



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة قاصدي مرباح \_ ورقلة \_

كلية الآداب واللغات

قسم: اللغة والأدب العربي



# آليات الإقناع في خطابات التنمية البشرية كتاب إدارة الوقت لإبراهيم الفقي -نموذجا-

مذكرة من متطلبات نيل شهادة الماستر

في اللغة والأدب العربي

تخصص: لسانيات النص

تحت إشراف الدكتورة:

هاجر مدقن

من إعداد:

كلثوم نكار

السنة الجامعية : 2016 - 2017

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك

عش بالإيمان

عش بالأمل

عش بالحب

عش بالكفاح

عش بالتطبع بأخلاق الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم

عش بالتطبع بأخلاق الصحابة الكرام عليهم رضوان الله تعالى

عش بالتطبع بأخلاق الأولياء والصالحين

وقدر قيمة الوقت.

إبراهيم الفقي

الإهداء

## الإهداء

\* إلى الآدين ربيان صغيرة وعلمان كبيرة أمي وأبي حفظهما الله لي .  
\* لإخوتي أحمد، بلخير، مريم، شيماء، أيمن، عز الدين، عبد الكريم.  
\* لجدتي وجدتي، وأعمامي وزوجاتهم، وعماتي، وأخوالي وزوجاتهم وخالتي، وأبنائهم  
جميعاً.

\* لعائلي الثانية عبد القادر وأهله.

\* لرفيقات دربي وأخص بالذكر نور الهدى.

\* لكل من عرفني يوماً

\* لكل زملائي وزميلاتي في قسم اللغة والأدب العربي، وفوج اللسانيات خاصة.

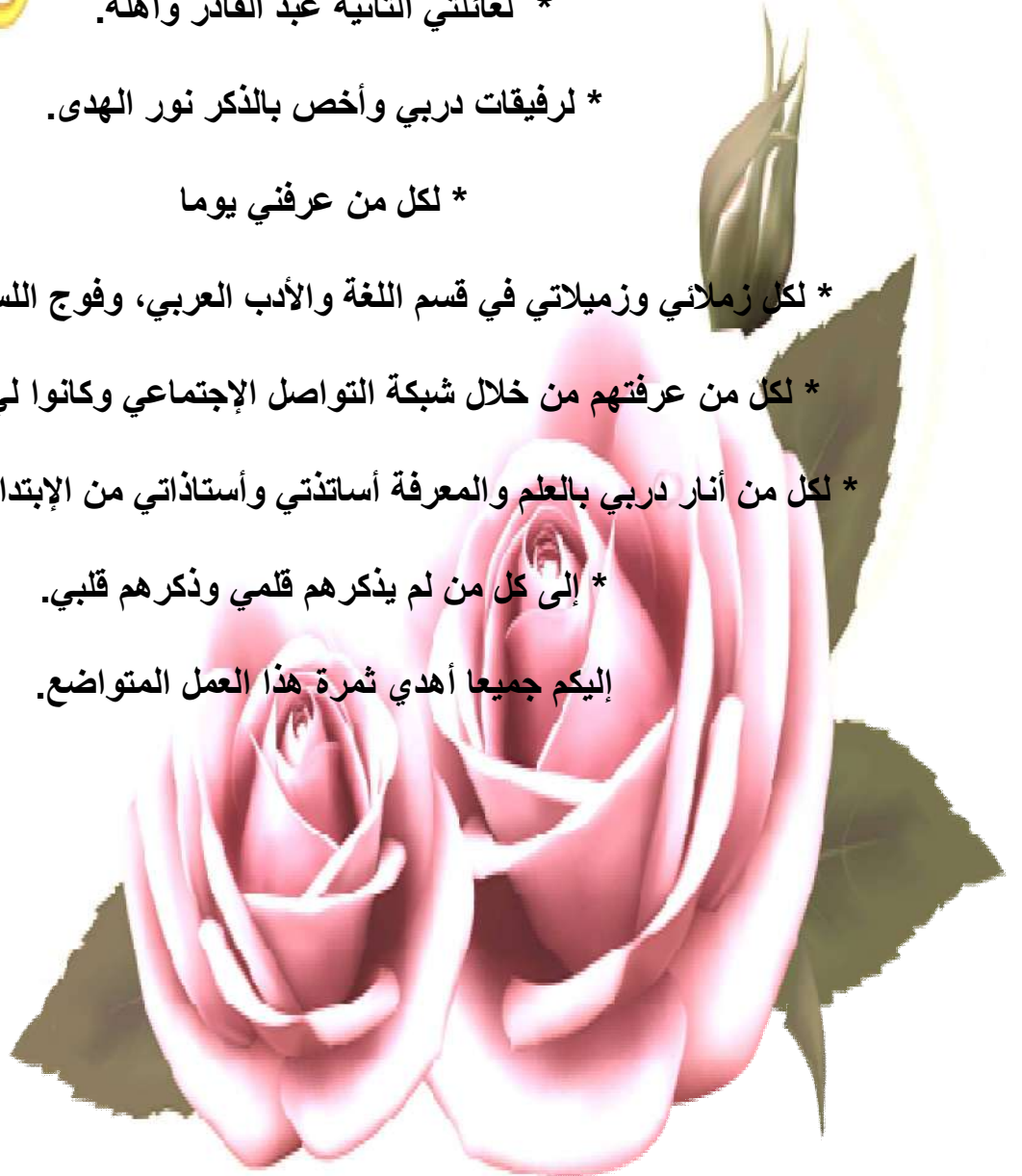
\* لكل من عرفتهم من خلال شبكة التواصل الإجتماعي وكانوا لي نعم الإخوة.

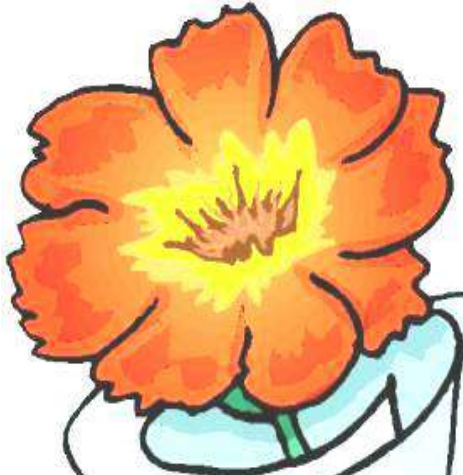
\* لكل من أثار دربي بالعلم والمعرفة أساتذتي وأستاذاتي من الإبتدائي إلى الجامعة.

\* إلى كل من لم يذكرهم قلبي وذكرهم قلبي.

إليكم جميعاً أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع.

كلثوم (عبير)





## الشكر والعرفان

نحمد الله على توفيقه لنا في إنجاز هذا العمل المتواضع.

والشكر موصول لوالديّ العزيزين.

لمشرفتي العزيزة والغالية الدكتورة هاجر مدقن.

إلى كل أساتذتي وأستاذاتي.

أقدم تقديري وامتناني لعبد القادر قادري.

كلثوم (عبير)

مقدمة

## مقدمة

### مقدمة

بسم الله والصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا محمد عليه الصلاة والسلام أما بعد:

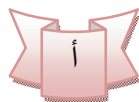
انتشرت في الآونة الأخيرة خطابات التنمية البشرية التي تحاول استمالة المخاطب والتأثير فيه من أجل إقناعه بشيء ما، أو محاولة تغيير رأيه فيه، باعتبار أن الإقناع هو الركيزة الأساسية في هذه الخطابات وهو لغة الأقوياء وطريقة الأسوياء، وهو يعد فنا من فنون القول لما له من فائدة كبيرة في تغيير رأي الآخرين، وهو فن لا يتقنه الكثير، ويتفاضلون في ذلك، فكلُّ أسلوبه وطريقته وحججه وآلياته التي يستخدمها في ذلك، وهذا ما دفعنا للبحث في هذا الموضوع، الذي وسمناه بـ "آليات الإقناع في خطابات التنمية البشرية، كتاب إدارة الوقت لإبراهيم الفقي - نموذجا -"

وعليه كان الإشكال كالاتي: ما هي آليات الإقناع المتبعة في خطابات التنمية البشرية؟ ومنه تتفرع إشكاليات ثانوية وهي: ما هو الإقناع؟ ما هي خطابات التنمية البشرية؟ وكيف طبقت هذه الآليات؟

لقد كان حبنا للتداولية وشغفنا بقراءة هذا النوع من الكتب من بين الأسباب التي دفعتنا للبحث في هذا الموضوع، إضافة إلى أننا نريد الكشف عن الآليات المستخدمة في هذا النوع من الخطابات، الحديثة نوعا ما.

تماشيا وطبيعة هذه الدراسة اعتمدنا منهج المقاربة التداولية بآليات تداولية حاجية كون الخطاب يهدف إلى تحقيق منفعة وليست مهمته التبليغ فقط، وبذلك يحتاج إلى مختلف الآليات سواء التداولية أو الحاجية بمختلف أنواعها.

وفي إجابتنا عن هذه التساؤلات التي ذكرناها سابقا، وحرصا منا على الوصول إلى الأهداف التي سطرناها من قبل ، اتبعنا الآتي: أولا وضعنا تمهيدا بعنوان الإقناع وخطابات التنمية البشرية، عرضنا فيه تقديمنا للكاتب والكتاب، ومن ثمة تطرقنا إلى تعريف الإقناع





## مقدمة

وتحديد عناصره، كما تطرقنا إلى عوامل نجاح العملية الإقناعية وكذا أهميتها، ومنه تناولنا خطابات التنمية البشرية، وأهم أهدافها وأبعادها ومكوناتها.

وقسمنا المتن إلى ثلاثة مباحث: أولها بعنوان آليات الإقناع اللغوية، تعرضنا فيه إلى التكرار واسم الفاعل والتعليل، أما المبحث الثاني فبعنوان آليات الإقناع البلاغية: وفيه تطرقنا إلى الطباق والسجع والتشبيه، أما المبحث الثالث فكان بعنوان آليات الإقناع التداولية والحجاجية: تناولنا فيه تعريفا للتداولية وأسباب ظهورها، وأهم قضاياها، وتعرضنا لأهم قضيتين في التداولية ألا وهما: أفعال الكلام لدى كل من "أوستن" و"سيرل" ، والحجاج ومميزاته، وأهم قضيتين فيه وهما: السلام والروابط الحجاجية.

وقد استعنت في بحثي هذا بدراستين سابقتين عالجتا آليات الإقناع وهما:

- هشام بلخير، "آليات الإقناع في الخطاب القرآني سورة الشعراء - نموذجاً -" رسالة ماجستير.

- فائزة بوصول، "الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام" رسالة ماجستير.

واعتمدت كذلك على مجموعة من المراجع نذكر منها:

- عبد الهادي ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة تداولية لغوية.

- مسعود صحراوي، التداولية عند العلماء العرب ( دراسة تداولية لظاهرة الأفعال

الكلامية في التراث اللساني العربي).

- السيد أحمد الهاشمي، جواهر البلاغة في المعاني والبيان والبدع.

- محمد مشبال، في بلاغة الحجاج، نحو مقارنة بلاغية حجاجية لتحليل الخطاب.

وكأي بحث لم يخل بحثي من الصعوبات ، وأهمها : حداثة الموضوع ، في بداية

الأمر صعب علي إيجاد المراجع التي تناولت هذا الموضوع ولكن بتوفيق الله

وتوجيهات أستاذتي الفاضلة تخطيت كل تلك الصعوبات.



## مقدمة

---

ومن خلال هذا المنبر أتقدم بجزيل الشكر والامتنان لأروع من عرفت في الجامعة إلى أستاذتي الفاضلة ومشرفتي "هاجر مدقن" حفظها الله وجعلها ذخرا لرواد العلم والمعرفة، فلم تبخل عليّ يوما بنصحها وإرشاداتها، وإلى كل من ساعدني في إتمام بحثي هذا.

ورقلة في: 2017/ 05/ 01

كلثوم ذكار



# التمهيد:

أولاً : تقديم الكاتب والكتاب

ثانياً : ماهية الإقناع

ثالثاً : ماهية خطابات التنمية البشرية

### أولاً: تقديم الكاتب والكتاب:

"إبراهيم محمد السيد الفقّي" المولود في 5 أغسطس 1950 بالجيزة بمصر، مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة شركات الفقّي العالمية، المؤلفة من عدة مراكز للتنويم بالإيحاء والبرمجة اللغوية وغيرها، حصل على عدد كبير من الشهادات في علم النفس والإدارة والمبيعات والتسويق والتنمية البشرية، له عدة مؤلفات ترجمت إلى اللغات الثلاث: العربية الإنجليزية الفرنسية، منها: (إدارة الوقت، الطريق إلى الامتياز، البرمجة اللغوية العصبية، الطاقة البشرية، الطريق إلى القمة... الخ). يعد رائد التنمية البشرية في العالم العربي، إضافة إلى هذا فقد درب أكثر من 6000,000 شخص في محاضرات حول العالم وقد مثل مصر في بطولة العالم في ألمانيا الغربية.

توفي في 10 فبراير 2012 اختناقاً، إثر اندلاع حريق بالمسكن الذي يعيش فيه عن عمر يناهز الواحد والستين (61) عاماً، وقد قيل فيه: شخصية محببة للنفس، متمكن لأبعد الحدود وقادر على توصيل المعلومة بكل سهولة<sup>1</sup>.

كتاب إدارة الوقت يحوي مئة وواحد وثلاثون (131) صفحة، تحدث فيه عن الوقت وكيفية تنظيمه، موظفاً في ذلك استبيانات تحدد مضيّعات الوقت وكيفية الاستفادة منه وأقوالاً ماثورة عن علماء أجلاء.

الكتاب إذن في التنمية البشرية، يتحدث فيه الكاتب عن أن الوقت هو الحياة، وأن حياتنا تضع بضياع الوقت، حيث وضح أن المشكلة تكمن في عدم تنظيمنا لوقتنا، وأنها تختلف في إنفاقنا له، كما حدد مجموعة من الأقوال المتعلقة بالوقت، إضافة إلى كثرة من يشكون

<sup>1</sup> / إبراهيم الفقّي، إدارة الوقت، مكتبة عراس، الجزائر: دط، 2010، ص 4، 5، 6.

## التمهيد

من قلة الوقت، وكثرة الأعمال، حيث وضح أن إدارتنا للوقت هي إدارة لذاتنا وأعمارنا وأعمالنا، وذلك بالاستغلال الجيد لأوقاتنا، وتجنب مضيعات الوقت المتمثلة في العادات والقيم والأسرة.

كما أن للأسرة دور كبير في غرس أهمية وقيمة الوقت وكيفية استثماره، وإنفاقه في نفوس أبنائها، إضافة إلى أن للعادات والقيم دور أساسي في ذلك من خلال ما يتعلمه الفرد داخل مجتمعه عن طريق التواصل مع الغير.

تعرض لمعوقات الوقت التي تتمثل في التسويف والفتور وكثرة الذنوب، بعد ذلك طرح فوائد تنظيم الوقت ومنها: الشعور بالتحسن بشكل عام، وقضاء وقت في تطوير وإدارة الذات.

وخصص جزءا للرد على بعض التغيرات الخاصة بتنظيم الوقت، كالتعرف على العوامل المساعدة في إضاعة الوقت، والرد على بعض المعتقدات الخاطئة المساعدة في إضاعته.

ثم كيف ننظم وقتنا وننفقه، فأعطى هنا مجموعة من النصائح المعينة على تنظيمه وحذرنا من لصوص الوقت كالمماطلة والتأجيل والمقاطعات المفاجئة، كما عرض فكرة المتابعة والمراقبة، وهي مقارنة ما تم التخطيط له بما تم تنفيذه، ثم عرض نماذج من تمارين إدارة الوقت، وختم كتابه بنماذج لعلماء أجلاء كـ"النووي" و"عمر بن الخطاب رضي الله عنه" و"ابن عقيل" و"البغدادي" وغيرهم وكيف اغتنموا أوقاتهم بما هو مفيد.

# التمهيد

## ثانيا: ماهية الإقناع:

يعد الإقناع من أبرز الآليات التي تعرف تقدما ملحوظا وسريعا إن على مستوى وسائل الإعلام أو من خلال الكتب، فهو عملية تأثير وتأثر على قيم الفرد، لبناء موقف معين أو إحداث تغير لهذا الموقف، أو غرس مواقف جديدة.

**1/لغة:** جاء في "لسان العرب" الإقناع: رفع الرأس و النظر في ذل وخشوع، رفع الرأس في اعوجاج<sup>1</sup>.

أما في "مقاييس اللغة" فقد جاء في ثلاث معان أصلان صحيحان و ثالث شاذ:

**أولا:** الإقبال على الشيء وهو الإقناع.

**ثانيا:** القنع وهو القناع.

**ثالثا:** الإقناع بمعنى ارتفاع الشيء<sup>2</sup>.

**2/اصطلاحا:** قد يكون الإقناع موجها لفرد بعينه، كإقناع الزوجين لبعضهما أو لدعوة شخص، أو نصح الأبناء حيث يعد الإقناع فنا من الفنون القولية، نظرا للأهمية التي يكتسبها في مختلف المجالات.

ترى "سوزان الشوا" بأن الإقناع هو "عملية تغيير آراء أو اتجاهات أو معتقدات أو ترسيخ أفكار وتعزيزها لدى الآخرين"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> جمال الدين أبي الفضل محمد بن مكرم بن منظور، لسان العرب، تح عامر أحمد حيدر، ج 5، دار الكتب العلمية، بيروت: مادة (قنع)، ص 3754.

<sup>2</sup> أبو الحسين أحمد بن فارس بن زكرياء، مقاييس اللغة، تح عبد السلام محمد هارون، ج5، دار الفكر، بيروت: دط، 1979، مادة (قنع )، ص 864.

<sup>3</sup> سوزان الشوا، فن الإقناع: فنون ومهارات جديدة، تقنيات فعالة، ص5.

## التمهيد

أما "عبد الهادي ظافر الشهري" فيرى بأنه عملية خطابية يتوخى بها الخطيب تسخير المخاطب لفعل أو ترك بتوجيهه إلى اعتقاد قول يعتبره كل منهما (أو يعتبره الخطيب) شرطا كافيا ومقبولا للفعل أو الترك<sup>1</sup>.

إذن، فالإقناع هو محاولة تغيير للرأي والتأثير في الغير، وحمله على فعل شيء لن يفعله إن لم تطلب منه ذلك.

### 3/ عناصر عملية الإقناع:

عناصر عملية الإقناع هي نفسها عناصر عملية التواصل والحوار، فالغاية من أية عملية إقناع هو التأثير في المخاطب وتغيير قناعاته، وهذه العناصر هناك من حدها في ثلاثة عناصر وهي: المرسل، المرسل إليه، الرسالة، وهذا حسب "سوزان الشوا"<sup>2</sup> وهي كالتالي:

**1/ المرسل:** وهو الإعلامي أو المحاور وقائد عملية الحوار، ومنظمه والمسؤول عنه، من أجل حل مشكلة ما أو إقناع شخص بفكرة معينة<sup>3</sup>، ويجب أن تتوفر فيه؛ الثقة، المصداقية، القدرة على استخدام عدة أساليب للإقناع، المستوى العلمي والثقافي والمعرفي، الإلتزام بالمبادئ التي يريد إقناع الآخرين بها.

**2/ المتلقي:** وهو المستقبل الذي يقوم بالاستجابة، ويختلف باختلاف ثقافته وأمهنته، أو وضعه الاجتماعي<sup>4</sup> لتلقي رسائل التأثير الصادرة عن المرسل، والتي تعبر عنها الرسالة

<sup>1</sup> عبد الهادي ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، دار الكتاب الجديد، ليبيا: ط1، 2004، ص451.

<sup>2</sup> ينظر: سوزان الشوا، فن الإقناع: فنون ومهارات جديدة، تقنيات فعالة، ص18.

<sup>3</sup> ينظر: بلقاسم بن روان، وسائل الإعلام والمجتمع، دار الخلدونية، الجزائر: ط1، 2007، ص12.

<sup>4</sup> ريم أحمد عبد العظيم، الحوار الإعلامي، دار المسيرة، عمان: ط1، 2010، ص58.

## التمهيد

الإقناعية، ويجب مراعاة ما يلي في المتلقي: الفروق العمرية والبيئية، واختلاف الثقافات، والمكانة العلمية والاجتماعية والمالية، ومستوى الثقة بالنفس.

**3/ الرسالة:** وهي الأفكار والأحاسيس والقضايا والخبرات، التي تكون في شكل نص إخباري أو مقال، وتختلف حسب الحوار ووفق نوعه وهدفه، من أجل إقناعه والتأثير عليه، ولا بد أن تكون الرسالة واضحة الهدف، ولا غموض فيها، ومرتبطة ترتيباً منطقياً مع التأكد من الأدلة والبراهين، وبعيدة عن الجدل واستعداد الآخرين، ومناسبة العبارات والجمل.

وهناك من أضاف عنصرين آخرين وهما وسيلة الإقناع، والمقام.

**4/ وسيلة الإقناع:** وهي الوسيط أو الناقل للرسالة الإقناعية، سواء تعلق الأمر بصحيفة أو كتاب أو غيرهما.

**5/المقام:** وهو مجموع الظروف والسياقات التي تلقى الرسالة في زمانها<sup>1</sup>.

### 4/عوامل نجاح الإقناع<sup>2</sup>:

1- القدرة على نقل المبادئ والعلوم والأفكار بإنقان.

2- معرفة أحوال المخاطبين وقيمهم.

3- الجاذبية الشخصية بأركانها الثلاثة (حسن الخلق /أناقة المظهر/ الثقافة الواسعة)

4- التفاعل الإيجابي الصادق مع الطرف الآخر.

<sup>1</sup>/ المرجع السابق، ص 58.

<sup>2</sup>/ ينظر: إبلاهم بن صالح الحميدان، الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية، مجلة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، 1426، السعودية: ع49.



## التمهيد

5- التمكن من مهارات الإقناع وآلياته من خلال امتلاك مهارات الاتصال وإجادة فن الحوار.

6- التوكل على الله ودعائه مع حسن الظن به سبحانه وتعالى.

### 5/أهمية الإقناع:

لقد أنعم الله تعالى على الإنسان بنعمة العقل فيه يتعامل مع غيره ويتصل بهم، والإنسان مجبول على العواطف التي من خلالها يؤثر ويتأثر مع الآخرين، وفي مختلف المجالات والتعاملات، فهو يمارس عملية الإقناع للوصول إلى الهدف المنشود، ويمكن القول أن أي نشاط اتصالي هادف يمارس فيه الفرد عملية الإقناع، ومن أمثلة ذلك الوالدان فيما بينهما أو مع أبنائهم، وكذا المدرس مع طلابه... الخ.

ولنا في رسول الله القدوة والأسوة الحسنة، فسيرته عليه الصلاة والسلام ودعوته إلى دين الحق تزخر بالأمثلة الدالة على الإقناع، وكيف كان النبي الكريم يدعو قومه وينصحهم بشتى السبل، ومن أمثلة ذلك الفتى الذي أتى إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم، يستأذنه في الزنا وكيف رد عليه النبي الكريم وأقنعه كيف أنه لا يرضاه لا لأمه ولا لأخته، وكذلك غيره لا يرضاه لمحارمه.

ومن هنا ندرك قيمة وأهمية الإقناع، وكيف قام رسول الله صلى الله عليه وسلم بإقناع هذا الفتى بأن الزنا حرام من خلال عرضه لأمثلة من واقع هذا الفتى.

الإقناع يشمل مختلف التخصصات والمجالات في الإدارة والاتصال والتربية... إلخ ومن فضل الله تعالى أنه جعل عملية الإقناع لا تتناقض الفطرة السوية ولا تخالف العقول بل تركيها وتوجهها بأجمل منطق وأقوم حجة.

## التمهيد

وبين طيات هذا البحث سنتحدث عن آليات الإقناع المختلفة سواء الآليات اللغوية، أو البلاغية، أو التداولية أو الحجاجية التي يستخدمها الخطيب أو المقنع في طرح أفكاره لإقناع المتلقي بما يريد.

### ثالثا: التنمية البشرية:

قضية التنمية البشرية هي قضية الفرد والمجتمع، فالإنسان هو الصانع الأول لحركة التنمية ومحركها وموجهها، وهو أيضا موضوع لها، فهي تهدف إلى تنمية مواهبه وقدراته وزيادة كفاءته الإنتاجية ووعيه الوطني والتنموي والخلقي، إضافة إلى صقل شخصيته كما أنه غايتها وأداتها ووسيلتها، ودرعها ومحركها والمخطط لها ومنفذها، ومتابعها وجاني ثمارها، وفي ذلك يقول: "أبو الحسن عبد الموجود إبراهيم أبو زيد" "البشر هم الثروة الحقيقية للأمم وأن التنمية البشرية هي عملية توسيع خيارات البشر"<sup>1</sup>

### 1/تعريف التنمية البشرية:

تعرف التنمية البشرية بأنها "المستوى الذي تصل إليه حالة الإنسان في كينونته في فترة زمنية محددة، من حيث قدراته وطاقاته الإنسانية المتعددة والمركبة، ومن خلال إشباع احتياجات البقاء والتطور والتواصل والمشاركة، والتحرر والحرية والانتماء والكرامة في مجتمع من المجتمعات"<sup>2</sup>

التنمية البشرية هي ليست فقط تحسين القدرات البشرية من خلال التعليم والصحة والتغذية، بل تعني أيضا انتفاع البشر بقدراتهم وتحسينها، "والحقيقة أن التنمية عملية شاملة

<sup>1</sup> أبو الحسن عبد الموجود إبراهيم أبو زيد، التنمية الإجتماعية وحقوق الإنسان، المكتب الجامعي الحديث، أسوان: دط، 2008، ص188.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص188، نقلا عن حامد عمار، دراسات في التربية والثقافة (مقالات في التنمية البشرية العربية)، الدار العربية للكتاب، 1998، ص 48.

# التمهيد

متكاملة، تتضمن كافة الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والبشرية والقانونية والتعليمية والسياسية<sup>1</sup>

فالتنمية هي عملية تغير ثقافي، ودينامية متصلة واعية موجهة تتم في إطار اجتماعي معين.

## 2/ أهداف التنمية البشرية:

للتنمية البشرية أهداف متعددة، تؤدي هذه الأهداف إلى نجاحها، ويمكن تحديدها فيما يلي :

- 1- استثمار الموارد البشرية أو القوى البشرية في المجتمع وتميئتها.
- 2- تحسين المستوى المادي للمجتمع وأفراده<sup>2</sup>.
- 3- الإرتقاء بمستوى البشر لتحقيق مزيد من السعادة.
- 4- سرعة الاستجابة والتكيف مع المتغيرات والتجديد.
- 5- وضع مستوى الجودة الشاملة لكافة الأنشطة البشرية.
- 6- التركيز على فرص العمل وتشجيع روح الفريق ودمج الوظائف إلى وظيفة واحدة.
- 7- القضاء على الظروف التي تؤدي إلى الانحراف.
- 8- محو الأمية وتدعيم وتحفيز التعليم.

<sup>1</sup> عبد الرحمان العيسوي، الإسلام والتنمية البشرية، دار النهضة العربية، بيروت: ط1، 1988، ص13.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص19.

## التمهيد

- 9- مساعدة الأفراد والجماعات على مواجهة حاجاتهم المتغيرة<sup>1</sup>.
- 10- تفعيل دور المنظمات الأهلية والثقافية والحكومية في التنمية البشرية.
- 11- تفعيل دور الإعلام المقروء والمسموع للتعريف بمجالات التنمية.
- 12- القيام بتحضير بعض الدراسات المختارة حول التنمية البشرية في المجتمع الذي يعد نفسه في الأخذ باستراتيجية التنمية البشرية.
- 13- إتاحة الفرصة لأفراد المجتمع للمشاركة الفعالة، والحصول على احتياجاتهم الأساسية من مأكّل وملبس ومسكن وحماية<sup>2</sup>.

### 3/ أبعاد التنمية البشرية:

للتنمية البشرية أبعاد مختلفة فكل يراها من وجهة نظر مختلفة وحسب توجهه؛ ففريق يرى أن أبعاد التنمية البشرية تتمثل في أبعاد خمس وهي:

**1/ بعد التمكين:** يعني ذلك العمل على توسيع قدرات الناس توسيعاً ينطوي على زيادة الخيارات والحريات، ويحمل هذا البعد بين طياته أنه باستطاعة الإنسان أثناء ممارسته حياته اليومية، أن يشارك في صنع القرارات وتأبيدها، وبالتالي يكون فاعلاً في التنمية المتعلقة به.

**2/ بعد التعاون:** هي أن يعيش الإنسان داخل شبكة معقدة من الهياكل الإجتماعية، التي تبدأ من الأسرة وتنتهي إلى الدولة، وتبدأ من الجهد الذاتي الفردي إنتهاء إلى الشركات فالتنمية لا تهتم بالناس كأفراد فقط، بل تهتم أيضاً بكيفية تفاعلهم وتعاونهم في المجتمعات المحلية.

<sup>1</sup>/ محي الدين صابر، التنمية الإجتماعية في البلاد العربية، جامعة الدول العربية والأمانة العامة، إدارة الشؤون الإجتماعية، المؤتمر الحادي عشر للشؤون الإجتماعية، 1996، ص601.

<sup>2</sup>/ عبد الرحمان عيسوي، دراسات نفسية حديثة، دار المعارف، الإسكندرية: دط، 1995، ص27.

## التمهيد

**3/ بعد الإنصاف أو العدالة:** هو السعي لتحقيق العدالة في فرض التعليم لأبناء المجتمع وتوفير الرعاية الصحية الفعالة.

**4/ بعد الاستدامة:** هي أن تلبي التنمية المستدامة حاجات الجيل الحاضر دون أن تتعرض للخطر.

**5/ بعد الأمن:** هو ألا يتعرض الناس للخطر والجريمة، والعنف وهو مصدر لإنعدام الأمن<sup>1</sup>.

أما الفريق الثاني فيرى أن أبعاد التنمية البشرية تتمثل في أربعة أبعاد، وهي:

**1/ البعد الاقتصادي:** إن اهتمامات الفكر الإقتصادي بالتخطيط التتموي كان موضع اهتمام الإقتصاديين مبكراً؛ نظراً للتطور الذي تشهده المجتمعات ويعود ذلك للتحسن الاقتصادي للأفراد.

**2/ البعد البيئي:** إن استنزاف البيئة وإهدار مواردها يؤدي إلى الإخلال بتوازنها، مما يؤثر سلباً على التنمية البشرية، وهذا ما يستدعي الحفاظ على البيئة والعمل على تطويرها، وتحسينها حتى تلبي حاجيات الأفراد.

**3/ البعد السياسي:** تظهر أهمية هذا البعد في الحد من المشكلات البيئية، وتظهر هذه الأهمية في قضية الأمن البيئي التي نحتاج إلى فهمها إذا ما أردنا تحقيق فهم أفضل لطبيعة التهديدات السياسية التي تؤثر على هذا الأمن.

**4/ البعد الاجتماعي:** يركز هذا البعد على تنمية الموارد البشرية، رغم اختلاف استراتيجيات التنمية البشرية من بلد إلى آخر؛ إلا أن معظم دول العالم النامي تواجه تحديات

<sup>1</sup> ينظر: أبو الحسن عبد الموجود إبراهيم أبو زيد، التنمية الإجتماعية وحقوق الإنسان، ص 200، 201.

# التمهيد

متمائلة والواقع أن الإهتمام بالنواحي الصحية، يلعب دور لا يستهان به في تنمية الموارد البشرية<sup>1</sup>.

كل هذه الأبعاد تدور حول البعد الإنساني الذي يعد الأكثر أهمية، وتكمن أهميته في كونه يسهم في تعلم مهارات مختلفة، ويكسب الخبرات والمعارف، وينمي القدرات، فبرقي الأفراد يرتقي المجتمع.

## 4/ مكونات التنمية البشرية:

الإنسان هو المكون الأساسي للتنمية البشرية، هو موضوعها وهدفها وغايتها وأداتها ووسيلتها، والمشارك في وضع استراتيجياتها وإدارتها.

**1/ تنمية الناس:** يجب على كل مجتمع أن يستثمر قدرات أفرادها سواء بالتعلم أو الصحة والتغذية، أو تحسين المستوى الاجتماعي، كما يتسنى لهم أداء دورهم الكامل في الحياة الاجتماعية و الاقتصادية والسياسية لبلادهم.

**2/ التنمية من أجل الناس:** فهم المستفيدون من التنمية ولا تكون التنمية البشرية إلا إذا أشبعت احتياجات كل فرد وأتاحت الفرصة للجميع.

**3/ التنمية بواسطة الناس:** يجب أن يشترك الناس مشاركة كاملة في الجهد التنموي

وفي التخطيط لاستراتيجيات التنمية وتنفيذها، ويكون ذلك من خلال الهياكل الملائمة لاتخاذ القرارات<sup>2</sup>.

<sup>1</sup>/ المرجع السابق، ص 201، 202، 203.

<sup>2</sup>/ أبو الحسن عبد الموجود، ابراهيم أبو زيد، التنمية الاجتماعية وحقوق الإنسان ص 206.

## المبحث الأول: آليات الإقناع اللغوية

أولا : التكرار

ثانيا : اسم الفاعل

ثالثا : التعليل

## المبحث الأول: آليات الإقناع اللغوية:

تعد اللغة نظاما عاما في كل مجتمع من المجتمعات، حيث يشترك فيه الأفراد بإتباع قواعده، وهي وسيلة أساسية للتعبير عن الأفكار وما يجول بالخواطر، يقول: "علي عبد الواحد وافي" "اللغة أداة للتعبير عما يجول بالخواطر"<sup>1</sup>، فاللغة هي السلوك الاجتماعي الكامل، وهي ليست فقط للإخبار؛ بل وأيضا تؤدي وظيفة التأثير في الآخرين وإقناعهم بما نود قوله لهم، وسنحاول في هذا العنصر عرض أهم الآليات التي استخدمها "إبراهيم الفقي" في كتابه "إدارة الوقت" لإقناع المخاطبين بأهمية الوقت، وكيفية المحافظة عليه، وانفاقه فيما يعود على الفرد بالمنفعة.

## أولا التكرار:

## 1/ تعريف التكرار:

أ/ لغة: التكرار في معجم "مقاييس اللغة" لابن فارس: "هو مصدر من كرر أو كر الكاف والراء من أصل صحيح يدل على الجمع والترديد، ومن ذلك: كررت الشيء وذلك رجوعك إليه مرة بعد المرة.

والتكرير: كالحشجة في الحلق، سمي بذلك لأنه يرددها...والكركرة: الجماعة من

الناس"<sup>2</sup>

وقد أورد "الزمخشري" في كتابه "أساس البلاغة" مفهوما عاما وشاملا للتكرار و هو

(الإعادة والترديد)، ومن ذلك قوله: "ناقة مكررة، وهي الناقة التي تحلب في اليوم مرتين،

<sup>1</sup> علي عبد الواحد وافي، علم اللغة، دار النهضة، مصر: ط10، 2005، ص7.

<sup>2</sup> ابن فارس، مقاييس اللغة، مادة (كر)، ص872.



والتكرير: وهو الصوت في الصدر الذي يشبه الحشرجة<sup>1</sup>.

تعددت التعاريف اللغوية في المعاجم اللغوية لمادة (كّر) وكانت باختلافها، من مصادر وأسماء تصب في حقل واحد، وهو الإعادة والترديد، أي التكرار والتكرير، وإعادة الشيء مرات تكرارا وتكريرا له.

**ب/ اصطلاحا:** يرى "السيوطي" أن ظاهرة التكرار أسلوب يؤتى به لتأكيد التأكيد، وأنه من جماليات فصاحة العرب، قصد التقرير والتنبيه والتعظيم، وفي ذلك يقول " هو أبلغ من التأكيد، وهو من محاسن الفصاحة، وله فوائد منها التقرير والتأكيد والتنبيه، والتعظيم والتهويل"<sup>2</sup>

والتكرار يعد فنا من فنون اللغة العربية، وهو أساس الإيقاع بجميع صورته، كما أنه ظاهرة لغوية أساسها المماثلة، حيث يجعل المعنى حاضرا في الذهن، " والتكرار يعد مفارقة تعبيرية بين علماء اللغة وأرباب البلاغة، فإذا كان النحويون يعدون التكرار عيا في الكلام، فإن البلاغيين يعدونه من الظواهر البلاغية والآليات الحجاجية القوية، وظيفته تقرير المعنى وتأكيده"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup>/ أبو القاسم جار الله محمود بن أحمد الزمخشري، أساس البلاغة، تح محمد باسل، دار الكتب العلمية، لبنان: ط1، 1998، ص 128.

<sup>2</sup>/ الحافظ جلال الدين عبد الرحمان السيوطي، الإتقان في علوم القرآن، ج4، تح محمد أبو الفضل، دار التراث، دط، ص 199، 200.

<sup>3</sup>/ محمد مشبال، في بلاغة الحجاج نحو مقارنة بلاغية حجاجية لتحليل الخطاب، دار كنوز المعرفة، عمان، ط1، 2017، ص 716.

ج/ أنواع التكرار: للتكرار ثلاثة أنواع وهي:

### 1/ التكرار الحرفي:

ويمكن أن نسميه بالتكرار الصوتي، وهو ثلاثة ضروب وهي:

تكرار الحرف الأول من الكلمات ويسمى **بالجناس الاستهلاكي**، وتكرار الحرف أوسط الكلمات ويطلق عليه باسم **جناس الحشو**، وكذلك تكرار الحرف الأخير من الكلمات وأطلق عليه جمهور البلاغين اسم **السجع**<sup>1</sup>.

ومن أمثلة الضرب الأول (تكرار الحرف الأول)، قول الشاعر "محمود طه المهندس":

قلوب قاسيات قنعتها      وجوه شاعريات نبيلة.

أما عن الضرب الثاني (تكرار الحرف الأوسط من الكلمات)، فمن أمثله قول "المتنبى":

وأمواه تصل بها حصاها      صليل الحلي في أيدي الغواني.

أما عن الضرب الثالث فهو (تكرار الحرف الأخير)، فمثاله:

قول "أبو تمام":

نفس يستحنه نفس      ودموع ليس تحتبس.

ومعان للكرى نُدر      عُطل من عهدة درس.

شهرت ما كنت أكتمه      ناطقات بالهوى خرس.

<sup>1</sup>/ ينظر طالب محمد الزويبي وناصر حلاوي ، البلاغة العربية (البيان والبدیع)، دار النهضة العربية، بيروت: ط1 ، 1996، ص 145،146.

## 2/ التكرار اللفظي:

يعتبر هذا النوع من أهم أنواع التكرار، لأن علماءنا القدامى أولوه اهتماما بالغا، وذلك لخدمته بعض المواضيع البلاغية، من (جناس، تشابه أطراف، رد العجز على الصدر... الخ) فالشاعر مثلا إذا أراد توكيد المعنى وتقويته فإنه يعمد إلى تكرار كلمة بعينها<sup>1</sup>، ومثاله:

قول "امرئ القيس":

ألا ليت لبنى لم تكن لي خلة      ولم تلقني لبنى ولم أدر ما هيا.

## 3/ التكرار الجملي:

وهو النوع الثالث من أنواع التكرار، وهو عبارة عن تكرار عبارة ما في أبيات شعرية أو جمل متتالية، وذلك لغرض بلاغي منشود، ومثال ذلك هذا الحديث النبوي الشريف، قال "رسول الله صلى الله عليه وسلم": " من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فليكرم ضيفه، ومن كان يؤمن بالله واليوم الآخر فليحسن إلى جاره، ومن كان يؤمن بالله واليوم الآخر فليقل خيرا أو ليصمت".

يضيف التكرار جرسا موسيقيا رنانا يقع في نفس المتلقي فيؤثر فيه، كما أن له دلالات نفسية وفنية، حيث إن تكرار الأفكار والمعلومات بين ثنايا الكلام يؤكد ويدعم ما يود المخاطب إقناع المتلقي به، وقد استعمل "الفقي" التكرار بأنواعه في كتابه "إدارة الوقت" أما التكرار الحرفي: الذي يسمى في بلاغتنا العربية بالسجع فمثاله:

- ما نقصت ساعة من دهرك، إلا بقطعة من عمرك.

- ليس بالإمكان استعادتها، ولا يمكن تعويضها.

<sup>1</sup>/ ينظر المرجع السابق، ص165، 174..

- فكل وقت يمضي، وكل ساعة تنتضي.

أما التكرار اللفظي: الذي هو تكرار لفظ معين لغرض ما.

فمن أمثله تكرار لفظة الوقت بين ثنايا الكتاب، حيث لا تخلو صفحة من ذكر اللفظة وذلك لمكانة الوقت وأهميته في حياتنا؛ ولأن موضوع الكتاب عن الوقت، ومن أمثلة ذلك:

- مدى توافر الأسلوب الأمثل للاستفادة من الوقت.

- التعرف على معوقات استغلال الوقت.

- تقوم بتنفيذه اختصارا للوقت.

- الإيمان بأن الوقت هو أثمن ما تجود به الحياة علينا.

- ولصوص الوقت في زماننا كثيرة.

كما تكررت لفظة العمر وذلك للإرتباط الوثيق بين الوقت والعمر فعمرنا عبارة عن

أوقات نقضيها، ومن أمثلة ذلك قوله:

- وهكذا يسأل الإنسان عن عمره بعامة.

- ما نقصت ساعة من دهرك إلا بقطعة من عمرك.

- إن أوقاتك أجزاء عمرك.

- إن المغبون من غبن عمره.

- وهو يذهب عمره ولا يقول ذهب عمري.

تكررت أيضا لفظة الحياة في مواطن عديدة، فالحياة ما هي إلا أوقات نقضيها في

هذه الدنيا وما هي إلا عمر يفنى ومن هذه المواطن نذكر:

- الوقت هو أثمن ما نملكه في الحياة.

- لا راحة في هذه الحياة.

- رأيت من واقع الحياة.

- إن الحياة دقائق وثوان.

أما التكرار الجملي الذي هو تكرار جملة بعينها لغرض بعينه؛ كأن يكرر المتكلم جملة بسيطة، أو مركبة، سواء كانت اسمية أو فعلية، استفهامية كانت أم تعجبية، أم إنكارية، أم تقريرية، وذلك لتأكيد وترسيخ ما يود المخاطب إقناع المتلقي به، ومثاله هو:

- إن الليل والنهار يعملان فيك فاعمل فيهما.

وهنا نجد أن الكاتب ينبه المتلقي إلى أن الليل والنهار في تعاقب، وهما يأخذان من عمره ووقته ولذا وجب عليه أن يغتتمهما ويستثمر وقته جيدا، وقد تكررت هذه الجملة مرتين في هذا الخطاب، نظرا لما يكتسبه الوقت من أهمية بالغة في حياتنا.

والتكرار يسهم في ترسيخ الرأي في الأذهان، ويسهم في التبليغ والإفهام.

- لا أجد وقتا.

هو يقول بأن الوقت غير كاف للقيام بكل الأعمال وهو دليل المماطلة والكسل، وتكررت هذه الجملة مرتين في خطابه هذا.

- إن الحل في هذا كله هو إدارة صحيحة للوقت.

وقد تكررت هذه العبارة أربعة مرات في هذا الخطاب، فالتغلب على الإجهاد والإحباط والسيطرة على الوقت الضائع واستغلاله استغلالا جيدا ينبغي أن يدار الوقت بالطريقة الصحيحة.

من خلال ما سبق نستنتج أن للتكرار دلالات نفسية وفنية، كونه يحقق البلاغة التعبيرية، من خلال قيمته الجمالية، وبتكرار لفظة بعينها يثبت المعنى في النفس و يؤكد، وهو من أبرز الأساليب الإقناعية فهو يضمن انسجام النص؛ إضافة إلى أن هذا الأسلوب يرسخ المعنى في الذهن، وقد استعمله "الفقي" لينتج رأيه ويقنع المتلقي بأهمية وفائدة الوقت

في حياتنا، وكيف أنه كالسيف إن لم تقطعه قطعك، وأن استثماره الجيد يعود بالنفع على الفرد.

وكما لاحظنا فإن التكرار في هذا الخطاب قد جاء بمختلف أنواعه (الحرفي، اللفظي الجملي).

ثانياً: اسم الفاعل:

1/ تعريف اسم الفاعل: " هو اسم مصنوع من المصدر، وقد عرفه بعضهم بأنه الوصف الدال على الفاعل الجاري على حركات المضارع وسكناته كضارب ومكرم "

2/ شروط صياغة اسم الفاعل: لصياغة اسم الفاعل لابد من توفر شرطين أساسيين وهما:

أولاً: أن يكون فعله ماضياً ثلاثياً متصرفاً، لأن الجامد لا يكون لاسم فاعل.

ثانياً: أن يكون معنى مصدره غير دائم، لأن المصدر الدال على معنى جامد لا يشتق منه ما لا يدل على الحدث<sup>1</sup>.

وقد يصاغ من غير الثلاثي على وزن المضارع بإبدال حرف المضارعة ميماً مضمومة وكسر ما قبل آخره كصدق/ مصدقاً.

3/ شروط عمل اسم الفاعل<sup>2</sup>:

- أن يسبقه استفهام، كقولنا: أكاتبك الدرس؟
- أن يسبقه حرف نداء، كقولنا: يا كاتب الدرس.
- أن يسبقه نفي، كقولنا: لست بالآخذ حق غيري.
- أن يكون نعتاً، كقولنا: استعنت بطالب كاتب واجبه.
- أن يكون حالاً، كقولنا: حضر زيد راكباً سيارة.
- أن يكون خبراً لمبتدأ، كقولنا: أحمد كاتب درسه.

<sup>1</sup>/ إبراهيم قلتي، قصة إعراب، دار الهدى، الجزائر: د ط، 2012، ص 405.

<sup>2</sup>/ محمد محي الدين عبد الحميد، شرح قطر الندى وبل الصدى لابن هشام، دار الطلائع، مصر: د ط، 2009، ص 179.

- أن يكون خبرا لإحدى النواسخ، كقولنا: كان أحمد كاتباً درسه.  
ويعتبر اسم الفاعل من نماذج الوصف التي يدرجها المرسل في خطابه، بوصفها حجة ليسوغ لنفسه إصدار الحكم الذي يريد، لتبنى عليه النتيجة التي يريدها.<sup>1</sup>  
ويدل اسم الفاعل على الحدوث والتجدد، والثبات والاستمرار، ويعد من نماذج الوصف التي يستعملها المخاطب ليسوغ حجته ويبني نتيجته عليها، ليقنع المتلقي ويؤثر فيه.  
ومن أمثلة اسم الفاعل التي استعملها "الفقي" لإقناع المتلقين بأهمية الوقت وقيمه ما يلي:

- هل تشعر بأن هناك فاقدا في الوقت عندك؟  
محل الشاهد في هذا المثال كلمة "فاقدا" وهي اسم فاعل، على وزن فاعل، جاءت هنا في سؤال طرحه "الفقي" في استبيان الغرض منه معرفة هل يشعر الفرد بقيمة الوقت وبأنه مفقود.

- وهو منهمك في عمله.  
جاء محل الشاهد "منهمك" هنا أيضا اسم فاعل مصاغ من غير الثلاثي على وزن المضارع، بإبدال حرف المضارعة ميما مضمومة وكسر ما قبل آخره، ويشير هنا إلى أن الحطاب لم يلتفت للشخص الذي كان يحدثه، بل اكتفى بالرد عليه دون أي اهتمام.

وفي باقي الأمثلة استعمل الوزن والصيغة نفسها، وكل ذلك ليبين لنا كيف نحافظ على أوقانتنا، وما هي الأشياء التي تعيق إدارتنا للوقت وإدارة سليمة، وباقي الأمثلة تبين ذلك وهي:

<sup>1</sup> / فائزة بوصول، الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام -مقاربة تداولية-، مذكرة ماجستير، جامعة وهران 2010، 2009، ص 163.



- بشكل جدي وحازم.
- والمحادثات التي ليس لها موعد سابق.
- يجد نفسه ضائعا غير قادر على امتلاك زمام وقته.
- أن المرء يكون قادرا على الانسجام.

ثالثا التعليل :

**تعريف التعليل :** هو أن يكون شيء سببا وعلة لشيء آخر، وحروفه هي :

كي، الباء، حتى، اللام الجارة، من، على، عن، الكاف، في<sup>1</sup>.

يبرز التعليل العلة، وقد استعمله "الفقي" في كتابه هذا ؛ لأن المتلقي بمجرد تلقيه للخطاب، يبدأ في البحث عما يقنعه ويؤثر فيه، وهذا هو هدف المخاطب وغايته، وهنا يبرز دور العلة فهي تبرر هذا البحث وتبرز المعنى الصريح للخطاب، كقوله:

فقلت له: لماذا إذن تنتظر سنتين كاملتين قبل أن تبدأ به، ما دام هذا الكتاب مهم ونافع.

فقال الإجابة الشهيرة: لأنه ليس لدي الوقت الكافي.

والعلة في هذا المثال: **لأنه ليس لدي الوقت الكافي**، يبين هذا المثال أن الإنسان يماطل لكي لا ينجز أعماله، لأنه يراها صعبة وبعيدة المنال، وجاءت مباشرة في رد على سؤال مطروح يستدعي الإجابة، وهذا الترابط قصدي، وذلك لتنبية المتلقي لأسباب تأجيله لأعمال مهمة وضرورية، والغرض الأول من هذا الخطاب هو الإقناع والفاعلية في التواصل مع المتلقي، واللام، وأن أيضا تفيدان التعليل وإزالة الشك.

**ومن أمثلة التعليل أيضا:**

وللأسف الشديد نحن نعيش بهذه القيم والاعتقادات التي ورثناها من بيئتنا ووالدينا ، بل ونغرسها لا شعوريا في أبنائنا، ليصبح ميراثا صعبا ثقيلًا يعمل عمله في إعاقته عن التطور والتقدم .

ولكي لا ندور في حلقة مفرغة كانت أحد أهم الخطوات التي أنصح بها في كسر تلك

القيم والاعتقادات هي: "الإيمان بأن الوقت هو أثمن ما تجود به الحياة علينا"

<sup>1</sup>/ سليمان معوض، حروف المعاني، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان: دط، 2008، ص 69.

والعلة هنا في قوله: ولكي لا ندور في حلقة مفرغة كانت أحد أهم الخطوات التي أنصح بها في كسر تلك القيم والاعتقادات هي: "الإيمان بأن الوقت هو أثمن ما تجود به الحياة علينا" ؛ حيث أنه ينصح بالتخلي عن العادات والتقاليد والقيم التي أعاققت التقدم والتطور ويكون ذلك من خلال الاهتمام بالوقت وإعطائه حقه كاملا والإيمان بأنه من أثمن الأشياء في الحياة وكي هنا حرف جر أصلية، أفادت التعليل.

والبعض يظن بأن تنظيم الوقت شيء تافه لا وزن له؛ ذلك لأنهم لا يقيمون لأهمية الوقت وزنا.

وكذلك إتاحة الوقت له لكي يطور نفسه ويتعلم ويمارس هواياته.

كل هذه الأمثلة وغيرها تبرر أهمية الوقت وكيفية المحافظة عليه؛ لأنه ثمين وما مضى منه لا يعود، وأنه يمر مر السحاب في السرعة، وأن المماطلة والتسويف هما من يهدران الوقت، وتبقى كلمات أمير الشعراء " أحمد شوقي " خالدة وجرسها يرن في أذن المتغافلين عن الوقت المضيعين له في التوافه قائلة:

دقات قلب المرء قائلة له      إن الحياة دقائق وثوان.

فارفع لنفسك بعد موتك ذكرها      فالذكر للإنسان عمر ثان.

كما أن الخلط بين الأمور والأولويات يعد أيضا من بين الأمور التي تضيع الوقت وغيرها الكثير؛ لذا وجب إعادة الاعتبار للوقت وإنفاذه فيما يفيد.

إذن فالتعليل يستدعي الإيحاء في معناه والإنكار غير القصدي ، وهو يضيف نوعا من الدقة في النظر وعمق الفكر، وله بعد خيالي خاص، فهو يحث على الدقة في المعنى وبذلك يحقق عاطفة إنكارية أو وجدانية لدى المتلقي، والمخاطب.

وفي هذا الخطاب يستنكر ما يقوم به البعض من هدر للوقت وتضييعه فيما لا يفيد،  
ويعلل هذا الاستنكار لكي يقنع المخاطب بذلك.

هذا ما استخرجناه من آليات لغوية موظفة في هذا الخطاب ويوجد غيرها ولكن استخرجنا  
أهمها وأكثرها وروداً وتأثيراً .

## المبحث الثاني : الآليات البلاغية

أولا : الطباق

ثانيا : السجع

ثالثا : التشبيه

## المبحث الثاني: الآليات البلاغية:

تعد البلاغة آلية من آليات الإقناع لأنها تعتمد على قوة الاستمالة والتأثير، عن طريق استعمال المحسنات البديعية من سجع وطباق ومقابلة وجناس وغيرها الكثير، كما تستخدم الصورة البيانية من استعارة وكناية وتشبيه وغيرهم الكثير، فكل هذه الآليات البلاغية تقوم بإشباع أفكار المتلقي وإقناعه بما يريد المخاطب، وإشباع حسه الجمالي بفنياتها، لكي يصغي باهتمام ويستقبل أقوال وآراء المخاطب في أي موضوع ويحللها، ونجد أن دور الآليات البلاغية ينحصر في الإفهام والإبلاغ والتبليغ والتأثير.

والبلاغة هي فن التعبير، وفي ذلك يقول "بيرلمان" : " البلاغة كفن تعبير، يجب أن تظل مالكة لفعاليتها الدلالية فلا تفقدها؛ ويكون ذلك بصدق المنتج للخطاب، كون خطابه ثمرة واقعه... وأنذ تتحقق له القيمة الدلالية، وينى خطابه عن أن يوسم بالإجرائية؛ لأنه يكون طبيعياً، ولا يشعر القارئ إزاءه بأي قلق... وفي رأي "بيرلمان"، كي توجد صورة بلاغية لابد من توفر خاصيتين:

1- أن تكون لها صيغة، تتمثل في أحد المستويات النحوية، أو الدلالية، فتكون بمثابة بنية، أو تركيب ( يمكن فك نظامها، بشكل مستقل عن مضمونها...).

2- أن يتم استخدام هذه الصيغة بشكل ملفت للانتباه، وبعيد إلى حد ما، إن لم نقل أيضاً إلى حد كبير، عن الصيغة العادية للتعبير...<sup>1</sup>.

ومن بين الآليات التي استخدمها "الفقي" في خطابه هذا، الطباق والسجع والتشبيه وستحدث عن هذه الآليات بين طيات هذا المبحث.

<sup>1</sup> / عدنان بن ذريل، النص والأسلوبية بين النظرية والتطبيق، إتحاد الكتاب العرب، دمشق: دط، 2000، ص 53.

أولا الطباق:

1/ **الطباق**: هو الجمع بين لفظين متقابلين في المعنى، وقد يكونان اسمين كقوله تعالى:

هُوَ الْأَوَّلُ وَالْآخِرُ وَالظَّاهِرُ وَالْبَاطِنُ وَهُوَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ<sup>1</sup>

أو فعلين كقوله تعالى: "وَأَذِّهْهُ أَضْحَكَ وَأَبكى، وَأَنَّهُ هُوَ أَمَاتَ وَأَحْيَا"<sup>2</sup>

أو حرفين كقوله تعالى: "وَلَهُ نَمْلٌ مِّثْلُ الذَّنْبِ عَظِيمٌ بِالْمَعْرُوفِ"<sup>3</sup>

أو مختلفين كقوله تعالى: "يُضِلُّ اللَّهُ فَمَا لَهُ مِنْ هَادٍ"<sup>4</sup>

الطباق ضربان:

1- **طباق إيجاب**: هو ما لم يختلف فيه الضدان إيجابا أو سلبا كقولنا: تعز، تذل.

2- **طباق سلب**: هو ما اختلف فيه الضدان إيجابا أو سلبا كقولنا: يستخفون، لا يستخفون<sup>5</sup>.

ولقد وظف "إبراهيم الفقي" الطباق بأقسامه، كما هو موضح في الجدول أدناه، واستعمل هذه الآلية لكي يقنع المتلقي بقيمة الوقت وأهميته، وكيف أن الوقت كالسيف إن لم تقطعه قطعك، ولا تخفى بلاغة الطباق ورونقه وجماله الذي يضيفه على العبارات والجمل، وقد استعمله بكثرة كونه يساعد في استمالة المتلقي والتأثير فيه:

<sup>1</sup> / سورة الحديد، الآية 3.

<sup>2</sup> / سورة النجم، الآية 44، 43.

<sup>3</sup> / سورة البقرة، الآية 228.

<sup>4</sup> / سورة الرعد، الآية 33.

<sup>5</sup> / السيد أحمد الهاشمي، جواهر البلاغة في المعاني والبيان والبدیع، دار الفكر، بيروت: ط1، 2010، ص266.

المثال	الطباق	نوعه	ضربه
الليل والنهار	الليل/النهار	بين اسمين	إيجاب
عن عمره بعامة، وعن شبابه بخاصة	عامة/خاصة	بين اسمين	إيجاب
من أحسن فيما بقي من عمره ، لم يؤاخذ عن ما مضى من ذنبه	بقي/مضى	فعلين	إيجاب
نم مبكرا، واستيقظ مبكرا	نم/استيقظ	فعلين	إيجاب
قسم المشروع الكبير إلى مشاريع صغيرة	الكبير/الصغير	اسمين	إيجاب

فترى صفاتك الصحيحة والخاطئة	الصحيحة/ الخاطئة	اسمين	إيجاب
لا يحتاج إلى دراسة أو حفظ؛ بل يحتاج منك إلى قرار فوري	لا يحتاج/ يحتاج	اسمين	سلب
هل هذا العمل يقربني من أهدافي أو يباعدي عنها	يقربني/ يباعدي	فعلين	إيجاب
أن أهل الجنة لا يندمون على شيء ندمهم على ساعة لم يطيعوا الله فيها	لا يندمون/ يندمون	فعلين	سلب

يسهم الطباق في عملية الإقناع من خلال التأثير على المتلقين بقوة صورته الحسية والمعنوية ، لتبيان قيمة الوقت وفائدته، وكيف أن من يضيع وقته قد أضاع عمره، وذلك بالجمع بين الحجة ونقيضها ( الليل، النهار/ عامة، خاصة/ بقي، مضى/ نم، استيقظ/ الكبير، صغيرة/ الصحيحة، الخاطئة/ لا يحتاج، يحتاج/ يقربني، يباعدي/ لا يندمون، يندمون) "التي تتم هذا الطباق وتفسر المعنى المقصود وتكمله، وفي هذا تعزيز للطرح وسد طرق الإنكار من أوجه كثيرة"<sup>1</sup>

<sup>1</sup> / هاجر مدقن، الخطاب الحجاجي أنواعه وخصائصه دراسة تطبيقية في كتاب المساكين للرافعي، مذكرة تخرج ماجستير، جامعة ورقلة، 2003، ص 80.



ثانياً: السجع:

1/ **تعريف السجع:** يعد السجع من الآليات التي تؤثر على المتلقي، ذلك للنغم الموسيقي الذي يتركه في الأذن، ونجد أنه موجود في القرآن الكريم وبكثرة ويسمى الفواصل وقد اهتم به العرب لكونه يحل محل القافية في الشعر وفي ذلك قالوا: "السجع في النثر كالقافية في الشعر"<sup>1</sup>

أما "السيد أحمد الهاشمي" فيرى بأن السجع هو "توافق الفاصلتين في الحرف الأخير من النثر"<sup>2</sup>

2/ **أقسامه:** للسجع ثلاثة أقسام وهي:

1- **السجع المطرف:** هو ما اختلفت فاصلتاه في الوزن، واتفقتا في التقفية كقوله تعالى: "مَا لَكُمْ تَرْتَجِنَ لِإِلَهِ وَقَارًا، وَقَدْ خَلَقَكُمْ أَطْوَارًا"<sup>3</sup>

2- **السجع المرصع:** هو ما اتفقت فيه ألفاظ إحدى الفقرتين أو أكثرها في الوزن والتقفية كقول الهمذاني: "إن بعد الكدر صفوا، وبعد المطر صحوا".

3- **السجع المتوازي:** هو ما اتفقت فيه الفقرتان في الوزن والتقفية كقوله تعالى: "فِيهَا سُرٌّ مَّفُوعَةٌ، وَأَكْوَابٌ مَّوْضُوعَةٌ"<sup>4</sup>

قد استخدم "إبراهيم الفقي" السجع في كتابه هذا ومن أمثلة ذلك ما هو موضح في الجدول أدناه:

<sup>1</sup>/ طالب محمد الزوبعي وناصر حلاوي، البلاغة العربية البيان والبدیع، ص 152.

<sup>2</sup>/ السيد أحمد الهاشمي، جواهر البلاغة في المعاني والبيان والبدیع، ص 299.

<sup>3</sup>/ سورة نوح، الآية 13، 14.

<sup>4</sup>/ سورة الغاشية، الآية 13، 14.

نوعه	السجع
المطرف	تمر بنا الأوقات سريعا، وتكرر الأيام تباعا.
المرصع	عن عمره فيما أفناه، وعن شبابه فيما أبلاه.
المطرف	وعن ماله من أين اكتسبه، وفيما أنفقه.
المطرف	فكل وقت يمضي، وكل ساعة تتقضي.
المطرف	ليس بالإمكان استعادتها، ولا يمكن تعويضها.
المطرف	أن هناك عملا يجب إنجازه، وصديقا بحاجة إلى مصالحته.
المتوازي	يعملان فيك فاعمل فيهما، وبأخذان منك فخذ منهما.
المطرف	ولا يسمح للصغائر بأن تستغله، وتستحوذ على عمره.
المرصع	أوراقك مبعثرة، حاجياتك مهملة.
المتوازي	نم مبكرا، واستيقظ مبكرا.
المتوازي	فليكن هذا الشخص زميلك، مساعدك، زوجتك.
المتوازي	ما الذي يود عمله، وما الذي ينبغي تأجيله.
المرصع	أحد أبنائك، أو أيا من حولك.

تقوم الأقوال المسجوعة بمهمة التوازن والتناص والاعتدال في الكلام، وهي تجري على نسق واحد من الترتيب، يجتذب انتباه المتلقي ويطرب أسماعه، والأسجاع مشهود لها بالتأثير.<sup>1</sup>

وله قيمة فنية تزيد من جماليته، ولكي يكون السجع ذا وقع مثير لا بد أن يكون بعيدا عن التكلف والتصنع؛ وأن يكون مولدا عن المعنى الذي أفضى إليه، وأن المعنى أصل البناء اللغوي، والسجع تابع له بمعنى أن اللفظة أو السجع في خدمة المعنى.

<sup>1</sup> محمد مشبال، في بلاغة الحجاج نحو مقارنة بلاغية حاجية لتحليل الخطاب، ص 357.

ثالثاً: التشبيه:

1/ تعريف التشبيه:

هو بيان أن شيئاً أو أشياء شاركت غيرها في صفة أو أكثر، بأداة هي: الكاف أو نحوها<sup>1</sup>.

ويعد التشبيه من المباحث التي عني بها البلاغيون وأولوها اهتماماً خاصاً، بالنظر للوظيفة الإقناعية التي يحملها حسب مراتب قوته التي قرروها.

2/ أركانه: للتشبيه أربعة أركان وهي<sup>2</sup>:

أ/ المشبه، ب/ المشبه به: وهما طرفا التشبيه ويكونان إما حسيين كقوله تعالى كَأَنَّهُ نُّؤُ الْيَاقُوتُ وَالْمَرْجَانُ<sup>3</sup>.

وإما عقليين، أي لا يدركان بالحس وإنما بالعقل، أو مختلفين كأن يكون المشبه حسياً، والمشبه به عقلياً.

ج/ أدوات التشبيه: يمكن أن يكون حرفاً أو اسماً أو فعلاً (الكاف، كأن، يشابه، يحاكي، يماثل، نحو... الخ).

د/ وجه الشبه: وهو المعنى الذي يشترك فيه طرفا التشبيه، ويجب أن يكون أقوى وأظهر في المشبه به.

<sup>1</sup> ابن عبد الله شعيب، الميسر في البلاغة العربية، دار الهدى، الجزائر: د ط، د ت، ص 24.

<sup>2</sup> ينظر: محمد مشبال، في بلاغة الحجاج نحو مقارنة بلاغية حجاجية لتحليل الخطاب، ص 26، 27، 28، 38.

<sup>3</sup> سورة الرحمن، الآية 58.

3/ أنواع التشبيه:

أولاً: التشبيه باعتبار الأدوات نوعان:

1/ التشبيه المرسل: هو ما ذكرت فيه أداة التشبيه كقول "أحمد شوقي"

تحيط به كالنمل في البر خليله وتملاً آفاق البحار مراكبه.

2/ التشبيه المؤكد: هو ما حذفته منه الأداة كقوله تعالى وَتَرَى الْجِبَالَ تَحْبَهُ أَ جَامِدَةً

وَهِيَ تَمْوَرُّ السَّحَابِ" <sup>1</sup>

ثانياً: التشبيه باعتبار وجه الشبه، وهو ستة أنواع:

1/ التشبيه المجمل: هو الذي لم يذكر فيه وجه الشبه، نحو قول الشاعر:

إنما الدنيا كبيت نسجته العنكبوت

2/ التشبيه المفصل: هو ما ذكر فيه وجه الشبه، نحو قول الشاعر:

أنت كالبحر في السماحة والشمس علواً والبدر في الإشراق.

3/ التشبيه البليغ: هو ما ذكر فيه طرفاً التشبيهي، وحذفت منه الأداة ووجه الشبه، كقول

الشاعر:

فاقضوا مآريكم عجالاً إنما أعماركم سفر من الأسفار.

4/ التشبيه التمثيلي: هو ما كان وجه الشبه فيه صورة من متعدد، كقوله تعالى: "مَثَلُ

الَّذِينَ يَتَّقُونَ أَ مِثَالِهِمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سَنَابِلَةٍ مِثَالُ حَبَّةٍ وَاللَّهُ

يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَظِيمٌ" <sup>2</sup>

<sup>1</sup> / سورة النمل، الآية 88.

<sup>2</sup> / سورة البقرة، الآية 261.

5/ التشبيه غير التمثيلي: هو ما كان وجه الشبه فيه على خلاف ما هو فيه في التشبيه التمثيلي، كقول "أحمد شوقي":

وجبالا موانجا في جبال      تتدجى كأنها الظلماء.

6/ التشبيه المقلوب: هو جعل المشبه مشبها به بادعاء أن وجه الشبه فيه أقوى وأتم وأظهر، كقول الشاعر:

والبدر في أفق السماء كغادة      بيضاء لاحت في ثياب حداد<sup>1</sup>.

#### 4/ بلاغة التشبيه:

ينتقل بنا التشبيه من الشيء نفسه إلى شيء طريف يشبهه، أو صورة بارعة تمتله، وكلما كان بعيدا ممتزجا بالخيال كان أروع وأبلغ، كما أنه يوضح المقصود ويبينه ومن بلاغته أيضا، أنه يوهم النفس ويخائلها ويلتمس من العلل والأسباب ما يريحها ويؤنسها<sup>2</sup>.

وتكمن قوة التشبيه الإقناعية بين حذف عناصره وذكرها، إضافة إلى عنصري السياق والمقام الذي يرد فيه هذا التشبيه، أما قيمته التداولية فتكمن في الجمع بين قصد المتكلم وهدفه الذي يصبو إليه.

وقد وظف "الفقي" التشبيه في خطابه توظيفا يلائم وهدفه الإقناعي ، ومن بين التشبيهات التي استعملها نذكر:

- الوقت كالسيف إن لم تقطعه قطعك.

<sup>1</sup> / ينظر: ابن عبد الله شعيب، الميسر في البلاغة العربية، ص35،30،37،42،41،51.

<sup>2</sup> / ينظر: السيد أحمد الهاشمي، جواهر البلاغة في المعاني والبيان والبدیع، ص 213.

يشبه " الفقي " الوقت بالسيف في حدته وشدة قطعه، وأن ما قطعه السيف لا يمكن إصلاحه، فكذلك ما مضى من الوقت لا يمكن استعادته، وهو تشبيه مرسل ذكرت فيه أداة التشبيه وهي الكاف، وهذا المثال مأخوذ من الحكمة المعروفة في الثقافة العربية.

- الوقت كالحديد، بقدر ما تبذل من جهد في إدارته وتنظيمه واستغلاله، بقدر ما تزداد قيمته.

يشبه "الفقي" الوقت بالحديد فقطعة الحديد الخام لا تساوي شيئاً سواء بقيمتها المالية أو النفعية؛ أما إذا صنع على شكل نعل حصان فإنه تزداد قيمته المالية والنفعية، وكذلك إذا صنع على شكل إبر فإن قيمته تزداد؛ وأما إذا صنع على شكل سكاكين أو مؤشر ساعات فإن قيمته تزداد بكثير، سواء قيمته المالية أو النفعية ، وكذلك الوقت بقدر ما يستفاد منه الإنسان تزداد قيمته، وكلما أنفق بشكل منظم كلما ازدادت قيمته.

- فهو يمضي كوميض البرق.

يشبه هنا الوقت بوميض البرق في سرعته، فكما أن وميض البرق يختفي في لمح البصر؛ فإن الوقت أيضا يمضي بسرعة هكذا، فإذا لم تكن سريعا في إنفاقه واستغلاله استغلالا جيدا فإنه يذهب ولا يعود .

- من يقول بأنه مشغول ولا وقت لديه لتنظيم وقته فهذا شأنه كشأن الحطاب في القصة.

يشبه هنا من ينشغل عن وقته دون النظر هل يستغله فيما يعود عليه بالنفع أم أنه ينفقه دون فائدة بالحطاب الذي كان منشغلا بقطع الشجرة فلم ينتبه إلى أنه لم يقم بشحذ فأسه وبالتالي أمضى الوقت الكثير في قطع تلك الشجرة دون فائدة.

- يا ابن آدم إنما أنت أيام، فإذا ذهب يومك ذهب كلك.

وهذا تشبيه بليغ فقد شبه الإنسان بالأيام؛ فكلما مضى يوم ينقص من عمره ولا

يعود؛ وكذلك الأيام ما مضى منها لا يعود.

- والملاحظ أن الأسرة التي تغرس في أبنائها تنظيم الأولويات والتعامل الأمثل مع الوقت.

يشبه الأسرة هنا بالفلاح في غرس القيم في نفوس أبنائها؛ كما الفلاح يقوم بغرس شجيرة مثلاً، فهو يقوم بذلك بكل حب وحنان واهتمام وحرص، وكذلك الأب يفعل نفس الشيء مع أبنائه في غرسه حب التنظيم والفرز بين الأولويات.

إن فالتشبيه يتجاوز الوظيفة البلاغية إلى النظر في الخطاب مقام التخاطب الذي يضم المخاطب والخطاب، والمتلقي والسياق والمقام لبلوغ الوظائف الحقيقية لذلك.

## المبحث الثالث: آليات الإقناع

### التداولية و الحجاجية

1-التداولية

2-أسباب ظهورها

3-أهم قضاياها

أولا : أفعال الكلام

ثانيا : الحجاج



## المبحث الثالث: آليات الإقناع التداولية و الحجاجية .

يعدّ الدرس التداولي ثريا جدا، وذلك بما يقدمه من إجراءات، إن على مستوى تحليل الخطاب أو الحجاج اللغوي، وقد اتضح جليا من خلال عودة البلاغة وبقوة تحت ما يسمى بـ"البلاغة الجديدة"، وذلك للتأثير في المتلقي، واهتمت التداولية باللغة أثناء الاستعمال-في الخطاب- وبين ثنايا هذا المبحث سنتحدث عن التداولية وأهم قضيتين تعالجهما؛ ألا وهما أفعال الكلام، والحجاج، وكيف يسهمان في عملية الإقناع والتأثير في المتلقي والحصول على تأييده والتأثير فيه.

## 1/تعريف التداولية:

**لغة:** جاء في "لسان العرب" " تداولنا الأمر: أخذناه بالول، وقالوا دواليك أي مداولة على الأمر، و تداولته الأيدي: أخذته هذه مرة، وهذه مرة"<sup>1</sup>

إنّ التداولية مأخوذة من مادة دول؛ التي تعني المداولة وهي الأخذ مرة بهذه ومرة بتلك وقد قال الله تعالى " إِنْ يَسْكُمُّ قَرْحٌ فَقَدْ مِّنَ الْقَوْمِ قَرْحٌ مِّثْلُهُ وَتِلْكَ الْأَيَّامُ ذُلُّوا لَهَا يَا أَيُّهَا النَّاسُ"<sup>2</sup> أي تلك الأيام نصرناها بأحوال مختلفة.

**اصطلاحا:** " هي دراسة استعمال اللغة"<sup>3</sup>، تنطلق التداولية من فكرة جريان الكلام على الألسن؛ أي التلفظ ذاته كعملية خاصة بالفرد، ويقول "منقولو" عن التداولية " أنه من الصعب الحديث عن التداولية، لأن هذا التعبير يغطيه العديد من التيارات من علوم مختلفة، تتقاسم عددا من الأفكار... واللسانيون ليسوا وحدهم المعنيون بالتداولية، بل تعني الكثير من علماء

<sup>1</sup> / ابن منظور، لسان العرب مادة(دول)، ص 1456.

<sup>2</sup> / سورة آل عمران، الآية 140.

<sup>3</sup> / جواد ختام، التداولية أصولها واتجاهاته، دار كنوز المعرفة، عمان: ط1، 2016، ص 15.

الإجتماع، إلى المناطق، وتتجاوز اهتماماتها بمجموع الأبحاث المتعلقة بالمعنى والتواصل وتطغى على موضوع الخطاب لتصبح نظرية عامة للنشاط الإنساني<sup>1</sup>

**2/ أسباب ظهورها:** لقد نشأت التداولية في ظل مكاسب معرفية لسانية وفلسفية وبلاغية، وهذا ما جعلها تتميز بالثراء فهي تدرس استعمال اللغة، كونها ظاهرة تواصلية اجتماعية خطابية، ومن بين أهم أسباب ظهور التداولية ما يلي:

1/ تمتعها بتعدد الرؤى والأفكار، وذلك نتيجة لقصور الدراسات اللسانية الشكلية السابقة وعدم تلبيتها لطموحات اللسانيات، وبذلك تجاوزت درس اللساني من "دي سوسير" إلى "تشومسكي"؛ لأنها أهملت في مقاربتها للغة الجانب الحقيقي فيها وهو الاستعمال.

2/ التوصل إلى قناعة تفيد أن المقاربة النحوية، والمقاربة الدلالية لم تستطعا لوحدهما التعامل مع ظواهر معينة ذات أهمية باللغة، كمشاكل المعنى ومشاكل الحقيقة، ويمكن اعتبار الإدراك المتزايد بوجود هوة بين النظريات اللسانية من جهة، ودراسة الإتصال اللغوي من جهة أخرى سببا آخر في الاهتمام بالتداولية<sup>2</sup>.

**3/ أهم قضاياها:** للتداولية العديد من القضايا منها متضمنات القول، الاستلزام الحوارى، أفعال الكلام والحجاج<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> خليفة بوجادي، في اللسانيات التداولية مع محاولة تأصيلية في درس العربي القديم، بيت الحكمة، الجزائر: ط1، 2008، ص 63. نقلا عن ، introduction aux lectures de D. Maingueneau : l'analyse du discours , l'archive, hachette paris 1991, p170 .

<sup>2</sup> ينظر: هشام بلخير، آليات الإقناع في الخطاب القرآني- سورة الشعراء- نموذجا، مذكرة مكملة لنيل درجة الماجستير في اللسانيات العامة، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2012، ص 9.

<sup>3</sup> ينظر : مسعود صحراوي، التداولية عند العلماء العرب، دار التنوير، الجزائر: ط1، 2008، ص 41.

وفي هذا المبحث سنتحدث عن أهم قضيتين في التداولية، ألا وهما أفعال الكلام والحجاج.

### أولاً: أفعال الكلام:

تنسب هذه النظرية إلى "أوستن" وتقوم على النظر إلى اللغة على أنها أداء أعمال مختلفة في آن واحد، وما القول إلا واحدا منها، فعندما يتحدث المتكلم فإنه في الواقع يخبر عن شيء أو يصرح بتصريحا، أو يأمر، أو يلتمس، أو يعد<sup>1</sup>

### 1/ فكرة أفعال الكلام عند أوستن:

#### أ/ تقسيم أوستن لأفعال الكلام:

قد ميز "أوستن" في نظريته بين ثلاثة أنواع من الأفعال الكلامية<sup>2</sup>:

**1/ فعل القول: (الفعل اللغوي):** ويراد به "إطلاق الألفاظ في جمل مفيدة ذات بناء نحوي سليم وذات دلالة"، ففعل القول يشتمل بالضرورة على أفعال لغوية فرعية، وهي: المستويات اللسانية المعهودة (المستوى الصوتي، التركيبي، الدلالي) ولكن "أوستن" يسميها أفعالا؛ **الفعل الصوتي:** هو التلفظ بسلسلة من الأصوات المنتمية إلى لغة معينة، وأما **الفعل التركيبي:** فهو توظيف هذه الأفعال حسب معان وإحالات محددة فقولنا مثلا: (إنها ستمطر) يمكن أن يفهم معنى الجملة، ومع ذلك لا ندري أي: إخبار بـ"إنها ستمطر" أم تحذير من عواقب الخروج

<sup>1</sup> / محمد محمد يونس علي، مقدمة في علمي الدلالة والتخاطب، دار الكتاب الجديد المتحدة، لبنان: ط 1، 2004، ص 34.

<sup>2</sup> / ينظر: مسعود صحراوي، التداولية عند العلماء العرب، ص 56، 57.

في الرحلة، أو أمر بحمل مظلة أو غير ذلك ... إلا بعد الرجوع إلى قرائن السياق لتحديد قصد المتكلم، أو غرضه من الكلام.

**(2) الفعل المتضمن في القول:** هو الفعل الإنجازي الحقيقي إذ "إنه عمل ينجز بقول ما"، وهذا الصنف من الأفعال الكلامية هو المقصود من النظرية برمتها، ولذا اقترح "أوستن" تسمية الوظائف اللسانية الثانوية خلف هذه الأفعال: القوى الإنجازية، ومن أمثلة ذلك: السؤال، إصدار تأكيد أو تحذير، وعد، أمر شهادة في محكمة... الخ فالفرق بين الفعل الأول (1) والثاني (2) هو أن الثاني قيام بفعل ضمن قول شيء في مقابل الأول الذي هو مجرد قول شيء.

**(3) الفعل الناتج عن القول:** وأخيرا يرى "أوستن" أنه مع القيام بفعل القول، (القوة)، فقد يكون الفاعل (وهو هنا الشخص المتكلم) قائماً بفعل ثالث، هو "التسبب في نشوء آثار في المشاعر والفكر"، ومن أمثلة تلك الآثار (الإقناع، التضليل، الإرشاد، التثبيط...)

ويسميه "أوستن" الفعل الناتج عن القول، وسماه بعضهم "الفعل التأثيري"

واستنادا إلى مفهوم القوة الإنجازية ميز "أوستن" بين خمسة أنواع للأفعال الكلامية<sup>1</sup>

**(1) الأفعال الحكمية (الإقرارية):** حكم، وعد، وصف.

**(2) الأفعال التمرسية:** إصدار قرار لصالح أو ضد...أمر، قاد، طلب.

**(3) أفعال التكليف (الوعدية):** تلزم المتكلم: وعد، تمنى، التزام بعقد طلب.

<sup>1</sup> / ينظر: عمر بلخير، تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، منشورات الإختلاف، الجزائر: ط1، 2003، ص 159، 160.

4) الأفعال العرضية (التعبيرية): عرض مفاهيم منفصلة (أكد، أنكر، أجب...)

5) أفعال السلوكيات (الإخباريات): ردود أفعال، تعبيرات تجاه السلوك: اعتذر، هُنا، رُحِب.

ب/ خصائص الفعل الكلامي عند أوستن<sup>1</sup>:

يلاحظ "أوستن" أنه توجد ثلاثة خصائص للفعل الكلامي الكامل، وهي:

\* أنه فعل دال.

\* أنه فعل إنجازي (أي ينجز الأشياء والأفعال الاجتماعية بالكلمات)

\* أنه فعل تأثيري (أي يترك آثارا معينة في الواقع، خصوصا إذا كان فعلا ناجح)

2/ أفعال الكلام عند سيرل:

هو أول من أوضح فكرة "أوستن" السابقة، وشرحها أكثر بتقديمه شروط إنجاز كل فعل، إلى جانب بيانه شروط تحول فعل من حال إلى حال أخرى، وآليات ذلك وتوضيح خطوات استنتاج الفعل المقصود فنقول: من في المكتبة؟ تركت الباب مفتوحا، لمن يدخل عليه.

ويخضع "سيرل" الجملة إلى الخطوات التالية لإدراك الفعل المقصود إنجازها منها:

1) إن الضجيج في الرواق، ولا ينبغي ترك الباب مفتوحا؛ فهو يأمرني بإغلاقه.

2) المكتب مكيف، ولا ينبغي ترك الباب مفتوحا؛ فهو يطلب مني بشكل ما إغلاقه.

3) من الأدب أن تغلق الباب كما وجدته مغلقا حال دخولك؛ فهو يعاتبني على سوء سلوكي

وميز بين أربعة أفعال لغوية<sup>1</sup>:

<sup>1</sup>/ مسعود صحراوي، التداولية عند العلماء العرب، ص 44.

- 1) فعل التلطف ( الصوتي والتركيبى).
- 2) الفعل القضوي (الإحالي و الجملي).
- 3) الفعل الإنجازي (على نحو ما فعل أوستن).
- 4) الفعل التأثيري (على نحو ما فعل أوستن).

### 3/ تقسيم سيرل لأفعال الكلام:

قام "سيرل" بتقسيم أفعال الكلام إلى قسمين: أفعال كلامية مباشرة، وأفعال كلامية غير مباشرة.

أ/ الأفعال الكلامية المباشرة: وتضم أربعة أفعال لغوية وهي<sup>2</sup>:

- فعل القول: نجده فالجمل ذات البنى التركيبية والنحوية والصرفية.
- الفعل الإسنادي: يربط بين المرسل والمرسل إليه.
- الفعل الإنشائي: وهو القصد.
- الفعل التأثيري: وهو محاولة التأثير على السامع.

ب/ الأفعال الكلامية غير المباشرة<sup>3</sup>:

وهي أقوال لا تدل عليها صيغتها؛ وإنما تفهم من خلال الحديث كالاستفهام والنداء والأمر.

<sup>1</sup> ينظر: أحمد المتوكل، اللسانيات الوظيفية، دار الكتاب الجديد، ليبيا: ط 1، 2010، ص 24

<sup>2</sup> ينظر: محمود أحمد نخلة، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، دار المعرفة الجامعية، مصر: ط 1، 2002، ص 49.

<sup>3</sup> عمر بلخير، تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، ص 165.

وسرعان ما حصر "سيرل" أفعال الكلام في خمسة أنماط، وهي<sup>1</sup>:

**(1) أفعال الإثبات:** هي الأفعال التي تلزم المتكلم بصدق القضية المعبر عنها، كأفعال التقرير، الوصف، والاستنتاج.

**(2) أفعال الأوامر:** تحمل المخاطب على فعل معين، كأفعال الطلب، والسؤال والأمر والنهي.

**(3) أفعال الإلزام (أفعال التعهد):** هي الأفعال التي تلزم المتكلم بالنهوض بمجموعة من الأفعال المستقبلية.

**(4) أفعال التعبير:** تكون حين التلفظ ذاته، كالشكر والإعتذار والتهنئة والترحيب.

**(5) أفعال الإعلان:** هي أفعال تحدث تغيرات فورية في نمط الأحداث، كأفعال إعلان الحرب، والطلاق والطرده.

وهنا سنستخرج فعليين فقط من أفعال الكلام الموظفة في هذا الخطاب؛ وذلك لتوفرهما فيه، وهما **أفعال الأوامر وأفعال التعبير**، سواء الأفعال المباشرة أو غير المباشرة

## 1/ أفعال الأوامر:

أ/ الأفعال المباشرة: نذكر منها:

المثال الأول:

<sup>1</sup>/ قدور عمران، البعد التداولي والحجاجي في الخطاب القرآني، عالم الكتب الحديث، الأردن: ط1، 2012، ص 60، 61.

## المبحث الثالث:

### آليات الإقناع التداولية و الحجاجية

فعل القول	فعل الإسناد	فعل الإنشاء	فعل التأثير
" وهل هذا الكتاب مفيد وسينفع الناس؟"	الخطاب موجه من "الفقي" لصديقه	السؤال	رد صديقه عليه "طبعاً بكل تأكيد"

سأل " الفقي " صديقه سؤالاً واضحاً ومباشراً، نتج عنه رد من طرف صديقه، وذلك بتأكيد كلام " الفقي " حين تجسد هذا الفعل واقعياً، من خلال إجابة الصديق عن السؤال.

### المثال الثاني:

فعل القول	فعل الإسناد	فعل الإنشاء	فعل التأثير
قول "الحسن البصري" "يا ابن آدم، إنما أنت أيام"	الخطاب الموجه من " الحسن البصري " لبني آدم	النداء	غير ظاهر كون المخاطب غائباً

لم يتجسد فعل النداء هنا كون المخاطب غائباً؛ وذلك لأنه موجه لعامة الناس، وليس لفرد بعينه.

### المثال الثالث:

فعل القول	فعل الإسناد	فعل الإنشاء	فعل التأثير
قول بعض إخوان: "عمر بن عبد العزيز" له: يا أمير المؤمنين لو استرحت"	الخطاب موجه من "عمر بن عبد العزيز" له	النداء	رد "عمر بن عبد العزيز" لإخوانه بقوله: " فمن يجزئ عني عمل ذلك اليوم؟"



## المبحث الثالث:

### آليات الإقناع التداولية و الحجاجية

تجسد فعل النداء هنا فإخوان " عمر بن عبد العزيز" قد طلبوا منه أن يستريح وأن لا يتقل كاهله بالأعمال؛ ولكنه رد عليهم رافضا قولهم بقوله: " فمن يجزئ عني عمل ذلك اليوم" مستكرا ذلك؛ لأنه إذا أجل عمل اليوم للغد سيتعبه ذلك لإجتماع عمل يومين في يوم واحد.

### ب/ الأفعال غير المباشرة:

#### المثال الأول:

فعل القول	الفعل التركيبي	الفعل الدلالي	الفعل المتضمن في القول	الفعل الناتج عن القول
قول الحطاب: "ألا ترى أنني مشغول في عملي"	الجملة الفعلية المكونة من المحمول الفعل " ترى " وموضوعه هو الضمير المستتر " أنت " الذي يعود على الشخص الناصح للحطاب.	السؤال	الإنكار	سكوت الشخص الناصح

انتقل في هذا المثال من المعنى الحرفي للسؤال إلى المعنى المستلزم؛ الذي هو الإنكار وقد ورد هذا الإنكار في سياق نصح هذا الشخص للحطاب، حين رآه يحاول قطع الشجرة ولكن فأسه لم يكن حادا، وكان الحطاب يبذل جهدا كبيرا لقطع الشجرة؛ ولكن دون جدوى فنصحه بشحن فأسه، فكانت ردت فعله بأن أجابه منكرا عليه ذلك بقوله: " ألا ترى أنني مشغول في عملي؟"

المثال الثاني:

فعل القول	الفعل التركيبي	الفعل الدلالي	الفعل المتضمن في القول	الفعل الناتج عن القول
هو السؤال الموجه للإداري: "ما الذي يمنع الناس من النجاح؟"	جملة اسمية مكونة من المحمول " الذي "وموضوعه الإمتناع	السؤال	الإنكار	إجابة الإداري الناجح " الأهداف غير الواضحة"

في هذا المثال أيضا انتقل من المعنى الحرفي للسؤال إلى المعنى المستلزم؛ الذي هو الإنكار، فهو يتساءل وفي نفس الوقت ينكر، فهذا الشخص يتساءل ما هو السبب الذي يمنع الناس من النجاح في حياتهم، وفي مختلف المجالات، فأجاب هذا الإداري الناجح؛ بأن سبب هذا الإمتناع هو الأهداف غير الواضحة، فكل شخص يضع هدفا أو أهدافا للنجاح واستثمار الوقت في حياته، ولكنه يفشل وسبب هذا الفشل هو الأهداف غير الواضحة.

لهذه الأفعال الأمرية سواء المباشرة أو غير المباشرة، تأثير على الأفراد وإقناعهم بمدى أهمية الوقت، وكيف أن إدارته إدارة سليمة يعود بالنفع على صاحبه، ويجعله من الأفراد الناجحين في حياتهم وفي مختلف المجالات.

## المبحث الثالث:

## آليات الإقناع التداولية و الحجاجية

### 2/ أفعال التعبير:

أ/ الأفعال المباشرة: نذكر منها:

#### المثال الأول:

فعل القول	فعل الإسناد	فعل الإنشاء	فعل التأثير
قوله: " إن برائة أقلام " ابن الجوزي" التي كتب بها الحديث جمعت فحصل منها شيء كثير، فأوصى أن يسخن بها الماء الذي يغسل به بعد موته"	الخطاب موجه من "ابن الجوزي" لأفراد عائلته	الوصية	" ففعلوا ذلك فكفت وفضل منها"

تحقق الفعل الكلامي في هذا المثال؛ حيث أن "ابن الجوزي" رحمه الله قد أوصى أفراد عائلته بأن يقوموا بجمع برائة أقلامه التي كتب بها أحاديث النبي الكريم عليه أفضل الصلاة وأزكى التسليم، وأن يسخن بها الماء الذي سيغسل به بعد موته، ففعلوا ذلك.

#### المثال الثاني:

فعل القول	فعل الإسناد	فعل الإنشاء	فعل التأثير
" لا أجد وقتاً لحفظ القرآن "	الخطاب موجه من المتكلم إلى من ينبهه إلى الاستفادة من وقته	الاستياء	غير ظاهر

تحقق فعل الاستياء في هذا المثال؛ فهذا الشخص يشعر بالاستياء كونه لا يملك الوقت الكافي لحفظ القرآن الكريم، بسبب كثرة أشغاله، وهذا بسبب سوء استغلاله للوقت وعدم تنظيمه له.

ب/ الفعل غير المباشر:

المثال الأول:

فعل القول	الفعل التركيبي	الفعل الدلالي	الفعل المتضمن في القول	الفعل الناتج عن القول
" إياك أن تكتب برنامجا يوميا تستغرق في كتابته ساعة ثم تنساه في مكان ما	الجملة الفعلية المكونة من المحمول "تكتب" وموضوع الخطاب ضمير المخاطب "أنت"	التنبيه	التحذير ولفت الإنتباه	غير ظاهر

في هذا المثال نجد أن "الفتي" ينبه المخاطب ويحذره من أن يقوم بكتابة مخطط يقضي فيه ساعة لإعدادة، ومن ثم ينساه في مكان ما، ولا يتذكر أين وضعه، فهو يحاول لفت الإنتباه لهذا الفعل السيء، الذي يضيع الوقت والجهد دون فائدة.

المثال الثاني:

فعل القول	الفعل التركيبي	الفعل الدلالي	الفعل المتضمن في القول	الفعل الناتج عن القول
قول "الفتي": "لكنك" المسؤول الوحيد عن وقتك أنت الذي تسمح للآخرين بأن يجعلوك أداة لإنهاء أعمالهم	الجملة الاسمية المكونة المحمول "لكنك" وموضوعه الضمير المستتر "أنت"	التوبيخ	التنبيه	غير ظاهر

في هذا المثال يوبخ "الفتي" المتلقي لأنه يسمح للآخرين بأن يستخدموه لقضاء حاجاتهم

وبالتالي يضيع وقته بما لا يعود عليه بالنفع، منبها إياه؛ بأنه هو وحده المسؤول عن هذا الوقت الضائع بغير منفعة تعود عليه.

تساعد أفعال التعبير المخاطب على إقناع المتلقي والتعبير والإفصاح عما بداخله؛ لكي يغير له قناعاته، سواء بالأفعال المباشرة أوغير المباشرة.

كما تساعد أفعال الكلام المخاطب في إقناع المتلقي من خلال التأثير فيه واستمالته وإقناعه بمدى أهمية المحافظة على الوقت، وكيفية إنفاقه بما يعود عليه بالنفع سواء المادي وذلك بتوفير الساعات والجهد المستنزف، أوالمعنوي فمن يحسن استثمار وقته سيشعر براحة في نفسه وجسمه؛ فبدلاً من إتمام أي عمل مثلاً في ثلاث ساعات بالتخطيط الجيد يتمه في ساعتين.

## ثانيا: الحجاج:

كثيرا ما نسعى إلى إخبار الغير بمعلومات يجهلها، وربما تكون له خلفية عنها نحاول التأثير عليه، وعلى معتقداته وسلوكه، ونهدف إلى كسب ثقته فنعمل على إقناعه وحثه على قول شيء معين والقيام به، كأننا نلبس قناعا يخفي وراءه إنسانا محرضا مشجعا مقنعا.

### 1/تعريف الحجاج:

أ/ لغة: جاء في "لسان العرب" "لابن منظور" الحجة: البرهان، وقيل الحجة ما دفع دوفع به الخصم، وقال الأزهري: " الحجة الوجه الذي يكون به الظفر عند الخصومة".

وفي الحديث: " فحج آدم موسى عليهما السلام " أي غلبه بالحجة.

وقال " الأزهري: " إنما سميت حجة لأنها تحج أي تقصد.<sup>1</sup>

إن فالحجاج يدل على البرهان والخصومة والغلبة.

ب/ اصطلاحا: يرتبط مفهومه بالفعل، وهو بحث من أجل ترجيح خيار من بين خيارات قائمة وممكنة، بهدف دفع فاعلين معينين في مقام خاص، إلى القيام بأعمال إزاء الوضع الذي كان قائما، وهذا حسب "خليفة بوجادي"<sup>2</sup>.

تقول "لجين بليز جريز": " بأن الحجاج في مفهومه الشائع هو " تقديم الحجج والأدلة لدعم دعوى ما أو نقضها (...).؛ ولكن من الممكن أيضا إدراك الحجاج من منظور أوسع، وفهمه

<sup>1</sup> ابن منظور، لسان العرب، مادة (حجج)، م2، ص 779.

<sup>2</sup> خليفة بوجادي، اللسانيات التداولية مع محاولة تأصيلية في الدرس العربي القديم، ص105.

باعتباره نهجا يروم التأثير في رأي وموقف وسلوك شخص ما، وينبغي الإلحاح على أن وسائل ذلك مستمدة من الخطاب<sup>1</sup>

مما سبق يمكننا القول بأن الحجاج هو موضوع الخطاب الذي يكون بين المتخاصمين حول قضية ما، ومحاولة كل طرف إقناع الآخر بما يراه ملائما حسب نظره.

ويتكون أي حجاج من أربعة مكونات وهي: الملفوظ، المتكلم، المخاطب، المقام، وهو يقوم على ثلاث مصادر: أولها ثقافتنا وتاريخنا وكفاءتنا التقنية، وثانيها طريقة تفكيرنا وثالثها خاصيتنا الإنفعالية<sup>2</sup>

ويبقى الهدف الأساسي للحجاج هو الوصول إلى إقناع السامع بفكرة قد أخذ منها موقف الراض أو المتشكك... وكما يقول " إيفانوكس": " نعيش لحظة الإقناع، والتركيز على أدواته"<sup>3</sup>، وهو محاولة إقناع للآخر وتوجيهه والعبور إلى فكره للتأثير فيه.

### 2/ مميزات الحجاج:

للحجاج مميزات عديدة نذكر منها:

- مجال الحجاج الخطاب الطبيعي.
- ولارتباطه بالخطاب الطبيعي يتميز بتعدد مظاهره.
- تشعب مجالاته (لسانية، تداولية، بلاغية)
- يقوم على أساس القصد.
- تتميز نتائجه بالتراتبية.
- تتميز نتائجه بالتنوع.

<sup>1</sup> محمد مشبال، في بلاغة الحجاج نحو مقارنة بلاغية حجاجية لتحليل الخطاب، ص 59.

<sup>2</sup> حسن خميس الملق، الحجاج رؤى نظرية ودراسات تطبيقية، دار الكتاب الحديث، الأردن، ط1، 2015، ص 17.

<sup>3</sup> المرجع نفسه، ص 110.

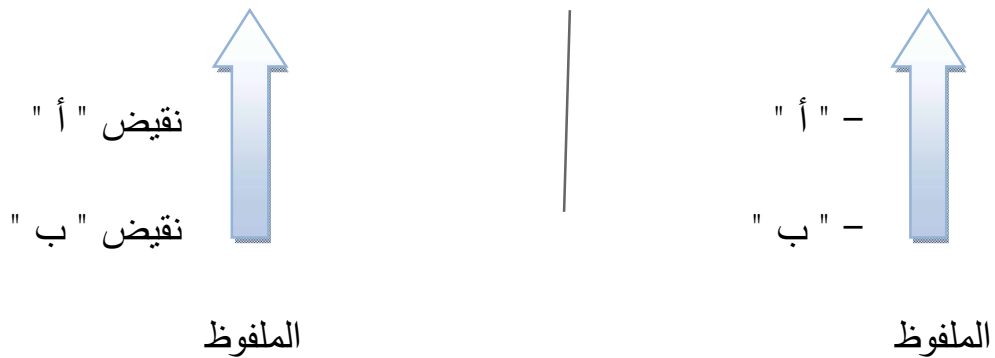
- تتطلب العملية الحجاجية وجود طرفين على الأقل<sup>1</sup>.
- يستهدف العقل.
- نتائجه احتمالية.
- قيمته خارجية.
- ميدانه الإنسانية<sup>2</sup>.

### أولاً: السلم الحجاجي:

1/ تعريف السلم الحجاجي: " هو بنية متنامية لمراتب الحجج " أي ترتيب الحجج المدرجة ضمن الخطاب.

### 2/ قوانين السلم الحجاجي:<sup>3</sup>

1/ قانون القلب: ومضمونه أنه إذا كان أحد الملفوظات " أ " أقوى من " ب " في سلم الحجاج، فإن النقيض الملفوظ " أ " أقوى في التراتبية أيضاً من نقيض " ب " والشكل التالي يوضح الأمر:



<sup>1</sup> / المرجع السابق، ص13.

<sup>2</sup> / محمد مسبال، في بلاغة الحجاج نحو مقارنة بلاغية حجاجية لتحليل الخطاب، ص 315.

<sup>3</sup> / جواد ختام، التداولية أصولها واتجاهاته، ص 149، 150.



مثل:

- فاز الفريق بالرصيد الأعلى من النقاط، بالبطولة أيضا.
- لم يفز الفريق بالرصيد الأعلى من النقاط، ولا بالبطولة أيضا.

**2/ قانون النفي:** وملخصه أن الملفوظ إذا كان حجة لخدمة النتيجة "ن" فإن نفيه حجة لدعم نقيض النتيجة "ن" مثل:

- بير زيد بوالديه فهو بار
- لايبير زيد بوالديه فهو عاق

**3/ قانون الخفض:** يشير هذا القانون إلى أن النفي اللساني يدل على معنى "أقل من" "Moins que"، ويتيح هذا القانون تفسير بعض استعمالات التورية Empois (litotques)، في الملفوظات المنفية حيث تلطيف القوة الدلالية للملفوظ المنفي

مثل:

- لم يفت الأوان بعد.
- هذا الفستان ليس قبيحا.
- أسلوب هذا التلميذ ليس رديئا.

لقد وظف "الفقي" السلام الحجاجية، في خطابه هذا واستعمل هذه الحجج لكي يقنع المتلقي بقيمة الوقت وأهميته، ومن بين السلام الحجاجية التي استعملها نذكر:

## المثال الأول:

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "لن تزول قدما عبد حتى يسأل عن أربع؛ عن عمره فيما أفناه، وعن شبابه فيما أبلاه، وعن ماله من أين اكتسبه وفيما أنفقه، وعن علمه ماذا فعل به".

قيمة الوقت وكيفية إنفاقه.	↑	
4- عن عمره فيما أفناه.	د -	عن علمه ماذا فعل به .
3- عن شبابه فيما أبلاه.	ج -	عن ماله من أين اكتسبه وفيما أنفقه.
2- عن ماله من أين اكتسبه وفيما أنفقه.	ب -	عن شبابه فيما أبلاه .
1- عن علمه ماذا فعل به.	أ -	عن عمره فيما أفناه.

كل هذه الحجج تؤدي إلى النتيجة نفسها؛ ألا وهي قيمة الوقت وأهميته في حياتنا وكيف أننا نحاسب عليه؛ فالإنسان لا تزول قدماه يوم القيامة حتى يسأل عن أربعة أشياء: عن عمره ماذا عمل فيه منذ بلوغه، هل أدى ما أمرنا به الله عز وجل؟ هل اجتنب نواهيه عز وجل؟ فإن أطاع الله نجا وإن عصاه هلك، ويسأل عن شبابه أي جسده هل أبلاه في طاعة الله؟ أم هل أبلاه في معصية الله سبحانه وتعالى؟ فإن أبلاه في طاعة الله سعد وفاز، وإن أبلاه في معصية الله خسر وهلك، ويسأل عن ماله من أين جمعه، وكيف حصل عليه، هل عن طريق الحلال أم الحرام، وكيف أنفقه هل في طاعة الله أم في معصيته؛ كما ويسأل عن علمه الذي اكتسبه هل استفادة وأفاد منه، أم أنه لم يعمل به، كل هذه الحجج التي قدمها "الفقي" ليقنع المتلقي بفكرته؛ جاءت على شكل حديث مروي عن النبي الكريم عليه الصلاة والسلام.

المثال الثاني:

قول "أبي الوفاء بن عقيل الحنبلي البغدادي": إني لا يحل لي أن أضيع ساعة من عمري؛ حتى إذا تعطل لساني عن المذاكرة، ومناظرة بصري عن المطالعة، أعملت فكري في حال راحتي".

المحافظة على الوقت

- |   |   |  |
|---|---|--|
| أ - أعملت فكري في حال راحتي وأنا منطرح. |   | 1- إذا تعطل لساني عن المذاكرة.         |
|   | ↓ | و                                      |
| ب - ومناظرة بصري عن المطالعة.           |   | 2- ومناظرة بصري عن المطالعة.           |
| ج - إذا تعطل لساني عن المذاكرة.         |   | 3- أعملت فكري في حال راحتي وأنا منطرح. |

تحدث كل هذه الحجج عن كيفية محافظة "أبي الوفاء" على وقته، وكيف أنه لا يضيع أي لحظة من عمره، دون أن ينتفع بها، فهو لا يفتر عن المذاكرة؛ لأنه يذاكر في كل أوقاته كما أنه يكثر من القراءة والمطالعة، وقد بلغ به الأمر إلى إعمال فكره حتى في حالة راحته وخلوته مع نفسه لكي لا تفوته أي فائدة.

نستنتج من خلال ما سبق أن السلام الحجاجية تبنى على ترتيب معين؛ وذلك بحسب طبيعة المقام والسياق الذي تستعمل فيه، فأحيانا ينتقل من الحجة الأدنى إلى الأعلى وأحيانا من الأعلى إلى الأسفل؛ وأستخدمها " الفقي " لكي يقنع المتلقي بقيمة وأهمية الوقت في حياتنا؛ حيث يهدف إلى التأثير فيه ومحاولة استمالته.

**ثانياً: الروابط الحجاجية:** إضافة إلى السلام الحجاجية ودورها في عملية الإقناع

نجد الروابط الحجاجية وقيمتها الكبيرة أيضا في الإقناع.

## المبحث الثالث: آليات الإقناع التداولية و الحجاجية

الروابط الحجاجية: هي مورفيمات من صنف الروابط (حروف العطف والظروف)؛ فهو يربط بين وحدتين دلالتين أو أكثر وللروابط وظيفتان وهما<sup>1</sup>:

1/ الربط بين وحدتين دلالتين.

2/ تخدم دورا حجاجيا للوحدات الدلالية التي تربط بينهما.

فالروابط إذن هي عبارة عن عناصر نحوية تربط بين قولين، وهذه الأدوات هي: بل لكن، حتى، لاسيما، إذن، لأن، بما أن، إذ، الواو، الفاء.

ولقد وجدنا أن هذه الروابط متوفرة في هذا النوع من الخطب و بكثرة، كونها روابط تسهم في ربط النتيجة بالحجة أي القول الأول بالثاني .

نذكر منها:

بل: حرف إضراب إذا تلا جملة قد يفيد الإبطال، نحو قوله تعالى: "وَقَالُوا اتَّخَذَ الرَّحْمَنُ وَلَدًا سُبْحَانَهُ لَبِىُّ عِبَادٍ مُّكْرَمُونَ"<sup>2</sup>

ولما قد يفيد الانتقال من غرض إلى آخر،<sup>3</sup> نحو قوله تعالى: "قَدْ أَفْلَحَ مَنْ تَزَكَّى وَنَكَرَ اسْمَ رَبِّهِ فَصَلَّى لَبِىْ تَوَّذُرُونَ الْحَيَاةَ الدُّنْيَا"<sup>4</sup>

إذن فبل تعطف ما بعدها على ما قبلها أي الحجة بالنتيجة .

<sup>1</sup>/ قدور عمران، البعد التداولي والحجاجي في الخطاب القرآني، ص 37.

<sup>2</sup>/ سورة الأنبياء، الآية 26.

<sup>3</sup>/ ينظر : ابن هشام، مغني اللبيب عن كتب الأعراب، ج1، تح حنا الفاخوري، دار جميل، بيروت: ط1997، ص 189.

<sup>4</sup>/ سورة الأعلى، الآيات 14، 15، 16.

النتيجة	الرابط	الحجة
. يوما ما سأجد متسعا من الوقت لإنجاز ما تأخر .يوما ما سأجد وقت يسمح لي بأخذ إجازة، أو لقضاء وقت أطول مع عائلتي، أو قراءة كتاب أو ممارسة الرياضة،	بل	هناك من قال لي ذات يوم إن 24 ساعة ليست فترة كافية، لعمل ما أود عمله في اليوم الواحد.

**حتى:** تنفيذ الغاية والتدرج، أما الغاية فهي آخر الشيء، وأما التدرج فهو أن ما قبلها ينقضي شيء فشيء إلى أن يبلغ الغاية.<sup>1</sup>

قد أفادت هنا التدرج حيث ربطت بين النتيجة والحجة .

النتيجة	الرابط	الحجة
إن تنظيم الوقت يجب أن +يكون مرنا،	حتى	لا تصبح كالآلة.
تنظيم الوقت لا يعني الجدية التامة، هو فقط يعني التنظيم في كل شيء،	حتى	الترفيه يصبح منظما وموجها أيضا.
عليها أن تنسى الدفاتر والجداول، وتضع جدول وحيد فقط،	حتى	تهتم بالطفل الصغير.

كل هذه الروابط وغيرها تسهم في عملية الإقناع، فهي تعتبر حجج واقعية وظفها الخطيب من أجل إقناع المتلقي بقيمة الوقت في حياتنا، وقدم أمثلة عن الناجحين في استثمار أوقاتهم وكيف عاد عليهم ذلك بالنتيجة؛ كما قدم نماذج عن الفاشلين في تنظيم أوقاتهم وبالتالي فشل في حياتهم.

<sup>1</sup>/ ابن هشام، شرح قطر الندى وبل الصدى، ص 300.

الخاتمة

في الأخير نقول بأن البحث في آليات الإقناع وخطابات التنمية البشرية بحث لا ينتهي فهما موضوعان متشعبان، يراعى فيهما كل من المخاطب والمخاطب، وتراعى حالتهم النفسية و الإجتماعية والثقافية... الخ، وبناء على ذلك توظف آليات الإقناع المختلفة؛ سواء اللغوية أو البلاغية أو التداولية أو الحجاجية، لأنه لكل آلية دور تؤديه في عملية الإقناع.

ومنه استخلصنا النقاط التالية:

- 1- الإقناع عملية هادفة يتوخى من خلالها الخطيب إقناع غيره بشيء ما.
- 2- الإقناع هو المقصد الأساسي في خطابات التنمية البشرية؛ لأن الخطيب يستخدم كل الآليات باختلافها من أجل الوصول لهدفه، وهو التأثير في المتلقي.
- 3- الإقناع فن من فنون القول، يشمل مختلف المجالات والفئات.
- 4- عناصر عملية الإقناع هي نفسها عناصر عملية الحوار و الإتصال، ولكل عنصر شروطا لا بد من توفرها فيه ليؤتي المهمة المنوطة به.
- 5- تحكم عملية الإقناع مجموعة من العوامل أبرزها: التمكن من مختلف مهارات وآليات هذه العملية، ويكون ذلك بامتلاك فن الحوار ومهارات الإتصال.
- 6- إن قضية التنمية البشرية هي قضية الفرد والمجتمع؛ من أجل إحداث التغيير.
- 7- الهدف الأساسي من التنمية البشرية هو استثمار الموارد البشرية، فالإنسان هو هدفها وموضوعها وغايتها.
- 8- آليات الإقناع اللغوية كثيرة ومتعددة، وظف منها "الفقي" ما يلائم طبيعة خطابه وهذه الآليات هي:  
أ- التكرار فهو يؤثر على نفس المتلقي لما له من دلالات نفسية وفنية مختلفة.

## الخاتمة

- ب- تكرار الألفاظ والعبارات بين ثنايا الكلام، يؤكد المعنى ويرسخه في الذهن داعما ما يود المخاطب إقناع المتلقي به.
- ت- وظف "الفقي" التكرار بمختلف أنواعه (الحرفي، اللفظي، الجملي)، ليقنع المتلقي بقيمة الوقت وأهميته في حياتنا.
- ث- اسم الفاعل يدل على الحدوث والتجدد، والثبات والاستمرار.
- ج- العلة تبرز المعنى الصحيح للخطاب، وهي تستدعي الإيحاء في معناه، والإنكار غير القصدي.
- ح- يضيفي التعليل نوعا من الدقة في النظر وعمق في الفكر.
- 9- آليات الإقناع البلاغية وظفها " الفقي" في خطابه ليستميل المتلقي ويؤثر فيه ، ومن بين هذه الآليات وظف الطباق، والسجع، والتشبيه، توظيفا يخدم هدفه الأساسي من هذا الخطاب وهو بيان قيمة الوقت:
- أ- يسهم الطباق في عملية الإقناع من خلال التأثير على المتلقين بقوة صورته الحسية والمعنوية.
- ب- يسهم السجع في توازن الكلام وفي إطراب أذن المتلقي.
- ت- تكمن أهمية التشبيه في كونه يجمع بين قصد المتكلم وهدفه الذي يصبو إليه.
- 10- آليات الإقناع التداولية والحجاجية، وظفها "الفقي" أيضا، وهي أفعال الكلام والحجاج، وفي الحجاج وظف السلام والروابط الحجاجية، وهي كالاتي:
- أ- تساعد أفعال الكلام في إقناع المتلقي، من خلال التعبير والإفصاح عما بداخله سواء بالأفعال الكلامية المباشرة، أوغير المباشرة.
- ب- تساعد أفعال الكلام في الانتقال من المعنى الحرفي للسؤال إلى المعنى المستلزم.
- ت- الهدف الأساسي للحجاج هو الوصول إلى إقناع المتلقي.



## الخاتمة

---

ث- يقوم الحجاج بالعبور إلى فكر المتلقي من خلال الحجج المستعملة للتأثير فيه.

ج- بواسطة السلاالم الحجاجية نقوم بترتيب الحجج وطرحها في شكل منظم سواء من الحجة الأقوى إلى الأضعف، أو من الأضعف إلى الأقوى، كل ذلك لإقناع المتلقي.

ح- تقوم الروابط الحجاجية بالربط بين وحدتين دلالتين ( الحجة بالنتيجة) لإقناع المتلقي .

قائمة المصادر

والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

- 1 / القرآن الكريم
- 2/ إبراهيم الفقي، إدارة الوقت، مكتبة عراس، الجزائر: دط، 2010.
- 3 إبراهيم قلاتي، قصة إعراب، دار الهدى، الجزائر: دط، 2012.
- 4/ أبو الحسين أحمد بن فارس بن زكرياء، مقاييس اللغة، تح عبد السلام محمد هارون ج5، دار الفكر، د ط، 1979.
- 5/ أبو الحسن عبد الموجود وإبراهيم أبو زيد، التنمية الاجتماعية وحقوق الإنسان، المكتب الجامعي الحديث، أسوان: دط، 2008.
- 6/ أبو القاسم جار الله محمود بن أحمد الزمخشري، أساس البلاغة، تح محمد باسل، دار الكتب العلمية، لبنان: ط1، 1998.
- 7/ ابن عبد الله شعيب، الميسر فالبلاغة العربية، دار الهدى، الجزائر: د ط، د ت.
- 8/ ابن هشام، مغني اللبيب عن كتب الأعراب، ج1، تح حنا الفاخوري، دار جميل، بيروت ط2، 1997.
- 9/ أحمد المتوكل، اللسانيات الوظيفية، دار الكتاب الجديد، ليبيا: ط1، 2010.
- 10/ بلقاسم بن روان، وسائل الإعلام والمجتمع، دار الخلدونية، الجزائر: ط1، 2007.
- 11/ الحافظ جلال الدين عبد الرحمان السيوطي، الإتيقان في علوم القرآن، ج4، تح محمد أبو الفضل، دار التراث، دط.
- 12/ حسن خميس الملح، الحجاج رؤى نظرية ودراسات تطبيقية، دار الكتاب الحديث، الأردن، ط1، 2015.
- 13/ جمال الدين أبي الفضل محمد بن مكرم بن منظور، لسان العرب، تح عامر أحمد حيدر، ج5، دار الكتب العلمية، بيروت.
- 14/ جواد ختام، التداولية أصولها واتجاهاته، دار كنوز المعرفة، عمان: ط1، 2016.

## قائمة المصادر والمراجع

- 15/ خليفة بوجادي، في اللسانيات التداولية مع محاولة تأصيلية في الدرس العربي القديم بيت الحكمة، الجزائر: ط1، 2008.
- 16 / ريم أحمد عبد العظيم، الحوار الإعلامي، دار المسيرة، عمان: ط1، 2010.
- 17/ سليمان معوض، حروف المعاني، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان: دط، 2008.
- 18 / سوزان الشوا، فن الإقناع، فنون ومهارات جديدة ، تقنيات فعالة.
- 19/ السيد أحمد الهاشمي، جواهر البلاغة في المعاني والبيان والبديع، دار الفكر، بيروت ط1، 2010.
- 20/ عبد الرحمان عيسوي، الإسلام والتنمية البشرية، دار النهضة العربية، بيروت: ط1 1988.
- 21/ طالب محمد الزوبعي وناصر حلاوي ، البلاغة العربية (البيان والبديع)، دار النهضة العربية، بيروت: دط، 1996.
- 22/ عبد الرحمان عيسوي، دراسات نفسية حديثة، دار المعارف، الإسكندرية: د ط، 1995.
- 23/ عبد الهادي ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، دار الكتاب الجديد، ليبيا: ط1، 2004.
- 24/ عدنان بن ذريل، النص والأسلوبية بين النظرية والتطبيق، إتحاد الكتاب العرب، دمشق د ط، 2000.
- 25 / علي عبد الواحد وافي، علم اللغة، دار النهضة، مصر: ط10، 2005.
- 26/ عمر بلخير، تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، منشورات الإختلاف الجزائر: ط1، 2003.
- 27/ قدور عمران، البعد التداولي والحجاجي في الخطاب القرآني، عالم الكتب الحديث الأردن: ط 1، 2012.
- 28/ محمد مشبال، في بلاغة الحجاج نحو مقارنة بلاغية حجاجية لتحليل الخطاب، دار كنوز المعرفة، عمان، ط1، 2017.

## قائمة المصادر والمراجع

29/ محمد محي الدين عبد الحميد، شرح قطر الندى وبل الصدى لابن هشام، دار الطلائع مصر: د ط، 2009.

30/ محمد محمد يونس علي، مقدمة في علمي الدلالة والتخاطب، دار الكتاب الجديد المتحدة، لبنان: ط 1، 2004.

31/ مسعود صحراوي، التداولية عند العلماء العرب، دار التنوير، الجزائر: ط 1، 2008.  
المجلات:

32/ إبراهيم بن صالح الحميدان، الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية، مجلة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، 1426، السعودية: ع 49.

33/ محي الدين صابر، التنمية الإجتماعية في البلاد العربية، جامعة الدول العربية والأمانة العامة، إدارة الشؤون الإجتماعية، المؤتمر الحادي عشر للشؤون الاجتماعية، 1996.

### الرسائل الجامعية:

34/ فايذة بوصولح، الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام -مقاربة تداولية-، مذكرة ماجستير، جامعة وهران  
2009، 2010.

35/ هاجر مدقن، الخطاب الحجاجي أنواعه وخصائصه دراسة تطبيقية في كتاب المساكين للرافعي، مذكرة تخرج ماجستير، جامعة ورقلة، 2003.

36/ هشام بلخير، آليات الإقناع في الخطاب القرآني - سورة الشعراء - نموذجاً، مذكرة ماجستير، جامعة باتنة، 2011، 2012.

الفهرس

الإهداء	
الشكر والعرفان	
مقدمة	أ
التمهيد	5
أولاً: تقديم الكاتب والكتاب	5
ثانياً: ماهية الإقناع	7
ثالثاً: ماهية خطابات التنمية البشرية	11
المبحث الأول: آليات الإقناع اللغوية	18
أولاً: التكرار	18
ثانياً: اسم الفاعل	25
ثالثاً: التعليل	28
المبحث الثاني: آليات الإقناع البلاغية	32
أولاً: الطباق	33
ثانياً: السجع	35
ثالثاً: التشبيه	37
المبحث الثالث: آليات الإقناع التداولية و الحجاجية	43
1/ التداولية	43
2/ أسباب ظهورها	44
3/ أهم قضاياها	44
أولاً: أفعال الكلام	45
ثانياً: الحجاج	56
الخاتمة	65
الفهرس	69

## المخلص

تناولت الدراسة آليات الإقناع في خطابات التنمية البشرية والمدونة في كتاب إدارة الوقت لإبراهيم الفقي نموذجا، وقد ضم مقدمة وتمهيدا يحوي تقديم للكاتب والكتاب والإقناع ، وخطابات التنمية البشرية، كما وقد ضم ثلاث مباحث أولها آليات الإقناع اللغوية من تكرار، وتعليل، واسم الفاعل، أما المبحث الثاني آليات الإقناع البلاغية من طباق، وسجع، وتشبيه، أما المبحث الثالث آليات الإقناع التداولية الحجاجية من أفعال الكلام، وروابط حجاجية، وسلالم حجاجية، وخاتمة تحوي أهم النتائج المتحصل عليها.

**الكلمات المفتاحية:** الآليات ، الإقناع ، خطابات التنمية البشرية، الحجاج، التداولية، أفعال الكلام ، ...

## abstrait

L'étude a porté sur les mécanismes de persuasion dans les lettres du développement humain et le code dans le modèle Ibrahim Gestion du temps livre al-Feki, a inclus une introduction et de la préparation contenant la soumission de l'écrivain, écrivains, persuasion, lettres du développement humain, et a inclus trois sections du premier des mécanismes de persuasion de la langue de répétition, des explications, et le nom de l'acteur, le sujet second mécanismes de persuasion de Tabaq rhétorique, et coo, et l'analogie, tandis que le troisième mécanismes de section de persuasion des actes périorbitaires délibération de la parole, et des liens orbitales, échelles orbitales, et une conclusion contenant les résultats obtenus les plus importants.

Mots-clés: mécanismes, persuasion, lettres de développement humain, les pèlerins, délibérative, actes de parole... ,

## Summary

The study dealt with the mechanisms of persuasion in the letters of human development and codified in the book of time management to Ibrahim al-Faki as a model. It included an introduction and a prelude that contains a presentation of the writer and writers and persuasion, and human development letters. It also included three aspects, the first is the mechanisms of linguistic persuasion, The second is the mechanisms of rhetorical persuasion of Tabak, Saja'a, and Ta'bih. The third topic is the mechanisms of the deliberative persuasion of the acts of speech, the links of the pilgrims, the pilgrimage stairs, and the conclusion containing the most important results obtained.

Keywords: mechanisms, persuasion, human development letters, pilgrims, deliberative, verbs, ...