إستراتيجيات الإقناع المستخدمة في معالجة القضايا الجدلية المقدمة عبر برامج المناظرات التليفزيونية بالتطبيق على برنامج "أجرأ الكلام"

د. عبير فتحي محمد ابراهيم الشربينى*

مقدمة:

يتمثل الفرق بين ***الحوار*** والجدل فى أن لفظ الحوار يطلق غالباً على الجدل الذي يكون بين أهل الدين الواحد، الذين يختلفون فى بعض المسائل الدينية أو بسبب بعض الشبهات، أو فيما يخص قضايا الأمة بشكل خاص والعالم من حولهم بشكل عام، فيتحاورون للوصول إلى ما يرونه صواباً. أما ***الجدل*** فغالباً ما يطلق على ما يكون من الصراع الفكري والعقائدي بين أصحاب الأديان المختلفة، الذين يتناظرون بينهم في العقيدة، أو في النبوة، أو فى صحة هذا الدين أو ذاك. ووضعية نقاط الالتقاء والاختلاف بين هذين الدينين – هذا إن كانوا أهل كتاب – أما إن كانوا مشركين أو مفكرين فالغالب أن يكون الجدل حول أصل الذين، وعقيدة البعث والجزاء وأركان الإيمان... إلخ. وسواءً كانت هذه الأساليب حوارية أو جدلية، فهى أساليب موجهة لمخاطبة كافة الناس، سواءً كانوا من المؤمنين والمسلمين، أو من أهل الكتاب، أو حتى من المشركين.

وإذا كان المسلمون كأمة ودول وشعوب وجماعات وأفراد يرتبطون بمصالح مع المجتمعات الغربية بمصالح وعلاقات، وتتأثر عملية صناعة القرارات لدى الدوائر الغربية تجاه المجتمعات الإسلامية بتلك الصورة التي تقدمها وسائل الإعلام[1]. فما بالنا بوسائل الإعلام العربية والمصرية التي تسهم دون وعي فى تشويه صورة الإسلام والمسلمين من خلال إدعاء المسلمين على المسلمين أو إذا جاز إدعاء المتأسلمين على المسلمين بالكفر دون أية حسابات لمردود ذلك التناول وتلك المعالجات كدعاية مضادة للإسلام والمسلمين. والعزف على أوتار الدين والحلال والحرام، وإبراز صورة التيارات التي تزايد فى الإسلام على غيرها من المسلمين بما يضفى عليها نوعاً من الانحلال الأخلاقي والانسياق وراء الغرائز والشهوات، وتصوير المسلمين على أنهم منقسمين، يحكمهم العداء والتشتت والانقسام.

خاصة ما بعد ثورات الخامس والعشرين من يناير عام 2011، والثلاثين من يونيو عام 2012، حيث سادت الساحة الإعلامية مساحة من الغوغائية أو ما يدَّعيه

* تم ترقية سيادتها بهذا البحث لدرجة استاذ مساعد بقسم العلاقات العامة والإعلان بكلية الإعلام وفنون الاتصال - جامعة 6 أكتوبر

البعض بأنها نوع من الحرية. سواءً كانت تلك الحرية حرية الرأى أو حرية الاتجاه، أو حرية الأيديولوجية الدينية أو السياسية. وما تبع ذلك من تناول العديد من القضايا والموضوعات والمسائل الشائكة اجتماعياً واقتصادياً وسياسياً، التي امتدت لتشمل الجوانب الأخلاقية والدينية. وما نتج عن ذلك التناول من تبادل المواقف والانطباعات والاتجاهات والمصالح وتصاعدت التفاعلات الجدلية بين مؤيدين ومعارضين، معتدلين ومتعصبين، اتجاهات دينية معتدلة واتجاهات متطرفة، ومناقشة كل هذه القضايا عبر مختلف البرامج الحوارية التليفزيونية.

وربما ساهم فى تصاعد هذه المواقف وترقية تلك الاتجاهات وجود قوالب برامجية أثبتت جاذبيتها، مثل قالب ***المناظرة***، التي تعد من أهم فنون الكلام، باعتبارها آلية إقناعية، يتم من خلالها التفاعل الجدلي وتوظيف المهارات والأساليب والحجج والبراهين الإقناعية من ناحية طرفي المناظرة، للتدليل على سداد الرأى وصحة الدعوى[2]. وكذلك استحضار واستدعاء كافة الحجج والتقنيات الحجاجية والإقناعية، التى من شأنها إثبات سلامة الموقف، مع التأكيد على ضرورة إفساد حجة الخصم[3]. بهدف استدراج المتلقي المستهدف وكسب ثقته وإقناعه بوجهة نظر معينة أو تبني فكر محدد[4].

وبالرغم من جاذبية هذا الفن الاتصالي، وأهميته في ممارسة التفكير النقدي وبناء الفكر وتوجيه الرأى العام[5]، إلا أن هناك نوع من القصور أو التجاهل لهذا الفن الإقناعي أو الجهل به في مجال الإعلام والاتصال. وخاصة في ضوء ***نظرية المحاجة***، باعتبارها من أهم النظريات، التي مدارها ومحور اهتمامها عمليات التأثير الإقناعي فى مجال المسائل والقضايا الجدلية أو الخلافية[6].

بالإضافة لما تتضمنه هذه النظرية من مفاهيم ذات علاقة وطيدة بالإعلام والتأثير الاتصالي، ومن أهمها مفهوم ***المحاجة***، الذي يحتوي على عنصرين رئيسين من أهم عناصر الاتصال، وهما ***الإقناع والتفنيد***[7]. وذلك باعتبار أن الحجة تعبر عن اللبنة الأولى للتواصل الإقناعي[8].

وتحدد الأنماط الحجاجية في نمطين رئيسيين[9]، أولهما نمط المحاورة الجدلية (المناظرة) وثانيهما نمط المحاورة الخطابية ***(الخطابة)*** أو الخطاب الحجاجى.

ونجن بصدد دراسة ***المناظرة***، التي أثبتت جاذبيتها وأهميتها في إقناع المتلقي للمناظرة بوجهة نظر الفائز، والخروج بالمتلقي من مرحلة الحياد إلى مرحلة الانحياز أو من المعارضة إلى المناصرة لفكر محدد[10]. خاصة في إطار توقع زيادة فرصة التعرض العمدي لمثل هذه البرامج، التي قد تتضمن شخصيات تتقن فنون استخدام اللغة والفصاحة والصوت والصورة، للتأثير على أحكام الآخرين. بل وربما يصل الأمر إلى تغيير معتقداتهم أو اتجاهاتهم أو سلوكياتهم.

وفى هذا السياق، قد يبدو أنه من الصعوبة. في الآونة الأخيرة. وصف التحولات التي شهدتها المجتمعات العربية في الفكر الإسلامي خارج سياق المجال الذي يتحدثون فيه حول الاختلافات الموجودة بين التيارات الإسلامية المختلفة في تناول العديد من هذه القضايا عبر برامج المناظرات التليفزيونية، والتى من أهمها ***برنامج أجرأ الكلام***، الذي تبثه ***قناة القاهرة والناس الفضائية الخاصة***.

وعلى هذا النحو جاءت برامج المناظرات التليفزيونية في تلك الفترات الشائكة، سياسياً واجتماعياً، وثقافياً، ودينياً بقضايا ورسائل تحمل جدلاً حديثاً حول دور الدين والمؤسسات الدينية في مصر، بما قد يغفل دور مثل هذه النوعية من البرامج في توجيه مسيرة الرأى العام المصري، بل والعالمي تجاه فكر محدد.

والسؤال الذي يثير فكر الباحثة في هذا الصدد: ما القضايا والموضوعات التي تناولتها المناظرات التليفزيونية محل الدراسة، وما مدى موضوعيتها ومعقوليتها أو فوضويتها. وما مدى التزام طرفي المناظرة بالمنهجية مقابل النزعة التعصبية، وما مدى انتهاج الموضوعية في الحجج المتضمنة داخل المناظرات، مقابل الذاتية؛ بهدف الإقناع برأى أو فكر معين. وما استراتيجيات الإقناع التي يستخدمها طرفي المناظرة في التأثير على الرأى العام ؟

وعلى هذا النحو ***يتبلور المشكل البحثي*** فى التعرف على آليات توظيف استراتيجيات الإقناع فى المناظرات التليفزيونية – عبر برنامج أجرأ الكلام – ومدى تقديم طرفي المناظرة للحجج والأدلة والأساليب المقنعة للسيطرة على القضايا التي قد تثير الفكر الديني والاجتماعي والثقافي والسياسي الشائك في تلك الفترة.

بالإضافة إلى التعرف على مدى الإتساق العام بين مضمون المفاهيم التي تناولها المتناظرون ومدى تناقضها. وتحليل المنهجية الحوارية لكل منهماً. وتحليل استراتيجياتهم التأثيرية حيال هذه القضايا الجدلية المختلفة، التى أثارتها حلقات برنامج "أجرأ الكلام"، الذي تبثه قناة "القاهرة والناس". في فترات ما بعد ثورات 25 يناير، 30 يونيو لكل من الإسلاميين، والمتأسلمين.

<u>الدراسات السابقة:-</u>

بعد الاضطلاع على الدراسات السابقة، ثم تقسيمها إلى المحاور التالية:-

<u>أولاً: محور خاص بالمناظرات واستراتيجيات الإقناع:-</u>

تطرقت دراسة **(Werbner Pnina, Modood Tariq, 2015)**[11] والتى تعد من الدراسات المرتبطة بالمجال السياسي والاجتماعي للمناظرات، ودورها في مناقشة القضايا السياسية والاجتماعية. وعلاقة فن المناظرة بتفعيل فنون التفاوض والنقاش لابتكار آليات لمعالجة قضايا العنصرية والتعددية الثقافية بين الانفتاح

والانغلاق في ضوء مفاهيم التهجين الثقافي. وتمثلت مشكلة تلك الدراسة فى مناقشة معنى وأبعاد التهجين الثقافي في سياق تنامي الأزمة العالمية وكراهية الأجانب ومناهضة مفاهيم العنصرية. وذلك انطلاقاً من حقيقة أن الهويات الشخصية هى هويات متعددة الثقافات. وذلك لمعالجة قضية المنافسة بين اتجاهين: لماذا مناهضة العنصرية والتعددية الثقافية في مقابل مكافحة العنصرية التي حررها Werbner & Modood ومواجهة المركزية الأوروبية. وأشارت الدراسة – فيما يتعلق بالدراسة الحالية – إلى أهمية المناظرات باعتبارها أكثر ضرورة في البناء الثقافي وبناء الواقع الاجتماعي من خلال التركيز المتوالى على المقالات البنيوية لمهاجمة هذه الثقافة وتحديها.

وتناولت دراسة **(Bieber Florian, Archer Rory, Galijas Armina 2014)**[12]. المناظرة حول أسباب تفكك يوغسلافيا ونهايتها، وتداول وجهات النظر المختلفة والمعاصرة لهذه الأسباب. واعتمدت استراتيجيات الإقناع في المناظرة على ضرب الأمثلة والنماذج المماثلة من الدول التي انتهت من على خريطة العالم في القرن العشرين. وجاء حسم النزاع من خلال أهمية التركيز على الحجج والأدلة العقلية، بدلاً من ضياع الوقت في المناقشات القائمة على الحجج العاطفية والجدال لمجرد الجدال. مع أهمية عدم التركيز على الخلافات وحدها، وضرورة الالتفات إلى البيانات والمصادر العلمية الجديدة للتدليل على وجهات النظر لكلا الفريقين. كما أكدت تلك الدراسة على ضرورة الالتزام بالخطاب العلمي والموضوعي والتركيز على الحجج اللمنطقية ودراسة واقع تاريخ الدولة في تلك الفترة ومقارنته بتاريخ الدول المماثلة خلال مسارات جديدة مبتكرة.

وفي دراسة **(Larivé, Maxime H. A., 2014)**[13]، التي تعد دراسة ضمن سلسلة دراسات متعددة التخصصات، أثبتت دور المناظرات في تعزيز الفهم والتفكير النقدي من خلال مناقشة وفهم التعقيدات في سياسة الأمن والدفاع الأوروبية. وتبلورت مشكلة تلك الدراسة في مجموعة تساؤلات عما إذا كان لهذه المناظرات دور في فهم التعقيدات التي لا زالت تنتاب تلك السياسة. كما ناقشت تحليل عمليات التكامل لحجج كلا الجانبين من أجل فهم هذه التعقيدات والمشاكل المختلفة، المرتبطة بوضع وتنفيذ سياسة الدفاع الأوروبية. كما تناولت تحليل بنائية المناقشات داخل المناظرات الخاصة بسياسة الأمن الأوروبي، التى أثارتها كل من النماذج الوضعية والليبرالية من خلال تحليل القوى الفاعلة والجهات الفاعلة المختلفة. والنظر في أثر دور المؤسسات الأوروبية والدول الأعضاء في تلك المؤسسات على تطور السياسة الأوروبية.

أما دراسة ***(على الإدريسى 2013)***[14]. فقد ركزت على تأسيس الحجاج لدى مفكري الإسلام، من خلال تحليل الرسالة الجوابية للحسن البصري ورسالة عبد الملك

بن مروان كنموذج للتناظر بينهما. وتطرق الباحث خلال تلك الدراسة للعلاقة بين كل من التواصل والتحاجج وعلاقتهما بالتمكن من إثبات صحة الدعوى، والعلاقة بين منهجية الإثبات ومنهجية دحض أو هدم حجة الخصم. وبالتالى تحقيق التأثير الإقناعي من خلال طريقة ترتيب الحجج وعرضها. وأكدت الدراسة على استئثار المجال السياسي وتداعياته بموضوع التناظر والجدل بين المسلمين في قضية ترسيم الخلافة. وذلك باعتبارها مبعثاً لانطلاق التناظر والتحاجج بين المسلمين بعد مرحلة التسليم والتصديق بكل ما جاء به النبي عليه الصلاة والسلام.

ومن أهم ما توصلت إليه الدراسة أن الرسائل التي قام الباحث بتحليلها تعد رسائل مؤسسة للجدل النظري في الإسلام، كما أكدت على أن أهمية الرسائل التي قام بتحليلها، تكمن في مساهمتها في بناء توجه الفكر الإسلامي على تحميل الإنسان مسئولية أفعاله.

ومن الدراسات التي تواصلت معها الباحثة فكرياً دراسة ***(بناصر البعزائي 2013)***[15]. التي أكدت على أهمية تطوير السياق في إطار تطور نظم التواصل والتداول الحواري تهذيباً وتمكيناً حتى ترتقي مستويات التواصل بفضل بناء وترتيب الحجج والأفكار في التواصل والبناء الدلالى للمعارف. وتمثل التساؤل الرئيسي لتلك الدراسة في كيفية تطور الأحكام المسبقة نحو معرفة صائبة بدون نقد صارم، وما هى الآلية أو الآليات التي تمكن من إنشاء المعارف ؟ وهل للعلم آليات خاصة به، متميزة تماماً عن آليات المناظرات الفلسفية والجدل الدينى والمناظرات الفقهية ؟ وتوصلت إلى أن التعارف مستويات من حيث تكوينها المفهومي ومن حيث بناؤها الاستدلالى. وذلك باعتبار الاستنتاج مثالاً للبرهان وأن المنطق يعصم التعقل من الوقوع في الخطأ من خلال استنتاج المعلومات استدلالياً. كما أشار إلى أن الاستدلال الصحيح هو الذي يكون فيه الارتباط بين المقدمات والنتائج متسماً بسمة الضرورة، ولا يمكن أن تكون النتيجة كاذبة إذا كانت المقدمات صادقة والاستدلال صحيحاً. وأشارت أيضاً إلى أن توظيف اللغة للإفصاح عما يعد من رسائل هو من صميم الفاعلية التعقلية.

وجاءت دراسة ***"Selby, Jennifer A., Korteweg, Anna, 2012"***[16]. لتركيز على التداعيات القانونية للشريعة الإسلامية في سياق التغير السريع للديمقراطيات الليبرالية الغربية من خلال ***منهج تحليل المناظرات*** التى ناقشت الشريعة الإسلامية وعلاقتها بالقضايا الجدلية المرتبطة بالعلاقة بين الإسلام والسياسة، وكذلك قضايا النوع وتسوية المنازعات في قانون الأسرة، وتأويل العلمانية. ومناقشة تلك القضايا بين مجموعات متنوعة من وجهات النظر المنهجية تجاه هذه القضايا. وأثبتت تلك الدراسة أهمية المناظرات في إلقاء الضوء على القضايا الجدلية التي ينتابها نوع من التعقيدات الفكرية والمجتمعية.

ومن الدراسات التجريبية ذات الصلة دراسة (A. Saito, & K. Fujinami 2011)[17]. التي اختبرت فعالية المناظرات الرسمية باعتبارها أداة تعليمية ضمن استراتيجيات التعلم النشط في برامج التعليم والتعلم في مرحلة الدراسات العليا. ومن خلال الاختبارات القبلية والبعدية لجمهور المشاركين عينة الدراسة، وأشارت أهم نتائجها، ارتباطاً بالدراسة الحالية – إلى أهمية المناظرات في تنشيط التفكير النقدي لدى الجمهور وقت النقاش، كما أكدت على دور الأدلة الواقعية والوثائق العلمية، التى قدمها كلا الفريقين المؤيد والمعارض في دعم حجته. بالإضافة إلى اعتراف الغالبية العظمى من جمهور المشاركين بأهمية المناظرات الرسمية في دعم البرنامج التعليمي للدراسات العليا كأداة تعليمية فعالة.

وأكد على ذلك ما توصلت إليه دراسة ***"Harvey-Smith, Neill, 2011"***[18]. من دور الدليل العملى والمصداقية في أسلوب المناظرات في البرلمان البريطاني خلال تحليل الكتيبات والأدلة والمسابقات البرلمانية، وعلاقة تلك المناظرات بمدى المعقولية، وعلاقتها بالقدرة على الإقناع.

وناقشت دراسة ***"Wellman, Christopher Heath, Cole, Phillip 2011"***[19]. دور المناظرة حول قضية أخلاقيات التهجير ومدى أحقية للدولة في استبعاد المهاجرين من خلال المنافسة بين رأيين أساسيين، يؤكد أحدهما "Wellman" على أن الدولة لها سلطة تقديرية مشروعة واسعة لاستبعاد المهاجرين المحتملين، مستخدماً مسارات الإقناع القانونية والتنظيمية لأخلاقيات الهجرة. باعتبار أن فكرة الحدود المفتوحة هى أقل راديكالية مما يبدو عليه عندما ننظر كيف أن العديد من الحدود الإقليمية المعاصرة تستدعى الحق المعنوى والسياسي في الاستبعاد وذلك في ضوء الفلسفة القانونية.

بينما أكد الرأى الآخر –"Cole" على عكس ذلك – من منطلق أن الالتزام بالمساواة الأخلاقية حق لجميع البشر مستنداً إلى الحجج والاستمالات المرتبطة بالجوانب العاطفية والإنسانية والأخلاقية. وأهمية الحدود المفتوحة بين الدول من أجل تحقيق حياة كريمة ومستوى من الرفاهية للبشر، وأنه من غير المقبول أخلاقياً من الدول القوية ممارسة هذه السلطة لاستغلال الآخرين خلال الفترة الاستعمارية. وأكدت نتائج هذه الدراسة على أهمية الدمج بين المداخل المنطقية والعاطفية وأن الاسهاب في توظيف المداخل العاطفية يفقد الرسالة قدرتها على التأثير.

وناقشت دراسة ***"Arnscheidt, J., E.M. Meijers Instituut 2009"***[20]. فعالية مناظرات حول قضية حماية الطبيعة في إندونيسيا من خلال تحليل الخطاب بين التاريخ والحاضر، بين السياسة والقانون، بين الاستمرارية والتغيير، بين التمكين والتقييد.

واعتمدت تلك الدراسة على تحليل الجهات الفاعلة وتحليل القصص والحجج واستراتيجيات الخطابات المهيمنة من قبل سلطات الحكومة المركزية في الإقناع بأهمية الحفاظ على الطبيعة في إندونيسيا ومناقشة تطوير نظام المعارف التقليدية والتغيير في نهج الشعب الإندونيسي. وأشارت نتائج تلك الدراسة إلى أنه لم يكن هناك إجماع لدى تلك السلطات المركزية حول معنى موحداً أو واضحاً لهذه المفاهيم وأن معظم ممثلى الحكومة يميلون إلى تفسيرها بطريقة مشابهة جداً طبقاً لحالة النص.

ثانيا: محور خاص بالمحاججة والإقناع:-

جاءت دراسة ***"Dubov A., 2015"***[21]. لتؤكد على دور الأخلاق في تحقيق التواصل الإقناعى في الخطاب الاتصالى الذى يهتم بالتواصل النقدي للخطاب الموجه من مقدم الخدمة العلاجية إلى المرضى، واستعرضت هذه الدراسة أخلاقيات الخطاب في الرعاية الحرجة للمرضي. وأكدت على أن استثارة عواطف المرضى استمالة غير شرعية أو أخلاقية. كما فشلت في توظيف الاستمالات والنداءات العقلانية، سواء كانت الاتصالات مقنعة أو غير مقنعة، وركزت على الرسائل المشحونة عاطفياً في العلاقة بين المريض ومقدمة الخدمة.

وأشارت تلك الدراسة – في المجمل – ارتباطاً بالدراسة التي نحن بصددها إلى أن الإقناع الأخلاقى يعد بمثابة أداة إيجابية في التواصل الطبي، كما أوصت بأهمية الابتعاد عن أساليب التلاعب والتحيز والإكراه والخداع الإقناعى باعتبارها عوائق تعوق عمليات الاتصال الإقناعى.

وناقشت دراسة ***"A. Akosi, Csilla, 2014"***[22]. منهجية أسس الإثبات والتدليل في الجدال اللغوى، والإطار المنهجي لأنواع المعلومات والبيانات الرئيسية والفرعية كدليل داعم أو هادم لصالح أو ضد افتراضات جدلية معينة. كما ناقشت كيفية تطبيق هذا الإطار لممارسة البحوث اليومية ودراسات الحالة من خلال دراسة العمل اللغوى.

ودور ذلك في زيادة فعالية التناظر اللغوي من خلال دراسة الوجوه العلمية المتنوعة في بناء الجملة، ودلالاتها اللغوية، وكيفية موائمة هذه الدلالات مع الفكرة أو الراى أو تضاربها معه. بالإضافة إلى دراسة مدى معقولية الحجج والبيانات والأدلة في النظريات اللغوية. ***فمثلاً: الأدلة التى تتسم بالمنطقية والاعتدال والعقلانية والحساسية للثوابت، والأدلة الملموسة التي تتصف بالرشد أكثر قابلية للإقناع من غيرها من الأدلة غير الملموسة.*** كما أكدت على أهمية توظيف الأدلة الصادقة الواقعية القابلة للتطبيق والتحقق. ***ومن الكلمات الدالة على هذه الحجج*** مثلاً "معقول – عملى – موثوق – ملائم / مناسب – ممكن – محتمل – مستطاع – منطقي – مفهوم – جلى – واضح – شامل... إلخ" من الكلمات الدالة على المساهمة في بناء أطر فكرية محددة تسير في نفق الفكرة موضوع الجدل.

كما أكدت على العلاقة بين نظرية المحاججة أو الجدل الحجاجى وبين نظرية الاستعارة المفاهيمية، ونظرية التحقيقات المعروضة والنظرية المعجمية الإنشائية، إلا أن هذه النظريات ترتبط بالأكثر بالتناوبات النحوية في سياق أوسع بكثير في دراسة القضية ودراسة الخصائص المختلفة للحجج والدلالات اللغوية الواردة بهدف الإقناع بالقضية.

وأشارت دراسة ***"Coelho, Helder, Lopes, Fernando, 2014"***[23]. للعلاقة بين دور التفاوض كنموذج من نماذج التأثير في صناعة ودعم اتخاذ القرار، وبين نظرية المحاججة من خلال أهمية مهارات الحوار الجدلي في الوصول إلى اتفاقات مقيدة لطرفي المفاوضات في إطار نظرية الحجاج. وذلك من خلال توظيف مهارات كلاهما في سرد ما لديه من حجج معرفية وعملية بهدف قبول الفكرة وإنجاح عمليات التفاوض. وأوصت الدراسة بأهمية الاستفادة من التطورات المنهجية في مجال نظرية الحجاج في خدمة عمليات التفاوض القائمة على الحجج ودعم اتخاذ القرار من منظور متعدد التخصصات، استناداً إلى الإقرار بأن الحجج العملية لا يمكن أن تهاجم الحجج المعرفية، بل من الضرورى تحقيق التكامل بينهما.

بينما تناولت دراسة **"Zarefsky, David, 2014"[24]**. تحليل عشرين دراسة من الدراسات التاريخية والمعاصرة حول الجدل السياسي في الولايات المتحدة بين عامي 1979 و 2014. من خلال تحليل David Zarefsky لمجموعة مقالات تناولت الجدل السياسى والخلافات التى امتدت على مدى قرون. والجهود المبذولة لحل الصراع والتصديق على دستور الولايات المتحدة لرئاسة باراك أوباما.

وتم تقسيم هذه الدراسات في أربعة محاور، دارت جميعها في فلك دور الإقناع كنظام خطابي إيجابي، هى: الخطاب السياسي الأمريكي في وقت مبكر والجدل السياسى والجدل حول السياسة الأمريكية الخارجية والحجج السياسية العامة في الخطاب السياسي، باعتباره سياق جدلى في مخاطبة الجمهور الأمريكى من قبل الولايات المتحدة في تلك الفترة.

وتناولت تلك الدراسة تحليل أساليب النقد البلاغي وتحليل الحجج وتقييمها وتحليل السياق من منظور نقدى. كما اعتمدت تلك النصوص – في معظمها – على الحجج التى وظفت مسارات الإقناع القانونية والسوابق التاريخية والحجج العقلانية السببية والحجج الاستنباطية والاستدلالية والارتباطية في الجدل العلمى.

ومن الدراسات التى تواصلت معها الباحثة وساهمت في البناء التحليلي للبحث الذى نحن بصدده، دراسة ***"Andrews Marc, Rickert, Leeuwen, van, 2013"***[25]. التى قدمت 33 تقنية من تقنيات التأثير النفسى للرسائل البصرية في الدعاية والإعلان من خلال ما يطلق عليه الإقناع الخفى ودوره في إقناع الناس بالشراء والتعلم والعمل خلال حياتنا اليومية. كما أكدت على أن قوة الرسائل الإعلانية

والدعائية تكمن في قدرتها على التأثير على السلوكيات والخيارات، وهو ما يطلق عليه ما بعد القدرة على الإقناع. ويبدأ تأثير توظيف هذه التقنيات الإقناعية بداية من "لفت الانتباه واستدعاء الاهتمام وخلق الرغبة والتأثير والوعى والتذكر والاستجابة والتأثير وحتى اتخاذ القرار والسلوك".

وسواءً كانت تلك المهارات تتعلق بتوظيف الرسائل الإقناعية عبر إشارات بصرية غنية أو عبر تقديم معلومات إضافية أو التصميمات الجذابة أو من الملاحقة والإلحاح والتكرار أو كل ما يسهم في الوصول لخلق وفهم الصور المرئية الدافعة للسلوك المرغوب. وأكحدت تلك الدراسة على أن أهم هذه التقنيات الإقناعية تبدأ بالثقة بالنفس باعتبارها الحاسمة، مع التزام البساطة والوضوح والمصداقية، وقوة السرد وعلاقة وارتباط هذا الشرد بالفكرة ارتباطاً مباشراً، مع التركيز على ترتيب الحجج الإقناعية.

كما أشارت الدراسة إلى أهمية الاختصار في الرسالة الإقناعية وعدم التسرع في مهاجمة الخصم وعدم تحويل النقاش إلى شجار وجدل، وتحويل الجدال من المنافسة إلى التعاون في إطار استدراج الخصم نحو الفكرة المستهدف الإقناع بها. وأكدت التقنيات على أهمية طرح أسئلة مفتوحة بهدف هدم حجة الخصم والبدء من جديد بالنسبة له، وربط هذه الأسباب الهادمة لحجة الخصم بأهمية تبنى الفكرة التي يتم الإقناع بها من قبل الطرف الآخر. بالإضافة إلى أهمية توظيف أساليب التكرار والإصرار، وتفنيد حجة الخصم والتركيز على المعلومات الواقعية والحقيقية والاستعانة بنتائج البحوث والدراسات والرسوم البيانية والإحصاءات الرسمية. مع أهمية دراسة الجمهور المعنى إقناعه بالفكرة (احتياجاته – قيمه)، ثم تحقيق التوافق بين قيم القائم بالإقناع وبين قيمهم، من خلال تطبيق قاعدة البرهان الاجتماعي، ومشاركة هذا الجمهور مشاعره وقيمه واحتياجاته، واهتماماته، ثم ممارسة استراتيجيات التحفيز العقلى، وتوظيف قوانين التبادل، والتفاوض، والتنازل في الوقت المناسب.

وأكدت هذه الدراسة على أهمية الإلتزام بقانون ثلاثية أرسطو (الأخلاق – الحماس لما تطرح – حسن توظيف كل من المنطق والمشاعر في الوصول بالرسالة للجمهور المعنى) ومحاولة إثبات أن طريقك هو الأفضل، من خلال إتقان مبدأ التحايل والاستدراج.

بينما ركزت دراسة "***Parker, Steve, 2009***"[26]. على أهمية الأداء الصوتى في المحاججة الصوتية، ودوره الفاعل في تحريك الجمهور كقوة إقناعية مع أو ضد طرف معين. وذلك من خلال تحليل مجموعة من الوثائق الأصلية التى تركز على الحجج الصوتية، والمنهجية المستخدمة في اكتشاف الأسس النظرية الفونولوجية

للتأثير الإقناعي حول التكامل بين الدليل والدافع في سياق المجادلة بين من هم في صالح أو ضد تحليلات رسمية محددة.

واستعرضت دراسة ***"Mortensen, Kurt W. 2008"***[27]. الذكاءات العشر لتحقيق التواصل الإقناعي وتحقيق الأهداف الإقناعية المرجوة، حيث أشارت إلى السمات الأساسية والسلوكيات الطبيعة اللازمة لغرث القدرات التأثيرية، التي تمكن القائم بالاتصال من التواصل الإقناعي، وأكدت النتائج على أهمية تقييم الجمهور المستهدف من عمليات التواصل الإقناعي، وتحديد مصادر القوة ونقاط الضعف المتعلقة بهذا الجمهور، ثم البدء بها في السير على طريق النجاح وبلوغ الهدف الإقناعي. كما أشارت إلى أن أهم السمات التي يجب أن يحرص عليها القائم بالإقناع قراءة الناس بسرعة لخلق الثقة الفورية وتعزيز العلاقات الشخصية وتحفيز الآخرين والقدرة على التفاوض.

بالإضافة إلى أهمية إتقان اللغة الحسية والجسدية أو ما يطلق عليه مهارات التواصل غير اللفظي، التي تعد بالدرجة الأعلى هى الحاسمة في نجاح التواصل الإقناعي، باعتبارها أهم آليات التحكم في التعبيرات والاستجابات العاطفية الحقيقية من عقلنا الباطن، حيث تشكل حوالى 95% من مجموع العمليات الإقناعية. وتتعامل مع اللاوعى، بهدف سماع الكلمة السحرية "نعم" والفوز على العملاء من خلال الحصول على اتخاذ إجراءات فورية مرغوبة.

كما أشارت إلى أن التأثير عهلى الآخرين يبدأ باستعراض وجهات نظرهم، التفاعلات وجهاً لوجه بصرياً وصوتياً، بالإضافة إلى أهمية الاهتمام بالمظهر ودوره في خلق الانطباع وتحقيق الجاذبية والمصداقية. كما اعتبرت تلك الدراسة أن معظم اتصالاتنا غير شفهية، وأن التواصل غير اللفظي يثبت أن الأعمال أعلى صوتاً من الكلمات. كما أشارت إلى أهمية إتقان توظيف إثبات التكرار والإلحاح، كوسيلة لتعزيز القدرة على الإقناع.

بينما تطرقت دراسة ***"Walton, Douglas N. Dialog 2007"***[28]. إلى نظرية الجدال النقدي أو الحوار الحرج، الذي يستدعى تضمين هيكل منظم من الحجج والأدلة والبراهين، باعتبارها البنية الأساسية الكامنة، ليس فقط لنظرية الحجاج ولكن لنظرية الاتصال بصفة عامة، وافترضت تلك تلك الدراسة أن نظرية الحجاج تقوم على المناقشة المهمة، التي هى محور الجدال، كما يستند محور النظرية على فكرة أساسية مؤداها خلق نوع من الإقناع إن لم يكن نوع من الإجماع. وذلك استناداً إلى بنائية الحجج، بحيث تكون هذه الحجج بناءً على الواقع، والحقيقة، والعلم، والمعرفة، والفهم، والدراية، والتمييز، والتحديد، والتوضيح، والإدراك، والاستيعاب. وكل ما من شأنه الترتيب البنائى للحجج والأدلة والبراهين الداعمة لخلق نوع من القناعة والوعى

والاتجاه الذي يميز الغث من السمين ويقدر الحسن من السيئ فيما يرتبط بالفكرة أو القضية المطروحة في الحوار النقدي أو الحوار الجدلى.

وفي دراسة أخرى تناولت نظرية الحجاج وعلاقتها بالخطاب البلاغي ودوره في التأثير على القبول والموافقة والإقرار بالفكرة موضوع الجدل. وشخصت تلك الدراسة نظرية الحجاج في ثلاث قضايا، تمثلت في كل من: طبيعة الحجج والمعايير المناسبة للموافقة المبررة وأهمية نظرية الحجاج في التطبيق العملى الاجتماعي. وأكدت هذه الدراسة على أهمية السمات البلاغية للحجج الجمالية والرمزية، العقلانية والشكلية. ودورها في رسم تصورات مختلفة عن المجال العام للفكرة المطروحة بما يوفر للمتلقى استكشاف رؤية ثاقبة من خلال الحجج الواردة في الحوار الجدلى كشكل من أشكال الخطاب البلاغي المؤثر[29].

وركزت دراسة ***"Tindale, Christopher W. 2004"***[30]. على الخطاب الحجاجى بين النظرية والممارسة التطبيقية، حيث ركزت الدراسة – في المقام الأول – على أهمية الأساليب المنطقية، مع ضرورة الاهتمام بالحد الأدنى من أوجه النظر البلاغية في الحجة. كما ركزت على كيفية التكامل بين اعتماد الحجج المنطقية والعملية والعاطفية على السمات البلاغية. وتطرقت أيضاً لأهمية دور الحجج البنائية والتواصلية في فهم واستيعاب الفكرة مضمون الحجج، والتأثر بها بشكل أفضل من فهمه واستيعابه من خلال معالمه البلاغية. كما تناولت فكرة الحقيقة والمصداقية في المحاججة ودورها المؤثر لتبني مفهوم القبول؛ مما منح تلك النظريات الحجاجية، التي تحكمها معايير الحقيقة ومعايير الأخلاق والجدلية هذه الأهمية في عمليات التواصل الإقناعي وتقييم مضمون الحوار الجدلي.

<u>ثالثا: حدود الاستفادة من الدراسات السابقة والتعليق عليها:-</u>

تناولت الدراسات السابقة الأسلوب الكيفي في أغلبها دون الاعتماد على التكامل بين الإحصاء الكمى والكيفي، الذي تبرز أهميته في رصد العديد من المؤشرات والنتائج وجمع عدد نادر بين الأسلوبين الكمى والكيفي. وجاءت أغلب الدراسات التي تطرقت إلى فن المناظرة جاءت في تخصصات إما سياسية أو دينية أو مرتبطة باللغويات. ولم يهتم تخصص الإعلام بهذا العلم والفن بالرغم من تبعيته الرئيسة لعلم وفن ومهارة الإقناع، التي تعد الحجر الأساس لكافة علوم وفنون الإعلام والاتصال. كما تناولت الدراسات التي تعرضت لفن المناظرة للدمج بين نظريات لا ترتبط بالنماذج الاتصالية، بل تعرضت لمعالجة هذه الدراسات في سياق نظريات المحاججة، في ضوء العديد من المفاهيم الجديدة إلى حد ما على مجال الإعلام، مثل المحاججة، البرهان، الدليل، ودعم الحجة ودحض الحجة، ومسارات البرهنة. وذلك بالرغم من أن كل هذه المفاهيم ذات صلة أساسية بالإطار المفاهيمى للإقناع.

وتمثلت حدود الاستفادة من الدراسات السابقة فيما يلى:

1- بناء الإطار المنهجي للبحث
2- صياغة مشكلة الدراسة
3- تحديد المفاهيم الخاصة بالدراسة
4- بناء استمارة التحليل والدليل الكيفي.
5- تفسير ما توصل إليه البحث من نتائج.

رابعاً: مشكلة الدراسة:

شهدت الساحة الإعلامية زخماً برامجياً يحمل في طياته توظيف ***فن المناظرة*** لعرض الرأى والرأى الآخر في معالجة العديد من القضايا الجدلية في شتى المجالات، خاصة في برامج المناظرات التليفزيونية. والتى تم معالجتها على أيدِ العديد من الشخصيات، في تفاعل متبادل بين حقلي الدين والسياسة. حتى راج وهاج فن المناظرة على نحو منقطع النظير في الفترات ما بعد ثورات الخامس والعشرين من يناير عام 2011، والثلاثين من يونيو عام 2012. وخاصة في ظل تصاعد العديد من المفاهيم والتيارات الدينية والاجتماعية المتعددة والمتشعبة في سائر الأديان.

مما ساهم في رواج فن ***المناظرة*** وتداعياتها من رواج حجج واستراتيجيات الإقناع، التي تم توظيفها، ربما بهدف توعية واستثارة التفكير النقدى لدى الرأى العام، بهدف توجيهه وجهة معينة لصالح الطرف الفائز في الإقناع بوجهة نظره حول القضية موضوع التناظر. وربما بهدف بلبلة الرأى العام وتحقيق نسبة مشاهدة عالية وجلب الإعلانات ومصادر تمويل للقناة. وحيث تعد برامج المناظرات من البرامج التي تتسم بنوع من الجرأة في المعالجة التليفزيونية في تلك الفترة من خلال طرح قضايا شائكة، لم يعتادها المشاهد المصرى، مما يجعلها ربما تحظى بنسبة مشاهدة عالية، بالإضافة لما لها من قدرات أساسية في جذب الجمهور، وما تتسم به هذه النوعية من البرامج من المتعة والتسلية، ربما تضمن التعرض العمدى والانغماس الإعلامي، وبالتالي تزداد احتماليات التأثير. كما أنها من أهم استراتيجيات التعلم للأفكار والمعلومات الجديدة، لما لها من دور في النقاش المثير والمنظم حول القضايا الجدلية(31).

كما تدعم هذه النوعية من القوالب البرامجية ثقافة الرأى والرأى الآخر في معالجة القضايا الجدلية، مما يضفي نوعاً من أهمية دراسة فنون واستراتيجيات التأثير المختلفة، وعلى رأسها فن الإناع. خاصة في حال ارتفاع سقف الحرية في اللامعقول للمعالجات الإعلامية للقضايا الجدلية بعد ثورات الربيع العربي، سواءً كانت هذه الحرية مسئولة أو حرية غير مسئولة، مما انعكس بشكل مباشر على المجال السياسي والاجتماعى والدينى وتداعياتها في برامج المناظرات وما استأثرت به تلك النوعية

مـن البـرامج مـن قضـايا التنـاظر والجـدل بـين المسـلمين فـى تلـك الفتـرة، بـل وبـين المسيحيين وأهل الكتاب.

ولما أكدت الدراسات السابقة في سياق العلاقة بين المناظرة والجدل والحجاج والإقناع على هيمنة الألفاظ المرتبطة بالحجة والبرهان، والإقناع، والقياس، واللزوم، والاعتراض، والتبيين والاعتقاد، والاستحالة والشك، والتدبر، والنظر، والاعتبار، وغيرها من المفاهيم ذات الصلة بالإقناع والاستمالة(32).

وفـي ضـوء ملاحظـات الباحثـة حـول استضـافة بعـض حلقـات برنـامج "أجـرأ الكلام" لبعض الشخصيات، التي قد تسيئ لصورة الإسلام والمسلمين. تحت العديد من العناوين الوظيفية ذات العلاقة بالمؤسسات الدينية والحركات أو التيارات الإسلامية، مثـل الأزهـر الشـريف، والسُّـنة والشـيعة، والأخـوان أو السـلفيين. ومـا تبـع ذلـك مـن الإفراط في حرية التعبير عن الرأى تحت تعميمات الحلال والحرام، والإيمان والكفر.

وفـي سياق تعدد وتنـوع مجـالات التفكير وحريـة العقيـدة والإفراط فـي إتاحـة منـابر الرأى والحـوار التـي تـزداد يومـاً بعد يوم دون رادع فـي أسـاليب الحـوار. وفـي إطار ما ينتاب هذه الأساليب الحوارية من الافتقار في أحيان كثيرة إلى الأخلاقيات في مناقشـة العديـد مـن القضـايا. ***يتمثـل المشـكل البحثـى – علـى هـذا النحـو – فـي رصـد وتحليل*** القضـايا والموضـوعات التـي تناولتهـا المنـاظرات التليفزيونيـة محـل الدراسـة، بالإضافة إلـى رصـد السياق الدلالى لهذه الموضـوعات من قبل أطـراف المنـاظرات. والحجـج التـى اسـتخدمها طرفـي المنـاظرة ومـدى موضـوعيتها ومعقوليتهـا أو فوضويتها، واتساقها أو تناقضـها. بالإضـافة إلـى دراسـة مدى التزام طرفـي المنـاظرة بالمنهجيـة مقابـل النزعـة المتعصـبة، ومـدى موضـوعية الـدعاوى والضـمانات داخـل المناظرات، بهدف الإقناع برأى أو فكر معين.

بالإضافة إلى التعرف على آليات توظيف استراتيجيات الإقناع فـي المنـاظرات التليفزيونيـة – عبـر برنـامج أجـرأ الكـلام – ومـدى تقـديم طرفـي المنـاظرة للأسـاليب والأدلـة والحجـج المقنعـة فـي إطـار اسـتراتيجيات الإقنـاع المسـتخدمة مـن قبـل طرفـي المناظرة بهدف السيطرة على الإقنـاع بوجهـة نظـر محـددة تجـاه القضـايا التـى قـد تثيـر الفكـر الـدينى والاجتمـاعى والثقـافي والسياسـي فـي تلـك الفتـرة، والتـي قـدمتها تلـك المناظرات بين طرفي المناظرة.

وذلـك فـي ضـوء تحليـل المنهجيـة الحواريـة لأطـراف المنـاظرة، مـدى الإتسـاق العام بين مضمون المفاهيم والأفكار التى تناولها المتناظرون. وأساليب تفنيد كل منهمـا للأساليب الإقناعية المقدمة من الطـرف الآخـر. وتحليـل اسـتراتيجياتهم التأثيريـة حيـال هذه القضايا الجدلية المختلفة، التـى تناولتهـا حلقـات برنـامج "أجـرأ الكـلام"، الـذى تبثـه قناة "القاهرة والناس". في فترات الدراسة لكل من الإسلاميين، والمتأسلمين.

خامساً: أهمية الدراسة:

1- بالرغم من أن الإقناع يعتبر أساس التأثير الاتصالي والإعلامي، إلا أن الدراسات الإعلامية التي تناولت البحث في هذا المجال ينتابها ندرة ملحوظة. كما أن هذه الدراسة تعتبر الأولى في مجال دراسة برامج المناظرات في إطار نظرية المحاججة أو استراتيجيات الإقناع.

2- أهمية دور هذه النوعية من القوالب الفنية البرامجية في بناء صورة الواقع الاجتماعى على المدى البعيد، فما كان في الماضى من غير المعقول أصبح الآن من الأمور العادية بفضل مثل هذه النوعية من البرامج. وهو ما يستدعى أهمية تقييم وتحليل مستوى أخلاقيات الحوار، وأدبيات التناظر في إعداد وتقديم برامج المناظرات التليفزيونية، وما تتناوله من قضايا وموضوعات.

3- التدافع الفكرى والمذهبي في تلك الفترة، وسواءً كانت تتعلق بالصراع بين المصالح والخلاف حول السلطة، أو الصراع بين الاتجاهات المذهبية والدينية، مما يعطى أهمية للدراسة، خاصة في ظل نظرية المحاججة باعتبارها القاسم المشترك بين تلك الثقافات كأداة منهجية لها قواعدها وأدبياتها وحدودها اللغوية والأخلاقية، التى لا يمكن الاستغناء عنها في الحوار واتناظر، والتأثير، والإقناع.

سادساً: المفاهيم البنائية للدراسة:

1- **الإقناع:** يعبر مفهوم ***الإقناع*** عن مجموعة الحجج التي يستعين بها المحاجج للتدليل على صدق دعواه(33). كما عرفه (هارى ميلز) بأنه(34) "***عملية تغيير أو تعزيز المواقف أو المعتقدات أو السلوك***، وعرفه بأنه "***محاولة تطويع آراء الآخرين واستدراجهم نحو المواقف التي يرجوها القائم بالإقناع من خلال مساعدة الآخرين فيما يريد فعله***".

2- **إستراتيجيات الإقناع**(35): يعبر ***مفهوم الإستراتيجية*** عن الإجراءات المنظمة التي يمكن من خلالها توظيف مهارات تحديد الأهخداف الأساسية بعيدة المدى وتحقيق تلك الأهداف باستخدام الوسائل والأساليب الإقناعية التي يمكن من خلالها تحقيق هذه الأهداف(36). كما تعبر عن خطوط توجيهية تشير إلى العوامل التى ينبغى وضعها في تفسيرات أكثر تفصيلاً داخل الرسالة الواحدة، واستخدام وسائل الإعلام والاتصال لتقديم رسائل مخططة عمداً لاستنباط فكر معين أو اتجاهات معينة من الرسالة من جانب الجماهير المستهدفة(37). وهكذا تعبر ***استراتيجيات الإقناع*** عن الأساليب المنظمة، الدائمة ذات الهدف الثابت، أو الآليات المتنوعة التي يتم الاعتماد عليها بهدف الإقناع بوجهة نظر معينة، وهى ليست مجرد خطة عرضية استوجبها ظرف معين فتزول بزواله، بل هى خطة ثابتة ومستمرة من منطلق استمرارية التوجه أو الفكر والهدف(38). ومن المفترض أن ***يتمثل جوهر***

الاستراتيجية في الإقناع بوجهة النظر الإيجابية التي تحمل أفكاراً إيجابية، في مقابل رفض وجهة النظر الأخرى ثقافة ووجوداً، بهدف إسقاط شرعيته من خلال الطعن في حجج الآخر، وتشويه دوافعه الإقناعية. كما أن إستراتيجية الإقناع هذه هى الوجه الآخر لما يسمى بإستراتيجية الرفض. ***واستراتيجيات الإقناع*** تعد بمثابة المفهوم الأكبر والأشمل ليعم كل من محركات الإقناع وأساليبه واستمالاته ومساراته، حيث يمكن للاستراتيجية توظيف أكثر من محرك وأكثر من استمالة وأكثر من أسلوب في تحقيق التواصل الإقناعي بفكرة ما.

3- **القضايا الجدلية:** القضايا التي يختلف حولها أهل الدين الواحد أو المذاهب المختلفة أو الأديان المختلفة، ألا وهى القضايا المجتمعية أياً ما كانت تلك القضايا سياسية أو اجتماعية أو اقتصادية أو دينية، المهم هنا استراتيجيات الإقناع المستخدمة في إدارة هذه القضايا بهدف تبنى اتجاه أو فكر معين حول هذه القضايا.

4- **المناظرة**[39]: جدال منظم حول موضوع أو قضية محل نزاع بين فريقين أو شخصين أحدهما مؤيد والآخر معارض. كما تعبر المناظرة عن مجهودات إقناعية، يتوقف نجاحها على نجاح الحجج الواردة في سياق كلام كلا الطرفين في المناظرة بصورة متكاملة، منهجية في مواجهة حجج الخصم أو هدمها من خلال توضيح نقاط الضعف الواردة في تلك الحجج وتأثيرها على إدراك الجمهور[40].

5- **برامج المناظرات التليفزيونية:** البرامج التى تتضمن فريقين يمارسان فن المناظرة عبر برنامج تليفزيونى، كلاهما ضد الآخر في الرأى نحو موضوع معين، مما يتطلب أن يكون لدى كل منهما سلسلة من مسارات الإقناع والحجج التي يمكنها تأييد هذا الرأى قيد النظر من قبل الرأى العام الإقناع الجمهور بحقيقة أو زيف فكرة ما. فهى برامج تقدم مسابقة بين الحجج المستخدمة لإثبات أو نفى تلك الفكرة التي تتضمنها حلقات البرنامج. ويكون دور الفريقين الممارسين للمناظرة هو عرض تفسير قضايا أو أفكار أو أحداث معينة وعلى أساسها يتم قبول الفكرة أو رفضها من قبل الجمهور[41]. وذلك طبقاً لقواعد وأساسيات وأدبيات المناظرة التى يوضحها مدير المناظرة في بداية الحلقة، وهو مقدم البرنامج.

6- **المحاججة**[42]: تعد الحجة اللبنة الأساسية للإقناع، كما تعبر عن مجموعة من ***المقولات*** المنظمة بطريقة تركز على العلاقات بين تلك الأفكار لإظهار أنه طالما أن هناك ترابطاً صحيحاً بين تلك المقولات وبعضها البعض، فإن بقية المقولات يجب أن يتم قبولها على أنها صحيحة.

وكما هو الحال في كثير من الكلمات المستخدمة في المناظرة فإن كلمة ***حجة*** لها معانٍ كثيرة، ***فالمناظرة في أوسع معانيها*** هى نوع من الجدال والمحاورة والمحاججة بين فريقين، وتعتبر فكرة الفريق حجة لأنها تدعم جانباً واحداً من القضية، إلا أن كلمة ***حجة*** عموماً لها معنى أكثر تحديداً بالنسبة للمتناظرين بمعنى النقطة المميزة الداعمة لموقف أحد الفريقين أو أحد الطرفين من القضية المطروحة[43].

7- **<u>الإسلاميون:</u>** الإسلاميون جماعات من البشر عقيدتهم الإسلام ورسولهم محمد (ص)، يتوزعون بين العديد من الدول الإسلامية أعضاء منظمة المؤتمر الإسلامي، بالإضافة إلى أقليات إسلامية ضخمة في دولة مثل الهند وغيرها من دول آسيا وأفريقيا وأوروبا وأمريكا الشمالية والجنوبية[44]. بينما تعنى كلمة المسلمين في الإعلام الغربي الجهل وسوء التقدير والتعصب والحمق والغباء، وهذه الأنماط تشجع الناس على الاعتقاد بأن المسلمين في أمريكا هم الإرهابيون في الشرق الأوسط[45].

وعلى هذا الأساس يعنى ***الإسلاميون*** كل من تناول القضايا محل الجدل، ومجال التحليل بنوع من الوسطية والاعتدال وعدم الإساءة للآخر وتناول إقناع الجمهور المستهدف دون المساس أو الطعن والتجريح في الآخر، وشهد لله بالوحدانية وآمن بالله وملائكته وكتبه ورسله وما أُنْزل عهلى رُسُلِهِ.

8- **<u>المتأسلمون:</u>** هناك من يرى أن ***المتأسلمين*** هم فرق تشكلت بوصفها منتسبة ظاهراً إلى الإسلام، أما في المضمون، فهدفها السياسة والحكم، ويتخذون من الإسلام شعاراً للوصول إلى أهدافهم. ويتخذون من هذا الشعار وسيلة للوصول إلى السلطة السياسية وتحقيق مصالحهم[46]. وهناك من ينظر إلى المتأسلمين على أنهم سياسيون بخلفية إسلامية، أو المسلمون الملتزمون الذين ينادون بتطبيق الشريعة[47]. وعليه تعنى الباحثة بمفهوم ***المتأسلمين*** كل من تناول القضايا محل الجدل، ومجال التحليل بنوع من التعصب والتطرف والمزايدة على الآخرين في الإسلام، والتصلب في الرأى والمساس بالآخر أياً ما كان هذا المساس باعتبارهم هم (فقط) من يُمثلون (الله) وحكمه على الأرض، وأنهم المدافعون عن الإسلام، وأن كل من اختلف معهم، وجادلهم، هو لا يختلف مع بشر يخطئون ويصيبون وإنما اختلف مع الله جل شأنه. ***وفي جميع الحالات تهدف الباحثة إلى تحليل المقولات بنوع من الموضوعية المطلقة دون تحيز وطبقاً للمعايير العلمية.***

<u>سابعاً: أهداف الدراسة وتساؤلاتها:</u>

تهدف الباحثة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الفرعية في سياق الهدف الرئيسي للدراسة، والذى يتمثل في التعرف على أهداف ومنهجية المعالجات البرامجية للقضايا التي تتضمنها المناظرات عينة البحث والتحليل. بالإضافة إلى

تحليل القضايا والموضوعات المثارة عبر المناظرات التليفزيونية المثارة عبر الحلقات عينة التحليل، والتى يقدمها برنامج أجرأ الكلام. بالإضافة إلى رصد مضامين المقولات الإقناعية التي تحتويها تلك القضايا والموضوعات المتضمنة داخل المناظرات عينة الدراسة. ودراسة أساليب معالجة ومحاججة طرفي المناظرة في دعم وجهات النظر المختلفة حيال تلك القضايا من قبل كل من الإسلاميين والمتأسلمين.

بينما تتمثل الأهداف الفرعية للدراسة في الإجابة على التساؤلات التالية:

1- ما السياق الدلالى للقضايا والموضوعات التي تطرقت إليها المناظرات التي يقدمها برنامج أجرأ الكلام خلال الحلقات عينة الدراسة ؟
2- ما مدى اتساق المعاني التي تتضمنها الحجج التي اعتمدها المتناظرين ؟
3- ما أهداف مضامين الرسائل الإقناعية التي تحتويها المناظرات عينة الدراسة ؟
4- ما مدى منهجية التأثير الاتصالي في بناء الحجج التي يقدمها أطراف المناظرات عينة الدراسة ؟
5- ما استراتيجيات الإقناع / التأثير التي يستخدمها طرفي المناظرات عينة الدراسة؟
6- ما الأدلة والمبررات التي يقدمها أطراف المناظرة لدعم حججهم ؟
7- ما الأساليب الإقناعية التي يعتمدها طرفي المناظرة لدعم حججهم ؟
8- ما الأساليب التي يستخدمها طرفي المناظرة في تفنيد حجج المعارضة ؟
9- ما مهارات الحوار الجدلي التي استخدمها طرفي المناظرة في الإقناع بوجهة نظرهم ؟
10- ما مدى نجاح أطراف التناظر لتحقيق فوائد وآداب المناظرة ؟

ثامناً: الإجراءات المنهجية للدراسة:

تعني الإجرائية إمكانية قياس الأهداف بطريقة كمية لتحويل الأهداف بصورة عامة إلى أهداف يمكن قياسها بطريقة يسهل ترجمتها إلى مجموعة مفردات تقوم الباحثة بالإجابة عليها، بحيث تكون هذه الأهداف قابلة للقياس(48). وتتضمن مناهج التحليل المنبثقة من العلوم اللغوية كل من: منهج التحليل المنطوق، ومنهج تحليل القوى الفاعلة، ***ومنهج تحليل حقول الدلالة والمفاهيم***، لذا اعتمدت الباحثة على ***تحليل حقول الدلالة والتحليل اللغوي الوثائقي.*** وذلك بالبحث في الكلمات المفتاحية، التي تشكل المستويات الدلالية في النص ومدى تكرار هذه الكلمات، ***وتحديد الفكرة الرئيسية*** التي تشكل هيكل القضية، ***وما نتج عنها من عبارات وكلمات جديدة زادتها وضوحاً***. وذلك لإعطاء صورة واضحة عن الشبكة المفهومية والعلاقات المنطقية والدلالية في الحوار.

وذلك من خلال ***جداول توضح القضايا الرئيسية،*** الأفكار الفرعية، التي تندرج تحت كل فكرة أساسية من وجهة نظر طرفي المناظرة. ثم الأمثلة التوضيحية التي يلجأ إليها القائم بالتناظر أو بالحجاج من أجل إيضاح فكرته وتدعيمها والبرهنة عليها، ثم الكلمات والعبارات الدالة على العلاقات المنطقية بين تلك البراهين(49).

واعتمدت الباحثة في هذا السياق على ***منهج المسح*** من خلال توظيف أسلوب ***تحليل المحتوى الوصفي التحليلي كمياً وكيفياً.*** ذلك من خلال مسح عينة من حلقات برنامج المناظرات التليفزيونية "أجرأ الكلام"، التي بلغت ***سبع وثلاثون حلقة*** كما اعتمدت على ***المنهج المقارن،*** للوقوف على أوجه الشبه والاختلاف بين أهداف المتناظرين من معالجة ذات القضايا المتضمنة داخل المناظرات محل البحث. ومدى إعلان أهداف هؤلاء المتناظرين من الترويج لتلك الأفكار والآراء، والمقارنة بين مدى منهجية طرفي التناظر في عرض أساليب واستراتيجيات المحاججة والإقناع بوجهات نظرهم. وفيما يلى تحديداً وافياً لنوع الدراسة ومجتمعها وعينتها وأدوات جمع المعلومات.

1- ***نوع الدراسة:*** توفر ***البحوث الكيفية*** العديد من الوسائل التي يمكن لها التعرف على كيفية تعامل الأفراد مع عالمهم، كما تهدف إلى التوصل لتفسير محدد في موقف معين، وتمكن الباحث من فهم الاستجابة بشكل أكبر مما لو تم استخدام البحوث الكمية. بينما تهدف ***البحوث الكمية*** إلى اختبار النظرية بهدف دعمها أو رفضها نهائياً، بينما البحوث الكيفية تأتي بالنظرية من البيانات نفسها كجزء من العملية البحثية، أو أن النظرية تكون بمثابة نتيجة تظهر من خلال جمع البيانات، بالإضافة إلى المساعدة على تطوير الدراسة الكمية[50]. ***والتحليل الكيفي كذلك يهتم بعمق دراسة السياق الذي يقدم فيه الحوار*** سواءً كان اجتماعياً مثل نوع العلاقة بين المتحدثين، أو كان سياسياً مثل نوع العلاقة بين السلطة ومنتج الحوار[51]. وهكذا أشار "سمير حسين" إلى ***أهمية التحليل الكمي كمقدمة وأساس للتحليل الكيفي***، كما أشار إلى العلاقة الدائرية والتكاملية بينهما ما ***يجعل الدراسة الكمية الكيفية أكثر ثراءً***، باعتبار كلاهما ضرورة للآخر.

كما أن التحليل الكيفي دون الاستعانة بالضبط الرياضي لا يؤدي لتحليل منهجي دقيق، بالإضافة إلى دور الكم الذي يؤدي إلى التنبؤ الكيفي، ودور الكيف في إنارة الطريق لمعرفة مغزى الكم، وهو ما يؤدي إلى التكامل بين الأسلوبين[52].

2- ***مجتمع الدراسة:*** تم إجراء هذه الدراسة على برامج المناظرات التليفزيونية التي تبثها ***قناة القاهرة والناس،*** بالتطبيق على ***سبع وثلاثين حلقة*** من حلقات ***برنامج أجرأ الكلام،*** بهدف رصد القضايا والموضوعات التي تناقشها هذه النوعية من البرامج.

3- ***عينة الدراسة: اعتمدت الباحثة على عينة عمدية***[53] شملت عينة الدراسة 37 حلقة من برنامج "أجرأ الكلام" وذلك خلال الفترة من أواخر 2011-2015. وذلك اختياراً تحكمياً مقصوداً من وحدات المعاينة طبقاً لمعرفة الباحثة بمجتمع البحث، نتيجة للدراسة الاستكشافية وملاحظات الباحثة. بحيث تمثل هذه العينة العمدية المجتمع الأصلي للبحث والدراسة تمثيلاً صحيحاً إلى حد كبير.

واعتمدت الباحثة على نوعين من العينات:

1- ***عينة برامجية:*** تم التركيز على البرنامج الذى يأخذ الشكل المنهجي والعلمي – إلى حد كبير – في استخدام قالب المناظرات، وهو برنامج "أجرأ الكلام".

2- ***عينة حلقات:*** ركزت الباحثة على الحلقات التي تناولت الموضوعات والقضايا التي تثير الجدل والنقاش سواءً كان هذا الجدل دينياً أو ثقافياً، أو سياسياً، أو اجتماعياً. وسواءً كان هذا الجدل يشغل حيزاً محلياً أو إقليمياً أو دولياً. بحيث تدور المناظرات داخل هذه الحلقات بين الطرف الإسلامي المعتدل والطرف الإسلامي المتعصب طبقاً للمفاهيم الإجرائية للدراسة.

3- ***مبررات اختيار العينة***: تفسر الباحثةأبجديات استبعاد المناظرات في قنوات أخرى، باعتبارها تعتمد على نفس الضيوف، كما أنها غير كافية لعقد مقارنات باختلاف نوع القناة أو السياسة التحريرية لها أو نمط ملكيتها أو غير ذلك من نواح للمقارنة. وأكد على أهمية هذا الاستبعاد لهذه الحلقات هو افتقار بعض الإعلاميين للدراية بالفرق بين أساسيات الحوار وأساسيات المناظرة. والخلط بين أساسيات كل منهما دون الفصل بين الجدل والحوار. ولكن ربما يتفقون مع ممن يصنفون المناظرة طبقاً لأهدافها إلى مناظرات تنافسية ومناظرات تعاونية(54).

4- ***أدوات جمع المعلومات والبيانات اللازمة في الدراسة***:اعتمدت الباحثة على أداة ***الملاحظة*** كأداة رئيسية في توظيف مجموعة من الأدوات البحثية لجمع المعلومات اللازمة لتحقيق أهداف الدراسة الحالية وتتمثل هذه الأدوات في:-

<u>استمارة تحليل المضمون/ المحتوى الكمى ومرشد / دليل التحليل الكيفى:</u>

يستخدم تحليل المحتوى في تحليل المادة الإعلامية المطلوب دراستها للتعرف على ما تتضمنه من معلومات وبيانات واتجاهات وما تحاول أن تؤكده من انطباعات وتأثيرات إعلامية معينة(55). كما يستخدم في ***كشف الأساليب الدعائية والإقناعية وتحليل التلاعب بالألفاظ والرموز كوسيلة للتأثير المتعمد على الاتجاهات والسلوك إزاء قضايا خلافية قابلة للجدل أو تحديد اتجاهات الجماعات واهتماماتها والقيم والأنماط الثقافية وكشف مراكز الاهتمام السائدة لديها*** (56).

وتتبنى الباحثة ***الاتجاه الاستدلالى في تحليل المحتوى،*** الذي يتخطى مجرد وصف المحتوى إلى الخروج باستدلالات موضوعية منظمة للسمات الخاصة بالرسالة والمعانى المتضمنة في المحتوى عن طريق ***المقارنة الكمية المنهجية للمضمون الظاهر للرسالة، للحصول على استدلالات الكيفية*** (57).

لذا اعتمدت الباحثة على ***صحيفة تحليل المضمون الكمى، وكذلك مرشد التحليل الكيفي***، الذى يتضمن مجموعة من المحاور الأساسية، للاستفادة من مزايا التحليل الكمي والكيفي في تحليل الحلقات عينة الدراسة. وتتمثل تلك المحاور فيما يلى:

1- ***الأسلوب:*** ثم قياسه من خلال التعرف على احترام آراء أطراف المناظرة والضبط الانفعالى وحق المتناظرين في الرد واحترام الضيوف وعدم الترويج لفكر أو رأى على حساب الرأى الآخر من جهة مدير المناظرة وموضوعية عرض القضية. بالإضافة إلى مهارات الحوار الفعال ومهارات توظيف البلاغة في الأسلوب، وتوظيف مهارات اللغة الحسية والجسدية.

2- ***المحتوى:*** تم قياسه من خلال التعرف على نوعية القضايا التي ناقشتها الحلقات ومدى احترامها للقيم والثوابت الدينية والأخلاقيات الاجتماعية والأهداف التي تتناولها. والحجج التي تضمنتها تلك المناظرات وعلاقة تلك الحجج بالأخلاق والدين والمجتمع من وجهة نظر أطراف المناظرة.

3- ***الاستراتيجية:*** تم القياس من خلال مدى منهجية وبنائية الأساليب والعناصر الإقناعية المستخدمة في دعم الآراء المختلفة نحو موضوع المناظرة، والعمق في المعالجة، التوازن في عرض وجهات النظر حول القضية المطروحة، والاستراتيجيات والأساليب والاستمالات والحجج والأدلة والبراهين وآليات التفنيد التي استخدمها أطراف المناظرات بهدف إقناع الرأى العام أو الجمهور المستهدف بوجهة نظرهم.

وذلك بعد عرض الاستمارة على مجموعة من الخبراء والمتخصصين[58]. لتحكيم الاستمارة وتطوير القياسات المنهجية التي تختبر أساسيات نظرية المحاججة في برامج المناظرات التليفزيونية، بالتطبيق على العينة التي خضعت للتحليل، حيث تتسم مبادئ النظرية بصعوبة القياس المنهجي.

<u>وحدات التحليل / تمثلت وحدات التحليل فيما يلى:</u>

1- الوحدة الطبيعية للمادة الإعلامية / الحلقة البرامجية.

2- وحدة الموضوع / الفكرة / القضية.

3- وحدة المقولة / الحجج والبراهين "استراتيجيات الإقناع"، التي تؤكد المقولات أو تنفيها، تؤيدها أو تعارضها، وتدعمها أو تقلل من قيمتها[59].

4- وحدة السياق / الجملة أو مجموعة الجمل التي تعبر عن سياق معين خاصة في ظل تكراره. باعتبارها تقدم دليلاً أو برهاناً أو حجة.

دليل التحليل الكيفي / دليل المفاهيم الإجرائية للدراسة والبحث (فئات التحليل):-

1- ***السياق الدلالى للقضايا:*** الإطار الذي يرسم المفهوم الذي تعبر عنه الفكرة الرئيسية للقضية موضوع المناظرة، وذلك من خلال الأفكار والمفاهيم التي يطرحها القائم بالتناظر في سياق القضية موضع الجدل.

2- ***اتساق المعاني: مدى ترتيب الأدلة وملائمتها لفكرة القضية موضوع الجدل، بالإضافة إلى مدى عدم التناقض في هذه الأدلة والمسارات الإقناعية التي يستخدمها طرفي المناظرة.***

- ***متسقة:*** تعنى التوافق بين الحجج والأدلة بموضوعية وعقلانية والابتعاد عن الذاتية.

- ***غير متسقة:*** متناقضة، ومضطربة، والكيل بمكيالين والتردد والتراجع عن الرأى.

3- ***أهداف مضامين الرسائل الإقناعية: مدى تحديد وإعلان الهدف ووضوحه داخل الرسالة التي تستهدف عمليات التأثير الإقناعي.***

- ***الاتقسام والتفكك:*** الرسالة الإقناعية التى تتضمن أساليب حديث تؤدي إلى تقسيم وتفتيت الرأى العام من خلال الدعوة إلى الإيمان فقط بجماعات معينة وتقسيم الشعب إلى أقباط ومسلمين، والمسلمين إلى سنة وشيعة، وسلفيين وإخوان، و... إلخ. وكذلك تقسيم الأقباط إلى أرثوذكس وبروتوستانت، وتقسيم الشعب إلى فقراء وأغنياء وعشوائيات وطبقات مختلفة واللعب على هذه الأوتار الإقناعية.

- ***الترابط:*** تضمين الرسالة الإقناعية ما يدعو إلى الترابط والمواطنة، مثل "الإسلام والوطنية لا يصطدمان".

- ***غير واضحة:*** الهدف المتضمن داخل الحديث غير موجه وغير واضح ولم تستدل الباحثة على هذا الهدف.

4- ***منهجية التأثير الاتصالى في بناء الحجج / تعبر المنهجية عن منطقية وعقلانية أسلوب عرض وتنظيم بنائية الأدلة والأساليب الإقناعية المستخدمة في دعم الآراء المختلفة نحو موضوع المناظرة، ومدى قابليتها للإقناع.***

- ***منهجية عقائدية:*** محتوى مؤثر في عملية الإقناع من خلال الدين، وتساعد على تراكم الدلالة التي تعتمد على الدين والعقيدة، مع التخلي عن الصلابة والجمود في الطرح الطائفي أو الرأى الأوحد، والفكر الأوحد. واستخدام الأدلة التي تنبع من الدين أو القانون أو القيم أو العرف والفضائل الأخلاقية والأحكام المعيارية المستمدة من الوقائع المحيطة.

- ***تعصبية تطرفية:*** الصلابة والجمود في طرح الرسالة، بحيث يؤكد أحد الأطراف على استقطاب المتلقى للرسالة نحو الفكر الأوحد ومنطق إما وإما بشكل مستفز. واستخدام الأدلة المستمدة من تعريفات ومفاهيم وأطر دينية أو قانونية أو سياسية أو اقتصادية تبعاً لوثائق أو مواثيق أو طوائف أو سوابق محلية أو إقليمية أو عالمية.

5- المستوى الجغرافي لمعالجة مضمون الرسالة: العنصر البشري الذي يستهدفه القائم بالتناظر خلال حديثه.

- **قومية:** الجمهور المصرى.
- **إقلمية:** الجمهور العربي.
- **عالمى:** الجمهور الدولى.

6- استراتيجيات التأثير الإقناعي: الأساليب والوسائل والإجراءات المنظمة التي يستخدمها طرفي المناظرة لاستمالة واستدراج الجمهور المستهدف وتطويع رأيه نحو الفكر الذي يتبناه القائم بالتناظر.

- **استراتيجية الاستدراج**[60]. يعبر الاستدراج عن التأثير بواسطة التركيز على حاجات المشاهد، ومشكلات المجتمع وأهم الحاجات الأساسية للطبقات أو الفئات ذات القضايا والأزمات الحساسة، ذلك بقصد التجاوب من خلال بناء أسس للاستجابة ومحاولة التوافق والاندماج معهم لاستمالتهم نحو الأهداف المرجو تحقيقها من عمليات التأثير الإقناعي.
- **استراتيجيات التوحد**[61]. وهو التأثير من خلال تأثير القوى الاجتماعية والثقافية ومحاولة التوافق مع هذه القوى. والتشبيه، كمحدد لعملية الإقناع سواء كان هذا التشبيه عن طريق التمثيل والتقمص أو كان ذلك التشبيه عن طريق الدفاع عن الضحية باعتباره يمثل هذه الضحية، وينتصر لنصرتها داخل الحوار الجدلي، بهدف حشدهم وتبنيهم لموقف محدد. وكلما استطاع مرسل الرسالة الإعلامية الاقتراب من قناعة الأشخاص وفكرهم كلما كان أقدر على إنشاء عملية التوحد مرات كثيرة.
- **استراتيجية الاستقطاب**[62]. تجاهل المطلوب إثباته في الاستدلال بدليل معين، ومحاولة الهجوم على حجة الطرف الآخر بدون معلومات كافية، لفرض الرأى باستخدام ما يطلق عليه الإدعاء باسم الدين واستخدام مصطلحات تتعلق بالدين أو العادات والتقاليد، مثل "حرام"، و "ده تطاول على الدين"، "عيب"، و "ده لا يجوز شرعاً"... إلخ.

- **استراتيجية الجدل**[63]. صناعة قد يقصدها الكثيرون لذاتها، والتدرب على الاختلاف من أجل الأخذ والرد، ومهارات التوسع في إظهار وتوضيح الحجة وكيفية التعامل مع حجة الخصم من خلال الهجوم دون غفلة على هجمات الخصم بهدم حجته، والدفاع في مجالات الصراع، ليعطل قوة خصمه دون أن يصل به إلى الحقيقة، أو قناعة أو مجال مشترك.
- **استراتيجية التركيز والتخفيف**[64]. التركيز على إحدى السمات التي يريد إبرازها أحد الأطراف والاستخفاف بالنقاط التي يقدمها الطرف الآخر، بمعنى التقليل من النواحى السلبية لديه، والتركيز على النواحى الإيجابية، بينما يركز على نقاط الضعف لدى الخصم، ويخفف ويهون من مصادر القوة لديه، أو يستخدم الإثنين معاً، بحيث يقوم القائم بالإقناع بتحويل انتباه المتلقى عما يريد إخفاؤه ويركز على ما يود رؤيته. ويتم التركيز من خلال العديد من الأساليب، مثل التكرار – الحكى والسرد القصصى أو التأليف القائم على إعادة هيكلة الرسالة، بينما التخفيف من خلال الحذف، التحويل، الإرباك... إلخ.
- **استراتيجية بناء المعاني**[65]. عمليات التطبيع الاجتماعي، التى تقوم على أساس التناقلات الشفهية للكلمات، بهدف صياغة أو تنظيم أو تعديل معاني محددة. وتستخدم بهدف إشاعة، وغرس معان جديدة في المجتمع، قد لا تتجانس مع ما هو سائد فيها. كما تهدف استراتيجية إنشاء المعاني إلى خلق معانٍ جديدة، أو تغيير معانٍ راسخة داخل أى مجتمع من المجتمعات. مستخدمة وسائل الإعلام الجماهيرية من خلال مصادر محددة أو غير محددة في صياغة أو تعديل المعاني التي يعلمها الناس عن الأشياء[66].
- **الاستراتيجية النفسية**[67]. تفترض هذه الاستراتيجية أن أداة الإقناع تكمن في تعديل البناء السيكولوجى الداخلى للفرد، بحيث تؤدي إلى أفعال يريدها القائم بالإقناع. وذلك من خلال مخاطبة الجمهور المستهدف نفسياً، ووجدانياً، وعاطفياً من خلال اللعب على مسارات احتياجاته، ومخاوفه، وتصرفاته، بهدف تعديل أو تنشيط العامل الإدراكي للفرد تجاه موضوع محدد. وذلك من خلال استخدام رسالة إعلامية فعالة، سواءً عبر اللغة أو الصورة، بحيث تكون لديها القدرة على تغيير الوظائف النفسية للأفراد، من خلال معلومات يقدمها القائم بالاتصال لكى يتغير البناء النفسى الداخلى للجمهور المستهدف.

ويمكن توظيف جميع الاستراتيجيات – سالفة الذكر – إيجابياً أو سلبياً من خلال الأساليب والوسائل الإقناعية التي تحتويها الرسالة الإتصالية. وهو ما يطلق عليه الأساليب العلمية وغير العلمية في صياغة الرسالة الإقناعية[68]. وعلى سبيل المثال لا الحصر، تتمثل ***الأساليب العلمية*** في المصداقية، والمعرفة والثقة بالنفس،

التأثير المتراكم واستخدام الاحتياجات والاتجاهات الموجودة لدى الجمهور وتأثير رأى الأغلبية أو ما يطلق عليه البرهان الاجتماعي وغيرها من الأساليب العلمية. أما ***الأساليب غير العلمية***، فتتمثل في التحيز والتعميم والاقتباس المنقوص والتحريف والاعتماد على البلاغة والإنشاء والاستغلال السيئ للجوانب الدينية والمبالغة في التخويف والترهيب والتركيز على الجوانب العاطفية، بالإضافة إلى مجموعة من الأساليب الإقناعية التي ساد انتشارها في الدعاية، مثل أسلوب التكرار والكذب والاختلاف واستخدام الشعارات وأساليب الاستضعاف والاستعطاف(69).

7- الأدلة والمبررات التي يقدمها أطراف المناظرة لدعم الحجة:

- ***أدلة عقلية:*** يعبر الدليل العقلي عما يدركه العقل وهو ما يخاطب عقل المتلقي للتأثير عليه وإقناعه، ومنه ما هو حق، ومنه ما هو باطل.
- ***أدلة نقلية:*** كل كلام يتم نقله عن الغير بأى وسيلة كالكلام الشفهي أو المسموع أو المسموع المرئي، أو المكتوب أو ما يقوم مقامهما بقصد الاستدلال به. ومنه النقل النصي أو ما يطلق عليه الاقتباس النصي من كتاب الله تعالى أو سنة رسوله صلى الله عليه وسلم أو إجماع أهل العلم. ويعبر المعنى العام للدليل النقلى عن كل دليل منقول بقصد الاحتجاج والاستدلال به، كما يعبر عن المعنى المقصود في الإطار الشرعي الذي يحدد مصادر يعتد بها للاحتجاج والاستدلال بما ينقل عنها.

8- الأساليب الإقناعية التي يعتمدها طرفي المناظرة لدعم حجتهم ورأيهم / الوسائل والمسارات التي يستخدمها طرفي المناظرة لتطويع الرأى العام واستمالته واستدراجه نحو الرأى الذى يتبناه أحد الطرفين.

- **توظيف العناصر الجمالية وبلاغة الأسلوب**(70). قوة الكلمة والاستعارات والقياسات والقصص، مثل استخدام استمالات سحر التضاد، السجع، الكناية، الشعر... إلخ. فمثلاً "جمال عبد الناصر له بريق وله حريق".
- **إطلاق الشعارات والتلاعب بالألفاظ:** استخدام عبارات رنانة وتكرارها على مدار الحلقة الواحدة، استخدام التشبيهات، استخدام ذات الألفاظ بمعان مختلفة.
- **وضوح الرسالة وقوتها:** استخدام مبدأ الطريقة الواضحة الموجزة المحددة في ترتيب الحجة، وتوظيف هذا المبدأ، لتجنب الغموض، وتجنب اللبس.
- **المراوغة والتسويف في الكلام:** الانتقالات غير المنطقية بالأدلة من دليل إلى آخر دون علاقة أو أهمية أو ملائمة، والتشعيب في الكلام، ونقل الطرف الآخر إلى نقطة تناظرية أخرى.

- **اتخاذ قفزات منطقية وتتبع خطوط المحاججة**[71]. تركيب الرسالة وصياغتها وترتيب الحجج وقوتها وترتيب الحقائق وعلاقتها بالنقطة التي يدور حولها الجدل الحجاجى.
- **عقد المقارنات وإظهار الفرق بين حجة الطرفين:** استخدام وتوظيف محركات التباين بهدف إظهار الفرق بين حجة الطرفين.
- **هدم حجة الخصم، وإبطال مفعول الحجة المضادة:** الرغبة في التأثير على المتلقى وتوجيهه وإقناعه، إما لإبعاده عن حجة الخصم لأنها باطلة، أو لأنها متناقضة أو لأن أدلته منقوصة، أو لعدم مصداقية المصدر وغيرها من طرق هدم حجة الخصم.
- **التكرار والملاحقة**[72]**:** باعتبار أن الحجة التكرارية صحيحة على أساس أنها منطقية أصلاً، من خلال تكرار الكلمة ثلاث مرات على الأقل، سواءً كان بالنسبة للنقاط الجيدة أو النقاط السيئة وإن أمكن المباعدة بين هذه التكرارات[73].
- ***الاستضعاف والاستعطاف:*** استخدام مشاعر الرأى العام لجلب التعاطف مع القائم بالتناظر واللعب على الأوتار العاطفية للجمهور المستهدف.

9- أسس تفنيد حجج المعارضة / الرد على حجج الفريق المعارض من خلال التمييز بين إظهار حججه على أنها صحيحة، وحجج الخصم على أنها تخاريف أو على الأقل أنها باطلة، ويصعب وصف أحد هذين النوعين من الحجج بأنه أهم من الآخر، ذلك أن كلاً منهما يساوى في أهميته الآخر، وكلاهما ضرورى لنجاح المناظرة.

- ***اللا علاقة بالفكرة:*** واحدة من أبسط المشاكل التي يمكن أن يواجهها موقف ما، حتى وإن كان موقف المعارضة مقنعاً جداً، فقد لا يكون هذا الموقف مؤيد للجانب الذي يدعمونه من القضية المطروحة للمناظرة. وهو مبدأ المناسبة، الذي يعنى الحديث بكلام ذا علاقة مناسبة بالموضوع.
- ***اللا أهمية:*** القيام بعمليات تحويل مفاهيم في قلب الدين، ارتبطت به وارتبط بها ويصعب إخراجه وإخراجها من عقيدة الرأى العام، ومخالفة مبدأ الكلام الذي ينص على أهمية الإسهام في الحوار بالقدر المطلوب دون نقص أو زيادة أو بمعنى آخر التشعيب في الكلام أو تحويل الانتباه.
- ***اللا مصداقية:*** التكذيب من خلال عرض أقاويل أو أفعال متناقضة في ذات الوقت أو عرض فيديوهات تدلل على الكذب والتضليل.

- ***التأكيدات غير المسنودة إلى أدلة:*** مخالفة ما يطلق عليه مبدأ الكيف "فلا تقل ما تعتقد أنه غير صحيح"، حيث إطلاق الصحة على ما لا يعتقد أنه غير صحيح"، حيث إطلاق الصحة على ما لا يعتقد فيه من الأساس، وبالتالي ليس لديه دليل على صحة ما يدعيه.
- ***التناقضات:*** إظهار مدى عرض القول وعكسه في ذات الوقت، مع أهمية الإشارة إلى أنه ليس كافياً أن يعتبر هذا التناقض واضحاً أمام الجمهور، بل عليه توضيح هذا التناقض وإعلانه بوضوح، لتفسير موقف الخصم من هذا التناقض من وجهة نظره، وإظهار هذا الخصم على أنه غير متسق مع نفسه وأنه لا يتمتع بالمصداقية من جهة أخرى.
- ***التحريف والغموض***[74]: استخدام كلمات ذات معان متعددة، والاستدلال من قبيل الاحتكام إلى خبرة زائفة، والتعميم المفرط، والتحيز الشخصي، أو قول أشياء غير متعلقة بالموضوع، أو أقوال يشوبها الغموض، أو أقوال أكثر أو أقل من المطلوب. وإيجاد ارتباك وتعقيد القضايا البسيطة باستخدام المصطلحات بدلاً من اللغة اليومية والخوض في المنطق الخاطئ، واجتزاء النصوص الفقهية.

10- مهارات الحوار الجدلي التي استخدمها طرفي المناظرة/ باعتبار مفهوم الجدال تعبير عن الصراع الفكرى بين العقائد المختلفة، كل منها يبحث عما يؤيد صدق ما يعتقده، وزيف ما يعتقده الآخرين. والأصل في الجدل أن يكون بهدف الوصول إلى الحق والصواب.

- ***مهارة صياغة السؤال***[75]: أكثر أدوات التخاطب فاعلية، سواءً كانت ذات طابع استفهامى أو استنكارى، مما يعطى الفرصة للقائم بالتناظر للتحكم والسيطرة، كما يستطيع الفرد الربط بين المعلومات الحالية والجديدة. وربما تحقق مهارات توظيف السؤال الإيحاء بالإجابة، وتجعل القائم بالإقناع مالكاً لزمام الأمور، كما تلفت الانتباه للاستماع. وكذلك تسهم الأسئلة القيمة في تنمية العقل المتسائل والقدرات النقدية، مما يجعل عملية الحوار الجدلي أكثر خصوبة.
- ***مهارة بناء وتركيب الحجة***[76]. يعنى تركيب الحجج والأدلة، بحيث تكون هذه الأدلة من الواقع، والحقيقة، والعلم، والمعرفة، والفهم، والدراية، والتمييز، والتحديد، والتوضيح، والإدراك، والاستيعاب. وكل ما من شأنه الترتيب البنائي لل
- حجج والأدلة والبراهين الداعمة لخلق نوع من القناعة والوعى، والاتجاه الذ يميز الحق من الباطل فيما يرتبط بالفكرة أو القضية المطروحة في الحوار،

كما تعنى وجود علاقة بنائية بين سلسلة من الأفكار المتصلة بعضها البعض، بحيث يتم فهم العلاقات بين هذه الأفكار بصورة متكاملة. وأن يتم التعبير عن هذه العلاقات بد=رجة كبيرة من الوضوح تجعل الترابط بين الأفكار واضحاً من خلال كيفية وضع الحجج الفردية والتنسيق بينها لخلق المصد=اقية حول فكرة محددة(77).

- ***التأطير***(78). إعادة رسم الحدود حول فكرة أو موضوع محخدد، وإعادة هيكلة القضية المطروحة بصورة جديدة، تخدم أهداف القائم بالاتصال، وعد=م الانسياق وراء الإطار الذي يفرضه الطرف الآخر عليه، ورفض الأحكام المطلقة. كما يتم توظيف التأطير في الاستعارة بهدف تحديد ما يريد القائم بالاتصال التركيز عليه لدى المتلقي المستهدف، ويستخدم هذا الأسلوب في خلق مكانة منتج / فكر معين أو استعادة مكانته.
- ***المصداقية:*** قدرة القائم بالإقناع على توجيه رسائل تجعل المتلقي يثق فيه وفيما يناقشه بخصوص الأفكار التي يقتنع بها، من خلال النقل عن مصادر موثوق بها وذات سمعة طيبة وغير متحيزة، والاعتماد على معايير موضوعية لإقامة الدليل.
- ***الضبط الانفعالى:*** الاعتدال والوسطية في عرض الأفكار والحجج، وعدم التعصب والتزام أخلاقيات العرض لهذه الأفكار.
- ***التزام المعايير الأخلاقية:*** حسن الخلق وتجنب السب أو القذف بالألفاظ النابية أو الخطأ غير المقبول أخلاقياً أو اجتماعياً أو دينياً.
- ***أدبيات المقاطعة:*** الالتزام بقوانين مدير المناظرة في إدارة الجدل والالتزام بالوقت المحدد لعرض وجهة النظر وعدم الحديث أثناء حوار الطرف الآخر.
- ***مهارات استخدام لغة الجسد:*** التفوق في توظيف لغة الجسد لنقل صورة جيدة حول قدرات القائم بالتناظر في تفعيل الرسالة الإقناعية التي ينقلها للمتلقي المستهدف.

11- مدى نجاح أطراف التناظر في تحقيق فوائد المناظرة:

- **وضوح الرؤية حول القضية:** وضوح الهدف من المناظرة.
- **استقصاء جوانب الخلاف بنوع من الود:** إدارة الحوار الجدلي، والأخذ والعطاء في غياب العداوة والبغضاء والتجريح والطعن.
- **الابتعاد عن الأحكام التجريدية**(79). الابتعاد عن التعميم المبهم والمجردات وتحويل هذا التعميم إلى دليل محدد من خلال ضرب الأمثلة، بحيث يتم

توظيف الأدلة الواقعية بموضوعية مقننة، خاصة إذا ما اقترنت هذه الأمثلة بالإحصائيات المؤثرة.

- **تنظيم الاختلاف والتأدب بأدابه**: الالتزام بقوانين التناظر، والحوار الجدلي وآدابه.
- **عدم التعصب لوجهة نظر سابقة**: الليونة والمرونة في الحوار أو على الأقل بأسلوب يحترم وجهة النظر الأخرى.
- **الابتعاد عن الطعن والتجريح**: الالتزام باحترام آداب الحوار، واحترام الطرف الآخر دينياً وأخلاقياً واجتماعياً والحفاظ على حياء الرأى العام.
- **عدم التناقض في الأدلة**: عدم تقديم الدليل وضده أو الرأى وعكسه.

المعالجة الإحصائية للبيانات:

استخدمت الدراسة برنامج (SPSS) لملائمته لطبيعة الدراسة ولتكوين جداول تكرارية بسيطة.

إجراءات الصدق والثبات:

تم التأكد من صدق الاستمارة وأنها تقيس بالفعل ما ينبغي قياسه، وأن أسئلة الاستمارة تعكس الأهداف والتساؤلات، وذلك من خلال عرض الاستمارة على مجموعة من المحكمين، المتخصصين في موضوع الدراسة من كليات وأقسام الإعلام وخبراء الإحصاء(80). بهدف التأكد من صلاحيتها، ثم تم إجراء التعديلات التي أقترحها المحكمون على الاستمارة. وتحقق الصدق الظاهرى للاستمارة في ضوء أهداف وتساؤلات الدراسة، وعرضها على مجموعة من المحكمين بعرضها على مجموعة من الأساتذة المتخصصين في علوم الإعلام والاتصال ومناهج البحث(81) والذين قاموا بفحص الأداة والحكم على صلاحيتها في الإجابة عن تساؤلاتها، حيث قدموا مجموعة من الملاحظات والتوجيهات التي تم الاستفادة منها في تطوير الأداة، كما تم إجراء اختبار قبلى Pre-test للاستمارة على عينة قوامها (5%) وإعادة تطبيقها لاختبرا مدى استقلالية الفئات وكفائتها لتحقيق الأهداف والإجابة على التساؤلات، وإعادة صياغة بعضها، ودمج بعضها وتفصيل الآخر، طبقاً للاحتكاك المباشر بعمليات التحليل، لوضعها في صياغة نهائية قابلة للتطبيق.

تاسعاً: البناء النظرى للدراسة:

اعتمدت الباحثة في البناء النظري للدراسة على ***نظرية المحاججة***، حيث أشار لسان العرب إلى أن ***الحجة وجمعها حجج وحجاج***، وتعنى البرهان. وقيل: الحجة الوجه الذي يكون به الظفر عند الخصومة ***والرجل المحجاج هو الرجل "الجدل"*** ، والمقصود من الحجة إلزام الخصم وإسكاته، كما جاء في تعريفات الجرحاني أن

الحجة "ما دل على صحة الدعوى"[82]. وضع الأساس لنظرية المحاججة اللغوي الفرنسي أوزفال دويكرو (O. Ducrot) منذ عام 1973 وهى من النظريات اللسانية التي تهتم بالوسائل اللغوية وإمكانات اللغات الطبيعية التي يعتمد عليها المتحدث من منطلق "أننا نتحدث عامةً بقصد التأثير"، بقصد توجيه الحديث وجهة ما، لتحقيق بعض الأهداف الإقناعية. وتعنى هذه النظرية بأن اللغة تحمل – بصفة ذاتية وجوهرية – وظيفة حجاجية، وأن هناك مؤشرات عديدة لهذه الوظيفة في بنية الأقوال نفسها[83]. وبذلك يتم إلزام الخصم به وكأنه نوع من الاستقواء على الخصم من خلال الممارسة الجدلية الجاهلة التى ينبغي تجنبها والحذر من الوقوع فيها[84]. وهو ما يطلق عليه علماء الاتصال الإقناعى محركات التأثير القائمة على التطرف والاستقطاب، حيث يحدث هذا التعصب عقب اتخاذ كل من الطرفين مواقف ثابتة، ورفض كل منهما التحرك دون اعتبار لما يدعيه الطرف الآخر، ويستمر التشبث بالرأى لدى كل من الفريقين، حتى تتسع الفجوة ويقوم كل طرف بمهاجمة موقف الطرف الآخر دون نزاهة رافضاً الاستماع إلى حجة الآخر، بينما يحاول كل طرف إثبات صحة موقفه بعداوة، وهو ما يطلق عليه الاستقطاب[85].

وعلى هذا النحو يهتم مفهوم الحجاج بتقديم الحجج والأدلة المؤدية إلى نتيجة معينة، ويتمثل في إنجاز سلسلة استنتاجية داخل الحوار، بعبارة أخرى إنجاز متواليات من الأقوال بعضها بمثابة الحجج اللغوية، وبعضها بمثابة النتائج التى تنتج عنها من خلال بنية هذه الأقوال خلال توظيف اللغة. والحجة طبقاً للتصور الجديد عبارة عن عنصر دلالى يقدمه القائم بالمحاججة لصالح عنصر دلالى آخر، وقد تأتي في هذا الإطار على شكل قول أو فقرة أو نص، أو قد تكون مشهداً طبيعياً أو سلوكاً غير لفظي، يطلق عليه الحجة الدلالية أو الحجة اللغوية، والتى قد تكون ظاهرة أو ضمنية حسب السياق[86].

وتتسم الحجج اللغوية بعدة سمات[87]:-

1- **سياقية:** فالسياق هو الذي يمنح الكلمة طبيعتها الحجاجية.

2- **نسبية:** فلكل حجة قوة معينة فقد يقدم المتحدث حجة ما لصالح نتيجة معينة، بينما يقدم خصمه حجة مضادة أقوى بكثير منها، وبعبارة أخرى هناك الحجج القوية والحجج الضعيفة.

3- **قابلة للهدم والإبطال:** نتيجة أن الحجاج اللغوى نسبى ومرهن وتدريجى وسياقي، بخلاف البرهان الرياضى أو المنطقى الذي يعد حتمى.

4- **التدرجية / البنائية:** بحيث تقيم علاقة بنائية بين مجموعتين تدريجيتين أو بين سلمين حجاجيين[88].

5- **العمومية:** بحيث تصلح لأكبر عدد من السياقات الفكرية المختلفة والمتنوعة المشتركة بين الأفراد داخل مجموعة بشرية معينة[89].

وعلى أساس نظرية المحاججة، تتكون الحجة من ثلاث مكونات، يطلق عليها عناصر بناء الحجة، وهى[90]:

1- **الإدعاء:** فكرة يريد الشخص الذي يقيم الحجة أن يقبله الشخص التي تقدم له الحجة. وتعد الادعاءات بمثابة أفكار لم يقبلها الجمهور بعد، حيث يهدف الشخص الذي يقيم الحجة إلى جعل الجمهور يتقبلها بحيث يدعم هذا الادعاء بما يثبته.

2- **الدعم:** الدليل أو الحجة من خلال فكرة أو مجموعة من الأفكار يتلقاها الجمهور على أنها صحيحة، وهذا يشكل أساس قبول الادعاء. ويأمل الشخص الذي يقيم الحجة في نقل الجمهور مما يعتقده (الحجة) إلى ما لا يعتقده بعد وهو (الادعاء). ويحدث السحر الحقيقي للحجة عندما يكتشف الجمهور الترابط بين الإدعاء والدليل الذى يدعمه. وهو ما يطلق عليه ***سحر الإقناع***. كما يعد اكتشاف العلاقة بين الإدعاء والدليل الذى يدعمه بمثابة "الاستنتاج". ويمكن تقسيم وتصنيف موضوع المناظرة من حيث الأدلة واستمالات الإقناع في عملية المناظرة إلى نوعين من الأدلة[91]:-

دليل نقلي: *ويتعلق بالاقتباس والاستشهاد من الكتاب والسنة وأقوال العملاء والمفكرين.*

دليل عقلي: ويكون من المنطق والحجة، وبمعنى أبسط "إن كنت ناقلاً فالتوثيق، للتدليل على صحة ما تقول، وإن كنت مدعياً فالدليل" ويحتاج للأدلة للتحليل والتفسير.

3- **الاستنتاج:** يعتبر المحرك الرئيسى للجدل أو المناظرة. وبغض النظر عن كيفية تفعيل الاستنتاج بواسطة الحجج أثناء الحوار الجدلى، فإن هناك بعض المعايير لضبط بناء الأفكار التي تتكون منها الحجج المختلفة[92].

وهناك تيارات مختلفة في تناول نظريات المحاججة:-

أولا: التيار الوصفي: ويميل هذا التيار إلى التأثير من خلال أقوال مثبتة عن طريق وصف الواقع ودلالة الصورة والوثائق الداعمة لهذا الواقع، أو على الأقل ما يعرف بالدلالة المنطقية أو الصدق[93]. كما يؤكد أنصار هذا التيار على التركيز بصورة أساسية على الدليل وتقديم تحليلات منطقية من خلال ما يطلق عليه ***الحجج الواقعية***، المتعلقة بواقع أو بحقائق معينة[94]. ثم التأثير من خلال ما يطلق عليه العلاقات السببية في دعم هذا الدليل من أجل إحداث التأثيرات المطلوبة على الأشخاص المستهدفين[95].

وهو ما يطلق عليه البعض ***المحاججة الوصفية*** التي تركز على النزاعات حول طبيعة تعريف الأشياء. وأسلوب التفريق أو التمييز بين الأفكار والأشياء لإظهار طبيعتها. وذلك من خلال تحديد مدى جوهرية الخصائص المقترنة بالشئ الموصوف كصفات أساسية لهذا الشئ. وبالتبعية فإن الخصائص غير الجوهرية ليست ذات أهمية بالنسبة للشئ الموصوف(96).

ويطلق عليها البعض ***المحاججة التقييمية*** التى تتناول الجدل حول قيمة الأشياء، وتفيد في التفريق بين ما هو جيد وما هو سئ وما هو مرغوب فيه وما هو غير مرغوب فيه(97).

ثانيا: التيار السببي(98): ويعتمد على إيجاد أسباب لهدم حجج الطرف الآخر، والدهاء في اصطياد نقاط الضعف في حجج الخصم لصالح قوة حجج الطرف الآخر، والتركيز على ربط الأسباب بالنتائج المرجوة. وهو ما يطلق عليه البعض ***المحاججة العلائقية***، التى تؤكد على العلاقة السببية بين الأشياء من خلال مقارنة الشئ غير المعروف بأشياء معروفة، والقياس لإثبات العلاقة السببية المتوقعة والاعتماد على المصادر الموثوقة، والتركيز على العلاقات السببية حول العلاقات بين المعلومات وبين الفكرة الرئيسية للمناظرة. فمثلاً: هل تجريم استخدام المخدرات سيقلل من استهلاكها، أو هل تنفيذ عقوبة الإعدام يمنع ارتكاب الجريمة، أو هل العنف في وسائل الإعلام يسبب عنفاً في الواقع، كلها موضوعات تتدرج ضمن المحاججة العلائقية المرتبطة بموضوع العلاقات السببية(99).

وجميعها يمكن اعتبارها أسباب لتحقيق أهداف أحد الطرفين على حساب الطرف الآخر من خلال دعم حجة طرف على حساب هدم حجة الطرف الخصم. مثل اصطياد خطأ معلوماتى لدى الخصم أو معلومات متناقضة، أو معلومات قائمة على أساس افتراض خاطئ، أو إضعاف حجة الخصم من خلال إظهار هذه المعلومات بأنها ليست ذات علاقة بالموضوع أو الفكرة محل الجدل(100). وهذا يعنى أنه حتى وإن كانت الحجج مبرهنة ومدعومة جيداً، إلا أنها لا تدعم الموقف من القضية، ولا تثبت ما يهدف المتناظر إلى إثباته. فكثيراً ما يتحمس بعض المتناظرين لحجج لا يدركون أنها لا تتصل بموضوع المناظرة بأى صلة، ولهذا السبب فمن البداهة ألا تستخدم مثل هذه الحجج مطلقاً.

وهو – في المجمل – ما يطلق عليه ***تفنيد موقف الخصم*** من خلال كل من(101):-

1- التركيز على نقاط القوة لديهم.
2- التركيز على نقاط الضعف لدى الخصم.
3- التقليل من نقاط الضعف لديهم.
4- إضعاف نقاط القوة لدى الخصم.

وفي إطار هذا التيار أو ذاك، يتمثل الدور الأساسي للنظرية – باعتبارها نشاطاً منطقياً – في توظيف اللغة كوسيلة للتواصل والقيام بالعمليات الإقناعية والتأثيرية. وذلك من خلال إعمال العمليات الذهنية وتوظيف مجموعة من الاستراتيجيات التأثيرية لمتحدث ما، يتوجه بحديثه أو بخطابه لمستقبل معين من أجل إقناعه بفكرة محددة، مع الأخذ في الاعتبار أنه ليس بالضرورة أن يكون هذا الجدل غاية إقناعية.

وتفترض النظرية أن ***أساس الحجاج قائم على تصادم الآراء المختلفة وتفحصها اعتماداً على أدوات التحفيز والتركيز على الهدف والتأكيد عليه والاستنتاج والاستفهام الاستنكاري*** [102].

وهناك نوعان من المحاججة يستخدمها أطراف الجدل بشكل متكامل، هما:-

1- **المحاججة البنائية**[103]: وتدور عملية بناء الحجج بشكل أساسي حول إعطاء قيمة للموضوع عبر سلسلة من الأفكار المتصلة بعضها البعض، بحيث يتم فهم العلاقات بين هذه الأفكار بصورة كاملة. وأن يتم التعبير عن هذه العلاقات بدرجة كبيرة من الوضوح تجعل الترابط بين الأفكار واضحاً. كما تعنى حكيفية وضع الحجج الفردية والتنسيق بينها في شكل قضية متماسكة، وتُعرف هذه الجهود بشكل عام بالتحليل والتركيب.

2- **المحاججة التفكيكية**[104]: تعنى تحليل ونقد وفحص أفكار، وجهود الطرف الآخر للجدل بدقة، للكشف عن الأدلة والأسباب التي تعتبر أساس لتبنى تلك الأفكار من منطلق أن الدليل هو المادة الخام للإقناع. وذلك من خلال عمليات تحليل وتفكيك الأفكار، بهدف رؤية مكونات الحجة والأدلة التي تدعمها بوضوح أكبر.

وهناك ***مناهج نمطية وعشوائية*** يمكن أن يستخدمها الفريق المعارض لاختبار حجج الخصم ولتوضيح نقاط ضعف الخصم. خاصة فيما يتعلق بالموضوعات والقضايا التي تحتاج إلى حجج لإنشاء واقع محدد في أطر فلسفية توضحها كيفية ممارسة مهارات التناظر. لذا تحتاج ***المناظرة*** إلى مهارات التفاعل الحوارى ومنها مهارات توظيف الصورة وإتقان فنون المحاججة واستدعاء الحجج، واستخدام لغة الجسد الاستدعاء الأدلة المناسبة لعملية التناظر، حيث تعتبر هذه الأدلة أهم آليات التناظر [105].

وفي جميع الحالات تتطلب المناظرات أمرين مهمين، لتحقيق التواصل الإقناعي والتفاعل المهارى بين الراوى أو المتحدث وبين المترجمين لهذا الحوار اللفظى أو المرئى، يتمثل هذان الأمران في كل من [106].

الأمر الأول: عمل إيجابي ينصرف إلى بناء الحجة والدليل.

الأمر الثاني: عمل سلبي يتعلق تفكيك حجة الآخر، وتفنيد الأدلة التي يطرحها، والتفاعل بين الأمرين يتطلب مهارة من المتناظرين في توليد الأسئلة وترتيبها وبناء الحجج وصياغتها، ولهذا ***يجب أن تتوافر في المتناظر مهارتين رئيسيتين:-***

1- **مهارة السؤال**[107]: سواءً كان ذلك يتعلق بمهارة صياغة السؤال أو مهارة اللياقة واللياقة وتعبيرات الوجه في طرح السؤال وإلقاء الحديث مع الطرف الآخر.

2- **مهارة بناء الحجة**[108]: سواءً كان ذلك يتعلق بمهارة استدعاء الحجج المناسبة للاستدلال بها في الوقت المناسب، أو ترتيب هذه الحجج.

وكل مناظرة تتطلب قضية جدلية تكون هى أساس المناظرة. ويتطلب هذا الأسلوب من المناظرات وجود فريقين فى كل مناظرة يتولى أحدهما تأييد القضية المطروحة ويسمى فريق الموالاة، ويتولى الآخر معارضتها ويسمى فريق المعارضة.

ويستخدم كل فريق نوعين من الحجج لدعم موقفه إزاء القضية المطروحة: فهناك ***حجج جوهرية مستقلة،*** وهى الحجج التي يقوم بإعدادها كل فريق ليدعم موقفه إزاء القضية المطروحة. كما أن هناك ***الحجج التفنيدية*** وهى الرد على حجج الفريق المعارض. ويتمثل الفرق بين الحجج الجوهرية والحجج التفنيدية في التمييز بين إظهار الحجج على أنها صحيحة، وحجج الخصم على أنها باطلة. ويصعب وصف أحد هذين النوعين من الحجج بأنه أهم من الآخر، ذلك أن كلاً منهما يساوى في أهميته الآخر، وكلاهما ضرورى لنجاح المناظرة. ويدير المناظرة في العادة شخص يسمى رئيس المناظرة، وينبغى على المتناظرين أن يبدأوا كلماتهم بمخاطبة الرئيس والجمهور[109]. بالإضافة إلى ما يسمى ***بالحجة البديهية،*** وهى الحجة التى لا يمكن معارضتها[110].

فلا يكفى أن يقتصر دور أحد طرفي المناظرة على عرض الحجج وتدعيمها، بل هناك ضرورة لأن يقوم كل فريق بالتصدي لحجج الخصم ومهاجمتها. وهو ما يطلق عليه ***التفنيد في المناظرة،*** الذي يتضمن مهاجمة حجج الخصم التي لا يمكن توقعها من الطرف الآخر، الأمر الذي يشكل صعوبة في إعداد الرد عليها مسبقاً أكثر من إعداد الحجج المستقلة، كما ينبغى التأكيد هنا على أن التفنيد يبين الاختلافات بين حجج الطرفين[111]. وعليه ***فالتفنيد*** شرط أساسى لنجاح المناظرة اعتباراً للقاعدة الذهبية التي تقول: "أن تتلعثم في الرد على حجج خصومك أفضل بكثير من أن تلقى خطاباً بليغاً يفتقر تماماً إلى الرد والتفنيد"[112].

وتفنيد التفنيد في أبسط التعبير ما هو إلا الرد على هجوم الخصم، فالغاية النهائية من التفنيد هى في الأساس الهجوم على موقف المعارضة، وألا يجعل من تفنيد التفنيد الموضوع الأساسى في المناظرة، بل يجب تفنيد المواقف المهمة في القضية موضوع

المناظرة تجنباً لإضاعة الوقت والابتعاد عن شبهة المدافع، فالمهم ألا يبدو المتناظر في موقف دفاعى[113].

وتتمثل الأسس المهمة للتفنيد في كل من: ***اللاعلاقة***، التي تعد واحدة من أبسط المشاكل التى يمكن أن يواجهها موقف ما، حتى وإن كان موقف المعارضة مقنعاً جداً فقد لا يكون هذا الموقف مؤيداً للجانب الذي يدعمونه من القضية المطروحة للمناظرة. بالإضافة إلى ***اللاأهمية*** باعتبارها نقطة ضعف محتملة للحجة، فبالرغم من أن الحجة قد تكون صحيحة، إلا أنها قد لا تمثل القضية العامة التي يتم الجدل حولها[114].

وكذلك ***عدم دقة الحقائق***، خاصة في سياق الكم الهائل من المعلومات المتوفرة على الشبكة العالمية للمعلومات (الإنترنت)، والإشكاليات التي قد تصيب ذاكرة المتناظرين في بعض الأحيان، فمثلاً يقوم المعارض بارتكاب أخطاء معلوماتية واضحة، والقدرة على تصحيح هذه الأخطاء المعلوماتية للمعارض لا تعنى أن المتناظر قد وجد الأساس المشروع للتفنيد. بالإضافة إلى ***التأكيدات غير المدعومة بالأدلة*** من خلال الأمثلة والإحصائيات، أو بأى شكل آخر من أشكال التدليل، فإذا تم الفشل في التدليل على الحجة، فإن ما يقوله المتناظر يصبح مجرد تأكيد من وجهة نظره، أو بمعنى آخر تصريح جرئ بدون أى إثبات فعال، وهذا أساس جيد للتفنيد وهدف سهل للهجوم.

أما ***السببية***، فهى ما يطلق عليه البناء السببي، كأحد أهم أسس التفنيد المهمة التي تتضمنها المناظرات الفعالة، والتي تتعلق بما إذا كان شئ ما مسبباً لشئ آخر، بمعنى إمكانية وجود علاقة سببية بين شيئين، وتميل الحجج المتعلقة بالسببية إلى أن تكون ذات نمط واحد، فعادة ما يكون هناك دليل بأن اتجاهين يترافقان مع بعضهما[115].

ولا يمكن إنكار دور ***التناقضات*** كأرضية خصبة للتفنيد، فقد تكون الكثير من التناقضات واضحة وصريحة، كأن يتراجع فيها أحد الأطراف عن نقطة معينة، وفي الوقت نفسه يحاول أن يعارض النقطة نفسها[116]. وقد تكون الكثير من التناقضات غير مباشرة وضمنية، لأن مثل هذا التناقض سيلحق الضرر بمصداقية موقف المعارض أو الخصم. وفي جميع الأحوال ليس كافياً أن يقتصر على توضيح التناقض، بل يجب عليه كذلك أن يعلن موقفه بوضوح تجاه ذلك التناقض. كما يعد ***التحريف*** طريقة سهلة للتفنيد وذلك ببساطة لأنه يختزل حجج الخصم ويقضى عليها حتى تصبح صعبة الإدراك وضعيفة للغاية، ومن ثم التعامل معها وكأنها على خطأ بديهى[117].

وأغلب المتناظرين يدركون التحريفات الواضحة ويتجنبونها، إلا أنه من المهم كذلك تجنب التحريفات الخفية في المستويات الدنيا للمناظرة، ففى الغالب يعتبر التحريف نوعاً من أنواع الغش. وفي المناظرات عادة ما يطلب منهم تجنب التحريف، لأنه ليس من المناظرة في شئ، أما في المستويات المتقدمة من المناظرة فيعتبر التحريف عادة

خللاً استراتيجياً يكون أرضية خصبة لفقدان المصداقية بالنسبة للفريق الذي يقوم به وهدفاً سهلاً للهجوم[118].

وبالرغم من حدوث المواقف الموازية في المناظرات عندما يجادل كلا الفريقين القضية نفسها من حيث الأساس، معتقدين أن كلاً منهما يقف موقفاً يعارض الآخر، إلا أن نقطة التفنيد الجيدة تتميز دائماً بعدد من الخصائص المهمة، يمكن حصرها فيما يلي[119]:-

أولا: تحديد الحجة أو الفكرة التي يتم مهاجمتها: فغالباً ما يشن كثير من المناظرين هجومهم على حجة المعارضين دون الإشارة إلى تلك الحجة أو الفكرة، وأين وردت في موقف المعارضة.

ثانيا: *توضيح وجه الخطأ في تلك الحجة أو الفكرة*: وهذا هو جوهرالتفنيد ونقطة القوة بالنسبة للمتحدث الموهوب بالفطرة.

ثالثا*إبراز الموقف بوضوح*، إما بالإشارة إلى الحجة التي يقدمها المتناظر، أو للمنهجية العامة لموقفه، وبعدها توضيح كيفية الرد على المشكلة التي تم اكتشافها في موقف الخصم.

ومهما كان التفنيد جيداً، فمن المهم جداً استخدام التفنيد ليس فقط للهجوم على حجج المعارضة، ولكن لمقارنة منهجيات كلا الفريقين.

واعتمدت الباحثة على نموذج (Toulmin) لتحليل الحجج، حيث يعتمد هذا النموذج من ستة مفاهيم تحليلية أساسية وثانوية[120]:-

<u>أولا: الفكرة الأساسية</u>[121]: وهى حجة أو ادعاء أو قضية ما، وتعد هذه الفكرة ترجمة لما يهدف مدعى الحجة إثباته. ويمثل هذا المفهوم أو الفكرة المسيطرة على الحوار الجدلي أو الخطاب المعلومات المتوافرة عن القضية. وهذا ما يطلق عليه في لغة المناظرات مصطلح: الفكرة كجملة واحدة موجزة تشرح الصورة الرئيسية للموقف المتكامل، وتشرح الفكرة أساساً أمرين، هما: أساس القضية، والأمر الثانى سبب اتخاذ موقف محدد من القضية، عما إذا كانت صحيحة أو خاطئة.

وهكذا تعبر الفكرة عن أكثر الحجج إقناعاً باعتبارها فكرة سهلة ومترابطة، بحيث تقدم للجمهور الكثير من الأسباب الفردية (الحجج) التي تدعم موقف المتناظر من القضية، غير أنه من المفيد جداً – كذلك – أن يبين للجمهور والمعارضة الصورة الكاملة لموقفه[122].

ونجاح هذه الحجج يتعلق بمستوى ***جلاء البرهان وقوته ووثائقه وترتيب عناصره وسريانه وتكامله بين المقدمات والنتائج والتقديم والتأخير في البرهنة لتحقيق***

درجة عالية من قولة البرهان، وذلك من منطلق أهمية إيجاد معيار ترتكز عليه مقاييس الشخص المرجو إقناعه(123).

ثانيا: أساليب الإقناع والبرهنة(124): أدلة الدعم أو المبررات والدوافع والأسباب المقدمة من أجل دعم ومساندة وتشجيع الفكرة الرئيسية لموضوع الحوار. وتعمل حجج الدعم عمل مسارات البرهنة أو مسارات الإقناع من خلال المسارات المنطقية، مثل الاستشهاد بالوقائع التاريخية، الأحداث المعاصرة، والأرقام والإحصائيات، وآراء المسئولين، والخبراء والكتب والدراسات وضرب الأمثلة المنطقية، بالإضافة إلى ترتيب الأفكار ومنطقيتها، ووضوح الرسالة. وقد تعتمد هذه المسارات على استمالة العواطف والغرائز، مثل استمالات الحب والكراهية والترهيب والتهديد والشهرة وغيرها من الاستمالات. مع التأكيد على أهمية الأدلة الملموسة والمنطقية، وترشيد استخدام الأدلة العاطفية.

ثالثا: الضمانات(125): وتعنى الكفالات والرخص المتمثلة في المعتقدات السائدة والقيم والآراء المشتركة والرؤى الثقافية والاجتماعية المتعارف عليها، والتي تؤكد أو تعبر ضمناً عن الحجة. وتعبر هذه الضمانات عما هو حاصل بشأنه إجماع أو على الأقل الأرضية المشتركة بين المرسل والمتلقي، على أن تكون تلك القيم والمعايير والأعراف تخلق التوحد بين المرسل والمتلقي. وتعد تلك الضمانات بمثابة دعوة للمتلقي للمشاركة بشكل غير متعمد وبدون وعي لتبني الفكرة للمناظرة أو الحوار الجدلي، من خلال الربط بينها وبين أسباب ومبررات دعمها وتأييدها للفكرة الرئيسة للحوار.

بينما تتمثل المفاهيم التحليلية الثانوية التي قد تتضمنها الحجة طبقاً للنموذج في كل من:

رابعاً: احتمالية الحجة الرئيسية(126): يخضع تحليل الحجة في إطار هذا النموذج إلى احتمالية الحجة وليس إطلاقها والتأكيد عليها، فتحليل أي حجة هو نوع من المشروطية المؤكدة باعتبار عدم بديهية الحجج.

خامساً: الدعم(127): ويعنى المساندة التي يقدمها الحوار للمتلقي، لكي يجعل الأعراف والقيم والمعتقدات الضامنة والكفيلة للحجة أكثر قبولاً ومصداقية من خلال التأييد لاتجاهات الرأى العام، وقيادات الرأى العام لمساندة حجته الرئيسية.

سادساً: الدفاعات(128): وتعنى ردود أطراف الحوار على التحفظات ووجهات النظر المعارضة، والبديلة، والمتنافسة أو المتصارعة حول الفكرة الرئيسية، سواءً تم الإشارة إليها من داخل الحوار نفسه أو من وجهة نظر الحوار المضاد أو حوار المعارضة. لذا على الحوار أن يتضمن إجابات على الأسئلة والاعتراضات التي يمكن أن ترد في ذهن المتلقي وإلا سوف يضعف هذا من الدفاعات، ويجعلها معرضة

للهجوم من حجج أخرى مضادة، ومن ثم تصبح هذه الدفاعات بمثابة مجموعة من القوى الدافعة التي تعمل على داخل شخصية المتلقي، لدفع الشخص باتجاه تحقيق أهداف معينة من خلال قدرات اتصالية وإقناعية، وهو ما يطلق عليه التحفيز، الذي يعبر عن حاصل ضرب القدرة أو المهارة في خلق الرغبة لدى الجمهور المتلقي.

وفي هذا السياق، يعتمد نجاح فن المناظرة على تقديم الأسباب المقنعة، التي تدل على أن موقف المتناظر من القضية المطروحة للمناظرة صحيح. مع توضيح الأسباب التي تبطل حجج الخصم ، وهو ما يطلق عليه الهدم، والتفنيد (129).

وفي حقل المناظرة عادة ما يطلق مصطلح "الموقف" على مجموعة الأفكار المعدة مسبقاً والتي تتعلق بالأسباب التي تجعل المتناظر يعتقد أن قضيته على حق، ولكي يتم إعداد هذه الأفكار من أجل تبني هذا الموقف يجب فعل العديد من الأساسيات (130):-

1- **تبدأ المناظرة بالمقدمة:** وتضم تقديم لقضية الجدلية، أو الموضوع الذي يطرح إشكالية أو قضية محل نزاع داخل المناظرة.

2- **تحديد أطر القضية من خلال المعاني المطروحة:** أو مفردات القضية بالنظر إلى أهداف هذه المناظرة، وهذا يطلق عليه مصطلح التعريف أو ما يطلق عليه استراتيجيات بناء المعاني أو المعلومات.

3- **تفسير القضية من خلال السرد أو الحكي:** بحيث يساهم ذلك التفسير في توضيح أبعادها، ودلالتها، وتؤكد هذه النقطة على قدرات المتحدث أو المتكلم أو إخفاقاته في الشرح والتوضيح للمعارضة أو من يناظره، بغرض إقناع الرأى العام بما يقدمه من معلومات للقارئ أو المستمع أو المشاهد، تقديماً مركزاً، واضحاً، ومقبولاً.

4- **الحجة أو البرهان:** التفكير في الأسباب التي تجعل الجمهور المعني يعتقد أن موقف المتناظر تجاه القضية صحيح(131).

5- **إدارة المناظرة:** تعني توزيع الحجج بين المتحدثين في فريق واحد إذا كان كل طرف من أطراف المناظرة مكون من أكثر من متحدث. بحيث يعرف كل متحدث الحجج التي يستخدمها، وهذه العملية يطلق عليه ***التقسيم*** أو تقسيم الأدوار في الفريق الواحد.

6- **النهاية:** يجب أن تضم ملخصاً موجزاً للبرهان الذي تم تقديمه من كلا الفريقين أو كلا الطرفين.

وفي إطار عمليات المحاججة وجب التأكيد بأنه ليس كل تواصل أو كل تأثير يعتبر إقناعاً، فالتواصل الإقناعي كحدث كلامي أو خطابي يهدف إلى التأثير في

اتجاهات الآخرين وتغيير سلوكهم وتعديل أفكارهم برضا واختيار، لتكون موافقة لما يتبناه المتكلم ويدعو إليه. فالمتكلم (مقنع) إن نجح في التأثير واستجابة الجمهور المستهدف للرسائل الإقناعية، والتغيير دون إكراه.

تنقسم طرق الاستجابة لرسائل الاتصال الإقناعي إلى طريقتين رئيستين[132]:

أولاً- طريقة فكرية/ وتسمى طريقة مركزية "ريتشارد بيتي" ، ويقوم خلالها متلقي الرسالة بالتفكير في الرسائل بتحليل جميع الأسباب المنطقية، والأدلة التي تم تقديمها خلال الرسالة الإقناعية بتدبر في سياق إطاره المعرفي والثقافي والعقائدي. لذا يطلق على هذه الطريقة طرق الإقناع بعد تفكير، وفيها يكون المتلقي لديه حافز للإنصات، ويستقبل الرسالة بصورة فعالة، ويمتلك مهارات التفكير النقدي من خلال رصد المزايا والعيوب الواردة في تلك الرسالة التي قام بالتعرض لها بشكل اختياري أو تعرض لها عمدياً، كما يمكنه استخدام كل من العقل، والعاطفة في إصدار الأحكام وعندما يغير موقفه لا يتأثر بآراء الآخرين.

ثانيا- طريقة لا فكرية / وتسمى طرفية أو محيطية "جون كاسيو"، فالمتلقي لا يقضى سوى قليل من الوقت للتفكير في محتوى الرسالة، ويقوم العقل باتخاذ قرار مفاجئ، وغالباً تكون قراراته فجائية بدافع العاطفة، ويعتمد فيها على الدلالات البسيطة أو الإيماءات. ويطلق على هذه الطريقة في الإقناع: الإقناع بدون تفكير، حيث لا يوجد حافز لدى متلقي الرسالة، ويفكر بشكل سلبي، وتكون قراراته فجائية، ولا يبحث عن دلائل بل هو نمط من البشر عاطفي بحت، ومندفع، ويغير مواقفه بعد وقت قصير ويغير رأيه بسهولة. وتسمى هذه الطريقة في الإقناع الطريقة الطرفية، حيث أن المتلقي في هذه الطريقة لا يقضي سوى قليل من الوقت للتفكير في محتوى الرسالة، حيث يقوم العقل بإتخاذ قرار مفاجئ، غالباً ما تكون قراراته فجائية، بدافع العاطفة، ويعتمد فيها على الدلالات البسيطة أو الإيماءات.

والتواصل الإقناعي يتولد كأحد نماذج التأثير الاتصالي الأربعة التالية[133]:-

<u>النموذج الأول – (التعصب):</u>

وفي هذا النموذج يكون الطرف الأول في الحوار (الجدل) متمسك برأيه، وكذلك الطرف الثاني متمسكاً أيضاً برأيه. وهذا النوع من التواصل يسير بطريقة خطين متوازيين فلا يلتقي الطرفان في نقطة وعندها نسمى هذا النوع من التأثير "التعصب" فإن أقصى ما يستطيع أحد الطرفين التأثير به على الطرف الآخر للمناظرة هو محاولة تحييده من خلال مصداقيته واستخدامه للدليل القوي، وليس إقناعه على الإطلاق[134].

النموذج الثانيي – (التفاوض / التبادل):-

فـي هـذا النمـوذج يكـون الطـرف الأول يقتـرب ويتنـازل ليلتقـي مـع الطـرف الثـاني، والطرف الثاني يصعد قليلاً ليلتقي مع الطرف الأول. وهنا يتنازل الطرف الأول قليلاً عن رأيه ويتنازل الطرف الآخر عن رأيه فيلتقيان في منطقة وسط، ويتنازل كليهما بعض الشيئ وهذا النوع من نماذج التأثير يسمى التفاوض. وينبغي أن يتجرد المفاوضون من مشاعر التوتر أو الانفعال.

النموذج الثالث – (التطرف أو الهجوم):-

يعبر هذا النموذج التأثيري عن تمسك الطرف الأول برأيه وفي ذات الوقت يعارض رأي الآخر. وكذلك الطرف الثاني متمسك برأيه، بل ويوجه الاتهامات للطرف الأول طوال الوقت، فتكون النتيجة هجوم كل منهما على الآخر، سارا في اتجاهين متعاكسين. وكلما طال الحوار ابتعدا عن بعضهما أكثر.

النموذج الرابع – (الإقناع):-

وهو النموذج الاتصالي الذي تعمل في سياقه هذه الدراسة، وفيه يكون الطرف الأول (أحد طرفي المناظرة)، محافظاً على رأيه، محاولاً طوال الوقت أن يجذب إليه الطرف الثاني (باعتبار أن الطجرف الثاني هو جمهور المشاهدين) والطرف الثاني يصعد ويقترب من رأى الطرف الأول، ليستطيع الطرف الأول أن يؤثر ويغير مسار تفكير الطرف الثاني بإرادته وهو ما يطلق عليه نموذج الإقناع.

وفي إطار نموذج الاتصال الإقناعي، هناك مجموعة من القوي المحركة في إطار تحقيق هذا الاستدراج، يطلق عليها محركات الإقناع السبع[135]:

وأولها محرك التباين أو التناقض بهدف إظهار الفرق، ويطلق على هذا المحرك الإقناعي "سحر التضاد"، الذي يعتمد على استخدام جملة قصيرة وسهلة قدر الإمكان، ومكونة من جزأين، بحيث يكون أقوى هذين الجزأين مكون من كلمات مؤثرة إيجابية. فعندما ينتهى الكلام بالتفاؤل ويؤكد ما هو إيجابي، تجد الناس يحفظون العبارة المطلوب حفظها. وهو ما يطلق عليه رسم الجملة في الذاكرة وما يطلق عليه رسم الجملة في الذاكرة وما يطلق عليه أهداف التذكر المرتبطة بعلم النفس الإعلامي.

فالرسالة التي تعرض جانباً واحداً من الموضوع تكون غير قادرة على إقناع الأفراد ودفعهم إلى تبني وجهة النظر المعروضة بقدر عرض الجانبين المؤيد والمعارض. فعندما يقوم المتحدث بعرض وجهتى النظر بحياد يمكن أن يكون التأثير والإقناع أقوى ويصبح لدى المستقبل لوجهة النظر درجة أعلى من المناعة من وجهات النظر المضادة بعد ذلك.

أما المحرك الثاني، يطلق عليه ***محرك التبادل / أو التفاوض*** أو قانون الأخذ والعطاء من خلال اللعب على أوتار البدء بالاحتياجات والاتجاهات الموجودة لدى المتلقي المستهدف، ومدى وفاء الرسالة الاتصالية باحتياجاته وقيمه وأهدافه وعقيدته. مما يتطلب معرفة بالسمات والمميزات الخاصة بالجمهور المستهدف. فالمتحدث الذي يخاطب المستهد=فين باحتياجاتهم ويساعدهم في تحديد الأساليب التي تحققها، تكون لديه فرصة أكبر في إقناعهم بدلاً من أن يعمل على خلق احتياجات جديدة لهم.

ويكون الحديث أو الرسالة أكثر فاعلية في إقناع المستهدفين عندما يبدو لهم أن وسيلة لتحقيق هدف كان لديهم بالفعل. فإقناع أى فرد للقيام بعمل معين يجب أن ينطلق من إحساس الفرد بأن هذا العمل وسيلة لتحقيق هدف كان لديه من قبل أو بدا التفكير فيه من قبل. وتتضح أهمية هذا المحرك من خلال العرض أو الفائدة التي سوف تعود على الجمهور المستهدف من تبني الهدف الاتصالي المرجو الإقناع بتبنيه. والمعتاد في التفاوض أن يتنازل كلا الطرفين قليلاً لإيجاد حل وسط في نهاية المفاوضة. مما يتطلب عرض المزايا التي سوف يحصل عليها الآخر من العرض، والدليل أو الشهادة لإثبات فائدة هذا العرض.

بينما يتمثل ***المحرك الثالث في الإلتزام بالوعد أو العهد***، ويندرج هذا المحرك من آليات المصداقية، التي تمثل أساس الإقناع، فعندما نتخذ قرارات بالتعهد والإلتزام والوعد فغالباً ما نقع في فخ الإلتزام بها. لذا تعتبر الوعود والإلتزامات المكتوبة أكثر فعالية من الوعود الشفهية. والتعهدات العلنية أقوى من التعهدات التي تكون على إنفراد. ***أما المحرك الرابع*** تعبر عنه توظيف ***قوى السلطة وفاعلية المركز الاجتماعي،*** حيث يؤثر المركز الاجتماعي للشخص على اتجاهات الجمهور المستهدف، بحيث يعتمد تفعيل هذا المحرك على ثلاثة مبادئ رئيسية:-

1- تنتج مصداقية المصدر المرتفعة تغيراً فورياً لدى المتلقي أسرع من المصادر ذات المصداقية المنخفضة، ولا تؤثر مصداقية المصدر على تذكر الرسالة.

2- على النقيض من فرضية "التأثير النائم" فإن الموافقة مع المصدر ذي المصداقية المنخفضة لاتزداد مع امتداد الوقت، كما أن المصادر المتحيزة في الغالب أقل تأثيراً من المصادر غير المتحيزة.

3- المصادر الجذابة غالباً ما تكون أكبر تأثيراً – في تغيير الآراء – من المصادر غير الجذابة، سواءً كانت تلك الجاذبية تتعلق بالجاذبية الجسدية، أو جاذبية الشبه والألفة والود كصفات إيجابية لتغير الآراء. كما أن مصداقية المصدر لها الأولوية في التأثير تأثير من الجاذبية، ونحن نتأثر إذا كان المصدر خبيراً أكثر من كونه واحداً من زملائنا.

وهكذا تؤدي مصداقية المصدر إلى تفاعلنا الداخلي مع الأفكار الجديدة وتؤدي جاذبية المصدر إلى التقمص وتؤدي السلطة / النفوذ والإذعان. وهو ما يطلق عليه – أيضاً – تأثير قيادات الرأى، حيث أن قيادات الرأي هم الأفراد ذوو التأثير، الذين يساعدون الآخرين ويقدمون لهم النصيحة. ويتأثر بهم الأفراد أحياناً أكثر من تأثرهم بوسائل الاتصال أو الإعلام. ويؤثر قادة الرأى دوراً مهماً في تغيير اتجاهات الأفراد، ويمكن للقائم بالإقناع أيضاً استخدام هذا الدور في التأثير على المتلقي.

وتعد **قاعدة الأقلية أو محرك الندرة، هو المحرك الخامس** ضمن محرك الإقناع، ويتبلور هذا المحرك حول ما يطلق عليه سحر الندرة، باعتبار أننا نجعل كل ما هو نادر ذا قيمة نفيثة، وإذا عرفنا أو تأكدنا أنه نادر فإنه يتبادر إلى ذهننا أنه هذا الشئ ذا قيمة بالفعل. بدافع الحصول على شئ غير متوفر لديهم أو لتفادى فقدان شئ نادر يمكن امتلاكه. ويتناسب هذا المحرك في الغالب مع المنتجات الفريدة. ويأتي ***المحرك السادس*** على النقيض، وهو محرك **الامتثال للأغلبية** أو ما يطلق عليه **البرهان الاجتماعي**، يعبر هذا المحرك عن تأثير الجماعة التي ينتمي إليها الفرد، أو حتى التي أو يرغبون في الانضمام إليها، ودورها في تفعيل التواصل الإقناعي. ويمكن للقائم بالإقناع استخدام هذا الدور في التأثير على المتلقي عن طريق ضرب الأمثلة الملاءمة، واستغلال إقتناع أحد أفراد الجماعة في توجيه رأي الفئة المستهدفة بالرسالة. ويطلق عليها أيضاً قاعدة إتباع الأغلبية أو اتباع العرف السائد، بما يساير العادات والتقاليد والمعتقدات لدى الجمهور المستهدف إقناعه.

أما ***المحرك السابع***، يطلق عليه **محرك المحبة أو المودة** من خلال تطبيق قاعدة إقناعية، ألا وهى قاعدة "الأصدقاء لا يخذلونك"، وتتبع هذه القاعدة في الغالب استمالات الإقناع العاطفية، ومن هذه الاستمالات استخدام النجوم والمشاهير والزعامة بكافة أنواعها، وتوظيف المشاعر والعواطف المرتبطة بالأمومة والجطفولة واستخدام البلاغة والإنشاء، وكذلك استخدام الخيال.

وتعتمد هذه المحركات في مجملها على مجموعة من الاستراتيجيات، التي سبق التعرض لها في دليل المفاهيم الإجرائية.

وفي المجمل العام، هناك نوعاً من التداخل الملحوظ بين هذه الاستراتيجيات، وغيرها من الاستراتيجيات التي يمكن توظيفها بالقدر الأكبر في مجال الإعلان، ومن أهم هذه الاستراتيجيات: ***أولاً: إستراتيجية المعلومات***[136] وتعتمد على تقديم الحقائق، والمعلومات، ومن أهم خصائص هذه الاستراتيجية، التركيز على الهدف، مع تقديم المعارف والأدلة في سياق توظيف إدارة المعارضة بعدم منحه أية فرصة للمعارضة. وجعل نقاط الضعف لدى المعارضة هى مصادر القوة.

ثانيا: إستراتيجية الإدعاء العام وتعتمد على التركيز على إدعاء عام أو فائدة أساسية للمنتج، وربطها بالماركة[137]. مثلما يحدث في حالة خلق الوعى السياسي بأهمية

الانضمام لحزب سياسي بصفة عامة، ثم الدعوة لحزب محدد، أو أهمية التصويت بصفة عامة، ثم التصويت لصالح شخصية محددة، أو لنشر لثقافة التطوع بصفة عامة، ثم لماذا لا تتطوع لمؤسسة "س" أو "ص" أو "ع"، بالاستناد إلى سمعة ومصداقية هذه المؤسسة.

ثالثاً: استراتيجية الدعاوى أو الحجج(138) وتعتمد هذه الاستراتيجية على تقديم الحجج التي توضح الفائدة التي تعود على الجمهور المستهدف، كنتيجة استخدام السلعة أو الخدمة أو الفكرة المعلن عنها، والمميزات التي تتمتع بها. وفي الغالب تخاطب هذه الاستراتيجية العقل، من خلال توظيف مهارة التعامل مع جانبي المسألة، وسعة أفقه في النظر للموضوع، والتي تعكس قدرة الفرد على إدراك الحجج المؤيدة، والمعارضة في ذات الوقت، والموازنة بينهما مما يزيد من موضوعية الحجة.

رابعاً: إستراتيجية الدافعية(139) وتعتمد على ذكر عبارات واضحة وصريحة في وسائل الاتصال تتضمن الفوائد التي ستعود على الجمهور المستهدف إقناعه نتيجة استخدام المنتج، ومدى قدرته على إشباع حاجات ورغبات المستهلك من خلال كل من الاستمالات العقلية والعاطفية.

خامسا: إستراتيجية المكانة ويستلزم استخدام إستراتيجية المكانة أو السلطة أو الندرة حول منتج محدد، وتأثيرها على القرارات والاتجاهات والسلوك المتعلق بهذا المنتج من قبل هذا الجمهور. والربط بين المعلومات الحالية والجديدة، لتشكيل نظام من المعرفة، التي تهدف إلى خلق صورة محددة للمنتج(140) أو الفكرة التي يتناولها القائم بالمحاججة. كما أن هذه الأسئلة تسهم في تنمية عقلية الطرف الثالث في ممارسة التفكير النقدي.

سادساً: إستراتيجية الأوامر الإعلانية(141) وتعتمد على أسلوب الأمر لتحقيق الاستجابة المطلوبة، ويفضل فيها تحديد الجمهور الذي يتم مخاطبته في الرسالة الاتصالية، ويفضل أيضاً استخدام الاستمالات العقلية وليس العاطفية. وعلى سبيل المثال، من الكلمات التي تستخدمها مثل هذه الإستراتيجية بادر، اشتر، اشترك، لا تدع الفرص تفوتك، احجز مكانك... إلخ. وفي ذات الوقت من المنطقي والطبيعي أن تتضمن الرسالة الاتصالية الإقناعية واحدة أو أكثر من استمالات أو مسارات الإقناع التي تحتويها هذه الاستراتيجيات ضمن استراتيجيات الإقناع التي اعتمدت عليها الدراسة، التي تم التعرض لها في الجزء الإجرائى للدراسة، وهى:-

1- **استراتيجية الاستدراج والاستدماج.**
2- **استراتيجيات التوحد**
3- **إستراتيجية الاستقطاب.**

4- استراتيجية الجدل.

5- استراتيجية التركيز والتخفيف.

6- استراتيجية بناء المعاني.

7- الاستراتيجية النفسية.

مع التأكيد على أن الاستراتيجية الواحدة قد تتضمن استمالة أو أكثر ومسار أو أكثر من استمالات، ومسارات الإقناع، ***التي حصرها البعض باعتبارها استراتيجيات، مثل***(142):-

1- الاعتماد على العاطفة أو المنطق في الاستمالة.

2- الاعتماد على درجة من التخويف لتحقيق الاستمالة.

3- البدء بالاحتياجات والاتجاهات الموجودة لدى المتلقي.

4- عرض وتحليل الآراء المتباينة للموضوع.

5- ربط المضمون بالمصدر أو المرجع.

6- د=رجة الوضوح والغموض في الرسالة.

7- الترتيب المنطقي لأفكار الرسالة.

8- التأثير المتراكم والتكرار.

في تصوري، وفي ضوء تفاعلي مع ما إطلعت عليه من مراجع ودراسات في مجال الإقناع والمحاججة، أنه لا يمكن اعتبار مثل هذه الاستمالات، سوى أساليب ووسائل يمكن استخدامها في ضوء أحد المحركات أو الاستراتيجيات سالفة الذكر.

وخاصة في إطار المناظرة ونظرية المحاججة، حيث ***هناك العديد من التنيكات***(143) التي يتم توظيفها بهدف التأثير الإقناعي، من أهمها تجنب الغرور وعدم الانحراف عن الهدوء أو ما يطلق عليه الضبط الانفعالى مع الحفاظ على البساطة وتملك اللغة والفصاحة وتوظيف اللغة الحسية والعواطف وتوظيف آليات الصمت، بهدف استثمار جميع المواقف، بحيث يقوم القائم بالإقناع بنقد ذاته طوال الوقت. والحفاظ على البقاء طوال الوقت في الوقت الحاضر، على أن يجعل من الماضي دليل، ومن المستقبل رؤية.

كما ***أكدت تلك التكنيكات*** على أن الفريق الزوجي أفضل من الفردية في ممارسة الإقناع، مع التأكيد على أهمية التدعيم والتنسيق بين أعضاء الفريق الواحد، وتسليحه بالأدلة، والاستهداف المستمر لتردد الطرف الآخر وتراجعه عن القرارات. وعدم التفوه بالرفض، بل وضع الطرف الثالث (الجمهور المتلقي / المستهدف) في وضع

اتخاذ الفرصة لمحاولة نقد أدلة الفريق الآخر. كما أشارت إلى أهمية ترك السلبيات بسرعة والانغماس في مناقشة نقاط القوة ببطء. وكل هذه التكتيكات الإقناعية لابد وأن تدور في فلك القضايا والأفكار بعيداً عن المسلمات والافتراضات بشرط استثمار وتوظيف الدقائق الخمس الأولى في جعل الناس يشعرون بالأمان تجاه القائم بالتناظر أو الإقناع. مع أهمية تحدي الأفكار السيئة وتحدى التعرض للتفاصيل غير المهمة والتركيز على أهمية الحصول على تأييد الطرف الثالث.

وباعتبار ***المناظرة*** فن من فنون الكلام الذي يعتمد على الجدل، من خلال لقاء بين طرفين متنافسين، يستدعى كل منهما ما استطاع من ***حجج وأساليب للبيان والبرهان*** على صحة ما يقول لبيان سداد رأيه، وإثبات سلامة موقفه، مع التأكيد على ضرورة إفساد حجة الخصم. وذلك بهدف استمالة جمهور محدد للاستتباع والاستدراج، وكسب ثقته من منطلق أن غاية التناظر هدم حجج الخصوم من ناحية وإقناع الطرف الثالث بوجهة نظر ما حول موضوع معين من ناحية أخرى(144).

وتتمثل أهمية المناظرات في إيجاد قناعة مشتركة حول موضوع معين من خلال التعمق في دراسة أبعاد القضية وخلفياتها واستقاء جوانب الخلاف ما أمكن حول قضايا معينة بين فريقين متعارضين بود ومحبة، مما يؤدي إلى شمول النظرة وسعتها. بالإضافة إلى الوصول إلى وضوح الرؤية حول قضية ما والابتعاد عن الأحكام التجريدية في قضايا الواقع، كما أن استقصاء فيها يجنب النظرات الانفعالية أو القناعات المسبقة إلى جانب التدريب على أصول الحوار وتنظيم الاختلاف والتأدب بآدابه(145).

بينما أهم قواعد ممارسة المناظرات ما يلى(146):-

1- تخلى كل من الفريقين أو الطرفين عن التعصب لوجهة نظر سابقة، وإعلان الاستعداد التام للبحث عن الحقيقة والأخذ بها.

2- التزام الطرفين بآداب القول البعيد عن الطعن أو التجريح أو السخرية لوجهة نظر الخصم.

3- التزام الطرف الإقناعية الصحيحة، كتقديم الأدلة المثبتة للأمور، وإثبات صحة النقل لما نقل.

4- عدم التعارض والتناقض في الأدلة المقدمة من المجادل.

5- ألا يكون الد=ليل المقدم من المجادل ترديداً لأصل الدعوى.

6- عدم الطعن في أدلة المجادل إلا ضمن الأمور المبنية على المنطق السليم والقواعد المعترف بها لدى الفريقين.

7- التسليم ابتداء بالقضايا التي تعد من المسلمات والمتفق على صحتها، وقبول النتائج التي توصلت إليها الأدلة القاطعة والمرجحة.

8- أن يقصد بجداله وجه الله تعالى وإحقاق الحق.

9- عدم الجدال في الأوقات التي يتغير فيها المزاج ويخرج عن حد الاعتدال.

10-أن يحافظ على هدوئه ووقاره مع خصمه حتى وإن شاغب في كلامه وخرج عن المألوف.

وفيما يلي عرضاً مفصلاً للإجابة عن تساؤلات الدراسة وتحقيق أهدافها من خلال عرض نتائج الدراسة.

عاشراً- نتائج الدراسة:

التساؤل الأول: ما السياق الدلالي للقضايا والموضوعات التي ناقشتها المناظرات التي يقدمها برنامج أجرأ الكلام خلال الحلقات عينة الدراسة ؟

جدول (1) يوضح السياق الدلالى لمعالجة القضايا التي تناولتها المناظرات محل البحث

السياق الدلالي/ الكلمات الدالة	الإسلاميون	المتأسلمون
1- أهل الكتاب / والمسيحية	أهل الكتاب	كفار
2-	الليبرالية – الحرية الدينية والسياسية والاجتماعية	العلمانية والكفر – ديكتاتورية الأنظمة السياسية – دولة الفساد – حكم العسكر
3- ثورة يونيو	الجيش حصن الدولة المنيع "ثورة شعب" – تأييد من القوات المسلحة لثورة شعب	(انقلاب) العسكر سحلوا المصري وداسوه بالأقدام – لعب عيال – جماعة الجهاد هى البديل
4- مقاطعة وغلق قناة الجزيرة	الفبركة الإعلامية – التخابر لصالح أمريكا وإسرائيل – التصوير الكاذب – قتل الحسينى أبو ضيف – الدعاية السوداء وإشاعة الفوضى في مصر	المهنية – قناع الدفاع عن الشرعية الجزيرة صرح إعلامى – منبر إعلامي – مذبحة رابعة – فلول مبارك
5- الخروج على الحاكم	إذا كان فالخروج على الحاكم الكافر	التردد في وجوب الخروج على الحاكم الظالم مرة والفاسد مرة وأخيراً الكافر
6- تطبيق الشريعة	ضرورة التهيئة الذهنية قبل ذلك	ضرورة إقامة الحدود – تطبيق الشريعة هو الحل
7- اللحية في الإسلام	سنة	من خوارق الإسلام
8- الضرائب والمسيحيين	شأن المصريين في دفع الضرائب	عليهم الجزية
9- العنف ضد المرأة	ختان الإناث – حقوق المرأة – الاغتصاب – الفقر – التعليم – الجوع	خاب قوم ولوا أمورهم امرأة – تحريم النقاب كفر – قضايا كلها تعبر عن قلة الدين
10- التنكيل بضريح الرئيس الراحل جمال عبد الناصر	حرمة التنكيل بضريح أى إنسان وإسناد التصرف لكراهية الإخوان المسلمين للزعيم الراحل جمال عبد الناصر	الاستناد في كراهية عبد الناصر ذلك عقاب من الله لأنه بالغ في التعذيب والاعتقالات للإخوان المسلمين في عهده
11- الحجاب والسفور	الحريات – الحجاب فريضة	النقاب فريضة
12- دولة الخلافة	الرأسمالية العالمية	الهوية البديلة ضرورة حتمية لضبط العالم
13- العشوائيات في مصر	العشوائيات موجودة في العالم كله	من مخلفات الحكم الفاسد وما نتج عنها من قضايا "الزواج العرفي – الزواج السياحى – أمراض الكبد الوبائي –

السياق الدلالى/ الكلمات الدالة	الإسلاميون	المتأسلمون
		إجهاض الأجنة – إنكار النسب – قانون الإتجار في المرأة.
14- زنا المحارم	ضحايا الظروف الاقتصادية والاجتماعية وقلة الوعي الديني	حكم فاسد – قلة الدين
15- أخونة الأزهر	استحالة أخونة الأزهر رغم ما قاموا به من جرائم تجاهه من تسمم طلاب جامعة الأزهر – أو تكفير السلفيين والوهابيين للشيخ أحمد الطيب – الأزهر لكل المصريين	الأزهر لا يمثل الإسلام – ضعف الأزهر أيام حكم الرئيس السابق مبارك – لابد من هوية بديلة وهى دولة الخلافة المعتدلة.
16- الإحياء الإسلامي	الأرض أرض الله	دولة الخلافة وعولمة الإسلام
17- أسلمة السلطة	مصر لكل المصريين – الدين لله والوطن للجميع	دولة الخلافة من دواعي الأمن العالمي ليس المصرى فقط
18- أسلمة المجتمع	تكفير المجتمع – حالة سيكوباتية من الطراز الرفيع	الدفاع عن الإسلام – الدفاع عن الصحابة وآل البيت ودولة الخلافة
19- حروب المياه	إدارة سياسية من دواعي الأمن القومي المصرى – أهل الذكر	الحل هو دولة الخلافة والإحياء المعتدل
20- داعش	كفار	الخلافة المعتدلة وعولمة الإسلام
21- المادة الثالثة في الدستور	الحريات في مصر – قانون تنظيم الأحوال الشخصية – حكم الرئيس المعزول محمد مرسى وعلاقته بأحوال الإسلام والحراك السياسي في مصر – الإسلام السياسي في عصر محمد مرسى – تقسيم وتفتيت الدول	التكفير – تقنين ممارسة الدعارة في مصر – الشذوذ الجنسى – المثلية الجنسية – الزواج العرفي – الزواج السياحي – أمراض الكبد الوبائى – إجهاض الأجنة – إنكار النسب – حقوق المرأة – قانون الإتجار – إشاعة الفاحشة في المجتمع المصري – محاربة النقاب – تقنين أوضاع عبدة الشيطان والديانات البوذية والهندوسية – لابد من حد الردة.
22- إزدراء الأديان	كل من قال لا إله إلا الله ليس كافر	"المسيحي كافر"
23- الإرهاب في مصر	البغي – الحرابة – الخلافة – الجماعات التكفيرية- حوادث الإعتداء على زكى بدر، مكرم محمد أحمد، النبوي إسماعيل- تجنيد الشباب داخل السجون- حادث الهروب الكبير 1988- تمويل الجماعات الإرهابية- التدريب داخل السجون- تغييب الشباب واستغلالهم في الحصول على الكرسى	استباحة وشرعية تجنيد الشباب في الدول العربية والعمليات الاستشهادية والانتحارية ودعم هؤلاء الشباب – الجهاد – الأزهر في احتياج إلى ثورة ليقوم بدوره الصحيح – عولمة الإسلام
24- الحريات في مصر	الحرية مكفولة للإنسان في الإسلام "من شاء فليؤمن ومن شاء فليكفر"	الشذوذ الجنسي – الحريات في مصر هى إشاعة الفاحشة في المجتمع المصرى – حرية السفور وتحريرم النقاب – قانون تنظيم الأحوال الشخصية من أجل تقنين عبدة الشيطان والديانات البوذية والهندوسية وحرية الإسفاف وليس الإبداع الفني – دة كفر علني مقنن. لابد من إقامة حد الردة
25- أزمة الوضع السورى	التركيز على القضية والصراع السياسي في المنطقة العربية	نظام بشار الأسد كافر – نتائج تهجير السوريين من بلادهم – تزويج السوريات من غير السوريين – أسباب قيام الثورة
26- الشذوذ الجنسي في مصر	قضايا مستوردة لا داعي للمجتمعات العربية بها	العائد الاجتماعي والحضاري لليبرالية وحكم العسكر
27- حقوق الملتحين والشيعة في مصر	الفتنة بين السنة والشيعة – دواعي التقسيم	حكم العسكر – الدولة الليبرالية حرمت المقامات – الشيعة والسنة – اضطهاد السلفيين – تكفير الصوفيين – زيارة الرئيس الإيرانى "أحمد نجاد"

السياق الدلالى/ الكلمات الدالة	الإسلاميون	المتأسلمون
28- الخوارق في الإسلام	استباحة دماء الناس	اللحية والنقاب من الخوارق
29- العدالة الاجتماعية وقضايا الفقر والظلم الاجتماعي	الفقر والظلم لا يرتبط بدين أو جنس أو وطن – الهدف من هذا الكلام التقسيم والتفتيت	لابد من الاستدماج الاجتماعي – محاربة أعداء العدالة الاجتماعية – طاغوت الشرطة وحكم العسكر – الاعتقالات والسجون "ده حرام حرام حرام"
30- ما يجرى في سيناء وسوريا والعراق	التقسيم والتفتيت وتنفيذ المخطط الصهيوني الأمريكى لتقسيم الدول	إهمال الدولة – القضية الفلسطينية – دولة الخلافة قادمة
31- التفاوت الطبقي والاجتماعي	إنا جعلناكم بعضكم فوق بعض طبقات من حكمة الله – هو الذي يوزع الأرزاق – دولة القانون	دولة الظلم – حكم الطاغوت – الديكتاتورية
32- السلفية	المزايدة على المسلمين ليس السلفيين أكثر إسلاماً منا	نحن المدافعون عن الإسلام والصحابة وآل البيت
33- الشرعية	القانون والدولة المدنية / الجيش – المادة الثالثة للدستور	ثورة 25 يناير والصندوق الذي أتى بالرئيس المخلوع محمد مرسى – التشكيك في لجنة الخمسين واتهامها بأنها تسعى لتقنين الشذوذ الجنيس.
34- تكفير إسلام بحيرى	التكفير ليس من حق البشر فكل من قال لا إله إلا الله محمد رسول الله لا يمكن أن يكفره بشر	من المسلمات أن من يروج لفقه عفن فهو كافر
35- وثيقة المرأة	منع الزواج المبكر – ثورة 25 يناير	هذه الوثيقة لمعاداة حقوق المرأة وتحريم النقاب السلفية – وتقنين ممارسة الجنس قبل الزواج – وتحرش وزير الإعلام بالمذيعات – لابد من السماح للملتحين بالالتحاق بكلية الشرطة
36- السنة والشيعة	الأصل هو القرآن والسنة	القدسية
37- الثأر في مصر	موروث ثقافي – عادات وتقاليد ليست من الدين في شيئ	الطمع – الحرام – التخلف – الجهل – الفقر- البطالة – تقاعس القانون- الإهمال الحكومي لمنطقة الصعيد ما قبل الثورة- التناول الإعلامي السلبي لمنطقة الصعيد وما نتج عنه من تشويه صورته باعتباره منطقة الكوارث والانفلات الأمنى وتجارة الأسلحة- الطبيعة الجغرافية للصعيد- جرائم الثأر في البداري – قرية الحجرات- الانفلات الأمني في سوهاج بعد الثورة- لابد من تطبيق الشريعة والقصاص.

يتضح من بيانات الجدول رقم (1) أن القضايا والموضوعات التي تناولتها المناظرات محل التحليل جاءت في أغلبيتها قضايا، اعتمد فيها المسلمون على المنهجية والموضوعية ومعقولية الكلمات الدالة، حيث جاء السياق الدلالى للكلمات في إطار من الوسطية والاعتدال والالتزام بالأخلاقية إلى حد كبير. مقابل النزعة المتطرفة المتعصبة التي تصل إلى الفوضوية في إطلاق الاتهامات لدى المتأسلمين من خلال تأطير القضايا الواردة في المناظرات محل البحث في إطار من الإلزام بتطبيق الشريعة. وكأن الحلول السحرية لكافة القضايا المجتمعية، سواءً كانت اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية، جميعها يمكن السيطرة عليها من خلال أسلمة كل من السلطة، والدولة والمجتمع. كما اعتمد المتأسلمون على الذاتية المطلقة من خلال التكرار المبالغ فيه للعديد من الكلمات الدالة على الإجبار، مثل: يجب – ضرورة – لابد – وإلا – لازم...إلخ، وهو ما يطلق عليه استخدام منطق إما وإما. ربما جاء ذلك في

سياق الإسهاب في استخدام استمالات التخويف والتهديد من أجل ترسيخ مبدأ محدد\ يوظف هذه الكلمات بهدف الجهاد من أجل تحقيق دولة الخلافة. فمثلاً يقول الطرف المتعصب مكرراً: "يجب على المصريين أن يراجعوا أنفسهم بخصوص حساسيتهم الشديدة تجاه ضرورة أخونة الأزهر". ثم يشير في ذات الوقت إلى خطورة كل من داعش وتنظيم القاعدة، سواءً بشكل مباشر أو غير مباشر. وتتوالى التحذيرات في هذا السياق بشكل واضح ومباشر حول المنزلقات التي من شأنها نسف استقرار وأمن المجتمعات.

وتمثل السياق التحليلي الرئيسي لدى الإسلاميين في سيادة المفاهيم المرتبطة بكل من:

تطرف الطرف المتأسلم – أهدافه في أسلمة السلطة والسيطرة عليها كفكرة سهلة ومترابطة من خلال تقديم الكثير من الأساليب والحجج الإقناعية الفردية، التى تدعم موقف المتناظر من القضية كجملة واحدة موجزة مؤداها أن كل من اختلف معهم، وناكفهم، هو لا يختلف مع بشر يخطئون ويصيبون وإنما يختلف مع الله عز وجل. وبالتالي فقتالهم وقتل كل من اختلف معهم واجب جهادى.

بينما تمثل السياق التحليلي الرئيسى لدى المتأسلمين في كل من:

اللعب على الأوتار العاطفية وأساليب الإقناع الدينية والاجتماعية من أجل تحريك الجماهير واستثارة مشاعرهم وعواطفهم، واستفزاز المعارضين من خلال المبالغة في عبارات التحريم والتكفير والتخوين المتوالية. وجاءت جميع المفاهيم لتدور في جوهرها وظاهرها إلى أسلمة كل من السلطة والمجتمع بإرجاعاً إلى فساد الدولة المدنية وفساد حكم العسكر على مر العصور. وتفتيت معظم القضايا التي يعانيها الشعب المصري، إن لم يكن جميعها إلى مفاهيم ذات صلة بفساد الأنظمة الليبرالية والاشتراكية وانحلال الدولة المدنية والدعارة الفكرية وتقنين الموبقات... إلخ من المفاهيم التي تبني صورة في عقلية المشاهد بأن دولة الإسلام وتطبيق الشريعة هى الحل.

التساؤل الثاني: ما مدى اتساق ومعقولية المعاني التي تتضمنها الحجج التي يعتمدها المتناظرين؟

جدول رقم (2) يوضح مدى اتساق المعاني التي تتضمنها الحجة

مدى اتساق المعنى	الإسلاميون		المتأسلمون	
	ك	%	ك	%
متسقة / موضوعية	960	97,9	115	22,3
متناقضة / مضطربة / غير متسقة	20	2,1	400	77,7
الإجمالي	980	100	515	100

تشير بيانات الجدول رقم (2) إلى تقدم المسلمين على المتأسلمين بشكل واضح في موضوعية ومعقولية المعاني التي تتضمنها الحجج المستخدمة من قبل الإسلاميين بنسبة 97,9%، مقابل 22,3% للمتأسلمين. وتمثلت تلك المنهجية والموضوعية وفقاً لدليل النتائج الكيفية في ***اتباع الإسلاميين أساليب رد الحجة بالحجة الأقوى***. فمثلاً: حينما قال الطرف المتأسلم: "***لحن نرى أن حلق اللحية والشارب هذا مخالف لسنة الرسول صلى الله عليه سلم***"، رد عليه الطرف الإسلامي، مسترشداً بكتاب الله الكريم: "***إن الله لا ينظر إلى صوركم وأشكالكم وإنما ينظر إلى قلوبكم وأعمالكم***".

وهو مؤشر واضح لقدرات الإسلاميين في توظيف الحجج التي تعتمد في القياس على الأدلة النقلية، والمنطقية والألفاظ الدلالية، طبقاً لأولويات تأثير هذه الأدلة ودى قابليتها للتصديق. وبما يتسق مع ثقافة الجمهور المستهدف، للانتقال مما هو مثار للخلط بين الآراء واختلاف الفقهاء إلى ما هو مسلَّمات، بدءً بالقرآن والأحاديث النبوية الصحيحة، ثم المقولات والحجج الواقعية.

بينما تقدم المتأسلمون على الإسلاميين في تناقض وعشوائية وفوضوية الحجج والمقولات

بنسبة 77,7% للمتعصبين مقابل 2,1% للمعتدلين. وتتضح هذه النسب بقوة من خلال دليل الدراسة الكيفية، حيث وصف الطرف المتأسلم ***الإعلام المصري بالتدليس والخيانة***. حيث قال الطرف المتأسلم: "***وائل الإبراشي خائن***" ، ***ثم قال في ذات الحلقة***: "***والله أنا غيران إننا ماعندناش في الجماعة وائل الإبراشي ومحمود سعد وطونى خليفة***".

وكذلك وصف الطرف المتأسلم الأزهر قائلاً: "***الأزهر لا يمثل الإسلام***" ، وفي نفس الوقت قال: "***أتحدى أن تجعلنى خصم لأزهري***" ، ثم، وفي نفس الحلقة قال: "***أنا على عداء مع (ميزو)***" ***وميزو هو الشيخ "عبد الله نصر"*** مؤسس حركة أزهريون مع الدولة المدنية.

كما أسفرت النتائج الكيفية عن اعتماد المتأسلمين أيضاً على أسلوب المراوغة، والتلاعب بالألفاظ، حيث قال الطرف المتأسلم: ***"سب الصحابة كفر والزنا كفر"*** ، وحينما واجهه الطرف الإسلامي في قضية "زنا الشيخ في السيارة"، رد قائلاً: "***هؤلاء عصاة وليسوا كفرة***"، مما يؤكد على أن المتأسلمين يتبعون استراتيجيات الدفاع عن الجماعة وعن أنفسهم حتى ولو تم الكيل بمكيالين في نفس الفقرة وذات الحلقة.

وأيضاً قضية "***الخروج على الحاكم***" ، حينما قدم المتأسلمون الأدلة والوثائق برأى بن قدامى في مسألة الخروج على الحاكم الكافر، وليس الظالم أو الفاسد، وسُئِلَ المتأسلمين: "إيه رأيك في كلام بن قدامى ؟" ليرد الطرف الذي يمثل المتأسلمون قائلاً: "***لا صح كلام بن قدامي صح***" وباستدراج المتأسلمين بالسؤال من قبل الإسلاميين: ***طلماذا جاز الخروج على مبارك ولم يجوز على مرسى ؟ أليس مرسى من وجهة نظر الملايين التي خرجت عليه فاسد أو ظالم ؟"*** ، رد الطرف المتأسلم في ذات الحلقة مؤكداً على حجة الخصم بأدلة تؤكد على أن الخروج على الحاكم الكافر وبشروط قائلاً: "الحاكم الكافر يجوز الخروج عليه بشروط خمس".

1- أن يكفر كفراً بواحاً عندنا فيه من الله برهان.
2- أن نقيم عليه الحجة.
3- أن نكون قادرين على إزالته.
4- أن نكون قادرين على تولية صالح المكانة.
5- ألا يترتب على الخروج عليه شر أشر من بقائه وهذا باتفاق أهل العلم والفقه وأهل السنة.

ويتابع الطرف الإسلامي "***إذاً الخروج على الحاكم الكافر وليس الفاسد أو الظالم ؟"*** ثم يرد المتأسلم بعدها قائلاً: "***أنا قلت أن فيه رأيين وهناك رأى آخر يقول بجواز ذلك مافيش إجماع"*** ويعنى ذلك أن المتأسلمين يتقنون اللعب بالألفاظ بما يخدم أهدافهم ومصالحهم وذويهم والتابعين لهم. فالزناة تارة كافرون وتارة أخرى هم مجرد عصاة، ويجوز الخروج على الحاكم الكافر تارة، وتارة أخرى الحاكم الفاسد أو الظالم. فحينما يريد الخروج على مبارك أو غيره يجوز الخروج على الحاكم الفاسد أو الظالم، وحينما يكون الخروج على مرسى يجوز الخروج على الحاكم الكافر.

ويمكن تفسير هذا الإطار الدلالي في ضوء ما دار من جدل حول المرجعية الفكرية للمتناظرين، فيمكن أن تكون المرجعية دينية، لكنها تابعة لأهداف عالمية، حيث التوسع في نشر الدعوة على حد قولهم أو "***الإسلام السياسي – عولمة الإسلام – الإحياء المعتدل – الجماعات الدولية والتنظيم الدولي والدخول في المقارنات بالتجربة الإيرانية، دولة أردوغان***" . بينما تفيد النتائج الكيفية في سيادة المرجعيات المحلية والانتماء للداخل في المعالجة، فمثلاً جاءت الأحاديث حول سيناء وفلسطين وما يجرى في سوريا ولبنان والعراق واليمن.

التساؤل الثالث: ما أهداف مضامين الرسائل التي تحتويها المناظرات عينة الدراسة ؟

جدول رقم (3) يوضح أهداف مضمون الرسالة وفقاً للنتائج المستهدفة من المناظرة

الأهداف	الإسلاميون		المتأسلمون	
	ك	%	ك	%
الانقسام والتفكك	4	10,8	32	86,5
الترابط	33	89,2	-	-
غير واضحة	-	-	5	13,5
الإجمالى	37	100	37	100

تشير بيانات الجدول رقم (3) إلى تقدم الإسلاميين على المتأسلمين في وضوح أهداف التناظر وفقاً للنتائج المستهدفة من المناظرة، حيث جاءت بهدف "***الترابط***" في المقام الأول لصالح الإسلاميين بنسبة 89,2% مقابل صفر % للمتأسلمين. وجاءت الأهداف واضحة بهدف ***"الإنقسام والتفكك"*** بنسبة 86,5% للمتأسلمين مقابل 10,8% للإسلاميين.

ويمكن تفسير تلك البيانات في ضوء ملاحظات الباحثة، فمثلاً حينما تم تناول القضايا المرتبطة بحقوق الأقليات أو أهل السنة والشيعة أو الملتحين في مصر، أو المسلمين والمسيحيين، أو العشوائيات، أو زنا المحارم وغيرها من القضايا الدينية والاجتماعية. حيث تناولها الإسلاميون في إطار اجتماعي واقتصادي وثقافي وإعلامي ودينى معاً، على وجه التعميم، دون فرق بين كذا وكذا، فكثيراً ما يستخدمون الأدلة النقلية من القرآن والسنة، حيث يسترشدون بكتاب الله الكريم الذي لا يأتيه الباطل من بين يديه ولا من خلفه. وعلى سبيل المثال: ***"الله سبحانه وتعالى يضع دستوراً لكل البشر في القرآن الكريم"*** يا أيها الناس إنا خلقناكم من ذكر وأنثى وجعلناكم شعوباً وقبائل لتعارفوا أن أكرمكم عند الله أتقاكم" صدق الله العظيم. ثم يفسر ويقول: ***"فالله لا يقول يا أيها الناس المؤمنون أو الملحدون ولم يقل المسلمون المسيحيون اليهود"*** (التجميع وليس التشعيب) ثم يقول: ***"أصلنا واحد من ذكر وأنثى وأن الله قسمنا شعوباً وقبائل لنتعارف ولا لنتقاتل ولا لنتباغض ولا لنعادي بعضنا البعض. وختم الآية بأن أكرمكم عند الله أتقاكم وهو الأكثر استطاعة نفعاً للبشر والقيم الإنسانية من الرحمة والسماحة والمحبة والصدق هو الأكرم عند الله، حتى ولو كان غير مؤمن".***

كما ركز الإسلاميون في كلماتهم الدالة على الكلمات التي توحي بالدمج بين الناس جميعاً مثل "***الناس – البشر – أصلنا واحد – مصر لكل المصريين***". بينما يتناولها المتأسلمون في إطار تفتيت وتقسيم بحت، دون اعتبار لآية ظروف أخرى، في إطار "***المسلمون – المؤمنون – الكافرون – الملحدون – المدلسون – الجماعة – البهوات – الغلابة – الأخوات***" وغيرها من الكلمات والعبارات التي تثير نوعاً من الفرقة والتفكك، والتي توحي بالفصل والتقسيم والتشعيب. كما تأتي الكلمات الدالة لدى

المتأسلمين لتؤكد على الإنقسام مثل "***قضيتى مع الكنيسة وليست مع المسلمين – الكفار والصهاينة اخترعولنا الإنترنت – خطر اليهود والنصارى أكثر من أخطار الديانات الأخرى لأنها ديانات سماوية – تعلمت العقيدة الصحيحة خارج الأزهر...***" وجميعها كلمات وعبارات لا تعبر سوى عن تقسيم المسلمين والأزهريين وبين المسلمين والمسيحيين.

ثم جاءت الأهداف غير واضحة بنسبة 13,5% للمتأسلمين مقابل صفر % للإسلاميين، وربما جاءت تلك البيانات بسبب ما لاحظته الباحثة أثناء التحليل الكيفي، ما انتهجه المتأسلمون في تناول القضايا من تراجع عن الإدعاءات، والتناقض بين الحجج والتطرف والعصبية أو بسبب الضعف في بناء وترتيب الحجج أو بسبب العشوائية في التناول. وهو ما يؤكد على التطرف والتعنت والانتماء للذات وتفخيمها.

التساؤل الرابع: ما مدى منهجية التأثير الاتصالي في بناء الحجج التي يقدمها أطراف المناظرات عينة الدراسة ؟

جدول رقم (4)

يوضح منهجية التأثير الاتصالي في بناء حجج طرفي المناظرات عينة الدراسة

منهجية الحجة	الإسلاميون		المتأسلمون	
	ك	%	ك	%
منهجية إقناعية	827	84,4	27	5,2
تطرفية / تعصبية	153	15,6	488	94,8
الإجمالى	980	100	515	100

تشير بيانات الجدول رقم (4) إلى تفوق استخدام الإسلاميين "***الحجة الإقناعية"*** بنسبة 84,4% مقابل 5,2% للمتأسلمين. ويمكن تفسير ذلك في سياق دليل النتائج الكيفية، حيث تبدو العقائدية واضحة مثلاً في قضية "***أخونة الأزهر***" لدى الإسلاميين، حيث قال الطرف الإسلامي: "***الأزهر لمصر كلها لا لإخوان ولا لغير الإخوان ولا أحد قادر على تغيير أيديولوجية الأزهر***".

كما تشير بيانات الجدول السابق إلى المبالغة في استخدام "***الحجج التطرفية***" لدى المتأسلمين بنسبة 94,8% مقابل 15,6% للإسلاميين. ويمكن تفسير تلك النتائج في سياق دليل التحليل الكيفي، ***حيث استخدم المتأسلمون المنهج المتطرف*** عبر المبالغة في الاعتماد على فوضى المعاني دون النظر إلى معقوليتها، وموضوعيتها أو حتى أخلاقيتها. كما اعتمدوا على الآراء المطلقة دون الوصول للمقارنة الفعالة أو الاستنتاج القائم على الأدلة المتسقة، ***كأن يقول الشئ وغيره في ذات الوقت مما يفسد المعنى ويفقده المصداقية***، ومثلما يكون الفعل حدث تارة ولم يحدث تارة أخرى، فمثلاً، في حلقة تطبيق الشريعة فقد جعلوا من (التشدد) في تطبيق الأحكام التكليفية، مبرراً

لحججهم، كي يكون (القتل) الذي ينتج عن التكفير مبرراً، يبيح لهم استباحة الدماء. فكفروا المسلم بالمعصية، بينما لا يجوز تكفير العاصى طالما أنه ينتمي إليهم.

ويمكن تفسير تلك البيانات في سياق ما جاءت به حوارات الطرف المتأسلم و***الإسهاب في استخدام أوتار التهديد، والانتصار للجماعة، والانتقام لها، واتهام الغير وتجريحه، والإلزام، والتهديد المباشر، وضرب الأمثلة، وعقد المقارنات غير العادلة***، بما أوجد نوعاً من إضفاء ***المظهر المتطرف المتعصب الشديد*** على أطر التناظر لدى الطرف المتأسلم، والتي لا تعتمد منهجاً علمياً أو عقائدياً، وإنما أخذت اتجاهاً تعصبياً متطرفاً.

وتتفق هذه النتائج مع ما ورد في بعض المراجع بخصوص إخفاق استخدام المنهج التعصبي أو الاستقطابي لتقنيات التأثير الاتصالي في عملية الإقناع لاعتماده على تقنيات التفكك، والتحيز، والتطرف، والجزئية، والتمركز حول الذات، والشخصنة، والتعميم المفرط، والتكميم، والسطحية[147].

التساؤل الخامس: ما استراتيجيات التأثير الإقناعي التي يستخدمها طرفي المناظرات عينة الدراسة ؟

جدول رقم (5)

يوضح استراتيجيات الإقناع المستخدمة في المناظرات عينة الدراسة

استراتيجيات الإقناع	الإسلاميون		المتأسلمون	
	ك	%	ك	%
استراتيجية الاستدراج	440	44,9	120	23,3
استراتيجيات التوحد	344	35,1	445	86,4
استراتيجية الاستقطاب	60	6,1	335	65,1
استراتيجية الجدل	272	27,7	225	43,7
استراتيجية التركيز والتخفيف	376	38,4	75	14,5
استراتيجية بناء المعاني	48	4,9	450	87,4
الاستراتيجية النفسية	48	4,9	425	82,5
الإجمالى	980	100	515	100

تشير بيانات الجدول رقم (5) إلى تفوق الإسلاميين في توظيف استراتيجيات "***الاستدراج***" وتوجيه الأسئلة بنسبة 44,9%، مقابل استخدام المتأسلمين لهذه الاستراتيجية بنسبة 23,3%. وربما تفوق الإسلاميون في توظيف هذه الإستراتيجيات ***بسبب رغبتهم المستمرة في التركيز على قضية أو نقطة محددة، تجنباً للمماطلة والتشعيب لحسم القضية قبل الانتقال لنقطة ثانية.***

وعلى سبيل المثال، وطبقاً للتحليل الكيفي تناولت المناظرة قضية "***القدسية***"، حيث تقدم الطرف الإسلامي بسؤال حاسم مركّز للتحكم في سير الحوار. "***إيه معنى***

القدسية... لازم تجاوبنى " بالإصرار على عدم التشعيب، والمماطلة، والتسويف. فيرد الطرف المتأسلم: "***ياأستاذنا نرجع لفتاوى علماء الشيعة***" ويرد الطرف الإسلامي: "***لا أنا عايزك تجاوبنى إيه معنى القدسية من وجهة نظركم*** ؟" ويرد الطرف المتأسلم "***فتاوى علماء الشيعة تقر بأن هذا القرآن الذى بين أيدينا محرف" فيرد الطرف الإسلامي رداً قاطعا: "يبقوا كفرة"***. وهكذا تمثلت استراتيجيات الاستدراج لدى الإسلاميين في الإصرار الدائم طوال الوقت في استخدام ما يطلق عليه ***القصد إلى تصويب الغير للنفاذ إلى عقول الجماهير. وهو ما يتفق*** مع مدرسة "***بور رويال***" باعتبار أن القائم بالمحاججة والتناظر، يجب ألا يتجاهل تصويب الفكر الخاطئ، باعتبار أن تجاهل التصويب يعد شر من أعظم الشرور[148].

كما أشارت البيانات إلى تفوق الإسلاميين على المتأسلمين في توظيف استراتيجيات "***التركيز والتخفيف***" بنسبة 38,4%، مقابل 14,5% للمتأسلمين، بينما تفوق المتأسلمين على الإسلاميين في توظيف "***استراتيجيات الجدل***" بنسبة 43,7%: 27,7%.

وربما جاء توظيف استراتيجيات الهجوم من قبل الطرف المتأسلم – باعتبارها أسرع وسيلة للدفاع. بسبب الإسهاب في استخدام الحجج الشرطية، أو بسبب عدم تنظيم وترتيب الأفكار والمبالغة والتهويل في الانفعالات، وخاصة انفعالات الصوت العالى ولغة الجسد وتعبيرات الوجه التي توحي بالشر ربما انتصاراً للفئات الضعيفة من الشعب. بالإضافة إلى تواتر ما يطرحه الطرف المتأسلم من معان مستفزة بنوع من العنف والعداء، حيث اعتمدوا في معظم الأحوال على التشبث بالرأى والتعصب والتطرف. وربما جاءت كل هذه التقنيات أو الأساليب أو الاستراتيجيات بهدف استقطاب فئات جماهيرية معينة هى الأقل ثقافة والأكثر احتياجاً أو الأكثر فقراً.

بينما استخدم الطرف الإسلامي استراتيجية الهجوم بنسبة محدودة، ربما خوفاً من التأثير على أيديولوجية المواطن المصري، أو للمساهمة في وضع المتأسلمين في موقف الدفاع مع نظراتهم الإسلاميين بشكل مستمر.

وتفوق المتأسلمون في توظيف استراتيجية "***بناء المعاني***" بنسبة 87,4% مقابل 4,9% للإسلاميين. وكأنهم يحاولون "***ترسيخ صورة دولة الخلافة***"، حيث قال الطرف الممثل للمتأسلمين في أكثر من موضع وأكثر من حلقة وأكثر من شخص: ***"أبو بكر وعمر وعثمان اغتنصبوا الخلافة من على بن أبي طالب وهذه سبة" – "مواطن الخلاف والخلافة أصل من أصول الدين" – "ده تدليس" – "بَل تدليس يا أخي" – "تأدب" – "عيب عليك" – "حرام عليك" – "اتق الله" – "اتعلم يابنى"*** مع اتباع استراتيجيات الإلحاح والتكرار لكل عبارة من هذه العبارات فيما يزيد عن خمس مرات في الحلقة الواحدة. وكأنه يتبع استراتيجية الأوامر الإعلانية، ربما بهدف إشاعة وغرس معان جديدة في المجتمعات العربية وعلى رأسها مصر. وهذا لا ينفي

استخدام الطرف الإسلامي لهذه الاستراتيجية، ولكن من منطلق كيفي وليس كمى من خلال الربط بين أهداف الطرف المتأسلم وبين سلبية هذه الأهداف.

وتتعلق تلك المعاني برسم إطار محدد – من قبل الطرف المتأسلم – مغزاه أن: ***الأنظمة الإسلامية هى الملاذ والخلاص، وهى العلم والأدب والشفافية والتقوى والإيمان، وما دونهم فهم كفار، جهلة، مدلسين، لا يتقنون فنون الجدل والحوار وآدابه.***

وقد تهدف هذه الحجج التكرارية إلى تمهيد الطريق لبداية عهد جديد أو ما أطلقوا عليه على حد قولهم "***التمهيد لهوية بديلة والإحياء المعتدل تأسيساً لدولة الخلافة وعولمة الإسلام***". وذلك من خلال طرح معان موجودة على شكل مفاهيم وتركيبات لها أسماء أو تصنيفات للمعاني التي ربما يهدفون لتذكرها من جهة المشاهدين أو المستمعين. مثل: ***الخلافة – التكفير – القدسية – الحاكم الظالم – فساد الأنظمة المدنية – حكم العسكر... إلخ*** مما ***يسهم في التسويق لأنظمة، مثل أنظمة أردوغان وما تتمتع به مجتمعاتها من رفاهية وعدالة اجتماعية.***

وكذلك استخدم ***المتأسلمون "استراتيجيات بناء المعاني"*** حينما وجه الطرف المتأسلم سؤال حول توجيه الاتهام للأزهر الشريف، فقال: "هوة بيتكلم عن الأزهر ؟ هوة كان فين الأزهر لما كان حسنى مبارك ظالم الشعب ؟"، ليرد= الطرف الإسلامي: "كان موجود وكنتم إنتم موجودين ما عملتوش حاجة ليه ؟ ثم يرد الطرف المتأسلم: "***سيبك منا***"، فيرد الطرف الإسلامي طبقاً لاستراتيجية بناء المعاني بآليات وأساليب الاستخفاف، والاستضعاف، وبناء صورة ذهنية سلبية للمتأسلمين على أنهم هم الذين عينوا أنفسهم حراس ومدافعين عن الإسلام: "***إزاي !!! دانت هينت نفسك حارس على الدين كله***" وكذلك في حلقة "غلق قناة الجزيرة مباشر مصر"، ركز الطرف الإسلامي طوال الوقت قائلاً: "***الجزيرة نجحت في تسويق عدوها الصهيوني كجزء من رسالتها" – الجزيرة أداة إستراتيجية لتحقيق المشروع الصهيوني" – "لازلت معارض لأننى ضد الحلف الصهيوني الأمريكى" – "ما تفعله الجزيرة جرائم مكتملة الأركان"***.

كما تقدم المتأسلمون في استخدام استراتيجيات "***التوحد***" بنسبة 86,4% مقابل 35,1% للإسلاميين. كما تفوقوا في استخدام "***الإستراتيجية النفسية***" بنسبة 82,5% مقابل 4,9% للإسلاميين. ولكن لا يمنع ذلك التفوق الكمي من استخدام الاستراتيجية النفسية من قبل الجانب الإسلامي بشكل كيفي، فمثلاً يناشد الطرف الإسلامي قائلاً: "***أناشد زملائى في قناة الجزيرة بأن مشروع الجزيرة سينهزم، والشعب المصري سينتظر عليكم، والفرار من القناة واجب وطنى، ولا مبرر مصلحياً ولا أخلاقياً لبقاءكم***" وربما تفوق الطرف المتأسلم في استخدام استراتيجيات "***التوحد***" بسبب تركيزهم المستمر في تأويل جميع المشكلات والقضايا انتقاماً للشعب الفقير،

المريض، الأمى. وكأنه يطرح حلول في صالح الشعب من خلال استمالته نفسياً واجتماعياً وعاطفياً واللعب على أوتار الدين والعادات والتقاليد. فهو يرفض المادة الثالثة للدستور لأنها ما

جاءت إلا لصالح الذات الفاسدة في المجتمع من خلال تقنين ممارسة الجنس قبل الزواج وتقنين الدعارة والشذوذ الجنسي، وكل هذا من المؤكد أنه يثير الشعور العام المصري بالاشمئزاز والاستفزاز.

وعلى سبيل المثال لا الحصر في حلقة قناة الجزيرة يقول الطرف المتأسلم: "***الى الشرف أن أعمل في قناة الجزيرة لأدافع عن الشعب المصري***" بالإضافة إلى الاندماج والتوحد مع المجتمع المصري، والدفاع عنه، والتحدث بلسانه حول مشكلات وقضايا يعايشها الرأى العام المصري ***كنوع من أنواع الحجج الواقعية***، مثل العشوائيات وأطفال الشوارع والفقر والجهل والمخدرات، والبطالة والمرض وغيرها من المشكلات التي يواجهها المجتمع. ***وإرجاع كل هذه المشكلات إلى حكم الأنظمة الليبرالية والعسكرية الفاسدة.*** واتضح ذلك – على سبيل المثال – في الحلقة الخاصة بكراهية الأخوان للزعيم الراحل جمال عبد الناصر، حينما أتقن المتأسلمون ***التوحد مع الجمهور***، حينما شبه المتأسلمون الرئيس الراحل جمال عبد الناصر بهتلر، ثم رد الطرف الإسلامي: "لماذا هتلر ؟"، رد الطرف المتأسلم قائلاً: "ألغى الأحزاب والدستور وطبق نظام الحزب الواحد، وانتقم من خصومه انتقاماً بشعاً، وحتى زمايله الضباط، محمد نجيب خير مثال، وخصومه السياسيين من طبقته ومن الأخوان وأحزاب اليسار". كما أتقنوا استخدام أسلوب ***الأسئلة التقريرية*** بالسؤال عن التناقض بين العدالة الاجتماعية وتمكين الفلاحين من الأراضي، وفي ذات الوقت لم يكن هناك صرف صحي ولا كهرباء والسجن الحربي بأبو زعبل كان مليان بالغلابة وإعدام الكثير من الغلابة، وقناة السويس تم حفرها على أنقاض جثث المصريين الغلابة، والسد العالى استغرق 14 سنة".

وأسهب الطرف المتأسلم متوحداً مع الجمهور المصري، ومستخدماً أساليب البلاغة والفصاحة قائلاً: "***أتعجب ممن يترهبنون أو يتعبدون في محراب الناصرية والاتساق مع الدولة المدنية والعسكر الذين سحلوا المصري وأهانوا كرامته***".

وأخيراً تفوق المتأسلمون في توظيف استراتيجيات "الاستقطاب" بنسبة 65,1% مقابل 6,1% للإسلاميين. وباعتبار أن المتأسلمين طبقاً للتعريف الإجرائي في الدراسة الحالية يعبر عن التيارات الدينية، أياً ما كانت الديانة أو المذهب أو الطائفة المتطرفة. واتساقاً مع العلم، فإن محركات التأثير المتعلقة بمحرك الإستقطاب دائماً ما تستخدم التطرف في الرأى كآلية لتحقيق أهدافها فى التأثير، كما سبق التطرق لهذه النقطة في المدخل النظري. وأتصور أن هذا ما حدث بالفعل فقد اتجهت التيارات

المتأسلمة نحو الشرق واتجه التيار الإسلامي نحو الغرب في جميع القضايا التي تم تناولها في المناظرات عينة الدراسة.

وكل هذا – في تصوري – ما هو إلا أستكمالاً لاستراتيجيات بناء المعاني، مما قد يؤدي – على المدى البعيد – إلى السلوك العلني المرغوب فيه من قبل هذه التيارات المتأسلمة. أو على الأقل إعادة خلق وتحديد متطلبات ثقافية وسياسية جديدة، لتغيير الوظائف النفسية للجمهور بداية من الاحتياجات، والمخاوف، وحتى التصرفات أو السلوك.

التساؤل السادس: ما الأدلة والمبررات التي قدمها أطراف المناظرة لدعم حججهم؟

جدول رقم (6)

يوضح الأدلة والمبررات التي قدمها أطراف المناظرة لدعم آرائهم

نوعية الأدلة التي اعتمد عليها أطراف المناظرات لدعم آرائهم	الإسلاميون		المتأسلمون	
	ك	%	ك	%
نقلية	480	49	200	38,8
عقلية	340	34,7	75	14,6
عاطفية	160	16,3	240	46,6
الإجمالى	980	100	515	100

تشير بيانات الجدول رقم (6) إلى تفوق الإسلاميين في الاعتماد على ***الأدلة النقلية وسيادة الأدلة القائمة على الاقتباس والاستشهاد من القرآن والسنة وأقوال العلماء والمفكرين***، حيث يسترشد الطرف الإسلامي بالآيات المنهجية بشكل قطعي، فلقد حرم الله الإكراه في الدين وحرم التسلط والسيطرة، ومنع الله الإنسان أن يحاسب الآخرين على إيمانهم أو عدمه، فالمحاسبة لله سبحانه وتعالى فقط، فكانت منهجية الإسلام ومبادئه واضحة تماماً في هذا الشأن وحرم الله الخروج عنها تحريماً قطعياً، وهكذا جاءت الأدلة النقلية الأولى لصالح الاسترشاد بالقرآن والسنة، ثم النقل عن العلماء والأئمة مثل النقل عن الطبري، ابن حجر وابن كثير، ونقلاً عن الصحابة لدى الإسلاميين بنسبة 49%، مقابل الاعتماد عليها بنسبة 38,8% من قبل المتأسلمين. واتضح ذلك بشكل كبير فيما سبق من نتائج من خلال الاستشهاد بالآيات القرآنية والأحاديث النبوية، بالإضافة إلى استخدام التقارير المصورة، والفيديوهات والأفلام القصيرة.

وذلك لا يمنع أيضاً أن ***المتأسلمين*** استخدموا هذه الأدلة النقلية بنسبة ليست ضعيفة للتأكيد على وجهات نظرهم، ولكن يؤخذ عليهم بتر النصوص، وتأويلها لصالحهم فقط، بل وتحريفها في بعض الأحيان. وكذلك اعتمدوا على الأدلة النقلية عن دوائر المعارف والصحف والفيديوهات.

فعلى سبيل المثال، وبخصوص قضية كراهية الأخوان لجمال عبد الناصر والتنكيل بقبره بعد توليهم الرئاسة، قال الطرف المتأسلم: "***دوائر المعارف العالمية ودائرة المعارف البريطانية تصنف عبد الناصر بأنه مثل هتلر ديكتاتور***".

وتقدم أيضاً الإسلاميون على المتأسلمين في استخدام الأدلة العقلية بنسبة 34,7% مقابل 14,6%. في حين تقدم المتأسلمين على الإسلاميين في استخدام الأدلة العاطفية بنسبة 46,6% مقابل 16,3% للإسلاميين. ويمكن تفسير تلك البيانات في سياق بيانات الجدول السابق ودليل الدراسة الكيفية في هذا الصدد من خلال التوحد واندماج مع احتياجات ومطالب واهتمامات ومشكلات الشعب المصري. كما تتفق تلك النتائج مع ما توصلت إليه الدراسات السابقة حول أهمية حسم النزاع من خلال أهمية التركيز على الحجج والأدلة العقلية، بدلاً من ضياع الوقت في المناقشات القائمة على الحجج العاطفية والجدال لمجرد الجدال والتركيز على الحجج المنطقية ودراسة واقع تاريخ الدولة في تلك الفترة ومقارنته بتاريخ الدول المماثلة خلال مسارات جديدة مبتكرة[149].

التساؤل السابع: ما الأساليب الإقناعية التي يعتمدها طرفي المناظرة لدعم حججهم ؟

جدول رقم (7)

يوضح أساليب الإقناع التي اعتمدها طرفثيث المناظرات عينة البحث – لدعم حججهم

أساليب الإقناع التي اعتمدها المتناظرين لدعم حججهم	الإسلاميون		المتأسلمون	
	ك	%	ك	%
توظيف العناصر الجمالية وبلاغة الأسلوب	740	75,5	225	43,7
إطلاق الشعارات والتلاعب بالألفاظ	216	22	390	75,7
وضوح الرسالة وقوتها	916	93,5	160	31,1
المراوغة والتسويف في الكلام	52	5,3	440	85,4
اتخاذ قفزات منطقية تتبع خطوط المحاججة	740	75,5	200	38,8
عقد المقارنات وإظهار الفرق بين حجة الطرفين	440	44,9	55	10,7
هدم حجة الخصم، وإبطال مفعول الحجة المضادة	836	85,3	40	7,8
التكرار والملاحقة	10	6,1	340	66
الاستضعاف والاستعطاف	72	7,3	225	43,7
الإجمالى	980	100	515	100

تشير بيانات الجدول رقم (7) إلى تفوق الإسلاميين على المتأسلمين في استخدام أساليب "***وضوح الرسالة وقوتها***" بنسبة 93,5% مقابل استخدام المتأسلمين لهذا الأسلوب بنسبة 31,1%. وهو ما يطلق عليه البعض الدقة الحجاجية، كأحد أهم مهارات ممارسة المحاججة أو التناظر[150]. فعلى سبيل المثال في حلقة "حقوق الأقليات في مصر"، حينما سأل مدير المناظرة: "من يدير أبو إسلام اليوم ؟ إنك تقول

أنه مدفوع.. ممن هو مدفوع؟" ***رد الطرف الإسلامي رداً واضحاً قاطعاً، قائلاً:*** "أبو إسلام ومن مثله من الأديان الأخرى مدفوع من الرأسمالية العالمية لإلهاء الناس عن القضايا الحقيقية، وهؤلاء يستخدمون الدين كمسكِّن ومخدِّر، فإن جوهر الأديان جاء للكرامة الإنسانية والعدالة الاجتماعية. فعندما يقومون بإقامة النعرات الطائفية من صراع طبقي واجتماعي إلى صراع ديني يأكل بعضه البعض وأنا أعرف مشايخ بالإسم يتعاملون مع أجهزة أمنية، يتحركون إذا طلب منهم إحداث فتن دينية.

فمثلاً في قضية "أخونة الأزهر"، أكد بوضوع الطرف الإسلامي قائلاً: "***الأزهر لم يكفر أحداً، كما يستهدف الأزهريون التنوير بأن تيارات التطرف الإسلامي يؤسسون لفكر داعش***". وأكدت البيانات على ***تقدم الإسلاميين*** أيضاً في استخدام أسلوب "***هدم حجة الخصم***" بنسبة 85,3% مقابل 7,8% للمتأسلمين. وهى نسبة مرتفعة يمكن تفسيرها في سياق مرشد الدليل الكيفي وفي سياق ملاحظات الباحثة بخصوص الطابع الحواري للطرف المتأسلم، الذي يقوم – في أغلب الأحوال – على التناقض والتردد والتلعثم في الكلام، والتحريف واستخدام رفع الصوت في إثبات صحة دعواهم. أو استخدام الحجج التابعة، التى تعتمد فاعليتها كلياً على نجاح حجة أخرى وبهذا لا تكون تعليلاً مستقلاً يسهم في تدعيم القضية والاعتماد طوال الوقت على فصاحة وبلاغة المتحدث بصرف النظر في علاقة السبب بالنتيجة.

وكذلك تقدم الإسلاميون على المتأسلمين في "***اتخاذ قفزات منطقية وتتبع خطوط المحاججة***" بنسبة 75,5% مقابل 38,8% فمثلاً في قضية "ازدراء الأديان" حينما سأل مدير المناظرة الطرف الإسلامي: "ما رأيك فيما قاله أبو إسلام بخصوص المسيحية، وكيف للمسيحيين أن يعيشون في مصر وفيها مثل أبو إسلام ؟". رد الطرف الإسلامي، قائلاً: "***أرفض ما قاله أبو إسلام وتيارات التطرف الإسلامي وتيار التطرف المسيحي واليهودي، جاءت جميعها لصرف الإنسان عن جوهر هذه الأديان فالأديان جاءت لتخدم الإنسان وليس العكس***"، حيث تخطى الاقتصار على التطرف الإسلامي ليشمل كافة تيارات التطرف من سائر الأديان بدمجه مع كل التيارات المتطرفة، التي تخدم أهداف الرأسمالية العالمية كما سبق القول. وتندرج هذه الأساليب ضمن استراتيجيات الإدعاء العام والانتقال من العام إلى الخاص.

ثم تتبع خطوط المحاججة ليدلل قائلاً: "سبق وأن قلت لك: "أبو إسلام ومن مثله من الأديان الأخرى مدفوع من الرأسمالية العالمية لإلهاء الناس عن القضايا الحقيقية" وإلا لماذا تركوه بعد هذه التهم وهذا السباب فقد أساء لجميع الديانات، فقد أساء للإسلام قبل أن يسيئ للمسيحية". ***ثم أتى بسؤال تقريرى:*** "وإلا من أين أتى زكريا بطرس بالأموال الطائلة التي افتتح بها قناتان، ومن الذى أعطاه هذا الغطاء ومن الذى دفعه لفعل مثل هذه الأفعال في أوقات معينة لإحداث فتن طائفية في الأوقات الذي يطالب به الشعب بطلبات معينة ؟". وكل هذا بمثابة دحض وهدم حجة الطرف

المتأسلم ومن هو من جماعته. وتتسق هذه النتيجة مع ما جاء في بعض المراجع بخصوص أهمية إبطال مفعول الحجة المضادة، أو تعظيم مفعول الحجة الشخصية، ومهاجمة الاستدلال الخاطئ للخصم أو ملاحقة التناقضات التي قد تنتاب حجج المعارضة(151).

كما تقدم الإسلاميون على المتأسلمين في أساليب "***إظهار الفرق بين حجة الطرفين***" بنسبة 44,9% مقابل 10,7% للمتعصبين. فمثلاً في حلقة "غلق الجزيرة مباشر مصر"، استخدم الطرف الإسلامي هذا الأسلوب مرصعاً بأسلوب التهكم، لتوضيح الفرق في موقف قناة الجزيرة من مصر مقابل مواقفها من الدول العربية الأخرى، متسائلاً بنوع من التهكم والسخرية: "***الجزيرة لا تبحث عن الموضوعية إلا من خلال بلادنا ؟! ولماذا لا توجد الجزيرة مباشر السعودية – مباشر قطر - مباشر الكويت***" ومؤكدا على عدم موضوعيتها وغياب مصداقيتها من خلال ***سحر التضاد ومحرك التباين*** بالاستعانة بعرض بفيديوهات لميدان سفينكس من على اليوتيوب وهو مليئ بالمصريين المتظاهرين في حين تذيع الجزيرة مباشر مصر والميدان خال من البشر.

وكذلك حينما قال الطرف الإسلامي – متقناً استخدام محرك التباين بهدف إظهار الفرق لهدم حجة الخصم في ذات الحلقة: "***الجزيرة قناة احترافية في التقسيم والتفتيت، لماذا تناصر التمرد في البحرين، والربيع العربي في عمان، ولماذا لا تناصر الإسلام السياسي في الكويت، والاضطرابات الشيعية في السعودية. فهى قناة لديها مشروع سياسي.. لديها رؤية ضد الدولة الوطنية المصرية ولدى إثباتات تناصر التنظيم وتفعل ذلك بكل ما أوتيت من قوة***" ***بينما تقدم المتأسلمون على الإسلاميين في*** استخدام الأساليب الخاصة بكل من "***التسويف والمماطلة في الكلام***" بنسبة 85,4% مقابل 5,3% للإسلاميين. ثم أسلوب "***إطلاق الشعارات والتلاعب بالألفاظ***" بنسبة 75,7% مقابل 22% للإسلاميين. وهو ما يشير إلى استناد الطرف المتأسلم إلى مغالطات الغموض والإلتباس، والموارية، مما يدفعهم في معظم الأحوال – للتراجع عن الإدعاءات. بالإضافة إلى تعدد المعاني، والتلاعب بالألفاظ والتعميم غير الموضوعي فمثلاً يردد الطرف المتأسلم: "***الشعب المصري نائم***"، وكذلك ***تقدم المتأسلمون على الإسلاميين*** في استخدام أساليب "***استضعاف والاستعطاف***" بنسبة 43,7% مقابل 7,3% للإسلاميين. فمثلاً: في حلقة "غلق الجزيرة مباشر مصر" ينبع المتأسلمون أساليب الإقناع من خلال أسلوب تكرار الكلمات التي تجعل الأغلبية تتعاطف مع التغطية الإعلامية للقناة، من خلال تكرار بعض الكلمات "***موت موت موت.. التاريخ يسجل محرقة رابعة 4000 جثة.. دة كفر كفر كفر***". وذلك مقابل البناء الدلالى للإسلاميين في إطار التكرارات التي تستهد=ف بناء الروح المعنوية للشعب المصري ودعم الروح الوطنية "***الجيش المصري غير قابل للتفتيت غير قابل للتفتيت***" ، وحينما تهكم الطرف المتأسلم قائلاً: "***التجربة الإنسانية في الحياة خير***

دليل والاعتراف بالحق فضيلة، فالقواعد الأمريكية ملأت الدول العربية" ، ليرد الإسلامي قائلاً: ***"إلا مصر إلا مصر إلا مصر... غيرت الخريطة"*** .

وطبقاً لبيانات التحليل الكمي والكيفي، **تفوق الإسلاميون في *"توجيه النقاط إلى أهدافها، وهدم حجة الخصم، واتخاذ قفزات منطقية، وإعادة توجيه الأسئلة وإظهار الفرق بين حجة الطرفين***. مما يؤكد على التطرف وضيق الأفق وعدم القدرة على التفاعل مع الرأى الآخر من قبل المتأسلمين.

وجاءت الأساليب التي اعتمدها الطرف المتأسلم لتؤكد على أهدافه الواضحة في تحريك الجمهور واستثارته نتيجة اللجوء للقوة، التي تصل إلى حد العنف أثناء الجدل، أو الأمر الضمني أو التهديد غير المشروع، أو على الأقل التحذيرات المتوالية أو الهجوم على أشخاص معينة، وليس على حججهم وأقوالهم. ***فمثلاً في حلقة التنكيل بضريح الزعيم الراحل جمال عبد الناصر، حينما وصف ما حدث بأنه نوع من أنواع البلطجة بينما وصفه الطرف المتأسلم بأنه قصاص من عبد الناصر، نتيجة لما قام به من اعتقالات وتعذيب الأخوان المسلمين في السجون، فيرد الطرف الإسلامي، سائلاً سؤالاً إستنكارياً: "قصاص من الميت أم من الحي؟ ده كلام؟" . فيرد الطرف المتأسلم: "إذا كان ده حصل فأنا أدين التنكيل بضريحه"*** . وهذا يقع ضمن اللا مصداقية والتناقض والتراجع عن الإدعاءات. وهو ما يعبر عن ضعف ووهن الحجة، أو الاستعانة بحجج مشوشة، غير موضوعية، أو غير أخلاقية، لتكون النتيجة غير متسقة مع المقدمات المطروحة.

التساؤل الثامن: ما الأساليب التي يستخدمها طرفي المناظرة في تفنيد حجج المعارضة ؟

جدول رقم (8)

يوضح أساليب المستخدمة في تفنيد حجج المعارضة

أساليب المستخدمة في تفنيد حجج المعارضة	الإسلاميون		المتأسلمون	
	ك	%	ك	%
اللا علاقة بالفكرة	848	86,5	70	13,5
اللا أهمية للحجة	477	48,6	97	18,9
اللا مصداقية	556	56,7	83	16,2
التأكيدات غير المسنودة إلى أدلة	610	62,2	56	10,8
التناقضات	980	100	-	-
التحريف	874	89,2	-	-
الإجمالى	980	100	515	100

أشارت بيانات الجدول رقم (8) إلى تقدم الإسلاميين على المتأسلمين – بنسب مرتفعة جداً – في استخدام المهارات الخاصة بهدم وتفنيد حجج المعارضة بالدرجة الأولى في

تصيد ***"التناقضات"، و "التحريف"، و "اللاعلاقة بالفكرة"، و "التأكيدات غير المسنودة إلى أدلة"، و "واللامصداقية"، وأخيراً "اللا أهمية للحجة" على الترتيب.***

وفيما يتعلق بالتناقضات الواضحة بين الأقوال والأفعال، مثلاً يقول الطرف المتأسلم: "أفضل عصور الإسلام السياسي عصر محمد مرسى" وفي نفس الوقت "تطبيقات الإسلام السياسي في مصر كادت تيسئ إلى الإسلام"، وكذلك يقول: "تأدب يا إبنى بأدب الحوار"، وفي ذات الوقت يقول: "الواد يسوع ده"، أو "أنتم تروجون للدعارة"، "لجنة الخمسين تريد إباحة زواج الشواذ"، وفي ذات الوقت "أنا لا أتدخل في النوايا". وأيضاً التناقضات مثل "هناك ضرورة لتطبيق حد الرد" وفي نفس الحلقة "أحيلها إلى الأزهر الشريف".

وفي "حلقة قناة الجزيرة" يقر الطرف المتأسلم قائلاً: لا علاقة لقناة الجزيرة ولا لسياستها التحريرية وما تبثه من أخبار بنمط ملكية القناة"، بعد سؤال مدير المناظرة: "هل قناة العربية منافسة لقناة الجزيرة ؟"، فيرد الطرف المتأسلم قائلاً: "بالطبع لا لأن العربية تدعم مصر طبقاً لأن السعودية ضد ثورة 25 يناير على طول الخط"، ثم وفي ذات الحلقة، يبرر أساليب تغطية "قناة العربية" السعودية لنمط ملكيتها وسياستها التحريرية التابعة لدولة السعودية وسياساتها وعلاقاتها مع الدول ومنها مصر. ثم يأتي الطرف الإسلامي ليستند إلى مثل هذه التناقضات الواردة في حجج الخصم ليهدم حجته.

كما وصف المتأسلمون الدولة المدنية والدستور بأنه: "دستور جاء من أجل الحفاظ على حرية الإلحاد وممارسة الجنس، وحرية المثليين وحقوق الأقليات المسيحية واليهودية والبهائية تحت مسمى حقوق الإنسان". ليرد الطرف الإسلامي: "هذا نوع من التشويش والمماطلة والتحريف والتلاعب بالألفاظ، فالشعب المصري بكافة عقائده، يعلمون تمام العلم أن الأزهر لا يمكن أن يدافع عن مثل هذه المسائل الغربية على الإسلام وغير الإسلام، ولم يأتيِ أي دستور مصري للدفاع عن مثل هذه المسائل".

بالإضافة إلى الالتباس والتلاعب بالألفاظ والخلط في المفاهيم بين مثلاً المفاهيم المرتبطة بكل من الشورى والديمقراطية والرأسمالية العالمية والعلمانية، ومفاهيم السنة والشيعة والبهائية والوهابية. وعلاقة هذه المفاهيم بفكرة الحجة، لدى الطرف المتأسلم أو طرح التساؤلات في صورة إجابات نهائية على أنها مسلمات. فمثلاً لا تجوز الشورى لغير المسلم، ومرة أخرى حرام الشورى لغير المسلم.

وبعد هدم الطرف الإسلامي لحجة الخصم، يرد الطرف المتأسلم قائلاً: "خاف الله يا أخي هذه أقوال مجرد أقوال، فمنها ما هو حق ومنها ما هو باطل باتفاق العقلاء"،

فيرد الطرف الإسلامي: "لاشك أن اتفاق جمهور الأئمة أقوى بكثير من اتفاق العقلاء".

وهكذا يعتمد الطرف الإسلامي في أغلب الأحوال، في هدم حجج الطرف المتأسلم من خلال اللجوء إلى اعتماد الأخير في أغلب الأوقات على مبررات واهية ووهمية، وتعميمات غير موضوعية، وأدلة غير وافية وتبرير الخطأ بخطأ الغير، والانزلاق في سلسلة من الأسباب والنتائج الخاطئة المترتبة عليها لإثبات شيئ ما.

وهكذا تمثلت أسس وأساليب تفنيد حجج الطرف المتأسلم من ناحية الطرف الإسلامي طوال الوقت بالاستعانة بالأدلة النقلية عن القرآن والسنة، والاستعانة طوال الوقت بالنصوص الدينية أو إجماع أهل العلم وجمهور الأئمة، واللا علاقة بفكرة القضية وموضوع المناظرة، وتشعيب القضايا والأفكار دون التركيز على موضوع المناظرة، بالإضافة إلى الإدعاءات المستمرة، بأن هذه الحجج التي يستخدمها الطرف المتأسلم، ما هى إلا لعب على أوتار فقر العقول قبل فقر الشعوب.

بالإضافة إلى توظيف الطرف الإسلامي الأدلة العقلية، بشكل عميق من خلال التكرار طوال الوقت والتركيز على الأهداف الخفية للطرف المتأسلم الذى عين نفسه مدافعاً عن الإسلام، لتطبيق الشريعة وتحقيق دولة الخلافة العالمية، لإحداث تحولات ضخمة ونشر مفاهيم مغلوطة عن الدين المعتدل، ونزع أي سلطة عن الأزهر الشريف، ربما وصولاً للسلطة وتحقيق مصالح سياسية وليس لصالح الدين أو الشريعة.

بينما جاءت ***أساليب تفنيد حجة الطرف الإسلامي من قبل الطرف المتأسلم*** من خلال تضمين الحوار الجدلي اللجوء إلى القوة في التركيز على إحدى الحيل والأساليب غير المسنودة إلى أدلة، التي من شأنها إفساد أو هدم حجة الخصم، مثل: "حرام عليك يا أخي حرام ده كفر كفر كفر" أو إلى أمر ضمني استناداً إلى السلطة المادية "لابد وأن تتراجع عما قلت... تراجع تراجع تراجع"، أو تهديد غير مشروع، مثل "الدولة المدنية إلى زوال بأمر الله"، ربما بهدف إعادة رسم صورة محددة حول فكرة ما وإقناع الجمهور المستهدف بهذه الفكرة. مثل المنفعة الذاتية وحب الذات والإعلاء من القدر والقيمة، سواءً للفريق ذاته أو الجماعة أو الطائفة التي ينتمي إليها الفريق، ذلك من خلال مهارات إغواء الجمهور المستهدف لعباً على العواطف واللاوعي ومواضع الاشتباه في الأدلة والاعتراضات والمزايدات المستمرة لكى يتوقد ذهن المشاهد لجذبه لتأييد اتجاهه أملاً في حل مشكلات المجتمع وقضاياه.

ويمكن تفسير ذلك ربما بسبب تمكن روح حب الذات لدى المتأسلمين أو المتطرفين بصفة عامة، وإدعاء العلم والقوة القاصرين عليهم فقط، والجدل الذى تمكن من حوارات الطرف المتأسلم حول ضرورة الانتصار للإسلام، الذي لا يمكن تحقيقه خارج إطار دولة الخلافة، التي ليس فيها مكان لغير من هو على عقيدتهم وطائفتهم.

التساؤل التاسع: ما مهارات الحوار الجدلي التي استخدمها طرفي المناظرة في الإقناع بوجهة نظرهم؟

جدول رقم (9)

يوضح مهارات الحوار الجدلي التي استخدمها طرفي المناظرة في الإقناع بوجهة نظرهم

مهارات الحوار الجدلي	الإسلاميون		المتأسلمون	
	ك	%	ك	%
مهارات لياقة وصياغة السؤال	816	83,2	60	11,6
مهارات بناء وترتيب الحجة	840	85,7	50	9,7
التأطير	88	8,9	430	83,5
المصداقية	952	97,1	110	21,3
الضبط الانفعالي	800	81,6	60	11,6
التزام المعايير الأخلاقية	844	86,1	215	41,7
أدبيات المقاطعة	404	41,2	160	31,1
مهارات استخدام لغة الجسد	840	85,7	130	25,2
الإجمالى	980	100	515	100

أشارت بيانات الجدول رقم (9) إلى تقدم الإسلاميين على المتأسلمين – بنسب مرتفعة جداً – في استخدام المهارات الخاصة بكل من "***المصداقية***"، و "***التزام المعايير الأخلاقية***"، و "***بناء وترتيب الحجة***"، و "***استخدام لغة الجسد***"، و "***لياقة وصياغة السؤال***"، و "***الضبط الانفعالي***". بينما تفوق المتأسلمون على الإسلاميين فقط في استخدام المهارات الخاصة بـ "***التأطير***". كما أن هناك نوع من التوازن في مدى الإلتزام بأدبيات المقاطعة بين الإسلاميين والمتأسلمين وهو في الحالتين مدى ضعيف إلى حد كبير، حيث التزم الإسلاميون بأدبيات المقاطعة بنسبة 41,2% مقابل التزام المتأسلمين بهذه الأدبيات بنسبة 31,1%. ربما جاء هذا التوازن نتيجة المبالغة من قبل الطرف المتأسلم في التسويف والمقاطعة والتشعب في موضوعات أخرى، بالإضافة إلى المبالغة في المقاطعة ذاتها، وصف الطرف الآخر بالجهل وقلة الدين وقلة وضعف العلم والتخطي الأخلاقي في معظم الأحيان، حتى يدفع الطرف الآخر في أحسن الحالات ***ليقول: "اسمعنى – إسمعنى.. ممكن تسمعنى.. تعلم فضيلة الاستماع يا أستاذ.." وحينما يصر على المقاطعة، يستمر الطرف الإسلامي قائلاً: إسمع إسمع إسمع.. إنت مفزوع ليه من الكلام" بمعنى أن عدم الاستماع أدى في النهاية إلى تصاعد الخلاف وفقدان حالة الود والاحترام في الحوار الجدلي من جانب الطرف الإسلامي أيضاً.***

وتقدم أيضاً الإسلاميون على المتأسلمين في توظيف مهارة "***المصداقية***" بنسبة 97,9% مقابل 21,3% للمتأسلمين. ويمكن تفسير هذه الفجوة في إطار النتائج

الكيفية، فمثلاً يقول الطرف الذي يمثل الإسلاميين: "أنا باتكلم عن واقعة" بينما يرد الطرف الممثل للمتأسلمين "وأنا باتكلم عن تاريخ"، ليرد الطرف الممثل للإسلاميين: "التاريخ ناسخ ومنسوخ قابل للتحريف والتزييف". بالإضافة إلى استناد الطرف الإسلامي في معظم الأحوال إلى القرآن والسنة في الرد على مقولات المتأسلمين.

ومن ملاحظات الباحثة أيضاً إتقان الإسلاميين لتكذيب المتأسلمين بالأدلة والوثائق، مما أفقدهم المصداقية، خاصة مع تكرار مثل هذه التكذيبات بشكل ملحوظ. فمثلاً حينما سُئِلَ الطرف المتأسلم "ما رأيك في العلامة د. على جمعة ؟" رد: "أحبه ولكننى أختلف معه"، ثم سأله بعدها: "هل وصفته بالمجرم ؟" فرد قائلاً: "حاش لله"، ثم تم عرض الفيديو الدال على قوله ووصفه بما أنكره. كما أن ما سبق من نتائج تؤكد على التناقض في حجج الطرف المتأسلم، مما ساهم في ارتفاع نسبة غياب المصداقية لدى هذا الطرف.

كما تقدم الإسلاميون على المتأسلمين في استخدام مهارة "التزام المعايير الأخلاقية" بنسبة 86,1% مقابل 6,11% للمتأسلمين. وكانت هذه النتيجة واضحة وضوح الشمس أثناء التحليل، حيث جاءت الأقوال والمعاني التي تناولها المتأسلمون في جزء كبير منها يتنافى مع أبجديات الأخلاق، سواءً كان ذلك متعلقاً بالإساءة إلى الأديان أو المرأة أو الأشخاص أو الأنظمة أو الرؤساء أو المؤسسات الدينية، وعلى رأسها الأزهر الشريف أو المؤسسات السيادية في الدولة، كالشرطة والجيش والقضاء.

وهذه بعض العبارات – على سبيل المثال لا الحصر – والتي تكررت في المناظرات عينة الدراسة على ألسنة من يمثلون الطرف المتأسلم، والذين ينصبون أنفسهم على أنهم يدافعون عن الإسلام وعن الصحابة وآل البيت وعن النبي محمد صلى الله عليه وسلم: "لو راجل محترم وأمه جاييه في الحلال فيتقدم للمحكمة" – "لا يوجد كتاب إسمه الإنجيل على الأرض بل هو كتاب تيريجونز" – "لو بصق المسلمين في وقت واحد في وجه المسيحيين لأغرقهم المسلمون" – "خطر اليهود والنصارى أكبر بكثير من أخطار الديانات الأخرى لأنها ديانات سماوية" – "قضيتى مع الكنيسة وليست مع المسلمين" – "لجنة الخمسين تريد إباحة زواج الشواذ" – "الواد ربنا يسوع" – "أمن الدولة تجامل بي الكنيسة المصرية" – "معاية حذاء استبن لانحطاط الأسلوب والحوار، فالعلمانيين غير قادرين على ممارسة الحوار" – "مدعين الديمقراطية غير قادرين على ممارسة الحوار" – النبي محمد "ص" يسامح في حقه بينما نحن فالحذاء هو الرد المناسب والنموذجى" – "زكريا بطرس زيكو" – "التبول على الكتاب المقدس لزيكو وأتباعه وكل من يرتضى قلة أدبه" – "السجائر والمخدرات والخمور والراقصات والزنا والسفاح صناعة مسيحية صهيونية" – "هذا القبيح اللى إسمه زكريا بطرس زيكو صنعنى" – أنا صنيعة زكريا بطرس وأُقَبِّل يده" – "والله لي حذاء ألبسه تأدب بأدب الحوار" – "أنت مش راجل بس أبو جهل راجل"

– "حكم جبهة الإنقاذ القتل لخروجهم على الحاكم" – "أنا تعلمت العقيدة الصحيحة خارج الأزهر"، وهكذا... إلخ.

بينما تقدم الإسلاميون على المتأسلمين في استخدام مهارة "***بناء وترتيب الحجة***" بنسبة 85,7% مقابل 9,7% للمتأسلمين، وربما جاءت هذه النتيجة لتؤكد على فوضوية وعشوائية الحوار لدى المتأسلمين وتراجعهم عن الإدعاءات التي يدعونها وتحويل الانتباه عن تناقضاتهم بادعاء العلم واتهام الآخر بالجهل في العديد من أقوالهم.

وتقدم – أيضاً – الإسلاميون على المتأسلمين في مهارات "***استخدام لغة الجسد***" بنسبة 85,7% مقابل 25,3% للمتأسلمين، أتى كانت تتناوب بين الغيظ والتعصب ونظرات العين الحادة والغاضبة، والصوت المرتفع بدرجة كبيرة، ناهيك عن الأداء الحركي وما يوحي به من عصبية شديدة وعدم القدرة على ضبط الذات أو إدارة الانفعالات، حتى وصل الأمر في بعض الأحيان للقيام من على المقاعد والخروج بألفاظ لا يجوز التفوه بها، ليصل الأمر إلى البدء بالضرب، كما سبق الإشارة في ذات الجدول الذي نحن بصدده بخصوص التزام أو عدم الالتزام بالمعايير الأخلاقية.

وتقدم الإسلاميون على المتأسلمين في استخدام مهارة "***لياقة وصياغة السؤال***" بنسبة 83,2% مقابل 11,6% للمتأسلمين، كما تقدموا أيضاً في استخدام مهارات "***الضبط الانفعالى***" بنسبة 81,6% مقابل 11,6% للمتأسلمين. وتؤكد تلك البيانات على ما ورد من نتائج سبق الإشارة إليها في جداول سابقة.

بينما ***تفوق المتأسلمون*** في استخدام مهارات "***التأطير***" بنسبة 83,5% مقابل 8,9% للإسلاميين، وهى نسبة مرتفعة، يمكن تفسيرها في سياق مع ما سبق التوصل إليه من نتائج بخصوص أهداف الحوار الخاص بالمتأسلمين وفيما يتعلق باعتمادهم على استراتيجيات بناء المعاني واستراتيجيات التوحد والاندماج. وذلك مثلاً من خلال جعل الصفات العرضية لأمر ما من الصفات الذاتية الثابتة وخلق نوع من التعميم، وهو ما يطلق عليه عد العرضي من الصفات صفة ذاتية ثابتة[152]. فمثلاً عندما يرتكب رجل من رجال القضاء أو الشرطة خطأ فيكون الحكم تبعاً لذلك أن القضاء أو الشرطة فاسدين. كما أن معظم الحوارات التي دارت حول القضايا المطروحة في المناظرات عينة البحث إن لم يكن جميعها، تسعى نحو التهيئة المعرفية والإدراكية والنفسية لتكوين صورة دولة الخلافة على أنها سوف تكون دولة الرخاء والصلاح والفضيلة والعدل والسلام، في مواجهة الدولة المدنية الفاسدة ومواجهة حكم العسكر والعلمانية الفاسدة. ولتكتمل قوى الأمة – على حد قولهم: "***لابد من أن تكون رئاسة الدولة في أيدي الأخوان المسلمين، أمور الدين يتولاها السلفيين، والشرطة تتولاها الجماعة المعتدلة، والجيش يتولاه جماعة الجهاد***" وعلى هذا النحو وفي سبيل ***رسم هذا الإطار تدور المناقشات الجدلية لرسم الصورة الذهنية السلبية للواقع ورسم واقع***

جديد هم أسياده مما يشير إلى أنهم ربما يستهدفون خلق هذا الواقع الجديد من خلال غرس مفاهيم جديدة، مثل عولمة الإسلام، إقامة الحدود، وتطبيق الشريعة، تحقيق دولة الخلافة... إلخ من المفاهيم التي تكررت بشكل مبالغ فيه خلال المناظرات محل الدراسة والبحث.

التساؤل العاشر: ما مدى نجاح أطراف التناظر لتحقيق فوائد وآداب المناظرة ؟

جدول رقم (10) يوضح مدى نجاح أطراف التناظر لتحقيق فوائد وآداب المناظرة

مدى النجاح في تحقيق فوائد وآداب المناظرة	المزيع		المتأسلمون		المتأسلمون	
	ك	%	ك	%	ك	%
وضوح الرؤية حول القضية لإيجاد قناعة لدى الجمهور	-	-	37	100	37	100
استقصاء جوانب الخلاف بين المتحاورين بما يوفر حالة من الود	37	100	20	54	5	13,5
الابتعاد عن الأحكام التجريدية في القضية لتجنب النظرات الانفعالية أو القناعات المسبقة	-	-	33	89,2	-	-
تنظيم الاختلاف والتأدب بآدابه	37	100	34	91,9	2	5,4
عدم التعصب لوجهة نظر سابقة	37	100	28	75,7	-	-
الابتعاد عن الطعن والتجريح والسخرية من الآخر	37	100	23	62,2	2	5,4
عدم التناقض في الأدلة والبراهين	-	-	37	100	-	-
الإجمالى	37	100	37	100	37	100

توضح بيانات الجدول رقم (9) التزام مقدم البرنامج (***مدير المناظرة***) بأداب إدارة المناظرة في كل من: "***استقصاء جوانب الخلاف بين المتحاورين بما يوفر حالة من الود***"، و "***تنظيم الاختلاف والتأدب بآدابه***"، و "***عدم التعصب لوجهة نظر سابقة***"، و "***الابتعاد عن الطعن والتجريح والسخرية***" بنسبة 100% لكل منها. وفي الغالب استهدفت الحلقات – من قبل مذيع البرنامج – التأكيد على لم الشمل ودعم قيم التألف بين الأمم والشعوب والوصول إلى نقاط الإتفاق، حتى ولو كانت هناك أهداف أخرى ليست ظاهرة من خلال تحليل المحتوى الإعلامي للحلقات محل البحث والدراسة.

خاصة وأن هناك العديد من الحلقات التي تناولت العديد من القضايا الجديدة على مجتمعنا المصري، التي تتصور الباحثة أنها ليست من الضرورة في شيئ تناولها إعلامياً، مثل قضايا المثليين، الدعارة، ممارسة الجنس قبل الزواج، الإلحاد، عبدة الشيطان، وغيرها من القضايا التي تمس القيم والعادات والتقاليد المصرية. حتى وإن كانت موجودة، فإن تناولها إعلامياً يقوم بدور أو بآخر في التسويق لمثل هذه الموضوعات.

كما توضح بيانات الجدول ذاته تقدم الإسلاميين على المتأسلمين في الإلتزام بكل أداب المناظرة وبالدرجة الأكبر، جاء الالتزام لصالح "***عدم التناقض في الأدلة***

والبراهين" ، و ***"تنظيم الاختلاف والتأدب بآدابه"*** بنسبة 100%، 91,9%، مقابل صفر %، 5,4% لدى المتأسلمين على الترتيب. ثم ***"الابتعاد عن الأحكام التجريدية في القضية"*** بنسبة 89,2% لدى الإسلاميين مقابل صفر% لدى المتأسلمين، ربما نتيجة تجنب هذا الطرف للانفعالات المطلقة أو لشعورهم أن الغالبية العظمى من المشاهدين معهم، وهو ما يطلق عليه طبقاً لنظرية المحاججة "الضمانات"، بمعنى الأرضية المشتركة بين القائم بالإقناع وبين الجمهور المستهدف.

ثم التزم الإسلاميون بكل من ***"الابتعاد عن الطعن والتجريح والسخرية من الآخر"*** بنسبة 62,2%، مقابل 5,4% لدى المتأسلمين، بينما أقل آداب المناظرة التي التزم بها الإسلاميون ***"استقصاء جوانب الخلاف بين المتحاورين بما يوفر حالة من الود"*** بنسبة 54% مقابل 13,5% لدى المتأسلمين.

ويمكن تفسير الخلل في الالتزام بآداب التناظر أو تحقيق فوائد المناظرة من قبل المتأسلمين في ظل ملاحظات الباحثة، ربما بسبب إخفاق ذلك الطرف في توظيف العرض البصري المتزن، والمبالغة في التواصل البصري العدواني أو الاستفزازى، والإيماءات العنيفة والعرض الصوتي المؤثر في اتجاه غياب الموضوعية والمصداقية، بل والأخلاقية إلى حد كبير. وكذلك العرض اللغوى المنفر من خلال استخدام الألفاظ – كما سبق الذكر – التي لا تتفق مع آداب الإسلام في شيئ، بالإضافة إلى كثرة الهمهمة والتلعثم في الكلام. وفي سياق ملاحظات الباحثة، يمكن تفسير عدم التزام الطرف الإسلامي بآداب التناظر، حيث جاءت فبمعظمها كردود أفعال ناتجة عن الاتهامات المستمرة من الطرف المتأسلم للطرف الإسلامي بالتخوين والتكفير وكلاب السلطة... إلى غير ذلك من السباب والإهانات.

مناقشة النتائج:

توصلت الدراسة إلى العديد من النتائج، من أهمها:

- تناولت المناظرات – عينة الدراسة – قضايا وموضوعات جدلية، اعتمد فيها ***الإسلاميون*** على المنهجية والموضوعية ومعقولية الكلمات الدالة والسياق الدلالى للكلمات في إطار من الوسطية والاعتدال والتزام الأخلاقية إلى حد كبير، مقابل النزعة المتطرفة التي تصل إلى الفوضوية في إطلاق الاتهامات لدى ***المتأسلمين*** من خلال تأطير أغلبية القضايا والمشكلات الواردة خلال المناظرات محل البحث، إن لم يكن جميعها إلى غياب تطبيق الشريعة وغياب دولة الخلافة. وكأن الحل السحري لكافة القضايا المجتمعية، سواءً كانت اقتصادية أو اجتماعية أو سياسية، جميعها يمكن السيطرة عليها من خلال أسلمة السلطة، وأسلمة الدولة وأسلمة المجتمع.

- ***تمثل السياق التحليلي الرئيسي لدى الإسلاميين في سيطرة كل من المفاهيم التالية:*** تطرف الطرف المتأسلم – أهداف الطرف المتأسلم في أسلمة السلطة والسيطرة عليها. ***بينما تمثل السياق التحليلي الرئيسي لدى المتأسلمين في كل من:*** اللعب على الأوتار الدينية والاجتماعية من أجل تحريك الجمهور واستثارة مشاعرهم وعواطفهم، وإلقاء التهم على المعارضين، والتوحد مع مشكلات الطبقات الدنيا وإسناد الحل لهذه المشكلات بكل سخرية وتهكم لدور الدولة المدنية الفاسدة على حد قولهم.

- دارت أغلب المقولات حول القضايا المطروحة من قبل الطرف ***المتأسلم*** في المناظرات عينة البحث، لتسعى نحو التهيئة المعرفية والإدراكية والنفسية بأهمية ما أطلقوا عليه الإحياء الإسلامي المعتدل أو عولمة الإسلام في مواجهة الدولة المدنية الفاسدة ومواجهة حكم العسكر والعلمانية الفاسدة. ولتكتمل قوى الأمة – على حد قولهم -: ***"لابد من أن تكون رئاسة الدولة في أيدي الأخوان المسلمين، أمور الدين يتولاها السلفيين، والشرطة تتولاها الجماعة المعتدلة، والجيش يتولاه جماعة الجهاد"*** وعلى هذا النحو وفي سبيل ***رسم هذا الإطار تدور المناقشات الجدلية لرسم الصورة الذهنيثة السلبية للواقع ورسم واقع جديد هم أسياده مما يشير إلى أنهم ربما يستهدفون خلق هذا الواقع الجديد من خلال غرس مفاهيم جديدة، مثل عولمة الإسلام، إقامة الحدود، وتطبيق الشريعة، تحقيق دولة الخلافة.. إلخ من المفاهيم التي تكررت بشكل مبالغ فيه خلال المناظرات محل الدراسة والبحث.*** وربما تتسق تلك النتائج مع ما سبق من نتائج دراسات تتعلق بالصورة الذهنثية للمسلمين في الخارج، وتشويه صورة الإسلام والمسلمين من خلال إدعاء المسلمين على المسلمين دون أية حسابات على مردود ذلك التناول وتلك المعالجات(153).

- ***بالغ الطرف المتأسلم*** في استخدام أوتار التهديد، والانتصار للجماعة، والانتقام لها، واتهام الغير وتجريحه، والإلزام، والتهديد المباشر، وضرب الأمثلة، وعقد المقارنات، بما أوجد نوعاً من إضفاء المظهر المتطرف المتعصب الشديد على أطر التناظر لدى الطرف المتأسلم، والتي لا تعتمد منهجاً علمياً أو عقائدياً، وإنما أخذت اتجاهاً تعصبياً متطرفاً.

- بالغ ***المتأسلمون*** في توظيف استراتيجية ***"بناء المعاني"، و "التوحد"، و "الاستراتيجية النفسية"***. من خلال استمالة الجمهور نفسياً، واجتماعياً، وعاطفياً، واللعب على أوتار الدين، والعادات، والتقاليد. والاندماج والتوحد مع المجتمع المصري، والدفاع عنه، والتحدث بلسانه حول مشكلات وقضايا يعايشها الرأي العام المصري ***كنوع من أنواع الحجج الواقعية***، مثل العشوائيات وأطفال الشوارع والفقر والجهل والمخدرات، والبطالة وغيرها من المشكلات التي

يواجهها المجتمع. ***وإرجاع كل هذه المشكلات إلى حكم الأنظمة الليبرالية والعسكرية الفاسدة***. ثم المحاولات المستمرة من خلال تكرار المقولات المرتبطة بترسيخ مبدأ التضاد بين الدولة المدنية الفاسدة على حد قولهم والصورة الفاضلة لدولة الخلافة. كل هذا في سياق رسم إطار محدد – من قبل الطرف المتأسلم – مغزاه أن: ***الأنظمة الإسلامية هى الملاذ والخلاص، وهى العلم والأدب والشفافية والتقوى والإيمان، وما دونهم فهم كفار، جهلة، مدلسين، لا يتقنون فنون الجدل والحوار وآدابه***. بينما فشل الطرف المتأسلم فشل في توظيف استراتيجيات الاستدراج التي تعد آلية تحقيق التواصل الإقناعي. ربما بسبب مبالغته طوال الوقت في الهجوم ووضعه في أغلب الأحوال في موقف الدفاع عن موقفه. وربما بسبب افتقار الطرف المتأسلم إلى ما أشارت إليه الدراسات السابقة حول أهمية مبدأ التحايل والاستدراج والاستماع الجيد للخصم، وتخفيض الدفاعات، وتوظيف الخبرة والثقة والاتزان والتطابق والمحبة لتفعيل محركات السلطة والمودة والندرة، مع التأكيد على أهمية ترك حرية الاختيار للطرف الآخر كأحد أهم محفزات البشر لتبني سلوك أو فكر معين(154).

- تقدم الإسلاميون على المتأسلمين في استخدام أساليب الإقناع الخاصة بكل من: '***وضوح الرسالة وقوتها***" واستخدام أسلوب "***هدم حجة الخصم***" و "***اتخاذ قفزات منطقية وتتبع خطوط المحاججة***" وأساليب '***إظهار الفرق بين حجة الطرفين***". بينما تقدم المتأسلمون على الإسلاميين في استخدام الأساليب الخاصة بكل من "***التسويف والمماطلة في الكلام***"، ثم أسلوب '***إطلاق الشعارات والتلاعب بالألفاظ***" وأساليب "***التكرار والملاحقة***" و "***الاستضعاف والاستعطاف***". وتؤكد هذه النتائج على استناد الطرف المتعصب إلى مغالطات الغموض والالتباس، والمواربة، وتعدد المعاني، والتلاعب بالألفاظ والتعميم غير الموضوعي، مما يدفعهم في معظم الأحوال – طبقاً لملاحظات الباحثة، دليل التحليل الكيفي – للتراجع عن الادعاءات.

- اعتمد **المتأسلمون** علىأساليب الإلزام ومحاولة فرض الرأى، من خلال التكرار المبالغ فيه لكلمات مثل ***يجب – ضرورة – لابد – وإلا – نهائياً – إطلاقاً... إلخ***، بالإضافة إلى الإسهاب في استخدام استمالات التخويف والتهديد. مما يوحي بالعنف والعدوانية، خاصة وأن أغلب ضيوف حلقات البرنامج جاءت لتمثل قيادات الحركات الإسلامية. مما يؤكد دور الإعلام في أهمية التركيز على انتقاء ضيوف مسئولة أخلاقياً ومعتدلة فكراً وسلوكاً.

- بالغ ***المتأسلمون*** في توظيف أساليب الاستنكار، والهجوم، والسخرية من الآخر، والدفاع عن الذات وليس الدفاع عن الهدف. وذلك باعتبار أن السياق هو الذي يمنح الكلمة طبيعتها ومعناها ودلالتها وأهدافها. في حين استخدم ***الإسلاميون*** تلك

الأساليب من أجل الإقناع بأن أهداف الطرف المتعصب الذي يزايد على اللآخرين في إسلامه، لا تخرج خارج إطار السيطرة على السلطة وتعيين أنفسهم حراساً على الدين كله.

- اتسم الحوار لدى ***الإسلاميين*** بنوع من الإتساق العام بين مضمون المفاهيم التي تناولتها المناظرات مع عدم التناقض في الحجج التي استخدمها الإسلاميون، مقابل اعتماد= الطرف ***المتأسلم***– في أغلب الأحوال – على التناقض والتردد والتلعثم في الكلام وارتفاع الصوت في إثبات صحة دعواهم حيال القضايا الواردة في عينة البحث.

- جاءت ***أهداف مضامين*** الرسائل الإقناعية لدى ***الإسلاميين*** في معظمها غير قابلة للإبطال من قبل الطرف المتأسلم، ربما لأنها في أغلبيتها كانت حجج عقائدية، قائمة على الأدلة النقلية، والاستعانة بالقرآن والسنة، بالإضافة إلى اتجاه الإسلاميين بصفة دائمة إلى التدرجية والعمومية في دحض وهدم حجة الطرف المتأسلم. إلى جانب سهولة هدم الحجج الخاصة بأهداف المضامين الخاصة بالمتأسلمين. وتتفق تلك النتائج مع ما أكدت عليه الدراسات السابقة حول أهمية حسم النزاع من خلال أهمية التركيز على الحجج والأدلة العقلية، بدلاً من ضياع الوقت في المناقشات القائمة على الحجج العاطفية والجدال لمجرد الجدال(155).

- تقدم ***الإسلاميون*** على ***المتأسلمين*** بشكل واضح ***في موضوعية ومعقولية*** المعاني التي تتضمنها الحجج المستخدمة، واتباع الإسلاميين أساليب رد الحجة بالحجة الأقوى. بينما ***تقدم المتأسلمون على الإسلاميين في تناقض وعشوائية وفوضوية الحجج والمقولات.***

- ***تفوق الإسلاميون على المتأسلمين*** في توظيف استراتيجيات ***"التركيز والتخفيف"*** بينما ***تفوق المتأسلمين على الإسلاميين*** في توظيف ***"استراتيجيات الجدل"*** والهجوم من قبل الطرف المتعصب – باعتبارها أسرع وسيلة للدفاع – بسبب الإسهاب في استخدام الحجج الشرطية، أو بسبب عدم تنظيم وترتيب الأفكار والمبالغة والتهويل في الانفعالات، وخاصة انفعالات الصوت العالي ولغة الجسد وتعبيرات الوجه التي توحي بالشر. بالإضافة إلى تواتر ما يطرحه الطرف المتأسلم من معان مستفزة. وربما جاءت كل هذه التقنيات أو الأساليب أو الاستراتيجيات بهدف استقطاب فئات جماهيرية معينة هى الأقل ثقافة والأكثر احتياجاً أو الأكثر فقراً. كما استخدم الإسلاميون ***استراتيجية الهجوم*** بنسبة محدودة، ربما خوفاً من التأثير على أيديولوجية المواطن المصري، أو للمساهمة في وضع المتأسلمين في موقف الدفاع مع نظرائهم الإسلاميين بشكل مستمر.

- ***تقدم الإسلاميون على المتأسلمين*** – بنسب مرتفعة جداً – في استخدام المهارات الخاصة بكل من ***"المصداقية"، و "التزام المعايير الأخلاقية"، و "بناء***

وترتيب الحجة"، و "استخدام لغة الجسد"، و "لياقة وصياغة السؤال"، و "الضبط الإنفعالي". بينما تفوق المتأسلمون على الإسلاميين فقط في استخدام المهارات الخاصة بـ ***"التأطير"***. كما اعتمد المتأسلمون في هدم حجة الإسلاميين على مبررات واهية ووهمية، وتعميمات غير موضوعية، وأدلة غير وافية وتبرير الخطأ بخطأ الغير، والانزلاق في سلسلة من الأسباب والنتائج الخاطئة المترتبة عليها لإثبات شيئ ما، في سياق من التزمت وحب الذات وإدعاء العلم القاصر عليهم فقط. مما أظهر الطرف الإسلامي في أغلب الأحوال محل ثقة واحترام وأكثر مصداقية، حيث تعد هذه الأدوات أحد أهم آليات الإقناع. وهو ما أكدت عليه نتائج الدراسات السابقة بخصوص أهمية الثقة بالنفس والوضوح والمصداقية وعدم التسرع في مهاجمة الخصم وعدم تحويل النقاش إلى شجار وجدل، وتحويل الجدال من المنافسة إلى التعاون في إطار استدراج الخصم نحو الفكرة المستهدف الإقناع بها، باعتبارها أدوات حاسمة في عمليات التواصل الإقناعي(156).

- تقدم الإسلاميون على المتأسلمين – بنسب مرتفعة جداً – في استخدام المهارات الخاصة بهدم وتفنيد حجج الخصم بالدرجة الأولى في تصيد ***"التناقضات"، و "التحريف"، و "اللا علاقة بالفكرة"، و "التأكيدات غير المسنودة إلى أدلة"، و "واللا مصداقية"، وأخيراً "اللا أهمية للحجة" على الترتيب***. مما يؤكد على ما سبق من نتائج حول استناد الطرف المتأسلم إلى مغالطات الغموض والالتباس، والمواربة، وتعدد المعاني، والتلاعب بالألفاظ والتعميم غير الموضوعي، مما يدفعهم في معظم الأحوال – طبقاً لملاحظات الباحثة، دليل التحليل الكيفي – للتراجع عن الإدعاءات، وتحويل الحوار إلى سخرية ودعاية وتهكم، أو إلقاء الاتهامات على الغير.

<u>توصيات الدراسة:</u>

1- أهمية وضع القائمين على التخطيط الإعلامي، وذوى الاختصاص خطة برامجية تضع في اعتبارها دور الإعلام المصري في الحفاظ على صورة الإسلام والمسلمين في الفترات القادمة. وتوخي الحذر والرقابة على الإعداد التليفزيوني والإذاعي في نوعيات الضيوف التي تستعين بها هذه البرامج. لما لهذه البرامج من دور في تشكيل وتسويق صورة مصر والمسلمين والمصريين بصفة عامة.

2- ضرورة تخطيط وتنفيذ برامج إعلامية، تستهدف تطوير ثقافة الحوار والاختلاف اتساقاً مع ثقافات الحوار والجدل والاختلاف في القرآن الكريم.

3- ضرورة تخطيط وتنفيذ العديد من الدورات التدريبية للإعلاميين على كيفية إدارة المناظرات التليفزيونية لما لها من أثر وتأثير على الوعي العام في تشكيل الرؤى والأفكار والآراء.

4- ضرورة تخطيط وتنفيذ العديد من برامج المناظرات على أسس علمية لما لها من دور في إعمال العقل وتنمية مهارات التفكير النقدي لدى الجمهور.

5- أهمية التجديد والابتكار في بحوث الإعلام والاتصال، بعيداً عن الروتين البحثي، والسياقات الموسمية حول موضوعات بعينها.

6- التوسع البحثي في مجال استراتيجيات الإقناع، بالإضافة إلى ضرورة توجيه نظر المهتمين بالتأليف في مجال الاتصال والعلاقات العامة والإعلان والتسويق بأهمية ترجمة، تأليف مراجع في مجال الإقناع.

7- توجيه باحثي الماجستير والدكتوراه في مجال العلاقات العامة والإعلان بالبحث في هذا المجال لما ينتابه من قصور كمي وكيفي.

الهوامش

(1) محمود يوسف: ***دراسات في العلاقات العامة المعاصرة، الصورة الذهنية للمسلمين في الإعلام الغربى***. (القاهرة: دار الإيمان للطباعة والنشر، 2005) ص 134.

(2) طريف شوقي محمد: ***المحاجة طرق قياسها وأساليب تنميتها، ط (1)***، (القاهرة: مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث فى العلوم الهندسية، كلية الهندسة، جامعة القاهرة، 2006) ص 13.

(3) New Founding and Labrador Speech and Debate Union. (2012). ***"Teacher's Guide: to introducting Debate in the Classroom".***, p. 56.

(4) Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, Ralph H. Johnson, (2013), ***"Fundamentals of Argumentation Theory: A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments,*** Amsterdam University, N.J & London, Routledge, Lawrence Press. 1st pub. Pp. 75-76.

(5) John Meany & Kate Shuster (2016). "***On The Point: An Introduction to Parliamentary Debate***". International Debate Education Association. New York, p. 11.

(6) Frans H. Van Eemeren & Bart Garssen, (2012), "***Topical Themes in Argumentation Theory: Twenty Exploratory Studies***" **at; https://books. google.com.eg/books?id.**

(7) طريف شوقى محمد: ***المحاجة طرق قياسها وأساليب تنميتها***، المرجع السابق، ص 13.

(8) أنور الجمعاوي، ***المرجع السابق***، ص64.

(9) أبو بكر العزاوي: ***الحجاج والمعنى الحجاجى***، كلية الآداب، جامعة القاهرة بني هلال، ص 55.

(10) أنور الجمعاوي، ***استراتيجيات الحجاج فى المناظرات السياسية، مناظرة التنافس على الرئاسة بين نيكولا ساركوزى وفرانسوا هولاند***، المركز العربى للأبحاث ودراسة السياسات (قطر: الدوحة، مايو 2013)، ص 61.

(11) Werbner Pnina & Modood Tariq, (2015), ***Debating Cultural Hybridity: Multicultural Identities and the Politics of Anti-racism***, London, at: http://web.b.ebscohost.com/ehost/ebookviewer/ebook.

(12) Bieber Florian, Archer Rory & Galijas Armina, (2014): ***Debating the End of Yugoslavia***, at: http://web.b.ebscohost.com.

(13) Larivé, Maxime H. A., (2014), ***Debating European Security and Defense Policy: Understanding the Complexity***, Routledge, at: http://web.b. ebscohost.com/ehost.

(14) على الإدريسي. ***في تأسيس الحجاج لدى مفكري الإسلام، الرسالة الجوابية للحسن البصري على رسالة عبد الملك بن مروان نموذج***، (المغرب، الرباط، كلية الآداب، 2013) ص ص 81-95.

(15) بناصر البعزائى: ***الصلة بين التمثيل والاستنباط***، (المغرب، الرباط، كلية الآداب، 2013)، ص ص 23-53.

(16) Selby, Jennifer A., Korteweg, Anna, (2012), ***"Debating Sharia: Islam, Gender Politics, and Family Law Arbitration***, Toronto, Ont: University of Toronto Press, Scholarly, at: http://web.b.ebscohost.com/ehost.

(17) A. Saito & K. Fujinami (2011): ***Introduction of formal debate into a postgraduate Specialty track education programme in Periodontics in Japan, European Journal of Dental Education***. Feb. 2011, vol. 15 Issue 1, pp. 58-62. At: http://web.aebacohost.com.

(18) Harvey-Smith, Neill, (2011), ***The Practical Guide to Debating, Worlds Style/ British Parliamentary Style,*** N.Y., International Debate Education Association, at: http://web.b.ebscohost.com.

(19) Wellman, Christopher Heath, Cole, Phillip, (2011), ***Debating the Ethics of Immigration: Is There a Right to Exclude ?***, Oxford: Oxford University Press, at: http://web.b.ebscohost.com/ehost.

(20) Arnscheidt, J., E. M. Meijers Instituut, (2009), ***"Debating" Nature Conservation: A Discourse Analysis of History and Present***, Amsterdam: Amsterdam University Press, at https://books.google.com.eg/books.

(21) Duboy A., (2015). "Ethical Persuasion: The Rhetoric of Communication in Critical Care". Journal of Evaluation in Clinical Practice, Jun; Vol. 21 (3), pp. 496-502, at: http://web.b.ebscohost.com.

(22) Rákosi, Csilla. (2014), ***"The Evidential Basis of Linguistic Argumentation", Studies in Language Companion"***, Amsterdam: John Benjamins Publishing Company. Scries", vol. 153, pp. 12-16.

(23) Coelho, Helder, Lopes, Fernando, (2014), ***"Negotiation and Argumentation in Multi-agent Systems: Fundamentals, Theories, Systems and Applications***", Sharjah, U.A.E: Bentham Science Publishers. At: http://web.b.ebscohost.com.

(24) Zarefsky, David (2014). ***"Political Argumentation in the United States: Historical and Contemporary Studies: Selected Essays by David Zarefsky"***, Amsterdam: John Benjamins Publishing Company. At: http://web.b.ebscohost. com/ehost.

(25) Andrews Marc & Leeuwen Matthijs van. (2013). "Hidden Persuasion: 33 Psychological In Fluence Techniques in Advertising", Amsterdam, The Netherlands: BIS Publishers, at: http://web.b.ebscohost.com/ehost.

(26) Parker, Steve, (2009), ***Phonological Argumentation: Essays on Evidence and Motivation***, London: Equinox Publishing Ltd, at: http://web.b.ebscohost. com.

(27) Mortensen, Kurt W. (2008). ***"Persuasion IQ: The 10 Skills You Need to Get Exactly What You Want"***, New York: AMACOM, at: http://web.b.ebscohost. com.

(28) Walton, Douglas N. Dialog, (2007).***Theory for Critical Argumentation***, Amsterdam: John Benjamins Publishing Co. at: http://-web.b.ebscohost.com.

(29) William David & Hazen Michael David, 2nd, (2010). ***"Argumentation Theory and the Rhetoric of Assent***, at: http://web.b.ebscohost. com/ehost.

(30) Tindale, W. Christopher (2004).***"Rhetorical Argumentation: Principles of Theory and Practice"***, Thousand Oaks, Calif: SAGE Publications, Inc., at: http://web.b.ebscohost.com/ehost.

(31) سايمون كوين، ***المرجع السابق***، ص 9.

(32) Frans H. Van Eemeren, (2013), ***Crucial Concepts in Argumen-tation Theory***, Amesterdam University, press, p. 59.

(33) طريف شوقى محمد، ***المرجع السابق***، ص 123.

(34) هارى ميلز: ***فن الإقناع: سيكولوجيا جديدة للتأثير، كيف تسترعى انتباه الآخرين وتغير آرائهم وتؤثر عليهم***، ترجمة مكتبة جرير، ط (12)، (المملكة العربية السعودية، مكتبة جرير، 2010) ص 1.

(35) Patricia J. Parsons (2014): "***Bevond Persuasion: Communication Strategies for Health care in the digital age"***, 2nd, London, Toronto Buffalo. Pp. 214, 215.

(36) Patricia J. Parsons (2014): "***Bevond Persuasion: Communication Strategies for Health care in the digital age"***, op. cit., p. 154.

(37) Shen, Lijiang & Dillard James Price, 2nd, (2013) ***"The sage handbook of Persuasion Development in Theory and Practice",*** sage publications, Inc. at: https//books.google.com.eg/books?isbn.

(38) Patricia J. Parsons (2014): "***Bevond Persuasion: Communication Strategies for Health care in the digital age"***, op. cit., p. 158.

(39) سايمون كوين: ***مرجع سابق***، ص 62.

(40) Vaughn & Leigh Anne, (2010), "***Regulatory Fit and Persuasion Through Advocacy Messages and Narratives"***, N.Y., Inc Publisher. Pp. 129-132.

(41) سايمون كوين: ***مرجع سابق***، ص 61.

(42) Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, Ralph H. Johnson, (2013), ***op. cit.,*** pp. 15-16.

(43) أنور الجمعاوى، ***المرجع السابق***، ص 61.

(44) محمود يوسف، ***المرجع السابق،*** ص 49.
(45) محمود يوسف، ***المرجع السابق،*** ص 177.
(46) الجمعة 26 ذو الحجة 1436هـ - 9 أكتوبر 2015م.
http://www.alarabiya.net/ar/politics/2015/10/09/-1.
(47) رياض زكى قاسم: **تقرير عن: *ندوة بعنوان: "مستقبل الإسلام السياسي في الوطن العربي"*** ، بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، 30 تشرين الثاني/ نوفمبر 2013.
(48) عبد الهادي السيد عبده، فاروق السيد عثمان: ***القياس والاختبارات النفسية، أسس وأدوات*** (القاهرة: دار الفكر العربي، 2002)، ص 34.
(49) رشدى أحمد طعيمة: ***تحليل المحتوى في العلوم الإنسانية، مفهومه – أسسه – استخداماته،*** (القاهرة: دار الفكر العربي، 2004) ص ص 518-523.
(50) سامى طايع: ***بحوث الإعلام*** (القاهرة: دار الإيمان للطباعة والنشر، 2001)، ص ص 195-199.
(51) رشدى أحمد طعيمة: ***المرجع السابق،*** ص 527.
(52) سمير محمد حسين: ***دراسات في مناهج البحث العلمي، بحوث الإعلام،*** ط (2) (القاهرة: عالم الكتب، 2006) ص ص 234-240.
(53) سمير محمد حسين: ***دراسات في مناهج البحث العلمي، بحوث الإعلام،*** ط (2)، ***المرجع السابق،*** ص 302.
(54) **New Founding and Labrador Speech and Debate Union**. (2012), ***op. cit.,*** p. 145.
(55) سمير محمد حسين: ***دراسات في مناهج البحث العلمي، بحوث الإعلام،*** ط (2)، (القاهرة: عالم الكتب، 2006) ص 153.
(56) سمير محمد حسين: ***دراسات في مناهج البحث العلمي، بحوث الإعلام،*** ط (2)، ***المرجع السابق،*** ص ص 248-255.
(57) محمد عبد الحميد: ***تحليل المحتوى في بحوث الإعلام، من التحليل الكمى إلى التحليل في الدراسات الكيفية وتحليل محتوى المواقع الإعلامية،*** ط (1) (القاهرة: عالم الكتب، 2010) ص 20، 22، 25.
(58) - أ.د/ على عجوة، أستاذ العلاقات العامة والإعلان، عميد كلية الإعلام الأسبق، جامعة القاهرة.
- أ.د/ محمود يوسف، أستاذ العلاقات العامة والإعلان، وكيل كلية الإعلام الأسبق، جامعة القاهرة.
- أ.د/ أشرف جلال حسن، أستاذ الإذاعة والتليفزيون، جامعة قطر.
- أ.د/ ثريا البدوى، أستاذ العلاقات العامة والإعلان، جامعة القاهرة.
(59) محمد عبد الحميد: ***تحليل المحتوى في بحوث الإعلام، من التحليل الكمى إلى التحليل في الدراسات الكيفية وتحليل محتوى المواقع الإعلامية، المرجع السابق، ص 216.***
(60) هارى ميلز، ***مرجع سابق،*** ص 4.

(61) Capolla–Ficarra & v. Francisco, (2012), "***Persuasion on-line and Communi-cability: The distruction of Credibility in the Virtual Community and Cognitive Models",*** N.Y. Inc Publisher. P. 135.

(62) أنور الجمعاوي، ***مرجع سابق،*** ص 65.

(63) هارى ميلز، ***مرجع سابق،*** ص ص 166-176.

(64) هارى ميلز، ***مرجع سابق،*** ص ص 232-235.

(65) Andrews Marc & Leeuwen Matthijs van. (2013), "***Hidden Persuasion: 33 Psychological Influence Techniques in Advertising",*** op. cit, p. 228.

(66) ***I. bid***, p. 232.

(67) Andrews Marc & Leeuwen Matthijs van. (2013), "***Hidden Persuasion: 33 Psychological Influence Techniques in Advertising",*** op. cit, p. 364.

(68) Chris St. Hilaire & Lynette Padwa (2010), "***27 Powers of Persuasion: simple Strategies to Seduce Audiences win Allies"***, U.S.A. Penguin Press, p. 122.

(69) Ibid., p. 126.

(70) Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, Ralph H. Johnson. (2013), ***Fundamentals of Argumentation Theory: A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments,*** op. cit., pp. 75-76.

(71) هارى ميلز، ***المرجع السابق،*** ص 152، ص 162.

(72) هارى ميلز، ***المرجع السابق،*** ص 233، ص 165.

(73) هارى ميلز، ***المرجع السابق،*** ص 233، ص 165.

(74) هارى ميلز، ***المرجع السابق،*** ص ص 234-235.

(75) هارى ميلز، ***المرجع السابق،*** ص ص 2096-213.

(76) Walton, Douglas N. Dialog. (2007), ***Theory for Critical Argumentation,*** Amsterdam: John Benjamins Publishing Co. at: http://web.b.ebscohost.com.

(77) Austing J. Freeley & David L. Steinberg (2011), "***Argumentation and Debate: Critical Thinking for reasoned decision making"***, 3, ed, U.S.A., p. 218.

(78) Dale Hample Fabio Pag & Na. Ling, (2012), "***The Costs and Benefits of Arguing: Predicting the Decision Whether to Engage or not, Twenty Exploratory Studies"***, pp. 302-312.

- هارى ميلز، ***مرجع سابق،*** ص 136.

- Jan J. Dove, (2012), "***On Image as Evidence and Argument: Twenty Exploratory Studies" at:*** http://web.b.ebscohost.com/ehost. P. 121.

(79) هارى ميلز، ***مرجع سابق،*** ص ص 164-165.

(80) د. أحمد سمير، خبير الإحصاء، مدرس بقسم الإعلام، كلية الآداب، جامعة الأزهر.

أ.د/ أشرف جلال حسن، أستاذ بقسم الإعلام، كلية الآداب، جامعة قطر.
أ.د/ نجوى الجزار، أستاذ العلاقات العامة، كلية الإعلام وفنون الاتصال، جامعة مصر الدولية.

(81) أ.د/ على عجوة، أستاذ العلاقات العامة والإعلان، عميد كلية الإعلام الأسبق، جامعة القاهرة.
أ.د/ محمود يوسف، أستاذ العلاقات العامة والإعلان، وكيل كلية الإعلام الأسبق، جامعة القاهرة.
أ.د/ أشرف جلال حسن، أستاذ الإذاعة والتليفزيون، جامعة قطر.
أ.د/ ثريا البدوى، أستاذ العلاقات العامة والإعلان، جامعة القاهرة.
د. أحمد سمير، المدرس وخبير الإحصاء بكلية الإعلام، جامعة الأزهر.
أ.د/ فاتن الطلباري، أستاذ الصحافة وعميد المعهد العالى لعلوم الإعلام وفنون الاتصال.

(82) سايمون كوين: ***المرشد في فن المناظرة***، المرجع السابق، ص 81.
(83) أنور الجمعاوي، ***مرجع سابق***، ص 8.
(84) حمو النقارى: ***من منطلق مدرسة بور رويال: في سوء النظر ووجوه الغلط والتغليط فيهما***، (المغرب: الرباط، كلية الآداب، 2008)، ص ص 169-170.
(85) هاري ميلز، ***مرجع سابق، ص 5، 6.***
(86) أبو بكر العزاوى، ***مرجع سابق***، ص 58.
(87) سايمون كوين، ***مرجع سابق***، ص ص 46-47..
(88) Frans H. Van Eemeren, (2013), ***Op. Cit.,*** pp. 24-39.
(89) Ibid.
(90) أنور العجماوى، ***مرجع سابق***، ص ص 8-21.
(91) New Founding and Labrador Speech and Debate Union, (2012), **op. cit.,** p. 5.
)92(Ribeiro & Henrique Jales, (2012), "***Inside Arguments: Logic and Study of Argumentation"***, U.K., Campridge Scholars Publisher, p. 45.
(93) سايمون كوين، ***مرجع سابق***، ص ص 70-72.
(94) أنور الجمعاوي، ***مرجع سابق***، ص 16.
(95) هارى ميلز: فن الإقناع، ***مرجع سابق***، ص 97.
(96) Frans H. Van Eemeren, Rob Grootendorst, Ralph H. Johnson, (2013), ***Fundamentals of Argumentation Theory: A Handbook of Historical Backgrounds and CContemporary Developments,*** op. cit., p. 212.
(97) Austing J. Freeley & David L. Steinberg (2011), "***Argumentation and Debae: Critical Thinking for Reasoned Decision Making"*** op. cit., p. 207.
(98) Frans H. Van Eemeren, (2013), ***Op. cit.,*** p. 56.
(99) Austing J. Freeley & David L. Steinberg (2011), ***Op. cit,*** p. 152.
(100) سايمون كوين، ***مرجع سابق***، ص 72.
(101) هاري ميلز، ***مرجع سابق***، ص 232.
(102) Eric S. Knowlo, S. Jay A. Linn (2013): ***Resistance and Persuasion,*** London, Routledge, p. 111.
(103) Austing J. Freeley & David L. Steinberg (2011), ***Op. cit.,*** p. 218.

(104) New Founding and Labrador Speech and Debate Union, (2012), ***Op. cit.,*** pp. 105-109.
(105) Jan J. Dove. (2012), "***On Image as Evidence and Argument:Twenty Exploratory Studies"***, op. cit., 223.
(106) Daniel J. O'Keefe, (2012), "***The Argumentative Structure of Some Persuasive Appeal Variations: Twenty Exploratory Studies",*** op. cit., p. 291.
(107) أنور العجماوى، ***مرجع سابق،*** ص 29.
(108) Daniel J. O'Keefe, (2012), ""***The Argumentative Structure of Some Persuasive Appeal Variations: Twenty Exploratory Studies",*** op. cit., p.257.
(109) سايمون كوين: ***المرشد في فن المناظرة، مرجع سابق،*** ص 15.
(110) ***المرجع السابق،*** ص 35.
(111) ***المرجع السابق،*** ص 154.
(112) ***المرجع السابق،*** ص 157.
(113) ***المرجع السابق،*** ص 160.
Frans H. Van Eemeren, (2013), ***Op. cit.,*** pp. 38-39.
(114) سايمون كوين، ***المرجع السابق،*** ص ص 181-186.
(115) Austing J. Freeley & David L. Steinberg (2011), op. cit., p. 152.
(116) هاري ميلز، ***المرجع السابق،*** ص ص 165-168.
(117) Christian Dahlman, Eveline T. Feteris, (2012), "***Legal Argumentation Theory: Cross-Disciplinary Perspectives"***, op. cit., pp. 1-21.
(118) هارى ميلز، ***مرجع سابق،*** ص 176.
(119) Dale Hample Fabio Pag & Na. Ling. (2012), ***Op. cit.,*** pp. 204-216.
(120) Frans H. Van Eemeren & Bart Garssen, (2012), op. cit.
(121) Austing J. Freeley & David L. Steinberg (2011), "***Argumentation and Debate:critical Thinking for Reasoned Decision Making",*** op. cit., p. 186.
(122) لقمان بوقرة: ***نظرية الحجاج***، (سوريا: دمشق، مجلة الموقف الأدبي، ع407، مارس 2005)، ص 59.
(123) هاري ميلز، ***مرجع سابق،*** ص 249.
(124) Rákosi, Csilla, (2014), ***op. cit.*** pp. 22, 23.
(125) Andrews Marc & Leeuwen Matthijs Van, (2013), "***Hidden Persuasion: 33 Psychological Influence Techniques in Advertising",*** op. cit., p. 211.
(126) Christian Dahlman, Eveline T. Feteris, (2012), "***Legal Argumentation Theory: Cross-Disciplinary Perspectives"***, op. cit., pp. 1-21.
(127) Frans H. Van Eemeren, (2001), ***Crucial Concepts in Argumentation Theory***, op. cit., p. 39.

(128) كينيث بلانشارد، ترجمة الدار المصرية للعلوم، ***فن التواصل مع الآخرين***، ط (1)، (القاهرة: كلمات عربية للنشر والتوزيع، 2012)، ص 172.
(129) عمرو سليم: ***آداب المناظرة***، متاح على: http://AMRSELIM.net.
(130) John Meany & Kate Shuster (2016), ***"On The Point: An Introduction to Parliamentary Debate"***, op. cit., p. 232.
(131) Ibid. p. 251.
(132) هارى ميلز، ***مرجع سابق***، ص 3، ص 240.
(133) هارى ميلز، ***مرجع سابق***، ص ص 2-7.
(134) ***المرجع السابق***، نفسه.
(135) ***المرجع السابق***، ص ص 238-290.
(136) Chris St. Hilaire & Lynette Padwa (2010), ***op. cit***., pp. 213-219.
(137) Harvey – Smith, Neill, (2011), ***The Practical Guide to Debating, Worlds Style / British Parliamentary Style.*** Op. cit., p. 22.
(138) Patricia J. Parsons (2014), ***op. cit., pp. 225.***
(139) Burgin Angus, (2012), ***The Great Persuasion Reinventing free Markets Since the Depression***. U.S.A., University Press, p. 96.
(140) Capolla-Ficarra & V. Francisco, (2012), ***op. cit.,*** p. 124.
(141) Shen, Lijiang & Dillard James Price, 2nd, (2013), ***op. cit.,*** p. 54.
(142) Burgin Angus, (2012), ***The Great Persuasion Reinventing free Markets Since the Depression***, op. cit., p. 34.
(143) Chris St. Hilaire & Lynette Padwa (2010), **"27** ***Powers of Persuasion: Simple Strategies to Seduce Seduce Audiences win Allies"*** op.cit, pp. 232-246.
(144) Ribeiro & Henrique Jales, (2012), ***op. cit***., p. 117.
(145) Ibid. p. 63.
(146) New Founding and Labrador Speech and Debate Union, (2012), ***op.cit,*** pp. 124-136.
(147) Chris St. Hilaire & Lynette Padwa (2010), ***op.cit,*** p. 129.
(148) حمو النقاري، ***مرجع سابق***، ص 189.
(149) Bieber Florian, Archer Rory & Galijas Armina, (2014): ***Debating the End of Yugoslavia***, at: http://web.b.ebscohost.com.
(150) Selby, Jennifer A., Korteweg, Anna, (2012), ***Debating Sharia: Islam, Gender Politics, and Family Law Arbitration***. Toronto, Ont: University of Toronto Press, Scholarly, at: http://web.b.ebschost.com/ehost.
(151) Andrews Marc & Leeuwen Matthijs Van. (2013), ***"Hidden Persuasions: 33 Psychological Influence Techniques in Advertising"***, op. cit, p. 215.
(152) حمو النقاري، ***مرجع سابق***، ص 171.
(153) محمود يوسف، ***مرجع سابق***، ص 143.

(154) Andrews Marc & Leeuwen Matthijs Van. (2013), op.cit.
(155) Bieber Florian, Archer Rory & Galijas Armina. (2014), ***Debating the End of Yugoslavia***. Op.cit.
(156) Andrews Marc & Leeuwen Matthijs Van. (2013), op.cit.