

دلالة الخطاب الإقناعي في القرآن الكريم - نماذج من حجاج الأنبياء مع أقوامهم -

سليم مزهود

قسم اللغة والأدب العربي

المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف-ميلة

ملخص:

الإقناع هو اتصال مكتوب أو شفوي أو سمعي أو بصري يهدف إلى التأثير في الاتجاهات والاعتقادات أو السلوك والعاطفة، عن طريق النصح والحجة والمنطق، والتأثير في العاطفة الإنسانية. ولا يتم تحقيق الإقناع إلا من خلال الاعتناء بالخطاب شكلا ومضمونا.

وأهم شروط الإقناع عدم الإكراه، حتى وإن كان الأمر متعلقا بالعقائد، لأنه لا يكون إلا عن رضا نفس وطمأنينة، ولا يكون الوصول إلى إقناع المتلقي إلا عن طريق أساليب الاستدلال المتنوعة التي تعتمد غالبا على الحجاج.

وأهم أهداف الإقناع في القرآن الكريم هي الدعوة إلى الدين الحق، حيث بين القرآن الكريم أنّ أهم هدف من وراء خلق الإنسان هو عبادة الله الخالق.

وأهم ركائز الإقناع في القرآن الكريم:

- التدرج في ممارسة الإقناع

- يسر الدين في مضمونه

- الثقافة العامة

- المنطق السليم والحجة الصادقة

- الرفق واستعمال القول اللين

Summary:

Persuasion is an written communication or oral or or audio or visual, aims to influence in the attitudes and beliefs or behavior and emotion, through advice and argument and logic, and to influence on human emotion

The realization of persuasion be through care of during the speech in form and substance.

The most important conditions of persuasion represented in to move away from coercion, even if it comes to beliefs, because the persuasion is not only be about the self satisfaction

and tranquility, by methods inference which rely mostly on the pilgrims.

The most important objectives of persuasion in the Quran is the call to the true religion, where the the big goal of creation of man is to worship God Creator of universe

The most important pillars of persuasion in the Quran is:

- Gradient in the exercise of persuasion
- Pleased religion in its content
- The general culture
- Common sense and sincere argument
- Compassion and the use of good words and soft say

توطئة :

يعدُّ الخطاب القرآني خطاباً إلهياً، إلى العالمين العاقلين من أهل الأرض، وهو صالح لكل زمان ومكان، ولكن فهمه قد يتغير حسب عقل المتلقي وظروف زمانه ومكانه من مختلف الجوانب، وبخاصة الجوانب العلمية المتعلقة بالتطور التكنولوجي ولذلك يدخل العقل البشري في جدليات تتجدد عبر الزمان والمكان، حول مفاهيم الخطاب القرآني ومقاصده والافتناع بما يحمله من أفكار تمس الحياة البشرية في مختلف جوانبها.

والتساؤل المطروح يتمحور حول مفهوم الإقناع في القرآن الكريم وأهميته في إقناع المتلقين.

المطلب الأول؛ مفهوم الإقناع :

أ- تعريف الإقناع لغة :

رأى الرازي (ت:311هـ-923م) في "مختار الصحاح" أنّ معناه هو رفع الرأس والنظر في ذل وخشوع⁽¹⁾ ورأى ابن فارس (ت:395هـ/1004م) في معجم مقاييس اللغة أن الفعل الثلاثي (قنع) يدل على الإقبال على الشيء؛ وهو الإقناع، والاستدارة في الشيء؛ وهو القنع، (بكسر القاف وإسكان النون)، وارتفاع الشيء، ليس فيه تصوب؛ وهو القناع، وعدل فصار الإقناع⁽²⁾، والإقناع؛ الإقبال بالوجه على الشيء، يقال: أقنع له يقنع إقناعاً⁽³⁾، بينما رأى محمد بن علي الفيومي المقرئ (ت:770هـ/1368م) في "المصباح المنير" أن الإقناع يعني رفع الرأس في اعوجاج⁽⁴⁾.

ومن مشتقات لفظ (الإقناع): القانع؛ وهو السائل، وسمي قانعاً لإقباله على من يسأله⁽⁵⁾، أو لأنه يرضى بما يعطى سواءً أكان قليلاً أم كثيراً، ويقبله ولا يردّه⁽⁶⁾، وكذلك القناعة؛ وهي الرضا بما قسمه الله، وأقنعه الشيء؛ أي أرضاه⁽⁷⁾، وورد في المعجم الوسيط أن الاقتناع هو القبول بالفكرة أو الرأي والاطمئنان إليه⁽⁸⁾

أما في المعاجم والقواميس الفرنسية فقد حملت لفظة الاقتناع دلالات أبرزها: (Persuasion) أي القدرة على الإقناع، واليقين⁽⁹⁾، ولفظة (Persuader) أي أفحم وأقنع وكذلك القدرة على الإقناع و(Persuasif) أي مقنع ومفحم، ولفظة (Convaincre)؛ أي أقنع، وبرهن، ومنها: برهن له عن ذنبه وحمله على الاعتراف بذنبه، و(convaincu) أي مقتنع بثقة، و(Convaincant) مقنع فصيح، و(Preuve convaincante)؛ أي دليل مفحم⁽¹⁰⁾.

ب- تعريف الإقناع اصطلاحاً:

أما في الاصطلاح فنجد من تعريفات الإقناع أنه: "عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر، وإخضاعه لفكرة ما"⁽¹¹⁾، وهو "أي اتصال مكتوب أو شفوي أو سمعي أو بصري يهدف بشكل محدد إلى التأثير على الاتجاهات والاعتقادات أو السلوك. كما أنه القوة التي تستخدم لتجعل شخصاً يقوم بعمل ما عن طريق النصح والحجة والمنطق"⁽¹²⁾، ومعنى ذلك أن الإقناع لا يكون إلا بالحجة المنطقية والتأثير في العاطفة الإنسانية.

وعرفه الخوارزمي (ت: 235هـ/850م) بقوله: "معنى الإقناع أن يعقلَ نفسُ السامع الشيء بقولٍ يصدّق به وإن لم يكن ببرهان"⁽¹³⁾، إذ إنّ التصديق شرط رئيس تحقيق عملية الإقناع وإن لم يكن مشفوعاً بالأدلة والبراهين بحيث تجعل الموضوع منطقياً ومقبولاً ومسلماً به.

إن تحقيق الإقناع حسب رأي الجاحظ (255هـ/868م) يتم من خلال الاعتناء بالخطاب شكلاً ومضموناً حيث إنّ حصول الاقتناع لدى المتلقي ذو أثر بالغ في القلب مثل أثر الغيث في التربة الكريمة، إنّ كان المعنى شريفاً واللفظ بليغاً، وكان صحيح الطبع بعيداً عن الاستكراه منزهاً عن الاختلال، مصوناً عن التكلف⁽¹⁴⁾. وقد حدد حازم القرطاجني (ت: 684هـ/1285م) مفهوم الإقناع في كتابه (منهاج البلغاء سراج الأدباء) بقوله: "هو حملُ النفوس على فعل شيء أو اعتقاده أو التخلي عن فعله واعتقاده"⁽¹⁵⁾.

أما في الثقافة العربية الحديثة فمفهوم الإقناع هو نشاط من طبيعة مغايرة، فالغاية الأولى والأخيرة للمفوض في هذه الحال هي التأثير في الآخر والدفع به إلى تبني موقف ما أو اقتناء منتج أو التخلي عن سلوك⁽¹⁶⁾.

إذ يهدف الخطاب إلى التأثير في عقل المتلقي وعاطفته، قصد أن يحقق التفاعل الإيجابي مع الفكرة المعروضة، باعتماد الأدلة والبراهين التي تثبت منطقية الفكرة. ويعني التفاعل الإيجابي تقبل الفكرة على أنها مقبولة ولو في جزئية واحدة على الأقل، مما يخلق نوعاً من الانسجام بين المتلقي وصاحب الفكرة. ذلك أنّ الإقناع يجعل المتلقي قابلاً للقول، مرتاحاً إليه، راضياً عنه، مؤيداً له، على أن الأفكار المقدّمة منطقية ومقبولة.

ويرتبط الإقناع بالخطاب، فهو عملية خطابية يتوخى بها الخطيب تسخير المخاطب لفعل سلوك أو الاعتقاد به، أو تجنب فعله أو ترك الاعتقاد به، بتوجيهه إلى اعتقاد معاكس، مقبول للفعل أو الترك⁽¹⁷⁾.

وقد وضع الفيلسوف المغربي طه عبد الرحمن (ولد: 1944م) المتخصص في المنطق وفلسفة اللغة والأخلاق، شروطا للإقناع ضمن شروط التداول اللغوي، فقال: "فعندما يطالب المحاور غيره بمشاركته اعتقاداته، فإن مطالبته لا تكتسي صبغة الإكراه، ولا تُدرج على منهج القمع وإنما تتبع في تحصيل غرضها سبلا استدلالية متنوّعة تجرّ الغير جراً إلى الاقتناع برأي المحاور، وإذا اقتنع الغير بهذا الرأي، كان كالقائل به في الحكم، وإذا لم يقتنع به ردّه على قائله، مُطّلعاً إياه على رأي غيره، ومُطالباً إياه بمشاركته القول به"⁽¹⁸⁾.

إن أهم شروط الإقناع عدم الإكراه، حتى وإن كان الأمر متعلقاً بالعقائد، فلا يمكن أن يكره المخاطب المتلقي على الاقتناع، لأن الاقتناع لا يكون إلا عن رضا نفس وطمأنينة، ولا يكون الوصول إلى إقناع المتلقي إلا عن طريق أساليب الاستدلال المتنوّعة.

ومن أساليب الاستدلال على حد قول طه عبد الرحمن: "الصنف الحجاجي، إذ إنّ تحصيل الاقتناع لدى المخاطب يجعله في منزلة المخاطب فكأن الاعتقاد اعتقاده، وكأنّ الرأي رأيه، وأما إن حدث عدم اقتناع المخاطب برأي مخاطبه، كان له حق الردّ، فيصبح المخاطبُ مخاطباً والمخاطبُ مخاطباً، فيقدّم الأول رأيه ويشرك الثاني في اعتقاداته وأفكاره محاولاً إقناعه، فربما حصل الاقتناع من الثاني، وربما لم يحصل"⁽¹⁹⁾.

فإن كانت للمخاطب القدرة على المزاجية بين أسلوب الإقناع والإمتاع، كان حينها أقدراً على التأثير في اعتقاد المخاطب، وتوجيه سلوكه، لأن للإمتاع دوراً عظيماً في استحضر الأشياء ونفوذها في قناعة المتلقي، إلى درجة أنه يراها ماثلة أمامه رأي العين⁽²⁰⁾.

وورد مفهوم الإقناع في الثقافة الغربية القديمة عند أفلاطون (Plato 428-348 ق.م) حيث يرى أن الخطيب يعتمد في السفطات والأدلة العاطفية إذ إنّ تأثيره يقصد خيال المستمع ومشاعره وليس على عقله"⁽²¹⁾.

أما أرسطو (Aristotle 384-322 ق.م) فيرى أن للإقناع وظيفة تقصد الأجناس الخطابية، ويعني التأثير العقلي بالقول والحجاج الخطابي⁽²²⁾ وأما في الثقافة الغربية الحديثة فيعرّف الإقناع بأنه حمل الإنسان على اعتقاد رأي للعمل به، مما يؤثر في مواقف الإنسان وسلوكه دون إكراه أو قسر، حيث يشترط في تحقّق الإقناع إحداث الأثر، الذي هو نتيجة لعملية الإقناع، دون أي إكراه أو عنف أو قسر⁽²³⁾.

والإقناع ليس مجرد عملية لتغيير اعتقاد المتلقي أو سلوكه دون وعي منه؛ بل إنها محاولة واعية للتأثير في السلوك⁽²⁴⁾.

المطلب الثاني؛ هدف الإقناع وأهميته في القرآن الكريم: أولاً : الدعوة إلى الدين الحق:

بين القرآن الكريم أنّ أهم هدف من وراء خلق الإنسان هو عبادة الله الخالق، كما قال تعالى: (وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ) (الذاريات. الآية:56)، لذلك بعث الله تعالى بالأنبياء والرسل لينذروا أقوامهم من غفلتهم، ويدعوهم إلى عبادة الله وتوحيده وطاعته، وفي هذا يقول الله تعالى: (وَإِنْ مِنْ أُمَّةٍ إِلَّا خَلَا فِيهَا نَذِيرٌ) (فاطر. الآية:24) وقال سبحانه: (وَلَقَدْ بَعَثْنَا فِي كُلِّ أُمَّةٍ رَسُولًا أَنْ اعْبُدُوا اللَّهَ وَاجْتَنِبُوا الطَّاغُوتَ) (النحل. الآية:36).

وأكد الإسلام في القرآن وهو آخر الرسالات التبشيرية بجنة الله لمن أطاعه ووحده، وعذاب الله لمن عصاه وأشرك به، يقول الله سبحانه مخاطباً رسوله محمداً صلى الله عليه وسلم: (وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا كَافَّةً لِّلنَّاسِ بَشِيرًا وَنَذِيرًا) (سبأ. الآية:28). وأمر الله سبحانه محمداً عليه الصلاة والسلام بالدعوة إلى دين الإسلام، فقال تعالى: (فَلِذَلِكَ فَادُعُ وَاسْتَقِمْ كَمَا أَمَرْتُ وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَهُمْ...) (الشورى. الآية:15)، وبين أن مهمّة النبي هي توضيح الحق للناس بما يوحي إليه الله تعالى، يقول سبحانه: (وَأَنْزَلْنَا إِلَيْكَ الذِّكْرَ لِتُبَيِّنَ لِلنَّاسِ مَا نُزِّلَ إِلَيْهِمْ وَلَعَلَّهُمْ يَتَّقُونَ) (النحل. الآية:44)، ويقول تعالى: (يَا أَيُّهَا النَّبِيُّ إِنَّا أَرْسَلْنَاكَ شَاهِدًا وَمُبَشِّرًا وَنَذِيرًا. وَدَاعِيًا إِلَى اللَّهِ بِإِذْنِهِ وَسِرَاجًا مُنِيرًا) (الأحزاب. الآية:45-46)، وأمر أتباع دين الله أن يدعوا بأنفسهم غيرهم من الناس إلى ما يدعو إليه نبي الإسلام محمد صلى الله عليه وسلم، فقال: (وَلَتَكُنَّ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ) (آل عمران. الآية:104)، وقال تعالى: (قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَى بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعَنِي) (يوسف. الآية:108)

ثانياً؛ أهمية الإقناع في التعامل بين الناس:

وهب الله تعالى لبني آدم عقلاً راجحاً، وعاطفة قوية وهادئة، ودعاهم إلى استعمالهما وفق الحكمة والعدل في مجالات الحياة المختلفة، وإيثار جانب المنفعة العامة وسبل الخير في كل تعامل بينهم، ولا يكون ذلك إلا باللين، قال تعالى: (فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ) (آل عمران. الآية:159)

ثالثاً؛ تفاضل الناس في الإقناع:

إنّ القدرة على الإقناع من المهارات العالية التي يمكن أن يمتاز بها الإنسان عن قرنائيه، فتكون له القدرة على الإقناع بالحجة والبرهان القاطع، ويستعمل هذه الميزة الإنسان المسلم في الدعوة إلى ربه، كما يفعل الأنبياء، ومنهم إبراهيم عليه السلام، إذ يقول الله تعالى: (وَتِلْكَ حُجَّتُنَا آتَيْنَاهَا إِبْرَاهِيمَ عَلَى قَوْمِهِ نَرْفَعُ دَرَجَاتٍ مَّنْ نَّشَاءُ إِنَّ

رَبَّكَ حَكِيمٌ عَلِيمٌ) (الأنعام. الآية: 83)، وفي هذا قال القرطبي (ت: 671/هـ 1273م) في تفسيره "الجامع لأحكام القرآن": " (وتلك حجتنا آتيناها إبراهيم) تلك إشارة إلى جميع احتجاجاته حتى خاصمهم وغلّبهم بالحجة" (25)

وقال ابن ناصر السعدي (ت: 1376/هـ 1956م) في تفسيره "تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان": " (وتلك حجتنا آتيناها إبراهيم على قومه)؛ أي علا بها عليهم وحاجهم بها، و(نرفع درجات من نشاء) كما رفعنا إبراهيم عليه السلام في الدنيا والآخرة، فإن العلم يرفع الله به صاحبه فوق العباد درجات، خصوصاً العالم العامل المعلم فإن الله يجعله للناس إماماً بحسب حاله" (26)

المطلب الثالث؛ ركائز الإقناع في القرآن الكريم:

- التدرج في ممارسة الإقناع:

يحتاج الإقناع في كثير من الأحيان إلى وقت أكبر وتدرج أنسب مع المتلقي، من أجل إنجاز عملية التغيير، إذ على المخاطب أن يسلم جدلاً ببعض ما يبدو منطقياً في مجادلة المتلقي، فلا يعترض عليه بشدة، بل يستعمله وسيلة في زيادة درجة الإقناع، لينتقل انطلاقاً من المسلم به مع المتلقي إلى حجة مماثلة يبرهن بها على صحة ما يدعو إليه، وقد أعطى الله مثلاً عن هذا التدرج في مجادلة إبراهيم عليه السلام مع النمرود، يقول الله تعالى: (أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أَحْيِي وَأُمِيتُ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الضَّالِّينَ) (البقرة. الآية: 258)

والتسليم بالأمر يجعل المتلقي أكثر اقتناعاً، فلا يواصل جداله انطلاقاً من كبرياء الذات والشعور بالهزيمة، وإنما بحثاً عن الحقيقة إن لم تقنعه الفكرة المطروحة، وفي هذا يقول تعالى على لسان أنبيائه: (وَإِنَّا أَوْ إِيَّاكُمْ لَعَلَىٰ هُدًى أَوْ فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ) (سبأ. الآية: 24)

قال ابن جرير الطبري (ت: 310/هـ 923م): "وقد علم أنه على هدى وأنهم على ضلال مبين ولكنه رفق بهم في الخطاب فلم يقل أنا على هدى وأنتم على ضلال" (27)، وقال الإمام القرطبي: "هذا على وجه الإنصاف في الحجة" (28) ويمثّل هذا التدرج والتسليم احتراماً لرأي المتلقي، قوله تعالى: (قُلْ لَا تُسْأَلُونَ عَمَّا أَجْرَمْنَا وَلَا نُسْأَلُ عَمَّا نَعْمَلُونَ) (سبأ. الآية: 25)

- يسر الدين في مضمونه:

ينطلق الخطاب الإقناعي في القرآن الكريم انطلاقاً من كون دين الإسلام دين رحمة ويسر، وليس دين عنف وقهر، إذ تراه يخاطب أدنى المستويات العقلية والإدراكية في الإنسان، فهو يخلو من التعقيدات الفلسفية والميثاقية، ويمكن لأي فرد أن يفهمه بكل سهولة سر، وإن لم يملك رصيذاً معرفياً قوياً، فالله يريد بالناس اليسر، يقول الله تعالى: (يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ) (البقرة. الآية: 185)

- الثقافة العامة:

إن نجاح المخاطب في إقناع المتلقين ينطلق من ثقافة عامة يجادل بها المعارضين فلا ينحصر في موضوع واحد، بل ينتقل إلى مجالات أخرى متنوعة تخدم موضوع فكرته والخطاب القرآني قد تناول مختلف مجالات الحياة لإثبات صحة العقيدة، يقول الله تعالى: (وَنَزَّلْنَا عَلَيْكَ الْكِتَابَ تَبْيَانًا لِّكُلِّ شَيْءٍ وَهُدًى وَرَحْمَةً وَبُشْرَىٰ لِلْمُسْلِمِينَ) (النحل. الآية: 89)

- المنطق السليم والحجة الصادقة:

إن نجاح الخطاب في إقناع المتلقين يكمن كذلك في ابتعاد المخاطب عن محاولة إثبات صحة ما يدعو إليه بالخرافات والسحر والأكاذيب التي لا يصدقها عقل، أو التي لا تنبني على أسس علمية أو منطقية، يقول الله تعالى: (وَقَالُوا لَوْلَا أُنزِلَ عَلَيْهِ آيَاتٌ مِّن رَّبِّهِ قُلْ إِنَّمَا الْآيَاتُ عِنْدَ اللَّهِ وَإِنَّمَا أَنَا نَذِيرٌ مُّبِينٌ. أَوَلَمْ يَكْفِهِمْ أَنَّا أَنْزَلْنَا عَلَيْكَ الْكِتَابَ يُتْلَىٰ عَلَيْهِمْ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَرَحْمَةً وَذِكْرَىٰ لِقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ) (العنكبوت. الآية: 50-51)

ويطلب القرآن الكريم من الناس السير في الأرض والبحث بشكل علمي عن حقائق الأشياء للتأكد من وحدانية الله وقدرته، وليس اختراع الأكاذيب، بينما الأمور واضحة جلية، يقول تعالى: (قُلْ سِيرُوا فِي الْأَرْضِ فَانظُرُوا كَيْفَ بَدَأَ الْخَلْقَ ثُمَّ اللَّهُ يُنشِئُ النَّشْأَةَ الْآخِرَةَ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ) (العنكبوت. الآية: 20)

تعالى قد خلق للإنسان عقلا ليفهم به ويبصر به الحقائق، ودعاه إلى استعماله واعتماده، وعدم تغييبه أبداً، يقول تعالى: (أَمْ تَحْسَبُ أَنَّ أَكْثَرَهُمْ يَسْمَعُونَ أَوْ يَعْقِلُونَ إِنْ هُمْ إِلَّا كَالْأَنْعَامِ بَلْ هُمْ أَضَلُّ سَبِيلًا) (الفرقان. الآية: 44). ومن ثم فإن أهم المنطلقات التي ينجح بها المخاطب في عملية الإقناع هي احترام العقل الإنساني، واعتماد الحجج العقلية والمنطقية في الجدل والحوار.

- الرفق واستعمال القول اللين:

يطلب القرآن الكريم من المخاطبين الداعين إلى دين الحق أيًا كانوا، أن يترفقوا في كلامهم مع المعارضين، بالقول اللين والكلمة الطيبة، والدعوة إلى الخير، يقول الله تعالى: (أَذْهَبَ أَنتَ وَأُخُوكَ بِآيَاتِي وَلَا تَنِيَا فِي ذِكْرِي. أَذْهَبَا إِلَىٰ فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَىٰ. فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَّيِّنًا لَّعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَحْشَىٰ. قَالَا رَبَّنَا إِنَّنَا نَخَافُ أَنْ يَفْرُطَ عَلَيْنَا أَوْ أَنْ يَطْغَىٰ. قَالَ لَا تَخَافَا إِنِّي مَعَكُمْ أَسْمَعُ وَأَرَىٰ. فَأْتِيَاهُ فَقُولَا إِنَّا رَسُولَا رَبِّكَ فَأَرْسِلْنَا مَعَنَا بَنِي إِسْرَائِيلَ وَلَا نُعَذِّبَهُمْ قَدْ جِئْنَاكَ بِآيَةٍ مِّن رَّبِّكَ وَالسَّلَامُ عَلَيَّ مَنِ اتَّبَعَ الْهُدَىٰ) (طه. الآية: 42-47)

فبالرغم من جبروت فرعون إلا أن الله يطلب من موسى وأخيه هارون عليهما السلام أن يترفقا في الحديث معه، ويكون قولهما ليّنا.

ويطلب القرآن الكريم التزام الحكمة دائماً في الخطاب وحوار المعارضين، يقول الله تعالى: (ادْعُ إِلَىٰ سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بَالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ) (النحل. الآية: 125)

يقول ابن ناصر السعدي في شرح الآية: "أي ليكن دعاؤك للخلق، مسلمهم وكافرهم، إلى سبيل ربك المستقيم، المشتغل على العلم النافع، والعمل الصالح، بالحكمة، أي: كل أحد على حسب حاله وفهمه، وقوله وانقياده ومن الحكمة، الدعوة بالعلم، لا بالجهل، والبدء بالأهم فالأهم وبالأقرب إلى الأذهان والفهم، وبما يكون قبوله أتم، وبالرفق واللين، فإن انقاد بالحكمة وإلا فينتقل معه إلى الدعوة بالموعظة الحسنة، وهو الأمر والنهي المقرون بالترغيب والترهيب إما بما تشتمل عليه الأوامر من المصالح وتعدادها، والنواهي من المضار وتعدادها، وإما بذكر إكرام من قام بدين الله، وإهانة من لم يقيم به، وإما بذكر ما أعد الله للطائعين، من الثواب العاجل والآجل وما أعد للعاصين من العقاب العاجل والآجل، فإن كان المدعو يرى أن ما هو عليه حق، أو كان داعيه إلى الباطل، فيجادل بالتي هي أحسن، وهي الطرق التي تكون أدعى لاستجابته عقلا ونقلا، ومن ذلك، الاحتجاج عليه بالأدلة التي كان يعتقدونها، فإنه أقرب إلى حصول المقصود، وأن لا تؤدي المجادلة إلى خصام أو مشاتمة، تذهب بمقصودها، ولا تحصل الفائدة منها، بل يكون القصد منها هداية الخلق إلى الحق لا المغالبة ونحوها..." (29).

ومن شروط الخطاب الإقناعي مراعاة حال الناس ولغتهم وتفكيرهم، يقول الله تعالى: (وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانٍ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ) (إبراهيم. الآية:4).

• خاتمة المقال والتوصيات:

توجّه الخطاب الإقناعي في القرآن الكريم إلى العقل البشري، داعيا الناس إلى الالتزام به والنظر في الموجودات المحيطة، وكذا التزام الروح الإنسانية والتعقل في التعامل مع بعضهم البعض، وهدف ذلك كله هو تثبيت العقيدة في النفوس، والعمل على تماسك الفرد أمام كل ما يمكنه أن يغيّب عقله، إضافة إلى إثارة العواطف الفطرية النقية في نفوس المخاطبين، من أجل صفاء سريرتهم وعدم المكر ببعضهم البعض.

ذلك فإن الخطاب الإقناعي في القرآن الكريم لا يتمسك بفكرة واحدة لإقناع الآخر، إذ إنه يغيّر الفكرة حين يرى تعصبا أو عدم فهم للفكرة الأولى، ويكون رقيقا بالمتلقي، لأن التحدي -ولو بالحجة الدامغة- مدعاة للبعث والإصرار على عدم تقبل الفكرة وإن كانت صحيحة، فالأصل أن تكون لغة الحوار شديدا تتبادله بالارتقاء في طريقة التفكير والأداء، لا صخرا تنقاذفه بالملاعنة والسباب والتعصب.

فمثلا حين قال النبي إبراهيم عليه السلام للنمرود إن الله يأتي بالشمس من المشرق فأت بها من المغرب، رد عليه النمرود بأنه يستطيع فعل ذلك، فقتل رجلا حرا وأطلق سراح رجل حكم عليه بالموت من قبل، لكن إبراهيم لم يجادله في هذه النقطة إذ بدا الفهم مختلفا بينهما، فانتقل إلى فكرة أقوى، وهي قوله إن الله يأتي بالشمس من المشرق فأتبها من المغرب، فبهت النمرود.

وختاما لهذا المقال نجمل توصياتنا في ضرورة تعلم أسس إقناع الآخر انطلاقاً من الخطاب القرآني، بما يخدم مصلحة الوطن وكذا الإنسانية، ويحقق سبل الخير في المجتمع، بالعمل على فهم أساليب القرآن الإقناعية، وتحقيق القدرة على كتابة الخطاب الإقناعي، من أجل تعلم التفكير السوي واحترام وجهات النظر المختلفة. وينبغي أن نعمل على تحقيق التوازن بين متطلبات الروح والجسد، وبين الماديات والمعنويات، في الخطاب الإقناعي، بإقامة دورات في فنون الحوار والإقناع وسبل التأثير التي يكتسب بها المتلقي مهارات الوصول إلى قلب المتحاور، من خلال إتقان التدرج في ممارسة الإقناع، وسهولة التواصل والرفق بالمتلقي والقول السديد واللين، واعتماد الحجة الصادقة بعيداً عن المصالح الشخصية الضيقة.

• الهوامش

- 1- الرازي (محمد بن أبي بكر): مختار الصحاح. دار عمار، عمان، الأردن، ط:9، 2005م ج:2. ص:231.
- 2- ابن فارس (أبو الحسين أحمد بن زكريا): معجم مقاييس اللغة. تحقيق: عبد السلام هارون. دار الجيل، بيروت، ط:1 1991م، ص:864-865
- 3- المرجع نفسه. ص: 864
- 4- الفيومي (أحمد بن علي): المصباح المنير في غريب الشرح الكبير. المكتبة العلمية، بيروت، 1987م، ج:2. ص:517.
- 5- العوشن (عبد الله): كيف تقنع الآخرين. دار البشائر الإسلامية، بيروت، لبنان، 2011م، ص:26
- 6- أبو عرقوب (إبراهيم): الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي. دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، عمان، ص:189
- 7- انظر: ابن منظور (أبو الفضل بن مكرم): لسان العرب. طبعة دار الجيل، بيروت، 1988م، مجلد:8، ص:297.
- 8- إبراهيم (مصطفى) وآخرون: المعجم الوسيط. دار الدعوة، إسطنبول، تركيا، 1989م، ج:2، مادة (قنع)
- 9- إدريس (سهيل): المنهل؛ قاموس فرنسي عربي. دار الآداب للنشر والتوزيع. بيروت، 2007م، ص:900 .
- 10- المرجع نفسه ص:30
- 11- العوشن (عبد الله): كيف تقنع الآخرين. ص:26
- 12- أبو عرقوب (إبراهيم): الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي. ص:189.
- 13- الخوارزمي (محمد أحمد بن يوسف): مفاتيح العلوم. تحقيق: إبراهيم الأبياري. دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان، ط:2، 1989م ص:177 .
- 14- ينظر: الخطابي (أبو سليمان حمد بن محمد إبراهيم): بيان إعجاز القرآن رسالة ضمن ثلاث رسائل في إعجاز القرآن، تحقيق: محمد خلف الله وزغول سالم. دار المعارف، القاهرة، ط:3، 1976م، ص:24 .
- 15- القرطاجني (حازم): منهاج البلغاء سراج الأدباء. تحقيق: محمد الحبيب بن الخوجة. دار الكتب الشرقية، تونس، (د.ت) ص:20

- 16- ابن كراد (سعيد): الصورة الإشهارية؛ آليات الإقناع والدلالة. المركز الثقافي العربي، بيروت- الدار البيضاء، 2009م، ص: 187- 188 .
- 17- النقاري (حمو): حول التقنين الأرسطي لطرق الإقناع وسالكه، مفهوم الموضوع. مقال بحث منشور في مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية، جامعة فاس، المغرب. 1987م، ص: 88
- 18- عبد الرحمن (طه): في أصول الحوار وتجديد علم الكلام. المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، ص: 38 .
- 19- المرجع نفسه. صفحة نفسها
- 20- انظر: المرجع نفسه. ص: 39 .
- 21- المرجع نفسه. الصفحة نفسها
- 22- الريفى (هشام): الحجاج عند أرسطو، ضمن كتاب أهم النظريات الحجاجية في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم. منشورات كلية الآداب منوبة، تونس، 1998م، ص: 141
- 23- هنريش (بليت): البلاغة والأسلوبية، نحو نموذج سيميائي لتحليل النصوص. ترجمة: وتقديم وتعليق: محمد المعمري. دار إفريقيا الشرق للنشر والتوزيع، الدار البيضاء، المملكة المغربية، 1999م، ص: 102 .
- 24- العبد (محمد): النص والخطاب والاتصال. الأكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي، القاهرة، مصر، ط: 2، 2005م، ص: 192 .
- 25- القرطبي (محمد بن أحمد الأنصاري): الجامع لأحكام القرآن. تحقيق: أحمد عبد العليم. دار الكتاب العربي، مصر ط: 3، 1387هـ ج: 7. ص: 30
- 26- السعدي (ابن ناصر): تيسير الكريم الرحمن ف تفسير كلام المنان. المكتبة العصرية، بيروت، 2002م ص: 263
- 27- الطبري (محمد بن جرير): جامع البيان عن تأويل آي القرآن. تحقيق: محمد محمد شاكر. دار المعارف، مصر، (د.ت) ج: 2، ص: 14.
- 28- القرطبي (محمد بن أحمد الأنصاري): الجامع لأحكام القرآن. ج: 14، ص: 298.
- 29- السعدي (ابن ناصر): تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان. ص: 399.