



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة قاصدي مرباح \_ ورقلة \_

كلية الآداب واللغات

قسم: اللغة والأدب العربي



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

مذكرة من متطلبات نيل شهادة الماستر

في اللغة والأدب العربي

تخصص: لسانيات النص

تحت إشراف الدكتورة:

هاجر مدفن

من إعداد:

كلثوم ذكار

السنة الجامعية : 2016 - 2017

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك

عش بالإيمان

عش بالأمل

عش بالحب

عش بالكفاح

عش بالتطبع بأخلاق الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم

عش بالتطبع بأخلاق الصحابة الكرام عليهم رضوان الله تعالى

عش بالتطبع بأخلاق الأولياء والصالحين

وقدر قيمة الوقت.

إبراهيم الفقي

الإهداء

## الإهادء

\*إلى الذين ربيان صغيرة وعلمان كبيرة أمي وأبي حفظهما الله لي .

\*إخوتي أحمد، بلخير، مريم، شيماء، أيمن، عز الدين، عبد الكريم.

\*لجدتي وجدي، وأعمامي وزوجاتهم، وعماتي، وأخوالي وزوجاتهم وخالتى، وأبنائهم جميعا.

\*لعائلتي الثانية عبد القادر وأهله.

\*لرفقات دربي وأخص بالذكر نور الهدى.

\*لكل من عرفني يوما

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

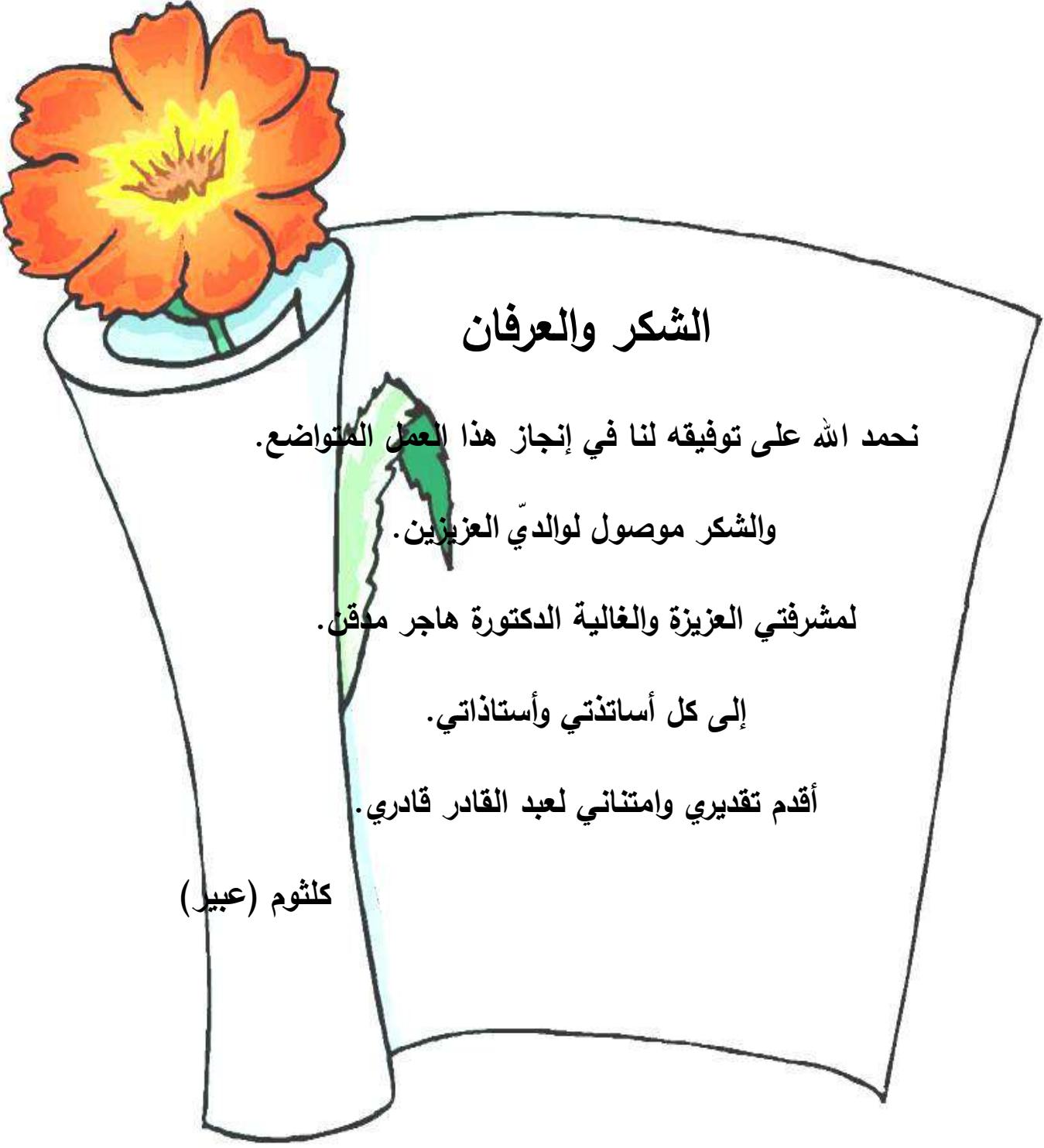
\*لكل من عرفتهم من خلال شبكة التواصل الاجتماعي وكانوا لي نعم الإخوة.

\*لكل من أنار دربي بالعلم والمعرفة أستاذتي وأستاذاتي من الإبتدائي إلى الجامعة.

\*إلى كل من لم يذكرهم قلمي وذكرهم قلبي.

إليكم جميعاً أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع.

كلثوم (عبير)



## الشكر والعرفان

نحمد الله على توفيقه لنا في إنجاز هذا العمل المتواضع.

والشكر موصول لوالدي العزيزين.

لمشرفتني العزيزة والغالية الدكتورة هاجر مدقن.

إلى كل أساتذتي وأساتذاتي.

أقدم تقديربي وامتناني لعبد القادر قادری.

كلثوم (عبير)

# مقدمة

## مقدمة

### مقدمة

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

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

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

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

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

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

## مقدمة

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

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

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

- هشام بلخير، "آليات الإقناع في الخطاب القرآني سورة الشعراة - نموذجاً - رسالة ماجستير .
- فايزه بوصلاح، "الإقناع في قصة إبراهيم عليه السلام" رسالة ماجستير .

واعتمدت كذلك على مجموعة من المراجع ذكر منها:

- عبد الهادي ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقاربة تداولية لغوية.
  - مسعود صحراوي، التداولية عند العلماء العرب ( دراسة تداولية لظاهرة الأفعال الكلامية في التراث اللسانی العربي).
  - السيد أحمد الهاشمي، جواهر البلاغة في المعاني والبيان والبدیع.
  - محمد مشبال، في بلاغة الحجاج، نحو مقاربة بلاغية حجاجية لتحليل الخطاب.
- وكأي بحث لم يخل بحثي من الصعوبات ، وأهمها : حداثة الموضوع ، في بداية الأمر صعب على إيجاد المراجع التي تناولت هذا الموضوع ولكن بتوفيق الله وتوجيهات أستاذتي الفاضلة تخطيت كل تلك الصعوبات.

## مقدمة

---

ومن خلال هذا المنبر أتقدم بجزيل الشكر والامتنان لأروع من عرفت في الجامعة إلى أستاذتي الفاضلة ومشرفي "هاجر مدقن" حفظها الله وجعلها ذخراً لرواد العلم والمعرفة، فلم تخل علي يوماً بنصحها وإرشاداتها، وإلى كل من ساعدني في إتمام بحثي هذا.

ورقة في: 01/ 05/ 2017

كلثوم ذكار



# التمهيد:

أولاً : تقديم الكاتب والكتاب

ثانياً : ماهية الإقناع

ثالثاً : ماهية خطابات التنمية البشرية

# التمهيد

## التمهيد

### أولاً: تقديم الكاتب والكتاب:

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

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

كتاب إدارة الوقت يحوي مئة وواحد وثلاثون (131) صفحة، تحدث فيه عن الوقت وكيفية تنظيمه، موظفا في ذلك استبيانات تحدد مضيقات الوقت وكيفية الاستفادة منه وأقوالاً مؤثرة عن علماء أجياله.

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

---

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

## التمهيد

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

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

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

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

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

# التمهيد

## ثانياً: ماهية الإقناع:

يعد الإقناع من أبرز الآليات التي تعرف تقدماً ملحوظاً وسريعاً إن على مستوى وسائل الإعلام أو من خلال الكتب، فهو عملية تأثير وتأثير على قيم الفرد، لبناء موقف معين أو إحداث تغيير لهذا الموقف، أو غرس مواقف جديدة.

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

أما في "مقاييس اللغة" فقد جاء في ثلاثة معانٍ أصلان صحيحان وثالث شاذ: أولاً: الإقبال على الشيء وهو الإقناع.

ثانياً: القنع وهو القناع.

ثالثاً: الإقناع بمعنى ارتفاع الشيء<sup>2</sup>.

2/ **اصطلاحاً:** قد يكون الإقناع موجهاً لفرد بعينه، كإقناع الزوجين لبعضهما أو لدعوة شخص، أو نصح الآباء حيث يعد الإقناع هنا من الفنون القولية، نظراً للأهمية التي يكتسيها في مختلف المجالات.

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

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

<sup>2</sup>/ أبو الحسين أحمد بن فارس بن زكرياء، مقاييس اللغة، تج عبد السلام محمد هارون، ج 5، دار الفكر، بيروت: دط، 1979، مادة (قناع)، ص 864.

<sup>3</sup>/ سوزان الشوا، فن الإقناع: فنون ومهارات جديدة، تقنيات فعالة، ص 5.

# التمهيد

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

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

## 3/ عناصر عملية الإقناع:

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

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

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

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

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

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

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

## التمهيد

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

**3/ الرسالة:** وهي الأفكار والأحساس والقضايا والخبرات، التي تكون في شكل نص إخباري أو مقال، وتحتفل حسب الحوار ووفق نوعه وهدفه، من أجل إقناعه والتأثير عليه، ولابد أن تكون الرسالة واضحة الهدف، ولا غموض فيها، ومرتبة ترتيباً منطقياً مع التأكيد من الأدلة والبراهين، وبعيدة عن الجدل واستدعاء الآخرين، ومناسبة العبارات والجمل.

وهناك من أضاف عنصرين آخرين وهما وسيلة الإقناع، والمقام.

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

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

### 4/ عوامل نجاح الإقناع<sup>2</sup>:

- 1- القدرة على نقل المبادئ والعلوم والأفكار بإتقان.
- 2- معرفة أحوال المخاطبين وقيمهم.
- 3- الجاذبية الشخصية بأركانها الثلاثة (حسن الخلق / أناقة المظهر / الثقافة الواسعة)
- 4- التفاعل الإيجابي الصادق مع الطرف الآخر.

<sup>1</sup>/ المرجع السابق، ص 58.

<sup>2</sup>/ ينظر: إبراهيم بن صالح الحميدان، الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية، مجلة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، 1426، السعودية: ع 49.

## التمهيد

5- التمكّن من مهارات الإقناع وأالياته من خلال امتلاك مهارات الاتصال وإجاده فن الحوار.

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

### 5/أهمية الإقناع:

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

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

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

الإقناع يشمل مختلف التخصصات وال المجالات في الإدارة والإتصال والتربية ... الخ ومن فضل الله تعالى أنه جعل عملية الإقناع لا تناقض الفطرة السوية ولا تخالف العقول بل تزكيها وتوجهها بأجمل منطق وأقوم حجة.

## التمهيد

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

### ثالثاً: التنمية البشرية:

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

### 1/تعريف التنمية البشرية:

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

التنمية البشرية هي ليست فقط تحسين القدرات البشرية من خلال التعليم والصحة وال營غذية، بل تعني أيضاً انتفاع البشر بقدراتهم وتحسينها، "والحقيقة أن التنمية عملية شاملة

<sup>1</sup>/ أبو الحسن عبد الموجود إبراهيم أبو زيد، التنمية الإجتماعية وحقوق الإنسان، المكتب الجامعي الحديث، أسوان: دط، 2008، ص 188.

<sup>2</sup>/ المرجع نفسه، ص 188، نقلًا عن حامد عمار، دراسات في التربية والثقافة (مقالات في التنمية البشرية العربية)، الدار العربية للكتاب، 1998، ص 48.

## التمهيد

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

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

### 2/ أهداف التنمية البشرية:

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

يلي :

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

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

<sup>2</sup>/ المرجع نفسه، ص19.

## التمهيد

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

### أبعاد التنمية البشرية:

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

- 1/ **بعد التمكين:** يعني ذلك العمل على توسيع قدرات الناس توسيعا ينطوي على زيادة الخيارات والحرفيات، ويحمل هذا البعد بين طياته أنه باستطاعة الإنسان إثناء ممارسته حياته اليومية، أن يشارك في صنع القرارات وتأييدها، وبالتالي يكون فاعلا في التنمية المتعلقة به.
- 2/ **بعد التعاون:** هي أن يعيش الإنسان داخل شبكة معقدة من الهياكل الإجتماعية ، التي تبدأ من الأسرة وتنتهي إلى الدولة، وتبدأ من الجهد الذاتي الفردي إنتهاء إلى الشركات فالتنمية لا تهتم بالناس كأفراد فقط، بل تهتم أيضا بكيفية تفاعلهم وتعاونهم في المجتمعات المحلية.

---

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

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

# التمهيد

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

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

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

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

**1/ البعد الاقتصادي:** إن اهتمامات الفكر الاقتصادي بالتخفيط التموي كان موضع اهتمام الإقتصاديين مبكرا؛ نظراً للتطور الذي تشهده المجتمعات ويعود ذلك للتحسين الاقتصادي للأفراد.

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

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

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

---

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

## التمهيد

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

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

### 4/ مكونات التنمية البشرية:

الإنسان هو المكون الأساسي للتنمية البشرية، هو موضوعها و هدفها و غايتها وأداتها و وسائلها، والمشارك في وضع استراتيجياتها و إدارتها.

1/ **تنمية الناس:** يجب على كل مجتمع أن يستثمر قدرات أفراده سواء بالتعلم أو الصحة وال營غذية، أو تحسين المستوى الاجتماعي ، كما يتمنى لهم أداء دورهم الكامل في الحياة الاجتماعية و الاقتصادية و السياسية لبلادهم.

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

3/ **التنمية بواسطة الناس:** يجب أن يشترك الناس مشاركة كاملة في الجهد التنموي وفي التخطيط لاستراتيجيات التنمية وتنفيذها، ويكون ذلك من خلال الهياكل الملائمة لاتخاذ القرارات<sup>2</sup>.

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

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

## المبحث الأول: آليات الإقناع اللغوية

أولاً : التكرار

ثانياً : اسم الفاعل

ثالثاً : التعلييل

#### المبحث الأول: آليات الإقناع اللغوية

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

#### أولاً التكرار:

##### 1/ تعريف التكرار:

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

والتردّي: كالحشرة في الحلق، سمي بذلك لأنّه يرددّها... والكركرة: الجماعة من

<sup>2</sup> الناس

وقد أورد "الزمخشري" في كتابه "أساس البلاغة" مفهوماً عاماً وشاملاً للتكرار و هو (الإعادة والتردّي)، ومن ذلك قوله: "ناقة مكررة، وهي الناقة التي تحلب في اليوم مرتين،

<sup>1</sup>/ علي عبد الواحد وافي، علم اللغة، دار النهضة، مصر: ط10، 2005، ص.7.

<sup>2</sup>/ ابن فارس، مقاييس اللغة، مادة (كر)، ص 872.

## المبحث الأول:

### آليات الإيقاع اللغوية

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

تعددت التعريفات اللغوية في المعاجم اللغوية لمادة (كر) وكانت باختلافها، من مصادر وأسماء تصب في حقل واحد، وهو الإعادة والترديد، أي التكرار والتكرار، وإعادة الشيء مرات تكراراً وتكريراً له.

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

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

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

<sup>2</sup>/ الحافظ جلال الدين عبد الرحمن السيوطني، الإنقان في علوم القرآن، ج 4، تج محمد أبو الفضل، دار التراث، دط، ص 200، 199.

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

ج/ أنواع التكرار: للتكرار ثلاثة أنواع وهي:

#### 1/ التكرار الحرفى:

ويمكن أن نسميه بالتكرار الصوتي، وهو ثلاثة ضروب وهي:

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

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

وجوه شاعريات نبيلة.

قلوب قاسيات قنعتها

أما عن الضرب الثاني(تكرار الحرف الأوسط من الكلمات)، فمن أمثلته قول **المتنبي**:

صليل الحلبي في أيدي الغواني.

وأمواه تصل بها حصاها

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

قول "أبو تمام":

ودموع ليس تحبس.

نفس يستحثه نفس

ُعْلَمْ من عهدة درس.

ومعان للكرى نُذْر

ناطقات بالهوى خرس.

شهرت ما كنت أكتمه

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

## 2/ التكرار اللفظي:

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

قول "أمرئ القيس":

ألا ليت لبني لم تكن لي خلة  
ولم تلقي لبني ولم أدر ما هي.

## 3/ التكرار الجملي:

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

يضفي التكرار جرساً موسيقياً رناناً يقع في نفس المتنقي فيؤثر فيه، كما أن له دلالات نفسية وفنية، حيث إن تكرار الأفكار والمعلومات بين ثنيات الكلام يؤكّد ويدعم ما يود المخاطب إقناع المتنقي به، وقد استعمل "الفعي" التكرار بأنواعه في كتابه "إدارة الوقت" أما التكرار الحرفـي: الذي يسمى في بلاغتنا العربية بالسجع فمثـالـه:

ـ ما نقصـتـ سـاعـةـ منـ دـهـرـكـ، إـلاـ بـقطـعـةـ منـ عـمـرـكـ.

ـ لـيـسـ بـإـمـكـانـ اـسـتـعـادـتـهاـ، وـلـاـ يـمـكـنـ تـعـوـيـضـهاـ.

<sup>1</sup>/ ينظر المرجع السابق، ص 165، 174 ..

- فكل وقت يمضي، وكل ساعة تنقضي.

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

فمن أمثلته تكرار لفظة **الوقت** بين ثنايا الكتاب، حيث لا تخلو صفحة من ذكر الكلمة ولذلك لمكانة الوقت وأهميته في حياتنا؛ ولأن موضوع الكتاب عن الوقت، ومن أمثلة ذلك:

- مدى توافر الأسلوب الأمثل للاستفادة من الوقت.

- التعرف على معوقات استغلال الوقت.

- تقوم بتتفيد هذه اختصاراً للوقت.

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

- ولصوص الوقت في زماننا كثيرة.

كما تكررت لفظة **العمر** وذلك للإرتباط الوثيق بين **الوقت** و**العمر** فعمرنا عبارة عن أوقات نقضيها، ومن أمثلة ذلك قوله:

- وهكذا يسأل الإنسان عن عمره بعامة.

- ما نقصت ساعة من دهرك إلا بقطعة من عمرك.

- إن أوقاتك أجزاء عمرك.

- إن المغبون من غبن عمره.

- وهو يذهب عمره ولا يقول ذهب عمري.

تكررت أيضاً لفظة **الحياة** في مواطن عديدة، فالحياة ما هي إلا أوقات نقضيها في هذه الدنيا وما هي إلا عمر يفنى ومن هذه المواطن ذكر:

- الوقت هو أثمن ما نملكه في الحياة.

- لا راحة في هذه الحياة.

- رأيت من واقع الحياة.

- إن الحياة دقائق وثوان.

أما التكرار الجملـي الذي هو تكرار جملـة بعـينها لغـرض بعـينه؛ كـأن يـكرـرـ المـتكلـمـ جـملـة بـسيـطـةـ، أو مـركـبةـ، سـوـاءـ كـانـتـ اـسـمـيـةـ أو فـعـلـيـةـ، اـسـتـفـاهـمـيـةـ كـانـتـ أـمـ تـعـجـبـيـةـ، أـمـ إـنـكـارـيـةـ، أـمـ تـقـرـيرـيـةـ، وـذـلـكـ لـتـأـكـيدـ وـتـرـسـيـخـ ماـ يـوـدـ المـخـاطـبـ إـقـنـاعـ المـتـلـقـيـ بـهـ، وـمـثـالـهـ هوـ:

- إن الليل والنـهـارـ يـعـمـلـ فـيـكـ فـاعـلـ فـيـهـماـ.

وهـنـاـ نـجـدـ أـنـ الكـاتـبـ يـنـبـهـ المـتـلـقـيـ إـلـىـ أـنـ اللـيـلـ وـالـنـهـارـ فـيـ تـعـاقـبـ، وـهـمـاـ يـأـخـذـانـ مـنـ عـمـرـهـ وـوـقـتـهـ وـلـذـاـ وـجـبـ عـلـيـهـ أـنـ يـعـتـمـمـهـاـ وـيـسـتـثـمـرـ وـقـتـهـ جـيدـاـ، وـقـدـ تـكـرـرـتـ هـذـهـ جـمـلـةـ مـرـتـيـنـ فـيـ هـذـاـ خـطـابـ، نـظـارـاـ لـمـاـ يـكـتـسـيـهـ الـوقـتـ مـنـ أـهـمـيـةـ بـالـغـةـ فـيـ حـيـاتـاـ.

وـالـتـكـرـارـ يـسـهـمـ فـيـ تـرـسـيـخـ الرـأـيـ فـيـ الـأـذـهـانـ، وـيـسـهـمـ فـيـ التـبـلـيـغـ وـالـإـفـهـامـ.

- لا أـجـدـ وـقـتاـ.

هـوـ يـقـولـ بـأـنـ الـوقـتـ غـيرـ كـافـ لـلـقـيـامـ بـكـلـ الـأـعـمـالـ وـهـوـ دـلـيلـ المـمـاـطـلـةـ وـالـكـسـلـ، وـتـكـرـرـتـ هـذـهـ جـمـلـةـ مـرـتـيـنـ فـيـ خـطـابـهـ هـذـاـ.

- إنـ الـحـلـ فـيـ هـذـاـ كـلـهـ هـوـ إـدـارـةـ صـحـيـحـةـ لـلـوقـتـ.

وـقـدـ تـكـرـرـتـ هـذـهـ عـبـارـةـ أـرـبـعـةـ مـرـاتـ فـيـ هـذـاـ خـطـابـ، فـلـلـنـغـلـبـ عـلـىـ الإـجـهـادـ وـالـإـحـبـاطـ وـالـسـيـطـرـةـ عـلـىـ الـوقـتـ الضـائـعـ وـاسـتـغـلـالـهـ اـسـتـغـلـالـاـ جـيدـاـ يـنـبـغـيـ أـنـ يـدارـ الـوقـتـ بـالـطـرـيـقـةـ الصـحـيـحـةـ.

مـنـ خـالـلـ مـاـ سـبـقـ نـسـتـتـجـ أـنـ لـلـتـكـرـارـ دـلـالـاتـ نـفـسـيـةـ وـفـنـيـةـ، كـونـهـ يـحـقـقـ الـبـلـاغـةـ التـعـبـيـرـيـةـ، مـنـ خـالـلـ قـيـمـتـهـ الـجـمـالـيـةـ، وـبـتـكـرـارـ لـفـظـةـ بـعـينـهاـ يـبـثـتـ الـمـعـنـىـ فـيـ الـنـفـسـ وـيـأـكـدـهـ، وـهـوـ مـنـ أـبـرـزـ الـأـسـالـيـبـ الـإـقـنـاعـيـةـ فـهـوـ يـضـمـنـ اـنـسـجـامـ الـنـصـ؛ـ إـضـافـةـ إـلـىـ أـنـ هـذـاـ أـسـلـوبـ يـرـسـخـ الـمـعـنـىـ فـيـ الـذـهـنـ، وـقـدـ اـسـتـعـمـلـهـ "ـالـفـقـيـ"ـ لـيـبـثـ رـأـيـهـ وـيـقـنـعـ الـمـتـلـقـيـ بـأـهـمـيـةـ وـفـائـدـةـ الـوقـتـ

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

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

#### ثانياً: اسم الفاعل:

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

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

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

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

وقد يصاغ من غير الثلاثي على وزن المضارع بإبدال حرف المضارعة مما مضمة وكسراً ما قبل آخره كصدق/ مصدقاً.

#### 3/ شروط عمل اسم الفاعل<sup>2</sup>:

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

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

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

### آليات الإقناع اللغوية

- أن يكون خبراً لإحدى النواسخ، كقولنا: كان أحمد كاتباً درسه.

ويعتبر اسم الفاعل من نماذج الوصف التي يدرجها المرسل في خطابه، بوصفها حجة ليسوغر لنفسه إصدار الحكم الذي يريد، لتبنى عليه النتيجة التي يريدها.<sup>1</sup>

ويبدل اسم الفاعل على الحدوث والتجدد، والثبات والاستمرار، ويعد من نماذج الوصف التي يستعملها المخاطب ليسوغر حجته وبيني نتيجته عليها، ليقنع المتلقى ويوثر فيه.

ومن أمثلة اسم الفاعل التي استعملها "الفقي" لإقناع المتلقين بأهمية الوقت وقيمة ما

يليه:

- هل تشعر بأن هناك فاقداً في الوقت عندك؟

محل الشاهد في هذا المثال كلمة "فاقداً" وهي اسم فاعل، على وزن فاعل، جاءت هنا في سؤال طرحته "الفقي" في استبيان الغرض منه معرفة هل يشعر الفرد بقيمة الوقت وبأنه مفقود.

- وهو منهمك في عمله.

جاء محل الشاهد "منهمك" هنا أيضاً اسم فاعل مصاغ من غير الثلاثي على وزن المضارع، بإبدال حرف المضارعة مما مضمومة وكسر ما قبل آخره، ويشير هنا إلى أن الخطاب لم يلتفت للشخص الذي كان يحادثه، بل اكتفى بالرد عليه دون أي اهتمام.

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

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

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

#### ثالثاً التعليل :

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

كـي، الـباء، حتـى، الـلام الـجـارة، من، عـلـى، عـنـ، الـكـافـ، فـي<sup>1</sup>.

يبرز التعليل العلة، وقد استعمله "الـفـقي" في كتابه هذا ؛ لأن المـتـلـقـي بمـجـرـد تـقـيـه للـخـطـاب، يـبـدـأ في الـبـحـث عـمـا يـقـنـعـه ويـؤـثـرـ فيـهـ، وـهـذـا هو هـدـفـ المـخـاطـب وـغـاـيـتـهـ، وـهـنـا يـبـرـز دورـ العـلـةـ فـهـيـ تـبـرـرـ هـذـاـ الـبـحـثـ وـتـبـرـزـ المـعـنـىـ الـصـرـيـحـ لـلـخـطـابـ، كـقـوـلـهـ:

فـقـلـتـ لـهـ: لـمـاـذـاـ إـذـنـ تـنـتـظـرـ سـنـتـيـنـ كـامـلـتـيـنـ قـبـلـ أـنـ تـبـدـأـ بـهـ، مـاـ دـامـ هـذـاـ الـكـتـابـ مـهـمـ وـنـافـعـ.

فـقـالـ الإـجـابـةـ الشـهـيرـةـ: لـأـنـ لـيـسـ لـدـيـ الـوقـتـ الـكـافـيـ.

وـالـعـلـةـ فـيـ هـذـاـ المـثـالـ: لـأـنـ لـيـسـ لـدـيـ الـوقـتـ الـكـافـيـ، يـبـيـنـ هـذـاـ المـثـالـ أـنـ الـإـنـسـانـ يـمـاـطـلـ لـكـيـ لـاـ يـنـجـزـ أـعـمـالـهـ، لـأـنـ يـرـاـهـ صـعـبـةـ وـبـعـيـدةـ الـمـنـالـ، وـجـاءـتـ مـبـاـشـرـةـ فـيـ رـدـ عـلـىـ سـؤـالـ مـطـرـوـحـ يـسـتـدـعـيـ الإـجـابـةـ، وـهـذـاـ التـرـابـطـ قـصـدـيـ، وـذـلـكـ لـتـبـيـهـ المـتـلـقـيـ لـأـسـبـابـ تـأـجـيلـهـ لـأـعـمـالـ مـهـمـةـ وـضـرـورـيـةـ، وـالـغـرـضـ الـأـوـلـ مـنـ هـذـاـ الـخـطـابـ هـوـ الإـقـنـاعـ وـالـفـاعـلـيـةـ فـيـ التـوـاـصـلـ مـعـ المـتـلـقـيـ، وـالـلـامـ، وـأـنـ أـيـضـاـ تـقـيـدـانـ التـعـلـيلـ وـزـالـةـ الشـكـ.

وـمـنـ أـمـثـلـةـ التـعـلـيلـ أـيـضـاـ:

وـلـلـأـسـفـ الشـدـيدـ نـحـنـ نـعـيـشـ بـهـذـهـ الـقـيـمـ وـالـاعـقـادـاتـ الـتـيـ وـرـثـاـهـاـ مـنـ بـيـئـتـاـ وـوـالـدـيـنـاـ ، بـلـ وـنـغـرـسـهـاـ لـاـ شـعـورـيـاـ فـيـ أـبـنـائـنـاـ، لـيـصـبـحـ مـيـرـاـثـاـ صـعـبـاـ ثـقـيـلـاـ يـعـمـلـ عـلـمـهـ فـيـ إـعـاقـتـهـمـ عـنـ التـطـورـ وـالـنـقـدـ .

وـلـكـيـ لـاـ نـدـورـ فـيـ حـلـقـةـ مـفـرـغـةـ كـانـتـ أـحـدـ أـهـمـ الـخـطـوـاتـ الـتـيـ أـنـصـحـ بـهـاـ فـيـ كـسـرـ تـالـكـ الـقـيـمـ وـالـاعـقـادـاتـ هـيـ: "الـإـيمـانـ بـأـنـ الـوقـتـ هـوـ أـثـمـ مـاـ تـجـودـ بـهـ الـحـيـاـةـ عـلـيـنـاـ"

<sup>1</sup> / سـلـيـمـانـ مـعـوـضـ، حـرـوفـ الـمـعـانـيـ، الـمـؤـسـسـةـ الـحـدـيـثـةـ لـلـكـتـابـ، لـبـانـ: دـطـ، 2008، صـ 69ـ.

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

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

وكذلك إتاحة الوقت له لكي يطور نفسه ويتعلم ويعمل ويعيش هواياته.

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

إن الحياة دقائق وثوان.

دقائق قلب المرء قائلة له

فالذكر للإنسان عمر ثان.

فارفع لنفسك بعد موتك ذكرها

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

إذن فالتعليق يستدعي الإيحاء في معناه والإإنكار غير القصدي ، وهو يضفي نوعا من الدقة في النظر وعمق الفكر، وله بعد خيالي خاص، فهو يحث على الدقة في المعنى وبذلك يحقق عاطفة إنكارية أو وجданية لدى المتنقى، والمخاطب.

وفي هذا الخطاب يستذكر ما يقوم به البعض من هدر للوقت وتضييعه فيما لا يفيد، ويعمل هذا الاستتكار لكي يقنع المخاطب بذلك.

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

## المبحث الثاني : الآليات البلاغية

أولاً : الطباق

ثانياً : السجع

ثالثاً : التشبيه

## المبحث الثاني : الآليات البلاغية:

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

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

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

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

ومن بين الآليات التي استخدمها "الفقى" في خطابه هذا، الطباقي والسجع والتشبيه وستتحدث عن هذه الآليات بين طيات هذا المبحث.

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

أولاً الطباق:

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

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

أو فعلين كقوله تعالى: "وَأَنَّهُ هُوَ أَنْضَكَ وَأَبْكَى، وَأَنَّهُ هُوَ أَمَاتَ وَأَحْيَا"<sup>2</sup>

أو حرفين كقوله تعالى: "وَلَهُ نَّمِلُ الَّذِي عَلَيْهِنَّ بِالْمُعْوَفِ"<sup>3</sup>

أو مختلفين كقوله تعالى "وَقَوْنٌ يُضْلِلُ اللَّاهَ فَمَا لَهُ مِنْ هَادٍ"<sup>4</sup>

الطباق ضربان:

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

2- **طباق سلب**: هو ما اختلف فيه الضدان إيجاباً أو سلباً كقولنا: يستخون، لا

يستخون<sup>5</sup>.

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

<sup>1</sup>/ سورة الحديد، الآية 3.

<sup>2</sup>/ سورة النجم، الآية 44.

<sup>3</sup>/ سورة البقرة، الآية 228.

<sup>4</sup>/ سورة الرعد، الآية 33.

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

## المبحث الثاني :

### الآليات البلاغية

ضرره	نوعه	الطبق	المثال
إيجاب	بين اسمين	الليل/النهار	الليل والنهر
إيجاب	بين اسمين	عامة/ خاصة	عن عمره بعامة، وعن شبابه ب خاصة
إيجاب	فعلين	بقي/ مضى	من أحسن فيما بقي من عمره ، لم يؤخذ عن ما مضى من ذنبه
إيجاب	فعلين	نم/استيقظ	نم مبكرا، واستيقظ مبكرا
إيجاب	اسمين	الكبير/ الصغير	قسم المشروع الكبير إلى مشاريع صغيرة

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

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

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

ثانياً: السجع:

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

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

**2/ أقسامه:** للسجع ثلاثة أقسام وهي:

**1- السجع المطرّف:** هو ما اختلفت فاصلته في الوزن، واتفقنا في التقوية كقوله تعالى: "ما لَكُمْ تَرْجُونَ لِلَّهِ وَقَارًا، وَقَدْ خَلَقَكُمْ أَطْوَارًا"<sup>3</sup>

**2- السجع المرصع:** هو ما اتفق فيه ألفاظ إحدى الفقرتين أو أكثرها في الوزن والتقوية كقول الهمذاني: "إِنْ بَعْدَ الْكَدْرِ صَفَوْا، وَبَعْدَ الْمَطَرِ صَحَوْا".

**3- السجع المتوازي:** هو ما اتفق فيه الفقرتان في الوزن والتقوية كقوله تعالى: "فِيهَا سرْفُوَعَةٌ، وَأَكْوَابٌ مُوضَعَةٌ"<sup>4</sup>

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

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

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

<sup>3</sup>/ سورة نوح، الآية 13، 14.

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

## المبحث الثاني :

### الآليات البلاغية

نوعه	السجع
المطرف	تمر بنا الأوقات سريعاً، وتكرر الأيام تباعاً.
المرصع	عن عمره فيما أفناء، وعن شبابه فيما أبلاه.
المطرف	وعن ماله من أين اكتسبه، وفيما أنفقه.
المطرف	فكل وقت يمضي، وكل ساعة تتنقضي.
المطرف	ليس بالإمكان استعادتها، ولا يمكن تعويضها.
المطرف	أن هناك عملاً يجب إنجازه، وصديقًا بحاجة إلى مصالحته.
المتوازي	يعملان فيك فاعمل فيهما، ويأخذان منك فخذ منهما.
المطرف	ولا يسمح للصغار بأن تستغله، وتستحوذ على عمره.
المرصع	أوراقك مبعثرة، حاجياتك مهملة.
المتوازي	نم مبكراً، واستيقظ مبكراً.
المتوازي	فليكن هذا الشخص زميلاً، مساعدك، زوجتك.
المتوازي	ما الذي يود عمله، وما الذي ينبغي تأجيله.
المرصع	أحد أبنائك، أو أياً من حولك.

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

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

<sup>1</sup> / محمد مشبال، في بلاغة الحاج نحو مقاربة بلاغية حجاجية لتحليل الخطاب، ص 357.

ثالثاً: التشبيه:

1/تعريف التشبيه:

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

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

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

أ/ المشبه، ب/ المشبه به: وهما طرفا التشبيه ويكونان إما حسين كقوله تعالى "كَأَنَّهُ نَّ  
الْيَاقُوتَ وَالْمَرْجَانَ" <sup>3</sup>.

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

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

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

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

<sup>2</sup> ينظر: محمد مشبال، في بlague الحجاج نحو مقاربة بلاغية حاجية لتحليل الخطاب، ص 26، 27، 28، 28، 38.

<sup>3</sup> سورة الرحمن، الآية 58.

### 3/ أنواع التشبيه:

أولاً: التشبيه باعتبار الأدوات نوعان:

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

تحيط به كالنمل في البر خليله  
وتملأ آفاق البحار مراكبه.

2/ **التشبيه المؤكد**: هو ما حذفت منه الأداة كقوله تعالى وَتَرَى الْجِبَالَ تَحْبُّهُ أَجَامِدَهُ

وَهِيَ تُهُوَّ مَوْرِ السَّحَابِ<sup>1</sup>

ثانياً: التشبيه باعتبار وجه الشبه، وهو ستة أنواع:

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

إنما الدنيا كبيت نسجته العنكبوت

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

أنت كالبحر في السماحة والشمس علواً والبدر في الإشراق.

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

الشاعر :

فاقتضوا مأربكم عجالاً إنما أعماركم سفر من الأسفار.

4/ **التشبيه التمثيلي**: هو ما كان وجه الشبه فيه صورة من متعدد، كقوله تعالى: "مَثُلُّ  
الَّذِينَ يُهْقِنُ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلَ حَبَّةٍ أُبْقِتَتْ سَبْعَ سَنَابِلَ فِي كُلِّ سُبْلَةٍ هُنَّ حَبَّاتٍ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنِ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ"<sup>2</sup>

<sup>1</sup>/ سورة النمل، الآية 88.

<sup>2</sup>/ سورة البقرة، الآية 261.

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

وجبلاً موائجاً في جبال تتجي كأنها الظماء.

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

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

#### 4/ بлагة التشبيه:

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

وتكمّن قوّة التشبيه الإقناعيّة بين حذف عناصره وذكرها، إضافةً إلى عنصريّ السياق والمقام الذي يرد فيه هذا التشبيه، أما قيمته التداولية فتكمّن في الجمع بين قصد المتكلّم وهدفه الذي يصبو إليه.

وقد وظّف "الفقي" التشبيه في خطابه توظيفاً يلائم وهدفه الإقناعي ، ومن بين التشبيهات التي استعملها ذكر:

- الوقت كالسيف إن لم تقطعه قطعك.

<sup>1</sup> / ينظر: ابن عبد الله شعيب، الميسر في البلاغة العربية، ص 30، 35، 37، 41، 42، 51.

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

### الآليات البلاغية

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

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

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

- فهو يمضي كوميض البرق.

يشبه هنا الوقت بوميض البرق في سرعته، فكما أن ومض البرق يختفي في لمح البصر؛ فإن الوقت أيضاً يمضي بسرعة هكذا، فإذا لم تكن سريعاً في إنفاقه واستغلاله استغلالاً جيداً فإنه يذهب ولا يعود.

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

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

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

وهذا تشبيه بلية فقد شبه الإنسان بالأيام؛ فكلما مضى يوم ينقص من عمره ولا يعود؛ وكذلك الأيام ما مضى منها لا يعود.

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

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

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

## المبحث الثالث: آليات الإقناع

### التداویة و الحجاجیة

1- التداویة

2- أسباب ظهورها

3- أهم قضاياها

أولاً : أفعال الكلام

ثانياً : الحجاج

### المبحث الثالث: آليات الإقناع التداولية و الحاجية .

يعد الدرس التداولي ثريا جدا، وذلك بما يقدمه من إجراءات، إن على مستوى تحليل الخطاب أو الحاج لغوي، وقد اتضح جليا من خلال عودة البلاغة وبقوة تحت ما يسمى بـ"البلاغة الجديدة"، وذلك للتأثير في المتكلمي، واهتمت التداولية باللغة أثناء الاستعمال -في الخطاب- وبين ثنيا هذا المبحث سنتحدث عن التداولية وأهم قضيتي تعالجهما؛ ألا وهم أفعال الكلام، والجاج، وكيف يسهمان في عملية الإقناع والتأثير في المتكلمي والحصول على تأييده والتأثير فيه.

#### /تعريف التداولية:

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

إذن التداولية مأخوذة من مادة دول؛ التي تعني المداولة وهي الأخذ مرة بهذه ومرة بتلك وقد قال الله تعالى "إِن يسْكُمْ قَرْحٌ فَقَدْ مَرَّ الْقَوْمُ قَرْحٌ مِثْلُهُ وَتِلْكَ الْأَيَّامُ ذُدُولُهُمْ أَبْيَانُ النَّاسِ<sup>2</sup>" أي تلك الأيام نصرفها بأحوال مختلفة.

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

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

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

<sup>3</sup>/ جواد ختم، التداولية أصولها واتجاهاته، دار كنوز المعرفة، عمان: ط 1، 2016، ص 15.

## المبحث الثالث:

### آليات الإقناع التداولية و الحاجية

الإجتماع، إلى المناطقة، وتجاوز اهتماماتها بمجموع الأبحاث المتعلقة بالمعنى والتواصل

وتطغى على موضوع الخطاب لتصبح نظرية عامة للنشاط الإنساني<sup>1</sup>

**2/ أسباب ظهورها:** لقد نشأت التداولية في ظل مكاسب معرفية لسانية وفلسفية

وبلاغية، وهذا ما جعلها تتميز بالثراء فهي تدرس استعمال اللغة، كونها ظاهرة تواصلية

اجتماعية خطابية، ومن بين أهم أسباب ظهور التداولية ما يلي:

1/ تمنعها بتنوع الرؤى والأفكار، وذلك نتيجة لقصور الدراسات اللسانية الشكلية السابقة

وعدم تلبيتها لطموحات اللسانيات، وبذلك تجاوزت الدرس اللساني من "دي سوسيير" إلى

"تشومسكي"؛ لأنها أهملت في مقارنتها للغة الجانب الحقيقى فيها وهو الاستعمال.

2/ التوصل إلى قناعة تفيد أن المقاربة النحوية، والمقاربة الدلالية لم تستطعا لوحدهما

التعامل مع ظواهر معينة ذات أهمية باللغة، كمشاكل المعنى ومشاكل الحقيقة، ويمكن

اعتبار الإدراك المتزايد بوجود هوة بين النظريات اللسانية من جهة، ودراسة الإتصال اللغوي

من جهة أخرى سببا آخر في الاهتمام بالتداولية<sup>2</sup>.

**3/ أهم قضاياها:** للتداولية العديد من القضايا منها متضمنات القول، الاستلزم

الحواري، أفعال الكلام والجاج<sup>3</sup>.

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

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

<sup>3</sup>/ ينظر : مسعود صحراوي، التداولية عند العلماء العرب، دار التووير، الجزائر: ط 1، 2008، ص 41.

## المبحث الثالث:

### آليات الإقناع التداولية و الحجاجية

وفي هذا المبحث سنتحدث عن أهم قضيتيْن في التداولية، ألا وهم أفعال الكلام والحجاج.

#### أولاً: أفعال الكلام:

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

#### 1/ فكرة أفعال الكلام عند أوستن:

##### أ/ تقسيم أوستن لأفعال الكلام:

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

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

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

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

## المبحث الثالث:

### آليات الإقناع التداولية و الحجاجية

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### المبحث الثالث:

#### آليات الإقناع التداولية و الحجاجية

4) **الأفعال العرضية (التعبيرية):** عرض مفاهيم منفصلة (أكَد، أَنْكَر، أَجَاب...)

5) **أفعال السلوكيات (الإخباريات):** ردود أفعال، تعبيرات تجاه السلوك: اعتذر ، هُنَّا، رَحْب.

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

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

\* أنه فعل دال.

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

\* أنه فعل تأثيري (أي يترك آثاراً معينة في الواقع، خصوصاً إذا كان فعلاً ناجحاً)

### 2/ أفعال الكلام عند سيرل:

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

ويُخضع "سيرل" الجملة إلى الخطوات التالية لإدراك الفعل المقصود إنجازه منها:

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

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

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

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

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

## المبحث الثالث:

### آليات الإقناع التداولية و الحجاجية

1) فعل التلفظ ( الصوتي والتركيبي).

2) الفعل القضوي (الإحالى و الجملى).

3) الفعل الإنجزازي (على نحو ما فعل أوستن).

4) الفعل التأثيري (على نحو ما فعل أوستن).

### 3/ تقسيم سيرل لأفعال الكلام:

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

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

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

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

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

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

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

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

## المبحث الثالث:

### آليات الإقناع التداولية و الحجاجية

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

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

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

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

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

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

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

#### 1/ أفعال الأمريات:

أ/ **الأفعال المباشرة**: ذكر منها:

**المثال الأول**:

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

### المبحث الثالث:

#### آليات الإقناع التداولية و الحاجية

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

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

### المثال الثاني:

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

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

### المثال الثالث:

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

### المبحث الثالث:

#### آيات الإقناع التداولية و الحجاجية

تجسد فعل النداء هنا فإخوان " عمر بن عبد العزيز" قد طلبوا منه أن يستريح وأن لا يشق كاهله بالأعمال؛ ولكنه رد عليهم رافضا قولهم بقوله: " فمن يجزئ عن عمل ذلك اليوم" مستكراً بذلك؛ لأنَّه إذا أُجلَ عمل اليوم للغد سيتعبه ذلك لِجَمَاعَ عمل يومين في يوم واحد.

#### ب/ الأفعال غير المباشرة:

##### المثال الأول:

فعل القول	ال فعل التركيبية	ال فعل الدلالي	ال فعل المتضمن في القول	ال فعل الناتج عن القول
قول الحطاب:	الجملة الفعلية المكونة من المحمول الفعل "مشغول في عملي"	السؤال	الإنكار	سكوت الشخص الناصح

انتقل في هذا المثال من المعنى الحرفي للسؤال إلى المعنى المستلزم؛ الذي هو الإنكار وقد ورد هذا الإنكار في سياق نص هذا الشخص للحطاب، حين رأه يحاول قطع الشجرة ولكن فأسه لم يكن حاداً، وكان الحطاب يبذل جهداً كبيراً لقطع الشجرة؛ ولكن دون جدوى فنصحه بشذذ فأسه، وكانت ردة فعله بأنَّ أجابه منكراً عليه ذلك بقوله: " ألا ترى أنني مشغول في عملي؟"

## المبحث الثالث:

### المثال الثالث٥اني:

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

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

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

### المبحث الثالث:

#### 2/ أفعال التعبير:

أ/ الأفعال المباشرة: ذكر منها:

المثال الأول:

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

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

المثال الثاني:

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

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

### المبحث الثالث:

#### ب/ الفعل غير المباشر:

#### المثال الأول:

الفعل الناتج عن القول	الفعل المتضمن في القول	الفعل الدلالي	الفعل التركيبي	فعل القول
غير ظاهر	التحذير لفت الإنتماه	التنبيه	الجملة الفعلية المكونة من المحمول "تكتب" و موضوع الخطاب ضمير المخاطب "أنت"	" إياك أن تكتب برنامجا يوميا تستغرق في كتابته ساعة ثم تتساه في مكان ما

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

## المبحث الثالث:

### المثال الثاني:

ال فعل الناتج عن القول	ال فعل المتضمن في القول	ال فعل الدلالي	ال فعل التركيبية	فعل القول
غير ظاهر	التبيه	التوبيخ	الجملة الاسمية المكونة من المحمول "لكنك" وموضوعه الضمير المستتر "أنت"	قول "الفقي": "لكنك" المسؤول الوحيد عن وقتك أنت الذي تسمح لآخرين بأن يجعلوك أداة لإنهاء أعمالهم

في هذا المثال يوبخ "الفقي" المتلقي لأنه يسمح لآخرين بأن يستخدموه لقضاء حاجاتهم

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

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

كما تساعد أفعال الكلام المخاطب في إقناع المتلقي من خلال التأثير فيه واستعماله وقناعه بمدى أهمية المحافظة على الوقت، وكيفية إنفاقه بما يعود عليه بالنفع سواء المادي وذلك بتوفير الساعات والجهد المستزف، أوالمعنوي فمن يحسن استثمار وقته سيشعر براحة في نفسه وجسمه؛ فبدلا من إتمام أي عمل مثلا في ثلاثة ساعات بالخطيط الجيد يتمه في ساعتين.

## ثانياً: الحجاج:

كثيراً ما نسعى إلى إخبار الغير بمعلومات يجهلها، وربما تكون له خلفية عنها نحاول التأثير عليه، وعلى معتقداته وسلوكه، ونهدف إلى كسب ثقته فنعمل على إقناعه وحثه على قول شيء معين والقيام به، كأننا نلبس قناعاً يخفي وراءه إنساناً محرضاً مشجعاً مفرعاً.

### 1/تعريف الحجاج:

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

وفي الحديث: "فحـج آدم موسى عليهما السلام" أي غـلـبـهـ بـالـحـجـةـ.

وقال "الأزهري": إنما سميت حـجـةـ لأنـهـ تـحـجـ أيـ تـقـصـدـ.<sup>1</sup>

إذن فالحجـاجـ يـدـلـ عـلـىـ البرـهـانـ وـالـخـصـومـةـ وـالـغـلـبـةـ.

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

تقول "لجين بليز جريز": بأن الحجاج في مفهومه الشائع هو "تقديم الحجـجـ والأـدـلـةـ لـدـعـمـ دـعـوىـ ماـ أـوـنـقـضـهـاـ (...ـ)ـ؛ـ وـلـكـنـ مـنـ الـمـكـنـ أـيـضـاـ إـدـرـاكـ الـحـجـاجـ مـنـ مـنـظـورـ أـوـسـعـ،ـ وـفـهـمـهـ

<sup>1</sup>/ ابن منظور، لسان العرب، مادة (حجـجـ)، مـ2ـ، صـ 779ـ.

<sup>2</sup>/ خليفة بوجادى، اللسانـياتـ التـداولـيةـ معـ مـحاـوـلـةـ تـأـصـيـلـيـةـ فـيـ الـدـرـسـ الـعـرـبـيـ الـقـدـيمـ، صـ 105ـ.

## المبحث الثالث:

### آليات الإقناع التداولية و الحجاجية

باعتباره نهجا يروم التأثير في رأي و موقف وسلوك شخص ما، وينبغي الإلحاح على أن

<sup>1</sup> وسائل ذلك مستمدة من الخطاب<sup>1</sup>

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

ويكون أي حاج من أربعة مكونات وهي: الملفوظ، المتكلم، المخاطب، المقام، وهو يقوم على ثلات مصادر: أولها ثقافتنا وتاريخنا وكفاءتنا التقنية، وثانيها طريقة تفكيرنا

وثالثها خصصتنا الإنفعالية<sup>2</sup>

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

## 2/ مميزات الحجاج:

للحجاج مميزات عديدة نذكر منها:

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

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

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

<sup>3</sup> / المرجع نفسه، ص 110.

## المبحث الثالث:

### آليات الإقناع التداولية و الحاجية

- تتطلب العملية الحاجية وجود طرفين على الأقل.<sup>1</sup>

- يستهدف العقل.

- نتائجه احتمالية.

- قيمته خارجية.

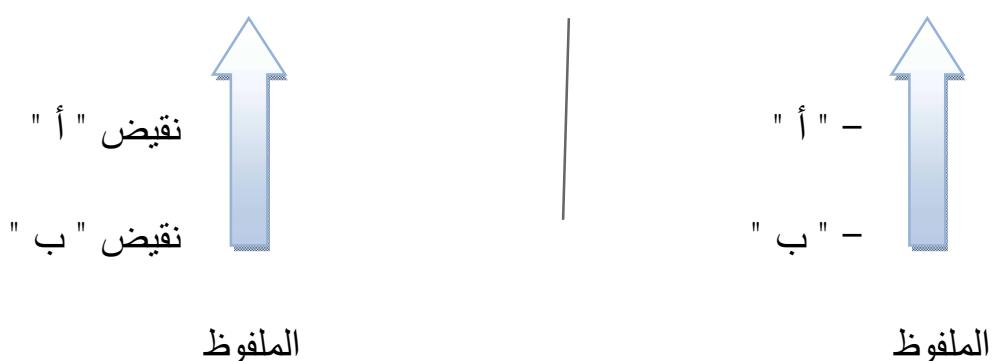
- ميدانه الإنسانيات.<sup>2</sup>

### أولاً: السلم الحاجي:

1/ **تعريف السلم الحاجي:** " هو بنية متمامية لمراتب الحج" أي ترتيب الحج المدرجة ضمن الخطاب.

2/ **قوانين السلم الحاجي:**<sup>3</sup>

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



<sup>1</sup>/ المرجع السابق، ص 13.

<sup>2</sup>/ محمد مسیال، فی بلاغة الحاج نحو مقاربة بلاغية حاجية لتحليل الخطاب، ص 315.

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

### المبحث الثالث:

مثل:

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

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

لدعم نقض النتيجة "ن" مثل:

- بير زيد بوالديه فهو بار
- لا يبر زيد بوالديه فهو عاق

**3/ قانون الخفض:** يشير هذا القانون إلى أن النفي اللساني يدل على معنى "أقل من"

Empois "Moins que" ، ويتتيح هذا القانون تفسير بعض استعمالات التورية

(litotques) ، في الملفوظات المنافية حيث يجري تلطيف القوة الدلالية للملفوظ المنفي

مثل:

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

لقد وظف "الفقي" السلام الحجاجية، في خطابه هذا واستعمل هذه الحجج لكي

يقنع المتلقى بقيمة الوقت وأهميته، ومن بين السلام الحجاجية التي استعملها نذكر:

### المثال الأول:

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

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

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

## المبحث الثالث:

### المثال الثاني:

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

#### المحافظة على الوقت

- |   |  |                                 |
|---|--|---------------------------------|
| أ | - أعملت فكري في حال راحتني<br>وأنا منظر. | 1- إذا تعطل لسانني عن المذاكرة. |
| ب | - ومناظرة بصري عن المطالعة.              | 2- ومناظرة بصري عن المطالعة.    |
| ج | - أعملت فكري في حال راحتني وأنا منظر.    | 3- إذا تعطل لسانني عن المذاكرة. |
- ↓

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

نستنتج من خلال ما سبق أن السلام الحجاجية تبني على ترتيب معين؛ وذلك بحسب طبيعة المقام والسياق الذي تستعمل فيه، فأحياناً ينتقل من الحجة الأدنى إلى الأعلى وأحياناً من الأعلى إلى الأسفل؛ وأستخدمها "الفقى" لكي يقنع المتلقى بقيمة وأهمية الوقت في حياتنا؛ حيث يهدف إلى التأثير فيه ومحاولة استعمالته.

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

نجد الروابط الحجاجية وقيمتها الكبيرة أيضاً في الإقناع.

### المبحث الثالث:

#### آيات الإقناع التداولية و الحجاجية

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

1/ الربط بين وحدتين دللتين.

2/ تخدم دورا حجاجيا للوحدات الدلالية التي تربط بينهما.

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

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

نذكر منها:

بل: حرف إضراب إذا تلا جملة قد يفيد الإبطال، نحو قوله تعالى: "وَقَالُوا اتَّخَذَ الرَّحْمَنَ وَلَدًا سُبْحَانَهُ لَمْ يَعْلَمْ مَوْلَانَ" <sup>2</sup>

ولما قد يفيد الانتقال من غرض إلى آخر،<sup>3</sup> نحو قوله تعالى: "قَدْ أَفْلَحَ مِنْ تَزْكَىٰ وَكَرَّ اسْمَرِيهِ فَصَلَّىٰ لَمْ تُؤْتُرُونَ الْحَيَاةَ الدُّنْيَا" <sup>4</sup>

إذن فبل تعطف ما بعدها على ما قبلها أي الحجة .

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

<sup>2</sup> سورة الأنبياء، الآية 26.

<sup>3</sup> ينظر : ابن هشام، مغني اللبيب عن كتب الأعرب، ج 1، تج حنا الفاخوري، دار جميل، بيروت: ط 1997، 2، ص 189.

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

### المبحث الثالث:

#### آيات الإقناع التداولية و الحجاجية

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

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

قد أفادت هنا التدرج حيث ربطت بين النتيجة والحجة .

الحجة	الرابط	النتيجة
لا تصبح كالآلية.	حتى	إن تنظيم الوقت يجب أن يكون مزناً،
الترفيه يصبح منظماً وموجها أيضاً.	حتى	تنظيم الوقت لا يعني الجدية التامة، هو فقط يعني التنظيم في كل شيء،
تهتم بالطفل الصغير.	حتى	عليها أن تنسى الدفاتر والجدوال، وتضع جدول وحيد فقط،

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

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

الخاتمة

# الخاتمة

## الخاتمة

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

ومنه استخلصنا النقاط التالية:

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

## الخاتمة

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

## الخاتمة

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

ج- بواسطة السلام الحاجية تقوم بترتيب الحاج وطرحها في شكل منظم سواء من الحجة الأقوى إلى الأضعف، أو من الأضعف إلى الأقوى، كل ذلك لإقناع المتلقي.

ح- تقوم الروابط الحاجية بالربط بين وحدتين دلاليتين (الحجة بالنتيجة) لإقناع المتلقي .

قائمة المصادر

والمراجع

### قائمة المصادر والمراجع:

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

## قائمة المصادر والمراجع

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

## قائمة المصادر والمراجع

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

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

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

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

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

### الرسائل الجامعية:

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

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

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

# الفهرس

# الفهرس

## الإهداء

## الشكر والعرفان

١	مقدمة
٥	التمهيد
٥	أولاً: تقديم الكاتب والكتاب
٧	ثانياً: ماهية الإقناع
١١	ثالثاً: ماهية خطابات التنمية البشرية
١٨	المبحث الأول: آليات الإقناع اللغوية
١٨	أولاً: التكرار
٢٥	ثانياً: اسم الفاعل
٢٨	ثالثاً: التعليل
٣٢	المبحث الثاني: آليات الإقناع البلاغية
٣٣	أولاً: الطباق
٣٥	ثانياً: السجع
٣٧	ثالثاً: التشبيه
٤٣	المبحث الثالث: آليات الإقناع التداولية و الحاجية
٤٣	/1 التداولية
٤٤	/2 أسباب ظهورها
٤٤	3/أهم قضاياها
٤٥	أولاً: أفعال الكلام
٥٦	ثانياً: الحاج
٦٥	الخاتمة
٦٩	الفهرس

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

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

### abstrait

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

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

### Summary

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