

**بلاغة الإقناع في كتاب البرهان في وجوه**

**البيان لابن وهب (ت335هـ)**

**مقاربة حجاجية**

**إعداد**

**د/ محمد يزيد سالم**

**قسم اللغة والأدب العربي، كلية اللغة والأدب العربي والعلوم**

**جامعة باتنة 1/ الجزائر**

الملخص:

أصبح الحجاج أنجع مقارنة لتحليل النصوص، بالنظر إلى المرونة التي يتميز بها، وانفتاحه على أكثر الأشكال الخطابية، واستفادته من التداولية المعاصرة التي قدّمته في صورة جديدة موضوعاً ومنهجاً. والحجاج قديم ضارب الجذور في أعماق تاريخ الحضارتين الغربية والعربية؛ هذه الأخيرة التي تميّزت بفنّ البلاغة الذي ارتوى من تيارين هامّين، أولهما: إمتاعي جمالي، والثاني: إقناعي حجاجي. ويتفق كثير من الدارسين والنقاد العرب على الدور البارز الذي قام به العالم " ابن وهب" في خدمة التيار الثاني، فهو يعدّ بامتياز رجل حجاج ومحاورة، ومتكلماً عارفاً بتقاليب الكلام وضروب الإقناع. ونحاول في هذا المقال الوقوف على الجوانب التداولية الحجاجية لبلاغة الإقناع عنده من خلال كتابه " البرهان في وجوه البيان".

الكلمات المفتاحية:

الحجاج؛ الإقناع؛ البلاغة؛ التداولية؛ الخطاب.

Abstract:

the argumentation has become the most effective approach to analyzing texts, given to the flexibility it is characterized by, its openness to the most rhetorical forms, and its benefit from contemporary pragmatics, which presented it in a new picture as a subject and method.

and the argumentation are ancient and deeply rooted in the history of the Western and Arab civilizations. this last one was characterized by the art of rhetoric, which was drawn from two important currents, the first: enjoyable and aesthetic , and the second: Persuasive and argumentative.

and Many Arab scholars and critics agree on the prominent role played by the scholar " Ibn Wahab" in the service of the second current, and he is considered, with distinction, as a man of argumentation and dialogue, and a speaker who knows the

purposes of speech and the ways of persuasion.

In this article, we try to stand on the argumentative aspects of his rhetoric of persuasion through his book "Al-Burhan fi Wojoh al-Bayan".

**Keywords:** *The argumentation; The persuasion; The rhetoric; The pragmatics, The discourse.*

### مهّاد:

يعدّ الإقناع وسيلة هامة من وسائل التواصل وغاياته ومقاصده، وبما أنّ البلاغة العربيّة جاءت من أجل التواصل؛ فالإقناع واحد من أهم الوظائف التي من أجلها وُضعت؛ لأنّه أحد طرفي العلاقة الموجودة بين رسالة تهدف إلى توجيه الفكر أو الاعتقاد، وطرفها الثاني هو الاقتناع، وهذان الطرفان متلازمان وجوداً وعدمًا، فلا وجود للاقتناع - قطعاً- دون وجود الإقناع.

وإنعام النّظر في تراث "ابن وهب" يؤكّد بروز الجانب الحجّاجي في مؤلفه "البرهان في وجوه البيان" الذي سنتناوله بالدراسة والتحليل، بغية تحديد الوجوه الإقناعيّة من خلال الآليات التي استند عليها واعتمدها من خلال تقسيمه للبيان العربي، وفي الأجناس الخطابيّة التي ركّز عليها وبسط الحديث عنها، وفي توظيفه للمفوضات والاصطلاحات الحجّاجيّة الإقناعيّة، وشرحه لها وتوضيحه لمقاصدها، وفي كشفه للمغالطات، والسفسطات، والأكاذيب.

وينطلق بحثنا من جملة سوّالات أهمّها: ما أبعاد الطرح الحجّاجي والإقناعي وتشكّلاته في كتاب "البرهان في وجوه البيان" لابن وهب؟ وما القيمة المعرفيّة والمنهجيّة للأطروحات التي جاء بها وبسط الحديث عنها من منظور الفكر اللّساني الحديث؟ وما مدى إسهامها في تشكيل معالم الدّرس الحجّاجي العربيّ القديم؟

### 1- مفهوم الحجّاج:

تكاثرت زوّى اللّسانيين حول مفهوم "الحجّاج" فقد عرفه كلّ من "موشلار" (Moschler) و"ريبول" (reboul)، في معجمهما "المعجم الموسوعي للتداولية" بقولهما: "إنّ الحجّاج في معناه العام هو مجموعة الخطط الخطابيّة

المستعملة من المخاطب لإقناع الجمهور" (Moschler Et reboul, 1994, P88).  
 أمّا "ديكرو" (Ducrot) و"أنسكومبر" (Anscombe) فقد عرفاه بقولهما: "إنَّ المتكلِّم إذ يُحاجُّ إنَّما يُقدِّم قولاً أولاً (ق1)، أو مجموعة من الأقوال تقود إلى الإذعان والتسليم بقول آخر (ق2) أو مجموعة من الأقوال الأخرى" (Ducrot et Anscombe 1997, p8).

حيثُ يمثل (ق1) حجة ينطلق منها في الحدث الحجاجي، في حين أنَّ (ق2) تمثل النتيجة التي يروم المتكلِّم تصديق المستمع بها.

في حين يعرفه كل من "بيرلمان" (Perelman) و"تيتيكاه" (tytica) بأنه: "درس تقنيات الخطاب التي من شأنها أن تؤدِّي بالأذهان إلى التسليم بما يعرض عليها من أطروحات أو أن تزيد في درجة ذلك التسليم" (الصولة، دت، ص 299).  
 والملاحظ أنَّ هذا القول يُولي "الإقناع" مكانته، وذلك بأن جعل منه لب العملية الحجاجية. كما اعتبره أثراً مستقبلياً يتحقق بعد التلّفظ بالخطاب، لينتج عنه القرار بممارسة عمل معيّن أو اتّخاذ موقف ما سواء بالإقدام أو الإحجام، وبهذا فدور الحجاج يقف عند هدف تحقيق الإقناع. وهذا الحد هو ما يمنحه صلاحيته لاستعماله آلية في السياقات المتنوعة مثل الدعوة إلى الله، وطلب الحقوق، والإقلاع عن المخدرات والعادات السيئة، وغير ذلك (الشهري، 2004م، ص 457).

ويعرفانه- بيرلمان وتيتيكاه- في موضع آخر بقولهما: "غاية كل حجاج أن يجعل العقول تدعن لما يُطرح عليها أو يزيد في درجة ذلك الإذعان فأنجع الحجاج ما وُفق في جعل حدّة الإذعان تقوى درجتها لدى السامعين بشكل يبعثهم على العمل المطلوب (إنجازهم أو الإمساك به)، أو هو ما وُفق على الأقل في جعل السامعين مهينين لذلك العمل في اللّحظة المناسبة" (الصولة، دت، ص 299).

والذي يبدو من هذا التعريف أنَّ "بيرلمان" و"تيتيكاه" لم يُعرفا "الحجاج" تعريفاً محدداً، وإنَّما عرفاه حسب غايته والهدف المنشود منه، وهو ما يجعلنا نسبي مقاربتهم بما يكونها مقارنة بلاغية هو تواشج تعريف البلاغة والحجاج عندهما في مستوى الهدف والغائية ثم أليست من غايات البلاغة ضمان اذعان الجمهور وتسليمه وتُشدان دفعه إلى ما يطلبه المتكلم من عمل المطلوب منه" (التأجج، 2007م، ص 167).

وقد ذكرا- بيرلمان وتيتيكاه- أنَّ الحجاج على ضربين (بوجادي، 2009م، ص 107):

الأول: تُمثله البلاغة البرهانية، حيث يقوم على البرهنة والاستدلال، ويُتبع الجانب الاستدلالي في المحاجّة، يعتمد على العقل، وهو خاص بالفيلسوف، وجمهوره ضيقٌ للسامعين.

الثاني: حجاج أوسع من السابق، ويهتم بدراسة التقنيات البيانية التي تسمح بإذعان المتلقي، وغرضه دغدغة العواطف والإثارة والأهواء، واستفزاز السامعين. وممّا يجب معرفته أنّ الحجاج قد يكون حجاجاً جدلياً (مناقشة أو محاوراة جدلية)، وقد يكون حجاجاً خطابياً، ولكن الإقناع الحادث في المحاوراة الجدلية تسمّى تبكيتاً؛ لأنّ تلك المحاوراة تقوم بين طرفين كلاهما يُحاول تخطئة الطرف الآخر مستعملاً البرهانيات من مقدمات وعلائق، ونتائج صورية منطقية، أمّا الإقناع الحادث في الخطاب الحجاجي فهو تقريب بين المتحدث والمتلقي، وليس بالضرورة أن يستخدم البرهانيات الصورية بحرفيتها المستعملة في المحاوراة الجدلية البرهانية، بل قد يستعملها بصورة بسيطة، أو قد يستعملها حججا مختلفة، ويُمكن أن تكون تلك الحجج (والتي أسماها أرسطو التصديقيات) حجاجاً خارجية (كالشهود واليمين) في بعض أنواع الخطابة (رقيق، 2014م، ص 112).

هذا وقد تتحقق الحجة على شكل لفظة، أو قول، أو خطاب بأكمله. كما في المثال

التّالي:

" لقد وجدنا الآلة التي قُتلت بها الضحية عند زيد".

" فهذا القول يتضمن حجة، ووجود الآلة عند زيد حجة ودليل على أنّه هو القاتل، وكفي أن يتلفظ المتكلم بهذه العبارة التي هي في الوقت ذاته حجة لغوية، ليكون بذلك قد حدّد وجهة الخطاب، وحدّد المسار الذي ينبغي أن يسير الحوار فيه، بل ومسار البحث الذي يقوم به رجال الشرطة، وإذا سلّم المخاطب أو المستمع بهذه الحجة فهو ملزم بقول النتيجة التي يُمكن أن تستنتج منها، ومعلوم أنّ النتائج الممكنة أو المحتملة تتعدّد بتعدّد السياقات التي ترد فيها الحجة المقصودة" (العزاوي، 2006م، ص 127-128).

وبناءً على ما سبق يُستنتج أنّ الحجاج بمعناه الاصطلاحي، يدلُّ على صنف مخصوص من العلاقات المودعة في الخطاب، والمُدرجة في اللسان ضمن المحتويات الدلالية، والخاصية الأساسية للعلاقة الحجاجية أن تكون درجية أو قابلة للقياس بالدرجات؛ أي أن تكون واصله بين سلالمة (النّجار، 2013م، ص 104-105).

## 2- خصائص الحجاج:

للحجاج أربعة خصائص على الإجمال هي (أزابيط، 2010م، ص 299-300):

1- يضم الحجاج عدّة أشخاص منتجين له أولاً، ومتقبلين له ثانياً، بما في ذلك العموم أو الحضور، وهذه الخاصية يغدو الحجاج ظاهرة اجتماعية (Sociale)، حيثُ تتخصص هذه الاجتماعية بتخصص موضوع الحجاج وفنائه ومجاله المعرفي على المستوى الماصدي والمستوى المفهومي.

2- ليس الحجاج ممارسة تأملية (Speculatif)، بل هم عملية تهدف إلى خلق تأثير (Influence) في الآخرين، وهو بهذا وجود فكري فعلي، يتجه نحو ممارسة الأنبة، وتتحكم فيه معطيات المُجابهة والمدافعة، بقدر الإمكان والضرورة.

وهو بهذا -أيضاً- مناخ تداولي " تعيش فيه كل الأطراف المتحاوره، فتتنفس به العقول والقلوب على حدٍ سواء، سلبياً أو إيجابياً".

3- وسيلة الحجاج التبرير والتعليل، كما يستخدم البرهنة لصالح الأطروحة أو الفكرة التي يُدافع عنها، بطريقة لا تنم فرض أو قوة.

وعليه فإنّ هذا الإجراء يحتوي على عناصر عقلية (Rationnel)، كما يحتوي على علاقات تربطه بالتعليل (Raisonnement) والمنطق (Logique)، ودون أن تضرب هذه العناصر في ثنايا التجريد التعليلي وما ورائيات المنطق.

وبهذه الخاصية يصبح " الحجاج " فعلاً عقلانياً (Acterationalnel) دون أن يتمخض للعقلانية الخالصة.

4- لا يتم الحجاج إلاً باللغة وداخلها، وسواء اعتبرت اللغة وسيلة أو هدفاً، أو كانت اللغة ثابتة (جمل وقضايا ونصوص...) أو متغيرة (ملفوظات وتعايير...)، فالكل تلحقه النمذجة الإجرائية الحجاجية.

## 3- مفهوم الإقناع:

معلوم أنّ فعل "الإقناع" وتوجيهه يبنني دوماً على افتراضات مسبقة بشأن عناصر السّيقا خصوصاً المرسل إليه، والخطابات السابقة، والخطابات المتوقعة، وقد جعل "ريبول" الوظيفة الإقناعية من وظائف البلاغة التي جاءت من أجل "التواصل والإقناع والإمتاع" (مفتاح، 2001م، ص 38): "ولكي تكون الوظيفة الإقناعية أولية، فإنّها ليست الوحيدة. وإذا كانت هي فن الإقناع بالخطاب وجب التأكد أنّه - أي الخطاب - ليس

أبدأً حدثاً معزولاً، بل على العكس من ذلك، فإنه يُقابل خطابات سبقتها أو سبقتها والتي قد تكون ضمنية [...] فالقاعدة الأساسية للبلاغة هي أنّ الخطيب الذي يخُطب أو يكتب بهدف الإقناع، ليس أبداً وحيداً، وإنه يُعبر دائماً عن ذاته مع أو ضد خطباء آخرين، أي إنّ هناك دائماً ارتباطاً بخطابات أخرى" (الشهري، 2004م، ص445).

هذا ويُعرّف "فيليب بروتون" (philipebreton)، "الإقناع" بأنه: "واحد من الحالات الأساسية للتواصل، وذلك تبعاً لكون القصد هو التّعبير عن إحساس أو حالة أو نظرة خاصة إلى العالم أو إلى الذات، أو الإخبار؛ أي الوصف الموضوعي إلى أقصى درجة لمقام ما، أو بالإضافة إلى ذلك الإقناع أي التوجه إلى المستمع بالمبررات المقبولة لتبني رأي ما" (Breton.communication.p4).

والإقناع عند ريبول" يقصد به: "دفع أحد ما إلى الاعتقاد بشيء ما" (Reboul.p5). وهو يرى أنّ التّمييز بين "الإقناع" (Convaincre) و"الاقناع" (Persuader) يرمي إلى تفضيل "الإقناع": "لأنه لا يعمل من أجل أن يتأكد المخاطب فقط، بل هو يعمل أساساً من أجل أن يعقل ويفهم، ومع ذلك فهذا التمييز - في نظره - يتكأ على إيديولوجية معيّنة، فهي تقابل في الإنسان بين كائن الاعتقاد والإحساس وكائن الذكاء والعقل، وتسلم بأنّ الثاني قابل للضبط بعيداً عن الأوّل أو حتى ضده (ينظر: المرجع نفسه، الصفحة نفسها).

ويشتمل "الإقناع" في الخطاب - حسب أوليفي ريبول - على مظهرين : الواحد يسمّيه "حجاجياً" (Argumentatif)، والثاني "أسلوبياً" (Oratoire)، وهما مظهران ليس من السهل التمييز بينهما.

ومعلوم أنّ "الإقناع" يتوقف على القول الذي يجب بناؤه حجاجياً، والعمل على تعبئته بالأدلة القادرة على إقامة الاعتقادات أو تغييرها؛ لأنّ "الإقناع" كما أكد "أرسطو": "يحدث عن الكلام نفسه إذا أثبتنا حقيقة بواسطة حجج مقنعة مناسبة للحالة المطلوبة" (طاليس، 1986م، ص30-31).

ويبدو من هذا الكلام أنّ "أرسطو" لا يلغي دور المقومات الأسلوبية والتصويرية في الفعالية التأثيرية للقول، ذلك أنّ "النسيج القضوي" (المضمون) وحده لا يبني الإقناع، بل إنّ جمالية القول خادمة للغاية نفسها (عادل، 2013م، ص55).

وهكذا يظهر أنّ "الإقناع" في الخطابة الأرسطوية يتأتى بتظافر أركان ثلاثة هي:

اللُّغوس (Logos)؛ أي القول بما هو فكر، والأخلاق (Ethos) أخلاق القائل، والانفعال (Pathos) انفعال المقول له" (ريفي، د ت، ص 265).

أمّا "توماس شايدل" (Thomas Scheidel) فيذهب إلى أنّ المقصود بالإقناع هو "محاولة واعية للتأثير في السلوك" (Scheidel thomas.1967.p1).

والذي يظهر من هذا التعريف أنّ "الإقناع" عبارة عن عملية تروم توضيح وبيان كيفية إشباع حاجات الفرد، وكذا تحقيق رغباته ونزواته المختلفة.

هذا ويشترط الباحث المغربي الثبّت "طه عبد الرحمن" في تحقيق "الإقناع" ألاّ يُكره المخاطب مخاطبته ولا يُزمره، وإنّما يعتمد على أساليب الاستدلال المتنوعة في الوصول إلى مبتغاه، وذلك بمشاركة المخاطب له اعتقاداته وأفكاره، ومن هذه الأساليب التي ذكرها "طه عبد الرحمن" ما يُسمّى "بالصنف الحجاجي"، فتحصيل الاقتناع لدى المخاطب يجعله في منزلة المخاطب فكأنّ الاعتقاد اعتقاده، وكأنّ الرأي رأيه، وأمّا إن حدث حدثٌ ولم يقتنع المخاطب مخاطبًا، فيقدّم الأول رأيه ويشرك الثاني في اعتقاداته وأفكاره محاولاً إقناعه قدر الإمكان، فربما يحصل الاقتناع من الثاني وربما لا يحصل (عبد الرحمن، 2007م، ص 38).

تجدد الإشارة في هذا المقام إلى أنّ "طه عبد الرحمن" لا يرى فرقاً بين "الإقناع" و"الاقتناع"؛ ذلك أنّ "الإقناع" يصدر من المخاطب، و"الاقتناع" يصدر من المخاطب. وعليه يكون "الاقتناع" مرتباً عن "الإقناع".

كما ذهب- طه عبد الرحمن- إلى أنّ بناء الفعل الحجاجي لا يختلف عمّا يتطلبه الخطاب من ضرورة مراعاة هدف المرسل والمرسل إليه، وكذا العناصر السياقية الأخرى؛ لأنّ أي إقناع يتوسّل حتماً بآليات متعدّدة يتفاوت ادراكها والوعي بها من قبل المعنيين، بل قد يستعين المتكلم بعناصر يعلمها المخاطبون، لكنهم لا يتوقعون حضورها في مقامهم الخاص.

بناءً عليه كان الخطاب- عنده- مرتبطاً بتوصل المتكلم إلى إقامة علاقات عميقة ورهيفة بين آليات وعناصر لم يكن من المتوقع حصول تلك العلاقات بينها، وبالتالي فعناصر المفاجأة الطريفة تعدّ من أبرز الخطط في مجالي الملفوظ والمكتوب على السواء، فالحدق في توظيف الآليات التواصلية واستغلالها بالطرق التي لم تكن معهودة يعدّ أمراً مهماً تتجلّى براعة مرسل الخطاب (مقدم، 2017م، ص 632).



وحتى يُحَقِّقَ "الإقناع" أهدافه المرجوةً لابدَّ له أن يمرَّ بعدَّة مراحل هي ( ينظر: أحمد الخشاب وأحمد النكلاوي، 1974 م، ص 25):

أ- مرحلة إدراك الشيء (Awareness): وهي المرحلة التي يختبر بها المخاطب أو الجماعة لأول مرَّة الفكرة أو الصورة أو الاتجاه الجديد، وفي هذه المرحلة يُمكن للمخاطب أن يقبل ما قيل له أو يرفض ذلك، ذلك أنَّ فعل "الإقناع" هو "أحد أشكال الفعل الإدراكي، وهو يتعلق بمقام التَّلَفْظ. ويتجلَّى في استدعاء المتكلم لكلِّ أنواع الصبغ والطرق التي تهدف على أن يكون التَّواصل فعالاً، ويقبل المخاطب التعاقد أو التَّفاهم التَّلَفْظي المقترح" (علوي وأسيده، 2010 م، ص 270).

ب- مرحلة المصلحة والاهتمام (Interest): وفيها يُحاول المتلقي أن يلتمس مدى وجود مصلحته فيها بطلبه منه.

ج- مرحلة التقييم أو الوزن (Evaluation): وفيها يبذل المتلقي الجهد للمقارنة بين ما يُمكن أن يُقدم له هذا الأمر أو الاتجاه الجديد، وبين ما تُقدمه له ظروفه الحالية.

د- مرحلة المحاولة (Trial): واختبار أو تجريب أو جس نبض الشيء من قبل المخاطب أو المرسل إليهم من ناحية ومحاولة التَّعرف على كيفية الاستفادة من ناحية أخرى.

هـ- مرحلة التبني (Adoption): وفيها يصل المرسل إليه أو الجمهور إلى حالة الاقتناع الكامل شفهياً وعملياً بالفكرة الجديدة أي بالمطلوب، حيثُ تصبح هذه الفكرة جزءاً من الكيان الثقافي والاجتماعي للفرد والجماعة.

#### 4- أقسام الإقناع:

لا يخفى على أهل التَّدقيق والتَّحقيق أنَّ الإقناع ينقسم إلى: إقناع عقلائي، وإقناع خداعي:

أ- الإقناع العقلائي: وهو أحد أشكال النفوذ المرغوبة، ويتم ذلك عن طريق الاتِّصال العقلائي هذا الشكل الذي يقوم به (أ) ليتمكن (ب) من الوصول إلى فهم الموقف الحقيقي من خلال توفير المعلومات الصحيحة، حيثُ يتفق الإقناع عن طريق الاتِّصال العقلائي مع مبدأ الأخلاقي الذي دعا إليه "كانط" (Kant) ومفاده أن المرء لابدَّ أن يتعامل مع أقرانه من البشر بوصفهم غايات في ذاتهم وليس منطلقاً كوسائل للوصول إليه (مصباح، 2005 م، ص 17).

ب- الإقناع الخداعي: ويتمثل هذا النوع من الإقناع في صور غير أمينة للاتصال، لا تتصنَّ نقل المعلومات الصحيحة فحسب، وفي هذه الحالة يُمكن أن يكون الإقناع مقصوداً؛ حيث يقوم (أ) بإقناع (ب) ليقوم بعملٍ ما، أو سلوك ما، ليس عن طريق تشويه فهم (ب) لهذه البدائل (مصباح، 2005م، ص 17. حاكم، 2015م، ص 122).

والحقيقة أنَّ هذا النوع من الإقناع لا يتوافق مع المبادئ الأخلاقية "لكانط": لأنَّ النَّاسَ ضمن هذا الإقناع لا يُعامل معهم كأهمَّ غايات، وإنما يُعامل معهم على أنَّهم وسائل وأدوات.

ومهما يكن فإنَّ الإقناع الخداعي يجد أرضيته الخصبة في كلِّ من الدعاية المغرضة وفي وسائل الإعلام الإشهارية، وكذا في المجال السياسي (حاكم، ص 122).

### 5- الحجاج والإقناع: أية علاقة؟

يرى "أوستين فريلي" (Austin-Freely) أنَّ الإقناع والحجاج عبارة عن عملية واحدة ولا اختلاف بينهما إلَّا في التوكيد (Emphasis)، حيث إنَّ مدار اهتمام الحجاج هو الدعاوى المنطقية على التوكيد بشكل خاص، ولكنَّه - في الوقت ذاته- يجعل من اختصاصه أيضاً الدعاوى الأخلاقية والعاطفية، أمَّا الإقناع فإنَّه ينعكس على التوكيد الذي يبطل ضده (Freely.Austin.J.1966,p7، نقلاً عن: العبد، 2010م، ص 6).

في مقابل ذلك يرى كل من "هوراد مارتين" (Martin-Howard) و"كينيث أندرسين" (Kennetb Andersen) أنَّ كل اتِّصال هدفه الإقناع، وذلك أنَّه يبحث عن تحصيل رد فعل على أفكار القائم بالاتِّصال (Howard.Boston.1968.p6).

ويبدو أنَّ هذين الباحثين يقصدان بالإقناع هنا: "معناه العام، وليس الإقناع الحجاجي الذي يصدر انطلاقاً عن وسائل منطقية ولغوية خاصة، يُمكن توضيح هذه المسألة بالنظر في نصوص الخطابة العربية. ويكون النص الخطابي نصّاً إقناعياً، ولكنَّه ليس نصّاً حجاجياً بالضرورة؛ لأنَّه لا يُعبر بالضرورة عن قضية خلافية، وهذا يعني أنَّ كل نص حجاجي نص إقناعي، وليس كل نص إقناعي نصّاً حجاجياً بالضرورة عن قضية خلافية، يعني هذا أنَّ كل نص حجاجي نص إقناعي، وليس كل نص إقناعي نصّاً حجاجياً، يرتبط بالحجاج ارتباط النِّص بوظيفته الجوهرية الملازمة في محيط أنواع نصِّية أُخرى كالوصفيات والسرديات" (العبد، ص 45).

وممّا يؤكد أنّ نظرية الحجاج في اللغة تنطلق من فكرة مفادها "أنّنا نتكلم عامة بقصد التأثير، وأنّ الحجاج وظيفة أساسية للغة، وأنّ المعنى ذو طبيعة حجاجية" (الشهري، 2004م، ص 457).

ومعلوم أنّ الخطابة ارتبطت منذ بدايتها بالإقناع، يقول "أرسطو": "فالريطورية قوة تتكلّف الإقناع الممكن في كلّ واحدٍ من الأمور المنفردة" (طالبس، فن الخطابة، 1986م، ص 9)، ومن ثمة يكون المجال الذي تبحث فيه الخطابة هو مجال التأثير والإقناع.

كما أنّ "الإقناع" عند علماء "الحجاج" يقصد به: "التواصل لغاية تغيير سلوك أو موقف" (المودن، 2014م، ص 22). وأنّ "الحجاج" هو: "فن الإقناع" (بلنجر، 2010م، ص 53)؛ لأنّه يُوجّه إلى الشخص الذي نسعى إلى إقناعه، وهو بذلك عبارة عن إجراء يُراد به جعل المخاطب يتبنى موقفاً مخصوصاً، وذلك عن طريق اللجوء إلى حجج وبراهين؛ بغية إثبات صحّة ذلك الموقف.

لكن وعلى الرغم من أهمية إستراتيجية "الإقناع" بوصفها تحقق الهدف الخطابي في كثير من الخطابات، إلّا أنّها لم تجد في الثقافة العربية ما يكفي من الاهتمام- إلّا على شكل شذرات هنا وهناك- وقد "جنى هذا الاختزال كثيراً على البلاغة العربية، إذا جعلنا ننسى جانبها التداولي المرتبط بنظرية الإقناع المعبر عنها بالمحاجة والمخاصمة، والمجادلة، والمنازعة، والمناقشة، والمحاورة، والمناظرة وغيرها" (الشهري، 2004م، ص 454).

## 6- الإقناع والحجاج في بلاغة "ابن وهب":

إنّ قضية الإقناع لا تتحدد في ذاتها وإنّما هي رهان يؤسس قاعدة الحجاج داخل اقتضاءات مجانية متعدّدة، يتمتع فيها المتخاطبون بقسط كبير من الحرية، فإنّ ما يطرحه يدافع عنه الناس لن يكون سوى قول نظري خالص وفارغ من سلطة الإقناع، والحرية شرط ضروري ينبغي استحضاره في كل مقاربة للخطاب الحجاجي (عشير، 2006م، ص 22).

هذا وقد اعتمد "البيان" عند "ابن وهب" في كتابه "البرهان في وجوه البيان" على الاستدلال والإقناع. ومن ثمة ارتبطت بلاغة "ابن وهب" شأنها في ذلك شأن بلاغة

"الجاحظ" بالاتجاه الخطابي،" ويمكن تلمس الصفة الإقناعية في دفاع" ابن وهب" المستميت عن البيان المعرفي، ويظهر ذلك في اعتباره أنّ وجوه البيان تكشف عن العملية العقلية وتعكس نشاطها، فالأشخاص يدركون الوجود ومشاهده عن طريق العقل والحواس(الاعتبار)، ثم يخزنون هذه المعارف، فتبقى في نفوسهم لتصبح اعتقادا ينقلونه إلى غيرهم، بالعبارة والكتاب، فيحققون بذلك تداوله("عادل، 2013م، ص69). وعليه يصبح عمل" ابن وهب" من هذا المنظور" أقرب إلى نظرية معرفية" (العمري، 1990م، ص216)؛ ذلك أنّ البيان ينتج عن طريق الاستنباط المعرفي وذلك بواسطة الاعتقاد ويتم تداوله في الكتابات والعبارات(قادا، 2016م، ص127).

حملا على ما مرّ، فنجاعة الخطاب مرتبطة بالدَّرَجَة الأولى بإقناع المتلقّي أو المخاطب، وبمدى وصول الخطاب(الرسالة) إلى ذهنه، واستيعابه لمقاصد المخاطب. وقد استند "ابن وهب" في صوغه أقسام البيان العربي على الترتيب المنطقي فجعله أربعة أقسام، قال: "البيان على أربعة أوجه: فمنه بيان الأشياء بذواتها وإن لم تبين بلغاتها، ومنه الذي يحصل في القلب عند إعمال الفكر واللُّب، ومنه البيان باللسان، ومنه البيان بالكتاب وهو الذي يبلغ من بَعْدَ وغاب".(ابن وهب، 1967م، ص60)، وقام بتسمية الأول "بيان الاعتبار"؛ أي: استنباط المعرفة (ينظر: ابن وهب، 1967م، ص73)، وسمى الثاني "بيان الاعتقاد"؛ أي: معالجتها(ينظر: ابن وهب، 1967م، ص101). وسمى الثالث "بيان العبارة" (ينظر: ابن وهب، 1967م، ص111 وما بعدها)، والرابع "بيان الكتاب"؛ أي: تداولها( ينظر: ابن وهب، 1967م، ص313).

كما اهتم "ابن وهب" في مشروعه البياني بـ" القياس"، وقد أولاه عناية خاصة مقارنة بالتشبيه، فعرفه بقوله: "وليس يجب القياس إلا عن قول يتقدم فيكون القياس نتيجة ذلك، كقولنا: إذا كان العي حسّاسا متحركا، فالإنسان حي، وربما كان ذلك في اللسان العربي مقدمة أو مقدمتين أو أكثر على قدر ما يتجه من إفهام المخاطب، فأما أصحاب المنطق فيقولون: إنّه لا يجب قياس إلا عن مقدمتين لإحداهما بالأخرى تعلق والقول على الحقيقة كما قالوا، وإنّما يكفي في لسان العرب بمقدمة واحدة على التوسيع وعلم المخاطب" (ابن وهب، 1967م، ص77-78).

وقد وقف "ابن وهب" في هذا النص بشكل مباشر على ما يقوم به القياس من إقناع في المخاطب، وهو الانتقال من المقدمات إلى النتائج. هذه الأخيرة- النتائج- قسمها بدوره

إلى ثلاث نتائج: "إحداها: ما صدر عن قولٍ مُسلمٍ في العقل لا خلاف فيه فتكون النتيجة عنه برهانا، كقولنا إذا كان الزوج ما ركب من عددين متساويين، فالأربعة زوج، والأخرى: ما صدر عن قولٍ مشهورٍ إلا أنه مختلف فيه فتكون النتيجة عنه إقناعا، كقولنا: إذا كان حق الباري- عز وجل- واجبا علينا؛ لأنه علة لوجودنا، فقد وجب حق الوالد أيضا علينا، وصحة هذه النتيجة إنما تقع بالاحتجاج لمقدمتها حتى يعترف بها من لا يعترف ثم تصح، والثالثة: ما صدر عن قولٍ كاذبٍ وُضع للمغالطة كقولنا: إنَّ اللُّصوص يخرجون بالليل للسرقة، ففلانٌ سارقٌ؛ لأنه خرج بالليل، وهذا باطل؛ لأنَّ السارق ليس هو سارق من أجل خروجه بالليل، ولا كل من خرج بالليل فهو سارق" (ابن وهب، 1967م، ص78). وهو بذلك يميّز- كما فعل أرسطو من قبله- بين البرهان الذي تكون مقدماته ضرورية وميدانه المنطق الصوري، وبين الحجج التي تكون مقدماته مشهورة وميدانه الجدلي والخطابة، والمغالطة التي تكون مقدماتها كاذبة وميدانها السفسطة (قادا، 2016م، ص127-128).

كما جعل "القياس" يقع في الباطن لا في الظاهر؛ لأنَّ الظاهر "مستغنٍ بظهوره عن الاستدلال عليه والاحتجاج له؛ لأنه لا خلاف فيه، والباطن هو المحتاج أن يُستدل عليه بضروب الاستدلال، ويُعتبر بوجوه المقاييس والأشكال" (ينظر: ابن وهب، 1967م، ص73). ولما كان القول يسمح بالتخاطب والتفاعل بين الناس فقد وضع "ابن وهب" أهميته ذلك بقوله: "لأنك لا تعرف الرجل حق معرفته إلا إذا خاطبته وسمعت منطقه" (ابن وهب، 1967م، ص63). ووفق هذا التصور فإنَّ "ابن وهب" يرى أنَّ "الآراء والاعتقادات التي يتبناها الإنسان لا تتعداه إلى غيره، إلا اعتمادا على العبارة أو القول [...]" وظاهر أنَّ ميزة القول وفضلية الخطاب نابعتان من خاصية الاشتراك التي تطبعه، إذ يُتيح التفاعل بين المتخاطبين، فالقول لا يكون حوارياً. ومعلوم أنَّ بلاغة الإقناع لا تقوم إلا في علاقة بالآخر، ولا تشتغل إلا حيث يشتغل الحوار، وحين تشتغل العلاقات التخاطبية بين الذوات المتكلمة" (عادل، 2013م، ص71).

وهذا ما قصده الباحث المغربي الثبَّت "طه عبد الرحمن" في قوله: "فكل متكلم يتوجه إلى غيره مطالعا إياه على ما يعتقد وما يعرف، ومطالباً إياه بمشاركته اعتقاده ومعارفه" (عبد الرحمن، 2007م، ص37).

وحملا على ما مركب تركيز "ابن وهب" على الأجناس الخطابية ذات الوظيفة

الإقناعية البحتة والتي قادته إلى الاهتمام بالجدل والمجادلة. ويمكن استخلاص ذلك في النِّقَاط الرئيسية التَّالِيَة" (العبد، 2005م، مج9، ج21، ص246-247. العبد، 2002م، ع60، ص46-47):

1- يقول "ابن وهب": "وأما الجدل والمجادلة، فهما قول يقصد به: إقامة الحجة فيما اختلف فيه اعتقاد المتجادلين، ويستعمل في المذاهب والديانات، وفي الحقوق والخصومات، والتنصل في الاعتذارات، ويدخل في الشعر وفي النثر، وهو ينقسم إلى قسمين: أحدهما محمود، والآخر مذموم:

فأما الم محمود: فهو الذي يقصد به الحق، ويستعمل فيه الصدق.

وأما الم مذموم: فما أريد به المماراة، والغلبة، وطلب به الرِّياء والسمعة" (ابن وهب، 1967م، ص222). ويضيف قائلاً: "وحقُّ الجدل أن تُبنى مقدماته ممَّا يُوافق الخصم عليه، وإن لم يكن في نهاية الظهور للعقل، وليس هذا سبيل البحث؛ لأنَّ حقَّ الباحث أن يبني مقدماته ممَّا هو أظهر الأشياء في نفسه وأثبتها في عقله؛ لأنَّه يطلب البرهان، ويقصد لغاية التبيين والبيان، وألَّا يلتفت إلى إقرار مخالفه.

فأما المجادل فلما كان قصده إنَّما هو إلزام خصمه الحجة، كان أوكد الأشياء في ذلك، أن يلزمه إيَّاه من قوله" (ابن وهب، 1967م، ص224-225).

فالجدل كما يفهم من هذا النَّص: "عبارة عن خطاب تعليلي إقناعي: فالجدل إنَّما يقع في العلة من بين سائر الأشياء المسؤول عنها، وينبغي للمجيب إن سئل أن يقنع، وأن يكون إقناعه الإقناع الذي يوجب على السائل القبول".

2- إذا كانت مقامات الجدل مقامات اختلافات وخصومات، فإنَّ المعيار الأخلاقي من أوجب ما توجه به تلك المقامات؛ بل هو أوجبها، وليس التمييز بين جدل محمود وجدل مذموم- كما ورد في كلام ابن وهب السابق- إلاَّ تمييزاً ينظر فيه إلى حضور هذا الاعتبار أو غيابها. فإذا كان هو الحق وبغية الصواب، وجب على المجادل "أن لا تحمله قوة إن وجدها في نفسه، وصحة في تمييزه وجودة خاطره وحسن بديته، وبيان عارضته، وثبات حجته، على أن يشرع في إثبات الشيء ونقضه، ويشرع في الاحتجاج له ولضده، فإنَّ ذلك ممَّا يذهب بهاء علمه، ويطفئ نور بهجته، وينسبه به أهلال الدين والورع إلى الإلحاد وقلة الأمانة" (ينظر: ابن وهب، 1967م، ص235).

ولما كان الجدل يقع في علة الادِّعاء، فقد أشار "ابن وهب" إلى أن طلبها يكون على

وجيهين، قال: "وطلبُ العلة يكون على وجهين: إمَّا أن تطلبها وأنت لا تعلمها لتعلمها، وإمَّا أن تطلبها وأنت تعلمها ليقرك بها، وليس لك أن تجادلَ أحداً في حقِّ يدَّعيه إلاَّ بعد مسألته عن العلة فيما ادعاه، فإن كان علمك بعلمته قد تقدَّم في شهرة مذهبه، فالأحوط أن تقرره بما بنى عليه أمره لئلا يجحد بعض من ينتحلُه أهل مذهبه إذا وقف عليه الكلام، ويدَّعي أنَّه يُخالفهم فيه، فإنَّ أمنت ذلك فلا عليك أن تُجادله إن لم تقدِّره بعلمته" (ابن وهب، 1967م، ص 226). والعلة عند "ابن وهب" علَّتان: علة قريبة وعلة بعيدة "فالقريبة: ما كان المعلول تالها، والبعيدة ما كان بينه وبينها عيرة، وذلك كالولد الذي علته القربة اليكاح، وعلته البعيدة والداه" (ابن وهب، 1967م، ص 227).

3- بناءً على ما تمَّ ذكره في مبحثي "الجدل والمجادلة" و"أدب الجدل"، نستنتج أنَّه يمكن أن ينظر إليهما من منظور الاستراتيجيات الاتصالية/ التداولية/ الحجاجية، لاعتبارات كثيرة منها:

- أ- أن يبني المجادل مقدماته ممَّا يوافق الخصم عليه؛
- ب- أن يصرف همَّته إلى حفظ النُّكت التي تمرُّ في كلام خصمه التي يبني منها مقدماته وينتج منها نتائج، ويصحح ذلك في نفسه، ولا يشغل قلبه بحفظ جميع كلام خصمه، فإنَّه متى اشتغل بذلك أضاع ما هو بحاجة إليه؛
- ج- ألاَّ يقبل قولاً إلاَّ بحجة، ولا يرد إلاَّ بعلة،
- د- ألاَّ يجيب قبل فراغ السائل من سؤاله، ولا يبادر بالجواب قبل تدبره، واستعمال الرؤية فيه؛

هـ- ألاَّ يشغب إذا شاغبه خصمه، ولا يرد عليه إذا أربى في كلامه، بل يستعمل الهدو والوقار، ويقصد مع ذلك لوضع الحجة في موضعها؛ فإنَّ ذلك أغلظ على خصمه من السب؛

و- أن يخاطب الآخرين (المستمعين) بما يعهدون ويفهمون، فلا يخرج في خطابهم عمَّا توجيهه أوضاع الكلام؛

4- يبدو أنَّ قول "ابن وهب": "إنَّ الجدل إنَّما يقع في العلة" (ابن وهب، 1967م، ص 225)، مطابق لما جاءت به النظرية التداولية الحجاجية المعاصرة التي ترى أنَّ الكائنات البشرية صانعة علة (Reason-Makers) ومستخدمة علة (Users-Reason) والوقوف على كيفية صناعة الناس للعلل واستخدامها هو الوسيلة الضرورية لبيان

عملية تطوير الدعاوى ومنح الموالات، وإذا كانت العلة في جوهرها هي ما يقدم ردًا على السؤال "لماذا" فإنَّ العلة المقنعة هي العلة في أنَّ المستمع يمنح موالاته (العبد، 2005م، مج9، ج21، ص248).

وانطلاقاً من القول القائل: "لكل مقامٍ مقالٍ" فقد اشترط "ابن وهب" على الخطيب أو المترسل: "أن يكون عارفاً بمواقف القول وأوقاته واحتمال مخاطبين به، فلا يستعمل الإيجاز في موضع الإطالة، فيقتصر على بلوغ الإرادة، ولا الإطالة في موضع الإيجاز فيتجاوز في مقدار الحاجة إلى الإضجار والملافة، ولا يستعمل ألفاظ الخاصة في مخاطبة العامة، ولا كلام الملوك مع السوق، بل يعطي كل قوم من القول بمقدارهم ويزنهم بوزنهم" (ابن وهب، 1967م، ص194). وهو بذلك يثبت ما أورده الجاحظ (ت255هـ) في قوله: "ينبغي للمتكلم أن يعرف أقدار المعاني، ويوازن بينها وبين أقدار المستمعين وبين أقدار الحالات، فيجعل لكل طبقة من ذلك كلاماً، ولكل حالةٍ من ذلك مقاماً، حتى يقسم أقدار الكلام على أقدار المعاني، ويقسم أقدار المعاني على أقدار المقامات، وأقدار المستمعين على أقدار تلك الحالات" (الجاحظ، 1998م، ج1، ص138-139).

وفي معرض كلامه عن الخطيب وضرورة مراعاته لأقدار السامعين من الخاصّة والعامة ومنزلتهم، يقول الجاحظ: "أن يكون رابط الجأش، ساكن الجوارح، قليل اللّحظ، متخبر اللفظ، لا يكلم سيّد الأمة بكلام الأمة ولا الملوك بكلام السّوقة" (الجاحظ، 1998م، ج1، ص92)؛ لأنّ "الوحشيّ من الكلام يفهمه الوحشيّ من النّاس، كما يفهم السّوقي رطانة السوقي، وكلام النّاس طبقات كما أنّ النّاس أنفسهم طبقات" (الجاحظ، 1998م، ج1، ص144)؛ ولأنّ الغاية من ذلك كلّها، هي "إفهام كل قومٍ بمقدار طاقتهم، والحمل عليهم على أقدار منازلهم" (الجاحظ، 1998م، ج1، ص93).

وبذلك يُعدُّ الجاحظ أو من انتبه إلى أنّ "الفعل اللّغوي، مهما كان الحيّز الذي يتنزل فيه، ويقطع النّظر عن مقاصد مُنجزه وغاياته، يقوم على ثلاثة عناصر رئيسية تُمثّل الحد الأدنى للبيان اللّغوي وهي المتكلم والسّامع والكلام، ولئن لم نقف في مؤلفاته على صياغة نظرية مباشرة لهذا الاعتبار، كما هو الشأن عند أرسطو مثلاً، فإنّ كلّ تحليلاته اللغوية ومقاييسه البلاغية ترتكز على ما بين هذه العناصر من تلاحم وتفاعل" (صمود، 1981م، ص182).

هذا ما أهله- الجاحظ- لئن يكون "أوّل مفكر عربي نقف في تراثه على نظرية



متكاملة تقدر أن الكلام، وهو المظهر العلمي لوجود اللغة المجرد ينجز بالضرورة في سياق خاص يجب أن تُراعى فيه، بالإضافة إلى الناحية اللغوية المحضة، وجملة من العوامل الأخرى كالسامع والمقام وظروف المقال وكل ما يقوم بين هذه العناصر غير اللغوية من روابط" (صمود، 1981م، ص 185).

وإذا ما عرجنا للحديث عن المشروع البياني عند "ابن وهب"، فإن هذا المشروع لا ينطلق من المقدمات القطعية، بل يجعل من الظن والشك منطلقاً له، لأن الغاية الأسمى التي يروم الوصول إليها هي بناء المعرفة، ولن يتأتى له ذلك إلا عن "طريق التصديق لا على اليقين، والحجة على معنى الإقناع لا البرهان، وهي تُوجب العمل ولا تُوجب العلم" (ابن وهب، 1967م، ص 102)، وهو بذلك لا يختلف عن أرسطو من قضية الإقناع. ذلك أن "الوعي بالطبيعة الحجاجية للقول والمعرفة هو الذي قاد ابن وهب إلى اعتبار الظن سبيلاً خطابياً معرفياً، يخصب البحث في الخبر وفحص القضايا، وعلى الرغم من أنه لا يرتقي إلى مرتبة الحق واليقين، فهو وسيلة لإيقاع التصديق، ومن ثمة أقر بأهليته غير المنقوصة في الاكتساب المعرفي" (عادل، 2013م، ص 72). يقول "ابن وهب" موضحاً ذلك: "إذا قويت شواهد- الظن- وعضده من الرأي ما يوجبه، فإنما يجب العمل عليه، ولا يجب العلم بحقيقته" (ابن وهب، 1967م، ص 103).

وقد حرص "ابن وهب" في مشروعه البياني الإقناعي على كشف الكثير من المغالطات والفسفسطة، وذلك بلفت الانتباه إلى كثير من المقدمات وتصويبها، يقول: "وأن ننظر فيما أتى من الصنف الثاني الذي قد وقع الاشتباه فيه، وادعى كل قوم إصابة الحق فيه، فإن كان ممّا أتى من جهة الأحاد والقياس، احتطنا فيه بتصحيح المقدمات التي أنتجت، وحراستها من المغالطة" (ابن وهب، 1967م، ص 104).

حملاً على ما مرّ ذكره، يمكننا القول: "إن الطابع الحجاجي الإقناعي لا يكاد يفارق مشروع (ابن وهب) على امتداد كتابه (البرهان)، فالحجة هي الوسيلة المطمئنة لتحقيق المعرفة" (عبد العالقي قادا، 2016م، ص 130)، وعليه فلا تعجب أن يكون لفظ (الحجة) ومشتقاته الأكثر تواتراً في الجهاز المفاهيمي الذي توصله، ما يصح معه أن يسمّى ببيان الحجة" (عادل، 2013م، ص 73).

في ختام هذا البحثي مكننا نجمل أهمّ النتائج المستخلصة من هذه الدراسة، وهي

كالتالي:

- يعدّ ابن وهب "رائد فكر ثاقب، وزعيم نهضة فكرية بارزة في عصره، وفي العصور التي تلتها.
- إنّ الأبسوطات التي تضمّنها كتاب "البرهان في وجوه البيان" ترقى إلى درجة النّظرية المعرفيّة الشّاملة.
- ارتبطت ثقافة ابن وهب "بدرجة كبيرة بالاتّجاه الخطابي/ الإقناعي، وهي تشعّ - أي ثقافته- بصفة الحجاجية والإقناعيّة.
- جعل ابن وهب "من البيان أربعة أقسام، واهتم كثيرا في كتابه بالقياس وكذا بدوره في تحقيق الحجة والإقناع.
- ركّز ابن وهب "على الأصناف الخطابية ذات الأبعاد الإقناعية/ الحجاجية، وفي مقدّمها" الجدل" الذي قد يكون محمودا كما أنّه قد يكون مذموما، واهتم بتداولية المخاطب والمُخاطَب في إطاره.
- يتّفق المشروع البياني لـ "ابن وهب" مع ما ذهب إليه "أرسطو" في القول بظنيّة المقدّمات التي تسعى إلى بناء المعرفة وسبكها وتشكيلها.
- حرص ابن وهب "أيّما على كشف المغالطات والسّفسطات، وحاول لفت الانتباه إليها وتصويبها.
- يعدّ العمل الذي قام به "ابن وهب" في كتابه "البرهان في وجوه البيان" من أكمل المحاولات في التراث اللّساني العربي لتأسيس ما يمكن أن يسمى عند البعض بـ "نفعية الخطاب".
- في كتاب "ابن وهب" إشارات منهجية إلى مسائل تداولية/حجاجية/ إقناعية ظاهرة فيه بصورة جلية.

## مراجع البحث:

### 1- المراجع العربية:

- 1- أزابيط، بنعيسى، (1431هـ/2010م)، *البعد التداولي في الحجج اللساني، استثمار التداولية المدمجة ضمن كتاب: الحجج مفهومه ومجالاته*، دراسة نظرية وتطبيقية في البلاغة الجديدة، ط1، ج4، إعداد وتقديم: حافظ إسماعيلي علوي، إربد، الأردن، عالم الكتب الحديث.
- 2- بلنجر، ليونيل، (1431هـ/2010م)، *عدّة الأدوات الإجرائية*، ط1، ترجمة: قوتال فضيلة، ضمن مؤلف: الحجج مفهومه ومجالاته، دراسة نظرية وتطبيقية في البلاغة الجديدة، إعداد وتقديم: حافظ إسماعيلي علوي، نصوص مترجمة، ج5، إربد، الأردن، عالم الكتب الحديث.
- 3- بوجادي، خليفة، (2009م)، *في اللسانيات التداولية مع محاولة تأصيلية في الدرس العربي القديم*، ط1، الجزائر، بيت الحكمة للنشر والتوزيع.
- 4- الجاحظ (أبو عثمان عمرو بن بحر) 255هـ)، (1418هـ/1998م)، *البيان والتبيين*، تحقيق وشرح، عبد السلام محمد هارون، ط7، القاهرة، مصر، مكتبة الخانجي للطباعة والنشر والتوزيع.
- 5- حاكم، عمارة، (1436هـ/2015م)، *الخطاب الإقناعي في ضوء التواصل اللغوي*، دراسة لسانية تداولية في الخطابة العربية أيام الحجج بن يوسف الثقفي، ط1، دمشق، سوريا، دار العصماء.
- 6- الخشاب، أحمد، والتكلاوي أحمد، (1974م)، *المدخل السوسولوجي للإعلام*، (د، ط)، الإسكندرية، مصر، دار الكتب الجامعية.
- 7- رقيق، أمينة، (2014م)، *بلاغة الخطاب المكتوب، دراسة لتقنيات الحرف، واللون والصورة في خطاب الدعاية التجارية*، أطروحة دكتوراه (مخطوطة)، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، إشراف: محمد خان.
- 8- ريفي، هشام، (د، ت)، *الحجج عند أرسطو*، ضمن كتاب: أهم نظريات الحجج في التّقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، ضمن فريق البحث في البلاغة والحجج،

- إشراف: حمادي صمود، منوبة، تونس، (د، ط)، كلية الآداب جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانية.
- 9- الشهري، عبد الهادي بن ظافر، (2004م)، *استراتيجيات الخطاب، مقارنة لغوية وتداولية*، ط1، بيروت، لبنان، دار الكتاب الجديد المتحدة.
- 10- صمود، حمادي، (1981م)، *التفكير البلاغي عند العرب: أسسه وتطوره إلى القرن السادس (مشروع قراءة)*، (د، ط)، تونس، كلية الآداب والعلوم الإنسانية.
- 11- صولة، عبد الله، (د، ت)، *الحجاج أطره ومنطقاته وتقنياته من خلال "مصنف في الحجاج- الخطابة الجديدة، لبيerman وتيتيكا"*، ضمن كتاب: أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، ضمن فريق البحث في البلاغة والحجاج، (د، ط)، إشراف: حمادي صمود، منوبة: تونس، كلية الآداب، جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانية.
- 12- طاليس، أرسطو، (1986م)، *فن الخطابة*، ط2، ترجمة وتعليق وتقديم: عبد الرحمان بدوي، بغداد، العراق، طباعة ونشر دار الشؤون الثقافية العامة، آفاق عربية.
- 13- طه، عبد الرحمن، (2007م)، *في أصول الحوار وتجديد علم الكلام*، ط3، الدار البيضاء، المغرب، المركز الثقافي العربي.
- 14- عادل، عبد اللطيف، (1434هـ/2013م)، *بلاغة الإقناع في المناظرة*، ط1، بيروت، لبنان، منشورات ضفاف.
- 15- العبد، محمد، (2002م)، *النص الحجاجي العربي، دراسة في وسائل الإقناع*، مجلة فصول للنقد العربي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ع60، (الصفحات 42-86).
- 16- العبد، محمد، (رجب 1426هـ/سبتمبر 2005م)، *النص الحجاجي العربي*، مجلة جذور، تصدر عن النادي الأدبي بجدة، السعودية، مج9، ج21، (الصفحات 238-249).
- 17- العبد، محمد، (1431هـ/2010م)، *النص الحجاجي العربي، دراسة في وسائل الإقناع*، ط1، ضمن كتاب: *الحجاج مفهومه ومجالاته، دراسة نظرية وتطبيقية في البلاغة الجديدة*، ج4، إعداد وتقديم: حافظ إسماعيلي علوي، نصوص مترجمة، إربد، الأردن، عالم الكتب الحديث.

- 18- العزاوي، أبو بكر، (1426هـ/2006م)، *اللُّغة والحجاج*، ط1، الدّار البيضاء، المغرب، العمدة في الطبع.
- 19- علوي، حافظ إسماعيلي، أسيداه، محمد، (1431هـ/2010م)، *اللِّسانيات والحجاج المغالط*، نحو مقارنة لسانية وظيفية، ضمن مؤلف: الحجاج مفهوماه ومجالاته، دراسة نظرية وتطبيقية في البلاغة الجديدة، إعداد وتقديم: حافظ إسماعيلي علوي، ط1، نصوص مترجمة، ج3، إربد، الأردن، عالم الكتب الحديث.
- 20- قادا، عبد العالي، (1437هـ/2016م)، *بلاغة الإقناع*، دراسة نظرية وتطبيقية، ط1، عمان، الأردن، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع.
- 21- مفتاح، محمد، (2001م)، *التَّلقي والتَّأويل*، ط2، المركز الثقافي العربي، المغرب، الدار البيضاء.
- مصباح، عامر، (2005م)، *الإقناع الاجتماعي*، خلفياته النَّظرية وآلياته العملية، (د، ط)، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية.
- 22- مقدم، فاطمة، (1439هـ/2017م)، *الحجاج الفلسفي التَّداولي صورته المناظرة الإسلامية، قراءة في أصول الحوار وتجديد علم الكلام للدُّكتور طه عبد الرحمن*، مجلة المدونة تصدر عن مخبر الدراسات الأدبية والنقدية، جامعة البليدة-2- علي لونسى، الجزائر، المجلد4، العدد2، (الصفحات 629-640).
- 23- المودن، حسن، (1435هـ/2014م)، *بلاغة الخطاب الإقناعي*، نحو تصور نسقي لبلاغة الخطاب، ط1، عمان، الأردن، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع.
- 24- النَّاجح، عز الدين، (ديسمبر 2007م)، *العبقريّة الحجاجية في اللُّغة العربيّة من خلال دراسة تداوليّة لسانيّة سورة الإخلاص*، مجلة المجمع الجزائري للغة العربية، الجزائر، ع6، السنة الثالثة.
- 25- النَّجار (نادية رمضان) (1434هـ/2013م)، *الاتِّجاه التَّداولي والوظيفي في الدِّرس اللُّغوي*، ط1، حلوان، مصر.
- 26- ابن وهب (أبو الحسين إسحاق بن إبراهيم بن سليمان الكاتب ت335هـ)، (1387هـ/1967م)، *البرهان في وجوه البيان*، ط1، تحقيق: د/ أحمد مطلوب د/ خديجة الحديثي، العراق، ساعدت جامعة بغداد على نشره.

2- المراجع الأجنبية:

28. Moschler (j) Et reboul (Anne), Dictionnaire Encyclopedique de pragmatique (ed) du Seuil, 1994>
29. Ducrot (O) et Ans coombre ( J.C). Largumentation dans la lans la langue ed Mardaga.1997.
30. Philipe Breton.Largumentation dans la communication.
31. Olivier Reboul.Introduction a la rhetorique.
32. Scheidel thomas.M .Persuasive Speaking .Scott. foresmanand co.ghnview.1967.