المجلد السابع والعشرون للعام ٢٠٢٣م
حولية كلية اللغة العربية للبنين بجرجا

# أثر المهارات اللغوية في تغيير قناعات المخاطبين

# The effect of language skills in changing the convictions of the addressees

إعداد

الدكتور/ محمد السيد البدوي المرسي خليل

أستاذ البلاغة والنقد الأدبي، قسم اللغة العربية، كلية الآداب،
جامعة الملك فيصل، الأحساء، المملكة العربية السعودية

والدكتور/ علي خليفة عطوة عبداللطيف

أستاذ النحو والصرف المساعد، قسم اللغة العربية، كلية الآداب،
جامعة الملك فيصل، الأحساء، المملكة العربية السعودية

الجزء الثاني (إصدار يونيو ٢٠٢٣م)

رقم الإيداع بدار الكتب المصرية ٦٩٤٠/٢٠٢٣م

بسم الله الرحمن الرحيم

# أثر المهارات اللغوية في تغيير قناعات المخاطبين

الدكتور **محمد السيد البدوي المرسي خليل**

**قسم اللغة العربية، كلية الآداب، جامعة الملك فيصل، الأحساء، المملكة العربية السعودية**

**البريد الإلكتروني :** mkhalil@kfu.edu.sa

والدكتور **علي خليفة عطوة عبداللطيف**

**قسم اللغة العربية، كلية الآداب، جامعة الملك فيصل، الأحساء، المملكة العربية السعودية**

**البريد الإلكتروني :** aabdulatif@kfu.edu.sa

## الملخص

تقاس قوة البيان بمقدار انجذاب النفوس له، وانقيادها لمتطلباته، ويقاس نجاح المتكلم بمقدار تأثيره في قناعات المخاطبين، وتغيير سلوكياتهم، وهذ أمر ليس بالهين؛ إذ يستدعي مهارات فائقة يكون لها أثرها في توجيه المخاطبين والأخذ بنواصيهم نحو مراد المتكلم، ومن هنا تظهر مشكلة الدراسة في أن تغيير القناعات يحتاج إلى مهارات لغوية تتطلب استقراء النصوص واستنباط ما بها من مهارات، ووضعها في قواعد لغوية محددة تساعد في تغيير القناعات.

وتهدف الدراسة إلى معرفة دور المهارات اللغوية في تغيير القناعات، وتتمثل أهميتها في استقراء النصوص اللغوية الصحيحة ودراستها، وصياغة المهارات اللغوية المميزة التي تؤثر في تغيير القناعات.

وقد اتخذت الدراسة حدودا موضوعية تتناول الخطاب النبوي الصحيح المدون في كتب السنة المتخصصة: صحيح البخاري، وصحيح مسلم، ومسند أحمد، وسنن الترمذي، وسنن ابن ماجة. واقتصرت الدراسة على حوار النبي صلى الله عليه وسلم مع الأعراب، متبعة المنهج التحليلي الاستقرائي لملاءمته لأهداف الدراسة. وجاءت في مقدمة وتسعة مطالب.

وتمثلت أهم النتائج في أن القواعد التسعة للمهارات اللغوية التي تؤثر في تغيير قناعات المخاطبين هي: الاستجابة لرغبات المخاطبين المشروعة، ولين الكلام، والشدة مع أهل الغلظة، واستخدام الدليل الحسي، ومراعاة أحوال المخاطب، والتدرج في الحوار، وصرف النظر إلى الأولى، واستقصاء المعنى، واستخدام الصورة التمثيلية. وأوصت بدراسة أثر المهارات اللغوية في تثبيت المعاني.

**الكلمات المفتاحية:** الإقناع، البلاغة العربية، الخطاب النبوي، الرأي الآخر.

# The effect of language skills in changing the convictions of the addressees

**Dr. Mohammed E. Elbadawy E. Khalil**
**Department of Arabic Language, College of Arts, King Faisal University, Al Ahsa, Saudi Arabia**
**Email: mkhalil@kfu.edu.sa**
**Dr. Ali Khalifa A. Abdullatif**
**Department of Arabic Language, College of Arts, King Faisal University, Al Ahsa, Saudi Arabia**
**Email: aabdulatif@kfu.edu.sa**

**Abstract**

**The power of eloquence is measured by how many souls are attached to it and abide by its requirements. In addition, the speaker's success is measured by the effect on addressees' conviction and the ability to change their behavior. However, it is not an easy mission as it demands super skills affecting the addressees' orientation and directing them to the speaker's purpose. Hence, the study problem lies in the fact that changing convictions demands linguistic skills requirement contemplating texts and deducing the included skills as well as putting them in specific linguistic rules that help change convictions.**

**The study aims to identify the role of linguistic skills in changing convictions. The study significance is represented in inducting and studying true linguistic tests besides wording the distinct linguistic skills affecting convictions change.**

**The study's objective limitations tackled the true prophetic speech written down in the specialized Sunna books; Sahih Al-Bukhari, Sahih Muslim, Musnad Ahmad, Sunan Al-Tirmidhi, and Sunan Ibn Majah. It is limited to the prophet's (peace be upon him) dialogue with the Bedouins. The inductive analytical method was adopted due to suitability to the study objectives. The study included an introduction and nine chapters.**

**The most important findings of the study revealed that the nine linguistic skills affecting the addressees' convictions change are: response to the addressees' legitimate wishes, gentle speech, toughness with cruel persons, using material evidence, considering the addressee's status, dialogue gradualism, paying attention to the priority, tackling detailed meaning, and using assimilative figure. The study recommended investigating the effect of linguistic skills on assuring meanings.**

**Keywords: Arabic Rhetoric, Conviction, Prophetic Speech, The**

**Other Opinion.**

بسم الله الرحمن الرحيم

**١. مقدمة:**

لا شك أن التحول الذي يسهم في تشكيل العقلية الإنسانية يأخذ وقتا طويلا، ولكنه في النهاية هو السبيل الوحيد الذي يؤدي إلى زيادة فرص النجاح؛ إذ إن الصعوبة في تغيير القناعات لا تكمن في تقبل الأفكار الجديدة، ولكن في التخلي عن الأفكار القديمة (بوحجي، ٢٠١٣؛ بوحجي، ٢٠١٤).

والإقناع هو ركيزة الحجاج الأساسية، وهو يهتم بدراسة تقنيات الخطاب التي من شأنها أن تؤدي بالأذهان إلى التسليم بما يُعرض عليها من أطروحات لم تكن مقتنعة بها، أو أن تزيد في درجة التسليم بأطروحات كانت على قناعة بها. فأنجح الإقناع ما وُفِّقَ في جعل حدة الإذعان أو التسليم أو الموالاة والاستمالة تقوى درجتها لدى السامعين بشكل يبعثهم على التسليم بوجهة نظر المتكلم، أو هو ما وُفِّقَ على الأقل في جعل السامعين مهيئين للقيام بذلك العمل في اللحظة المناسبة.

ويعتمد الإقناع على آليات وأساليب وعمليات وروابط لغوية ومنطقية وجدلية وفكرية وتداولية وخطابية، توظَّفُ في أثناء إنتاج الملفوظ النصي أو الخطابي، شفويًا كان أم كتابيًا، بغية التأثير، والإقناع، والحوار. ويعني هذا أن الإقناع مرتبط بالمتكلم، والمخاطب، والقصدية، والاستلزام الحواري، ويستهدف التأثير في السامع، باستعمال الناحية النفسية لدى المتلقي؛ فهناك نفوس مطمئنة، ونفوس مذبذبة متشككة، ونفوس مريضة، ونفوس غليظة جافية الطبع، ونفوس رقيقة، ونفوس يغريها الثناء، ونفوس يأسرها العطاء، ونفوس جاحدة منكرة، وغير ذلك من الأصناف المتنوعة من البشر، ومهارة أسلوب المخاطبة تركز على فهم أبعاد هذه النفسيات المتباينة، وتعامل كل

نفسٍ بما تفهمه، وما يناسبها، ومراعاة أحوال النفس المختلفة باختلاف الأذواق والطبائع والثقافات والقلوب؛ حيث إن أبرز وأوضح سمة من سمات البلاغة تتمثل في إقناع المخاطبين ومطابقة أحوالهم ومقاماتهم، والمتحدث الناجح هو الذي يفهم نفوس المخاطبين، ويتغلغل إلى أعماقهم، فيخاطبهم بما يفهمون، ويأخذ بناصيتهم إلى ما يدعوهم إليه؛ لذا تقاس قوة البيان بمقدار انجذاب النفوس له، وانقيادها لمتطلباته وانفراج أساريرها بروعة طريقته، ويقاس نجاح المتكلم بمقدار تأثيره في قناعات المخاطبين، وتغيير سلوكياتهم، وهذ أمر ليس بالهين اليسير؛ إذ يستدعي مهارات فائقة يكون لها أثرها في توجيه المخاطبين والأخذ بنواصيهم نحو مراد المتكلم (البيومي، ١٩٨٧).

٢. **مشكلة الدراسة**:

تظهر مشكلة الدراسة في أن تغيير القناعات يحتاج إلى مهارات لغوية مميزة، وهذه المهارات تحتاج إلى استقراء النصوص اللغوية لاستنباط ما بها من مهارات، ووضعها في قواعد لغوية محددة تساعد من يريد أن يؤثر فيمن حوله على بلوغ غايته.

٣. **أسئلة الدراسة**:

- هل تؤثر المهارات اللغوية في تغيير القناعات؟
- هل يمكن استنباط المهارات اللغوية المميزة التي تؤثر في تغيير القناعات؟
- هل يمكن صياغة هذه المهارات اللغوية في قواعد محددة؟

٤. **أهداف الدراسة**:

- معرفة دور المهارات اللغوية في تغيير القناعات.
- استنباط المهارات اللغوية المميزة التي تؤثر في تغيير القناعات.

– صياغة هذه المهارات اللغوية في قواعد محددة.

**٥. أهمية الدراسة**:

– استقراء النصوص اللغوية الصحيحة لاستنباط ما بها من مهارات.

– دراسة هذه النصوص اللغوية دراسة تحليلية من خلال نماذج تطبيقية من الخطاب النبوي.

– صياغة المهارات اللغوية المميزة التي تؤثر في تغيير القناعات، في صورة قواعد محددة.

**٦. الحدود الموضوعية للدراسة**:

تتناول الدراسة الخطاب النبوي الصحيح المدون في كتب السنة المتخصصة: صحيح البخاري، صحيح مسلم، مسند أحمد، سنن الترمذي، سنن ابن ماجة.

واقتصرت الدراسة على حوار النبي –صلى الله عليه وسلم– مع الأعراب، فالأعراب شريحة خاصة من شرائح مجتمع الجزيرة العربية، لهم سمات خاصة، وطبائع متميزة، ويحتاجون إلى طريقة خاصة كذلك في خطابهم والتعامل معهم، ومن أشهر المسلمات البلاغية أن لكل مقام مقالًا، ولكل حادثة حديثًا، وأن البلاغة هي مطابقة الكلام الفصيح لمقتضى الحال والمقام.

**٧. التعريفات الإجرائية**:

**٧.١. الإقناع**:

القُنوعُ: السؤالُ والتذلُّل في المسألة، والقانِعُ هو الذي يسألك فما أعطيته قَبِله. والقَناعَةُ: الرِضا بالقَسْمِ، ومن ثم فإن المعنى اللغوي للقناعة يطلق على السائل وعلى الراضي، وإنما سمي السائل قانِعاً لأنَّه يرضى بما يُعطَى قلَّ أو

كثُر، ويقبله ولا يردُّه، ومن ثم يمكن تعريف "القناعة" إجرائيًّا بأنها: الرضا بالموجود، والاستغناء به وترك التطلع إلى المزيد (الجوهري، ١٩٨٧).

### ٧.٢. المهارات اللغوية:

نعني بالمهارات اللغوية التقنيات الخطابية التي يتخذها المتكلم وسيلة لإقناع المخاطَب بفكرة أو رأي، أو جعله يعدل عنها؛ حيث تبرز البلاغة بأساليبها التي تشكِّل مملكة واسعة من الأدوات والصور وألوان البديع المختلفة.

## ٨. إجراءات الدراسة:

### ٨.١. منهج الدراسة:

اتبعت الدراسة المنهج التحليلي الاستقرائي لملاءمته لأهداف الدراسة.

### ٨.٢. خطوات الدراسة:

جاءت الدراسة في مقدمة وتسعة مطالب، ثم خاتمة، حوت أهم النتائج والتوصيات. وخصصت المطالب التسعة للمهارات اللغوية، وفق الترتيب الآتي:

الْمَطْلَب الأوَّل: الاستجابة للرغبات المشروعة للمخاطبين.

الْمَطْلَب الثاني: الخطاب الهادئ اللين.

الْمَطْلَب الثالث: الشدة مع أهل الغلظة.

الْمَطْلَب الرابع: استخدام الدليل الحسي.

الْمَطْلَب الخامس: مراعاة أحوال المخاطب.

الْمَطْلَب السادس: التدرج في الحوار.

الْمَطْلَب السابع: صرف النظر إلى الأولى.

الْمَطْلَب الثامن: استقصاء المعنى.

الْمَطْلَب التاسع: استخدام الصورة التمثيلية.

## ٩. الْمَطْلَب الأوَّل: الاستجابة للرغبات المشروعة للمخاطبين

– جذب أعرابي النبي من ردائه، حتى أثَّرت حاشية البُرد في صفحة عنقه –صلى الله عليه وسلم– ثم قال له: "يا محمد، مُرْ لي من مال الله الذي عندك، فإنك لا تعطيني من مالك ولا من مال أبيك، فالتفت إليه فضحك ثم أمر له بعطاء" (البخاري، ١٩٩٠).

في هذا النموذج نرى أن الاستجابة للرغبات المشروعة مدخل عظيم من مداخل النفس البشرية.. فهذا الأعرابي كان من المؤلفة قلوبهم، وقد تعامل بأسلوب فظ بسبب جهله وقلة تحضره، وطبيعته، ومؤثرات بيئته، وقد تجلت خشونة الأعرابي وغلظته وجفاؤه في أمور عدة: منها جذبه للنبي – صلى الله عليه وسلم– من ثيابه، بل الضغط في شده بقوة حتى أثر في عنق النبي صلى الله عليه وسلم، ثم عدم تأدبه بأن نادى النبي باسمه فقال: "يا محمد"، ثم طلبه المال بهذه الصورة الفظة؛ إذ لم يكتف بأن جعل المال مال الله بل قال: فإنك لا تعطيني من مالك ولا من مال أبيك.

والمدهش هنا حقا هو رد فعل النبي الكريم صلى الله عليه وسلم، فلم يعنف ولم يأمر بالقصاص ولم يقتص، ولم يسب، ولم يؤنب، بل ضحك للأعرابي، وتبسم في وجهه، وأمر له بعطاء، وكأن شيئًا لم يكن، فالابتسامة وحدها كفيلة باستلال السخيمة من النفوس، فضلًا عن العطاء والجود، وهذا له أثره النفسي على الأعرابي الذي راجع نفسه وتصرفاته بعد ذلك، وأدرك خطأه وتقصيره في حق نبيه، وبادر بعد ذلك بإصلاح شأنه.

ومن ثم كان الأنسب هنا أن يقابل هذا الأسلوب بالتبسم، والاستجابة لرغبته المشروعة، بأن يأخذ العطاء الذي جاء من أجله، لعلَّ ذلك يكون سببا في فتح قلبه، أو في نقل هذا الكرم للناس فيكون فيهم من يقدّر هذا الكرم.

ومن الأمثلة على ذلك أيضا أن رجلا سأل النبي صلى الله عليه وسلم أن يعطيه غنمًا كثيرة تملأ بين جبلين، فأعطاه إياها، فذهب الرجل إلى قومه فقال: يا قومي أسلموا؛ فوالله إن محمدًا ليعطي عطاء الذي لا يخاف الفقر؛ لذلك كان بعض الناس يسلم ولا يريد إلا الدنيا، وبعد وقت قصير يكون الإسلام أحب إليه من الدنيا وما عليها (مسلم، ١٩٨٠).

والقاعدة في هذا النموذج هي: (الاستجابة لرغبات المخاطبين المشروعة). والمهارة هنا ليست في التبسم فقط، ولا في الأمر بالعطاء فقط، بل إنها تجمع بين الأمرين معا: فيها جانب لغوي –وهو الأمر بالعطاء– مقرونا بالتبسم (وهو جانب أدائي مكمل للأمر بالعطاء).

## ١٠. الْمَطْلَب الثاني: الخطاب الهادئ اللين

– جاء أعرابي فقام يبول في المسجد، فقام إليه الناس ليوقفوه، فنهى النبي صلى الله عليه وسلم أصحابه عن إيقافه، ثم بعد أن انتهى قال له: «إن هذه المساجد لا تصلح لشيء من هذا البول، ولا القذر، إنما هي لذكر الله والصلاة وقراءة القرآن»، ثم أمر رجلًا من القوم فجاء بدلو من ماء فصبه عليه"، قال الأعرابي بعد أن فهم: "فقام إليّ فلم يُؤنِّب ولم يَسُب، ولم يضْرب" (مسلم، ١٩٨٠). (ابن ماجة، د.ت). (النووي، ١٩٧٢).

– ومثل ذلك الموقف ما جاء من أن أعرابيًّا دخل المسجد والرسول – صلى الله عليه وسلم– جالس، فقال: "اللهم اغفر لي ولمحمد، ولا تغفر لأحد معنا"، فضحك الرسول وقال: لقد ضيقت واسعًا (أحمد، ١٩٩٥).

في نموذج هذا الأعرابي الذي قام يبول في المسجد يتضح أثر (الخطاب الهادئ اللين)؛ حيث إن هذا الأعرابي الذي بال في المسجد قال له النبي صلى الله عليه وسلم بأسلوب هادئ لين: «إن هذه المساجد لا تصلح لشيء من هذا البول، ولا القذر، إنما هي لذكر الله والصلاة وقراءة القرآن»، ومنع الناس أن يوقفوا هذا الأعرابي أو أن يروعوه، وقد قدر الأعرابي بعد ذلك هذا الأسلوب الراقي، وحكى عن ذلك قائلا: "فقام إليّ فلم يُؤنِّب ولم يَسُب، ولم يضْرب" (ابن ماجة، د.ت).

فكان للكلام الطيب والتوجيه الرشيد والأسلوب الآدمي أثره الكبير في تغيير قناعات ذلك الأعرابي، وحسن استيعابه للأمر، وفقهه لحُكْم الشرع وإعجابه الشديد بنبيِّه.

ومن الحكمة أيضا الرفق بالأعرابي، ومنع الناس من إيذائه بقطع بوله؛ إذ إن قطع التبول قد يَضُرُّ بالمرء، لما فيه من احتباس البول، فكان

من الحكمة اختيار أخف الضررين، ثم توجيه الناس إلى طريقة تطهير مكان البول، ثم بعد ذلك توجيه الأعرابي إلى حرمة المساجد (بيوت الله) وأنها ينبغي أن تنزه عن مثل هذه القاذورات، فهي إنما جعلت لذكر الله والصلاة وقراءة القرآن.

ومثل ذلك أيضا موقف الأعرابيّ الذي قال: "اللهم اغفر لي ولمحمد، ولا تغفر لأحد معنا" (أحمد، ١٩٩٥). إن سذاجة الأعرابي وبداوته، وجهله بحقيقة التعاليم والأصول، هي التي دفعته بفطرية وعفوية إلى اختياره صيغة هذا الدعاء: "اللهم اغفر لي ولمحمد، ولا تغفر لأحد معنا"، ومراعاة عقلية المخاطب كانت سببًا في حسن استيعاب الأعرابي للأمر، وحسن تعلمه وانقياده، وتغيير قناعاته. ولو عومل الأعرابي بغلظة وجفاء لانصرف عن حسن السمع والطاعة.

فليس من مراعاة حال هذا الأعرابي الجاهل تعنيفه، أو النفور منه، أو الاستهزاء به، ولكن التعامل الأمثل هو التصرف معه بما يتناسب مع حاله؛ فقد ضحك النبي من دعائه، وأطلعه على حقيقة رحمة الله، وأنها رحمة واسعة تسع كل شيء، وقال له: «لقد حجرت واسعًا».

والقاعدة في هذا النموذج هي: (لين الكلام).

## ١١. الْمَطْلَب الثالث: الشدة مع أهل الغلظة

– أهدى أعرابيّ ناقة إلى النبي صلى الله عليه وسلم، فعوَّضه منها ست ناقات فلم يرض، فبلغ ذلك النبي –صلى الله عليه وسلم– فحمد الله وأثنى عليه ثم قال: «إن فلانًا أهدَى إليّ ناقة فعوَّضتُه عنها ستَّ بكرات، فظلَّ ساخطًا، ولقد هممتُ ألا أقبل هديةً إلا من قُرشي أو أنصاري أو ثقفي أو دوسي» (الترمذي، ١٩٩٨). وفي رواية أخرى: «وأيم الله لا أقبل بعد مقامي هذا من رجل هدية إلا من قرشي أو أنصاري»... إلخ (الترمذي، ١٩٩٨).

– ومثله كذلك ما فعله مع الأعرابي (الأقرع بن حابس) الذي استنكر واستغرب على النبي صلى الله عليه وسلم تقبيله للحسن أو الحسين، حيث قال: "أتُقبِّلون صبيانَكُم"؟ قالوا: نعم، فقال: والله إن لي عشرة من الولد ما قبَّلتُ واحدًا منهم قط؟ فقال النبي صلى الله عليه وسلم: «إنه من لا يرحم لا يرحم» (البخاري، ١٩٩٠). (الترمذي، ١٩٩٨). (مسلم، ١٩٨٠).

– ومثله كذلك ما جاء من أن النبي –صلى الله عليه وسلم– كان في الجعرانة (والجعرانة: موضع قريب من مكة) منصرفًا من حنين، فأتى رجل ورأى في ثوب بلال فضة، والنبي صلى الله عليه وسلم يقبض منها، يعطي الناس، فقال: "يا محمد اعدل". قال: «ويلك، ومن يعدل إذا لم أكن أعدل؟! لقد خبت وخسرت إن لم أكن أعدل». فقال عمر بن الخطاب: دعني يا رسول الله فأقتل هذا المنافق فقال: «معاذ الله أن يتحدث الناس أني أقتل أصحابي»... الحديث (مسلم، ١٩٨٠).

في نموذج هذا الأعرابيّ الذي أهدى ناقة إلى النبي صلى الله عليه وسلم– نرى (الشدة مع أهل الغلظة)؛ حيث إن بعض النفوس بصفة خاصة

قد اعتادت على الشِّدة، في الكلام والتعاملات، وفي شؤون حياتهم كلها، فليس لزامًا على المتحدث أن يقتصر على طريق اللين فقط، بل قد تضطره حال المخاطبين إلى اتباع القسوة والغلظة، وذلك مثلًا عندما يلمس العناد، أو الاستكبار، أو التنطع، أو الاستهزاء؛ فمثل هذا الأعرابيّ الذي أهدى للنبي صلى الله عليه وسلم ناقة، فعوَّضه منها ست ناقات فلم يرض، فمثل هذه النفس الطامعة تحتاج إلى رد عنيف وإعلان على الملأ، حتى يكف عن هذه الأخلاق الذميمة، التي تتمثل هنا في الشح والطمع وسوء القصد؛ فهدف الهدية هو جلب المحبة في نفس المهدى إليه، كما أنها ينبغي أن تكون تعبيرًا عن الحب، أما أن تكون لغرض مادي فهذا من الأخلاق الذميمة، كأن يطلب عوضًا كثيرًا عنها، فمثل هذا الأعرابي لا يتلاءم مع فعله ذلك إلا هذه الشدة، وذلك الرد العنيف الذي تجلى في: ذكره للرجل باسمه أمام الملأ، والجهر بتسخُّطه على تعويض هديته بستة أضعاف، ثم في القَسَم بعدم قبول الهدية إلا ممن عُرِفوا بكرم الطباع وسخاء النفوس، وعلو الهمم.. فهذا تقويم للجانب النفسي الذميم عند هذا الأعرابي وأمثاله (الشنقيطي، ١٩٨٣).

وكذلك الحال مع الأعرابي (الأقرع بن حابس) الذي استنكر واستغرب تقبيل الأب لأولاده؛ فهذا الأعرابي استغرب مثل هذا الفعل، إذ إن الرجولة قد امتزجت في ذهنه مع القسوة والشدة والغلظة، فالتعامل مع نفوس الأعراب هنا يستلزم نوعًا من التوجيه الشديد ليخلع هؤلاء من عاداتهم البالية وغلظتهم الشديدة، ويغير من قناعاتهم السيئة، حيث فهموا أن الحُنُوَّ على الولد ورحمتُه مما يَضُرُّ به، فهذا الخُلُق، وذلك الاعتقاد استدعى هذا الرد الشديد، ليعرف أن الجزاء من جنس العمل، وأن من لا يرحم أولاده لا

يرحمه خالقه، وأن الرحمة على الأطفال خلق فطري أصيل، لا يتنافى مع الرجولة، بل هو من كمالها (ابن علان، د.ت). (القسطلاني، د.ت).

ومثل ذلك الشدة مع من أساء الأدب عند توزيع الأموال، وذلك في قول الأعرابي: "يا محمد اعدل". فقال له النبي صلى الله عليه وسلم: «ويلك، ومن يعدل إذا لم أكن أعدل؟!». ونلحظ هنا أن الشدة تقدر بقدرها؛ لأنها وسيلة للإصلاح وليست للانتقام، لذلك احتوى هذا الموقف على اللين عندما قال عمر بن الخطاب: دعني يا رسول الله فأقتل هذا المنافق، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: «معاذ الله أن يتحدث الناس أني أقتل أصحابي» (مسلم، ١٩٨٠). فتجلى اللين هنا في عدم السماح بقتل هذا الأعرابي على الرغم من سوء أدبه (النووي، ١٩٧٢).

والقاعدة في هذا النموذج هي: (الشدة مع أهل الغلظة).

## ١٢. الْمَطْلَب الرابع: استخدام الدليل الحسي

– جاء أعرابي إلى النبي صلى الله عليه وسلم فقال: بم أعرف أنك نبي؟ قال: «إن دعوتُ هذا العذق من النخلة، تشهد أني رسول الله؟»، فجعل ينزل من النخلة حتى سقط إلى النبي –صلى الله عليه وسلم– ثم قال: «ارجع»، فعاد، فأسلم الأعرابي (أحمد، ١٩٩٥).

في هذا النموذج نرى أن تغيير قناعات المدعوين أحياناً يتطلب دليلا حسيّا على صحة الدعوى؛ فهذا الأعرابيّ سليم الفطرة، لم يجادل ولم يتعنت، بل كل ما طلبه هو معجزة حسية فقط، فكان الأنسب للتعامل مع هذه الشخصية مبدأ استخدام الدليل الحسي، فما كان من الأعرابي إلا أن استجاب على الفور.

والقاعدة في هذا النموذج هي: (استخدام الدليل الحسي).

## ١٣. الْمَطْلَب الخامس: مراعاة أحوال المخاطب

– جاء أعرابي يلطم وجهه، وينتف شعره، ويقول: ما أراني إلا قد هلكت، فقال له النبي صلى الله عليه وسلم: «وما أهلكك»؟ قال: أصبت أهلي في رمضان، قال: «أتستطيع أن تعتق رقبة»؟ قال: لا، قال: «أتستطيع أن تصوم شهرين متتابعين»؟ قال: لا، قال: «أتستطيع أن تطعم ستين مسكينا»؟ قال: لا، وذكر الحاجة، قال: فأتي النبي صلى الله عليه وسلم، بزنبيل –وهو المكتل– فيه خمسة عشر صاعًا (أحسبه تمرة) فقال النبي صلى الله عليه وسلم: «أين الرجل»؟ قال: «أطعم هذا»، قال: يا رسول الله، ما بين لابتيها أحد أحوج منا أهل بيت، قال: فضحك الرسول صلى الله عليه وسلم حتى بدت أنيابه، قال: «أطعم أهلك». (أحمد، ١٩٩٥).

في هذا النموذج نرى أن مراعاة أحوال المخاطبين من لوازم المتحدث الناجح؛ فهذا أعرابي فقير الحال، محتاج إلى الإحسان، ارتكب مخالفة شرعية، وجاء يعترف بها أمام معلم البشرية، حتى إنه يلطم وجهه، وينتف شعره، ويقول: ما أراني إلا قد هلكت! وحال الأعرابي هنا تدل على ندمه، واستعظام ذنبه الذي صدر منه.

وقد سلك معه النبي صلى الله عليه وسلم طريق مراعاة أحوال المخاطب (عتق رقبة – صيام شهرين متتابعين –إطعام ستين مسكينًا) حيث قام بعرض هذه الأمور الثلاثة على الأعرابي، ومع كل واحدة يسأله: أتستطيع؟ فيقول: لا، فأتي أحدُ أصحاب النبي بزنبيل من التمر ليتصدق به هذا الأعرابي، فإذا بالأعرابي يفاجئ النبي –صلى الله عليه وسلم– بالأمر فيخبره بأنه ليس في أهل المدينة من هو أفقر من بيته، وتتجلى رأفة النبي

ورفقه به ولينه معه في ضحكه أولًا من صنيع الأعرابي، ثم في أمره له بإطعام أهله تكفيرًا عن وزره.

فمراعاة أحوال المخاطب الذي يحتاج إلى الرحمة والرفق واللين هنا بادية في الموقف بأسره.. لقد كان من الممكن ألّا يعفيه النبي -صلى الله عليه وسلم- من صيام شهرين متتابعين، فليس في ذلك مشقة مالية، ولكن مثل هذا الفقير الذي يسعى لكسب لقمة عيش له ولأسرته قد لا يتحمل مشقة الصيام البدنية، فمن الحكمة والمطابقة لمقتضى الحال والمقام ما فعله النبي الكريم -صلى الله عليه وسلم- ولك أن تتصور وتقدر المردود النفسي لهذا الموقف عند الأعرابي.

والقاعدة في هذا النموذج هي: (مراعاة أحوال المخاطب).

## ١٤. الْمَطْلَب السادس: التدرج في الحوار

– أتى أعرابيّ إلى النبي صلى الله عليه وسلم فقال له: دلني على عمل إذا عملته دخلتُ الجنة، قال: «تعبد الله لا تشرك به شيئًا، وتقيم الصلاة المكتوبة، وتؤدي الزكاة المفروضة، وتصوم رمضان»، قال: والذي نفسي بيده لا أزيد على هذا، فلما ولى قال النبي صلى الله عليه وسلم: «من سره أن ينظر إلى رجل من أهل الجنة فلينظر إلى هذا» (البخاري، ١٩٩٠).

– ومثله أن رجلا جاء إلى الرسول –صلى الله عليه وسلم– من أهل نجد، ثائر الرأس، نسمع دوي صوته ولا نفقه ما يقول، حتى إذا دنا فإذا هو يسأل عن الإسلام، فقال النبي –صلى الله عليه وسلم–: «خمس صلوات في اليوم والليلة»، فقال: هل علي غيرها؟ قال: «لا إلا أن تطوع»، قال النبي – صلى الله عليه وسلم–: «وصيام رمضان»، قال: هل علي غيره؟ قال: «لا إلا أن تطوع»، قال: وذكر له النبي –صلى الله عليه وسلم–الزكاة، قال: هل علي غيرها؟ قال: «لا إلا أن تطوع»، قال " فأدبر الرجل وهو يقول: والله لا أزيد على هذا ولا أنقص، قال النبي صلى الله عليه وسلم: «أفلح إن صدق» (البخاري، ١٩٩٠).

– ومثله أن أعرابيا سأل عن الجنة: لمن هي؟ فقال النبي صلى الله عليه وسلم: «لمن أطاب الكلام وأطعم الطعام وصلى بالليل والناس نيام» (أحمد، ١٩٩٥).

هذا الأعرابيّ الذي أتى إلى النبي صلى الله عليه وسلم فقال له: دلني على عمل إذا عملته دخلتُ الجنة، وهذا الآخر الذي جاء ثائر الرأس، يسأل عن الإسلام، ومثله الأعرابي الذي سأل عن الجنة: لمن هي؟ في هذه النماذج نرى أن الترقي والتقدم بالمخاطب شيئًا فشيئًا من مراعاة مقتضى

أحوال المخاطبين، وفيه تهيئة النفوس للتلقي والقبول، كما أن هذا التدرج يتواءم مع طبيعة النفس البشرية؛ ومن أجل هذا أمر النبي –صلى الله عليه وسلم– بأن تكون مخاطبة الناس على قدر عقولهم (علوان، ١٩٨٠). (البخاري، ١٩٩٠).

ومن هذا التدرج وصية النبي –صلى الله عليه وسلم– لمعاذ بن جبل، حين بعثه إلى اليمن؛ حيث أوصاه بأن يتدرج معهم؛ فيبدأ بالأهم فالأهم، فيكلمهم أولًا عن التوحيد، فإن هم أطاعوا لذلك يخبرهم أن الله قد فرض عليهم خمس صلوات في كل يوم وليلة، فإن هم أطاعوا لذلك يخبرهم أن الله قد فرض عليهم صدقة تؤخذ من أغنيائهم فترد على فقرائهم، (البخاري،١٩٩٠). (العسقلاني، ١٩٥٩).

ويتجلى هذا التدرج أيضا في إجابته أحد الأعراب الذي قال: دلني على عمل إذا عملته دخلتُ الجنة، قال: «تعبد الله لا تشرك به شيئًا، وتقيم الصلاة المكتوبة، وتؤدي الزكاة المفروضة، وتصوم رمضان»، قال: والذي نفسي بيده لا أزيد على هذا، فلما ولى قال النبي صلى الله عليه وسلم: «من سره أن ينظر إلى رجل من أهل الجنة فلينظر إلى هذا» (البخاري، ١٩٩٠).

ومن أبرز ما نلحظه هنا أن الشيء المقدم في الحوار يتوفر فيه أمران: أهميته وسهولة فعله، وهذا من الإبداع البلاغي والنفسي؛ ويتضح ذلك جليا في إجابة الأعرابي الذي سأل عن الجنة: لمن هي؟ فكان الجواب أن الجنة لمن أطاب الكلام وأطعم الطعام وصلى بالليل والناس نيام (أحمد، ١٩٩٥).

فالبداية هنا بالأهم والأيسر (وهو إطابة الكلام)، وهذه الصفة من علامات حسن الخلق، فهي لصيقة الصلة بفصاحة الأعراب وبلاغتهم،

فيستطيعها كل أحد منهم، فضلًا عن أهميتها في مكارم الأخلاق، فإن المسلم الحقيقي هو «من سلم المسلمون من لسانه ويده»، فبدأ كذلك باللسان لعموم خيره وشره، كما أن من أهم علامات الإيمان قول الخير والصمت عن الشر: «من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فليقل خيرًا أو ليصمت».

ثم تدرج إلى (إطعام الطعام) الذي لا يقدر عليه إلا المستطيع، وهو من شيم العرب الكرماء، ومن ثم جعله في المرتبة الثانية، ثم جاءت صلاة الليل في الترتيب الثالث؛ وذلك لخصوصيتها وصعوبتها، وتميزها، وأنه لا يقوم بها أي أحد، لارتكازها على العزيمة القوية، فلا يقوى عليها إلا الخاصة والمتفردون من صادقي الإيمان.

والقاعدة في هذا النموذج هي: (التدرج في الحوار).

## ١٥. الْمَطْلَب السابع: صرف النظر إلى الأولى

– سأل أعرابيّ النبي –صلى الله عليه وسلم– عن قيام الساعة فقال له النبي صلى الله عليه وسلم: «ما أعددت لها»؟ قال: لا إلا أني أحب الله ورسوله، فقال: «المرء مع من أحب» (أحمد، ١٩٩٥).

– ومثله الأعرابي الذي اشتكي من الجدب والقحط والفقر. فرد عليه النبي –صلى الله عليه وسلم– قائلا: «غير ذلك أخوف لي عليكم، حين تصب عليكم الدنيا صبًّا» (أحمد، ١٩٩٥).

في نموذج الأعرابيّ الذي سأل النبي –صلى الله عليه وسلم– عن قيام الساعة، نرى ما يسميه بعض البلاغيين بـ "خروج الكلام على خلاف مقتضى الظاهر"، وعرفوه بأنه تلقي المخاطب بغير ما يترقب، بحمل كلامه على خلاف مراده، تنبيهًا على أنه الأولى بالقصد، أو أنه تلقي السائل بغير ما يتطلب، بتنزيل سؤاله منزلة غيره على أنه الأولى بحاله أو المهم له، وكأن المقصد هنا هو لفت أنظار المخاطبين إلى ما ينبغي أن يسألوا عنه، أو يهتموا بشأنه ومراعاة هذا الأسلوب في الكلام تورثه حسنًا وجمالًا، وفيه إيقاظ الذهن المخاطب لينبه لما يراد منه (الصعيدي، ٢٠٠٥).

ففي هذا الحديث المذكور تحولت دفة الكلام؛ فقد قوبل سؤال الأعرابي عن موعد قيام الساعة بسؤال آخر يتحتم عليه الإجابة عنه، وكأن الحوار يوجهه إلى ما ينبغي أن يسأل عنه؛ وهو كيفية الاستعداد للساعة، وليس موعد قيام الساعة، فقد نزل سؤاله منزلة غيره؛ تنبيهًا على أن هذا هو الأولى بحاله والمهم له.

ومن هذا القبيل شكوى الأعرابي من الجدب والقحط والفقر، فقد رد عليه النبي –صلى الله عليه وسلم– قائلا: «غير ذلك أخوف لي عليكم، حين

تصب عليكم الدنيا صبًّا» (أحمد، ١٩٩٥)؛ فالأعرابي هنا يشفق على نفسه وعلى قومه مما أصابهم من القحط والجدب، ويصف هوان حالهم، وشدة فقرهم.. فاعتقاد الأعرابي أن هذا شيء يتخوف منه دفعه إلى رفع الشكوى إلى النبي صلى الله عليه وسلم، لكنه فوجئ بتلك الإجابة التي غيرت مجرى الكلام، إذ بَيَّن النبي -صلى الله عليه وسلم- أن الذي يخافه على أمته هو انفتاح الدنيا وإقبالها عليهم، فإن الإنسان يصاب بالطغيان عندما تصيبه النعم.

وكأن المعنى الإجمالي هنا هو تغيير قناعة الناس في شخص هذا الأعرابي بأن يحذروا من إقبال الدنيا لا من إدبارها.

والقاعدة في هذا النموذج هي: (صرف النظر إلى الأولى).

## ١٦. الْمَطْلَب الثامن: استقصاء المعنى

– جاء أعرابي جريء إلى الرسول صلى الله عليه وسلم فقال: يا رسول الله، أخبرنا عن الهجرة إليك أينما كنت؟ أو القوم خاصة؟ أم إلى أرض معلومة؟ أم إذا مت انقطعت؟! قال: فسكت عنه يسيرًا ثم قال: «أين السائل»؟ قال: ها هو ذا يا رسول الله، قال: «الهجرة أن تهجر الفواحش ما ظهر منها وما بطن، وتقيم الصلاة، وتؤتي الزكاة» (أحمد، ١٩٩٥).

في هذا النموذج نرى ما يسمى بـ (استقصاء المعنى)؛ والمقصود بالاستقصاء هنا: هو الإتيان على جوانب المعنى، واستيفاؤها جميعًا دون نقص، وإشباع حاجة الفهم لدى المخاطب، وتأتي بلاغة هذا الأمر من إشباع الجانب النفسي، والوفاء بمتطلبات النفس البشرية بإرضاء فضولها في معرفة دقائق الأشياء وغوامضها (ابن أبي الإصبع "أ"، د.ت). (ابن أبي الإصبع "ب"، د.ت).

فالأعرابي عندما يسأل عن أمر يجهله ويستقصي في سؤاله ويفصل فيه (حيث سأل عن معنى الهجرة وفصل في سؤاله وأتى على ما يمكن أن يفهمه هو وما يفهمه غيره من معاني الهجرة) فالأنسب إذًا في إجابته الاستقصاء في الإجابة على تفاصيل هذه الأسئلة، وعدم ترك أي غموض، وبخاصة إذا ذكر الأعرابي أسئلته مجملة تباعًا.

فبراعة الإجابة وما فيها من التفصيل والاستقصاء لم تترك للأعرابي منفذًا يسأل منه بعد ذلك، حيث أعطته الإجابة مفهومًا جديدًا لمعنى الهجرة ما كان يعرفه من قبل؛ وهو هجران الفواحش، وقد اشتمل هذا الجواب على أمور ثلاثة: اجتناب الفواحش كلها، وإقامة الصلاة، وإيتاء الزكاة. واجتناب الفواحش يسمى (تخلية) لأنه ينظف النفس مما فيها من سيئات، ثم تأتي

إقامة الصلاة، وإيتاء الزكاة، وهذا ما يسمى (تحلية)، وهذا تدرج منطقي في التفصيل والاستقصاء؛ لأن التخلية دائما تكون قبل التحلية.

ومن ثم فالقاعدة في هذا النموذج هي: (استقصاء المعنى).

## ١٧. الْمَطْلَب التاسع: استخدام الصورة التمثيلية

– جاء أعرابي إلى النبي –صلى الله عليه وسلم– فقال: إن امرأتي ولدت غلامًا أسود، فقال: «هل لك من إبل»؟ قال: نعم. قال: «ما ألوانها»؟ قال: حمر، قال: «هل فيها من أورق»؟ قال: نعم، قال: «فأنَّى كان ذلك»؟ قال: أراه عرق نَزَعَهُ، قال: «فلعل ابنك هذا نزعه عرق» (البخاري، ١٩٩٠).

في هذا النموذج توفر للصورة من الأساليب البلاغية ما ضمن تأثيرها وجذبها، وذلك من خلال هذا الاستفهام الذي يحمل في طياته بشائر الإجابة: «هل لك من إبل»؟ ثم في ذلك الحوار الرائع الذي يسير على طريقة الاستدراج، حيث يدلف بالأعرابي خطوة خطوة حتى يسلم ويقر ويخرج هو نفسه بالإجابة عن سؤال نفسه الاستنكاري التعجبي التعريضي: "إن امرأتي ولدت غلاما أسود"؟!

وتتجلى مهارة الخطاب في صرف ذهن الأعرابي عن سؤاله، بسؤال حقيقي يحمل في طياته صورة تمثيلية رائعة، فيه الإجابة الشافية لما تحير فيه الأعرابي: «هل لك من إبل»؟ فهدأت نفس الأعرابي بهذا التشبيه التمثيلي القياسي، الذي أدى إلى الإجابة من أقرب طريق وأوجزه، ولو أننا حاولنا استخدام الكلام الخبري المباشر فلن يشفي غليلا، ولن يفيد هذه الإفادة، كأن نقول مثلًا في إجابة بديلة عن هذه الصورة التمثيلية: لعل هذا الطفل تأثر في هذه الصفات عن طريق الوراثة بأحد أجداده أو ما شابه ذلك، فلن يُقْنِع ذلك الأعرابي، وقد لا يطمئن إلى صحة الكلام.

ونلحظ هنا أن التمثيل نابع من البيئة التي يعيش فيها الأعرابي ويفهم لغتها وقوانينها، فالإبل هي الوسيلة الأولى في الصحراء والبوادي، وأهميتها

معلومة عندهم، واطلاعه على أدق صفاتها أمر واضح للقاصي والداني، كما نلحظ مناسبة القياس التمثيلي لموضوع الحديث، واستلال الإجابة من الأعرابي نفسه، ومراعاة الجانب النفسي للأعرابي، وأخيرا نلحظ ربط طرفي الصورة؛ وهو ما يسمى بالقبض على أطراف الصورة؛ إذ خاتمة الحديث فيها عَوْدٌ على أوله: «وهذا لعله نزعه عرق» فهذه العبارة فيها تجميع لخيوط المعنى المراد، ومن ثم لم يسع الأعرابي إلا الاقتناع (عياض، ١٩٨٨).

ومن ثم يمكننا القول بأن الصورة التمثيلية التي تؤدي دورها في تغيير القناعات يجب أن تحتوي على عدة عناصر؛ هي:

- الواقعية: بحيث تعتمد الصورة على عناصر طبيعية يلمسها المخاطبون، ويرونها في بيئاتهم المختلفة، على اختلاف أزمانهم، وهذا يضمن خلود الصورة ورقيها واستحواذها على الهمم والأذهان، لتقودها نحو المعنى المراد، والهدف المقصود من سوقها.

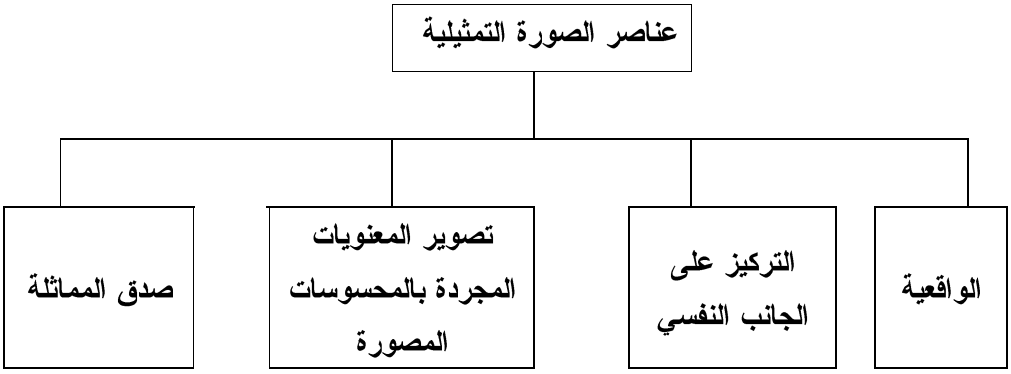
- التركيز على الجانب النفسي: وذلك بمعرفة مفتاح نفسية المخاطب.

- تصوير المعنويات المجردة بالمحسوسات المصورة: لأن التشخيص من أعظم طرق التعليم والتربية، وهو عامل جيد في توصيل الفكرة إلى المتلقي.

- صدق المماثلة: بأن يجيء الممثل به على وفق الممثل له، من الجهة التي تعلق بها التمثيل (الوجه الجامع بين الطرفين).

والشكل الآتي (شكل رقم: ١) يوضح عناصر الصورة التمثيلية التي تؤدي دورها في تغيير القناعات:

**شكل رقم (١): عناصر الصورة التمثيلية التي تؤدي دورها في تغيير القناعات**




**والقاعدة في هذا النموذج هي: (استخدام الصورة التمثيلية).**

**١٨. الخاتمة**:

وفيها النتائج والتوصيات؛ حيث تتمثل أهم نتائج الدراسة في أن القواعد التسعة للمهارات اللغوية التي تؤثر في تغيير قناعات المخاطبين هي:

- الاستجابة لرغبات المخاطبين المشروعة.
- لين الكلام.
- الشدة مع أهل الغلظة.
- استخدام الدليل الحسي.
- مراعاة أحوال المخاطب.
- التدرج في الحوار.
- صرف النظر إلى الأولى.
- استقصاء المعنى.
- استخدام الصورة التمثيلية.

ويوصي البحث بدراسة أثر المهارات اللغوية في تثبيت المعاني.

## المراجع:


- ابن أبي الإصبع (أ). تحقيق: شرف، حفني محمد. د.ت. بديع القرآن. نهضة مصر.
- ابن أبي الإصبع (ب). تحقيق: شرف، حفني محمد. د.ت. تحرير التحبير. المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية، ط١.
- ابن علان. د.ت. دليل الفالحين لطرق رياض الصالحين. دار المعرفة، بيروت، ط٤.
- ابن ماجة، أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني. تحقيق: عبد الباقي، محمد فؤاد. د.ت. سنن ابن ماجة. دار الفكر، بيروت، د.ط.
- أحمد، أبو عبد الله بن حنبل. تحقيق: شاكر، أحمد محمد. ١٩٩٥. مسند الإمام أحمد. دار الحديث، القاهرة، ط١.
- البخاري، محمد بن إسماعيل. تحقيق: البغا، مصطفى ديب. ١٩٩٠. صحيح البخاري، دار ابن كثير، ط٤.
- بوحجي، محمد جاسم. ٢٠١٣. بذور على طريق التنافسية (نحو جيل جديد من الحكومات الملهمة). منتدى المعارف، د.ط.
- بوحجي، محمد جاسم. ٢٠١٤. التحول في زمن التقلبات. ط١، بدون بيانات.
- البيومي، محمد رجب. ١٩٨٧. البيان النبوي. دار الوفاء، مصر، ط١.
- الترمذي، محمد بن عيسى بن سَوْرة. تحقيق: معروف، بشار عواد. ١٩٩٨. سنن الترمذي. دار الغرب الإسلامي، بيروت، د.ط.

- الجوهري، أبو نصر إسماعيل بن حماد الفارابي. تحقيق: عطار، أحمد عبد الغفور. ١٩٨٧. الصحاح (تاج اللغة وصحاح العربية). دار العلم للملايين، بيروت، ط٤.
- الشنقيطي، محمد الأمين. ١٩٨٣. أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن. بدون بيانات.
- الصعيدي، عبد المتعال. ٢٠٠٥. بغية الإيضاح لتلخيص المفتاح في علوم البلاغة. مكتبة الآداب، ط١٧.
- العسقلاني، أبو الفضل أحمد بن علي بن حجر الشافعي. تحقيق: عبد الباقي، محمد فؤاد. ١٩٥٩. فتح الباري شرح صحيح البخاري. دار المعرفة، بيروت، د.ط.
- علوان، عبد الله ناصح. ١٩٨٠. مواقف الداعية التعبيرية. دار السلام، ط١.
- عياض، القاضي. ١٩٨٨. الشفا بتعريف حقوق المصطفى. دار الفكر، د.ط.
- القسطلاني، أبو العباس. د.ت. إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري. المطبعة الأميرية الكبرى، مصر، ط٧.
- مسلم، ابن الحجاج. تحقيق: عبد الباقي، محمد فؤاد. ١٩٨٠. صحيح مسلم. نشر وتوزيع رئاسة إدارة البحوث العلمية والإفتاء والدعوة والإرشاد، المملكة العربية السعودية، د.ط.
- النووي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف. ١٩٧٢. المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج. دار إحياء التراث العربي، بيروت، ط٢.

# فهرس الموضوعات


| م | الموضـوع | الصفحة |
|---|---|---|
| ١- | ملخص | ١٣٢٢ |
| ٢- | Abstract | ١٣٢٣ |
| ٣- | مقدمة: | ١٣٢٤ |
| ٤- | التعريفات الإجرائية: | ١٣٢٦ |
| ٥- | الْمَطْلَب الأوَّل: الاستجابة للرغبات المشروعة للمخاطبين | ١٣٢٨ |
| ٦- | الْمَطْلَب الثاني: الخطاب الهادئ اللين | ١٣٣٠ |
| ٧- | الْمَطْلَب الثالث: الشدة مع أهل الغلظة | ١٣٣٢ |
| ٨- | الْمَطْلَب الرابع: استخدام الدليل الحسي | ١٣٣٥ |
| ٩- | الْمَطْلَب الخامس: مراعاة أحوال المخاطب | ١٣٣٦ |
| ١٠- | الْمَطْلَب السادس: التدرج في الحوار | ١٣٣٨ |
| ١١- | الْمَطْلَب السابع: صرف النظر إلى الأولى | ١٣٤١ |
| ١٢- | الْمَطْلَب الثامن: استقصاء المعنى | ١٣٤٣ |
| ١٣- | الْمَطْلَب التاسع: استخدام الصورة التمثيلية | ١٣٤٥ |
| ١٤- | الخاتمة: | ١٣٤٨ |
| ١٥- | المراجع: | ١٣٤٩ |
| ١٦- | فهرس الموضوعات | ١٣٥١ |


تم بحمد الله