

المحاضرة 07: البيان والإقناع

لم يكن لمبدأ بلاغي من الإجلال عند البلاغيين العرب والسيطرة على تفكيرهم مثل مبدأ (البيان)، فهو لديهم جوهر البلاغة والوظيفة الأساسية لكل اتصال لغوي، يمكن أن نميز بين ثلاثة اتجاهات أساسية:

الأول: اتجاه أدبي خطابي، ويمثله الجاحظ في كتابه (البيان والتبيين)؛

الثاني: اتجاه منطقي فقهي، ويمثله ابن وهب في كتابه (البرهان في وجوه البيان)؛

الثالث: اتجاه منطقي بلاغي، ويمثله السكاكي في كتابه (مفتاح العلوم).

1. البيان:

يرد البيان عند الجاحظ بمعنى (الإيضاح والإفصاح)، أي الإفصاح عن المعنى وإخراجها من ذات تحملها إلى أخرى تتلقاها، وهنا يكون البيان الذي يعني الإبانة والإرسال والإبلاغ المبين الذي يتم عبر اللغة وغيرها.

فالجاحظ هنا يعالج البيان في مرحلة من مراحل الاتصال ألا وهي البث أو الإبلاغ أو الإرسال. حيث المشافهة التي كانت القناة الأولى الأساسية للاتصال الأدبي عند العرب، تدفع بالجاحظ إلى التركيز على وسيلتين بيانيتين هما: الصوت والإشارة، فحدد مقومات الصوت في: سهولة المخرج وجهارة المنطق، وتكميل الحرف. أما الإشارة من خلال حاجة اللفظ إليها ومعاونته إياه في الإبانة ف "نعم العون له، ونعم الترجمان عنه، وما أكثر ما تتوب عن اللفظ، وتغني عن الخط".

فقد يفسر لما هذا الأمر واقع حال الخطابة العربية القديمة إرسالا وتلقيا، إذ كانت الرسالة الخطابية على كثرتها وغزارتها عند العرب تكاد تنحصر في غرضي المدح والهجاء. ولم تعتمد الحوار الهادئ القائم على الحجة إلا في مناسبات محدودة. أما على مستوى التلقي، فقد كان تأثر التلقي واستجابته للرسالة يرجع إلى الإرسال نفسه، إلى الصورة والمظهر، ولو كانت الرسالة رسالة محاكاة ومناظرة.

وإذا ما أردنا أن نكون متسقين مع واقعنا كما اتسق الجاحظ مع واقعه، فإننا في دراساتنا لتقنيات التأثير والاستمالة في الخطابة العربية المعاصرة، علينا أن نولي اهتماما لعنصري الصوت والإشارة وغيرهما مما يدخل في إطار المظهر والشكل. ذلك لأن الإرسال الشفاهي قائم بقوة في الثقافة العربية المعاصرة، ويفوق تأثيره في التلقي تأثير الإرسال الكتابي سعة وعمقا، نظرا لهيمنة الإرسال التلفزيوني والإذاعي والشبكي وهو ما يتجلى في خطابات الدعاية التجارية.

أما إذا انطلقنا من بيرلمان وقيدنا أنفسنا بنظريته في الحجاج، فإننا ننتبه إلى فارق جوهري بين الخطابة التي يعنيها بيرلمان والخطابة التي يعنيها الجاحظ، كالتاهما تستهدف الاستمالة، فالأولى تستهدف استمالة العقول، بينما الثانية في الغالب تستهدف استمالة القلوب. ينصرف السكاكي في معالجته للبيان إلى ذلك الباطن من العبارة في اصطلاح ابن وهب، قاصدا ضبطه وتقعيده تحت إسم (علم البيان) الذي عرفه على أنه معرفة إيراد المعنى الواحد في طرق مختلفة بالزيادة في وضوح الدلالة وبالانقصان، ليحترز بالوقوف على ذلك عن الخطأ في مطابقة الكلام لتمام المراد منه.

إن البيان ليس قضية بلاغية فحسب، بل هو قضية منطقية أيضا. وأن حاجة البلاغة إلى المنطق في الخطاب الحجاجي إنتاجا وتحليلا حاجة طبيعية وضرورية، ولعل هذا يضيف الشرعية على اعتماد الاستدلال أو إقامة الحجة المعقولة ركنا أساسيا في دراسة بلاغية عربية منشودة لذلك النوع من الخطاب.

2. الإقناع:

يعتبر الإقناع من أهم وظائف التواصل وغاياته، حتى أن البلاغة العربية جاءت من أجل "التواصل والإقناع والإمتاع"، حيث جعلت الإقناع من بين الوظائف التي من أجلها وضعت البلاغة العربية. والإقناع هو "أحد طرفي العلاقة بين رسالة هادفة إلى توجيه الفكر أو الاعتقاد، وطرفها الآخر هو الإقناع، وهذان الطرفان متلازمان وجودا أو عدما، فلا وجود للاقتناع دون وجود الإقناع"، لأن الاقتناع يكون من طرف المرسل إليه/ المتلقي، والإقناع يكون من طرف الأول وهو المرسل/ الملقى، فإن لم يكن الأول فلا وجود للثاني.

وقد عُرف الإقناع بأنه: " إنهاض النفوس إلى فعل شيء أو طلبه أو اعتقاده أو التخلي عن فعله أو طلبه أو اعتقاده " ، فهذا مما يوضح بأن الإقناع لا يكون من جانب واحد، وهو الجانب الإيجابي، أي القبول والاعتقاد، وإنما قد يدفع بالمتلقي إلى الجانب السلبي، وهو الرفض والتخلي، وكلاهما يهدف إلى تغيير وجهة نظر المتلقي عن طريق إقامة الحجة. وقد أفردت البلاغة فنا من فنونها يؤدي إلى استمالة المتلقي بحسب حالته، سمي (الاستدراج)، وهو استمالة المخاطب بما يؤثره، ويأنس إليه، أو بما يخوفه ويرعبه، قبل أن يفاجئه المتكلم بما يطلب منه، ويكون الاستدراج بأن يقدم المتكلم ما يعلم أنه يؤثر في نفس المتلقي من ترغيب وترهيب، وإطماع وتزهيد، ولأن أمزجة الناس تختلف في ذلك فينبغي أن يستمال كل شخص بما يناسبه .

والإقناع لا بد أن يكون بطريقة منظمة، يستجمع فيها الملقى كل ما يملك من وسائل مختلفة للتأثير في آراء الآخرين وأفكارهم، بحيث يجعلهم يقبلون ويوافقون على وجهة النظر في موضوع معين، ومن وسائل الإقناع التي اعتمدها البلاغيون "التمثيل" الذي يفهم المعنى ويكمل ويشرف.

وقد فسر الطاهر بن عاشور قوله تعالى: { وَلَا تُجَادِلْ عَنِ الَّذِينَ يَخْتَانُونَ أَنفُسَهُمْ } بقوله: والمجادلة مفاعلة من الجدل، وهو القدرة على الخصام، والحجة فيه، وهي منازعة، بالقول لإقناع الغير.

وحسب رأي كل من هوراد مارتين Howarad Martin وكينيث أندرسين Kenneth Andersen أن «كلَّ اتصال هدفه الإقناع، وذلك أنه يبحث عن تحصيل رد فعل على أفكار القائم بالاتصال» .

ويرى ابن وهب بأن إقامة الحجة قد تكون عن طريق الجدل والمجادلة: فهما قول يقصد بهما إقامة الحجة فيما اختلف فيه اعتقاد المتجادلين.

يكون لقدرة الخطيب وممارسته وقع في عملية الإقناع، بتهيئته هيئة من يسمع قوله أو باستمالة المخاطب إليه، وبذلك يكون المخاطب أيضاً مهياً لقبول القول والاعتناع به، لأن العملية الإقناعية مبنية على الإقناع والاعتناع، ولا يمكن أن تقوم على جانب واحد منهما. ومن خلال ما سبق، نتوصل إلى أن البلاغيين العرب قد ركزوا في التواصل الشخصي حتى يستمر ويقوم على أسس صحيحة، لابد أن يتوفر فيه السياق بين المتكلم والسامع إضافة إلى توفر قصدية المتكلم في إقناع السامع.