

فصلية اللسان المبين (بحوث في الأدب العربي)
(علمية محكمة)

السنة الثامنة، المسلسل الجديد، العدد واحد والثلاثون، ربيع ١٣٩٧، ص ٨٨-٧١

حسن الإقناع؛ تعريفه وأساليبه في نهج البلاغة*

حيدر زُهراب، الدكتوراه في اللغة العربية وآدابها، جامعة سمنان، إيران
محمود خورسندي، أستاذ مشارك في قسم اللغة العربية وآدابها بجامعة سمنان، إيران.
نوذر عباسي، طالب في مرحلة الدكتوراه في فرع اللغة العربية وآدابها بجامعة سمنان، إيران.

الملخص

من الفنون البلاغية الملفتة للنظر في نهج البلاغة وفي كثير من النصوص الأدبية الأخرى هو ما يمكن تسميته بـ «حسن الإقناع» لقدرته وسرعته في إقناع المخاطب، الفن الذي لا نجد له عنواناً مستقلاً في الكتب البلاغية مما يُؤهم أنه يندرج تحت عنوان: «المذهب الكلامي» لاشتراكه مع هذا الفن في بعض مصاديقه، أو «حسن التعليل» لما له من مشابهة في العنوان، بيد أن لهذا الفن خصوصيات تفصله عن باقي الفنون، كما له أساليب متشعبة جديدة بالدراسة والبيان مما يؤهله بأن يُدرس تحت عنوان مستقل. فيأتي هذا البحث لتسليط الضوء عليه وتقديم تعريف لهذا الفن وبيان الفوارق بينه وبين الفنون المشابهة له والتفتيش عن بعض أساليبه المتنوعة من خلال منهج تطبيقي يستمد مادته مما ورد في نهج البلاغة من مصاديق هذا الفن وقد توصل البحث في أهم نتائجه إلى نقاط هي أولاً: فن حسن الإقناع؛ هو أن يورد المتكلم كلامه بحيث يؤثر في المتلقي بأسرع ما يمكن ويُقنعه بالفكرة الموجهة له، موظفاً البديهيّات المقبولة لديه في إيجازٍ مرغوب فيه. ثانياً: يختلف فن حسن الإقناع عن فن المذهب الكلامي في استخدام مختلف البديهيّات وعدم الاقتصار على الحجج العقلية فحسب، كما أنّ فن حسن الإقناع يهدف إلى سرعة إقناع السامع وإبعاده عن التريث والتفكير الطويل، فيما أنّ فن المذهب الكلامي لا يهدف بالضرورة إلى سرعة الإقناع. ثالثاً: هناك ركائز متنوعة يعتمد عليها فن حسن الإقناع في أساليبه المختلفة، من أهمها: استخدام البديهيّات العقلية والبديهيّات العرفية والبديهيّات الشرعية والبديهيّات التاريخية، وأحياناً المزج بين هذه البديهيّات.

الكلمات الدلالية: فن حسن الإقناع، أساليب حسن الإقناع، نهج البلاغة، الفنون البلاغية الجديدة.

لم يزل دراسة المباحث البلاغية وسير قوانينها وبيان أشكالها وذكر مصاديقها تشغل مساحة كبيرة في الأبحاث المرتبطة بالأدب العربي وذلك منذ العصور المتقدمة عندما ظهرت كتب لتشخيص وشرح وتسمية الفنون البلاغية مستهدفاً إظهار مواقف الإعجاز في القرآن الكريم إلى جانب بيان وجوه الجودة والجمال في النصوص الأدبية بشكل عام. وقد شهدت هذه الدراسات وبمرور الزمان تقدماً ملحوظاً من جهات متعددة، بيد أن ذلك لا يعني أن الكتب والدراسات البلاغية استوفت بيان وشرح جميع الفنون البلاغية على حد سواء، بل نجد هناك تفاوتاً ملحوظاً في مستوى الاهتمام بها، فمنها ما حظيت بالبيان والتقسيم والشرح الوافي ومنها ما لم تكن كذلك^١ ومنها ما لم تذكر أساساً في الكتب البلاغية، كفنّ بلاغي يمكن تسميته بـ «فن حسن الإقناع» لما يتمتع بسرعة التأثير في المخاطب والقدرة على إقناعه بأيسر الطرق وهو فن يندرج ضمن المحسنات المعنوية في علم البديع، من هنا يأتي هذا البحث لدراسة هذا الفن وبيان سماته وتميز أساليبه، وقد ألجأنا الحاجة إلى اختلاق هذا العنوان لهذا الفن، حيث لم نعر له على عنوان مستقل في الكتب البلاغية مما أدى بأن يبقى في أجواء ضبابية سببت الخلط بين هذا الفن وبعض الفنون البلاغية المشابهة له. على هذا تكمن ضرورة هذا البحث في تسليط الضوء على ما يرتبط بهذا الفن ورفع الستار عن بعض جوانبه المهمة كفن بلاغي مستقل غير مدروس بهدف تقديم تعريف بلاغي له وبيان الفوارق بينه وبين الفنون المشابهة له وكذا البحث عن بعض أساليبه من خلال منهج تطبيقي يستمد مادته مما ورد في نهج البلاغة، وقد جاء التركيز في تمييز أساليب هذا الفن على نصوص نهج البلاغة لسببين؛ الأول: كثرة استخدام هذا الفن في هذا السفر الجليل، والثاني: تشعب أساليبه المتنوعة فيه، مع العلم بأن مجال البحث يبقى مفتوحاً لتقصي أساليب أخرى لهذا الفن في النصوص الأدبية المهمة الأخرى. أما اختيار المنهج التطبيقي لهذه الدراسة، فقد جاء بسبب أن هذا المنهج يساعد على وضوح مفاصل البحث ومعرفة مختلف أساليب هذا الفن بتقديم نماذج واضحة لها.

تناول محاور هذا البحث دراسة سمات وخصائص فنّ حسن الإقناع في سبيل الوصول إلى تعريف بلاغي له ومن ثم بيان الفوارق بينه وبين الفن المذهب الكلامي وفن حسن التعليل وأخيراً توضيح أساليبه المتنوعة في نهج البلاغة مع ذكر بعض الشواهد التطبيقية لها. هذه الدراسة تهدف إلى الإجابة عن الأسئلة الآتية:

- ما هو تعريف فن حسن الإقناع من المنظور البلاغي؟
- ما هي الفوارق بين فن حسن الإقناع والفنون المشابهة له؟
- ما هي أساليب هذا الفن والركائز التي يعتمد عليها؟

٢ - خلفية البحث

الإقناع كعنوان عام كان ولا يزال محطّ دراسات متعددة ومن جهات متنوعة، فبعضها تناوله كمهارة اجتماعية ترتبط بسلوك الإنسان في حسن تأثيره على الآخرين وكيفية مخاطبة الناس للنجاح في مختلف المجالات كالسياسة أو إدارة الدوائر الحكومية ككتاب: «فن الإقناع» لـ: هاري ميلز^٢ وكتاب: «الإقناع» لـ: جيمس بوج^٣، أو كتاب: «فن التحدث والإقناع» لـ: وليم ج. ماكالف^٤ وبعضها تناولت الموضوع كفنّ من فنون التجارة والتسويق ككتاب: «ذكاء الإقناع» لـ: كيرت دبليو. مورتنسين^٥، والبعض الآخر تناوله كطريقة من طرق الدعوة إلى الدين بالإفادة من الأساليب الإقناعية

المستخدمة في القرآن الكريم كالمبحث الذي يحمل عنوان: «الإقناع أسسه وأهدافه في ضوء أسلوب القرآن الكريم دراسة وصفية تحليلية» لخالد حسين حمدان حيث يرى في الإقناع: [أفضل وسيلة لنشر الدين ذلك أنه يخاطب العقول والأرواح قبل الأبدان ويحرك الفطرة...]. (حمدان، ١٤٢٦هـ: ٧٠٨).^٦، كما أنّ هناك رسائل جامعية ومقالات باللغة الفارسية تناولت بيان طرق الإقناع في خطب نهج البلاغة وعلاقتها بعلم النفس الاجتماعي كالمقالة الجامعية التي كتبها سيدة فاطمة موسوي باللغة الفارسية وهي: «بررسی راهبردهای اقناعی در خطابهای نهج البلاغه و مقایسه آن با علم روانشناسی» أي: (دراسة الطرق الإقناعية في خطابات نهج البلاغة وقياسها بطرق الإقناع في علم النفس) حيث حاولت إثبات استخدام الطرق الإقناعية المذكورة في علم النفس^٧ في خطابات نهج البلاغة، وأيضاً ما كتبتها زهرا كرم بور كرسالة جامعية ومقالة مستخرجة منها باللغة الفارسية تحمل عنوان: «اقناع مخاطب در نهج البلاغه» أي: (إقناع المخاطب في نهج البلاغة) فقد رصدت الباحثة أسلوب: "التبليغ" و"الحكمة" و"الموعظة" في خطب نهج البلاغة ودرست مجال استخدام كل واحدة من هذه الأساليب الثلاثة والمؤثرات الإيجابية في عملية الإقناع ك: حرية الفكر وتعيين الهدف ومراعاة الصدق. (كرم بور، ١٣٩٤ش: صص ٢٧-٥٣)؛ وهكذا نجد كتباً ومقالات كثيرة نظرت إلى الإقناع من جهات واعتبارات شتى، ولكن ما يميّز هذه الدراسة عن أخواتها هو التركيز على "حسن الإقناع" كفنّ بلاغي من فنون علم البديع لم يُذكر في الكتب البلاغية مع تقديم تعريف بلاغي له وتوضيح أساليبه والركائز التي يعتمد عليها مع ذكر شواهد بلاغية حيّة لأساليب هذا الفن.

٣- الإقناع لغةً واصطلاحاً

وردت معاني مختلفة للفظ "الإقناع" في معاجم اللغة منها: [رفع الرأس والنظر في ذلّ وخشوع] ومنها: [أن يُقنع البعير رأسه إلى الحوض للشرب] ومنها: [أن تضع الناقة عشونها في الماء وترفع من رأسها قليلاً إلى الماء لتجذب به اجتذاباً] (ابن منظور، ١٩٩٥م: ج ١١/ ٣٢٢). كما يحمل مادة القنوع معنى الرضا والقبول، فقد أورد ابن منظور في «لسان العرب»: [قَنَعَ بنفسه قَنَعاً وقَنَاعَةً: رضي... وقال بعض أهل العلم: إنَّ القُنُوعَ يكون بمعنى الرضا، والقانع بمعنى الراضي] (ابن منظور، ١٩٩٥م: ج ١١/ ٣٢١). كما ورد في «المنجد في اللغة»: [اقتنع بالشيء: رضي به] (معلوف؛ البستاني، لتاريخ: ٦٥٧). كذلك قال الراغب الإصفهاني: [قال بعضهم: القانع هو السائل الذي لا يلح في السؤال ويرضى بما يأتيه عفواً...]. (الراغب الإصفهاني، ٢٠٠٩م: ٣١٢).

أما معناه الاصطلاحي فمع الاعتراف بوجود بعض الفوارق لمعاني هذه اللفظة في العلوم المختلفة التي تتطرق إلى موضوع الإقناع كعلم الاجتماع وعلم النفس، إلا أنه يمكن الإشارة إلى مساحة مشتركة بين تلك المعاني، فالإقناع بمعناه الاصطلاحي هو النجاح في تغيير أو تعزيز أو تعديل موقف أو عقيدة أو سلوكٍ خاص لدى المخاطب، فقد ذكر هاري ميلز في معنى هذا المصطلح أنه: [عملية تغيير أو تعزيز المواقف، أو المعتقدات أو السلوك]. (ميلز، ٢٠٠١م: ٢). كما نسب جيمس بورج إلى أرسطو توصيفاً للإقناع وهو: [فن حمل الناس على شيءٍ لن يفعلوه في المعتاد إذا لم تطلب منهم] (بورج، ٢٠٠٩م: ٢٤). أما في البلاغة فلم تُعْثَرُ الكتبُ البلاغية عنواناً لفنّ بلاغي مستقل باسم "الإقناع" أو "حسن الإقناع" حتى يشار إلى تعريفه هناك وإن استخدمت هذه اللفظة بمعناه اللغوي أو العرفي الذي تقترب من المعنى الاصطلاحي.

٤- التعريف بحسن الإقناع من المنظور البلاغي

إذا راجعنا كتب البلاغة بحثاً عن فن حسن الإقناع لا نجد له عنواناً مستقلاً في عناوين علم البديع وبالتالي لا نجد له تعريفاً واضحاً لكي يتم دراسة ذلك التعريف ومناقشته، كما أنّ الاعتماد على التعريف اللغوي فحسب أو التعاريف الواردة في الكتب التي تناولت الإقناع من زوايا مختلفة غير زاوية علم البلاغة^١، لا يغنيها عن البحث عن تعريف ينسجم مع المفهوم البلاغي لهذا الفن، ذلك لأنّ كل باحث وكاتب ينظر إلى الموضوعات ويعالجها بلحاظ العلم الذي يكتب فيه ويحلّل الموضوعات حسب معطيات ذلك العلم وأهدافه، فمعنى الإقناع وآلياته في مجال الدعاية التجارية مثلاً يختلف عن معنى الإقناع في مجال السياسة، كما أنّ آليات الإقناع في علم النفس لا تنحصر بالإقناع الكلامي بل تتعدى إلى أمور أخرى تُناقش في كتب علم النفس. لذلك لا بدّ من التدقيق في مصاديق حسن الإقناع "كفن بلاغي" لكي نصل إلى عبارة تصلح للتعريف بهذا الفن وبيان المراد منه - في البلاغة - على أن تكون شاملة لأساليبه المتنوعة، وفي سبيل الوصول إلى العبارة المنشودة لا بدّ من تتبّع أهمّ مواصفات هذا الفن وأركانه المطّردة في مختلف مصاديقه وجمع ذلك في عبارة ابتدائية ودراسة تلك العبارة دراسة تطبيقية لكي نصل في نهاية المطاف إلى عبارة موجزة ومعبرة تصلح تعريفاً لهذا الفن، وقد أدّى التدقيق في أمثلة هذا الفن بمختلف أساليبه والتي نسجّل قسماً منها في المحور السادس من هذه الدراسة إلى ترشيح عبارة تجمع أهمّ مواصفات هذا الفن وأركانه وهي كالآتي:

«فن حسن الإقناع هو ضرب من المحسنات المعنوية يعتمد على "اختصار المسافة" في إقناع المخاطب و"سرعة تقبله" للفكرة الموجهة له، "باستخدام طوائف مختلفة من البديهيّات بلحاظ الطوائف المختلفة من الناس". ومن سمات هذا الفن إلى جانب سرعة الإقناع، "شمول التأثير".»

ولكي يتّضح ما ورد في العبارة المذكورة نطبّقه على مثال مقتبس من نهج البلاغة في إقناع من يُفرط في الانشغال والاهتمام بالأهل والولد، بترك الإفراط وهو قول الإمام علي عليه السلام: [لا تجعلنّ أكثر شغلك بأهلك وولديك فإن يكن أهلك وولديك أولياء الله فإنّ الله لا يُضيع أوليائه وإن يكونوا أعداء الله فما همك وشغلك بأعداء الله؟!] (الشريف الرضي، ٢٠٠٤: ٥٣٦).

أول ما يلفت النظر في هذه العبارة الإقناعية ويجعلها تتمتع بحسن الإقناع ولا الإقناع وحده، هو أنّ الإمام عليه السلام لم يتمسك في استدلاله هذا بالأدلة المطوّلة التي من شأنها أن تجرّ السامع إلى التفكّر الطويل والتريث في صحة مقدمات تلك الأدلة، حيث قد يؤدي طول الفكر والتريث إلى ظهور تساؤلات جديدة لا بدّ للمتكلم أن يجيب عليها، وقد تتماذى سلسلة هذه التساؤلات والأجوبة فيتحوّل الكلام من "خطاب إقناعي" إلى "بحث جدلي" يحتاج إلى طول زمانٍ ومزيد نقاشٍ حتى ينتهي باقتناع السامع، وعندئذ تقلّ القيمة البلاغية والفنية للكلام وإن كانت النتيجة واحدة إلا أنّها لا تأتي إلا بعد عناء ونقاش طويل، ولذلك أشير في العبارة إلى "اختصار المسافة" و"سرعة التقبل".

ثم هناك ركيزة أساسية في فن حسن الإقناع وهو استخدام أمر بديهي يناسب حال المخاطب من حيث نوع ثقافته واتجاهه الفكري، فلو كان هذا الكلام موجّه لإنسان غير متديّن كما لو كان المخاطب ملحدّاً مثلاً، لما أثر هذا الكلام فيه لأنّ الملحد لا يؤمن بالله من الأساس حتى يؤمن بنصره لأوليائه، إذن كان من الضروري الإشارة إلى أهمية التناسب بين الأمر البديهي المذكور في العبارة الإقناعية وبين نوعيّة المخاطب وهذا التناسب يرتبط بمراعاة مقتضى الحال وهي تعدّد من دعائم الكلام البليغ كما لا يخفى، ولذلك ورد في العبارة ما يشير إلى هذا الأمر وهو: "استخدام

طوائف مختلفة من البديهيات بلحاظ الطوائف المختلفة من الناس". وفي الواقع يكمن جمال هذا الفن وحسنه بالدرجة الأولى في مراعاة هذا الشرط إذ بدونه لا ينتهي الكلام إلى الإقناع أساساً فضلاً عن حسن الإقناع.

وأخيراً تبقى مسألة "شمول التأثير"، فمن سمات هذا الفن أن يكون الكلام الإقناعي على نحو لو اطع عليه أغلب الأشخاص المشابهين للمخاطب الأصلي لاقتنعوا به، وهذا يرتبط بـ: "حسن الاختيار في انتقاء أمرٍ بديهيٍّ من بين مختلف البديهيات المقبولة عند المخاطب" فكُلِّمَ كان الأمر البديهي "أقرب إلى النفوس" و"أدَلّ على المطلوب" كان أثر الإقناع أشمل وأكبر، وفي هذا المثال لو تمسك الإمام عليه السلام بأمرٍ بديهيٍّ آخر كبداية: "أَنَّ اللَّهَ تَعَالَى كَافِلُ الْأَرْزَاقِ" لربَّما كان الأثر الإقناعي أقل، لأنَّه عندئذ قد يتبادر إلى ذهن السامع أمر بديهيٍّ آخر وهو أَنَّ "الدنيا محل اختبار وامتحان والإنسان معرَّض لشتى أنواع المتاعب فيها كما صرَّح بذلك القرآن الكريم: ﴿وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ وَالثَّمَرَاتِ وَبَشِّرِ الصَّابِرِينَ﴾ (القرآن الكريم، البقرة، ١٥٥). وعليه تبقى حالة القلق تساوره، بينما الأمر الذي ذكره الإمام عليه السلام يقتلع جذور القلق من نفس السامع ويجعله يتوكل على الله ولا يفرط في الاهتمام بشؤون الأهل والولد بل يقوم بواجبه ثم يوكل الأمر إلى الله تعالى.

بناءً على ماسبق، يمكن القول بأنَّ أركان هذا الفن تتشكَّل من ثلاث نقاط رئيسة هي: أولاً: اختصار المسافة في الاستدلال وسرعة الإقناع. ثانياً: حسن استخدام الطوائف المختلفة من البديهيات المقبولة عند المخاطب. ثالثاً: شمول التأثير. وعليه يمكن تقديم العبارة الآتية كتعريف بلاغي لهذا الفن: «حسن الإقناع؛ هو أن يورد المتكلم كلامه بحيث يؤثر في المتلقي بأسرع ما يمكن ويُقنعه بالفكرة الموجهة له، موظفاً البديهيات المقبولة لديه في إيجازٍ مرغوب فيه.»

٥- الفرق بين حسن الإقناع والفنون المشابهة له

بعد التعرض في المحور السابق إلى ذكر سمات فن حسن الإقناع وترشيح عبارة للتعريف بهذا الفن، لا بدَّ من تبيين الفوارق بينه وبين الفنون البلاغية المشابهة له، حيث هناك فنَّان بلاغيان يشابه أحدهما فنَّ حسن الإقناع مشابهةً حقيقية وهو ما يُعرف بـ "المذهب الكلامي" وفن آخر يشابهه في العنوان دون المحتوى وهو ما يُعرف بـ "حسن التعليل"، ففي ما يلي يأتي بيان الفوارق بينهما وبين فن حسن الإقناع.

٥-١ الفرق بين "حسن الإقناع" و"المذهب الكلامي"

بالمراجعة إلى الكتب البلاغية والاطلاع على تعريف فن المذهب الكلامي والتدقيق في الأمثلة المذكورة له في هذه الكتب يظهر أنَّ مسألة الإقناع بعدد من أهداف فن المذهب الكلامي أيضاً حيث تُستخدم فيه الحجج القاطعة في سبيل إقناع المخاطب مما يوهم اتحاد هذا الفن مع فن حسن الإقناع، فما هو الفارق بين هذين الفنين وما هي نقطة الاشتراك بينهما؟

في سبيل الإجابة عن هذا السؤال لا محيص من التأمل في التعريف الذي قدمناه لفن حسن الإقناع وقياسه مع تعريف فن المذهب الكلامي في علم البلاغة. ذكر أصحاب الكتب البلاغية تعاريف مشابهة لفن المذهب الكلامي، فقد ذكر الخطيب القزويني في «التلخيص في علوم البلاغة»: [المذهب الكلامي؛ وهو إيراد حجة للمطلوب على طريقة أهل الكلام (لو كان فيهما آلهة إلا الله لفسدتا)] [الخطيب القزويني، ٢٠٠٩م: ٩٦] ولم يزد التفاضل في

«المطول» على أصل التعريف سوى شرحاً للعبارة المذكورة وتوضيحاً للملازمة بين فساد السماوات والأرض وتعدد الآلهة. (التفتازاني، المطول، ٢٠١٣م: ٦٦٧).

إذن يمكن القول بأن المذهب الكلامي يحذو حذو علماء علم الكلام في التمسك بالأدلة «العقلية» في أغلب الأحيان، كما وأن تسمية هذا الفن بالمذهب الكلامي مشعرٌ بهذا، تقول عائشة حسين فريد في كتابها «وشي الربيع بألوان البديع»: [المذهب الكلامي عبارة عن احتجاج المتكلم على المعنى المقصود بحجة عقلية تقطع المعاند له فيه، لأنه مأخوذ من علم الكلام الذي هو عبارة عن إثبات أصول الدين بالبراهين العقلية]. (فريد، ٢٠٠٠: ١١٨). ثم المثال الذي يُذكر غالباً لهذا الفن في الكتب البلاغية يعتمد أيضاً على دليل عقلي في إثبات وحدانية الله وهو قوله تعالى في سورة الأنبياء: ﴿لَوْ كَانَ فِيهِمَا آلِهَةٌ إِلَّا اللَّهُ لَفَسَدَتَا...﴾ (القرآن الكريم، الأنبياء، ٢٢)، ولكن ما ينبغي الالتفات إليه هو أن الدليل العقلي تارة يأتي في غاية الوضوح وتارة لا يكون كذلك بل يحتاج إلى التبيين والتدقيق حتى يفهمه المخاطب وهذا يؤدي إلى تقليل سرعة عملية الإقناع، وقد يحتاج السامع إلى مساعدة فكرية لكي يتضح له وجه الاستدلال كما هو الحال بالنسبة لهذه الآية القرآنية، ولذلك نجد كثيراً من المفسرين انشغلوا بتوضيح الاستدلال الوارد في هذه الآية ودفع الشبهات الواردة عليها وإن كانت شبهات واهية كقول القائل مثلاً: «ماذا لو كان هناك آلهة متعددون ثم اتفقوا وتصالحو في ما بينهم؟!» والإجابة عن هذا السؤال يحتاج إلى مزيد من الكلام في شرح معنى الألوهية ومعنى الفساد ووجه التمانع في وجود الهين أو أكثر وقد أثار هذه الآية بحثاً عقلياً واسع النطاق عند المفسرين حيث نجد بعضهم يستفيد من هذه الآية لذكر أكثر من ستة عشرة وجهاً في الاستدلال على التوحيد تنقسم إلى استدلالات عقلية واستدلالات ظنية ويطول الكلام في رد الشبهات الواردة على هذه الآية القرآنية كما فعل ذلك فخر الدين الرازي في كتابه: «التفسير الكبير» (فخر الدين الرازي، لا تاريخ، ج ٢٢ / صص ١٥٠-١٥٤) ولا شك أن هذا الأمر لا يدل على الضعف في الآية القرآنية الشريفة لأن نفس تحريك العقول وإثارة الأسئلة والنقاش ينتهي إلى ترسيخ العقائد الحقة في النفوس، بينما كما مرّ في توضيح مواصفات فن حسن الإقناع تعدد سرعة إقناع المخاطب باختيار نوع من البديهيّات التي تبعد الشبهات عن ذهنه من السمات الأساسية لهذا الفن وعلى هذا الأساس يمكن التمييز بين مصاديق فن المذهب الكلامي ومصاديق فن حسن الإقناع، حيث إن فن المذهب الكلامي لا نواجه بالضرورة أدلةً تنتهي بإقناع المخاطب بشكل سريع. أضف إلى ذلك أن البديهيّات المستعملة في فن حسن الإقناع لا يقتصر على البديهيّات العقلية الرائجة في فن المذهب الكلامي فحسب، بل هناك مساحة واسعة في اختيار شتى أنواع البديهيّات في إقناع مختلف طوائف الناس كما سنشير إلى بعض أنماطها في المحور السادس عند تتبع أساليب هذا الفن في نهج البلاغة.

بناءً على ما سبق يمكن القول بأن فن المذهب الكلامي إذا كان يتمتع بسرعة الإقناع وشمول التأثير في بعض مصاديقه فهو في الواقع قسم من أقسام فن حسن الإقناع الذي يعتمد على استخدام البديهيّات العقلية، وبعبارة أخرى: «فن حسن الإقناع يشمل بعض مصاديق فن المذهب الكلامي، تلك التي تتمتع بسرعة الإقناع وشمول التأثير» كقوله تعالى: ﴿وَصَرَبَ لَنَا مَثَلًا وَنَسِيَ خَلْقَهُ قَالَ مَنْ يُحْيِي الْعِظَامَ وَهِيَ رَمِيمٌ (٧٨) قُلْ يُحْيِيهَا الَّذِي أَنْشَأَهَا أَوَّلَ مَرَّةٍ وَهُوَ بِكُلِّ خَلْقٍ عَلِيمٌ (٧٩)﴾ (القرآن الكريم، يس، ٧٨، ٧٩)، فهذا المقطع القرآني من المصاديق المشتركة بين الفنين،

وستأتي الإشارة إلى مظاهر حسن الإقناع فيه عند الحديث عن أسلوب حسن الإقناع باستخدام البديهيّات العقلية في المحور السادس.

٥-٢ الفرق بين فن "حسن الإقناع" و"حسن التعليل"

يظهر الفرق جلياً بين حسن الإقناع وحسن التعليل بعد النظر في تعريف فن حسن التعليل والتأمل في أمثلته، فقد ذكر الخطيب القزويني في تعريف هذا الفن: [حسن التعليل؛ وهو أن يدعي لوصفٍ علةً مناسبةً له باعتبارٍ لطيفٍ غير حقيقيٍّ وهو أربعة أضرب...] (الخطيب القزويني، ٢٠٠٩م: ٩٦) ولم يزد التفتازاني سوى شرحاً لعبارة التلخيص مع التصريح بعدم موافقة العلة المذكورة في فن حسن التعليل مع الواقع، قال في «المطول»: [حسن التعليل وهو أن يدعي لوصفٍ علةً مناسبةً له باعتبارٍ لطيفٍ غير حقيقيٍّ أي: بأن ينظر نظراً يشتمل على لطف ودقة، ولا يكون موافقاً لما في نفس الأمر، يعني يجب أن لا يكون ما اعتبر علة لهذا الوصف علة له في الواقع...] (التفتازاني، المطول، ٢٠١٣م: ٦٦٨). ثم البيت الشعري المنسوب لأبي العلاء المعري والذي اشتهر كمثال لفن حسن التعليل، يؤيد ما ورد في تعريف هذا الفن من اعتماد أدلة غير حقيقية فيه، يقول المعري في قصيدة رثائية له:

وما كُلفُ البدرِ المنيرِ قديمةً
ولكنّها في وجهه أثرُ اللّدمِ
(المعري، ١٩٥٧م: ٢٣)

فقد أرجع المعري سبب الكلفة في القمر إلى علة غير حقيقية وهي اللّدم، واللّدم هو اللّطم أو الضرب بشيء ثقيل يُسمع وَقْعُهُ. (ابن منظور، ١٩٩٥م: ج ١٢/٢٦٥).

يظهر مما سلف أنّ الأديب في استخدامه فن حسن التعليل يهدف إلى إنكار علة حقيقية والإتيان بعلّة غير حقيقية، بينما في فن حسن الإقناع يهدف المتكلم لإرشاد المخاطب إلى الواقع وإقناعه باستخدام أدلة بديهية صادقة، كي يؤمن المخاطب بالفكرة الموجهة له ويقنع به إقناعاً حقيقياً ولا إقناعاً ذوقياً. فالمتكلم والسامع عند استخدام فن حسن التعليل يعلمان بأنّ العلة المذكورة في الكلام غير صحيحة البتة، ولكن المتعة الذوقية الحاصلة من ربط الأمور بعلة غير حقيقية هي التي تجذب الأذواق وتعطي الفن بهاءً وجمالاً، بينما في فن حسن الإقناع يكون التركيز على المتعة الحاصلة عن سرعة الإقناع إلى جانب التمتع الذوقي الناتج عن حسن اختيار الأمر "الصحيح" البديهي المذكور في الكلام.

٦- أساليب حسن الإقناع في نهج البلاغة

كما ذكر في المحور الرابع هناك ثلاث ركائز أساسية يعتمد عليها هذا الفن وهي أولاً: الاهتمام باختصار المسافة في الاستدلال وسرعة الإقناع، وثانياً: استخدام طوائف مختلفة من البديهيّات، وثالثاً: الاهتمام بشمول التأثير، وبما أنّ مصاديق هذا الفن تشترك في ما بينها في الركيزة الأولى والثالثة، وتفاوتت في نوع الأمر البديهي المختار من قبل المتكلم، يأتي تقسيم أساليب هذا الفن بلحاظ الركيزة الثانية وهي ترتبط بنوع الأمر البديهي المذكور في العبارة الإقناعية، وعلى هذا الأساس تمّ رصد أساليب خمسة لهذا الفن في نصوص نهج البلاغة وهي كالآتي:

نقدّم ذكر هذا الأسلوب من أساليب فن حسن الإقناع، لكونه أوسع الأساليب الإقناعية في شمول التأثير وسعة دائرة المخاطبين، إذ إنّ البديهيّات العقلية لا تختص بفئة من الناس دون فئة، ولا بديانة دون ديانة أخرى، ولا بثقافة دون ما سواها، ويجدر الإشارة إلى أنّ هذا الأسلوب أشبه أساليب فن حسن الإقناع بفن المذهب الكلامي حيث إنّ في فن المذهب الكلامي أيضاً نستفيد من البراهين العقلية مع الفرق الذي يبيّن عند الكلام عن بيان الفوارق بين الفئتين. وقد وردت نماذج متعددة من هذا الأسلوب في نهج البلاغة من أجلها قول الإمام عليه السلام في الحثّ على الإنفاق وعدم التريث في الإحسان لقلة ذات اليد:

• [قال عليه السلام: لا تستح من إعطاء القليل، فإنّ الحرمان أقلّ منه.] (الشريف الرضي، ٢٠٠٤م: ٤٧٩). قد استُخدم في هذا المثال أمر بديهي عقلي وهو بداهة أنّ: "اللا شيء أقلّ من الشيء القليل". على هذا الغرار قوله عليه السلام في وصف حال العالم والجاهل على ما نسبته إليه ابن أبي الحديد في خاتمة شرحه لنهج البلاغة عند ذكر بعض الحكم المنسوبة للإمام علي عليه السلام مما لم يذكره الشريف الرضي في نهج البلاغة:

• [العالم يعرف الجاهل لأنّه كان جاهلاً، والجاهل لا يعرف العالم لأنّه لم يكن عالماً.] (ابن أبي الحديد، ١٩٩٥م: ج ٥/٥٦٣). فسبق الجهل لعلم العالم العادي أيضاً من البديهيّات العقلية والوجدانية. كما يلاحظ في هذا الأسلوب أنّه يتمتع بقدرة إقناعية فائقة ناشئة من حسن الإشارة إلى بديهيّات عقلية تناسب موضوع الكلام، وهذه القدرة مما يعترف بها المخاطب أحياناً عند سماعه للعبارة الإقناعية مما يدلّ على شدّة تأثير هذا الأسلوب، ومن أمثلة ذلك يمكن الإشارة إلى ما ورد في نهج البلاغة من قصة كليب الجرّمي مع الإمام علي عليه السلام، فقد أرسله بعض أهل البصرة إليه ليستفسر لهم حقيقة حاله وموقفه من أصحاب الجمل، فلمّا جاءه الرجل وبيّن له الإمام عليه السلام حقيقة الأمر عرف أنّه على حق، ثم طلب منه الإمام عليه السلام البيعة في المجلس، ولكنّه تمنع عن ذلك بحجة أنّه رسول أهل البصرة ولا بدّ من الرجوع إليهم قبل البيعة ليرى رأيهم، عند ذلك قال له الإمام عليه السلام:

• [أرأيت لو أنّ الذين وراءك بعثوك رائداً تبتغي لهم مساقط الغيث، فرجعت إليهم وأخبرتهم عن الكلال والماء، فخالقوا إلى المعاطش والمجادب، ما كنت صانعاً؟ قال: كنت تاركهم ومخالقهم إلى الكلال والماء. فقال - عليه السلام - فأمّدت إذا يدك. فقال الرجل: فوالله ما استطعت أن أمتنع عند قيام الحجّة عليّ، فبايعته عليه السلام.] (الشريف الرضي، ٢٠٠٤م: ٢٤٤ و ٢٤٥).

فقد أقسم كليب الجرّمي في هذا المثال أنّه لم يستطع أن يتمانع عن بيعة الإمام لما سمع من حجة قوية، ذلك لأنّه وجد نفسه أمام أمر عقلي بديهي يفهمه كل أحد وهو "عدم جواز رجوع العالم إلى الجاهل".

ما يلفت النظر في هذا الأسلوب إضافة إلى شدّة التأثير وسعة دائرة الشمول، هو قصر العبارات الإقناعية فيه غالباً بالقياس مع باقي الأساليب، وذلك يعود إلى طبيعة البديهيّات العقلية، إذ إنّها من أقرب الأمور إلى النفس فيكفي لفّ النظر إليها لكي يتم التآثر بها بطريقة تلقائية خصوصاً إذا كانت تلك البديهيّات مصحوبة بشواهد حسية متوفرة لدى الجميع كما نجد ذلك في بعض الآيات القرآنية كتقوله تعال في سورة يس في جواب من استبعد المعاد وإحياء

الموتى ﴿وَصَرَبَ لَنَا مَثَلًا وَ نَسِيَ خَلْقَهُ قَالَ مَنْ يُحْيِي الْعِظَامَ وَ هِيَ رَمِيمٌ (٧٨) قُلْ يُحْيِيهَا الَّذِي أَنشَأَهَا أَوَّلَ مَرَّةٍ وَ هُوَ بِكُلِّ خَلْقٍ عَلِيمٌ (٧٩)﴾ (القرآن الكريم، يس، ٧٨ و٧٩). فلو شاء الله تعالى أن يُقنع السائل^١ بإمكانية إحياء الموتى بطريقة إعجازية على يد رسول الله صلى الله عليه وآله لفعل، كما سبق ذلك عند نبي الله عيسى عليه السلام^٢، ولكن ربّما أدى ذلك باقتناع ذلك السائل فحسب وتنتهي القصة بإيمان شخص واحد أو مجموعة من الأشخاص الذين رأوا مشهد الإحياء، ثم قد يتسرّب الشك في الواقعة بمرور الزمان وتُتكرّر المعجزة من أساسها، ولكن الآية استخدمت أسلوب حسن الإقناع باستخدام "مفهوم الأولوية" كأمرٍ بديهيٍّ عقلي ولفتت الأنظار إلى قدرة الله تعالى على الخلق من دون سابقة، فهو إذن أقدر على تجديد الخلق مع وجود سابقة من باب الأولوية وهذا المفهوم مُدعم بشاهد حسي قريب وهو نشأة الإنسان الأولى وخلقته في هذا العالم لأول مرة مما لا يمكن إنكاره كشاهد حسي قريب يتكرر بخلق الأطفال في مشارق الدنيا ومغاربها وبهذا اتسعت دائرة إقناع الآية لتشمل عدداً أكبر من المخاطبين في طول الزمان، ولا شك أنّ هذا الأمر يُعدّ من وجوه قوة القرآن وقدرته على توسيع دائرة التأثير حيث إنّ الآية تتخاطب جميع المشككين في أمر المعاد وتذكّرهم بهذا الأمر البديهي العقلي المدعوم بالشاهد الحسي ولا تكفي بإقناع شخص أو مجموعة من الأشخاص بالإشارة إلى معجزة محدّدة بإطار مكاني وزماني خاص قابلة لتسرّب الشك إليها مع مرور الزمان.

٦-٢ حسن الإقناع باستخدام البديهيات العرفية

المقصود من البديهيات العرفية هي تلك الأمور المتلازمة في ما بينها والمعروفة بين الناس بحيث تقل العثر على ما يناقضها كبداية أنّ: "شرب الماء يسبّب رفع العطش" وإن كان في بعض الحالات النادرة شرب الماء لا يؤدي إلى رفع العطش، كأن يكون الشخص مصاباً بمرض الاستسقاء^٣ ومن أمثلة هذا القسم قوله عليه السلام في الحثّ على التواصل الاجتماعي:

• [...ألا لا يعدلنّ أحدكم عن القرابة يرى بها الخصاصة أن يسدّها بالذي لا يزيده إن أمسكه ولا ينقصه إن أهلكه، ومن يقبض يده عن عشيرته، فإنّما تُقبض منه عنهم يد واحدة، وتُقبض منهم عنه أيدي كثيرة، ومن تلتنّ حاشيته يستندم من قومه المودة.] (الشريف الرضي، ٢٠٠٤م: ٦٥).

استند عليه السلام في هذا الكلام إلى أمر بديهي عرفي وهو بدهية فقد الشخص نصرة الآخرين إذا ما فقدوا نصرته عند حاجتهم إليه. وإنّما صُنّف هذا الأمر من البديهيات العرفية ولا العقلية لأنّه قد يحصل المنقطع عن عشيرته على نصرته له في حالات خاصة، كأن تكون أفراد العشيرة من ذوي الكرم والسماحة والديانة فيقابلوا الإساءة بالإحسان والقطيعة بالوصل والحرمان بالعتاء.

كذلك من شواهد هذا الأسلوب قوله عليه السلام في ترك مُصادقة أربعة أصناف من الناس هم: الحمقى والبخلاء والفجّار والكذّابون، ورد في نهج البلاغة:

• [...إيّاك ومُصادقة الأحمق فإنّه يريد أن ينفعلك فيضرك، وإيّاك ومُصادقة البخيل فإنّه يقعدك عنك أحوج ما تكون إليه، وإيّاك ومُصادقة الفاجر فإنّه يبيعك بالتافه، وإيّاك ومُصادقة الكذّاب فإنّه كالسرّاب يُقرّب عليك البعيد ويُبعد عليك القريب.] (الشريف الرضي، ٢٠٠٤م: ٤٧٥).

فقد شمل هذا الكلام على أربع عبارات إقناعية باستخدام أربعة أمور بديهية عرفية هي: **إضرار الأحمق بصاحبه، وبخل البخيل على الآخرين، وغدر الفاجر، وكذب الكذاب**، وإنما صُنِّفَ هذا المثال ضمن شواهد حسن الإقناع بالبديهيات العرفية ولا العقلية لوجود بعض الحالات الاستثنائية فقد ينفَعُ الأحمق في بعض الحالات النادرة، وقد يوجد البخيل أحياناً منافساً لخصمه رياءً، وقد يفي الفاجر لمصلحة أكبر عنده أو عندما تعثره صحوة ضمير في بعض الأوقات، وقد يصدق الكذاب أيضاً نذرةً لمصلحة وقتية أو لتطهير سمعته ليستعيد ثقة الناس به، ولكن هذه حالات نادرة. ما يرفع من أهمية هذا الأسلوب أنه يشابه أسلوب حسن الإقناع باستخدام البديهيات العقلية من حيث شدة التأثير وسعة دائرة المخاطبين حيث إنّ البديهيات العرفية أمور منتشرة بين الناس وقريبة من تجاربهم ولا تختص بفئة دون فئة أخرى، ثم هناك كمية كبيرة من البديهيات العرفية يمكن استخدامها في مجال الإقناع.

٦-٣ حسن الإقناع باستخدام البديهيات الشرعية

المقصود من البديهيات الشرعية هي تلك الأحكام والمعتقدات المسلّمة التي يعترف بها جميع أفراد شريعة معينة كوجوب الصلاة والصوم في الإسلام أو الإيمان بالجنة والنار والحساب أو رجحان الزهد في الدنيا على الرغبة فيها... ويندرج تحت هذا العنوان جميع القيم الأساسية المذكورة في القرآن الكريم كحسن التقوى والعدل وقبح الفجور والعصيان، ومن أمثلة هذا القسم يمكن الإشارة إلى هذه الشواهد الثلاثة:
الأول: قوله عليه السلام في منع الناس عن الاغتياب:

- [..يا عبد الله، لا تعجل في عيب أحد بذنبه، فلعله مغفور له، ولا تأمن على نفسك صغيرٍ معصيةٍ، فلعلك معذب عليه. فليكشف من علم منكم عيب غيره لما يعلم من عيب نفسه، وليكن الشكر شاغلاً له على معافاته مما ابتلي به غيره.] (الشريف الرضي، ٢٠٠٤م: ١٩٧).

قارن عليه السلام في هذا الكلام بين أمرين بديهيين شرعيين كثر ذكرهما في ثنايا القرآن الكريم وهما مسألة "حسن الرجاء" في غفران الذنوب وعدم القنوط من رحمة الله تعالى^{١٣} و"قبح الاعتزاز" والاستهانة بالتنذيرات القرآنية^{١٤}.
الثاني: قوله عليه السلام لمن أفرط في الانشغال والاهتمام بالأهل والولد:

- [لا تجعلنّ أكثر شغلك بأهلك وولدك فإن يكن أهلك وولدك أولياء الله فإنّ الله لا يضيع أولياءه وإن يكونوا أعداء الله فما همك وشغلك بأعداء الله!] (الشريف الرضي، ٢٠٠٤م: ٥٣٦).

استند الإمام عليه السلام في هذا القول إلى ركائز بديهية في منظومة العقائد الإسلامية وهي بدهاة أنّ الله هو كافل الأرزاق^{١٥} وأنّه يدافع عن أوليائه^{١٦} ويراعي شأنهم فقد وردت قصص وآيات متعددة في التأكيد على هذه الحقيقة في القرآن الكريم، من أشهرها قصة يوسف عليه السلام حيث مكروا به وأخرجوه إلى الصحراء وألقوه في البئر واتهموه بالسرقة واتهم بالسوء وابتلي بالسجن ولكن في نهاية المطاف طار صيته في الآفاق بالطهارة والنزاهة وأصبح عزيز مصر واعترف إخوته بالخطأ، كما أنّ في قصة أصحاب كهف وكيفية نجاتهم من طواغيت عصرهم خير شاهد على هذا الأمر، وكذلك قصة موسى عليه السلام وشواهد أخرى كثيرة. فالإنسان المؤمن لمّا يسمع الأمر البديهي المذكور في هذا المثال تتبادر إلى ذهنه سلسلة من القصص والآيات القرآنية المؤيدة التي تتحدث عن نصرة الله تعالى لأوليائه ولهذا يقتنع بالفكرة المطروحة في الكلام وهي عدم الإفراط في الانشغال بالأهل والولد، فالله لا يضيع أولياءه. ويقرب

من هذا الكلام ما نُسب إليه في ترك الهمّ للرزق، ورد في نهج البلاغة: [يابن آدم، لا تحمل همّ يومك الذي لم يأتك على اليوم الذي قد أتاك، فإنه إن يك من عمرك يأت الله فيه برزقك.] (الشريف الرضي، ٢٠٠٤م: ٥٢٢).

الثالث: قوله عليه السلام في إثبات هوان الدنيا عند الله تعالى وحقارتها في عين المتدينين:

• [من هوان الدنيا على الله أنه لا يُعصى إلا فيها، ولا يُنال ما عنده إلا بتركها.] (الشريف الرضي، ٢٠٠٤م: ٥٤٤).
فقد أستخدم عليه السلام في هذا المثال بدهاءة رجحان الزهد في الدنيا على الرغبة فيها لنيل ما عند الله من الثواب الجزيل وهذا من البديهيّات الشرعية، وكذلك أشار إلى أنّ الله لا يُعصى إلا في عالم الدنيا وهذا أيضاً من البديهيّات الشرعية حيث إنّ الدنيا دار عمل والآخرة دار حساب وجزاء كما هو واضح في شريعة الإسلام.
الملاحظ في هذا الأسلوب هو أنّه لا يتمتع بدائرة واسعة من المخاطبين، حيث يقتصر الأثر الإقناعي للبديهيّات الشرعية على المتشرعين ممن يعترفون بصحة شريعة معينة، ولكن مع ذلك كثر استخدام هذا الأسلوب في نهج البلاغة والسّر في ذلك يعود إلى أنّ نصوصه تخاطب جماعة المسلمين، وهناك كمية كبيرة من البديهيّات الشرعية التي يعترف بها قاطبة المسلمين على رغم تشتت مذاهبهم وتعدّد فرقهم، كالأمر المذكورة في الأمثلة الثلاثة السابقة.

٤-٦ حسن الإقناع باستخدام البديهيّات التاريخية

وظّف الإمام علي عليه السلام القضايا التاريخية في دفع المغالطات ورفع الشبهات وإقناع الخصوم، وكثيراً ما كان يستند إلى ما هو متسالم عليه من سيرة النبي صلى الله عليه وآله في الاستدلال على صحة رأيه وبطلان آراء مخالفيه، كقوله في إبطال رأي الخوارج في تكفير أهل الكباثر، فقد قال عنهم ابن أبي الحديد في شرحه لنهج البلاغة: [واعلم أنّ الخوارج كلها تذهب إلى تكفير أهل الكباثر، ولذلك أكفروا علياً عليه السلام ومن اتبعه على تصويب التحكيم...] (ابن أبي الحديد، ١٩٩٥م: ج ٤٨٧/٢)، وقد أجاب الإمام عليه السلام عن هذه الشبهة مستخدماً بعض البديهيّات التاريخية المرتبطة بسيرة النبي صلى الله عليه وآله وسلم وأقنع الكثير منهم ببطلان هذا الزعم وذلك قوله في نهج البلاغة:

• [فإن أبيت إلا أن تزعموا أنّي أخطأت وضللت، فلم تُضللون عامة أمة محمد صلى الله عليه وآله، بضلالي، وتأخذونهم بخطني، وتكفرونهم بذنوبي! سيوفكم على عواتقكم تضعونها مواضع الثرء والسقم، وتخلطون من أذنّب بمن لم يُذنّب. وقد علمتم أنّ رسول الله صلى الله عليه وآله رجم الزاني المحصّن، ثم صلّى عليه، ثم ورّته أهله، وقتل القاتل ووّرث ميراثه أهله. وقطع السارق وجلد الزاني غير المحصّن، ثم قَسَمَ عليهما من الفيء، ونكحها المسلمات، فأخذهم رسول الله صلى الله عليه وآله بذنوبهم، وأقام حقّ الله فيهم، ولم يمنعهم سهمهم من الإسلام، ولم يُخرج أسماءهم من بين أهله...] (الشريف الرضي، ٢٠٠٤م: ١٨٤).

استند الإمام عليه السلام في هذا الكلام بأمر تاريخي مرتبط بسيرة النبي صلى الله عليه وآله وسلم، وهو صلّاته على جثة المسلم الذي رُجم للزنا فالصلاة دليل على بقاء وصف الإسلام عليه، كما أنّ بقاء عُقدة الزواج بين المحدود بالزنا أو السرقة وزوجته من المسلمات وهذا أيضاً يدل على الإسلام، يقول ابن أبي الحديد في تعليقه على هذا الكلام: [...وهذا الاحتجاج الذي احتج به عليهم لازم وصحيح، لأنّه لو كان صاحب الكبيرة كافراً لما صلّى عليه رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم، ولا ورّته من المسلم، ولا مكّنه من نكاح المسلمات، ولا قسم عليه من الفيء ولأخرجه عن

لفظ الإسلام.] (ابن أبي الحديد، ١٩٩٥م: ج ٢ / ٤٨٧)، فإذا قول الخوارج في تكفير جميع أهل الكباير باطل لا محالة لأنه مناقض للسيرة المسلمة لرسول الله صلى الله عليه وآله. ولذلك نجد أنّ كثيراً من الخوارج رجعوا عن رأيهم وتبهاوا لمواضع الخطأ في أفكارهم وتصرفاتهم ولم يبق منهم إلا زمرة قليلة بالقياس مع عددهم في بداية أمرهم نتيجة الاحتجاجات القوية والبراهين الإقناعية الواضحة التي أدلى بها الإمام علي عليه السلام وبعض من كلّفهم الإمام عليه السلام في التكلم مع القوم فقد ذكر ابن الأثير في كتابه «الكامل في التاريخ» قصة الخوارج وأسباب انزعالهم عن علي عليه السلام ثم ذكر رجوع كثير منهم عن آراءهم الباطلة مع ذكر بعض مواعظ الإمام علي عليه السلام لهم، وقد صرح في أوّل حديثه عن هؤلاء أنّ عددهم كان «إثنا عشر ألفاً» وقد نزلوا بحروراء وهي منطقة قريبة من الكوفة يترأسهم عبد الله بن الكواء البشكري وشبث بن ربعي التميمي ثم يذكر أسلوب تعامل الإمام علي عليه السلام معهم في صفحات وكيفية رجوع بعضهم إلى علي عليه السلام وترك بعضهم القتال على أثر مواعظ الإمام وحسن تعامله إلى أن يقول في أواخر حديثه: [...] فبقي مع عبد الله بن وهب «ألف وثمانمائة» فرحفوا إلى علي وكان علي قد قال لأصحابه: كفوا عنهم حتى يبدأوكم...] ومعنى ذلك أنّ أكثر من أربعة أخماس الخوارج تراجعوا عن آراءهم أو أصابهم الشك في مواقفهم نتيجة الاحتجاجات القوية التي صدرت من الإمام عليه السلام منهم فروة بن نفيّل الأشجعي الذي نسب ابن الأثير إليه هذا الكلام: [والله ما أدري على أي شيء نقاتل علياً، أرى أن أنصرف حتى يتضح لي بصيرتي في قتاله أو أتبعه فانصرف في خمسمائة فارس...] كما لحق بعلي عليه السلام نحو مائة في يوم القتال وخرجت طائفة أخرى متفرقين فنزلوا الكوفة كما يقول ابن الأثير. (ابن الأثير، ١٩٦٥م: ج ٣ / صص ٣٢٦ و ٣٤٦) وهذه القضية التاريخية من أقوى الشواهد على قوة تأثير هذا الأسلوب.

أسلوب حسن الإقناع بالبديهيات التاريخية مع ما يتمتع بقوة إقناعية ملفتة للنظر كالمثال الذي ذكره إلا أنّه من حيث سعة دائرة المخاطبين يأتي في مرتبة متأخرة عن أسلوب حسن الإقناع بالبديهيات العقلية وكذلك حسن الإقناع بالبديهيات العرفية والشرعية، ذلك لأنّ البديهيات التاريخية قابلة للتغيير من زمان إلى زمان ومكان إلى مكان، فقد تكون قضية من القضايا التاريخية تُصنّف ضمن البديهيات التاريخية في وقت ما وعند جماعة معينة، ولكنها تفقد بدايتها مع مرور الزمان لأنها قابلة لتسرّب الشك إليها لأسباب متعددة كدس الأكاذيب حول قضية تاريخية معينة وتحريفها أو اختلاق روايات تاريخية جديدة تقابل الروايات السابقة، بخلاف البديهيات العقلية التي تبقى ثابتاً أو البديهيات العرفية والشرعية التي قلّما يتسرب إليها التغيير.

٥-٦ حسن الإقناع بالمزج بين بديهيات متنوعة

من أساليب فن حسن الإقناع أن يمزج المتكلم بين بديهيات متنوعة للوصول إلى إقناع المخاطب، كأن يمزج بين أمر بديهي تاريخي وأمر بديهي شرعي وآخر عقلي، ومن نماذج هذا الأسلوب ما ورد في الخطبة ١٥٩ في نهج البلاغة:

- [ولقد كان في رسول الله -صلى الله عليه وآله- ما يدلّك على مساوى الدنيا وعميوبها إذ جاع فيها مع خاصته وزويت عنه زخارفها مع عظيم زلفته فلينظر ناظر بعقله أكرم الله محمداً بذلك أم أهانه فإن قال أهانه فقد كذب والله العظيم بالإفك العظيم وإن قال أكرمه فليعلم أنّ الله قد أهان غيره حيث بسط الدنيا له وزواها عن أقرب

الناس منه فتأسى متأس بنبيه واقتص أثره وولج مولجه وإلا فلا يأمن الهلكة... [(الشريف الرضي، ٢٠٠٤م: ٢٢٨ و٢٢٩).

في هذا المثال أشار الإمام علي عليه السلام إلى أمر بديهي تاريخي وهو "العيشة المتواضعة" للنبي صلى الله عليه وآله وتحمله للجوع والعطش ومشاق الحياة، فقصة لجوئه إلى شعب إبي طالب وبقائه هناك مع أهل بيته وأتباعه ومُعناتهم لشظف الحياة وربطهم حجر المجاعة على بطونهم خير شاهد على ذلك وهي مذكورة في جل كتب تاريخ الإسلام بتفصيل وإسهاب، ثم أشار الإمام عليه السلام إلى "عظمة زلفة النبي" صلى الله عليه وآله لدى الله تعالى وعنايته به وحبّه له وهذا أيضاً من المسلمات التي لا يشك فيها مسلم. ثم ربط الإمام هذين الأمرين بأمرٍ عقلي بين وهو "استحالة اجتماع الإهانة مع المحبة" وبهذا أثبت حقايرة التلهي بنعيم الدنيا حيث لا تصلح للإكرام، بل الزهد فيها والتزهد عنها هو الذي يليق بمقام المؤمن ويُعدّ إكراماً له، والتلهي بالنعيم هو الخذلان والإهانة.

كما نلاحظ، هذا الأسلوب على رغم اعتماده على طوائف متنوعة من البديهيات يفترق إلى قدرة المخاطب على ربط تلك البديهيات المتنوعة بعضها ببعض حتى ينجح في عملية الإقناع، ففي المثال الذي ذكر يتوقف الإقناع على إيجاد الربط بين أمر بديهي تاريخي وأمر بديهي شرعي وأمر بديهي عقلي لكي ينتهي المخاطب إلى النتيجة المتوخاة من العبارة الإقناعية، أضف إلى ذلك أنّ العبارة الإقناعية في هذا الأسلوب لا يمكن أن تكون عبارة قصيرة عادةً كقصر بعض العبارات التي ذكرت كشواهد لحسن الإقناع باستخدام البديهيات العقلية أو العرفية لاحتوائها على عدة جمل تكفل الإشارة إلى بديهيات متعددة.

٧- المفاضلة بين أساليب حسن الإقناع

كما اتضح في المحور السابق كلّ أسلوب من أساليب فن حسن الإقناع يتمتع بقوة إقناعية في إقناع طائفة أو طوائف من المخاطبين، فمن هذه الجهة لا يمكن تفضيل أسلوب على آخر، حيث إنّ مراعاة مقتضى الحال وطبيعة موضوع الكلام هي التي تجعل المتكلم يميل نحو اختيار أسلوب معين من بين الأساليب، ولكن مع ذلك إذا أخذنا بنظر الاعتبار أهمية "شمول التأثير وسعة دائرة المخاطبين" في العبارة الإقناعية، فعندئذٍ يمكن القول بأنّ أسلوب حسن الإقناع باستخدام البديهيات العقلية يحرز قصب السبق في هذا المجال، ذلك لأنّ البديهيات العقلية أمور يعترف بها الناس جميعاً إلاّ من شدّد ونذر وعليه يمكن مخاطبة جميع الأطياف باستخدام هذه البديهيات، كما ويقوى الأثر الإقناعي في هذا الأسلوب إذا كان مدعوماً بشواهد حسية كآلية القرآنية التي نوقشت في المحور السادس عند الحديث حول شواهد هذا الأسلوب، فقد كانت تجمع بين أمر بديهي عقلي وشاهد حسي قريب يراه كلّ أحد. ثم يأتي في الرتبة الثانية أسلوب حسن الإقناع باستخدام البديهيات العرفية، لأنّ قبول هذا النوع من البديهيات أيضاً لا تختص بطائفة معينة من الناس، فيمكن مخاطبتهم على أساسها، بينما لا يمكن استخدام البديهيات الشرعية أو البديهيات التاريخية إلاّ عند من يؤمن بصحة شرعية معينة أو يؤمن بصحة قضية تاريخية معينة، هذا مع أنّ بعض البديهيات التاريخية قد تفقد بدايتها مع مرور الزمان لأسباب مختلفة مرّت الإشارة إلى بعضها عند الحديث حول أسلوب حسن الإقناع باستخدام البديهيات التاريخية. أما أسلوب حسن الإقناع بالمزج بين بديهيات متنوعة فبالإضافة إلى طول العبارات الإقناعية فيه، يتوقف حصول الإقناع فيه على قدرة المخاطب على الربط بين بديهيات متنوعة ومتعددة ولذلك لا بدّ لمن يستخدم هذا الأسلوب أن يتمتع بمقدرة بلاغية فائقة كي يحسن اختيار بديهيات يسهل على المخاطب إيجاد

الربط بينها وإلا سيفشل في عملية الإقناع وسيحتاج إلى مزيد من البيان والتوضيح في نقل الفكرة إلى المخاطب وإقناعه وهذا يخالف ما ورد في تعريف فن حسن الإقناع في ما يرتبط بسرعة الإقناع وإيجاز العبارة الإقناعية.

٨- النتائج:

يتلخص نتائج البحث في النقاط الآتية:

١. يمكن ترشيح العبارة الآتية للتعريف بفن حسن الإقناع من المنظور البلاغي: «فنّ حسن الإقناع؛ هو أن يُورد المتكلم كلامه بحيث يؤثر في المتلقي بأسرع ما يمكن ويُقنعه بالفكرة الموجهة له، موطئاً البديهيّات المقبولة لديه في إيجاز مرغوب فيه.»
٢. يُعد اختصار المسافة في إقناع المخاطب مع استخدام طوائف مختلفة من البديهيّات المناسبة لمقتضى الحال وشمول التأثير من علامات فن حسن الإقناع.
٣. يختلف فن حسن الإقناع عن فن المذهب الكلامي في استخدام طوائف مختلفة من البديهيّات حيث لا يقتصر فقط على الحجج العقلية، كما أنّ فن حسن الإقناع يهدف إلى سرعة إقناع السامع وإبعاده عن الحاجة في التريث والتفكير الطويل، فيما أنّ فن المذهب الكلامي لا يهدف بالضرورة إلى سرعة الإقناع.
٤. فن حسن الإقناع يشمل بعض مصاديق فن المذهب الكلامي، تلك التي تتمتع بسرعة الإقناع وشمول التأثير.
٥. لفنّ حسن الإقناع أساليب متنوعة تمايز فيما بينها بلحاظ نوع الأمر البديهي المذكور في الكلام وهي تنقسم إلى خمسة أقسام هي: أولاً: حسن الإقناع باستخدام البديهيّات العقلية. ثانياً: حسن الإقناع باستخدام البديهيّات العرفية. ثالثاً: حسن الإقناع باستخدام البديهيّات الشرعية. رابعاً: حسن الإقناع باستخدام البديهيّات التاريخية. خامساً: حسن الإقناع بالمزج بين بديهيّات متنوعة.
٦. أسلوب فن حسن الإقناع باستخدام البديهيّات العقلية وحسن الإقناع باستخدام البديهيّات العرفية يتمتcan بتأثير إقناعي يشمل مختلف طوائف الناس، كما يتمتcan غالباً بقصر العبارات الإقناعية، فيما أنّ أسلوب فن حسن الإقناع باستخدام البديهيّات الشرعية وحسن الإقناع باستخدام البديهيّات التاريخية لا يتمتcan بشمول التأثير على دائرة واسعة من المخاطبين مقارنة بالأسلوبين الأولين.
٧. يتوقف نجاح أسلوب "حسن الإقناع بالمزج بين بديهيّات متنوعة" على قدرة المخاطب في ربط تلك البديهيّات بعضها ببعض، كما أنّ العبارة الإقناعية في هذا الأسلوب لا تأتي قصيرة لاحتواءها على عدة جمل تشير إلى أمور بديهيّة متعددة.

هوامش

- ١- راجع على سبيل المثال ما يرتبط بفن التشبيه في شرح المختصر للفتازاني فقد استوعب هذا الفن وتعريفه وبيان أقسامه ٤٩ صفحة من صفحات هذا الكتاب، راجع: (الفتازاني، لا تاريخ: ج ٢/ صص ٨-٥٧)، كما أنّ السكاكي في مفتاح العلوم يخصّص فصلاً مطولاً يتضمن ثمانية أقسام في صفحات متعددة لشرح الاستعارة

وبيان تقسيماتها ولكنه يختصر الكلام في ذكر بعض الفنون الأخرى ويكتفي بذكرها في صفحة أو أقل. راجع: (السكاكي، ١٩٨٧م: صص ٣٦٩-٣٨٨).

٢- تحدّث المؤلف في هذا الكتاب المترجم إلى العربية عن أنواع الإقناع كـ: "الإقناع الواعي" و"الإقناع التلقائي" وكيفية تأثير الإقناع وذكر شروطه مع توصيف شاهدين من "عمالقة التأثير" في رأيه في الفصل الأخير من كتابه وهما: "فرانكلين روزفلت" و"نستون تشرشل". راجع: (ميلز، ٢٠٠١م: صص ٣٠٠-٣٠٩).

٣- يتحدث المؤلف في هذا الكتاب المترجم إلى العربية عن بعض المواضيع المهمة العصرية المؤثرة في الإقناع كـ: "لغة الجسد" ومعرفة "طيف الشخصية" عند المخاطب. راجع: (بورج، ٢٠٠٩م: صص ٧٩-١٠٦؛ صص ٢٧٧-٣١٢).

٤- قام مؤلف هذا الكتاب المترجم إلى العربية بعرض تجربته في مجال الحديث الناحج وكشف رموزه مستعيناً بطائفة من الأمثلة في سبل عرض "قواعد الحديث المؤثر" حسب تعبيره. (ماكولاف، لا تاريخ: ٦).

٥- يتطرق المؤلف في هذا الكتاب المترجم إلى العربية بعد شرح واف لأهمية تعلّم فن الإقناع إلى شرح عشر مهارات إقناعية في مجال التجارة. راجع: (مورتنيسين، ٢٠١١م).

٦- كذلك تناول عبد الله علي علي الثوري موضوع الإقناع في القرآن الكريم وتحدّث عن أساليب لغوية للإقناع في القرآن الكريم كـ: التكرار واستعمال القسم والوعد والوعيد والاحتجاج والتدرّج... راجع: علي الثوري، (٢٠١٥/١٢/١): <http://www.yemen-nic.info>.

٧- وهي حسب رؤيتها تنقسم إلى: الإقناع الحسي والإقناع الاستدلالي، كما أنها تحدثت عن طرق إقناعية أخرى كـ: "الإقناع اللساني" و"الإقناع العملي" وبعض شروط الإقناع. راجع: (موسوى، ١٣٩٠ش).

٨- يناقش موضوع الإقناع وطرقه والمؤثرات المرتبطة به في كتب علم النفس أكثر من غيرها، وقد وردت تعاريف مشابهة للإقناع في هذه الكتب تركز على أنّ الإقناع عملية تهدف إلى تغيير الأفكار أو المعتقدات أو السلوكيات أو فرض المواقف (بشكل غير مباشر) عن طريق استخدام المؤثرات التي تؤثر في نمط تفكير المخاطب أو المؤثرات اللاشعورية التي تؤثر في المخاطب من حيث لا يشعر. يقول هاري ميلز: [الإقناع هو عملية تغيير أو تعزيز المواقف، أو المعتقدات أو السلوك. وتنقسم إستجابتنا لرسائل الإقناع إلى قسمين بعد تفكير، دون تفكير...] (ميلز، ٢٠٠١م: ٢).

٩- المقصود هنا علم الناس والإعلم الله لا يسبقه جهل كما يناقش هذه المسألة عند علماء الدين والفلاسفة.

١٠- قيل هو: "أبي بن خلف" أو "العاص بن وائل" أو "أمية بن خلف". (الطبرسي، ١٩٨٦م: ج ٨: ٦٧٨).

١١- وردت ذكر هذه المعجزة في القرآن الكريم عن لسان عيسى عليه السلام: ﴿أَنِّي أَخْلَقُ لَكُمْ مِّنَ الطَّيْنِ كَهَيْئَةِ الطَّيْرِ فَأَنْفُخُ فِيهِ فَيَكُونُ طَيْرًا بِإِذْنِ اللَّهِ وَأُبْرِئُ الْأَكْمَهَ وَالْأَبْرَصَ وَأُحْيِي الْمَوْتَى بِإِذْنِ اللَّهِ...﴾ (القرآن الكريم، آل عمران، ٤٩).

١٢- مرضٌ لا يحسّ بالارتواء من يُصاب به فيكثر من شرب الماء دون أن يرتوي. وسّع بطرس البستاني في كتابه «دائرة المعارف» في شرح وتوصيف هذه العلة. راجع: (البستاني، ١٨٧٨م: ج ٣/صص ٤٠٣-٤٠٨).

١٣- كقوله تعالى: ﴿قُلْ يَا عِبَادِيَ الَّذِينَ أَسْرَفُوا عَلَىٰ أَنفُسِهِمْ لَا تَقْنَطُوا مِن رَّحْمَةِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يَغْفِرُ الذُّنُوبَ جَمِيعًا إِنَّهُ هُوَ

الْغَفُورُ الرَّحِيمُ﴾ (القرآن الكريم، الزمر، ٥٣).

١٤- كقوله تعالى: ﴿أَفَأَمِنُوا مَكْرَ اللَّهِ فَلَا يَأْمَنُ مَكْرَ اللَّهِ إِلَّا الْقَوْمُ الْخَاسِرُونَ﴾ (القرآن الكريم، الأعراف، الآية ٩٩) وقوله:

﴿وَالَّذِينَ يُصَدِّقُونَ بِيَوْمِ الدِّينِ (٢٦) وَالَّذِينَ هُمْ مِنْ عَذَابِ رَبِّهِمْ مُشْفِقُونَ (٢٧) إِنَّ عَذَابَ رَبِّهِمْ غَيْرُ مَأْمُونٍ (٢٨)﴾ (القرآن الكريم، المعارج، ٢٦-٢٨).

١٥- ورد في القرآن الكريم: ﴿وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلَّا عَلَى اللَّهِ رِزْقُهَا ...﴾ (القرآن الكريم، هود، ٦).

١٦- ورد في القرآن الكريم: ﴿إِنَّ اللَّهَ يُدَافِعُ عَنِ الَّذِينَ آمَنُوا ...﴾ (القرآن الكريم، الحج، ٣٨).

المصادر والمراجع:

أ- الكتب:

- القرآن الكريم
- ابن أبي الحديد، عبد الحميد بن هبة الله المدائني (١٩٩٥م). شرح نهج البلاغة، ط ١، بيروت: مؤسسة الأعلمي للمطبوعات.
- ابن الأثير، علي بن أبي الكرم الشيباني. (١٩٦٥م)، الكامل في التاريخ، لا طبعة، بيروت: دار صادر/دار بيروت.
- ابن منظور، محمد بن مكرم (١٩٩٥م). لسان العرب، ط ١، بيروت: دار إحياء التراث العربي.
- البستاني، بطرس (١٨٧٨م). دائرة المعارف، لا طبعة، بيروت: دار المعرفة.
- بروج، جيمس (٢٠٠٩م). الإقناع، ط ١، رياض: مكتبة جرير. (مترجم إلى العربية)
- التفازاني، مسعود بن عمر (٢٠١٣م). المطول، ط ٣، بيروت: دار الكتب العلمية.
- التفازاني، مسعود بن عمر (لا تاريخ). شرح المختصر، لا طبعة، قم: مكتبة كتبي.
- الخطيب القزويني، محمد بن عبد الرحمن الشافعي الدمشقي (٢٠٠٩م). التلخيص في علوم البلاغة، ط ٢، بيروت: دار الكتب العلمية.
- الراغب الإصفهاني، الحسين بن محمد بن المفضل (٢٠٠٩م). معجم مفردات ألفاظ القرآن، لا طبعة، بيروت: دار الفكر.
- السكاكي، يوسف بن أبي بكر بن محمد بن علي (١٩٨٧م). مفتاح العلوم، ط ٢، بيروت: دار الكتب العلمية.
- الشريف الرضي، محمد بن حسين (٢٠٠٤م). نهج البلاغة، محقق: صبحي الصالح، ط ٤، بيروت/ القاهرة: دار الكتاب اللبناني/ دار الكتاب المصري.
- الطبرسي، الفضل ابن الحسن (١٩٨٦م). مجمع البيان في تفسير القرآن، ط ١، بيروت: دار المعرفة. (أفست: انتشارات ناصر خسرو، طهران ايران).
- فخر الدين الرازي، محمد بن عمر بن حسين القرشي (لا تاريخ). التفسير الكبير، ط ٣، بيروت: دار إحياء التراث العربي.

- فريد، عائشة حسين (٢٠٠٠م). *وشي الربيع بألوان البديع*، لا طبعة، القاهرة: دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع.
- ماكولاف، وليم ج (لا تاريخ). *فن التحدث والإقناع*، مترجم: وفيق مازن، ط ٣، القاهرة: دار المعارف.
- المعري، أحمد بن عبد الله (أبو العلاء)، (١٩٥٧م). *سقط الزند*، لا طبعة، بيروت: دار بيروت / دار صادر.
- معلوف، لويس؛ البستاني، كرم (لا تاريخ). *المنجد في اللغة*، ط ٢٦، بيروت: المطبعة الكاثوليكية.
- مورتينسين، كيرت دبليو (٢٠١١م). *ذكاء الإقناع* (مترجم إلى العربية)، ط ١، رياض: مكتبة جرير.
- ميلز، هاري (٢٠٠١م). *فن الإقناع* (مترجم إلى العربية)، ط ١، رياض المملكة العربية السعودية: مكتبة جرير.

ب- الرسائل الجامعية:

- موسوي، سيدة فاطمه، (١٣٩٠ هـ ش)، *بررسی راهبردهای اقناعی در خطاب های نهج البلاغه و مقایسه آن با علم روانشناسی*، رسالة ماجستير مقدمة ل: دانشکده علوم حدیث (كلية علم الحديث) في "شهر ری" - إيران.

ت- المقالات:

- حمدان، خالد حسين (١٤٢٦هـ). «الإقناع أسسه وأهدافه في ضوء أسلوب القرآن الكريم دراسة وصفية تحليلية»، مؤتمر الدعوة الإسلامية ومتغيرات العصر، (غزة-فلسطين)، صص ٧٠٥-٧٣٥.
- كرم پور، زهرا (١٣٩٤هـ ش). «اقناع مخاطب در نهج البلاغه»، *فصلنامه پژوهشنامه نهج البلاغه*، السنة الثالثة، العدد ٩، صص ٢٧-٥٣. (باللغة الفارسية)

ث- الموقع الإلكتروني:

- علي علي الثوري، عبد الله (٢٠١٥/١٢/١م - ١٣٩٤/٩/١٠ هـ ش). «الأساليب اللغوية للإقناع في القرآن الكريم»، المركز الوطني للمعلومات التابعة للحكومة اليمنية: <http://www.yemen-nic.info>، قسم "دليل الدراسات والأبحاث الجامعية"، تقرير عن: (عبد الله علي علي الثوري، الأساليب اللغوية للإقناع في القرآن الكريم، رسالة دكتوراه، السودان، جامعة القرآن الكريم، ٢٠٠٧م).

فصلنامه لسان مبین (پژوهش ادب عربی)

(علمی - پژوهشی)

سال نهم، دوره جدید، شماره سی و یکم، بهار ۱۳۹۷

معرفی حُسن اِقناع و شیوه‌های آن در نهج البلاغه*

حیدر زُهراب، دانش آموخته دکتری زبان و ادبیات عرب، دانشگاه سمنان، ایران.

محمود خورسندی، دانشیار گروه زبان و ادبیات عرب، دانشگاه سمنان، ایران.

نوذر عباسی، دانشجوی دکتری زبان و ادبیات عرب، دانشگاه سمنان، ایران.

چکیده

یکی از صنایع بلاغی قابل توجه در نهج البلاغه و در بسیاری از متون ادبی دیگر، صنعتی است که می‌توان آن را «حسن اِقناع» نامید، چراکه از توانایی و سرعت بالایی در اِقناع مخاطب برخوردار است. با این حال در کتاب‌های بلاغی به این صنعت به‌طور مستقل پرداخته نشده است که به نظر می‌رسد دلیل آن مشابهت این صنعت با بعضی صنایع ادبی دیگر همچون صنعت مذهب کلامی باشد، از این رو این مقاله با استفاده از «روش تطبیقی» به بررسی پاره‌ای از مصادیق این صنعت در نهج البلاغه می‌پردازد تا ضمن به دست دادن تعریفی بلاغی مناسب برای آن و بیان تفاوت‌های آن با صنعت‌های مشابه، گونه‌های مختلف این صنعت را نیز معرفی کند. مهم‌ترین نتایج این پژوهش به‌طور خلاصه شامل این موارد است: ۱- حسن اِقناع صنعتی است که در آن گوینده با استفاده از امور بدیهی مورد قبول مخاطب و با کوتاه‌ترین عبارت‌ها، به سرعت موجب اِقناع او می‌شود. ۲- حسن اِقناع با مذهب کلامی متفاوت است چراکه در آن برخلاف مذهب کلامی از دامنه گسترده‌ای از بدیهیات استفاده می‌شود، همچنین یکی از اهداف و ویژگی‌های مهم حسن اِقناع سرعت در اِقناع مخاطب و به دور داشتن او از چالش‌های ذهنی است، درحالی‌که در مذهب کلامی همیشه سرعت اِقناع مطرح نیست. ۳- گونه‌های مختلف حسن اِقناع از ابزارهای متفاوتی بهره می‌گیرند که مهم‌ترین آنها عبارتند از: استفاده از بدیهیات عقلی، بدیهیات عرفی، بدیهیات شرعی، بدیهیات تاریخی، و گاهی نیز استفاده از آمیزه‌ای از این بدیهیات.

کلمات کلیدی: صنعت حسن اِقناع، شیوه‌های حسن اِقناع، نهج البلاغه، فنون بلاغی جدید.

* تاریخ دریافت: ۱۳۹۶/۰۹/۱۳

تاریخ پذیرش نهانی: ۱۳۹۷/۰۳/۱۲

نشانی پست الکترونیکی نویسنده: haydarzohrab@semnan.ac.ir