

الاستدلال الخطابي وأثره في الإقناع

بقلم فضيلة الأستاذ: محمد جرادي

الحكم الشرعي .
وهذا تعريف الدليل الذي هو حجة
المجتهد أو المفتي في استنباط الحكم
الشرعي .

ب - الاستدلال : الاستدلال في اللغة :
طلب الدليل، وعند الأصوليين هو اسم
لدليل خاص، وهو ما ليس بنص ولا
إجماع ولا قياس⁽³⁾ . ولأن موضوعنا
ليس الاستدلال الذي ينشئ الأحكام
أو يقررها، وإنما الاستدلال الخطابي
فالذي يعني الخطيب هو الاستدلال
بمفهومه العرفي أي : إقامة الدليل مطلقاً،
بصرف النظر عن مصدر الدليل (وحي
أو غير وحي) وطبيعته (نص أو ليس
بنص) . (فالاستدلال أسلوب يسلكه
كل من المنطق والخطاب الحجاجي)⁽⁴⁾ .

وبعد، فإن أركان الخطابة ثلاثة :
خطيب وخطبة وجمهور .
وإذا كانت الخطبة هي أهم أركان
الخطابة، فإن أهم خطوات إعدادها بعد
اختيار موضوعها هي : جمع النصوص
والشواهد لأفكار الموضوع وعناصره،
وهذه الخطوة هي التي نخصها بهذه
الدراسة الموسومة بـ : الاستدلال الخطابي
وأثره في الإقناع . تعريفاً بالخطابة وإبرازاً
لقيماتها الخطابية⁽¹⁾ .

أولاً : الاستدلال الخطابي مفهومه
 وأنواعه :

1 - مصطلحات :

أ - الدليل : يعرفه الأصوليون بأنه (ما
يمكن التوصل بصحيح النظر فيه إلى
مطلوب خبري)⁽²⁾ .

و انظر : هو الفكر، والمطلوب البري هو

- وأقوال الأدباء والحكماء - (فقد سئل الإمام أحمد: يا أبا عبد الله، هذه القصائد الرقاق التي في ذكر الجنة والنار، أي شيء تقول فيها؟ فقال : مثل أي شيء؟ قال السائل : يقولون :

إذا ما قال لي ربي
أما استحييت تعصيني؟
وتخفي الذنب من خلقي
وبالعصيان تأتيني؟
فقال: أعدها علي، قال : فأعدتها عليه، فقال فدخل بيته ورد الباب فسمعت نحيبه من داخل البيت وهو يردد:
إذا ما قال لي ربي

أما استحييت تعصيني
وتخفي الذنب من خلقي
وبالعصيان تأتيني . (6)

د - الاستدلال العدي (الإحصائي) :
قال الله تعالى : ﴿ إِنَّ عِدَّةَ الشُّهُورِ عِنْدَ اللَّهِ اثْنَا عَشَرَ شَهْرًا فِي كِتَابِ اللَّهِ ﴾ التوبة: ٣٦ وقال عن يونس عليه السلام : ﴿ وَأَرْسَلْنَاهُ إِلَى مِائَةِ أَلْفٍ أَوْ يَزِيدُونَ ﴾ الصافات: ١٤٧ وقال عن نوح عليه السلام : ﴿ فَلَيْتَ فِيهِمْ أَلْفَ

ثانياً : أنواع الاستدلال الخطابي :
أ - الاستدلال الشرعي : ولعل الصواب أن نسمية استدلالاً بالوحي .

ونعني به حينما يكون النص الاستدلالي آية من قرآن أو حديثاً من سنة، ولا خلاف أن هذا النوع من الاستدلال يأتي في المقدمة، وفيه الكفاية والهداية فقد قال عز وجل : " ونزل من القرآن ما هو شفاء ورحمة للمؤمنين " وقال الرسول ﷺ : " تركت فيكم ما إن تمسكتم به لن تضلوا بعدي : كتاب الله وسنتي " وإنما تأتي الأنواع الأخرى خادمة له .

ب - الاستدلال التاريخي (القصصي) :
يسرد القصص من سيرة النبي ﷺ وحياته صحابته، وسلف الأمة، وقصص الأمم والمجتمعات القديمة والحديثة، والوقوف على مواطن الاعتبار فيها، لأن أمراض البشر متشابهة ودواؤها واحد 5 والقصص الواقعي من أنجح وأنفع الطرق والأساليب لإيصال المعنى للمستمعين .

ج - الاستدلال الأدبي :
توظيف الصناعة الأدبية شعراً ونثراً

يأتي في مقدمة العنف المسلط على المرأة، وأن دولة كالمكسيك سجلت خلال سنة 2005 ما بين 120 ألف و130 ألف حالة اغتصاب سنوياً⁽⁸⁾.

فمثل هذه الأرقام ستفتح مخيلة المخاطبين على استنتاجات كثيرة. وليس المطلوب أبداً أن تتحول الخطبة إلى نشرة للإحصائيات، وإنما يأتي ذلك نذراً على وفق الحاجة.

ثالثاً: الاستدلال الخطابي سنة الرسول ﷺ ونهج السلف:

إمام الخطباء رسول الله ﷺ لم يكن في حاجة لأن يقدم لأصحابه أدلة وحججاً حتى يصدقوه، فقد آمنوا به وسلموا أن كلامه سنة وهو حجة، ومع ذلك فقد كان هديه ﷺ في الخطبة أن يسوق الشواهد من القرآن والقصص، وربما اكتفى بسورة من القرآن للخطبة وهكذا عمل صحابته والتابعون.

أخرج مسلم عن ابن هريرة قال: قال رسول الله ﷺ: "أيها الناس إن الله طيب لا يقبل إلا طيباً وإن الله أمر المؤمنين بما أمر به المرسلين فقال ﷺ يَأْتِيهَا

سَنَةً إِلَّا خَمْسِينَ عَامًا ﷻ العنكبوت: ١٤ وقال عن ليلة القدر: ﷻ خَيْرٌ مِنْ أَلْفِ شَهْرٍ ﷻ القدر: ٣.

يمكن القول بإطلاق أن حياتنا الحاضرة باتت كلها معادلات حسابية فيها هو كل قطاع من قطاعاتها يسير باتجاه "الرقمنة"، يبرر هذا النوع من الاستدلال ما أصبح للأرقام من مدلول في حياة الناس⁽⁷⁾.

فلم تعد الأحكام العامة والتشخيصات المطلقة (للظواهر، والانحرافات وغيرها) تستهوي السامعين الذين شغفوا بالأرقام والإحصائيات.

مثلاً:

- في تحريم الزنا لو قدم الخطيب نسبة المواليد غير الشرعيين (تقارب 10% من المواليد) لأغنت عن كثير من الكلام في بيان خطورة وتبعات الجريمة.

- في العنف ضد المرأة الذي تتهم به المجتمعات الشرقية يمكن القول إن إحصاءات الهيئات والمنظمات الرسمية والشعبية تقول إن العنف الجنسي

الخطاب تختلف باختلاف أغراض الخطاب، فخطاب التعليم غير خطاب الوعظ، غير خطاب الحاجة، ولكن إجمالاً إذا أردنا البحث في الأهمية أو القيمة التي يضيفها النص الاستدلالي للنص الخطابي، فيمكن تصنيفها إلى نوعين:

1- القيمة الشكلية :

أهم ما يضيفه الاستدلال على النص الخطابي في جانبه الشكلي قيمتان :
الأولى : إضفاء المشروعية: وهذه القيمة خاصة بالاستدلال خاص، في خطبة خاصة وهو الاستدلال بالقرآن في خطبة الجمعة.

فبعد اتفاق الفقهاء على مشروعية القراءة في خطبة الجمعة اختلفوا في وجوبها، فذهب الشافعية والحنابلة إلى أن القراءة شرط لصحة الخطبة، وذهب المالكية إلى أن القراءة سنة⁽¹¹⁾... وعلى الرأيين فلا استدلال أثمر مشروعية النص الخطابي.

الثانية : الجمالية: قد يكون الخطيب موفقاً في اختيار مفردات الخطبة، وفي

الرُّسُلُ كُلُّوْا مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَاعْمَلُوا صَالِحًا ﴿٥١﴾ وَقَالَ ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُلُّوْا مِنَ طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ﴾ البقرة: ١٧٢ وأخرج مسلم أيضاً عن أم هشام بنت حارثة بن النعمان قالت : ما أخذت ﴿قَ وَالْقُرْءَانَ الْمَجِيدِ﴾ إلا عن لسان رسول الله ﷺ يقرأها كل يوم الجمعة على المنبر إذا خطب الناس.

(قال العلماء سبب اختيار " ق " أنها مشتملة على البعث والموت والمواعظ الشديدة والزواج الأكيدة)⁽⁹⁾.

و(كان أبو بكر الصديق رضي الله عنه يقول في خطبته : " أما بعد فإنني أوصيكم بتقوى الله وأن تثنوا عليه بما هو أهله وأن تخلصوا الرغبة بالرهبة وتجمعوا الإلحاف بالمسألة فإن الله عز وجل أثنى على زكريا وأهل بيته فقال : ﴿إِنَّهُمْ كَانُوا يُسْكِرُونَ فِي الْخَيْرَاتِ وَيَدْعُونَ رَعْبًا وَرَهْبًا وَكَانُوا لَنَا خَشِيعِينَ﴾ (١٠) الأنبياء: ٩٠

رابعاً : الأهمية الاستدلالية في الخطاب:

إن الأهمية الاستدلالية في

الأولى: الذكر والموعظة: خاصة إذا كان النص الاستدلالي آية من قرآن أو حديث من سنة، فإن خير ما يوعظ به القرآن قال تعالى: ﴿فَذَكِّرْ بِالْقُرْآنِ مَن يَخَافُ وَعِيدِ﴾ ق: ٤٥.

(حين بلغ خبر وفاة الرسول ﷺ أبا بكر جاء ودخل على رسول الله ﷺ فنظر إليه ثم أكب عليه فقبله ثم قال : بأبي أنت وأمي يا رسول الله ما كان الله ليذيقك الموت مرتين ... ثم خرج إلى الناس فقال : "أيها الناس من كان يعبد محمداً فإن محمداً قد مات، ومن كان يعبد رب محمداً فإنه حي لا يموت، قال تعالى: ﴿وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ قَدْ خَلَتْ مِن قَبْلِهِ الرُّسُلُ﴾ آل عمران: ١٤٤ فكأن الناس لم يسمعوها هذه الآية إلا يومئذ).

الثانية: ترسيخ التصور الإسلامي: وذلك بربط الأفكار والتصورات بمصادرها (مصادر المعرفة الإسلامية). ويمكن أن نلحق به حصول البركة والتمرن على الاستدلال، قال ابن عبد السلام الهواري عن حكم البيع: (فحكمه

حسن تركيبها، بارعا في ألوان البديع والبيان، غير أن ذلك لا يمنع كون خطبته "شوهاء"⁽¹²⁾ فلا يكتمل حسن النص الخطابي وجماله إلا بما يحويه من استدلالات متنوعة، وأنواع الاستدلال متفاوتة في جمالياتها.

(قال عمران بن حطان : خطبت عند زياد خطبة ظننت أنني لم أقصر فيها عن غاية، ولم أدع لطاعة علة، فمررت ببعض المجالس، فسمعت شيخا يقول : " هذا الفتى أخطب العرب لو كان في خطبته شيء من القرآن)⁽¹³⁾.

وفي هذا المعنى (تساءل الدكتور زكي مبارك في بعض مقالاته عن السر في بلاغة أسلوب مكرم عبید وركاكة مقالات سلامة موسى، فوضح له أن السر يكمن في حفظ مكرم عبید لآيات من القرآن الكريم كان لها أثر في ارتفاع مستواه البلاغي)⁽¹⁴⁾.

2- القيمة الموضوعية:

وتتعلق بالبنية الموضوعية عية للنص الخطابي وهي التي لها الأثر المباشر في الإقناع والتأثير.

مؤمنة.

ثم يقول : (أما النمط الثاني وهو العقل المفتوح، والثالث وهو العقل الطبع، فكل ما تحتاجه معهما؛ قوة الحجة والقدرة على الإقناع)⁽¹⁷⁾. وهذا عمل الاستدلال.

الرابعة: تقريب الموضوع من دائرة اهتمام المخاطبين: إن تفاعل المستمع مع أي موضوع يتناسب طردا مع موقع الموضوع من دائرة اهتمامه، فإذا سيقّت الشواهد وفيها ما يقرب الموضوع من دائرة اهتمام المستمع تفاعل معه، وكان أكثر استجابة للرسالة الخطابية.

مثال: إذا كان موضوع الخطبة التحذير من الإدمان على التدخين، فسيذكر الخطيب أن الإدمان من أكثر أسباب الإصابة بسرطان الرئة والخنجرة، وربما دعم الخطيب كلامه بأرقام، غير أن ذلك لن يهز نفوس المدمنين الذين يحضرون خطبته بنفس القدر الذي يهزم استدلاله بقصة فلان، من أهل الحي الذي أرداه سرطان الإدمان.

خامسا: محاذير الاستدلال:

أكتفي في هذه الدراسة بالتحذير من

من الإيابة معلوم من الدين بالضرورة، فلا استدلال المذكور على ذلك في الكتب والمجالس إنما هو على كريق التبرك بذكر الآيات والأحاديث مع تمرين الطلبة على الاستدلال)⁽¹⁵⁾.

الثالثة: إقناع المخاطبين: قسم ديل كارنيجي عقول الناس إلى أربعة مستويات⁽¹⁶⁾ :

الأول: يعارض أصحابه كل اقتراح مهما كان ذلك الاقتراح، فعقولهم مقفلة من قبيل من قال عنهم القرآن: ﴿ خَتَمَ اللَّهُ عَلَى قُلُوبِهِمْ ﴾ البقرة: ٧ وقال ﴿ وَلَئِنْ أَتَيْتَ الَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ بِكُلِّ آيَةٍ مَا تَبِعُوا قِيلَتَكَ ﴾ البقرة: ١٤٥

الثاني: يصغي أصحابه لكل اقتراح يعرض عليهم مهما كان، فعقولهم مفتوحة، ولكنهم لا يتابعونك إلا ببرهان كاف.

الثالث: يثق أصحابه بما يعرض عليهم وهم مستعدون لمتابعتك عند أول برهان تبديه، فعقولهم طيبة.

الرابع: يتابعك أصحابه من غير مناقشة أو تردد وبغير حاجة لبرهان فعقولهم

علتين فاشيتين:

الأولى: القراءة الخاطئة للنص الاستدلالي: سواء كان قرآناً أو سنة أو بيتاً من شعر، وفي هذا تروى طرائف، منها ما رواه ابن الجوزي، قال: (قال الخطابي: كان بعض مشايخنا يروي الحديث أن النبي ﷺ نهى عن الخلق قبل الصلاة يوم الجمعة - بإسكان اللام - قال وأخبرني أنه بقي أربعين سنة لا يحلق رأسه قبل الصلاة...) (18).

الثانية: الحذر من ضعيف المرويات فضلاً عن موضوعها: فكثيراً ما يحشد الخطيب الغث والسمين من القصص، غير أنه بصحة ما ينقل، فقد ذكر أن

خطيباً بنى خطبته التي أطال فيها على قصة، ثم أنهى خطبته بقوله: أخرجها ابن الجوزي في الموضوعات!!

وختاماً:

فإن الإمامة تعني القيادة، وقد قيل: (إن الذين يحسنون الحديث أمام الناس يعتبرهم الآخرون أكثر ذكاء... وأن لديهم مهارات قيادية متميزة عن غيرهم) فبقدر نجاح الخطيب في الأداء الخطابي بقدر انقياد السامعين له. والاستدلال الخطابي أحد شروط نجاح ذلك الأداء. وما التوفيق إلا بالله.

الهوامش

- 1- إن السياسي يقاس نجاح خطابه بمستوى التصفيق الشعبي، أما الإمام فبقدر ما يحشره من شواهد وأدلة توصله إلى عقول السامعين وقلوبهم..
- 2- أصول الفقه الإسلامي، د. وهبة الزحيلي، 1/217. دار الفكر.
- 3- أنظر شرح العضد على مختصر ابن الحاجب، ص 364.
- 4- موقع (ويكيبيديا) على الأنترنت.

- 5- أنظر المحاور الخمسة القرآن الكريم، محمد الغزالي، ص 103.
- 6- تلبیس إبلیس، ابن الجوزي، ص 296، دار الجيل.
- 7- فإذا أراد رجل بيع دار فأول ما يعرفها به عدد غرفها، وإن أراد بيع سيارة عرفها بأول سنة سير وهكذا في سائر التعاملات.
- 8- في إحصائية المنظمة: هيومن رايس ووش.
- 9- شرح النووي على مسلم، 136/6، مكتبة الصفا.
- 10- جامع العلوم والحكم، ابن رجب، 1/ 405 و 406، دار الهدى.
- 11- انضر، فيض الرحمن في الأحكام الفقهية الخاصة بالقرآن، د. أحمد سالم ملحم، ص 241 وما بعدها.
- والأحناف لا يشترطون القراءة وإنما يجزئ الذكر.
- 12- الخطبة الشوهاء: التي لا قرآن فيها.
- 13- مقال: كيف تكون خطبتك مؤثرة لمحمد بن عبد الله الحصري، عن البيان والتبيين، على موقع: صيد الفوائد saaid.net.
- 14- لقاء الجماهير، د. أكرم رضا، ص 60، دار التوزيع والنشر الإسلامية.
- 15- مواهب الجليل، الخطاب، 11/6.
- 16- انظر: كيف تكسب الثروة والنجاح والقيادة، ديل كارنيجي، ص 94، دار المعرفة.
- 17- المرجع نفسه، ص 95.
- 18- تلبیس إبلیس، ابن الجوزي، ص 159.