

د. محمد شوقي الزين

الحجاجُ الفلسفي

الحصة السادسة

أنواع الحجج والخطابة

فَنُّ الفَصَاحَةِ



- عطفاً على الحدود الثلاثة للخطاب (الطبع، التأثر، القول)، يمكن استخلاص ثلاثة أنواع من الخطابة تنتمي كلها إلى فنّ الفصاحة (éloquence)، كل نوع يخصُّ إذاً حدّاً من الحدود المعروضة في الدروس السابقة. على العموم، يرتبط «الطبع» بالبُعد القضائي؛ و«التأثر» بالبُعد السياسي؛ و«القول» بالبُعد الإثباتي.
- غير أن هذه الارتباطات ليست آلية، بل هناك تقاطعات وتداخلات. سنركّز على هذه الأنواع الثلاثة بتبيان رهاناتها والعلاقات فيما بينها.
- قبل ذلك، الفصاحة التي تنعطف عليها هذه الأنواع تخصُّ من جهة، حُسن التّعبير باستخدام الأساليب البيانية وسلاسة القول، ومن جهة ثانية، القُدرة على الإقناع بالوسائل الحجاجية أو البلاغية.



1. الإثباتي L'épidictique

- يرتكز هذا النوع على الأسلوب الجذاب ويخصُّ المدح أو القدح، أي الجمال أو القبح الأخلاقيين.
- خاصيّة هذا النوع أنه يقع في الحاضر وإن كانت الوقائع ماضية. مثلاً، بسالة البطولات إبان الحروب أو المعارك.
- كيف يكون المديح أو الهجاء؟ يكون ذلك بالتّفخيم الإيجابي (المديح) أو السّليبي (القدح)، الغلو (hyperbole)، التّكرار من أجل التّوكيد، الاستعارات أو المقارنات بإظهار المحاسن (مثلاً، تشبيهه جمال امرأة بالقمر أو عيونها بعيون الغزالة) أو العيوب (مثلاً، تشبيهه الخصم بحيوان متوحّش)؛ ويكون الهجاء (satire).

الهجاء



- 1. الانتقاد (critique) الذي هو «ذاتي» بإظهار الجوانب السلبية فقط، على خلاف من النقد الذي هو «موضوعي» ويُظهر الجوانب الإيجابية والسلبية معاً؛ 2. السُّخْرِيَّة (sarcasme) بالنَّيل من سُمعة شخص والتَّشهير به أو التَّهكم من معتقد أو فكرة؛ 3. المنشور المتمرِّد (pamphlet) الذي يهجو نظاماً سياسياً أو شخصية معروفة باللجوء إلى الاستنكار أو الرِّسْم السَّاحِر (كاريكاتور) بتفخيم العيوب والنِّقائص؛ 4. السِّجَال (polémique) وهو خلاف في الآراء ينزع نحو العدوان بنقض الموقف المعارض، ويقع على المثير للجدل؛ 5. الدِّعَاية (propagande) بنشر معلومات أحادية البُعد من شأنها التَّأثير على الجمهور تمثُّلاً وسلوكاً، وبقلب الحقائق بجعل الوضعية الضعيفة «قويَّة» والوضعية القويَّة «ضعيفة».



2. القَضَائِيّ Le judiciaire

• يرتكز هذا النوع على الفعل من حيث علاقته بالعاقل أو الجائر، ويخصُّ النِّقَاش المتعارض (مثلاً، حول جنائية شخص من عدم جنائيته، من أجل البرهنة على ذنبه أو العكس على براءته) بالمقارنة مع ما هو مثبت أو مقنن في قواعد هي «القوانين»، ويستدعي قرار الاتِّهام من جهة (النِّيابة العامة)؛ ثمَّ الدِّفاع والمرافعة (المحامي)؛ وأخيراً، الحُكم والفَيْصل (القاضي).

أقسام الجدال في القضاء



- 1. الاستهلال (exorde) بمحاولة كسب عطف الجمهور، خصوصاً إذا كان يُشكّل هيئة المحلفين قبل الحكم النهائي الذي يتّخذه القاضي؛ 2. الرواية (narration) بسرد الوقائع الواحدة بعد الأخرى في تسلسل زمني يُبيّن مسار الحدث (جريمة، اعتداء، لصووية)؛ 3. الدليل (preuve) بالبرهنة على صدق الدّعى ويكون ذلك بعرض المؤشّرات (indices) وتبيان الدّافع (mobile) الذي غالباً ما يأتي ضمنياً في الفعل المبدئي الذي آل إلى الجنحة، وتحديد الباعث (motif) الذي هو بارز من بين الوسائل التي أدّت إلى الجنحة، وأخيراً العذر (alibi) بإظهار الدّرائع التي تحول دون إثبات الجنحة بسبب غياب أو موعد في مكان آخر غير مكان الجنحة؛ 4. التّفنيد (réfutation) بنقض الحجج المعارضة، كما يفعل المحامي في الدّفاع عن المتّهم عندما يُحطّم ادّعاءات النّيبابة حجّة بحجّة، ويلجأ إلى الدّوافع والبواعث والأعدار، والبحث عن الخلل الممكن ارتكابه خلال التّحقيق القضائي، إلخ؛ 5. الكلام الختامي (péroration) بتلخيص القضية وجلب الانتباه نحو تفاصيل حاسمة (مخاطبة العقل) والتأثير على العواطف (مخاطبة القلب).



3. السياسي Le politique

- ويُسمَّى كذلك «الاستشاري» (délibératif)، ويرتكز على القُدرة في الإقناع أو الرّدع. غالباً ما يُستعمل في السّياسة وكذلك في الموعظة، ومن شأنه التأثير على الجمهور بحمله على الانخراط في رأي المخاطب أو إثارة مشاعره أو تهيجه ضدّ فكرة أو معتقد في أقصى استعمالاته. كون هذا النّوع «استشارياً»، فإن إرادة الإقناع تشتغل في المجالس الشعبية كالبرلمان مثلاً، من أجل الدّفاع عن مشروع أو إرادة سنّ قانون، فيكون النقاش والمشورة حول الإجراءات الممكن اتّخاذها لتبنيّ المشروع أو المصادقة على القانون.

أقسام الاستشاري



- يشتغل الاستشاري في السياسة من حيث محاولة الخطيب التأثير على الجمهور وقيادة خياراته، وهذا جلي في مواسم الانتخاب أو الاقتراع، عندما يلجأ المترشح إلى كل الوسائل الممكنة لحمل الناخبين على التصويت لصالحه بالإجراءات التالية: 1. الوعد (promesse) وإن كان كاذباً، فهو يُكَبِّرُ الوعود في عيونهم ويزيئها لهم ويُقدِّم كل الدلائل على أنه صادق في أقواله وبما يعدهم به؛ 2. الوعيد (menace)، بأن يُكَبِّرُ في عيونهم المخاطر المحدقة وإن حمله ذلك إلى اختلاق أعداء وهميين؛ كأن يُذكِّرهم بالمآسي الماضية (حرب أهلية) أو بالمخاطر المستقبلية (اعتداء، انعدام الأمن، إرهاب)؛ 3. الدعاية (propagande) باستعمال المعلومة لغير ما أريد لها وتوجيهها حسب الظروف وبما يخدم مصالح الخطيب.



طريقة الإقناع

- الإقناع الذي يريد الخطيب الحصول عليه من الجمهور أو من شركاء الحوار ليس بديهياً، بل يقتضي مقدّمات أساسية وهي: 1. تحديد الهدف الذي يريد الوصول إليه، ويكون الهدف واضحاً في عيون الجمهور أو شركاء الحوار؛ 2. اختيار الوسائل الممكنة التي تؤدي إلى تحقيق الهدف: مثلاً، في مناقشته لهذا الاستدلال العملي، يقول أرسطو بأن الطبيب يُحدّد الهدف من معالجته للمريض وهو التّعافي والمثول للشفاء. بعدما حدّد الهدف، فهو يُحدّد الوسيلة التي تنطبق عليها المشورة، أي أنه يشاور زملاءه في المهنة حول الوسائل الممكنة التي تؤدي إلى تعافي المريض: أدوية؟ عملية جراحية؟ علاجات بديلة؟؛ 3. الإنجاز بأن يُنفذ الوسيلة التي تمّ اختيارها والاتّفاق حولها بعد سلسلة من العمليات الحجاجية: الحجّة، نقيض الحجّة، الإقناع لطلب الانخراط، إلخ.