

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الدكتور الطاهر مولاي بسعيدة
كلية الآداب واللغات والفنون
قسم اللغة العربية وآدابها
تخصص: لسانيات الخطاب

ماستر 2



مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر

موسومة بـ:

إستراتيجيات الإقناع في الحكمة العطائية
لابن عطاء الله السكندري

إشراف الأستاذ:
♦ الدكتور: دايري مسكين

إعداد الطالبين:
♦ صورية زايدي
♦ خديجة سبيح

أعضاء لجنة المناقشة:

الأستاذ الدكتور:..... رئيساً
الأستاذ الدكتور: دايري مسكين مشرفاً
الأستاذ الدكتور:..... مناقشاً

السنة الجامعية: 1441هـ-2020م



السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

شكر و عرفان

بسم الله الرحمن الرحيم
الصلوة والسلام على أشرف المرسلين، سيرنا محمد وعلى آله
وصحبه أجمعين، ومن دعا بدعوتهم وعمل بسنتهم واقتفى
أثرهم إلى يوم الدين.
نشكر الله عز وجل الذي وفقنا للإتمام مسيرتنا الدراسية راجيين
منه أن يوفقنا في حياتنا، كما نبث الشكر إلى كل الأساتذة الذين
لهم الفضل في تثقيفنا وتعليمنا.
بعر حمد الله على توفيقه لنا لإنجاز هذا العمل ليقوونا
شرف الوفاء والاعتراف بجميل النبل بعد أن ختمنا
مذكرتنا بتوفيق من الرحمن فمن واجبنا في هذا المقام أن
نذكر الفضل للأعماله ونتقدم ببالح صيغ الشكر للأستاذ
المشرف الدكتور "وايري مسكين" عرفانا منا
بجهوده المتواصلة، نصحاً وتوجيهاً.
كما يشرفنا أن نتقدم بجميل الشكر إلى من ساعرنا من
بغير أو قريب وكل الأساتذة الكرام.

الإهداء

أهري هذا العمل إلى:

زهرة فاقت كل الزهور وشمعة يشع منها النور، فهي وسط قلبي
البهجة والسرور، ولأجلها تعلمت الكتابة على السطور، أُمي
الحبيبة أطل الله في عمرها.

إلى روح والدي الغالي، أسأل الله أن يرخله فسيح جناحه.

إلى الذين ينبض قلبي لأجلهم "إخوتي وأخواتي

وإلى كل عائلة "زائري، ووربي".

إلى كل الذين سعتهم فالكرتي ولم تسعهم منكرتي

صورية

الإهداء

باسم الخالق الذي أضاء الكون بنوره الإلهي وحره لعبده وحره له
البحر خاشعا

شاكرا لنعمته وفضله علي في إتمام هذا الجهد
إلى صاحب الفروس الأعلى وسراج الأمة منير وشفيعها المنزير
البشير محمد

صلى الله عليه وسلم - فخرنا واعتزازنا -

إلى أبي الغالي رحمه الله

إلى من أثقلت الجفون سهرا وسمحت الفؤاد هما وجاهرت الأيام
صبرا وشغلت البال فكرا ورفعت الأياوي وعاءا وأيقنت بالله أملا

أغلى الغوالي وأحب الأحاب أُمي العزيزة الغالية

إلى سر سعواتي ومنبع نجاحي أختي العزيزة سمية

إلى أختي صغيرة فاطمة

إلى من تقاسمت معها الحلو والمر طيلة السنوات الماضية رفيقتي

صورية

خديجة

شكر وتقدير

إهداء

إهداء

فهرس المحتويات

أ..... مقدمة:

مدخل: أسلوب الإقناع

- 1- من دواعي الإقناع: 4
- 2- الدراسات السابقة في إستراتيجية الإقناع: 6
- 3- آليات الإقناع: 10

الفصل الأول: الإقناع

- تمهيد: 13
- 1- تعريف الإقناع: 14
- 2- أنواع الإقناع: 15
- 3- عوامل نجاح الإقناع: 16
- 4- عناصر الإقناع: 16
- 5- نظريات الإقناع والتأثير: 23
- 6- وسائل الإقناع: 25
- 7- استراتيجيات الإقناع: 37

الفصل الثاني: الحكم العطائية لابن عطاء الله السكندري

- 1- ابن عطاء الله الإسكندري: 48
- 2- حياة ابن عطاء الله التصوفية: 55
- 3- نظرة في الحكم العطائية: 59
- 4- الترابط المنطقي بين الحكم: 60
- 5- شرح الرندى: "غيث المواهب العلية بشرح الحكم العطائية": 63
- 6- اختلاف آراء الدارسين في الحكم والشرح: 65

الفصل الثالث: شروح الحكم وتطبيقها سيميائيًا

- 68..... 1- سيرة الشيخ:
- 69..... 2- الأمثال والحكم:
- 69..... 3- خصائصها:
- 70..... 4- مقارنة تلفظية سيميائية لحكمة عطائية:
- 70..... 5- صورة عاملي التلفظ في الملفوظ/الخطاب:
- 71..... 6- قول ابن عطاء السكندري في إحدى حكمه:
- 73..... 7- حكمة:
- 83..... 8- حكمة:
- 90..... خاتمة:
- 92..... الملاحق
- 98..... قائمة المصادر والمراجع



إن الإقناع هو أحد الفنون الاتصال القديمة التي ازدادت أهميتها بعد انتشار وسائل اتصال الحديثة، وفي عصرنا الحالي يتركز الصراع على كسب العقول وقلوب الناس والحصول على تأييدهم الكامل، وهذا لا يتم إلا بالإقناع الذي أصبح بمثابة القوة الناعمة فهو عملية تهدف إلى تغيير موقف أو سلوك فرد أو مجموعة اتجاه حدث معين أو فكرة أو شيء من خلال استخدام الكلمات المكتوبة أو المنطوقة لنقل المعلومات والمشاعر والاستدلال، ويقترن سر نجاح الفرد وتطوره في حياته الشخصية والعملية بقدرته على إتقان مهارة الإقناع والتأثير في الآخرين بما يريد، فإن أهمية الإقناع لا تقف عند هذا الحد بل أن الأمر يتعدى ذلك إلى الحكم العطائية التي تعتبر من المصادر المهمة التي لخصت لعلم التصوف حالا ومقاما .

إذ ركزت بشكل كبير على بعد المقاصدي من الممارسة الصوفية بخصوصيتها إذ لخص فيها ابن عطاء الله السكندري شروط سلوك الطريق إلى الله تعالى في دقة وإفادة بجمالية متميزة.

في هذا الإطار يندرج موضوع مذكرتنا والمعنون بإستراتيجيات الإقناع في الحكم العطائية لابن عطاء الله السكندري ولدراسة ومعالجة هذا الموضوع نطرح الإشكاليات التالية:

- ما هي الاستراتيجيات المستخدمة في الإقناع؟
 - فيما تتمثل العوامل المساهمة في نجاح العملية الإقناعية؟
 - ما هو مبنى ومعنى الحكم العطائية وماذا لخص فيها ابن عطاء الله السكندري؟
- وهناك أسباب عديدة دفعتنا إلى دراسة هذا الموضوع وجعلتنا نقبل عليه برغبة وشغف.

أولاً: كنا ومزلنا شديدي الالهفة على التعرف على عناصر الإقناع والاستراتيجيات ووسائله.

ثانياً: الرغبة في الاطلاع على الحكم العطائية التي جاءت مختصرة في أسلوب رائع وراق.

ثالثاً: التعرف على ابن عطاء الله السكندري وطريقته في شرح الحكم العطائية.

وكل الطلبة الجامعيين واجهتنا بعض الصعوبات يمكن أن نجعلها في صعوبة التنقل مع انتشار الوباء، غلق المكتبات قلة المصادر والمراجع التي تناولت هذا الموضوع بصورة مباشرة فكل الذين تناولوا هذه الدراسة كانت ضمن سياق عام.

اعتمدنا في تناول موضوعنا على المنهج الوصفي التحليلي في مجمل الفصول.

حاولنا معالجة التساؤلات السابقة عن طريق خطة مكونة من مقدمة ومدخل تحت عنوان أسلوب الإقناع، وثلاث فصول.

حث تناولنا في الفصل الأول الإقناع من حيث المفهوم والأنواع وعوامل نجاحه، وعناصره، وبعض نظريات إقناع والتأثير، ووسائله الاستراتيجية.

وفي الفصل الثاني والذي كان تحت عنوان الحكم العطائية لابن عطاء الله السكندري والذي تم التطرق فيه لنبذة عن حياة ونشأة ابن عطاء الله السكندري، وعصره من الناحية الدينية والسياسية والاجتماعية، ثم وفاته ومكانته، وحياته التصوفية ودوره في الطريقة الشاذلية، وفي التصوف المصري، ونظرة في الحكم العطائية وخصائصها الأدبية والفنية وموضوعاتها، وقيمتها التصوفية، وشروح الحكم، ونظم الحكم وترتيبها، واختلاف آراء الدارسين في الحكم والشرح.

أما في الفصل الثالث والذي خصصناه في شروح الحكم وتطبيقها سيميائياً، وخاتمة تضم أهم النتائج المتوصل إليها وملاحق وأهم المصادر والمراجع التي تم الاعتماد عليها.

مدخل

أسلوب الإقناع

من الأهداف التي يسعى المرسل إلى تحقيقها من خلال خطابه إقناع المرسل إليه بما يراه، أي: "إحداث تغيير في الموقف الفكري أو العاطفي لديه"¹، ولتحقيق هذا الهدف إستراتيجية تداولية تعرف بإستراتيجية الإقناع، إذ تكتسب اسمها من هدف الخطاب، وتختلف الاستراتيجيات التي تساهم في ذلك من ناحية العلاقة بين طرفي الخطاب أو من ناحية تجسيدها لشكل الخطاب اللغوي، كما تختلف الآليات والأدوات اللغوية، وذلك لاختلاف الحقول التي يمارس المرسل فيها الإقناع مثل: الحقل العلمي، أو الاجتماعي، أو السياسي، وتستعمل إستراتيجية الإقناع من أجل تحقيق أهداف المرسل النفعية، بالرغم من تفاوتها تبعاً لتفاوت مجالات الخطاب أو حقوله فقد يستعملها التاجر لبيع بضاعته، وقد يستعملها المرشح لرئاسة الدولة أو المؤسسة لحمل الناخبين على انتخابه، وقد يمارس الطفل مع أحد والديه من أجل الحصول على قطعة من الحلوى أو السماح له باللعب وهكذا².

1- من دواعي الإقناع:

أ- أن تأثيرها التداولي في المرسل إليه أقوى، ونتاجه أثبت وديمومتها أبقى، لأنها تتبع من حصول الاقتناع عند المرسل إليه غالباً، لا يشوبها فرض أو قوة.

ب- تمايزها من الاستراتيجيات المتاحة الأخرى، مثل الاستراتيجيات الإكراهية لغرض قبول القول أو ممارسة العمل على المرسل إليه دون حصول الاندفاع أو الاقتناع الذاتي، فاقتناع المرسل إليه هدف خطابي يسعى المرسل إلى تحقيقه في خطابه³.

ج- الأخذ بتنامي الخطاب بين طرفين عن طريق استعمال الحجاج، فالحجاج شرط في ذلك، لأن من شروط التداول اللغوي شرط الإقناعية، فالمرسل عندما يطالب غيره بمشاركة اعتقاداته، فإن مطالبته لا تكتسي صيغة الإكراه، ولا تندرج على منهج القمع، وإنما تتبع في تحصيل غرضها سبلاً

¹ - هنريش بليث، البلاغة والأسلوبية نحو نموذج سيميائي لتحليل النص، أفريقيا الشرق، ط1، مج1، بيروت، 1999، ص64.

² - أوليفي روبول، طبيعة البلاغة ووظيفتها، تر: الغروس المبارك، مجلة نوافذ النادي الأدبي بجدة، العدد السادس عشر، ربيع الآخر 1422هـ/يونيو 2001، ص75.

³ - طه عبد الرحمن، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي، ط2، بيروت، 2000، ص38.

استدلالية متنوعة تجرّ الغير جراً إلى الاقتناع برأي المحاور وقد تزدوج أساليب الإقناع بأساليب الامتناع، فتكون، إذ ذاك أقدر على التأثير في اعتقاد المخاطب، وتوجيه سلوكه لما يهبها هذا الامتناع من قوة استحضار الأشياء، ونفوذ في إشهادها للمخاطب، كأنه يراها رأي العين¹.

د- الرغبة في تحصيل الإقناع، إذ تغدو هو الهدف الأعلى لكثير من أنواع الخطاب، خصوصاً في العصر الحاضر، عندما يفضل المرسل استعمال إستراتيجية الإقناع، حتى لو كان ذا سلطة تحوّله استعمال بعض الاستراتيجيات الأخرى ومردّد ذلك أن المرسل إليه قد تعيّر ثقافته وإدراكه لكثير من الأمور، ولم يعد، وبالتالي، يتقبّل بعض الاستراتيجيات، كما أن إستراتيجيات دغدغة العواطف لم تعد تنظلي عليه.

هـ- لا تحقق إستراتيجية الإقناع نجاحها إلا عند التسليم بمقتضاها، إما قولاً أو فعلاً وما جعل الإقناع سلطة مقبولة، هو كون الحجاج هو الأداة العامّة من بين ما توّسل به المرسل من أدوات أو آليات لغويّة ومن هنا يكون الإقناع هو مجال المبحث الحجاجيّ نظراً إلى كونه محدّد المقام والمخاطب والإطار القوليّ، أما أهمّ وظيفة حجاجيّة في هذا المجال، بعد الإعداد لقبول الأطروحة أو الفرضيّة فهي الدفع إلى العمل².

و- شموليّة إستراتيجيّة الإقناع، إذ تمارس على جميع الأصعدة، فيمارسها الحاكم والفلاح الصغير وكبير القوم والطفل والمرأة، كل ذلك بوعي منهم، وهذا يعزّز انتماء إستراتيجية الإقناع إلى التداوليّة عند الإنسان السوي بوصفها دليلاً على مهارته الخطابية.

ز- تحقيق نتائج تربويّة، إذ تستعمل كثيرا في الدعوة، كما فعل رسول الله صلى الله عليه وسلم، مثلا عند إقناع الأعرابيّ الذي طلب الرخصة لارتكاب الزنا، وكما فعل غيره من الأنبياء عند محاجة

¹ - طه عبد الرحمن، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، مرجع سابق، ص 38.

² - محمد سالم ولد محمد الأمين، مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوّره في البلاغة المعاصرة، عالم الفكر، المجلد الثامن والعشرون، العدد3، الكويت، 2000، ص 67.

أقوامهم من أجل إقناعهم بالدخول في الدين، وليس الأمر مقتصرًا على ميدان الدعوة، وإن كان من أهمها، بل يتجاوز إلى التربية في ميادين أخرى، مثل المدرسة والبيت.

ح- استباق عدم تسليم المرسل إليه بنتائج المرسل أو دعواه.

ط- خشية سوء تأويل الخطاب.

ي- عدم الاتفاق حول قيمة معينة، أو التسليم من أحد طرفي الخطاب للآخر¹.

2- الدراسات السابقة في إستراتيجية الإقناع:

أ- الدراسات القديمة:

لقد كانت إستراتيجية الإقناع بالحجاج واضحة في القرآن الكريم²، وأقوال رسول الله صلى الله عليه وسلم، كما نجد كثيراً من النماذج التي تجسّد استعمال هذه الإستراتيجية في خطابات سبقت هذه الفترة بكثير، وتمثل ذلك في المنجزات الخطابية والمنافرات القبلية في العصر الجاهلي، ثم تنامت الخطابات التي تجسّد هذه الإستراتيجية بعد البعثة المحمدية في كثير من السياقات، وتبلورت في كثير من العلوم، مثل علوم الفقه، وأصوله وعلم الكلام والعلوم اللغوية، كما كان الإقناع مطيّة أطرف الخطاب في المسامرات وعقد الندوات والنقاشات، فكانت إستراتيجية الإقناع بمختلف آلياتها هي السبيل الأقوام لإبراز مكونات هذه العلوم والدفاع عنها، ومحاولة إحلالها في موضعها الذي تستحقّه.

ثم اقتضت الحاجة في مواصلة فتح البلدان، والمنافحة عن الدين إلى الخطب والرسائل التي تستلزم توجيه الناس نحو المراد، والتأثير فيهم ليقنعوا بوجاهة القول أو جدوى العمل، فاستعملها الخلفاء والقادة والأعلام، ومن يعد إلى التراث العربيّ يجد كثيراً من الدلائل التي تؤكد هذا الكلام.

¹ - عبد الرحمن طال، الجدل التبوي... أدب وتربية، مجلة، المنهل جدة، المجلد 59، العدد 542، الربيع 1418هـ/يوليو وأغسطس، 1997م، ص 56.

² - من الأمثلة على العمال التي درست الإقناع بالحجاج في القرآن الكريم، أنظر: الهادي حمو، مواقف الحجاج والجدل في القرآن الكريم، مطابع النهضة، المغرب، د.ت، ص 447.

وللحضور البارز استعمال هذه الإستراتيجية في التراث، فقد إلتفت القدماء إلى دراستها نظرياً، وذلك من وجهتين:

● أولاهما التنظير لإستراتيجية الإقناع ذاتها.

● أمّا الأخرى فهي التي عنيت بوضع الضوابط للسياقات التي تستعمل فيها هذه الإستراتيجية¹.

لقد تناول الجاحظ في كتابه البيان والتبيين، إستراتيجية الإقناع، إذ فصل القول فيما يخصّ الخطيب من صفات جسديّة وملكات ذهنيّة، ولم يقتصر حديثه على تعداد مميزات الخطيب الإيجابيّة التي تمنح خطابه القبول، من حلاوة القول والحذف فيه، بل غطن إلى التنبيه على الخصائص السلبية التي تضعف من موقفه مثل العيوب النطقية، والعي.

كما لم يغفل ما يتعلق بهيئة الخطيب العامّة من طول وقصر وحسن ودمامة، وما يجب أن يتحلّى به من أخلاق، وما يعاب عليه في ذلك، فيلفت النظر في تناوله إلى دور العلامات السيميائية، ولا غرو، فالعلامة السيميائية ذات دور مهمّ في الإقناع، وقد أدرك الجاحظ ذلك الدور، وأكدّه في حديثه عن العلامات من حظ وإشارة وحال وعقد ونسبة، فكان بذلك من المؤسسين لعلم العلامات في الثقافة العربية، بل كان ممّن وسّع دائرة العلامة في الخطاب، فتجاوز بها مجرد اللغة الطبيعيّة.

وبما أن عمله كان منصباً على الإقناع، فإنه لم يغفل أهميّة المكان بوصفه علامة خطابيّة ذات

سلطة².

بينما نجد أن الجاحظ لم يكتفي بذلك، بل حاول إيضاح مفهومي البيان والبلاغة، مستشهداً بما لدى الأمم الأخرى، حتى تمكن من أن يجدد البلاغة، بتقديمه لبعض ما ورد في صحيفة تنتمي إلى الثقافة الهنديّة، إذ يقول: "أول البلاغة اجتماع آلة البلاغة، وذلك أن يكون الخطيب رابط الجأش،

¹ - عبد الرحمن طال، الجدل النبوي... أدب وتربية، مرجع سابق، ص 53.

² - الجاحظ، أبو عثمان عمرو بن بحر، البيان والتبيين، تحقيق وشرح عبد السلام هارون، مكتبة الخانجي، ط5، 1405هـ، ص445.

ساكن الجوارح، قليل اللحظ، متخير اللفظ، لا يكلم سيد الأمة بكلام الأمة ولا الملوك بكلام السوقة (...)¹.

يتضح من خلال هذا النص "أنّ الغاية القصوى عند الجاحظ في كتابه (البيان والتبيين) هي الخطاب الإقناعي الشفوي، وهو إقناع تقدّم فيه الغاية (الإقناع) على الوسيلة (اللغة) وتحدد الأولى طبيعة الثانية وشكلها حسب المقامات والأحوال"².

ولقد كان خطاب المناظرة في التراث العربيّ، وما زال، من أهم أنواع الخطاب الذي ينتجه المرسل للإقناع، إذ برزت فيه سمات التداوليّة والقدرة على توظيفها وفق ما يتطلبه السياق، من أجل بلوغ هدف الخطاب الذي يصبوا إليه، فالإقناع هو المطلب الأساسي من الخطابات التي تدور بين هؤلاء الذين تختلف توجهاتهم، سواء أكان مجال المناظرات المذاهب الدينية أم اللّغوية أم الفلسفية أو غير ذلك.

ويمكن أن نستدل بذلك في ذكر بعض جهود القدماء على سبيل المثال ما فعله "الباجي" في مقدمة مناهجه³، حيث ذكر ما ينبغي للمناظر أن يتأدّب به مع المرسل إليه، بيد أنه لم يغفل ما ينبغي أن يراعيه المرسل في حقّ نفسه.

وكذلك ابن خلدون في (المقدمة) عند حديثه عن علم أصول الفقه، إذ ذهب إلى قرار بضرورة استعمال الحجاج بوصفه آليّة الإقناع المثلى في زمن كثرت فيه أسباب الخلاف فاستتبعت كثرة المناظرات⁴.

¹ - الجاحظ، أبو عثمان، البيان والتبيين، ج1، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، مكتبة الخانجي، القاهرة، 2006، ص 93.

² - محمد العمري، المقام الخطابي والمقام الشعري في الدرس البلاغي، مجلة دراسات، العدد، 1991، ص 11.5

³ - أبو الواليد الباجي، كتاب المناهج في ترتيب الحجاج، تحقيق: عبد المجيد التركي، دار الغرب الإسلامي، ط2، 1987، ص.ص 9-10.

⁴ - الجاحظ، أبو عثمان عمرو بن بحر، البيان والتبيين، مصدر سابق، ص ص 448-449.

أمّا في التقاليد الغربيّة، فيعدّ كتاب الخطابه لـ (أرسطو) من أقدم الكتب التي اهتمت بالإقناع وأدواته، وقد جعله أرسطو بؤرة الخطابة "فالريطورية قوة تتكلف الإقناع الممكن في كل واحد من الأمور المفردة"¹.

ب/ - الدراسات المعاصرة:

كانت هناك جهود متفرّقة في القرن المنصرم والقرن الحاليّ، بحيث وجدت على هيئة كتب ومقالات في فروع مختلفة، وتراوحت بين الاستفادة من الموروث القديم وبين استثمار الطروحات المعاصرة، فقد حاول محمّد العمري تطبيق نظريّة الإقناع عند (أرسطو) على نماذج من خطابة القرن الهجرّي الأوّل، متبعاً في ذلك تقسيم أرسطو الثلاثي لعناصر الخطابة، وهي: وسائل الإقناع أ البراهين، والأسلوب أو البناء اللغوي، وترتيب أجزاء القول.

ومن هنا نجد أنّ الأعمال المعاصرة قد ركزت على بلاغة (أرسطو) الإقناعيّة نفسها، مثل دراسة النقاري حم، التي كانت بعنوان "حول التقنين الأرسطي لطرق الإقناع ومسالكه (مفهوم الموضوع)"². فقد حاول فيه يصوغ بناء العمليّة الإقناعية صياغة منطقية طبقاً لما جاء عند (أرسطو وأفلاطون)، وقد خرج بنتيجة مؤداها أنّ "العملية الإقناعية ظاهرة لسانية منطقية" منطلقاً في ذلك بما يسميه الإقناع، وهي أنّ هذا الأخير عمليّة خطابيّة يتوخّى بها الخطيب تسخير المخاطب لفعل أو ترك بتوجيه إلى اعتقاد قول يعتبره كل منهما (أو يعتبره الخطيب) شرطاً كافياً ومقبولاً أو الترك³.

ولقد حدّد مكونات العملية الإقناعية بطريفي الخطاب وبفعلهما في صوغ الحجّة وإبالتها، بالإضافة إلى صفات الدلالة من دليل ودعوى، ووصل إلى نتيجة تؤدي إلى ضرورة وجود منهج

¹ - أرسطو ليس، الخطابة، حققه وعلق عليه بدوي عبدالرحمن، وكالة المطبوعات، الكويت، 1979م، ص 18.

² - النقاري حم، حول التقنين الأرسطي لطرق الإقناع ومسالكه مفهوم الموضوع، مجلّة كلية الآداب والعلوم الإنسانية بفاس، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، العدد 9، 1987، ص 87-115.

³ - نفس المرجع، ص 88.

للعلمية الإقناعية، بأن تصبح صنعة مثلما وجدها عند أرسطو بوصفها من أهل الصنعة في الإقناع، حالها في ذلك حال أي خطاب ينتجه المرسل في كفاءته التداولية¹.

3- آليات الإقناع:

من الممكن أن يستعمل المتكلم في حديثه آليات يقنع بها غيره وتنقسم هذه الأخيرة إلى قسمين: يمثل أحدهما العلامات غير اللغوية، سواء أكانت مصاحبة للتلفظ أم لا، مثل الأدلة المادية على وقوع الجريمة، أو ما يصاحب التلفظ من تنغيم وإشارات جسدية وهيئة معينة، في حين يمثل القسم الآخر ممارسة الخطاب بما يناسب العمل الذهني، وذلك يتجسد باستعمال اللغة الطبيعية بوصفها العلامة الرئيسية.

فسلوك المرسل نفسه من الآليات التي تسهم في إقناع المرسل إليه، وهو ما يكون بكيفية المتكلم وسمته (...)، فأما بالكيفية والسمت فإن يكون الكلام ينحو يجعل المتكلم أهلاً أن يصدق ويقبل قوله، والصالحون هم المصدّقون سريعاً بالأكثر في جميع الأمور الظاهرة².

ويعوّل المرسل إليه على سلوك المرسل، وذلك عندما ينفي عنه تهمة الكذب أو التحايل، ويتّخذ بذلك من سلوكه دليلاً على صدق دعواه وقوة حجاجه، بيد أنه قد يستدعي هذه التهمة إذا دعا المرسل إلى شيء لا يفعله هو، أو دعا إلى شيء ثم خالفه بفعله، مما يتولد عنه عند المرسل إليه عدم الاقتناع بنا دعا إليه المرسل، بل يذهب إلى رفضه بدعوى أن صاحب القول بعيد عن إتباع القول بالفعل، ويغدو عندها من باب أولى ألاّ يعمل به الآخرون³.

¹ - محمد الواسطي، أساليب الحجاج في البلاغة العربية، مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، فاس المغرب، العدد 12، 1421هـ-2001م، ص 21-34.

² - أرسطو، الخطابة (الترجمة العربية القديمة)، مرجع سابق، ص 9-10.

³ - وهكذا كانت مقولة الحسن البصري رحمه الله عندما كان يسمع خطب الحجاج بن يوسف الثقفي، إذا كان يقول: "ألا تعجبون الفاجر؟ يرقى عتبات المنبر، فيتكلم بكلام الأنبياء، ويتزل فيفتك فتك الجبارين، يوافق الله في قوله ويخالفه في فعله"، أنظر: أحمد زكي صفوت، جهر خطب العرب، ج2، مكتبة ومطبعة مصطفى الثاني، القاهرة، 1933، ص 301.

أما سلوك المرسل إليه فينعكس على المرسل في بناء خطابه الإقناعي، إذ يراعي أحواله وظروفه، ويستحضر معرفته وقدراته، كما لا ينسى ما يحيط به من أحداث اجتماعية وأحوال نفسية، فقد ينتج المرسل خطابه انطلاقاً من سلوك المرسل إليه كما في الحوار التالي:

● سأل القاضي الشاهد وهو يستجوبه في قضية قتل: هل رأيت الطلق النَّاري؟

● لا، بل سمعته يا سيدي.

● هذا ليس دليلاً كافياً.

● وعندئذ، أدار الشاهد ظهره للقاضي، وضحك ضحكة عالية، فسأله القاضي في استنكار:

● لماذا تضحك.

● فقال الشاهد: هل رأيتني وأنا أضحك؟

● قال القاضي: لا بل سمعتك.

● عندها قال الشاهد: وهذا ليس دليلاً كافياً.

فقد استند الشاهد، بوصفه مرسلًا، على سلوك القاضي، بوصفه مرسلًا إليه، ليثبت حجته ويقنعه بإمكان صدقها مما يدفع القاضي لقبول شهادته.

كما أنّ للعلامات السيميائية دوراً في الإقناع انطلاقاً من كونها عناصر حجاجية، سواء التي تسبق التلفظ بالخطاب مثل ترتيب هيئة المرسل، أو تلك التي تتعالق مع الخطاب، والتي يسعى المرسل إلى رسمها بحركة أعضائه أو أي وسائل أخرى¹.

¹ - عبدالمهدي بن ظافر الشهري، استراتيجيات "مقاربة لغوية تداولية"، دار الكتاب الجديد المتحدة، القاهرة، 2004، ص 445.

الفصل الأول
الافتتاحية

تمهيد:

يعتبر الإقناع أحد المفاهيم التي أصبحت تأخذ دوراً كبيراً في التحليلات والكتابات في الوقت الراهن، ولا شك أن الإقناع يلعب دوراً رئيسياً وحيوياً في حياة أي فرد، فالوالد في بيته يريد أن يقنع الأسرة بوجهة نظره، والمسؤول في موقعه أياً كان يريد أن يقنع المرؤوسين، والتاجر يحاول إقناع الزبائن والتربوي يسعى لإقناع طلابه والإعلامي يريد إقناع المتلقي والسياسي يريد إقناع الجمهور بجدوى سياسته وأهميته برأيه، ورجل العلاقات العامة يسعى لتسويق المنتجات والخدمات لدى الجمهور المستهدف، ولذا فإن الإقناع يلعب دوراً رئيسياً في الحياة، فالحياة ميدان للاتصال واتصال عملية إنسانية وحياته ذات جانب اجتماعي، ونفسي لا تستقيم الحياة الاجتماعية وتكتمل إلا بها ويأتي الإقناع ليضطلع بالدور الرئيسي والمهم في الاتصال.

1- تعريف الإقناع:

أ/- الإقناع لغة: يرى ابن فارس في معجم مقاييس اللغة أن الثلاثي قنع له صحيحان وثالث شاذ على النحو الآتي:

الأول: الإقبال على الشيء وهو الإقناع.

الثاني: يدل على استدارة في شيء، وهو القنْع بكسر القاف¹، أي ما بقي من الماء في قرب الجبل².

أما الثالث: ويرى أنه شذ عن الأصل - (الإقناع). بمعنى ارتفاع الشيء، ليس فيه تصوب، وهذا الأصل في معنى هذه الكلمة، كما لها عدد من الاستعمالات اللغوية منها:

الإقناع: أن يقنع البعير رأسه إلى الحوض للشرب، وهو مدّه رأسه³.

الإقناع: الإقبال بالوجه على الشيء، يقال: أقنع له يقنع إقناعاً.

الإقناع: ومد اليد عند الدعاء، وسمي بذلك عند إقباله على الجهة التي يده إليها.

الإقناع: إمالة الماء للماء المنحدر.

والقانع: الذي سألك فما أعطيته قبله، والقانع بمعنى الراضي.

والقناعة: الرضا بالقسم، وبابه سلم فهو قنع وقنوع، وأقنعه الشيء أي أرضاه⁴.

ويقنع به أو بحكمه أو بمشاهدته، وأقنعه: أرضاه وقنّعه (بتشديد النون) تقنيماً: أي أرضاه⁵.

1 - ابن فارس، مقياس اللغة، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، ج5، ط1، دار الفكر، بيروت، 1415هـ، ص 32.

2 - ابن منظور، لسان العرب، ج5، دار إحياء التراث العربي بيروت، 1419هـ-1999م، ص 3752.

3 - مصدر نفسه، ص 3754.

4 - أبو بكر الرازي، مختار الصحاح، المكتبة الشعبية، ط1، لام، 1979، ص 553.

5 - الفيروز أبادي، القاموس المحيط، ج3، لا.ط، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 1979، ص ص 73-74.

ب/- الإقناع اصطلاحاً:

يعرف الإقناع بأنه: "آلية رئيسية لتكوين الآراء والمواقف"¹.

وهو دافع القارئ أو المستمع أو المشاهد للاستجابة المطلوبة بأن توفر له أسباب الاقتناع بالمزاي أو الفوائد التي يمكن أن تحقق السلعة، أو الخدمة المعلن عنها وكيف يمكن أن تؤدي إشباع الحاجة أو مجموع الحاجات الفطرية المكتسبة التي استشارها المعلن في مرحلة حلق الرغبة، ولا يمثل الإقناع الأسلوب العقلي فقط القائم على الحجج السليمة والبراهين المنطقية بل يمتد ليشمل النواحي الأخرى، مثل الأسلوب العاطفي والإيحاء غير المباشر².

2/- أنواع الإقناع:

يأخذ الإقناع شكلين واضحين، فهو إما يكون إقناعاً مباشراً أو إقناعاً غير مباشر، والإقناع المباشر يخاطب الفرد أو الجمهور بشكل تلقائي بدون مواربة أو مداراة مما يستشير في العادة دفاعات المتلقي، مما يجعله يبدي تصلباً ومقاومة نفسية متزايدة ينتج عنها في الغالب عدم قبول وجهة النظر المطروحة.

أم الإقناع الغير مباشر فيكون بالعادة متوارياً ولكنه ذكي يدفع المتلقي إلى استنتاج الأمور بنفسه، ومن ثم يعمد إلى اتخاذ القرارات بصدد المطروح من تلقاء نفسه مما يشعره بالرضا والراحة النفسية، ويعتبر الإقناع ناجحاً إذا صدرت القرارات من الجهة المستهدفة، بحيث تكون موازية لما نطرحه من مواضيع بمعنى أن تلك القرارات تسير مع وجهات نظرنا المراد تبينها³.

¹ - حاكم عمارية، الخطاب الإقناعي في ضوء التواصل اللغوي، دراسة لسانية تداولية في الخطابة العربي أيام الحجاج بن يوسف الثقفي، دار العظماء، ط1، 1435هـ/2014م، ص 20.

² - نزهة حانون، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة الجزائرية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، قسم علوم الإعلام والاتصال، جامعة منتوري قسنطينة، 2007-2008، ص 6.

³ - شركة قيم العرب المحدودة، دورة أسس الإقناع والتأثير في الآخرين، من الموقع (www.ccc111.com) أطلع عليه بتاريخ: 2014/05/20، على الساعة 9 صباحاً

3- عوامل نجاح الإقناع:

- أ. القدرة على نقل المبادئ والعلوم والأفكار بإتقان.
- ب. معرفة أحوال المخاطبين وقيمهم وترتيبها.
- ج. الجاذبية الشخصية بأركانها الثلاثة: حسن الخلق، أناقة المظهر، الثقافة الواسعة.
- د. التفاعل الإيجابي الصادق مع الطرف الآخر.
- هـ. التمكن من مهارات الإقناع وآلياته من خلال امتلاك مهارات الاتصال وإجادة فنون الحوار.
- و. التوكل على الله ودعائه مع حسن الظن به سبحانه وتعالى¹.

4- عناصر الإقناع:

أ- المصدر:

والمصدر هو ذلك الطرف الأساسي الذي بدأ عملية الاتصال بنقل هذه الرسالة إلى الطرف الآخر (المستقبل)، وقد كانت هذه العملية الأهمية معروفة منذ القدم، فقد جاء في بعض كتابات أرسطو قوله: (إن الإقناع يتحقق من خلال شخصية المتكلم، إذ أقنعنا كلامه بأنه صادق، فنحن نصدق بعض الناس أكثر من بعض الآخر...)².

هنا وضعت قواعد للمصدر لنجاح عملية الإقناع ومنها:

الثقة:

إن كسب ثقة الناس يحتاج إلى أمور:

¹ - سناء محمد سليمان، سيكولوجية الاتصال الإنساني ومهاراته، عالم الكتب، ط1، بيروت، 2013، ص 207.

² - شركة قيم العرب المحدودة، دورة أسس الإقناع والتأثير في آخرين، من الموقع www.ccc.111.com أطلع عليه بتاريخ 2020/05/20، على الساعة 10 صباحاً.

هـ أن يظهر المصدر الاهتمام بمصالح المستقبلين (الطرف الآخر) ولا يقتصر اهتمامه على مصالحه، وعليه أن يهتم فعلاً بمصالحهم ليس بالقول فقط لأنه إذ ظهر فيما بعد ما يخالف ذلك لشخصية فإن عمليات الإقناع عندئذ تصبح عميقة وغير مجدية.

هـ اختيار الوقت المناسب لكسب ثقة الناس، وتقديم الرسالة في الوقت غير مناسب لا يفني بالغرض المطلوب.

هـ القصد في الوعود حيث أنه له دور في كسب الثقة من الناس لأن كثرة الوعود تؤدي إلى عجز الطرف الأول عن تحقيقها ولو لشخص واحد، لأنه إذا اقتصد فيها أمكنة تنفيذها وفي الوقت نفسه تمكن من كسب ثقة الطرف الثاني.

هـ المصدقية:

تضفي المصدقية على المصدر مزيداً من الاحترام والتقدير والعكس بالعكس يؤدي إلى الاحتقار وعدم التقبل منة أو الاستماع إلى ما يمليه من أفكار وتوجيهات وآراء، أما في مجال العلاقات الشخصية ومن غير الممكن أن يستمر الطرف الأول في كذبه لأن جبل الكذب قصير، وإذا انكشف ذات مرة فلن يثق به ولن يقتنع بكلامه أحد على الإطلاق¹.

هـ القدرة على استخدام أساليب الإقناع المختلفة باختلاف المجالات المستخدمة فيها:

فالمذيع والخطيب والمرّوج لسلعته والمعلم والسياسي والمحقق يجب عليهم امتلاك مهارات الاتصال كالقدرة على الكلام والكتابة والقدرة على الاستماع والتفكير المنطقي واستخدام الإشارات والتلميحات بالوجه واليدين والعينين والمهارة في تتبع مكان الاستجابة عند المتلقين.

¹ - شركة قيم العرب المحدودة، دورة أسس الإقناع والتأثير في آخرين، من الموقع www.ccc.111.com أطلع عليه بتاريخ 2020/05/20، على الساعة 10 صباحاً.

مستوى المعرفة الدراية بما يدعوا إليه وبما الإقناع والتأثير به:

فإذا كان المصدر غير ملم بموضوعه وليس لديه المعلومات الكافية فإن هذا يفقد عملية الإقناع فعاليتها، وكذلك من غير المتصور بأن شخصاً يحاول إقناع آخر وهو يفتقر بعض المعلومات سواء أساسية أو الثانوية لأداء غرضه.

إدراك العوامل النفسية:

أن يملك المصدر إدراكاً للعوامل النفسية ومعرفة بها الاتجاه النفسي (الودّي) من قبل المستقبل نحو المصدر، أيضاً المناسبة والتوافق النفسي بين الموضوع والمستقبل وعدم التصادم أو التانفر بينهما.

أن يكون المصدر عاملاً بما يدعوا إليه من معتقدات وأفكار وآراء:

مقتنعاً ولو بعض الشيء بما يدعو إليه، وذلك لأن فاقده الشيء لا يعطيه فالسياسي الذي يدعو إلى السياحة داخل البلد وإثراء الاقتصاد المحلي ويشرح ويوضح الآثار الطيبة لمثل هذا العمل على انتعاش الاقتصاد للبلد وهو في الوقت نفسه لا يقضي إجازته إلا في أوروبا في ربوع الريف الإنجليزي وبين شلالات سويسرا وعلى نهر السين، فمن غير الممكن أن يقنع الناس (المستقبل) بكلامه مهما أكدته¹.

وحدوث الإقناع يعني أن هدفاً، وبغض النظر عن نوعيته شريفاً نزيهاً أو عكس ذلك فهو يخضع لنية المصدر ونوع موضوع الرسالة التي قام بنائها، فالهدف قد يكون تغير المعتقدات أو توجيه الآراء أو تحويل الأفكار من أجل الثورة والخروج على السلطة وقد تكون آنياً عند حدوث عملية الإقناع، كما يحدث بين البائع والمشتري أو المربي والطفل، وهذا إنما يرجع إلى موضوع الرسالة الموجهة.

¹ - شركة قيم العرب المحدودة، دورة أسس الإقناع والتأثير في آخرين، من الموقع www.ccc.111.com أطلع عليه بتاريخ 2020/05/20، على الساعة 10 صباحاً.

ب/- الرسالة:

هي ذلك الموضوع أو فحوى القضية ومن ثم هي كذلك لب الحديث الذي يراد الإقناع به بل إنها الشئ الأساسي والمهم في عملية الإقناع ولها قواعد ويجب الالتزام بها ومراعاتها لنجاح عملية الإقناع والاستمالة ويشترط في الرسالة أن تتوفر على:

الشرح:

أن تكون البيانات المدونة في الرسالة في متناول المستقبل وحاجاته وأن تتلائم مع أهدافه وتصوراتهِ في الوقت المناسب لأن ذلك أدعى لاستقبال المتلقي لهذه الرسالة.

أن تحتوي الرسالة على الأدلة والبراهين الحجج القوية:

حيث أنها تضيف إلى الموضوع ثقلاً ورجوحاً أيضاً من المفيد في وصول الرسالة إلى المستقبل، وأن تحتوي على بعض الأمثلة لتقريب الحقائق إلى ذهن المستقبل.

أن يكون الموضوع مرتباً ترتيباً منطقياً:

بحيث يصل المستقبل من الجمهور إلى استنتاجاته والتي هي في حقيقتها الغاية التي ترمي إليها عملية الإقناع هذا الأمر مناسب جداً في حالة الجمهور قليلي الحظ من التعليم¹.

استخدام العبارات المناسبة:

أحياناً حسب موضوع الرسالة تحتاج الرسالة عند عرض الموضوع وبيان حقائقه إلى استخدام عبارات وجمل مناسبة².

¹ - شركة قيم العرب المحدودة، دورة أسس الإقناع والتأثير في آخرين، من الموقع www.ccc.111.com أطلع عليه بتاريخ 20/05/2020، على الساعة 10 صباحاً.

² - سوزان الشوا، فن الإقناع ومهارات جديدة تقنيات فعالة، الأجيال للنشر والتوزيع، بيروت، 2007، ص 19

ج/- الوسيلة:

قد يستخدم القائم بالعملية الإقناعية إحدى وسائل الاتصال التي تزيد من فعالية الإقناع، وكما أنّ نجاح الإقناع وحصول التغيير في سلوك المتلقي وأفكاره ومعتقداته يعتمد على مضمون الرسالة وصياغتها، وعلى توفر المهارات الإدراكية والنقدية والإبداعية في الرسالة والمرسل، ومدى تلبية مضمون الرسالة لحاجات المتلقي ورغباته وتتبع ظروفه النفسية والطبيعية ومراعاتها، فذلك الوسيلة المستخدمة في نقل مضمون الرسالة لها أهمية كبيرة في التمكين من إقناع الطرف المتلقي وتغيير سلوكه والتأثير عليه.

وتختلف درجة الاقتناع ومدى التأثير عند المتلقين بمدى اهتمامهم بوسائل الاتصال ومدة تعرضهم لها، وبحسب نوع الوسيلة المستخدمة في ذلك، فمن الوسائل ما يعتمد على حاسة البصر فقط كالصحيفة والكتاب أو السمع فقط كالإذاعة والمحاضرة والخطبة، ومنها ما يعتمد على حاستي السمع والبصر معاً كالتلفزيون، والسيطرة على حاستين معاً أقوى في التأثير.

وقد يغيب عنصر الوسيلة عن بقية العناصر في حالة الإقناع الشفهي والذي يتم عبر الاتصال الموجهي فالحوار يتم بين شخصين متقابلين كل منهما موجه للآخر، وهنا يصبح التفاعل في أعلى درجاته، وتأثير المرسل على المستقبل أقوى والإقناع أيسر، وسبب قوة الإقناع هي أن الاتصال الموجهي يتم بشكل عفوي وغير مقصود، وتجري العملية خلاله بسلاسة ومرونة عند مقاومة المستقبل وتفاعله مع مضمون الرسالة ومصدرها المواجه له¹.

د/- المستقبل:

وهو الطرف الآخر والمتلقي للرسالة والمتأثر بعمليات الإقناع فيها، فقد يكون الضحية حينما تكون الرسالة غير نزيهة، وقد يكون المستفيد عندما تكون الرسالة نظيفة وشريفة، والمستقبل قد

¹ - شركة قيم العرب المحدودة، دورة أسس الإقناع والتأثير في آخرين، من الموقع www.ccc.111.com أطلع عليه بتاريخ 2020/05/20، على الساعة 10 صباحاً.

يكون فرداً أو جمهوراً، ولتحري نجاح عمليات الإقناع كان من المهم الأخذ بالقواعد المرسومة لعنصر المستقبل ومنها:

الفروق المادية بين المستقبلين:

إن من الضروري مراعاة هذه الفروق، فالأطفال قد يتأثرون بالترغيب أو الترهيب أكثر من غيرهم، والنساء يختلفن عن الرجال في درجة تأثرهن وطريقة إقناعهن وذكائهن، وكذلك الشباب يختلفون أيضاً عن أولئك في القدرة على الإنصات والتحليل ورغبة الاستمرار في الاستماع وردود الفعل وفي الاستماع وردود الفعل.

الثقافة والتعليم:

حيث يساعدان المتلقي على الطريقة الجيدة في تنظيم المعلومات والأفكار، وكذلك التجارب السابقة، والتصرفات السلوكية وردود الفعل للرسالة المقدمة إليه.

الوضع النفسي:

لا شك أن الوضع النفسي لمتلقي الرسالة والمعلومة يحدد الاستعداد النسبي لتقبل الرسالة والاقتران بها أو عدم الاقتران.

الانفتاح الذهني وسعة الخيال:

فالأول يساعد على تقبل الأفكار الجديدة والاقتران بها، في حين أن الفكر المنغلق أو الجامد عكس ذلك لا يملك الاستعداد القوي للاقتران وتقبل الأفكار والاستجابة لآراء والثقافات المستجدة¹.

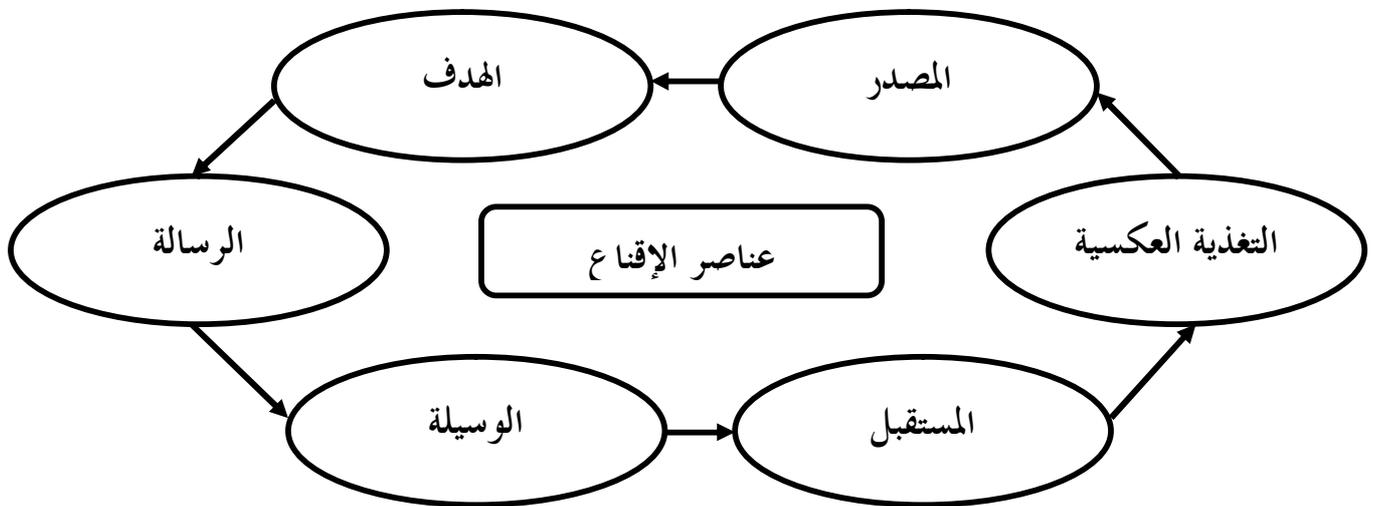
¹ - شركة قيم العرب المحدودة، دورة أسس الإقناع والتأثير في آخرين، من الموقع www.ccc.111.com أطلع عليه بتاريخ 2020/05/20، على الساعة 10 صباحاً.

البيئة والمجتمع:

إذ أن لهما دور بارز في تكوين الشخصيات المستقلة في عدة جوانب، الجانب الثقافي والأخلاقي والمبادئ والتعامل وحتى طريقة التفكير، والذي يهمننا هو الحاجات التي تفرضها البيئة أو المجتمع وتشكل لدى المستقبلين اهتماماً واضحاً.

التغذية العكسية

تعتبر التغذية العكسية آخر عناصر الإقناع، وهي تعبر عن المعلومات المرتدة التي تصل على المصدر بعد مرور عملية الإقناع بمراحلها المختلفة، وهو ما يتواءم مع عملية الاتصال التفاعلية، وهنا فإن على من يقوم بالإقناع أن يستفيد أكبر استفادة من المعلومات الراجعة إليه في معرفة مدى استيعاب المستقبل للمعلومات التي أرادها، ومحاولة تصحيح أي خلل في إجراءاته وكلماته حتى يمكن في المستقبل تفادي هذه الاختلالات إن وجدت والارتقاء بمستوى العملية الإقناعية التي يقوم بها¹.



¹ - شركة قيم العرب المحدودة، دورة أسس الإقناع والتأثير في آخريين، من الموقع www.ccc.111.com أطلع عليه بتاريخ 2020/05/20، على الساعة 10 صباحاً.

5- نظريات الإقناع والتأثير:

لقد تعددت نظريات الإقناع والتأثير وسوف نتطرق لأهم نظرية وهي نظرية التاءات الثالثة،
حي أن عملية الإقناع والتأثير في سلوك الأفراد تمر عبر ثلاث مراحل حسب نظرية (ميشال لونات)
وهي¹:

التوعية، التشريع، التتبع أو المراقبة (convaincre, contraindre, contrôle)، ومن هذه
التسميات الثلاثة اشتق اسم نظرية التاءات الثلاثة.

■ المرحلة الأولى: التوعية

وتتضمن التوعية آليات الإقناع اللساني والتوضيح والتفهم، وتعزيز، كل ذلك بأدلة والبراهين
المقنعة التي تناسب إلى عقول المستقبلين، على أن يتوفر في الأفكار المراد إيصالها البساطة والوضوح،
حتى لا يتعب المتلقي فك رموزها أو ما غمض منها، وبالتالي يسهل عليه فهمها وهضمها، فتنال
بذلك الرسالة الإقناعية المصدقية، ومما يساعد كذلك على فهم هذه الرسالة وضوح الغرض المقصود².
ولا يتوفق نجاح هذه المرحلة عند هذا الحدّ فحسب، بل لا بد للمرسل من أن يختار الظرف
المناسب لإلقاء رسالته حتى نجد صداها، أو الأذان الصاغية والقلوب الرحبة، فللظرف المحيط الراهن
فعله، كذلك في عملية الإقناع والتأثير³.

¹ - ميشال لونات، الإعلام الاجتماعي، ترجمة صالح بن حليلة، مراجعة مصطفى المصمودي، المنظمة العربية للتربية والثقافة
والعلوم، تونس، 1993، ص ص 13-16.

² - عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، خلفيته النظرية وآلياته العلمية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص 17

³ - حاكم عمارية، الخطاب الإقناعي في ضوء التواصل اللغوي، دراسة لسانية تداولية في الخطابة العربية أيام الحجاج بن
يوسف الثقفي، دار العظماء، ط1، بيروت، 1435هـ/2014، ص 127.

■ المرحلة الثانية: التشريع

في منظور "ميشال لونات" يجب أن تعزز مرحلة التوعية والتفهم بمرحلة تابعة في إصدار قانون يدعم الفكرة ويمنع الفرد من مخالفتها، ولذا يرى أن التوعية وتوضيح الأشياء وبيان العواقب غير كاف للتأثير في سلوك المتلقي للإتيان بالأمر المطلوب أو الامتناع عنه، فالإقناع والتأثير لا بد وأن يجملا في طياتهما معنى السلطة والمسؤولية والاختيار والترهيب¹.

ولعل المبرر لرأي "ميشال لونات" حول إصدار القوانين هو أن الإنسان عاجزاً أمام سلوكياته ونزواته ورغباته ودوافعه، ولذا لا بد من حمايته من نفسه عن طريق سن القوانين التي ترهب².

■ المرحلة الثالثة: التبع

من أجل نجاح عملية الإقناع والتأثير، لا بد من المراقبة والتتبع، وهذا يستوجب التأكيد على ضرورة احترام القوانين أو العمل بالمطلوب والتنبيه والتحذير من التقاعس. وعملية التأكيد والتذكير والمتابعة هي التي تزيد من درجة مصداقة الرسالة الإقناعية لدى المتلقي، كما أنها تجذب اهتمامهم³.

ويبدو أن نظرية التاءات الثلاثة هذه قد أهملت الجانب النفسي للمتلقي، لأن من حقه أن يقبل أو يرفض، لذا فهي تخدم السلطة السياسية التي تستدرج المتلقين لتقبل القوانين الجديدة، وهذا بعض من فيض لأن هناك نظريات عدة تعرضت للإقناع والتأثير بالدراسة والتحليل، لا يمكن حصرها كلها لأن مجال البحث لا يتسع لدراساتها كلها.

¹ - عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، خلفيته النظرية وآلياته العلمية، مرجع سابق، ص 60-61.

² - نفس المرجع، ص 62.

³ - حاكم عمارة، الخطاب الإقناعي، مرجع سابق، ص 128.

6/- وسائل الإقناع:

يحتمل التفريق بين نوعين من وسائل الإقناع في الخطاب الإقناعي العربي، وهي وسائل المنطقية -الدلالية، والوسائل اللغوية، حيث تتكاتف هذه الوسائل فيما بينها لإنجاح الوظيفة الإقناعية.

أ/- الوسائل المنطقية- الدلالية ضمن نظرية أنواع النصوص:

الحجاج:

- الحجاج لغة: الحجاج والمحاجة مصدر لفعل "حاجج" وفي لسان العرب لابن منظور وجد أن:
- حاججته: أي غلبته بالحجة: التي أدليت بها.
- الحجة: هي البرهان أو ما دفع به الخصم، وتجتمع الحجة.
- الحجة: هي البرهان أو ما دفع به الخصم، وتجتمع الحجة على حجج وحجاج، ويقال: حاججته محاجة وحجاجاً أي نازعته بالحجة.
- التحاج: هو التخاصم والرجل المحاج هو الرجل الجدل.
- الاحتجاج: من احتج بالشيء أي اتخذ حجة، ويقال: أنا حاججته فأنا محاجه وحججه أي مغالبه بإظهار الحجة التي تعني الدليل والبرهان¹.
- اصطلاحاً: عرفه أدرسين (Andersen) ودوفر (Dover) بأنه: "طريقة لاستخدام التحليل العقلي والدعاوي المنطقية، وغرضها حل المنازعات والصراعات واتخاذ قرارات محكمة والتأثير في وجهات النظر والسلوك².

¹ - ابن منظور، لسان العرب، الإفريقي المصري (مادة حَجَجَ)، دار صادر، بيروت، 1997، ص 228.

² -M. Dover, paul (3 J. Allyn and bacon, Reading in argumentation Andersen ferry, inc boston, 1968, P03.

الاستدلال الحجاجي:

■ مفهومه:

إن مفهوم "الاستدلال الحجاجي" إن صح اعتباره مفهوماً، هو مركب من قطبين أحدهما هو "الاستدلال" وهو اسم معنى لكنه كلي، أما الثاني فهو "الحجاجي" وهو نعت يضم مفهومي "الحجة" و"الحجاج" لكن مفهوم "الحجاجي" بقاء النسبة المشددة فيه هو ملحق على الاستدلال، وصفة تخصيصية له أيضاً¹.

■ الجذر اللغوي - البياني الاستدلالي:

إن مفهوم الاستدلال من وجهة نظر العلماء والبلغاء العرب - عدا أهل المنطق والبرهان - كان يتم استقصاء الحديث فيه ضمن إطار علم البلاغة بفرعيها (علم المعاني وعلم البيان)، ذلك أنهم ميزوا بين الاستدلال أو القياس المبني على الحد المنطقي وبين استدلال المبني على أساس بيانه (بلاغية، فقهية، نحوية...) ².

وهكذا فالاستدلال البياني هو ما يشكل دليلاً أو دلالة بمعنى البنية أو الحجة، كمعايير ينتج بها التبيين أو إظهار الحق وصدق الخبر، وفي المنظور العربي اللغوي البلاغي نجد أن مفهوم الاستدلال يرادف القياس وهو لذا لا يخرج عن حظيرة التشبيه والوصف، والاستعارة.

وكنتيجه لما تقدم ذكره فإن استدلال ليس عملية عقلية استنباطية محصنة، ولكن عملية "خطابية" بموجبها يتم اتخاذ علامة مادية أو معنوية لجعلها شاهداً ومثالاً على شيء أو صفة من صفاته، ومن أجل ذلك لا يخرج استدلال عن دائرة التشبيه والاستعارة³.

¹ - مقال الحجاج والاستدلال الحجاجي، ص 124.

² - نفس المرجع، ونفس الصفحة

³ - نفسه، ونفس الصفحة

■ نظرية أنواع النصوص:

تعني نظرية أنواع النصوص بالتفريق بين أنواع النصوص وتسعى هذه النظرية إلى تكثير خواص البنية اللغوية وأنماط الوظائف الاتصالية غي أتم النص الواحد قد يحتوي على أكثر من نوع نصي واحد، يعود دافع في ذلك إلى أن النص الموكل بجدارة أدائه لأفعال لغوية متشابكة ذات ارتباط بالعلامات السياقية، الموقفية والعلامات الوظيفية الاتصالية والعلامات البنائية النحوية والموضوعية جميعاً¹.

ب/- الوسائل اللغوية:

الوسائل المنطقية واللغوية في كل نص هي إقناعي هي سداه ولحمته، ولقد كانت اللغة هي الأداة اللفظية لنقل المعنى أو الحصيلة في كل قياس منطقي، ولما كانت اللغة في الإقناع هي الوساطة لفرض السلطة على آخرين من فريق استدرجهم إلى الدعوى المعبر عنها وإقناعهم بمصداقيتها، واقتضى الأمر التفتيش عن بدائل لغوية ذات صلة وثيقة بالإقناع وتحليل أنماطها متنوعة. ومن أجل ذلك يمكن أن نميز بين عدد من البنى اللغوية التي يغير وقوعها في النص الإقناعي العربي والتي تزوده بأدوات مهمة في الإقناع والاستمالة، ممن يجعله متمائزاً إلى أمد ما عن غيره من أنواع النصوص الأخرى وهذه البنى هي²:

¹ - روبرت دوبوجراند، النص والخطاب والإجراء، ترجمة: تمام حسان، عالم الكتب، القاهرة، مصر، 1998، ص 411.

² - حاكم عماري، الخطاب الإقناعي في ضوء التواصل اللغوي دراسة لسانية تداولية في الخطابة العربية أيم يوسف الثقفي، دار العصماء، ط1، بيروت، 2014، ص 196.

هـ بنية التكرير:

للتكرير (ويسمى أيضا بالترديد أو الترداد) وظائف خطابية عبّر عنها بالإفهام والإفصاح، والكشف¹، وتوكيد الكلام والتشديد من أمره وتقر المعنى وإثباته²، وليس التكرير محض وقوع اللفظ في الكلام أكثر من مرة أو صياغة المعنى أكثر من مرة، لكن قد يعاد لفظ الفصل الأول من الكلام مرة ثانية، لأن أوله يفتقر إلى تمام لا يفهم إلا به³، مثال هذا قوله تعالى: "لَا تَحْسَبَنَّ الَّذِينَ يَفْرَحُونَ بِمَا آتَوْا وَتُحِبُّونَ أَنْ تُمِدُّوا بِمَا لَمْ يَفْعَلُوا فَلَا تَحْسَبَنَّهُمْ بِمَفَازَةٍ مِنَ الْعَذَابِ"⁴، ترتبط بعض حالات التكرير بالتغيير في سلوك المخاطب يقول أثير (637هـ): " إذ أصدر الأمر من الأمر على المأمور بلفظ التكرير مجرداً من قرينة تخرجه عن وضعه، ولم يكن موقناً بوقت معين كان ذلك حثاً له على المبادرة إلى امتثال الأمر على الفور، فإنك إذ قلت لمن تأمره بالقيام "قم قم قم"، فإنما تريد بهذا اللفظ المكرر أن يبادر إلى القيام في تلك الحال الحاضرة"⁵، كما يعد التكرير ظاهرة مقامية، من أهم ما يقول على هذا المفهوم إشارة ابن الأثير إلى تكرير المعنى في مقام الاعتذار قصداً إلى التأكيد والتقرير لما ينفي عن المتكلم ما قصد إليه⁶.

ونظراً للأهمية الكبرى للتكرير قدمت محاولات لتصنيف أنواعه من أرزها ما قدمه ابن الأثير:

■ التكرير اللفظ والمعنى.

■ التكرير في المعنى دون اللفظ.

¹ - أبو عثمان عمرو بن بحر الجاحظ، البيان والتبيين، تحقيق: عبدالسلام محمد هارون، مكتبة الخانجي، ج1، ط5، القاهرة، 1985، ص ص 104-105.

² - ضياء الدين ابن الأثير، ابن أبي حديد، المثل السائر، ج3، دار النهضة، مصر، 2007، ص ص 20-29.

³ - نفس المصدر، ج3، ص 17.

⁴ - سورة آل عمران، الآية 188.

⁵ - ابن الأثير، المثل السائر، ج3، مصدر سابق، ص 03.

⁶ - نفس المصدر، ج3، ص 27.

فمن الصنف الأول بمن تستدعيه: "أسرع أسرع" ومن الصنف الثاني قولك: "أطعني ولا تعصني" فإن الأمر بالطاعة فهي عن المعصية¹.

ويرى ابن الأثير أن التكرير في المعنى يدل على مفهوميين: أحدهما خاص والآخر عام، كقوله تعالى: "وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ"²، فالأمر بالمعروف خير، وليس كل ما هو خير أمر بالمعروف، وذلك أن الخير أنواع كثيرة من جملتها الأمر بالمعروف³.

أما في اللسانيات النصية فقد عولج التكرير من منظور دوره في السبك المعجمي، وذلك أن يحيل اللفظ المكرر إلى لفظ آخر سابق مرادف، أو مرادف قريب، يرتبط به بالإحالة المشتركة⁴.

ومهما يكن من أمر، فأنا نعي هنا بتحليل بنية التكرير من منظور الوظيفة الاتصالية الإقناعية التي ألقى عليها الضوء من قبل بعض القدماء، كأبي هلال العسكري (ت 395هـ) الذي يقرن التكرير مدًّا للقول، ومن ثم يربط مدّ القول وبلوغ الشفاء والإقناع⁵.

بنية التوازي

■ التوازي عند هاليداي:

عرض هاليداي (M.A.Halliday) في كتابه "مدخل إلى النحو الوظيفي (An Introduction To

Functional Grammar)" منهجا لدراسة التوازي، وهذا المنهج من منظور الباحث "محمد العيد"

منهج يصلح تطبيقه على العربية.

¹ - ابن الأثير، المثل السائر، ج3، مصدر سابق، ص 03.

² - سور آل عمران، الآية 104.

³ - ابن الأثير، المثل السائر، ج3، مصدر سابق، ص 27.

⁴ - cohesion in English, M.A.K Halliday, Rudaiza Hasan longman, th impression, 1983, P278-282

⁵ - أبو الهلال العسكري، كتاب الصناعتين الكتابة والشعر، تحقيق: علي محمد الجاوي، دار النشر عيسى البابي الحلبي، سوريا،

1952، ص 156.

وتبعاً لما جاء في كتاب هاليداي، نجد أن التوازي عنده هو ربط بين عناصر متساوية في الحال، فهناك عنص سابق، وعنصر آخر متصل به أو لاحق، على أن كل من هذين العنصرين حر، بمعنى أن لكل عنصر كيانه الوظيفي الكامل وإلى جانب هذا، فهو يميز بين التوازي على النحو السابق وبين التركيب إذ التركيب ربط بين عناصر غير متساوية الحالة، فهناك العنصر المتحكم وهو العنصر الحر، وهناك العنصر المتحكم فيه وه غير حرّ، وكل منطوق خليط من السلاسل المتوازية والمرتبكة مثال ذلك¹:

"سأفعل إذا استطعت ولكنني لن أستطيع".

أ1 ب1 2

وفي هذا المثال نرى علاقة توازي بين "سأفعل إذا استطعت"، و"لكنني لن أستطيع" وتبين هذه العلاقة هكذا 1 2 وفي الآن ذاته نرى علاقة تراكب بين "سأفعل" وإن استطعت، وتبين هذه العلاقة هكذا أب وبالإضافة إلى ذلك، يحدد هاليداي العلاقة الدلالية - المنطقية بين العنصرين السابق، واللاحق في بنية التوازي - في علاقتين رئيسيتين هما²:

❖ علاقة التمديد (Expansion):

وتعني تمديد الجملة الثانية للجملة الأولى بإحدى الطرق الثلاث التالية:

*/- طريقة الإحكام (مساو): فالجملة الثانية تحكم الأولى كلية أو تحكم جزءاً منها، وذلك بأن تقررها بعبارة أخرى أو بأن تحددها على نحو أكثر تفصيلاً، أو بأن تعقب عليها، أو بأن توضحها نحو المثال الآتي³:

1 - محمد العبد، النص الحجاجي العربي، مجلة جذور، العدد 21، سبتمبر 2005، السعودية، ص 71.

2 - محمد العبد، النص الحجاجي العربي، مرجع سابق، ص 71

3 - نفس المرجع، ونفس الصفحة

فلان لم ينتظر، جرى بعيداً

$$2 = 1$$

فالجملية الثانية تشخص بالفعل عنصراً مذكوراً تشخيصاً أكثر توضيحاً.

/*- طريقة الإطالة + (يضاف إلى): وك بأن تمدّ الجملية الثانية الجملية الأولى بإطالتها عن طريق

إضافة عنصر جديد، أو بأن تستثنى منها شيئاً أو بأن تعرض بديلاً (الواو، أو) على نحو آتي:

فلان جرى بعيداً، واختبأ فلان وراءه.

$$2 + 2 = 1$$

/*- طريقة التعظيم x (تكاثر بواطة): وذلك بأن تمدّ الجملية الثانية الأولى بتنميتها بواسطة تكييفها

مع ظرف زماني أو مكاني أو علة لا شرط (هكذا، كذلك لهذا السبب، مع ذلك، على أن، إذن، من

ثم، حينئذ، إذ ذاك ...) بمثل¹:

كان فلان مذعوراً، ولهذا جرى بعيداً

$$2x = 1$$

▪ علاقة التصميم (projection):

وتعني الجملية الثانية تصمم من خلال الجملية الأولى، وللجملية المصممة حالتان²:

الحالة الأولى: أن تكون ملفوظاً (بقول) أي تنصيص مزدوج، وذلك بأن تصمم الثانية على أنها

ملفوظاً (as locution) أو بناؤ لفظي:

قال فلان: "سأجري بعيداً".

$$2 = 1$$

¹ - An introduction to functional grammar in. Aik Halliday (3 Edward Arnold london Routledge, chapman and Hall, Inc USA 2nd Edition 1994 & 216.225 P23-235

² - محمد العبد، النص الحجاجي العربي، مرجع سابق، ص 216.

الحالة الثانية: أن تكون فكرة (يفكر)، أي تنصيص مفرد، وذلك بأن تصميم الثانية على أنها فكرة أو بناء معنوي:

فكر فلان في نفسه، سأجري بعيداً¹.

وعلى العموم، فإن التوازي بالمفهوم الاصطلاحي عند هاليداي بنية تركيبية كثيرة في الخطاب الحجاج العربي، لأنها تعدّ إستراتيجية مهمة من استراتيجيات الإقناع.

■ بنية الإزدواج:

من الشائع أن "المزدوج" من أقسام الشعر وهو ما أتى على قافيتين إلى آخر القصيدة، ولكن يمكن النظر إلى "المزدوج" في النثر على أنه من باب حكايته بنية إيقاعية جوهرية في الشعر ذات تأثير سمعي وعاطفي في المستمع، وهذا للوهلة الأولى فقط ولكننا نحسبه أصيلاً في نثر لغة ذات أصول شفاهية².

ومن منظور البيانيين، مُورسَ المزدوج مظهر من مظاهر الجودة في صناعة الكلام، ومن جملة ما ذكره القدماء عن الازدواج وامت اختاروا له من نماذج من كلام العرب:

■ أن الازدواج تكوينات كلامية متوازية الأجزاء في عدد وحداتها اللغوية وهيئات ترتيبها وفواصلها.

■ أن الازدواج يقع أيضاً على رغم الاختلاف بين الأجزاء في أحد الاعتبارات الثلاثة السابقة بل في اعتبارين اثنين منها أحياناً.

■ إذا لم يقع التوازن بين الأجزاء في الطول، فالأصل أن يكون الجزء الأخير الأطول، وإن كان ورد في كلام العرب الفصحاء ما كان فيه الجزء الأخير أقصر.

■ توازن الأجزاء توازناً كلياً أجمل وجوه التوازن.

¹ - محمد العبد، النص الحجاجي العربي، مرجع سابق، ص 215

² - نفس المرجع، ص 78.

■ فضلاً عما للتوازن من أثر سمعي إيجابي في رونق الكلام، فإن له علاقته بتمكين معناه¹.

وإذا كان التوازي بمفهومه الاصطلاحي - كما سبق ذكره عند هاليداي - بنية تركيبية تربط عنصريها علاقة دلالية منطقية، فإن التوازن على نحو ما يرى محمد العيد بنية تركيبية تربط بين عنصريها علاقة سمعية من طول وزينة وفاصلة تعكس فكر مرتباً مترناً مقنعاً.

ج/- وظيفة الآليات السيميائية في الإقناع:

تعريف السيميائية:

هي العلم الذي يدرس حياة العلامات أياً كان مصدرها في إطار الإنسانية، ولقد جعل "دي سوسير" هذا مقتصرًا على دراسة العلامات في دلالتها الاجتماعية مما يفهم به البشر بعضهم بعضاً باعتبار اللغة نظاماً من العلامات².

وجدير بالذكر أن مصطلح (La Sémiologie) تدخل مع مصطلح (La Sémiotique) فلاسسه في معناه فالأوروبيون يستعملون مصطلح (السيمولوجيا) بينما يستعمل الأمريكيون مصطلح (السيميوتيكا) أما العرب فيصلحون على هذا العلم (بالسيمياء) و (السيميائية) و(علم العلامات) ويقصدون بذلك علامة، أو ملمحاً، ولهذا وجدت علامة الأدب، وهي تسعى إلى تأسيس نظرية نظام من العلامات الجمالية وكذا الإقناعية³.

يستخلص من هذا أن "علم العلامات" علم عام وليس خاصاً، فهو عام لأنه يشمل جميع أنظمة التواصل على اختلاف حقولها المعرفية من طب ورياضيات، وفيزياء، وأدب وما إلى ذلك، وهذا ما ذهب إليه العالم الأمريكي (بيرس c.pirce) (1914-1939) بالقول: "ليس باستطاعتي أن أدرس

¹ - ابن الأثير، المثل السائر، ج1، مصدر سابق، ص 291.

² - بشير برير، السيميائية وتبليغ النص الأدبي، أعمال ملتقى معهد اللغة العربية وآدابها، جامعة عنابة، 12-17 ماي 1995، ص 9.

³ - نفس المرجع، ونفس الصفحة.

أي شيء في الكون كالرياضيات والأخلاق، والميتافيزياء والجاذبية الأرضية والديناميكية الحرارية والبصريات والكيمياء وعلم التشريح المقارن وعلم الفلك وعلم النفس وعلم الصوتيات وعلم الاقتصاد وتاريخ العلم، ... وعلم القياس والموازن إلاّ على أنه نظام سيميولوجي"¹.

أدوات والوسائل الخطابية الإشارية:

■ العلامة:

تتكون العلامة من عبوة حسية يتم إدراكها بواسطة حاسة من الحواس الخمسة: السمع أو البصر أو اللمس أو الشم أو الذوق، على أن هذه الصورة الحسية تنشأ عن ما تواضع عليه مخاطبان اثنان أو جماعة من المتخاطبين²، واتصال الشكل الحسي مع ما يتواضع عليه المتخاطبون وتفصح العلامة عن مكنونها تبوح بمعانيها ودلالاتها) و يتحقق اتفاق على الوضع مع كل قناة يمكن به من استعمالها في إيجاد لغة ما³.

وتأسيسا على ما سبق ذكره، تعد العلامة معطى نفسياً واجتماعياً وثقافياً وحضارياً، أصله الوضع والحرف واصطلاح) ومن خلالها يمكننا معرفة العلاقة بين سعة أي نظام تبليغي وطبيعة مكوناته الدلالية، فهناك تناسب طردي بين احتياطية أي نظام علامي وسعة إبلاغه، الأمر الذي يقضي بنا إلى القول بأن مقبولية العلاقة بين الدال والمدلول كل نظام تواصل على أساس الاقتران الطبيعي أو الاقتران المنطقي تتناسب عكسيا مع طاقة ذلك النظام المعتمد في الإبلاغ⁴.

¹ - dictionnaire en cyclopédique des science du langage, p 113

² - عبد السلام المسدي، اللسانيات وأسسها المعرفية، الدار التونسية للنشر، المؤسسة الوطنية للكتاب الجزائر، 1986، ص:

33-32

³ - بشير برير، السيميائية وتبليغ النص الأدبي، مرجع سابق، ص 12

⁴ - المرجع نفسه، الصفحة نفسها

يستنتج من هذا أنّ المكون الاعتباطي الذي تشمله العلامة في كل عملية تبليغة هو الذي يكشف لنا عن سعة القدرة على التبليغ، وعلى هذا الاعتبار فإن المتلقي للخطاب لابد أن يكون على معرفة بنظام رسالة الخطاب لكي يتمكن لفهمها وتحليلها وبالتالي معرفة مختلف وظائفها وأغراضها.¹

■ الإشارة:

هي محصول عمل إنساني يسعى إلى غاية معينة وموجهة، الغرض منها إقرار واقع خارجي وإبلاغه الآخرين²، وهي وسيلة للنقل المعنى من ميدان التخاطب باللغة إلى ميدان التخاطب بالإشارة أو الإيماء، أي التخاطب الصمت، ويمكن أن تترجم إلى الإيماءات وحركة اليد أو كلمة أو مفهوما أو حالة نفسيا أو روحية مرّة أو تفسر مجموعة معقدة من الأفكار مرة أخرى³.

وكثيرا ما يعبر الإنسان بعينه عن كثير المعاني، ومن أجل ذلك شكلت لغة العيون معينا ثريا للأدباء والفنانين عبر العصور وكما مثل قول عمر أبي ربيعة:

إِشَارَةٌ مَحْزُونٍ وَلَمْ تَتَكَلَّمِ

أَشَارَتْ بِطَرْفِ الْعَيْنِ خَيْفَةَ أَهْلِهَا

وَأَهْلًا وَسَهْلًا بِالْحَبِيبِ الْمُتَمِّمِ

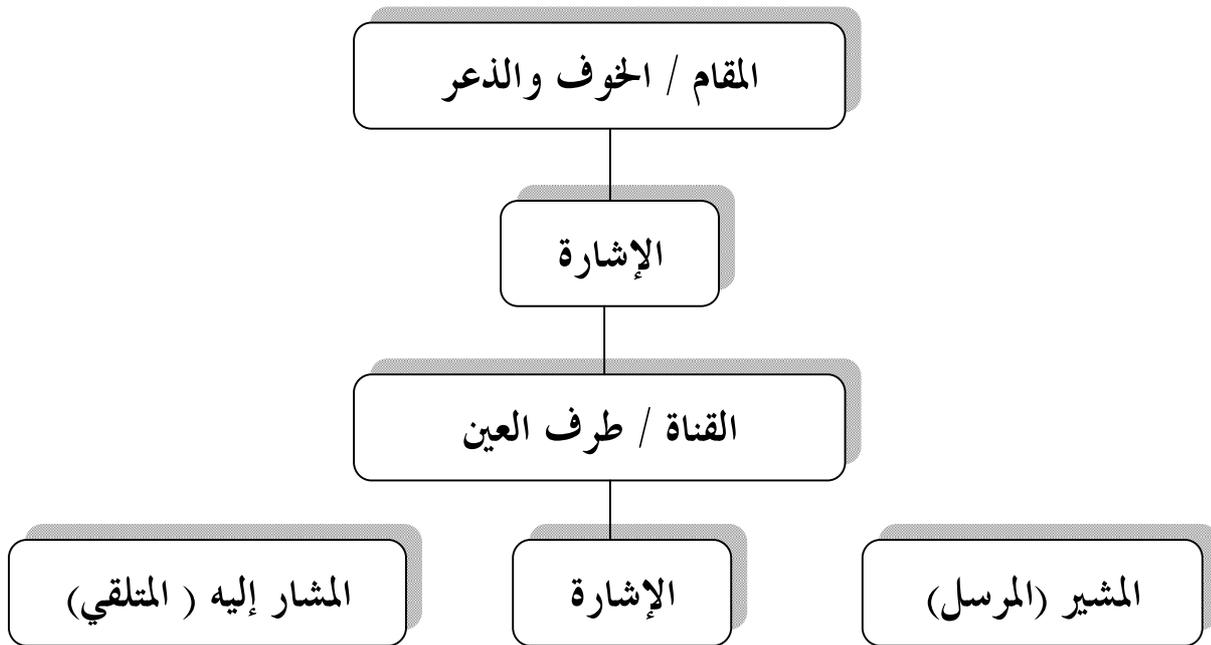
فَأَيَّقَنْتُ أَنَّ الطَّرْفَ قَدْ قَالَ: مَرَحَبًا

¹ - حاكم عمارية، الخطاب الإقناعي في ضوء التواصل اللغوي، دراسة لسانية تداولية في الخطاب العربية أيام بن يوسف التقي، دار العصماء، ط1، 1435 هـ - 2014م، ص 257.

² - عبد العزيز الجبالي، تأملات في اللغو واللغة، الدار العربية للكتاب، ليبيا، تونس، 1980، ص: 65.

³ - مقال السيميائية وتبليغ النص الأدبي، مرجع سابق، ص 19.

ويمكن تمثيل هذه الحالة على الشكل التالي:



■ حركة الجسد:

إنّ إشكالية التواصل واردة مع تراثنا ومع ثقافتنا ومع مجتمعنا على جميع المستويات، من هنا فإنّ حركة الجسد ونبرة الصوت وتقاسيم الوجه تعدّ من أهم الوسائل في التبليغ والإقناع إلى جانب اللغة. وقدما قيل: ربّ إشارة أبلغ من عبارة" ولقد عبر الجاحظ عن حركة الجسد بـ "الإشارة" فقال: "أصناف الدلالات على المعاني خمسة"، وأورد منها "الإشارة" إذ قال: "فأمّا الإشارة فاليد وبالرأس، وبالعين وبالحاجب والمنكب إذا تباعد الشخصان وبالثوب والسيف، وقد يتهدد رافع السيف فيكون ذلك زاجرا ويكون وعيداً".

ومهما يكن من أمر، فإنّ الحركة أو الإشارة مصدرها الجسد، بعيدا عن استعمال الكلام، وهي

لغة الإنسان عندما تعوزه الكلمات، كما يقول السيوطي¹.

¹ - محمد عيلان، سيميولوجيا الاتصال حركة الجسد، أعمال ملتقى معهد اللغة العربية وآدابها جامعة، عنابة الجزائر، 12/17 ماي 1995، ص252.

وعلى هذا يوجد أثر الحركة الجسدية بعمق في فهم دلالاتها ووظائفها، لأنها حاضرة في التراث وفي تجارب هذا التراث مع التطورات والمتغيرات الحضارية في مختلف المستويات والبيئات وخاصة البيئات الشعبية، ولكن لا بدّ لهذه الحركة من سياق لتكون دلالاتها أعمق، وأثرها أبلغ وخطابها أوضح، وهذا السياق تحدّد الملبوسات بألوانها وأشكالها وطريقة لبسها، إضافة إلى طريقة الوقوف والجلوس والصفوف والأدوات المحمولة، والعلامات والشارات مما يوحي بالشاعرية أي لحظة تخاطبية¹.

7/- استراتيجيات الإقناع:

تتعدد نظريات التي حاولت تفسير الظاهرة الإعلامية وتأثيراتها على الجمهور، واعتمدت في بداياتها على المدخل النفسي لتفسير مكونات الظاهرة، ثم المدخل الاجتماعي من الواقع البحوث الميدانية التي حاولت الوقوف على العملية الإعلامية وتأثير الرسالة الإعلامية على الجمهور المستهدف وحينها تبين العلماء فشل كل من المدخل النفسي منفرداً ومذلل المدخل الاجتماعي منفرداً في تحليل الظاهرة ثم دمج المخلين بهدف تحديد وظائف وتأثيرات وسائل إعلام في المجتمع، انطلاقاً من أن الوظائف أدواراً عامة تؤديها وسائل إعلام، وأنّ التأثيرات عبارة عن نتائج تحديد هذه الأدوار وتأثيرا الرسالة الإعلامية يبدأ بإقناع الجمهور بمشاهدتها أو الاستماع إليها أو قراءتها، لفكرة الإقناع الأساسية جذور قديمة، فقيل عصر الاتصالات الجماهيرية بوقت طويل، كان مصطلح "علم البيان" أو "الفصاحة".

يستخدم للإشارة إلى فن استخدام اللغة للتأثير على أحكام الآخرين وسلوكهم ومن خلال الزمن الذي كان فيه الصوت البشري هو الوسيلة الوحيدة للاتصال التي يمكن استخدامها لإقناع

¹ - محمد عيلان، سيميولوجيا الاتصال حركة الجسد، مرجع سابق، ص 253 .

بتغيير المعتقدات والأعمال كانت تلك مهارة هامة بالفعل... ومع ازدياد تطور المجتمعات ازدهر فن الإقناع الشفهي بالكلام الفصيح¹.

وكان الإقناع كفن يمارس منذ القرون عبر أن "علك الإقناع" الذي نبثق فيما بعد هو نتاج القرن العشرين ومقارنة بالعلوم الأخرى فهو حديث ولذلك يرى بعض المهتمين بالأمر الحكم على هذا العلم يجب أن ينطلق من الإجابة عن السؤال القائل "هل أوجد العلم إجراءات مقنعة تستطيع السيطرة على السلوك إنساني؟ وأيا كانت أساليب الإقناع فنا أو علما فإنها سوف تزداد فاعليتها في السيطرة على السلوك"².

وعملية الإقناع تبدأ من الفكرة وطريقة التعبير عنها وأسلوب نقلها .. والربط بين الفكرة والتعبير عنها وكيفية نقلها من الأمور الشائعة بين دارسي الإعلام وخبرائه وبالرجوع لآرائهم يمكن للخروج بعدة قواعد أساسية تعطي وجهة سائدة³.

● **القاعدة الأولى:** أن الكلمات عبارة عن رموز تستعمل للتعبير عن الأشياء أو الأفكار والمفاهيم أو التجارب أو الأحاسيس.

● **القاعدة الثانية :** أن الكلمة الواحدة من الممكن أن تحمل معاني كثيرة ويكون لها أكثر من استعمال.

● **القاعدة الثالثة:** عند استخدام الرموز الكلامية أو الكلمات الرمزية كدليل للاتصالات العامة أو الخاصة، فإننا غالبا ما نعتمد على الشمولية دون التفاصيل.

¹ - مصطفى معتصم بابكر، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، نشر ضمن سلسلة كتاب الأمة وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الدوحة، قطر، العدد 35، ط1، 2003، ص 32.

² - ملفين ديفلرو ساندرابول، نظريات الإعلام، ترجمة كمال عبد الرؤوف، ط2، القاهرة، دار الدولية للنشر وتوزيع، 1998، ص 378.

³ - سيد محمد ساداتي السنقيطي، الأصول التطبيقية للإعلام الإسلامي، الرياض دار عالم الكتب للنشر وتوزيع، 1996، ص 43.

● **القاعدة الرابع:** من خلال دورة معاني الكلمات بين الناس وتبادلهم لما يتحدد المعنى الذي يتصل بالعلاقة بين الرموز والموضوعات أو المفاهيم التي تعود عليها.

● **القاعدة الخامسة:** من الكلمات ما يمكن أن تكون لها معان، ظاهرة وأخرى باطنة.

● **القاعدة السادسة:** تميل الحقيقة إلى الثبات بينما تتجه اللغة للحركة الميكانيكية.

فهذه هي القواعد التي تربط الفكرة بالتعبير عنها وأسلوب نقلها والفكرة من حيث الاصطلاح الإعلامي هي: الشكل المحدد للتعبير عن مجموعة من المواقف المرتبطة بشخصيات حقيقية أو اختيارية خلال ظروف اتصالية محددة¹، ومن ثم فإن الإقناع في السياق الحالي يشير بصورة أساسية إلى استخدام وسائل الإعلام الجماهيرية لتقديم رسائل مخططة عمدا الاستنباط سلوكيات معينة من جانب جماهير القراء أو المستمعين أو المشاهدين ولذلك فإن التعديل الواقعي للسلوك و الهدف الذي ينبغي تحقيقه باعتباره المتغير التابع في النظرية التي تستهدف تفسيره.

وقد عرض الباحثون ثلاث استراتيجيات نظرية للإقناع، يخلط كل منها نفس المتغير التابع، وهو السلوك العلني... وتشتمل هذه استراتيجيات:

■ إستراتيجية الدينامية النفسية.

■ الإستراتيجية إنشاء المعاني.

■ إستراتيجية الثقافية الاجتماعية².

وعلى الرغم من الصعوبة المائلة للعيان في تحديد أثر الإعلام في السلوك إلا أن المعلومات التي توفرها وسائل الإعلام تقوم بدوره محفز في هذا المجال... ويمكن القول على وجه العموم بأن المعلومات التي يستقبلها الإنسان من وسائل الإعلام تصب في المخزون المعرفي، الذي يستقبل أيضا

¹ - سيد محمد ساداتي السنقيطي، الأصول التطبيقية للإعلام الإسلامي، مرجع سابق، ص 44.

² - ملفين ديلفر، نظريات الإعلام، مرجع سابق، ص 380.

معلومات إضافية من مصادر أخرى وعبر قنوات أخرى وتتفاعل تلك المعلومات مع المخزون المعرفي في المتراكم فتؤدي إلى تكوين صورة معرفية عقلية معدلة يتصرف الإنسان في ضوءها وبموجبها.

لذلك فإن التأثير بالرسائل الإعلامية يعتبر عاملاً من بين مجموعة عوامل أو مغيرات تسهم في إعادة صياغة الصورة العقلية، وهذه بدورها تدفع الإنسان لاتخاذ قرار معين والإتيان بسلوك ينسجم مع ذلك القرار¹، وهذا قمة الإقناع، الذي يعرف بأنه استخدام الرموز واستغلالها بهدف دفع المتلقين للقيام بأعمال محددة تخدم المتلقي نفسه.

أ- الإستراتيجية الدينامية النفسية:

تقوم الافتراضات الأساسية في علم النفس على المؤثر و الاستجابة عند الفرد وذلك على النحو

التالي:

- إن المؤثرات تُستقبل وتُكتشف بواسطة الأحاسيس من المحيط الخارجي
- إن خصائص الكائنات العضوية تشكل نوع الاستجابة التي ستحدث وأخيراً سوف يتيح ذلك ظهور بعض أشكال السلوك.²

وبما أننا لا نهتم بالمخلوق البشري وحده، فإنه يمكن تحديد العوامل المؤثرة في الآتي:³

- أ- مجموعة من خصائص بيولوجية بشرية أو صفات موروثية.
- ب- مجموعة أخرى من عوامل قد تكون قائمة أساس على البيولوجية جزئياً والتعليم جزئياً مثل الحالات والظروف الانفعالية.

¹ - عصام سليمان موسى، المدخل في اتصال الجماهيري، ط1، الأردن مكتبة الكنتاني، 1986م، ص 118.

² - مصطفى معتصم بابكر، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، مرجع سابق، ص 37.

³ - ملفين ديفلر، نظريات الإعلام، المرجع السابق، ص 379.

ج- مجموعة من عوامل مكتسبة أو جرى تعلمها لتنظيم التركيب الإدراكي للفرد ومن هنا ندرك أن المخلوق البشري تركيب معقد من مكونات بيولوجية وعاطفية وإدراكية، ومن بين هذه الأنواع الثلاثة لا بد أن تركز الإستراتيجية الدينامية النفسية أما على عوامل عاطفية أو عوامل إدراكية إذ من المستحيل تعديل عامل بيولوجي موروث كالطول أو العنصر أو الجنس فمن الممكن استخدام وسائل الاتصال الجماهيري لإثارة حالة انفعالية كالغضب أو الخوف، والتي يمكن أن تكون مهمة عندئذ في تشكيل الاستجابة¹، وتحاول هذه الإستراتيجية ربط الإثارة الانفعالية بأشكال معينة من السلوك، وفي حين أن العواطف تمثل أساسا واضحا لهذه إستراتيجية إلا أن استخدامها يتم في عدد محدود من المواقف خاصة تلك التي على صلة بالجوانب الإنسانية، أما العوامل الإدراكية فهي مؤثرات على السلوك الإنساني ومن ثم فإنه إذا كان من الممكن تغيير العوامل الإدراكية فسوف يتنسى عندئذ تغيير السلوك بكل تأكيد.²

ومن هنا يمكن القول إنَّ جوهر الإستراتيجية الدينامية النفسية هو استخدام رسالة إعلامية فعالة لها القدرة على تغيير الوظائف النفسية للأفراد حتى يستجيبوا لهداف القائم بالاتصال، أي أن مفتاح الإقناع يمكن في تعلم جديد من خلال معلومات يقدمها لقائم بالاتصال لكي يتغير البناء النفسي الداخلي للفرد المستهدف (الاحتياجات، لمخاوف، التصرفات) مما يؤدي إلى السلوك العلني المرغوب فيه.³

وتستخدم وسائل الإعلام العالمية هذه الإستراتيجية بشكل فاعل من خلال أساليب التضليل الإعلامي المرتكز إلى خمس أساطير وهي:

❖ أسطورة الفردية واختيار الشخصي.

¹ - مصطفى معتصم بابكر، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، مرجع سابق، ص 39.

² - ملفين ديلفر، نظريات الإعلام، المرجع السابق، ص 384.

³ - مصطفى معتصم بابكر، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، مرجع سابق، ص 38.

❖ أسطورة الحياد.

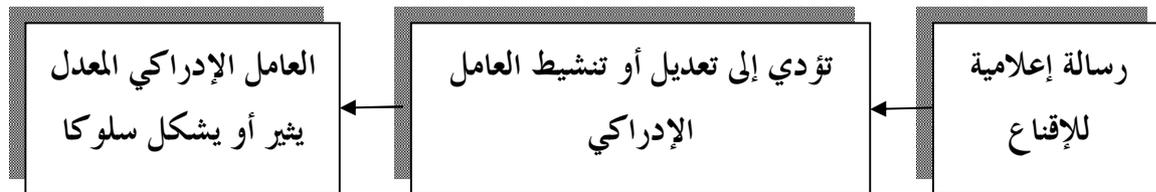
❖ أسطورة الطبيعة الإنسانية الثابتة.

❖ أسطورة غياب الصراع الاجتماعي.

❖ أسطورة التعددية الإعلامية.¹

ويمكن ملاحظة ذلك من خلال التغطية الإخبارية للأحداث والبرامج ذات الطابع الدرامي إضافة للإعلانات.

والرسم التالي يوضح هذه الإستراتيجية:²



ب/- إستراتيجية الثقافة الاجتماعية:

بينما تقوم الافتراضات الأساسية لعلم النفس على أن السلوك يمكن السيطرة عليه من قوى داخل الفرد فإن العلوم الاجتماعية الأخرى تفترض أن قدرا كبير من السلوك الإنساني تشكله قوى من خارج الفرد.³

ويؤكد علم دراسة المجتمعات البشرية التأثير القوي للثقافة على السلوك بينما يهتم علم السياسة بدراسة هياكل الحكم وممارسة السلطة، أما العلم الاجتماع فإنه يدرس تأثير النظام الاجتماعي على سلوك الجماعة.... وتقدم كل هذه العلوم أساسا للتنبؤ بطبيعة العمل البشري.

¹ - هيرت شلر، المتلاحبون بالعقول، ترجمة عبد السلام رضوان، الكويت، سلسلة عالم المعرفة، العدد 106، 1986، ص

30-13

² - مصطفى معتصم بابكر، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، المرجع السابق، ص 39.

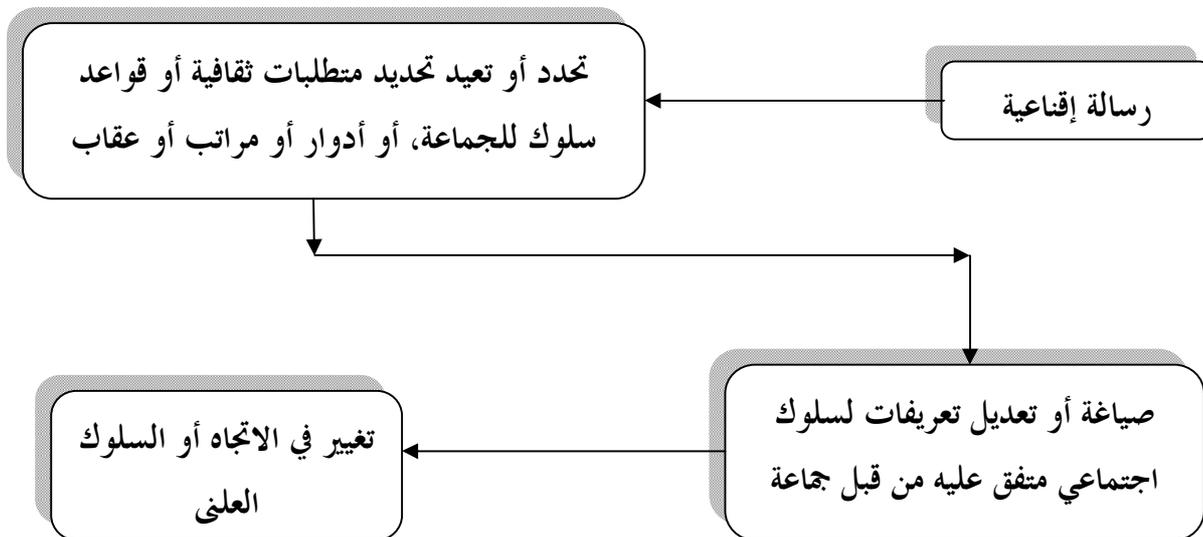
³ - ملفين ديلفر، المرجع السابق، ص 359.

وهكذا لا يوجد شك كبير في أن كلاً من العوامل الاجتماعية والثقافية تشكل خطوطاً توجيهية للسلوك البشري ولهذا فإن مثل هذه العوامل الخارجية يمكن أن تهيئ أساساً للإقناع مع افتراض أنه يمكن للفرد تحديدها أو التحكم فيها.¹

إن ما تتطلبه إستراتيجية ثقافية اجتماعية فعالية هو أن تحدد رسائل الإقناع للفرد قواعد السلوك الاجتماعي أو المتطلبات الثقافية للعمل الذي يحكم الأنشطة التي يحاول الإعلام أن يحدثها، وإذا كانت التحديات موجودة فعلاً تصبح المهمة هي إعادة تحديد هذه المتطلبات.²

وتستخدم الدول الأجنبية هذه إستراتيجية لبت ثقافتها وتقاليدها في البلدان الأخرى، وهذا يعني أن الرسالة الإعلامية تعمل على تعميم ثقافة تلك الدولة وقيمها وتقيم بالتالي لغة مشتركة بين البلدين.

وتتخذ الإستراتيجية الثقافية الشكل الآتي:³



¹ - حسن عماد مكاوي وليلى حسين، نظريات الإعلام المعاصرة، ط1، القاهرة، الدار المصرية اللبنانية، 1998، ص 204.

² - مصطفى معتصم بابكر، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، المرجع السابق، ص 41.

³ - نفس المرجع، ص 42.

تسهل للطرف الأقوى فرض سيطرته على الطرف الأضعف... ويبدو أن العالم الإسلامي اليوم يشكل الطرف الأضعف حيث تتم السيطرة الثقافية عليه عبر الآتي:¹

- نشر قيم النظام الرأسمالي في الدول المسيطرة عبر البرامج المنوعة وصولاً إلى الأفلام والتحقيقات ، فضلاً عن المباريات والتحكيز المباشر لهذا النظام في الأخبار والتعليقات.

- تصدير فلسفات عمل عبر الشركات الكبرى، وهي الوحدات التنظيمية الأساسية في اقتصا الرأسمالي العالمي الحديث، هذا التصدير تقوم به وسائل الإعلام الغربية ونعمل نحن على استقباله في الديار الإسلامية.

- تعزيز الاتجاه المهني في قيم العمل وسلوكياته، الأمر الذي يؤدي إلى فرض قيود تقاوم التغيير في النظام العام.

- نشر عادات وتقاليد المجتمعات الصناعية المتقدمة.

- ويساعد على تدعيم هذه السيطرة وتثبيتها ، التدفق الحر للمعلومات وفخامة الإنتاج للشركات الإعلامية العالمية الكبرى.

ج/- استراتيجيات إنشاء المعاني

تستخدم وسائل الإعلام الجماهيرية في إنشاء ودعم الصور الذهنية من خلال مصادر غير محددة للمعلومات، تعمل على صياغة أو تعديل المعاني التي خَبِرت الناص عن كل شيء، ويضمن نموذج المعاني أساساً للمقترحات المتشابكة التالية:²

■ الذاكرة عند الإنسان تتيح تطوير المعرفة.

¹ - فارس اشقي، الإعلام العالمي مؤسساته طريقة عمله وقضاياه، ط1، بيروت، دار أمواج للطباعة والنشر والتوزيع، 1996، ص 109.

² - ملفين ديفلر وساندرابول، نظريات الإعلام، ترجمة: كمال عبد الرؤوف، ط2، القاهرة، الدار الدولية للنشر والتوزيع، 1998م، ص 359.

- المعرفة موجودة على شكل مفاهيم، وهي تركيبات لها أسماء، أو تصنيفات للمعاني التي يذكرها الأشخاص.
- معاني المفاهيم يمكن للشخص أن يحصل عليها إما عن طريق الاتصال الحسي المباشر مع النواحي المختلفة للواقع، أو من خلال التفاعل الرمزي مع الجماعات التي تستخدم اللغة.
- اللغة هي أساس مجموعة من الرموز اللفظية وغير اللفظية، تستخدم في تمييز وتسمية وتصنيف المعاني المتفق عليها.
- العادات والاتفاقات، توجد الروابط بين الرمز والمعنى وبهذا فهي تتيح عملية الاتصال بين هؤلاء الذين يلتزمون بالقواعد.
- رموز اللغة المتفق عليها التي يستخدمها شعب معين تشكل فهمه أو تفسيره أو سلوكه تجاه عالمه المادي والاجتماعي.

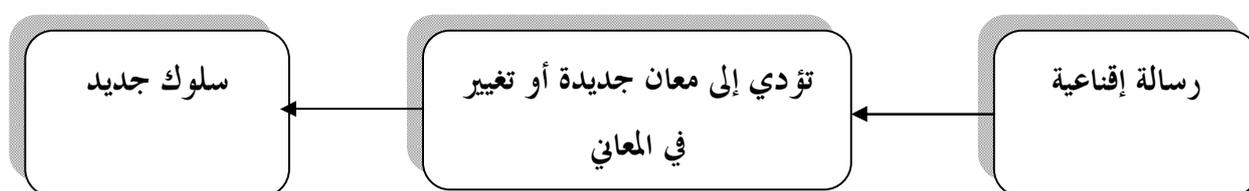
وقد أحصى بعض العلماء وظائف اللغة الاجتماعية في الآتي:¹

- اللغة تجعل للمعارف والأفكار البشرية قيمة اجتماعية لسبب يقوم على استخدام المجتمع للغة بقصد الدلالة على أفكاره وتجاربه.
- اللغة تحتفظ بالتراث الثقافي والتقاليد الاجتماعية جيلا بعد جيل.
- اللغة عبارة عن وسيلة لتعلم الفرد تعينه على التكيف سلوكه وضبطه حتى يلائم التقاليد المجتمع وسلوكياته.
- اللغة تزود الفرد بادوات التفكير وما وصل المجتمع البشري إلى ما هو عليه الآن إلا من خلال التعاون الفكري المنظم لحياته، ولا يأتي هذا التعاون الفكري إلا بالتفاهم وتبادل الأفكار بين أفراد المجتمع والوسيلة الميسورة لهذا التبادل والتفاهم هي اللغة.

¹ - عبد العزيز شرف، علم الاعلام اللغوي ، القاهرة الشركة المصرية العالمية للنشر، 2000م، ص 126.

• ووفقا لاستراتيجية إنشاء المعاني فإن وسائل الاعلام تكوّن الصورة الذهنية لرؤوسنا، وتنمي معتقداتها عن العالم الحقيقي، وتؤثر في سلوكنا كما أنها تنشئة وتغير وتثبت المعاني كالكلمات في لغتنا وتؤثر هذه التعديلات للمعاني في استجابتنا للموضوعات مختلفة¹، وإذا افترضنا أن وسائل الاعلام يمكن أن تعدل المعاني وتؤثر على السلوك بدون قصد، فإن هناك أسس كافية للاعتماد على استراتيجية بناء المعاني بغرض تغيير السلوك عن قصد، فالمعلومات التي تنقل إلى الجماهير يجب أن تكون فاعلة.²

والشكل التالي يوضح استراتيجية إنشاء المعاني:³



وعموما يمكن تلخيص الاستراتيجيات في الآتي:

الاستراتيجية النفسية تهدف إلى تعديل أو تنشيط العامل الإدراكي للفرد بينما تهدف الاستراتيجية الثقافية الاجتماعية إلى صياغة أو تعديل التعريفات لسلوك اجتماعي متفق عليه من قبل الجماعة أو تعيد تحديد متطلبات ثقافية أو قواعد سلوك للجماعة من خلال أدوار محددة أو مراتب أو عقوبات فيما تهدف استراتيجية إنشاء المعاني إلى خلق معانٍ جديدة أو تغيير معانٍ راسخة داخل أي مجتمع من المجتمعات.⁴

¹ - مصطفى معتصم بابكر، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، مرجع سابق، ص 45.

² - عماد مكاوي وليلى حسين، نظريات الاعلام المعاصرة، مرجع سابق، ص 204.

³ - مصطفى معتصم بابكر، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، مرجع سابق، ص 45.

⁴ - عمر عبيد حسنة، من أساليب اقناع في القرآن الكريم، www.islame.net بتاريخ التصفح 2014/05/20

الفصل الثاني

الحكم العمانية لابن عطاء الله السكندري

1- ابن عطاء الله الإسكندري:

أ- اسمه ولقبه ونسبه وأسرته:

اسمه: أحمد بن محمد بن عبد الكريم بن عطاء الله، ويلقب بتاج الدين، وبأبي الفصل وبأبي العباسي.

وذكر المترجمون له أنه من أهل الإسكندرية، وينتسب إليها فيقال: "الإسكندري" أو "السكندري" أو "الإسكندري"¹.

وانفرد ابن عجيبة بذكر اسمه ونسبه بشيء من التفصيل، فقال: هو الشيخ الإمام تاج الدين، وترجمان العارفين أبو الفضل أحمد بن محمد بن عبد الكريم بن عبد الرحمان ابن عبد الله بن أحمد بن عيسى بن الحسين بن عطاء الله، الجذامي نسب، المالكي مذهباً، الإسكندري داراً، القاهري مزاراً، الصوفي حقيقة، الشاذلي طريقة، أعجوبة زمانه، ونخبة عصره وأوانه، المتوفى في جمادى الآخرة سنة تسع وسبعمائة²، وكون ابن عطاء الله جذامي النسب، كما يذكر المترجمون له يعني أنه من أصل عربي، وأصل أجداده من الجذاميين، الذين وفدوا إلى مصر، واستوطنوا مدينة الإسكندرية بعد الفتح الإسلامي.

ويبدو أن أفراد أسرته التي نشأ فيها كانوا مشغولين بالعلوم الدينية وتدريسها، لأن جده أبا محمد عبد الكريم بن عطاء الله السكندري كان فقيهاً معروفاً في عصره، ولأن ابن عطاء الله نشأ كجده فقيهاً مشغولاً بالعلوم الشرعية، وكان يطمح إلى بلوغ منزلته³.

¹ - أبو الوفا الغنيمي التفتازاني، ابن عطاء الله السكندري وتصوفه، مكتبة القاهرة الحديثة، مصر، 1989، ص 85.

² - أحمد بن محمد بن عجيبة الحسيني، إيقاظ المهمم في شرح الحكم، ج1، دار المعارف، بيروت، 2007، ص 1

³ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، ط1، مركز الأهرام للترجمة والنشر، مؤسسة الأهرام، شارع الجلاء، القاهرة،

وهكذا يتبين أن "ابن عطاء الله" اسكندري المولد، مصري الموطن، عربي الأصل، ولهذا قيمة كبرى من حيث أنه يمثل التصوف المصري في القرن السابع الهجري من ناحية، ولأنه يدحض من ناحية أخرى ما يزعمه بعض الباحثين في التصوف الإسلامي من المستشرقين من أن العرب لم يكونوا أهلاً للتصوف الذي هو في زعمهم -تتاج للفكر الفارسي أو الهندي.

ب- مولده، ونشأته بالإسكندرية، وطلبه العلم:

ولد "ابن عطاء الله" بمدينة الإسكندرية، حيث كانت تقيم أسرته، حيث كان جده مشغولاً بتدريس الفقه.

أما السنة التي ولد فيها فلم تعرف على وجه التحديد، إذ لم يتعرض واحد من كتاب التراجم لذكرها.

ولد ابن عطاء الله، ونشأ في النصف الثاني من القرن السابع الهجري، وتوفي بالقاهرة سنة 709هـ.

ج- تميزت حياته بثلاثة أطوار:

نذكر منها بمدينة الإسكندرية، وطور ثالث وأخير بمدينة القاهرة:

■ **الطور الأول:** بمدينة الإسكندرية هو الواقع قبل عام 784هـ، وقد نشأ فيه "ابن عطاء الله" طالماً لعلوم عصره الدينية من تفسير وحديث وفقه وأصول ونحو وبيان، وغيرها -على خيرة أساتذتها في ذلك الوقت¹.

■ **الطور الثاني:** فهو يبدأ من سنة 784هـ وهي السنة التي صحب فيها "أبا العباس المرسي"، وينتهي بارتحاله منها إلى القاهرة وفيه تصوف على طريقة الشاذلي، ولم ينقطع في نفس الوقت عن طلب العلوم الدينية، ثم اشتغل بتدريسها حيناً.

¹ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 14.

■ **الطور الثالث:** فيبدأ بارتحاله من الإسكندرية إلى القاهرة ليقيم بها، وينتهي بوفاته بالقاهرة سنة 409هـ وهو طور نضوجه واكتماله كصوفي وفقهه.

وكانت مدينة الإسكندرية في عصر "ابن عطاء الله" مركزا هاما من المراكز العلمية بالقطر المصري وكان بها كثير من خيرة العلماء في الفقه والتفسير والحديث والأصول وسائر العلوم العربية والإسلامية، إلى جانب كونها زاخرة بجملة من شيوخ الصوفية الصالحين.

"ابن عطاء الله" قد نشأ بمدينة الإسكندرية في النصف الثاني من القرن السابع الهجري، وقد تتلمذ على كبار علماء عصره في مختلف العلوم، بحيث يمكن القول بأنه قد تهيأت له باتصاله بهم ثقافة لغوية فقهية أصولية شاملة إلى جانب ثقافته الصوفية التي تكونت له بصحبته لشيخه "أبي العباس المرسى".

د- اشتغاله في التدريس بمدينة القاهرة:

بعد وفاة الشيخ أبي العباس سنة 787هـ أصبح "ابن عطاء الله" وارث علمه، والقائم على طريقته، والدعوة لها من بعده وكان قبل وفاة المرسى أيضا قد أصبح أهلا للتصدر لتدريس الفقه بمدينة الإسكندرية ثم رحل من الإسكندرية إلى مدينة القاهرة ليقيم فيها، وليشتغل بالتدريس والوعظ ولعله استوطنها قبل وفاة شيخه "أبي العباس المرسى" سنة 686هـ بقليل.

وقد تخرج على يدي "ابن عطاء الله" جملة من الفقهاء والصوفية، من أشهرهم الإمام تقي الدين السبكي المتوفى 756هـ، والد تاج الدين السبكي صاحب طبقات الشافعية الكبرى المتوفى 771هـ، وهكذا تتلمذ على ابن عطاء الله من هم طبقة الأئمة، وهذا دليل على علو منزلته، وعلى أن طريقته كما يقول السيوطي لم يكن بها أذى عوج، أي إنها دائرة مع الكتاب والسنة¹.

¹ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 14.

هـ- دوره في مدرسة الإسكندرية المالكية:

تقع حياة "ابن عطاء الله الإسكندري" في النصف الأخير من القرن السابع الهجري، وفي العقد الأول من القرن الثامن الهجري، فما هي خصائص هذه الحقبة في مصر من ناحية المذاهب الدينية؟ يحدثنا التاريخ بأن مذهب الشيعة كان قد اختفى بمصر منذ أواخر القرن السادس الهجري حيث قضى عليه السلطان صلاح الدين الأيوبي سنة 564هـ وسادت بمصر منذ ذلك الوقت مذاهب أهل السنة.

وحين نشأ "ابن عطاء الله" في النصف الثاني من القرن السابع الهجري وجد مذاهب أهل السنة الأخرى، كما وجد السادة لعقيدة أبي الحسن الأشعري.

وكان للمذاهب الدينية السائدة في هذا العصر أثر كبير في اتجاه "ابن عطاء الله" الديني، فقد كان ماكي المذهب من ناحية، ومصطنعا عقيدة أبي الحسن الأشعري الكلامية من ناحية أخرى. وكان بمدينة الإسكندرية على عصره مدرسة فقهية مالكية معروفة أسسها الشيخ أبو الحسن الإيباري من أكبر علماء المالكية في عصره، والمتوفى سنة 618هـ.

وكان "ابن عطاء الله" من حيث هو فقيه مالكي منتسب إلى هذه المدرسة ثم كان في طور اكتماله كفقيه امتداد لهذه المدرسة السكندرية، إذ كان يدرس في الأزهر العلوم الظاهرة من فقه وحديث وغيرها، إلى جانب تدريسه للتصوف، ووعظمه للعامة من الناس.

وقد صنف ابن عطاء الله في فقه المالكية، وذكر له السيوطي مصنفا طيه عنوانه "مختصر تهذيب المدونة للبرادعي"¹.

¹ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 17.

و- عصره من الناحيتين السياسية والاجتماعية:

تقع حياة صوفينا السكندري كلها إبان حكم دولة المماليك البحرية التي كان أول ملوكها المعز أيبك التركماني المتوفى سنة 606هـ.

وكانت الحياة السياسية في مصر في النصف الأخير من القرن السابع الهجري غير مستقرة من الناحية السياسية، لأن التتار حاربوا سلاطين المماليك وهددوا مصر تهديدا مستمرا إبان الفترة الواقعة بين سنتي 670 و 702 هـ، وكذلك كان نظام الحكم استبداديا، ينفرد فيه السلاطين بجميع السلطات، وكثيرا ما كانت تحدث الفتن والمؤامرات بين المماليك والسلاطين، طمعا فيس الوصول إلى الحكم فلم يكن ثمة استقرار داخلي أيضا.

وكان سكان مصر ينقسمون إلى طبقتين متميزتين تماما: إحداهما: طبقة المماليك، | وهي الفئة القليلة من الحكام العسكريين الذين يمثلون الأرستقراطية الحربية، والأخرى هي العامة من المصريين، ولم يكن لهم أي صوت في حكم البلاد.

وإلى جانب هاتين الطبقتين طبقة ثالثة، وهي 'ن كانت من الشعب إلا أن أفرادها كانوا يتمتعون باحترام السلاطين، وكانت هذه الطبقة هي الحائل الوحيد بين استبداد السلاطين والشعب، وهي طبقة العلماء من الفقهاء والوفية

وكان "ابن عطاء الله" من حيث هو فقيه وصوفي بارز في عصره من هذه الطبقة الثالثة، فكان لا يخشى بأس هؤلاء السلاطين، ويرى أن من أهم واجبات الصوفي أمر الملوك بالمعروف، ونهيهم عن المنكر إذا كانوا على غير الجادة القويمية، والرحمة بجميع العباد، والشفقة بالفقراء، والانتصار لهم، وتقديمهم على الأغنياء، وأبناء الدنيا من الملوك والأمراء¹.

¹ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 17.

و"لابن عطاء الله" في هذا موقف مشهود، يقول عن نفسه في "نطائف المتن"... ولما اجتمعت بالسلطان الملك المنصور لاجين رحمه الله قلت له: يجب عليكم الشكر لله، فإن الله قرن دولتكم بالرخاء، وانشرحت قلوب الرعايا بكم، والرخاء أمر لا يستطيع الملوك تكسبه، ولا استجلابه كما يكتسبون العدل والجود والعطاء.

قال: وما هو الشكر، قلت: الشكر على ثلاثة أقسام: شكر اللسان، وشكر الأركان، وشكر الجنان، فشكر اللسان يتحدث بالنعمة، قال تعالى: "وأما بنعمة ربك فحدث" وشكر الأركان العمل بطاعة الله، قال سبحانه وتعالى: "أَعْمَلُوا ءَالَ دَاوُدَ شُكْرًا"¹، وشكر الجنان الاعتراف بأن كل نعمة بك، أو بأحد من العباد هي من الله، قال تعالى: "وَمَا بِكُمْ مِّن نِّعْمَةٍ فَمِنَ اللَّهِ"² فقال: وما الذي يصير به الشاكر شاكرًا، قلت له: إذا كان ذا علم فبالتين والإرشاد، وإذا كان ذا غنى فالبذل والإيثار للعباد، وإذا كان ذا جاه فبإظهار العدل فيهم، ودفع الأضرار والأنكاد.³

فهذا موقف مشرف وقفه ابن عطاء الله من أحد السلاطين عصره، ينطوي على علو همته، وشدة زهده في الدنيا، وثقته بالله وبنفسه، وهو صفحة مشرقة في تاريخ التصوف المصري، تبين أن الشعب لم يكن يستكين دائما لسلاطينه المستبدين، وإنما كان من أبنائه صوفي "كابن عطاء الله" يقف في وجه السلطان منهم، يعظه حين يراه محتاجا إلى الوعظ، ويحثه في عبارة بليغة على أن الشكر نعمة الملك والجاه والسلطان لا يكون إلا بتحقيق العدالة الاجتماعية بين الناس، ودفع الأضرار والأنكاد عن الرعية.⁴

¹ - سورة السبأ، الآية 13

² - سورة النحل، الآية 53

³ - عبد الحليم محمود، لطائف المتن للعارف بالله ابن عطاء الله السكندري، ط3، دار المعارف، مصر، 2006، ص 52.

⁴ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 18

ز- وفاته وقبره ومسجده:

بعد حياة خصصت للدعوة إلى طريق الله، وتربية السالكين توفي صوفينا السكندري في شهر جمادى الأخيرة عام 609هـ.

وكانت وفاته بالمدرسة المنصورية بالقاهرة، ويرجح الدكتور "الفتازاني" أن ابن عطاء الله قد تولى التدريس في هذه المدرسة، وأنه قد وافته منيته بها، وذكر "الناوي" أن "ابن عطاء الله" دفن بالقرافة بقرب بني الوفا، وقد حدد الأستاذ "محمد رمزي" موضع قبره فذكر ما نصه: قبر "ابن عطاء الله السكندري" لا يزال موجودا بجبانة سيدي علي أبي الوفا الكائنة تحت جبل المقطم من الجهة الشرقية لجبانة الإمام الليث.

ولابن عطاء الله مسجد ينسب إليه بالإسكندرية، ذكره "علي مبارك" في خططه، وقال: إنه مشهور بالاسكندرية، واعتبره من المساجد الجامعة فيها¹.

ح- مكانته:

عرف المترجمون "ابن عطاء الله السكندري" بعد وفاته مكانته كعالم وصوفي له خطر، وهؤلاء المترجمون ليسوا جميعا من كتاب تراجم الصوفية، وإنما غالبيتهم من المؤرخين، وكتاب طبقات الفقهاء.

وليس من شك في أن شهادات المؤرخين، وكتاب طبقات الفقهاء أدل على منزلته من شهادات الصوفية أنفسهم له، لأنها تكون عادة أبعد عن التحيز، والمبالغة في ذكر المناقب، وقد تنبأ له أستاذه "المرسى" بهذه المنزلة التي أشار إليها المترجمون وكثير غيرهم من قبل، لما كان يراه من ذكائه وملازمته له، على نحو ما يدل عليه.

¹ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 19

بأن تلمذته عليه قوله له: والله ليكون لك شأن عظيم وقوله أيضا: الزم فو الله لئن لزمتم لتكونن مفتيا في المذهبين: يريد مذهب أهل الشريعة (أهل العلم الظاهر) ومذهب أهل الحقيقة (أهل العلم الباطن)¹.

ويقول عنه صاحب الديباج المذهب: كان جامعا لأنواع العلوم من تفسير ود أصول وغير ذلك، وكان رحمه الله متكلمًا عن طريق التصوف، واعظًا انتفع به خلق كثير، وسلكوا طريقه²، وقال عنه تاج الدين السبكي المتوفي عام 661هـ، أنه كان إمامًا عارفاً صاحب إشارات وكرامات، وإن له قدما راسخة في التصوف³.

2- حياة ابن عطاء الله التصوفية:

نشأ ابن عطاء الله منكرا على الصوفية، وعلى ما يعبرون عنه من علوم وأذواق بحكم بيئته وثقافته الفقهية المتقيدة بظاهر النصوص الشرعية، والتي لا تسيغ التصوف من حيث هو علم لأحكام الباطن، فقد كان جده لوالده أحد فقهاء عصره المنكرين على الصوفية أشد الإنكار.

ومن كان ينكر عليهم "ابن عطاء الله" من الصوفية الشيخ أبو العباس المرسى أشهر صوفية الإسكندرية في عصره.

لكن هذه الخصومة وهذا الإنكار أثار في نفسه عدة خواطر، جعلته يحاسب نفسه، وإذا بهذه المحاسبة تشتد وتعنف، وإذا به يحس من نفسه أزمة شديدة، خشى معها أن يكون منكرا على الشيخ بغير حق، ولذا اندفع بشدة إلى مجلس أبي العباس، ليتبين ما إذا كان محقا في إنكاره وخصومته أم ليس الأمر كذلك، وبعد هذا اللقاء اقتنع ابن عطاء الله ب "أبي العباس المرسى" و أقر بعلمه وفضله، وذهب

¹ - أحمد بن محمد بن محمد بن عجيبة الحسني، إيقاظ الهمم في شرح الحكم أحمد بن محمد بن عجيبة الحسني، دار المعارف، 2007، ص110.

² - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 31

³ - تاج الدين السبكي، عبد الوهاب بن علي بن عبد الكافي السبكي، أبو نصر، طبقات الشافعية الكبرى، تحقيق: محمود محمد الطناحي، ج5، فيصل عيسى الباوي الحلبي، بيروت، 1964، ص 179.

ما كان عنده من إنكار وانبهر عقله بما سمعه من علوم الحقيقة، ثم طرأت على "ابن عطاء الله" حالة من حالات الوجدان الخاصة، وهي حالة من حالات القلق، لا يدركه، ولا يعرف سببه، وهكذا لم بدلا من أن يلجأ إلى الله لعجزه وقصوره فهو لم يتوصل بعلمه وفكره إلى ما فيه غناء قلبه.

ومن ثم فكر في أن يعود إلى الشيخ "أبي العباس" مرة أخرى، فهو رجل عارف بالله، وبطرق السماء، ويمكن أن يتخذه مثلا أعلى، وهو الوحيد الذي يبدو أنه قادر على إزالة همومه وهو أجسه، وبعد هذا اللقاء بشيخه تحولت حالة القلق النفسي المبهم إلى حالة من الاستقرار النفسي¹.

وهكذا كان أبو العباس طبيبا روحانيا عالما بكمالات القلوب وأمراضها وأدوائها، ولذلك اتخذ ابن عطاء الله في حياته الصوفية مثلا أعلى في العلم والأخلاق، وقد صحب ابن عطاء الله شيخه المرسي اثني عشر عاما وتلقى عنه الطريقة الشاذلية.

وكان ابن عطاء الله ملازما لشيخه ملازمة تامة على غير ما كان عليه بعض تلاميذ المرسي ولذلك كان شيخه يحبه كل الحب، وقد أثر التوجيه السلوكي من الشيخ "أبي العباس" في "ابن عطاء الله" تأثيرا كبيرا، فقد شكل مذهبه الصوفي في قواعد السلوك بأسره، وهكذا كانت حياته الصوفية العلمية ذات أثر بعيد في تشكيل مذهب النظري.

وقد شكل هذا التوجيه في الطريق مذهب "ابن عطاء الله" في إسقاط التدبير في السلوك، وكان في طور سلوكه يتمثل الشيخ "أبا العباس المرسي" أمام ناظره كلما حزبه أمر أو وقع في ضيق، وليس هذا بغريب ما دام ينظر إلى شيخه باعتباره المثل الأعلى في السلوك والأخلاق، "فابن عطاء الله" كان خاضعا في حياته الصوفية لما يخضع له السالكون من إشراف شيخ مرشد بصير عارف بالطريق إلى الله، ولما يصنعونه من مجاهدة النفس، ومحاربة الخواطر المذمومة، بغية التوصل إلى الكمال الأخلاقي، وما زال شيخه يتدرج به في مداح الطريق حتى غرس في قلبه المعرفة، فأيعنت ثمراتها، وفاحت زهراتها، وليس من شك في أن الوصول إلى المعرفة بالله كان أسمى ما وصل إليه "ابن عطاء الله" بل وكل

¹ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 20.

صوفي سالك للطريق إلى الله، وكرس حياته للدعوة إلى طريق الله وتهذيب المريدين على طريقة الشاذلية.

أ- دوره في القصة الشاذلية:

تتلخص تعاليم الطريقة الشاذلية التي ينتمي إليها صوفينا "ابن عطاء الله" في أصول خمسة هي: تقوى الله في السر والعلانية، وإتباع السنة في الأقوال والأفعال، والإعراض عن الخلق في الإقبال والإدبار، والرضا عن الله في القليل والكثير، والرجوع إلى الله.

وأبرز تعاليمها كذلك مبدأ القول بإسقاط التدبير والاختيار، وهو الأصل الذي يبنى عليه الطريق كله، وهو المبدأ الذي عمقه "ابن عطاء الله" وجعله مذهباً كاملاً في التصوف.

ولم يترك "الشاذلي" مصنفات في التصوف، ولا تلميذه "أبو العباس المرسى" وكل ما خلفاه جملة أقوال في التصوف، وبعض الأدعية والأحزاب، وكان "ابن عطاء الله" هو أول من جمع أقوالهما ووصاياهما وأدعيتهما، وترجم لهما، فحفظ بذلك تراث الطريقة الشاذلية الروحي، ولولاه لضاع هذا التراث، ثم كان إلى جانب هذا أول من صنف مصنفات كاملة في بيان آداب الطريقة الشاذلية النظرية والعلمية، ومن هنا جاءت أهميته البالغة في الطريقة والتعريف بها، وبقواعدها لكل من جاء بعده.

وإذا كان لابن عطاء الله هذه الأهمية الكبرى في حفظ تراث الطريقة من الناحيتين النظرية والعلمية، فإن له أهمية أخرى من ناحية نشر الطريقة بمصر، وبغيرها من الأقطار الإسلامية، وبعبارة أخرى له أهمية في سند الطريقة من حيث تلقين العهود حتى أنه يمكن القول بأن جميع طرق الشاذلية ترجع بالسند إلى شيخنا السكندري¹.

¹ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 22

ب- دوره في التصوف المصري:

يعد صوفينا السكندري إلى جانب كونه دعامة رئيسية في بناء المدرسة الشاذلية أبرز مثل للتصوف المصري في النصف الأخير من القرن السابع.

وحيثما نشأ ابن عطاء الله بالاسكندرية كان بها الكثير من الصوفية المصريين المشهورين بالزهد والورع كأبي القاسم القباري المالكي الاسكندراني المتوفى سنة 662هـ، وياقوت الحبشي المتوفى سنة 732هـ وشرف الدين محمد بن حماد البوصيري الشاعر صاحب البردة المشهور في مدح الرسول صلى الله عليه وسلم، والمتوفى سنة 695هـ، وكان من تلاميذ المرسى - في عصر صوفينا ازدهرت حركة الصوفية كالطريقة الرفاعية، والطريقة الأحمدية، والطريقة البرهامية.

وقد شارك ابن عطاء الله أيضا في ازدهار حركة الطرق الصوفية في عصره، فقد كان المبشر بالطريقة الشاذلية والقائم عليها من بعد شيخه "المرسى".

وقد أعلی "ابن عطاء الله" من شأن التصوف المصري، حيث انتشرت تعاليمه وآراؤه في البيئـة المصرية في حياته، وأيضاً بعد وفاته في كثير من الأقطار الإسلامية الأخرى، على أيدي تلاميذه الذين تفرعت عنهم فروع الطريقة فيما بعد، وعلى أيدي شراح مصنفة "الحكم" منذ وفاته إلى العصر الحاضر¹.

ج- خصائص التصوف المصري:

ما يصدق على صوفية المصريين، وتصوفهم يصدق على "ابن عطاء الله".

فهو غير قائل بوحدة الوجود، ولا الحلول، ولا الإتحاد بين الخالق والمخلوق، وهو متقيد إلى أبعد حد بمذهب أهل السنة، وهو في هذا خاضع لمقتضى التصوف المصري أولاً، والتصوف الشاذلي المغربي ثانياً، وكلاهما قائم على الكتاب والسنة.

¹ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 23.

وتصوفه تصوف إسلامي خالص عن الآراء والمعتقدات الأجنبية، فهو قد نشأ في بيئة إسلامية خالصة، وتصوف على طريقة الشاذلي التي لا أثر فيها لعناصر أجنبية، وعاش في مصر حيث كانت السيادة لمذهب أهل السنة.

ويمكن القول بأن تصوفه إسلامي سني خالص، يهدف أولاً وأخيراً إلى التهذيب الخلقي والتربية الروحانية، وبأن فيه روحاً مصرية خالصة من ناحية التعبير عن الأفكار، وتصوير الحياة المصرية في عصره.

ويعني تصوفه عناية كبيرة بالجانب العلمي الخلقي من التصوف¹.

3/- نظرة في الحكم العطائية:

❖ تصنيفها:

هي أول ما صنف ابن عطاء الله السكندري من مصنفاته، فقد أشار إليها، واقتبس منها فقرات في كثير من مصنفاته الأخرى، مثل التنوير في إسقاط التدبير و"لطائف المنن في مناقب الشيخ أبي العباس المرسي وشيخه الشاذلي أبي الحسن" و"تاج العروس الحاوي لتهذيب النفوس"، وعنوان "التوفيق في آداب الطريقة"، وقد ذكر حاجي خليفة "في كشف الظنون" أنه لما صنفها عرضها على شيخه "المرسي" فقال له: يا بني، لقد أتيت في هذه الكراسة بمقاصد الإحياء وزيادة، يقصد إحياء علوم الدين للإمام الغزالي.

فإذا صح هذا تكون قد ألفت قبل 687هـ وهو العام الذي توفي فيه "المرسي"، وبذلك تكون الحكم العطائية من مؤلفات الشباب: وقد طبعت طبعات عديدة مختلفة، واهتم بها الكثير من العلماء والدراسين والصوفيين والشراح وبعض المستشرقين².

¹ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 23.

² - نفس المرجع، ص ص 79 - 80.

أما عددها فهو: مائتان وأربع وستون حكمة، وهذا غير مكاتبات "ابن عطاء الله" لبعض إخوانه، ومناجاته المشتملة على كثير من الحكم¹.

❖ خصائصها الأدبية والفنية:

تعد "الحكم العطائية" من عيون النثر الأدبي الصوفي العربي، وهي عبارة عن فقرات صغيرة، ذات ألفاظ قليلة، تتضمن المعاني الكثيرة، وأغلب الحكم العطائية في صورة خطاب موجه إلى المرید السالك لطريق الصوفية، تنبيهها إلى قواعد السلوك التي ينبغي مراعاتها.

وأسلوبها يعتمد على اختيار الألفاظ وانتقاء العبارات، والتنسيق بينها: حتى تؤثر في نفس السامع أو القارئ.

ويقصد "ابن عطاء الله" في حكمة بالإكثار من الأخيلة والتشبيهات التي تصور المعنى، وتجسمه، وتبرزه في أجمل صورة، كما في قوله: "ربما أفادك في ليل القبض ما لم تستفده في إشراقه نهار البسط، لا تدرون أيهم أقرب لكم نفعاً".

وقوله في عبارة موجزة: ما بسقت أغصان ذل إلا على بذر طمع، كما يعني بالمحسنات اللفظية ذات الإيقاع، والجرس الموسيقي، مثل السجع والجناس، ويستخدم أحيانا المقابلة، لإيضاح المعنى وإبرازه كما في قوله: معصية أورثت ذلا وافتخارا أخير من طاعة أورثت عزا واستكبارا.

4/- الترابط المنطقي بين الحكم:

يقول الدكتور التفتازاني في كتابه "ابن عطاء الله" وليس بين فقراتها ارتباط منطقي، كما لم يراع صاحبها ترتيبها بحسب موضوعاتها، وإنما هي عبارات معبرة عن خطرات نفسه التي عرضت له في أدواقه، فدونها بغير تعمر تصنيف، أو تكلف تأليف.

¹ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 78.

وهنا نتساءل: هل حقا ليس بين هذه الحكم المتعددة عادة ارتباطا منطقي، أو ترتيب بين موضوعاتها؟ كما يرى الدكتور التفتازاني؟¹

ولكن لا ينبغي أن نلتبس هذا التسلسل المنطقي، ونبحث عن هذه الوحدة بين جميع الحكم، اللهم إلا بكثير من التحمل والتكلف الذي لا داعي ولا مبرر له.

أ- موضوعاتها:

أودع ابن عطاء الله حكمه خلاصة آرائه في التصوف، فهي تستوعب مذهبه الصوفي بأسره، وجميع ما جاء في مصنفاته الأخرى ليس إلا شرحا وتفصيلا لما احتوته.

ومن الحكم العطائية ما يتناول الأحكام الشرعية من ناحية آثارها في قلوب المتعبدين السالكين، ومنها ما يعرض للمجاهدة النفسية، وما يتعلق بها، وما يترتب عليها من المقامات والأحوال التي هي ثمرة.

ومنها ما يدور حول المعرفة، وماهيتها وأدواتها، ومناهجها وآداب المتحققين بها، ومنها ما يتضمن آراء ميتافيزيقية في تفسير الوجود، وصلته بالله، وصلة الإنسان بالله ثم منها ما يشير إلى آداب السلوك العامة التي ينبغي أن يراعيها السالك في مجاهداته ومقاماته وأحواله ومعرفته، وبعبارة أخرى في طريقه من أوله إلى آخره.²

ب- خصائصها التصوفية:

وللحكم العطائية من حيث هي مصنف صوفي سمة واضحة هي الرمزية أي استخدام الألفاظ الاصطلاحية الصوفية، فيكون للعبارة معنيان: أحدهما يستفاد من ظاهر الألفاظ، والآخر يستفاد بالتحليل والتعمق، وهو المعنى عندهم بالرمز، ويعنى الرمز عند الصوفية أيضا: دمج كثير المعنى في قليل اللفظ.

¹ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 80.

² - نفس المرجع، ص 84.

وللحكم العطائية سمة أخرى، وهي أنها تتماشى مع الكتاب والسنة، وليس فيها عبارات موهمة، أو مستشعة بحسب ظاهرها، وإلى هذا يشير ابن عجيبة أحد شراحها بقوله: والمسلك الذي سلك فيه مسلك توحيدي لا يسع أحد إنكاره، ولا الطعن فيه، ولا يدع للمعتنى به صفة حميدة إلا كساه إياها، ولا صفة ذميمة إلا أزالها عنه بإذن الله¹.

ج- قيمتها التصوفية:

"للحكم العطائية" قيمة تصوفية كبرى، فهي تلخص مذهب ابن عطاء الله الصوفي من ناحية وهي دستور للسالكين لطريقة الشاذلي من ناحية أخرى.

وقد اشتهر "ابن عطاء الله" بين أبناء طريقته، فلقبوه "صاحب الحكم" وقد ذكر ابن عجيبة في بيان قيمتها التصوفية عن الشيخ العربي -أحد مشايخ الشاذلية المتأخرين بالمغرب- أنه سمع فقيهاً يسمى البناي يقول: كادت حكم ابن عطاء الله أن تكون وحياً، ولو كانت الصلاة تحوز بغير قرآن - جازت بكلام الحكم².

وجدت الحكم العطائية طريقها إلى الفقهاء، من علماء الأزهر، وقام بشرحها وتدريسها طائفة من علماء الأزهر المصريين القدامى مثل الشيخ عبد الله الشرفاوي شيخ الإسلام (المتوفى 1227هـ) والشيخ عبد المجيد الشرنوبى من علماء الأزهر (توفى عام 1341هـ-1929م) وظل الأمر كذلك إلى عهد ليس ببعيد، فقد ذكر المرحوم الدكتور "زكي مبارك" في التصوف الإسلامي في الآداب والأخلاق أن الحكم العطائية كانت مما يدرسه كبار العلماء في الأزهر الشريفة في عصرنا هذا، ومن هؤلاء، الشيخ محمد بنحيت (مفتي الديار المصرية سابقاً) الذي كان يدرسها للجمهور بعد صلاة العصر

¹ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 40.

² - نفس المرجع، ص 80.

من أيام رمضان في مسجد الحسين، وذكر أنه حضر عليه طائفة من هذه الدروس، وأنه أنس بمعاني الحكم العطائية أشد الأنس¹.

ولقد شرحت "الحكم العطائية" شروحا كثيرة في أزمنة مختلفة، وفي أقطار كثيرة وبلغات أجنبية أحيانا كالتركية والمالوية.

د- شروح الحكم:

ذكر الدكتور التفتازاني في كتابه "ابن عطاء الله السكندري" ثبوتا لشروح الحكم مرتبة ترتيبا زمنيا، وقد بلغت أربعة وعشرون شرحا.

وقد تصدر شرح "الرندي" هذا الثبت، فهو قمة هذه الشروح جميعها.

وهناك شرح آخر أضيفه إلى هذه الشروح التي ذكرها الدكتور التفتازاني هو: شرح "الحكم" المسمى من عطاء الله للشيخ محمد بن مصطفى بن أبي العلا وهو يضم الحكم، ومعها بعض المكاتبات والمناجاة، يليها شرحها المسمى من عطاء الله.

5- شرح الرندي: "غيث المواهب العلية بشرح الحكم العطائية":

هو شرح محمد بن إبراهيم بن عباد النفزي الرندي (نسبه إلى رندة-مدينة واقعة بجنوب الأندلس بين أشبيلية ومالقة) المتوفى (سنة 972هـ-1389م) من أهل الأندلس، ويصطنع ابن عباد في شرحه هذا أسلوبا رائقا جذابا، وأفيا بالعرض لا تزيد فيه ولا غموض، ولا تعوزه دقة الناطقة².

وقد وضع الرندي شرحه على الحكم بناء على طلب اثنين من أصحابه، وهما يحيى السراج، وسليمان بن عمر.

¹ - هذا ضرب من المبالغة غير المحمودة، في وصف كلام البشر، وهو لم يعد أن يكون فنا من فنون القول، يلخص بعض معاني الكتب والسنة (المراجع).

² - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 40.

وإلى هذا يشير الراندى نفسه بقوله: والذي حملني على وضعة، وتكلف تصنيفه وجمعه، بعد تقدم إرادة الله تعالى التي لا تغلب، وتقديره الذي ليس للعبد منه منجى ولا مهرب، ثم الذي رأيناه من المطالب والمقاصد العظيمة، ونبها علينا في صدر هذه المقدمة (يقصد مقدمته للشرح) إلحاح بعض أصحاب في ذلك على وتردادهم بالمسألة إلى، لكونهم على اعتقاد صحيح في هذه الطريقة، ومحبة خالصة لأهل الحقيقة، فأسعفتهم بما طلبوه، وحققت لهم الأمل فيما رغبوه، كما أشار الله تعالى وحكم، وقضى به علينا وحتم، نفعنا الله وإياهم بما يجرى منه على أيدينا، ولا جعله حجة عليهم ولا علينا¹.

ويعرف شرح الراندى كذلك على "الحكم" باسم "التنبيه"، وقد وصف الشيخ "أحمد زروق" (المتوفى سنة 899هـ-1494م) هذا الشرح بأنه: بستان الفن وخزانة أحكامه، وجامع له، ولا يكفى غيره عنه، ويكفى هو عن غيره، وأن كل من كتب على هذا الكتاب (يعنى الحكم) شيئاً مما لقيناه، أو سمعنا به - فإنما هو دونه (أي دون شرح الراندى) في القصد والتحقيق.

أ- نظم الحكم:

وكما عني كثيرون بشرح الحكم العطائية، فقد عني فريق آخر بنظمها شعراء ومن ذلك نذكر:

- نظم ابن عباد الراندى.
- نظم لكمال الدين بن علي شريف المتوفى 906 هـ المسمى "فيض الكرم".
- النظم المحتاج لعبد الكريم بن محمد بن عربي.
- نظم ابن إبراهيم بن مالك.
- نظم لعلى شهاب الدين بن محمد بن سعد الدين عنوانه "فيض الكرم في شرح الحكم".

¹ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 81.

● نظم عبد الله بن علي الملكي الملقب بالفارس، عنوانه "فاتحه السالك لمولاه الحكم بشرح نظم كتاب الحكم".

ب- ترتيب الحكم:

ولقد عني صوفي آخر بترتيب الحكم العطائية وهو علاء الدين علي بن حسام الدين عبد الملك بن قاضي خان المعروف بالملتقى الهندي المتوفي عام 977هـ فقد وضع ترتيبا للحكم وسماه "النهج الأتم في تبويب الحكم"¹.

ج- تعقيب:

وهكذا ظفرت الحكم العطائية بشروح كثيرة منذ القرن الثامن الهجري إلى لعصر الحاضر - ووجدت طريقها من مصر إلى أقطار إسلامية عدة كإسبانيا والمغرب والجزيرة العربية وتركيا والهند والملايو، وبهذا أصبحت الحكم تراثا صوفيا حيا.

6/- اختلاف آراء الدارسين في الحكم والشرح:

هناك من يرى وجود هذا الارتباط المنطقي، والترتيب بين موضوعاتها: فنحن نجد مثلا أن "ابن عجيبة" في شرحه "إيقاظ الهمم" - يربط دائما بين هذه الحكم، ويوثق الصلات بين كل حكمة وما قبلها وما بعدها، وكذلك الشيخ "زروق" في شرحه، تحقيق الشيخ "عبد الحليم محمود" يتحدث عن ذلك صراحة في تقديمه لكتاب "الحكم العطائية"، فيقول: عباراته رائقة جامعة، وإشاراته فائقة نافعة، تتلج الصدر، وتبهج الخاطر وتحرك السامع لها والناظر، ومع تداخل علومه وحكمه، وتناسب حروفه وكلمه، إذ كله داخل في كله، وأوله مرتبط بالأخير من قوله، بل كل مسألة منه تكملة لما قبلها، وتوطئة لما بعدها، وكل باب منه كالشرح الذي قبله والذي قبله أيضا كأنه شرح له، فكل حكمة أو

¹ - الشيخ زروق، حكم ابن عطاء الله، مرجع سابق، ص 55.

كلمة إنما هي كالتكملة أو كالمقدمة، فأوسطه طرفاه، وآخره مبتداه، وأوله منتهاه، يعرف ذلك من اعتنى بتحصيله.

وقد عقب المحقق الشيخ عبد الحلیم محمود على ذلك بقوله: يريد الشيخ رحمه الله تعالى أن يقول: أن الحكم حكمة واحدة، وذلك على خلاف ما يظن بعض الناس من أنها متناثرات، لا رابط بينهما، ولا تجمعها وحدة، ولا تربطهما رابطة التكامل، ولقد خفيت هذه الوحدة مثلاً على الدكتور "زكي مبارك" فقال: وليس بين الحكم العطائية رباط وثيق، فهي مجموعة من الأقوال نظمت في أوقات مختلفة... ولا شك أن أمر هذه الوحدة هو من الدقة، بحيث ينبه على ذلك الشيخ فيقول: يعرف ذلك من اعتنى بتحصيله¹.

أما ابن عباد الفري في شرحه للحكم، والشيخ الشرفاوي - فنجد أنهما يشيران أحياناً قليلة، وفي بعض الحكم إلى وجود هذه الروابط، لكنهما لم يلتزما بذلك دوماً، كما فعل غيرهما من أمثال ابن عجيبة والشيخ زروق وأرى أنه من الأنصاف أن نقول: هناك ارتباط منطقي وتسلسل، ووحدة فكرية بين بعض الحكم التي يجمع بينها رباط واحد، وموضوع واحد، وتضمها فكرة واحدة.

¹ - الشيخ زروق، حكم ابن عطاء الله، تحقيق: الإمام عبد الحلیم محمود، مؤسسة دار الشعب، مصر، 1975، ص 55.

الفصل الثالث

شرح الحكم وتطبيقها سمياً

1- سيرة الشيخ:

تاج الدين أحمد بن محمد بن عبد الكريم بن عطاء الله السكندري، أبو العباس، أبو الفضل، المالكي الشاذلي.

ترجم لابن عطاء كثير من المؤلفين، وتكلم بحقه علماء أجلاء، قدماء ومحدثون، ولعل أجمع ما قيل فيه: إنه العارف بالله، شيخ الطريقتين، وإمام الفريقين، العالم الجامع لعلوم التفسير والحديث والنحو والأصول والفقه، الإمام المهام، مرشد السالكين، وقطب الواصلين، وقدوة العلماء العاملين، لازم شيخه أبا العباس المرسي، اثني عشر عاماً، وصار من خواص أصحابه، توفي - رحمه الله تعالى - بالقاهرة في جمادى الآخرة سنة تسع وسبعمائة للهجرة.

ومن خير ما قرأت في ترجمة ابن عطاء، ما ذكره ابن العماد الحنبلي في شذرات الذهب، ناقلاً أقوال كثير من العلماء، بحق ابن عطاء، قوله: قال ابن حجر في الدرر الكامنة: صحب الشيخ أبا العباس المرسي، صاحب الشاذلي، وصنف مناقبه ومناقب شيخه، وكان المتكلم على لسان الصوفية في زمانه.

قال الذهبي: كانت له جلاله عظيمة ووقع في النفوس، ومشاركة في الفضائل، وكان يتكلم - بالجامع الأزهر فوق كرسي - بكلام يروح النفوس، ومزج كلام القوم بآثار السلف وفنون العلم، فكثرت أتباعه، وكانت عليه سيما الخير¹.

قال ابن الأهدل: الشيخ العارف بالله، شيخ الطريقتين وإمام الفريقين، كان فقيهاً عالماً ينكر على الصوفية، ثم جذبت العناية فصحب شيخ الشيوخ المرسي، وفتح على يديه وله عدة تصانيف منها الحكم. وكلها مشتملة على أسرار ومعارف، وحكم ولطائف، نثرًا ونظماً، ومن طالع كتبه عرف فضله، - توفي - رحمه الله تعالى - بمرسية في نصف جمادى الآخرة، ودفن بالغرافة، وقبره مشهور يزار.

¹ - عبد المجيد الشرنوبي، شرح الحكم العطائية، دار ابن الكثير، دمشق، بيروت، ص 7.

2- الأمثال والحكم:

تعد الأمثال والحكم من أبواب الأدب العربي وهي كذلك باب من أبواب الأدب الشعبي، كما أنها أكثر فهما وأبلغ تأثيراً بلغتها البسيطة ومعانيها المتداولة التي تقرّبها من عامة الناس لذلك كله صمدت أمام الزمن رغم تنقلها من السلف إلى الخلف، مشافهة وبطريقة عفوية خالية من التكلف، ومما ساعدها على الصمود أيضاً انتشارها في جميع الأماكن داخل المسكن، الجلسة العائلية، وفي الشارع والسوق والمقهى والحافلة والجلسة الشعبية ونحوها، وتعتبر الأمثال أجمل صورة من صور التعبير العفوي في التراث الصوفي، تتداول لدى الجميع المثقف والأمي، الشاب والشيخ، فكثيراً ما كان الأمي في المجتمع الصوفي أكثر مهارة في استعمال المثل حين تأتي مناسبة مدعماً به أقواله مؤثراً به على السامعين فكما يقال: "بالأمثال يتضح المقال"، ولذلك يكفي لجامع الأمثال أن يتصنت للجلسات بالأحياء الشعبية فيرى تدفقاً استدلالياً حكماً كبيراً أحياناً بالأمثال وأحياناً بالشعر الشعبي، فكلمة منكرة يستخدم الصراع بين المتحدثين، تكون فيه الغلبة لمن كان أحزق استعمالاً للأمثال والحكم فيكسب احترام السامعين فيصبح رأيهم من رأيه.

3- خصائصها:

جزء هام من الأمثال هي أمثال حكمية مستلهمة من القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة ودواوين شعر الحكمة والكتب التي تلخص تجارب الأقدمين وتهدف إلى التوجيه وتقويم الاعوجاج¹.
مثال: المؤمن مُصَابٌ، اخدم الخير تنال العجايب، ما تدوم غُمَّة على أمة، إذا كان الكذب يَنْجِي الصدق أَنْجَى وَأَنْجَى..... الخ.

¹ - ابن علي محمد الصالح، مثل وحكمة شعبية من وادي سوف، ط1، سنة 1998، رقم الإيداع القانوني 98/573، ص ص

4- مقارنة تلفظية سيميائية لحكمة عطائية:

إن تحليل الخطاب من أبسط الممارسات اليومية، وأوسعها انتشاراً بين العامة والخاصة، فكلنا يجلل جريدته، ورسائله، وحواراته، وكل ما يصل إلى حواسه من المحيط الاجتماعي الذي يعيش فيه، فأني استماع، وأي مشاهدة، أو تذوق، أو قراءة، لا يخرج عن كونه إجراء بحث دلالي، وفاعلية تأويلية، لا يحسن إنتاجها وتنظيمها غيرنا.

ولما كان التحول في ماهيات الخطاب، وتنوع تشكلاته، وتعدد وظائفه من أهم مواصفات الخطابات الحديثة، أمسى من العسير إخضاع تحليله إلى تنظيم متفق عليه، وبدأ من الاستحالة جمع مختلف وجهات النظر، والرؤى التحليلية في بنية تصويرية توليفية واحدة لكننا نلغي في سيميائيات مدرسة باريس ما بوسع التخفيف من حدة هذه الإشكالات، بحيث لا يقتصر مفهوم الخطاب على نسق لغوي معين، وإنما يفتح مفهوم اللغة في النظرية السيميائية على كل نسق لغوي دلالي لساني، وهو الأمر الذي ينقل الإشكالية في التصور السيميائي من تعدد أنساق العلامات اللغوية، واختلاف أجناسها إلى معنى الخطاب بوصفه إجراء (Procès)، يستدعي البحث في الملفوظ المنتج من جهة، والتلفظ المنتج من جهة أخرى، مستهدفاً البحث في نوع (Mode) الإنتاج الدلالي من دون وصله لا بتاريخ الإنتاج ولا مجالات منتجه.¹

5- صورة عاملي التلفظ في الملفوظ/الخطاب:

ليس هناك أحسن سبيلاً في عرض المعاني المجردة من الأسلوب التصويري Figuratif وبالخصوص إذا تعلق الأمر بمتلق ذي أفق عرفي محدود ومعارف لا تبرح مجال تجاربه البسيطة، وتعتقد أنه السبب الذي يبرر اختيار الحكم العطائية لهذا الأسلوب، بحيث اتخذته مطيئة في عرض بعض القيم

¹ - دايري مسكين، دلاليات التلفظ عند "جوزيف كورتاس" فعالية المفاهيم اللسانية في المقاربة السيميائية، ط1، سنة 2018، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، وسط البلد، ص 134.

العقائدية، والمثل الأخلاقية التي بقيت أمداً طويلاً لا تتعدى حدود خطابات الفلاسفة، والفقهاء، والمتصوفة، وعلماء الكلام دون غيرهم.

6/- قول ابن عطاء السكندري في إحدى حكمه:

"لا تَرَحَلْ من كَوْنٍ إلى كَوْنٍ، فتكون كحمار الرحى يسير والذي ارتحل إليه هو الذي ارتحل منه، ولكن اِرْحَلْ من الأكوان إلى المكونِ (وَأَنَّ إِلَى رَبِّكَ الْمُنْتَهَى) وانظر إلى قوله صلى الله عليه وسلم: "فمكّن كانت هجرته إلى الله ورسوله فهجرته إلى الله ورسوله ومن كانت هجرته إلى دنيا يصيبها أو امرأة يتزوجها، فهجرته إلى ما هاجر إليه"، فافهم قوله عليه الصلاة والسلام، وتأمل هذا الأمر إن كانت ذا فهم والسلام".¹

فإذا كان هذا المخاطب والمروي له، والمتلفظ له، غير معلى عن هويته في ثنايا هذا الخطاب، فإن المخاطب معلوم نسبه وكلمه، وأخلاقه، وحتى مراحل حياته والفضل كله إنما يعود إلى كتب التراجم التي حفظت لنا أهم معالم شخص، عبر سيرورة الزمن. والظاهر أن التعرف على هوية له أثر عظيم في تلقي الحكم العطائية بحيث من ذا الذي يرتاب في حكم العالم، العارف، الفقيه، الملقب بتاج الدين ابن عطاء الله السكندري المالكي؟²

ومن هنا يتجلى العقد التصديقي الضمني على المستوى التلغظي، الذي من العبث تجاهل فاعليته في بناء تلقي (م)، وبالخصوص أحكامه حول حقيقة الخبر وكذبه، على الرغم من طبيعة هذا العقد الافتراضي فوق اللساني (Extra Linguistique).

أما الذي يحد من غياب (م) بل ويثبت وجوده فهي الدلائل اللسانية التالية:

أ- الأفعال المسندة إلى (م) والتي تجلت في:

¹ - محمد سعيد رمضان البوطي، الحكم العطائية، شرح وتحليل، دار الفكر، ط3، دمشق، 2007، ج1، ص 514.

² - دايري مسكين، دلالات التلغظ عند جوزيف كورتاس، فعالية المفاهيم اللسانية في المقاربة السيميائية، نفس المرجع، ص137.

- لا ترحل ...
- فتكون ...
- ارحل ...
- (وَأَنَّ إِلَىٰ رَبِّكَ الْمُنتَهَىٰ).
- أنظر ...
- افهم ...
- تأمل ...
- كنت ...

ومهما اختلفت صيغ هذه الأفعال (أفعال، أمر، مضارع) فإنها تشير كلها إلى فاعل هو (م) الذي يتجلى بوضوح في ضمير المخاطب (... ربك ...).

ب- إن (م) يوظف من الصور، والعبارات ما لا يخفي فهمه على (م)، فمثال عمار الرحي من الأمثال ذات الانتشار الواسع بين عامة الناس وخاصتهم بحيث يبدو من الغرابة جهل مثل هذا المثل. وإيراده في هذه الحكمة يحمل معنى الإشارة إلى ذلك المتلقي العربي بالخصوص.

وأما استضافة النص القرآني، والحديث الشريف فهو إجراء أسلوب يحمّل هذا معنى البرهان على صحة الحكمة ويسهم في الوقت نفسه على تحديد صورة المتلقي (م) على أنه ذلك المؤمن بكتاب الله وسنة رسوله.¹

ج- من شأن صيغة النهي التي يوظفها (م) تعييننا على رسم بعض ملامح (م) (لا ترحل) الذي تتبدى فيه الصفات التالية:

- سميع لنصيحة

¹ - دايري مسكين، دلالات التللف عند جوزيف كورتاس، المرجع السابق، ص ص 138-139.

- مرید التدرج إلى مراتب الإيمان.
- صديق لمقولة الناهي (المخاطب)

ففي حالة افتراض عدم اتصاف (م) بهذه النعوت هل يُبقي المخاطب على إستراتيجيته الخطابية؟

إن صورة (حمار الرحي) تبدو أنجع تصوير لتيمة (thèmes) الجهل، والغفلان، وعدم التدبر في أسباب الوجود، لكن الظاهر أن توظيف هذه الصورة يتجاوز هذا المعنى التصويري إلى معنى آخر تمثل في بناء علاقة تقابلية بين صورة السلوك البهيمي من جهة، والسلوك الإنساني من جهة أخرى، ذلك لأن ليس ثمة من طريقة أحسن إبلاغاً من مقابلة الشيء بنقيضه.¹

7- /- حكمة:

أصل كل معصية وغفلة وشهوة الرضا عن النفس، وأصل كل طاعة ويقظة وعفة عدم الرضا منك عنها، ولأن تصحب جاهلاً لا يرضى عن نفسه خير لك من أن تصحب عالماً يرضى عن نفسه فأني علم لعالم يرضى عن نفسه؟ وأي جهل لجاهل لا يرضى عن نفسه؟

يعني أن النظر للنفس بعين الرضا يوجب تغطية عيوبها، ويصير قبيحها حسناً، والنظر إليها بعين السخط يكون بصدد ذلك، على حد قول القائل:

وعينُ الرضا عن كل عيبٍ كليلَةٌ كما أن عينَ السُّخْطِ تُبدي المساويا

فمن رضي عن نفسه، استحسّن حالها، فتستولي عليه الغفلة، لعدم وجود المراقبة القبلية التي تدفعها، فيقع في المعاصي لا محالة. فعطفُ الغفلة والشهوة على المعصية، ومن عطف السبب على المُسبب وكذلك عطف اليقظة والعفة على الطاعة، فإن اليقظة التي هي التنبه لما يرضي الله تعالى، والعفة التي هي علم الهمة على الشهوات، يتسبب عنها الطاعة التي هي إتباع المأمورات، واجتناب المنهيات، وإنما كان الرضا عن النفس أصل كل معصية، لأنها أمارة بالسوء، فهي العدو الملازم، وفي

¹ - دايري مسكين، دلائل التلطف عند جوزيف كورتاس، المرجع السابق، ص 139.

الحديث رسول الله (صلى الله عليه وسلم): "أعدى عدوكَ نَفْسَكَ التي بين جنبيكَ"، بالإضافة إلى قول يوسف الصديق: "وَمَا أَبْرِيءُ نَفْسِي إِنَّا لَنَفْسَ لَأَمَّارَةٌ بِالسُّوءِ".¹

أ- تناول الشيخ زروق شرح حكمة:

أصل كل معصية وشهوة وغفلة الرضا عن النفس.

قلت: المعصية: مخالفة أمر الله الواجب، والشهوة: الاسترسال مع النفس في طلب المستلذات، والغفلة: إهمال الحقوق المندوبة والواجبة بالاسترسال مع دواعي الهوى، والرضا عن النفس، علامته ثلاث: رؤية الحق لنفسه، والشفقة عليها، والإغضاء عن عيوبها بتزكيتها من حيث أنه يرى قبيحها حسناً بالتأويل، لا لأنه يعلم العيب، ثم يغضى عنه وإن كان نوعاً منه وأنشدوا في ذلك:

وعينُ الرضا عن كل عيبٍ كليلَةٌ كما أن عينَ السُّخْطِ تُبدي المساويا

وهذا الشطر الثاني يوافق المعنى الثاني الذي ذكره المؤلف إذ قال: وأصل كل طاعة وعفة ويقظة عدم الرضا منك عنها.

قلت: وهو السخط عليها أو ما هو أعم منه، وله علامات ثلاث: اتهامها، والحذر من آفاتهما، وحملها على المكارة في عموم أوقاتها، فقد قال أبو حفص الحداد رضي الله عنه: "من لم يتهم نفسه على دوام الأوقات، ولم يخالفها في جميع الأحوال، ولم يجرها إلى مكروهاها في سائر أيامه فهو مغرور، ومن نظر إليها باستحسان شيء منها فقد أهلكها وكيف يصح لعاقل الرضا عن نفسه، والكريم ابن

¹ - الحديث: ذكره الغزالي في (الإحياء) وقال الحافظ العراقي في تخرجه: أخرجه البيهقي في الزهد من حديث ابن عباس، وفيه محمد بن عبد الرحمن بن غزوان أحد الوضعيين أقول: وانظر ترجمته في (ميزان الاعتدال) للذهبي وقد ذكر هذا الحديث العجلوني في (كشف الخفاء) وضعفه، وقال: وله شاهد من حديث أنس ولم يذكره وما أحسن ما قيل: إني بليتُ بأرع ما سلطوا إلا لأجل شقاوتي وعنائي

الكريم يوسف بن يعقوب يقول في كتاب الله عز وجل: " وَمَا أُبْرِيْ نَفْسِيْ ۚ إِنَّ النَّفْسَ لَأَمَّارَةٌ بِالسُّوْءِ ۗ إِلَّا مَا رَحِمَ رَبِّي ۚ إِنَّ رَبِّي غَفُوْرٌ رَّحِيْمٌ " ¹.

والطاعة موافقة امر الله واجبا كان أو مندوبا، والعفة ترك الدناءة من كل شيء، واليقظة الإلتباه لأمر الله سبحانه ثم لا بد الانسان في تبصره عيبه من معين أخ ناصح أو شيخ صالح لابتلائه بالاغضاء عن نفسه، وشرط ذلك المعين أن يكون بريئا عن الرضا عن نفسه فلذلك قال:

ولأن تصحب جاهلا لا يرضى عن نفسه خير لك من تصحب عالما يرضى عن نفسه.

قلت سواء كان شيخا قرينا أو تابعا لأن الذي لا يرضى عن نفسه قد جمع مناقب ثلاثاً وأن كان جاهلا وهي الانصاف من نفسه والتواضع لعباد الله وطلب الحق بالصدق، وقد قال عمار رضي الله عنه: "ثلاث من جمعهن فقد جمع الايمان: الانصاف من نفسه وبذل السلام للعالم والانفاق من الاقتار" ².

فصحة من هذه أوصافه تقتضي ثلاثا: اكتساب هذه منة، لأن المرء على دين خليله، وراحة القلب مع البدن من معاناته، وسلامة الدنيا والدين من التكلف، والراضي عن نفسه قد باء بثلاث: الكبر، وقلة الانصاف والتصرف بالرياسة، فصحبته تورث ثلاث: العبودية له، والتكلف والقطيعة آخر الأمر، لأنه يرى لنفسه من الحق ما ليس له، فلا يبلغ رضاه ثم لا يغفر زلة، ولا يقبل عثرة، ولا يرجع لربه، وذلك ما لا يصح معه ألفة، ثم إن كان عالما فعلمه زيادة في شره، وإن كان جاهلا فجهله بلاء عليه وعلى صاحبه، وإن كان رئيسا فلا ينتفع بالدنيا ولا بالدين معه فالذالك قال سهل بن عبد الله رضي الله عنه: إحذر صحبة ثلاثة من أصناف الناس: المداهنين، والمتصوفة الجاهلين، والجبابة الغافلين.

¹ - سورة يوسف، الآية 53.

² - الشيخ زروق، حكم ابن عطاء الله، مرجع سابق، ص 70.

فأي علم لعالم يرضى عن نفسه؛ وأي جهل لجاهل لا يرضى عن نفسه. 1

قلت: إنقلبت حقائقها لإنقلاب الأحكام عندها؛ لأن من حقائق الجهل ثلاث: الفرار من الحق، وإتباع الباطل، والحكم بما لا يصح، وهذا حال الراضي عن نفسه، ومن حقائق العلم: العمل بالحق؛ ومجانبة الباطل، وإعطاء كل شيء ما يليق به، وهذه لا توجد إلا ممن لا يرضى عن نفسه، فالعلم بالصورة لا عبرة به، إنما هو صناعة، والجهل بصورة لا ضرر على صاحبه إذ يحصل ما يحتاج إليه بسؤاله مع سلامته في حاله.

ب- تناول رمضان البوطي شرح الحكمة:

أصل كل معصية وغفلة وشهوة، الرضا عن النفس، وأصل كل طاعة ويقظة وعفة، عدم الرضا منك عنها، ولأن تصحب جاهلاً لا يرضى على نفسه خير لك من أن تصحب عالماً يرضى عن نفسه، فأأي علم لعالم يرضى عن نفسه، وأي جهل لجاهل لا يرضى عن نفسه".

خلاصة ما ترمي إليه هذه الحكمة، أن السبيل إلى مرضاة الله يتمثل في اتقان السالك نفسه وعدم رضاه عنها، وأن السبيل إلى سخط الله يتمثل في إعجاب السالك بنفسه ورضاه عنها.

ولكن ما هي النفس؟ والمراد بها في هذا المقام؟

تطلق النفس على أكثر من معنى في اللغة، تأتي بمعنى الروح، وذلك في مثل قولهم: فاضت نفسه، أي خرجت روحه، وتأتي بمعنى الدم ومن ذلك قول الفقهاء: يعفى عن كل ما لا نفس له سائلة، أي ليس له دم يجري عند خروجه، وتأتي بمعنى ذات الشيء، من ذلك قول أحدهم: رأيت الملك نفسه.

إلا أن مراد بن عطاء الله بالنفس هنا، الغريزة الحيوانية المركبة في كيان الإنسان، والتي تجمح به في الانقياد لما فيها من الأهواء والشهوات.

ويبدو أنه مصطلح ديني مأخوذ من مثل قول الله تعالى: "إِنَّا لَنَفْسٍ لَّامَّارَةٌ بِالسُّوءِ إِلَّا مَا رَحِمَ

رَبِّي" 1.

1- سورة يوسف، الآية 12-53.

وعلى كل فإن المراد بالنفس، في هذه الحكمة، هذا المعنى حصراً أي المعنى الجامع للشهوات وللأهواء الغريزية التي يشترك الإنسان فيها مع الكثير من الحيوانات الأخرى.¹

وهو المعنى الذي أكده رسول الله صلى الله عليه وسلم في حديث آخر إذ قال: "إذا رأيت شحا مطاعاً، وهوى متبعاً ودنيا مؤثرة وإعجاب كل ذي رأي برأيه فعليك بخاصة نفسك".²

وليس بين الرضا عن النفس والإعجاب بها أي فرق.

ج- سبب كون الرضا عن النفس أصل كل معصية:

زيادة في تحديد المعنى المراد بكلمة النفس هنا، وتوطئة بين يدي بيان السبب، نذكر بالفرق الذي ينبغي أن تبنيه بين السلوك، أي العمل الذي يصدر من الإنسان، والنفس الكامنة بين جوانح الإنسان فالسلوك هو النتيجة العملية لصراع الإنسان مع مشاعره ودوافعه النفسية: وقف بين اختيارين لا ثالث لهما، أحدهما يرضي الله عز وجل ويخالف النفس والهوى، وثانيهما يرضي الرغبة النفسية ومشتهاها ويخالف أمر الله ورضاه وبعد تردد وصراع بين دواعي استجابته لله وحوافز رغباته ومشتهاها النفسية، أمر الانقياد لحكم الله عز وجل فقام ينفذ أمره، أو ربما أثر العكس فقام ينفذ ما دعت إليه غرائزه الشهوانية، فهذا الانقياد العملي هو السلوك، وهو كما ترى نتيجة تطبيقية للصراع الذي يظل دائراً بين الفطرة الإيمانية والغريزة الحيوانية في كيان الإنسان.

أما النفس فهي: كما قدر عرفت - مجموعة الرغائب الشهوانية الغريزية التي تجمع بالإنسان وتدفعه إلى الاستجابة العملية لها، فهي إذن وضع كامن في طوايا الكيان، وليس السلوك العملي إلا أثراً من آثار هيمنتها وجموحها.

¹ - لإمام الغزالي، إحياء علوم الدين، مصدر ساق، ص ص 3-4.

² - محمد سعيد رمضان البوطي، المرجع السابق، ص ص 69-70.

إذن تبين لك الفرق، فلتعلم أنه لا حرج ولا مانع من أن ينال السلوك من صاحبه شعور الرضا، أو شعور نقيضه بل المطلوب من الإنسان أن يرضى عن العمل الصالح الذي وفقه الله له، وأن يكره العمل السيئ الذي تورط فيه، وقادته النفس إليه.

وعندما يرضى المسلم عن عمل صالح يسره الله له وهداه إليه، فهو لم يترجم لدى التحقيق إلا بشكر الله عز وجل على ذلك، ومن ثم فإنه أبعد ما يكون عن الإعجاب الذي نهى الله تعالى عنه، أو بعد ما يكون عن الرضا عن النفس، وإذا لم تتوافر لدى المسلم حوافز الرضا عن العمل الصالح الذي وفق إليه، فلن تتوافر لديه إذن حوافز الكراهية للعمل القبيح الذي قد يتورط فيه ... إذنبذلك تقديره، الفرق بينهما غير أن على من رأى أن الله يوفقه للأعمال الصالحة ويحببها إليه أن لا ينسب الفضل في ذلك إلى نفسه، فيزعم أنها تسامت فوق شهواتها وأهوائها، وأصبحت مبرأة من النقائص والغرائز الحيوانية. بل عيبه أن يعلم أن النفس ما تزال أمارة بالسوء، وأنه على خطر وساوسها وحوافزها، وإنما تداركه الله فأقدره على مخالفتها والتحرر من سلطانها¹ وبذلك يستغرق في مشاعر قدسية وعلوية من شعر الله عز وجل. ألم تقرأ قول الله عز وجل "وَأُحْضِرَتِ الْأَنْفُسُ الشُّحَّ"².

ألا ترى كيف أن الحكم جاء بهذه الصفة القبيحة على عموم لأنفس دون استثناء ولا تخصيص؟ وعندما أتى على من تساموا بسلوكهم عن هذه الصفة لم ينسب ذلك إلى نفوسهم.

وهي طبائع الذميمة التي مر الحديث عنها في الحكمة السابقة ونبدأ الآن فنسأل.

أولاً: من أين لابن عطاء الله أن أصل كلمة كل معصية وغفلة وشهوة الرضا عن النفس؟ ومن أين له نقيضها؟

ثانياً: ما السبب في أن يكون هذا هو أصل كل معصية.... الخ؟

ثالثاً: كيف السبيل إلى أن يكون المسلم غير راض عن نفسه، حتى لا يتورط في هذه المترلقات؟

¹ - محمد سعيد رمضان البوطي، المرجع السابق، ص 70.

² - سورة النساء الآية 128.

ونقول في الجواب عن السؤال الأول: إن مصدر هذا الذي يقوله ابن عطاء الله قوله تعالى: "أَلَمْ

تَرَ إِلَى الَّذِينَ يُزَكُّونَ أَنْفُسَهُمْ^١ بَلِ اللَّهُ يُزَكِّي مَن يَشَاءُ وَلَا يُظْلَمُونَ فَتِيلًا^٢"^١.

والاستفهام هنا استنكاري، أي ألا ترى إلى قباحة شأنهم إذ يمدحون أنفسهم ويعبرون عن إعجابهم بها ورضاهم عنها.

وأصرح من هذا في التعبير عن المعنى ذاته قول الله عز وجل: "فَلَا تُزَكُّوْا أَنْفُسَكُمْ^٣ هُوَ أَعْلَمُ بِمَن

اتَّقَى^٤"^٢.

أي لا تحكموا لها بالصلاح والسمو عن الزغل والشوائب، ولا تمدحوها وتثنوا عليها بما قد تتوهمون... فإن الله أعلم بما في نفوسكم منكم.

وتعبيراً عن هذا المعنى ذاته يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: "ثلاث مهلكات، شح مطاع، وهوى متبع، وإعجاب المرء بنفسه"^٣.

بل نسبه إلى وقاية الله لهم، مع بقاء نفوسهم على ما هي عليه فقال جل وتعالى: "وَمَنْ يُوقَ شُحَّ

نَفْسِهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ^٤"^٤.

أولم تقف على قول الله عز وجل، في وصف بعض الصالحين من عباده وثنائه على أعمالهم إذ

قال اله تعالى: "وَيُطْعَمُونَ^٥ الطَّعَامَ عَلَىٰ حُبِّهِ مِسْكِينًا وَيَتِيمًا وَأَسِيرًا^٥"^٥، ألا ترى إلى قوله "على حبه"

كيف أوضحت أن نفوسهم ما تزال على حالها من الشواهيية وحب المال والتكالب عليه، ولكنهم

^١ - سورة النساء، الآية 49.

^٢ - سورة النجم، الآية 32.

^٣ - محمد سعيد رمضان البوطي، الحكم العطائية شرح وتحليل، ج2، دار الفكر، دمشق، سوريا، ص 69.

^٤ - سورة الحشر، الآية 09.

^٥ - سورة الإنسان، الآية 8.

بتوفيق من الله عز وجل جاهدوا أنفسهم وتساموا على أهوائهم ورغباتها سعياً إلى مرضاة الله عز وجل.

أو لم تقف أيضاً على قول الله عز وجل: "زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ۗ ذَلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا ۗ وَاللَّهُ عِنْدَهُ حُسْبُ الْمَعَابِ ﴿١٠١﴾".¹

فأين هو مكان هذه الزينة والحب لهذا كله في كياناتهم؟ ... إن مكانة النفس التي كانت ولا تزال أمارة بالسوء، ... ومؤدي هذا التقرير الرباني أن الناس ... كل الناس فطرت نفوسهم على حب هذه الشهوات التي شاء الله عز وجل أن يزينها لهم، للحكمة التي تم بيانها خلال شرح الحكمة السابقة، فمهما صعد المسلم أو هبط في التزاماته السلوكية فلسوف تظل نفسه التي بين جنبيه نزاعة إلى هذه المشتبهات وغيرها مما ذكره الله في أماكن أخرى من كتابه المبين كالكبر والعجب والانطواء عن الضغائن والأحقاد.²

لا يصح أن يقول أحدهم، ولكني بقيت دهرًا طويلاً أجاهد نفسي وأمعن في تربيتها وترويضها، حتى استطعت أن أسمى بها عما كانت عليه من التعلق بهذه المشتبهات والطباع الذميمة، فهي اليوم لا ترغب إلا فيما يرضي الله، ولا تنفر إلا عما لا يرضي الله يجب أن يقول لصاحبه هذه الدعوى، إن صح ما تقول فإن بشريتك قد غاضت بل غابت عنك، وتحولت إلى ملك من الملائكة الذين يجوبون في ملكوت الله عز وجل. وهذا ما يخالف الآيات التي مر ذكرها الآن، وكلها تأكيد للوغائب الشهوانية الغريزية التي أثقل الله بها نفس الإنسان.

ويقال له: إن صح ما تقول، فأنت لم تعد مكلفاً من قبل الله بشيء لأنك لن تشعر بأي كلفة فيما يأمرك به، إذا أصبحت نفسك سبابة بكامل رغبتها وسرورها إلى هذا الذي يأمرك الله به، ولا بد

¹ - سورة آل عمران، الآية 14/3.

² - محمد سعيد رمضان البوطي، الحكم العظائية شرح وتحليل، مرجع سابق، ص 72.

أن يصبح أمره عندئذ عبثاً وثوابك عليه باطلاً. ولكن أمر الله عز وجل نافذ وسيظل نافذاً في حق عباده أجمعين، وثوابه جارٍ ومهيأً لجميع المحسنين. ولا يكون ذلك إلا أنهم جميعاً مكلفون، ولا يكونون مكلفين إلا عندما تكون التكاليف الإلهية مخالفة لرغبات نفوسهم متماسكة مع تطلعاتها وأهوائها.¹

وإن جميع الربانيين من عباد الله الصالحين، وأوليائه المقربين، ظلوا في جهاد دائم مع أنفسهم حتى أتاهم اليقين الذي نقلهم إلى رحاب مولاهاً الجليل. وإنما كان مصدر الأجر الذي وعدهم الله به واذخره لهم مخالفتهم الدائبة لأهواء نفوسهم وتطلعاتهم الشهوانية حتى الرسل والأنبياء الذين يجب أن نثبت لهم العصمة من سائر المعاصي والزلات، إنما تمثلت عصمتهم في سلوكهم (وقد اوضحت لك الفرق بينه وبين ما قد يتمكن في طوايا النفس) وإنما تحققت مكانتهم الرفيعة بسبب تحرر سلوكياتهم من سلطان نفوسهم البشرية، وإنما تحقق لهم هذا التحرر، بعناية من الله عز وجل أولاً، وبتغلب مشاعر حبهم وتعظيمهم لله على نوازع نفوسهم ثانياً، وربما غابت هذه النوازع في ضرام حبه وتكريمهم له، ولكنها موجودة وإن خفيت على كل حال.

إذن فالنفس البشرية تظل نزاعة إلى شهواتها وأهوائها، ما دامت الحياة باقية، مع تفاوت في ذلك من حيث الكم والنوع، وما بين الطفولة والشباب والكهولة والهرم.

فإذا كان الإنسان راضياً عن نفسه، فليس يعني رضاه عنها إلا انقياده لما تحبه وتدعوه إليه، ولا بد أن تورد عندئذ المهالك. وأول هذه المهالك إعجابه بنفسه الأمانة بالسوء، وادعاؤه أنها مزكاة عن النقائص² متسامية على الرذائل والقبايح من الطباع وهو نقيض ما قد أمر الله به وأنهى عنه إذ قال الله تعالى: "فَلَا تُزَكُّوا أَنْفُسَكُمْ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنِ اتَّقَى" .³ فقد صدق إذن أن (أصل كل معصية

¹ - محمد سعيد رمضان البوطي، الحكم العطائية شرح وتحليل، مرجع سابق، ص 73.

² - نفس المرجع، ونفس الصفحة.

³ - سورة النجم، الآية 32.

وغفلة وشهوة ، الرضا عن النفس) وهذا يستلزم العكس وهو أن (أصل كل طاعة ويقظة وعفة وعدم الرضا منك عنها).

وقد عرف الطاعة بأنها موافقة أمر الله واجبا كان أو مندوبا وعرف العفة بأنها ترك الدناءة من كل شيء واليقظة بالانتباه لأوامر الله عز وجل.¹

ثالثا: كيف السبيل إلى أن يكون المسلم غير راض عن نفسه حتى لا يتورط في الانقياد لها؟

وأقول لك إن الله عز وجل قد وضع -وهو اللطيف الحكيم الرحيم- بين يديك الدواء، وليس عليك إلا أن تقبل عليه فتستعمله وضعه بين يديك عندما قضى بأن تكون هابطا على مستوى العصمة متورطا بين الحين والآخر في الخطأ وهو ما قد أخبر به رسول الله صلى الله عليه وسلم في الحديث الذي يقول فيه "كل بني آدم خطاء، وخير الخطائين التوابون".²

د- مقارنة لفظية سيميائية لحكمة عطائية:

﴿الأفعال المسندة إلى (م) والتي تجلت في:

يقظة، تصحّب، لا يرضى، يرضى.

﴿الأسماء المسندة إلى (م) والتي تجلت في:

أصل، معصية، غفلة، شهوة، النفس، طاعة، عفة، جاهلا، نفسه، خير، عالما، علم ...

نجد في هذه الحكمة أن الكاتب قد وظف الأفعال المضارعة والتي تدل على النفس المستسلمة للشهوات، كما أنه ذكر الأسماء بعدد كثير مقارنة بالأفعال وهذا يدل على أن الكاتب يشرح للقارئ بدقة موظفا أسماء مستنبطة من القرآن الكريم والسنة النبوية نحو: النفس، شهوة، معصية، ... فقد استنبطها الكاتب من القرآن الكريم ليوضح صحة الحكمة، وهو يمثل بذلك الجاهل والعالم والذي

¹ - شرح الحكيم للشيخ أحمد زروق 99-100 بتحقيق الدكتور عبد الحليم محمود والدكتور محمود بن الشريف.

² - رواه أحمد والترمذي وابن ماجه والحاكم من حديث أنس رضي الله عنه.

يرضى عن نفسه، والذي لا يرضى، واستعمل أسلوب إنشائي استفهامي غرضه التساؤل عن أيهما يستسلم لرغبات نفسه والذي يتحكم فيها.

8- /حكمة:

"إذا فتح لك وجهة من التعرف فلا تبال معها أن قلَّ عملك، فإنه ما فتحها لك إلا وهو يريد أن يتعرف إليك، ألم تعلم أن التعرف هو مُورِدُهُ عليك والأعمال أنت مهديها إليه، وأين ما تهديه إليه مما هو مورده عليك"¹.

يعني إذا فتح لك الفتاح -أيها المرید- وجهة، أي وجهة من جهات العرف، وتلك الجهة كالأمراض والبلايا والفاقات، فإنها سبب لمعرفة الله تعالى بصفاته: كاللطف والقهر وغيرهما، والمخاطب بذلك المتيقظ دون المرتبك في حبال الغفلة الذي يسخط عند نزولها، فلا تبال معها أيها المرید أن قلَّ عملك، أي بقله عملك - فهمة أن مفتوحة منسكبة مع ما بعدها بمصدر مجرور بالباء المقدره المتعلقة بتبال- أي لا تنعم مع تلك الجهة، ولا تهتم بقله الأعمال، فإن الله تعالى يقول في الحديث القدسي: "إذا ابتليت عبدي المؤمن فلم يشكني إلى عواده أنشطه من عقالي وأبدلته لحما خيرا من لحمه ودمًا خيرا من دمه، وليستأنف العمل"، يعني أنه يخرج من ذنوبه كيوم ولدته أمه، ولا يجاسب على الأعمال السيئة السالفة، وورد أن الله تعالى يقول للكرام الكاتيين عند مرض عبده المؤمن: "اكتبوا لعبدي ما كان يعمل صحيحًا مقيمًا"²، فصح أنه فتحها: أي تلك الجهة لك إلا وهو

¹ - ابن عباد النفزي، شرح الحكم، ج1، مصطفى افندي فهمي الكتي وشريكه، القاهرة، 1902، ص 09

² - الحديث: رواه الحاكم في المستدرک (349/1) والبيهقي في سننه (375/3) من حديث أبي هريرة- رضي الله عنه- قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: قال الله تعالى في الحديث القدسي: "إذا ابتليت عبدي المؤمن الخ. وصححه الحاكم، ووافقه الذهبي، وهو كما قال: الحديث: رواه البخاري في صحيحه (90/6) في الجهاد، باب يكتب للمسافر ما كان يعمل في الإقامة من حديث أبي موسى الأشعري، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "إذا مرض العبد أو سافر كتب له مثل ما كان يعمل صحيحًا مقيمًا". ورواه أيضا بنحوه أحمد في المسند (418/4) والحاكم في المستدرک (341/1) والبيهقي في سنة (374/3) وأبو داود (309) من حديث أبي موسى الأشعري، رضي الله عنه، ورواه أحمد في المسند (194/2) والحاكم في المستدرک (348/1) من حديث عبد الله بن عمر وابن العاص رضي الله عنهما، بلفظ: "ما من مسلم يصاب ببلاء في جسده إلا أمر الله الحفظة الذين يحفظونه أن يكتبوا لعبدي في كل يوم وليلة من الخير على ما كان يعمل ما دام محبوسا في وثاقي".

يريد أن يتفرق إليك بواسع فضله عليك. ولا شك أن هذا أعظم من كثرة الأعمال التي تطالب بوجود سر الإخلاص فيها، كما أشار إلى ذلك بالاستفهام التقريري بقوله "ألم تعلم أن التعرف هو مورده عليك.... الخ".¹

ا- تناول الشيخ زروق شرح حكمة:

إذا فتح لك وجهة من التعرف فلا تبال معها إن قل عملك.

قلت: بل حَقَّ أن تفرح بها لما تضمنته من التعرف الموجهة فيها الذي لا يكاد يتحصل غيرها، ثم وجهة التعريف هي ما يعرفك بجلالة مولاك وحقارة نفسك، وتعرف بهذا الدين وما فيها، والخلق بحقيقة ما هم عليه على وجه ينطبع في سويداء قلبك انطباعاً ينصبغ به حتى يكون الإقدام والإحجام على حكمه دون توقف، وليس ذلك إلا أمور قهرية وغاية أمرها أنها مانعة من إكثار العمل، فإذا قل لأجلها وجب أن لا تبال، لأن الذي أمرك هو الذي قهرك، والكل منه وإليه فكما وجب امتثال أمره وجب الاستسلام لقهره، وإنما على العبد أن لا يعزم على محذور ولا يفرط فإن قصر به الحال فلا يبالي وبذلك جرى أمر السنة، ألا تراه عليه السلام في حديث الوادي حيث ناموا عن الصلاة بعد توكيل بلال الذي شأنه عدم النوم في ذلك الوقت، قال: "لن تراعوا إن الله قبض أرواحنا، فأحلمهم على القدر، لما لم ينتبهوا".

ولما سأل علياً وفاطمة مالكما لم تصليا الليل؟ أجابه علي بأن الله قبض أرواحنا، فضرب فخذه وقال: وكان الإنسان أكثر شيء جدلاً. قال علماءنا: وإنما كان هذا جدلاً لأنهم تسببوا بوجود الجنابة وأجابوا بالقدر محل السبب، وإنما حملهم على ذلك وجود الحياء فاقهم ثم قال: فإنه ما فتحها لك إلا وهو يريد أن يتعرف إليك.²

¹ - عبد المجيد شرنوبي، شرح الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 52.

² - الشيخ زروق، حكم ابن عطاء الله، مرجع سابق، ص 32.

قلت: وذلك مشاهد من حالها إذا لم تأت إلا بالتعريف وهو بساط المعرفة التي لا تصل إليها إلا به ولا تبلغها إلا بمنته قال: ألم تعلم أن التعريف هو مورده عليك.

قلت: يقول أليس في عملك أن التعريف من عنده، وهو أورده والوجهة بساطة فإذا وجهها لك فقد وجه لك التعريف الذي تتضمنه وبه تصل للمعرفة التي (هي) غاية المطالب ونهاية الآمال والمآرب.

والأعمال أنت مهديها إليه لتتقرب وتنال مما لديه وأين ما تهديه إليه من أفعالك المدخولة وصفاتك الناقصة المعلولة مما هو مورده عليك من معارفه الجليلة وأفعاله الجميلة وعطاياه الجزيلة، بينهما في الحكم ما بينكما في الوصف، رب وعبد، كيف يشتبهان "أفمن يخلق كمن لا يخلق أفلا تذكرون"، وفي تلك الحكاية مقابلة فضله وكرمه بأفعالنا من (قلة) المعرفة بالكريم المتفضل وفي الحكاية الأخرى، فستان بين ما فعله بك لتنجو وبين فلك لتنجو.

قلت: فعلك يحتاج إلى التلخيص والإخلاص، وفعله بك لا يلحقه شرك ولا انتقاض ويرحم الله خير النساج حيث قال: ذا ميراث أعمالك ما يليق بأفعالك، فاطلب ميراث فضله وكرمه فهو أولى بك.

ب- بينما تناول رمضان البوطي شرح حكمة

"إذا فتح لك وجهة من التعرف فلا تبال معها أن قل عملك. فإنه ما فتحها لك إلا وهو يريد أن يتعرف إليك، ألم تعلم أن التعرف هو مورده عليك والأعمال أنت مهديها إليه وأين ما تهديه إليه مما هو مورده عليك".

يمكن أن يرقى الإنسان من وهدة الضياع والضلال إلى صعيد الهداية ومعرفة الله من خلال أحد طريقتين لا ثالث لهما¹:

¹ - محمد سعيد رمضان البوطي، الحكم العظائية شرح وتحليل، الجزء الأول، دار الفكر المعاصر، ص 122-123.

أحدهما يتجه به الإنسان إلى الله، وهو طريق طويل وشاق، يبدأه الإنسان بغرس حقائق الإيمان وأركانها في عقله، ثم يوجه قلبه إلى محبة الله وتعظيمه والخوف منه، ثم يقبل إلى أوامر الله عز وجل فيتأمر بها وينتهي عن المنكرات التي حذر الله منها، ويستعين على ذلك بالإكثار من ذكر الله والإكثار من تلاوة القرآن، والنتيجة التي ينتهي إليها سالك هذا الطريق هي تضائل الدنيا شيئاً فشيئاً أمام بصره وبصيرته وتعاضل الآخرة وما فيها شيئاً فشيئاً في نفسه وفؤاده، فيهتم لما هو مقبل إليه أكثر من اهتمامه للدنيا التي يعبرها ويمر بها. وهذا الطريق يسمى طريق الهداية والإنابة.

ثانيهما طريق يتجه به الله إلى العبد. أي فالطريق الأول يكون البدء فيه منك إلى الله، كما قد بينت لك، أما هذا الطريق الثاني فيكون البدء فيه من الله إليك، ويسمى طريق الاجتباء، ويكون الإنسان مستغرقاً في شروده وبعده عن الله، منصرفاً إلى أهوائه ورغباته الدنيوية.

وفجأة تدركه رحمة من الله تعالى لسبب من الأسباب التي قد لا يعلمها إلا الله، ويتجلى الله عليه تجلى لطف وإيقاظ، فيجذبه إليه ويسمو به إلى صعيد معرفته فحبه وتعظيمه، وقد يتم ذلك كله في لحظة واحدة.

ويعبر البيان الإلهي عند هذين الطريقين للخروج من التيه والضلال إلى الهداية والرشد بقوله عز وجل: "اللَّهُ يَجْتَبِي إِلَيْهِ مَنْ يَشَاءُ وَيَهْدِي إِلَيْهِ مَنْ يُنِيبُ" ¹.

اجتباء وهداية. أولهما يكون باصطفاء وجذب من الله عز وجل لمن شاء من عباده كما قال، وثانيهما يكون بإنابة فسير من العبد إلى الله تعالى خلال طريق طويل من المعارف والطاعات والأذكار والقربات.

وارتباط الاجتباء بمن شاء الله أن يجتبيهم ويجتذبهم إليه فيه دلالة على أن الإنسان ليس له أي دور في اختيار هذا الطريق وإنما هو خصيصة واصطفاء من الله لمن يشاء، والطريق الثاني الذي سماه الله

¹ - سورة الشورى، 13/42.

طريق الإنابة والهداية هو الذي أناطه الله بسلوك الناس واختيارهم وتأتي الهداية في أعقابه ثمرة لجهادهم وجهودهم.¹

ج- مقارنة تلفظية سيميائية لحكمة عطائية:

✍ الأفعال المسندة إلى (م) والتي تجلت في:

فتح، قَلَّ فَتَحَهَا، يزيد، أن يتعرف، تعلم..

✍ الأسماء المسندة إلى (م) والتي تجلت في:

وجهة، التعرف، معها، عمالك، مورده، عليك، مهديها.

من خلال إحصاء هذه الأفعال والأسماء نستنتج أن الكاتب استعمل الأفعال والأسماء بشكل متقارب جداً في هذه الحكمة كما أنه استعمل أسلوب الشرط نحو: (إذا فتح لك ... فلا تبال معها"، (أن قَلَّ فإنه ما فتحها).

وتدل الأفعال التي استعملها الكاتب في الزمن (الماضي، المضارع) على الغائب والحاضر فهو مزج بينهما ليوضح للمخاطب أو القارئ. أن الله تعالى إذا ابتلى عبده بمرض ما أو مصيبة فهو يعلم بما سيعوضه في وقت لا حق خيراً، فالله تعالى يختبر مدى صبر عبده ويبلّيه ليتعرض عليه أكثر. لهذا اشتغل ابن عطاء الله السكندري توضيح ذلك في هذه الحكمة ليوصل للقارئ مفهوم ذلك فهو صور هذا خيراً تصوير وأبدع في ذلك.

د- دور الحكم واستعمالها في التأثير على المتلقي:

وظف ابن عطاء الله السكندري في حكمه دلالة وصياغة الكلام ليحرك بالضرورة انفعالات المتلقي وتحفيزه للاستطلاع والاطلاع. ومن ثمة فهو يحضر في سياق توظيفي يغري بالقراءة والتلقي، والشروح عموماً وخاصة شرح الحكم العطائية هي كتابة إبداعية تنطلق من عمق ذات الشارح وتتوصل بمناهج تختلف من شارع لآخر تمتطي اللغة وأساليبها لبلوغ الدلالة المقصودة من طرف

¹ - محمد سعيد رمضان البوطي، الحكم العطائية شرح وتحليل، مرجع سابق، ص 123.

مؤلف المتن المشروح، لذلك فإن الشروح هي كتابة إبداعية تتخللها معايير جمالية. كما يتبين لنا أن ابن عطاء الله السكندري كانت أساليبه في الحكم بسيطة سهلة وقرينة جدا إلى ذهن القارئ، ونجده اعتمد كثيرا في كل حكمة على كتاب القرآن الكريم والسنة النبوية لتقريب الفهم للمتلقي وتوعيته بطريقة واضحة.¹

وعندما نتأمل المثل القائل: "اللّي فيه نَقّه ما تتقى" ندرك الذكاء الخارق للرجل الصوفي الذي لخص المغزى العام لبیت الشاعر زهير بن أبي سلمى القائل.

ومهما تكن عند امرئ من خليقة وإن خالها تخفى عن الناس تعلم أمثال مبنية على أحداث وقصص وقعت لهم ولذلك تكون وليدة المنطقة وخاصة بها مثل:

- الطويلة ما نَرَقَهَا والقصيرة فيها الشوك .
- هاي مُكحلي وخوذي خوري.

¹ - بن علي محمد الصالح، مثل وحكمة شعبية من وادي سوف، مرجع سابق، ص 7.



يساهم الإقناع في عملية توصيل المعلومة من المتكلم إلى المخاطب ويتم بواسطة العناصر التي تتم بها العملية ألا وهي المصدر، المصدقية، الرسالة، الوسيلة، المستقبل، وهذا ما اتبعه ابن عطاء الله السكندري في تقديمه لحكمه العطائية للشرح المتلقي بعض المسائل التي تواجهه في حياته، ولهذا استنبط من القرآن الكريم والسنة النبوية بمهدف تدعيم وتصحيح ما أتى به من الحكم.

وفي بحثنا هذا توصلنا إلى بعض النتائج والملاحظات نذكر منها:

- إن الإقناع هو التأثير في المواقف، والمعتقدات والنيات والدوافع.
- إن الإقناع لا ينطلق من فراغ بل من قاعدة من خلال العديد من النظريات وهي: نظرية تتجسد التواء الثلاثة .
- مرحلة التوعية، مرحلة التشريع، مرحلة التبع.
- نجد أن الحجاج هو من بين الوسائل التي ساعدت في نجاح عملية الإقناع.
- تتمثل استراتيجيات الإقناع في إستراتيجية الدينامية النفسية، إستراتيجية الثقافية الاجتماعية، وإستراتيجية إنشاء المعاني.
- جاءت الحكم العطائية جامعة مانعة مختصرة في أسلوب راقٍ.
- إن الحكم العطائية لها بعدها التربوي المؤسس لقيم أخلاقية تكفل عبثاً سليماً يتغى الرقى بالبعد الأخلاقي للفرد والمجتمع.
- تميز ابن عطاء الله السكندري بطريقته على توليد المعاني بشكل رائقٍ.
- لخصت الحكم العطائية لعلم التصوف حالاً ومقاماً.
- إن شروح الحكم العطائية هي كتابة إبداعية تنطلق من عمق ذات الشارح وتتوصل بمنهاج تختلف من شارح لآخر تمتطي اللغة وأساليبها لبلوغ الدلالة المقصودة.



شرح الحكم:

1/- إرادتك التجريد مع إقامة الله إياك في الأسباب من الشهوة الخفية، وإرادتك الأسباب مع إقامة الله إياك في التجريد إنحطاط عن الهمة العلية.

يعني أن عزمك - أيها المرید- على التجرد: أي التخلص من الأسباب التي أقامك الله فيها، كطلب الرزق والحلال، والاشتغال بالعلم الظاهر، من الشهوة الخفية. أما كونها من الشهوة فلعدم وقوفك مع مراد مولاك، وأما كونها خفية، فلكونك لم تقصد بذلك حظ نفسك في العاجل بل التقرب بالتجرد لمن خلقك وسواك فقد زين لك النفس بالدسيسية الخفية الخروج عن الأسباب التي أقامك فيها العزيز الوهاب.

2/اجتهادك فيما ضمن لك وتقصيرك فيما طلب منك، دليل على انطماس البصيرة منك يعني: أن اجتهادك -أيها المرید - في طلب ما ضمن، أي تكفل الله لكبه من الرزق بنحو قوله تعالى: " وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلَّا عَلَى اللَّهِ رِزْقُهَا"¹، وتقصيرك، أي تفريقك فيما طلب منك من العبادة بنحو قوله تعالى: "يَتَأْتِيهَا النَّاسُ عَابِدُونَ لِرَبِّكُمْ"²، دليل وبرهان على انطماس: أي عمى البصيرة منك، وهي عين في القلب تدرك بها الأمور المعنوية، كما أن العين الباصرة تدرك بها الأمور الحسية، وفهم من المصنف أن دليل انطماس البصيرة هو اجتماع الأمرين، أعني الاجتهاد في طلب الرزق والتقصير في العمل، وأخبر عن الأمرين بقوله: (دليل)، لأن فعلا يستوي فيه المفرد وغيره. وأما إذا اجتهد في طلب الرزق الحلال من غير تقصير في العبادة فإنه يدخل في حديث: "من بات كلا من طلب الحلال بات مغفورا له"³.

¹ - سورة هود، الآية 06

² - سورة البقرة، الآية 21

³ - عبد المجيد الشربوني، شرح الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 16-18

3-الأعمال صور قائمة، وأرواحها وجود يسر الإخلاص فيها.

يعني أن أعمال البر كصور قائمة، أي أشباح، وأرواحها التي بها حياتها، وجود سر الإخلاص، أي سر هو الإخلاص فيها، فمن عمل عملاً بلا إخلاص، كان كمن أهدى جارية ميتة للأمير يبتغي بها الثواب، وهو لا يستحق على ذلك إلا أنواع العقاب، والمراد مطلق الإخلاص الشامل لأنواعه، فإنه يختلف باختلاف الأشخاص، فإخلاص العباد سلامة أعمالهم من الرياء الجلي والخفي وكل ما فيه حظ للنفس. فلا يعملون العمل إلا بالله تعالى طلباً للثواب وهرباً من العقاب، وإخلاص المحبين هو العمل لله إجلالاً وتعظيماً: لأنه تعالى أهل لذلك، لا لقصد شيء مما ذكر.

كما قالت رابعة العدوية¹:

كلهم يعبدوك² من خوف نار وبيرون النجاة حظاً جزيلاً

أو بأن يسكنوا الجنان فيحفظوا بقصور ويشربوا سلسبيلاً

ليس لي بالجنان والنار حظ أنا لا أبتغي بجي بديلاً

وأما إخلاص المقربين، فهو شهودهم انفراد الحق بتحريكهم وتسكينهم مع التبرئ من الحول والقوة، فلا يعملون إلا بالله، ولا يرون لأنفسهم عملاً³.

4-الحديث: رواه البراني في الأوسط من حديث عبد الله بن عباس -رضي الله عنهما بلفظ "من أمسى كالا من عمل يده أمسى مغفوراً له" وهو الحديث ضعيف، أنظر "مجمع الزوائد" (6314)

¹ - هي: رابعة بنت إسماعيل العدوية، أم الخير، مولاة عتيك البصرية، سالحة مشهورة من أهل الصرة، ومولدها بها، لها أخبار في العبادة والنسك، ولها شعر، من كلامها: "اكتنموا حسناتكم كما تكتنمون سيئاتكم" توفيت بالقدس.

قال ابن خلكان: وقبرها يزار وهو بظاهر القدس من شرقية، على رأس جبل يسمى الطور.

وقال: وفاتها سنة (135هـ)، كما في شذور العقود لابن الجوزي وقال غيره: سنة (185هـ)، الأعلام، للزركلي 31/3.

² - هكذا وردت في جميع النسخ المعتمدة، ولعلها يعبدون لأنه لا مسوغ لحذف نون الفعل.

³ - عبد الحميد الشربوني، شرح الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 23.

وذكره الحافظ المنذري في "الترغيب والترهيب" في البيوع، باب الترغيب في الاكتساب بالبيع باللفظ نفسه.

3/ لا يكن تأخر أمد العطاء مع الإلحاح في العاء موجبا ليأسك، فهو ضمن لك الإجابة فيما يختاره لك، لا فيما تختاره لنفسك وفي الوقت الذي يريد، لا في الوقت الذي تريد.

أي لا يكن تأخر وقت العطاء المطلوب مع الإلحاح، أي المداومة في الدعاء موجبا ليأسك من إجابة الدعاء، فهو سبحانه ضمن لك الإجابة بقوله تعالى: "أَدْعُونِي أَسْتَجِبْ لَكُمْ"¹، فيما يختاره لك، لا فيما تختاره لنفسك، فإنه أعلم بما يصلح لك منك، فرما طلبت شيئا كان الأولى لك منعه عنك، فيكون المنع عين العطاء، كما قال المصنف فيما يأتي: ربما منعك فأعطاك وربما أعطاك فمنعك، يشهد ذلك من تحقق بمقام في قوله تعالى: "وَعَسَى أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَكُمْ^ط وَعَسَى أَنْ تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَكُمْ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ"² ولذا قال بعض العارفين: ومنعك في التحقيق ذا عين إعطائي، ولذلك ضمن لك الإجابة في الوقت الذي يريد، لا في الوقت الذي تريد، فكن موسوي الصبر، فإن الصبر وعدم الاستعجال أولى بالعبيد. ألا ترى أن موسى كان يدعو على فرعون وقومه وهارون يؤمن على قوله تعالى: "رَبَّنَا أَطْمِسْ عَلَيَّ أَمْوَالِهِمْ"³، إلى آخر ما قص الله في كتابه المكنون، وبعد أربعين سنة حصل المدعو به وقال جل وتعالى: "قَدْ أُجِيبَت دَعْوَتُكُمَا فَاسْتَقِيمَا وَلَا تَتَّبِعَانَّ سَبِيلَ الَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ"⁴، وفي الحديث رسول الله صلى الله عليه وسلم: "إن الله يحب الملحين في الدعاء"⁵، وورد: أن العبد الصالح إذا دعا الله تعالى قال جبريل: يارب عبدك فلان اقض حاجته

¹ - سورة غافر، الآية 60.

² - سورة البقرة، الآية 216.

³ - سورة يونس، الآية 88.

⁴ - سورة يونس، الآية 89.

⁵ - وهو حديث ضعيف، ويغني عنه حديث: سلوا الله من فضله فإن الله يحب أن يسأل، وحديث، "من لم يسأل الله يغضب عليه" وهو حديث حسن

فيقول: "دعوا عبدي فإني أحب أن أسمع صوته"، فقم أيها المرید بما أمرك الله به من الدعاء، وسلم له مراده، فربما أجابك، وادخر لك بدل مطلوبك ما تنال به الحسن والزيادة¹.

عصره من الناحية الدينية:

ودوره في مدرسة الإسكندرية المالكية:

تقع حياة "ابن عطاء السكندري" في النصف الأخير من القرن السابع الهجري، وفي العقد الأول من القرن الثامن الهجري، فما هي خصائص هذه الحقبة في مصر من ناحية المذاهب الدينية؟
يحدثنا التاريخ بأن مذهب الشيعة كان قد اختفى بمصر منذ أواخر القرن السادس الهجري حين قضى عليه السلطان صلاح الدين الأيوبي سنة 564هـ وسادت بمصر من ذلك الوقت مذاهب أهل السنة.

وحين نشأ "ابن عطاء الله" في النصف الثاني من القرن السابع الهجري وجد المذهب المالكي الذي ينتمي إليه قد أصبح على قدم المساواة مع جميع مذاهب أهل السنة الأخرى، كما وجد السيادة لعقيدة أبي الحسن الأشعري.

وكان للمذاهب الدينية السائدة في هذا العصر أثر كبير في اتجاه "ابن عطاء الله" الديني، فقد كان مالكي المذهب من ناحية، ومصطنعا عقيدة أبي الحسن الأشعري الكلامية من ناحية أخرى، وكان بمدينة الإسكندرية على عصره مدرسة فقهية مالكية معروفة أسسها الشيخ أبو الحسن الإيباري من أكبر علماء المالكية في عصره، والمتوفى سنة 618هـ، وكان "ابن عطاء الله" من حيث هو فقيه مالكي منتسبا إلى هذه المدرسة ثم كان في طور اكتماله كفقيه امتداد لهذه المدرسة السكندرية، إذ

¹ - روى الطبراني في "الكبير" بمعناه كما في "مجمع الزوائد" الهيثمي من حديث أبي أمامة الباهلي رضي الله عنه، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "إن الله عز وجل يقول للملائكة: انطلقوا إلى عبدي فصوبوا عليه البلاء، فيحمد الله عز وجل فيرجعون فيقولون، يا ربنا صبنا عليه البلاء صبا كما أمرتنا، فيقول: ارجعوا إلي أحب أن أسمع صوته" وفي سنده عفير بن معدان وهو ضعيف. وذكره السيوطي في "الجامع الصغير" من حديث أبي هريرة رضي الله عنه وهو حديث ضعيف. ويغني عنه حديث: "أشد الناس بلاء الأنبياء ثم الأمثل فالأمثل" وحديث: "إذا أحب الله قوما ابتلاهم" وهما صحيحان. عبد المجيد الشربوني، شرح الحكم العطائية، ط2، 141هـ-1969م، عدد الطبع 2000 نسخة، مطبعة ابن سينا، دار ابن الكثير دمشق، بيروت، ص 19 22.

كان يدرس في الأزهر العلوم الظاهرة من فقه وحديث وغيرها، إلى جانب تدريسه للتصوف، وعظمه
للعمامة من الناس¹.

وقد صنف ابن عطاء الله في فقه المالكية، وذكر له السيوطي مصنفًا طيه عنوانه "مختصر تهذيب
المدونة للبرادعي".

¹ - ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، مرجع سابق، ص 16



أولاً: المصادر

1- المصادر العربية

أ- القرآن الكريم

ب- الأحاديث النبوية

1- المصادر الأجنبية

1. dictionnaire en cyclopedique des science du langage

ثانياً: المراجع

1- الكتب

أ- العربية

2. ابن عطاء الله السكندري، الحكم العطائية، ط1، مركز الأهرام للترجمة والنشر، مؤسسة الأهرام، شارع الجلاء، القاهرة، 1911م.

3. ابن علي محمد الصالح، مثل وحكمة شعبية من وادي سوف، ط1، سنة 1998.

4. ابن فارس، مقياس اللغة، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، ج5، ط1، دار الفكر، بيروت، 1415هـ.

5. ابن منظور، لسان العرب، الإفرقي المصري (مادة حَجَج)، دار صادر، بيروت، 1997.

6. ابن عباد النفزي، شرح الحكم، ج1، مصطفى افندي فهمي الكتبي وشريكه، القاهرة، 1902.

7. —. —. لسان العرب، ج5، دار إحياء التراث العربي بيروت، 1419هـ-1999م.

8. أبو الهلال العسكري، كتاب الصناعتين الكتابة والشعر، تحقيق: علي محمد البجاوي، دار النشر عيسى البابي الحلبي، سوريا، 1952.

9. أبو الواليد الباجي، كتاب المناهج في ترتيب الحجاج، تحقيق: عبد المجيد التركي، دار الغرب الإسلامي، ط2، 1987.

10. أبو الوفا الغنيمي التفتازاني، ابن عطاء الله السكندري وتصوفه، مكتبة القاهرة الحديثة، مصر، 1989.

11. أبو بكر الرازي، مختار الصحاح، المكتبة الشعبية، ط1، لام، 1979.

12. أبو عثمان عمرو بن بحر الجاحظ، البيان والتبيين، تحقيق: عبدالسلام محمد هارون، مكتبة الخانجي، ج1، ط5، القاهرة، 1985.

13. أحمد بن محمد بن عجيبة الحسيني، إيقاظ المهمم في شرح الحكم، ج1، دار المعارف، بيروت، 2007.
14. أحمد بن محمد بن عجيبة الحسيني، إيقاظ المهمم في شرح الحكم أحمد بن محمد بن عجيبة الحسيني، دار المعارف، 2007.
15. أحمد زكي صفوت، جهر خطب العرب، ج2، مكتبة ومطبعة مصطفى الثاني، القاهرة، 1933.
16. أرسطو ليس، الخطابة، حققه وعلق عليه بدوي عبدالرحمن، وكالة المطبوعات، الكويت، 1979م.
17. تاج الدين السبكي، عبد الوهاب بن علي بن عبد الكافي السبكي، أبو نصر، طبقات الشافعية الكبرى، تحقيق: محمود محمد الطناحي، ج5، فيصل عيسى البالي الحلبي، بيروت، 1964.
18. الجاحظ، أبو عثمان عمرو بن بحر، البيان والتبيين، تحقيق وشرح عبد السلام هارون، مكتبة الخانجي، ط5، 1405هـ..
19. الجاحظ، أبو عثمان، البيان والتبيين، ج1، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، مكتبة الخانجي، القاهرة، 2006.
20. حاكم عماري، الخطاب الإقناعي في ضوء التواصل اللغوي دراسة لسانية تداولية في الخطابة العربية أيم يوسف الثقفي، دار العصماء، ط1، بيروت، 2014.
21. حسن عماد مكاي وليلى حسين، نظريات الإعلام المعاصرة، ط1، القاهرة، الدار المصرية اللبنانية، 1998.
22. دايري مسكين، دلالات التلفظ عند "جوزيف كورتاس" فعالية المفاهيم اللسانية في المقاربة السيميائية، ط1 مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2018.
23. روبرت دوجراند، النص والخطاب والإجراء، ترجمة: تمام حسان، عالم الكتب، القاهرة، مصر، 1998.
24. سناء محمد سليمان، سيكولوجية الاتصال الإنساني ومهاراته، عالم الكتب، ط1، بيروت، 2013.
25. سوزان الشوا، فن الإقناع ومهارات جديدة تقنيات فعالة، الأجيال للنشر والتوزيع، بيروت، 2007.
26. سيد محمد ساداتي السنقيطي، الأصول التطبيقية للإعلام الإسلامي، الرياض دار عالم الكتب للنشر وتوزيع، 1996.
27. الشيخ زروق، حكم ابن عطاء الله، تحقيق: الإمام عبد الحلیم محمود، مؤسسة دار الشعب، مصر، 1975.
28. ضياء الدين ابن الأثير، ابن أبي حديد، المثل السائر، ج3، دار النهضة، مصر، 2007.
29. طه عبد الرحمن، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي، ط2، بيروت، 2000.

30. عامر مصباح، الإقناع الاجتماعي، خلفيته النظرية وآلياته العلمية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
31. عبد الحليم محمود، لطائف المنن للعارف بالله ابن عطاء الله السكندري، ط3، دار المعارف، مصر، 2006.
32. عبد السلام المسدي، اللسانيات وأسسها المعرفية، الدار التونسية للنشر، المؤسسة الوطنية للكتاب الجزائر، 1986.
33. عبد العزيز الجبالي، تأملات في اللغو واللغة، الدار العربية للكتاب، ليبيا، تونس، 1980.
34. عبد العزيز شرف، علم الاعلام اللغوي، القاهرة الشركة المصرية العالمية للنشر، 2000م.
35. عبد المجيد الشربوني، شرح الحكم العطائية، مطبعة ابن سينا، ط2، دار ابن الكثير دمشق، بيروت - 1969م.
36. عبد المجيد الشرنوبي، شرح الحكم العطائية، دار ابن الكثير، دمشق، بيروت.
37. عبدالهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات "مقاربة لغوية تداولية"، دار الكتاب الجديد المتحدة، القاهرة، 2004.
38. عصام سليمان موسى، المدخل في اتصال الجماهيري، ط1، الأردن مكتبة الكنتاني، 1986م.
39. فارس اشقي، الإعلام العالمي مؤسساته طريقة عمله وقضاياها، ط1، بيروت، دار أمواج للطباعة والنشر والتوزيع، 1996.
40. الفيروز أبادي، القاموس المحيط، ج3، لا.ط، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 1979.
41. محمد سعيد رمضان البوطي، الحكم العطائية، شرح وتحليل، دار الفكر، ج2، ط3، دمشق، 2007.
42. ملفين ديفلر وساندرابول، نظريات الإعلام، ترجمة: كمال عبد الرؤوف، ط2، القاهرة، الدار الدولية للنشر والتوزيع، 1998م.
43. ميشال لونات، الإعلام الاجتماعي، ترجمة صالح بن حليلة، مراجعة مصطفى المصمودي، المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم، تونس، 1993.
44. الهادي حمو، مواقف الحجاج والجدل في القرآن الكريم، مطابع النهضة، المغرب، د.ت.
45. هنريش بليث، البلاغة والأسلوبية نحو نموذج سيميائي لتحليل النص، أفريقيا الشرق، ط1، مج1، بيروت، 1999.

ب/- الكتب الأجنبية

46. An introduction to functional grammar in. Aik Halliday (3 Edward Arnold london Routledge, chapman and Hall, Inc USA 2nd Edition 1994 .
47. cohesion in English, M.A.K Halliday, Rudaiza Hasan longman, th impression, 1983.
48. M. Dover, paul (3 J. Allyn and bacon, Reading in argumentation Andersen ferry, inc boston, 1968.

2/- الأطروحات والمذكرات:

49. نزهة حانون، الأساليب الإقناعية في الصحافة المكتوبة الجزائرية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، قسم علوم الإعلام والاتصال، جامعة منتوري قسنطينة، 2007.-2008

3/- المجالات:

50. أوليفي روبول، طبيعة البلاغة ووظيفتها، تر: الغروس المبارك، مجلة نوافذ النادي الأدبي بجدة، العدد السادس عشر، ربيع الآخر 1422هـ/يونيو 2001.
51. عبد الرحمن طال، الجدل النبوي... أدب وتربية، مجلّة، المنهل جدّة، المجلد 59، العدد 542، الريان 1418هـ/يوليو وأغسطس، 1997م، ص 56.
52. محمد العبد، النص الحجاجي العربي، مجلة جذور، العدد 21، سبتمبر 2005، السعودية.
53. محمد العمري، المقام الخطابي والمقام الشعري في الدرس البلاغي، مجلة دراسات، العدد ، 1991.
54. محمد الواسطي، أساليب الحجاج في البلاغة العربية، مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، فاس المغرب، العدد 12، 1421هـ-2001م.
55. محمد سالم ولد محمد الأمين، مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوره في البلاغة المعاصرة، عالم الفكر، المجلد الثامن والعشرون، العدد 3، الكويت، 2000.
56. مصطفى معتصم بابكر، من أساليب الإقناع في القرآن الكريم، نشر ضمن سلسلة كتاب الأمة وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الدوحة، قطر، العدد 95، ط 1، 2003.
57. النقاري حم، حول التقنين الأرسطي لطرق الإقناع ومسالكه مفهوم الموضوع، مجلّة كلية الآداب والعلوم الإنسانية بفاس، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، العدد 9، 1987.

58. هريرت شلر، المتلاحبون بالعقول، ترجمة عبد السلام رضوان، الكويت، سلسلة عالم المعرفة، العدد 106، 1986.

3- الملتقيات

59. بشير برير، السيميائية وتبليغ النص الأدبي، أعمال ملتقى معهد اللغة العربية وآدابها، جامعة عنابة، 12-17 ماي 1995.

60. محمد عيلان، سيميولوجيا الاتصال حركة الجسد، أعمال ملتقى معهد اللغة العربية وآدابها جامعة، عنابة الجزائر، 12/17 ماي 1995.

3- المواقع الإلكترونية

61. www.ccc111.com

62. www.islame.net