الفصل الثامن: في ريطوريقا[1]
Rhetorica

قال الشيخ: «القياسات الخطابية تكون مؤلفة من مقدمات مقبولة أو مظنونة أو مشهورة في أول ما يسمع، غير حقيقية.

مثال المقبولة: قولنا: هذا نبيذ مطبوخ، والنبيذ المطبوخ يحل شربه، فهذا يحل شربه، والكبرى مقبولة وليست بينة ولا مشهورة، إنما هي مقبولة من أبي حنيفة.

ومثال المظنونة: ما يقال: فلان يطوف بالليل، ومن يطوف بالليل فهو سارق.

ومثال المشهورة في بادئ الرأي: قولك: فلان الظالم أخوك، والأخ الظالم ينصر، فهذا ينصر وإن كان ظالما. فإن هذا أول ما يسمع يظن أنه مشهور، لكنه بالحقيقة ليس بمشهور بل المشهور: أن الظالم لا ينصر، وإن كان أخًا».

التفسير: قد عرفت أن هذه الأقسام الخمسة إنما يتميز بعضها عن بعض بسبب المادة لا بسبب الصورة. فالبرهان هو القياس المؤلف من اليقينيات. والجدل هو القياس المؤلف من المشهورات أو المسلمات والمغالطة هي القياس المؤلف من المقدمات الباطلة التي تكون مشبهة.

وأما الخطابة فهي القياس المركب، إما من المقبولات، أو المظنونات أو المشهورات في بادئ الرأى. وأمثله هذا الأقسام هي التي ذكرها «الشيخ» ثم قال: «ومنفعة القياسات الخطابية في الأمور المدنية في المنع والتحريض والشكاية والاعتذار والمدح والذم وتكبير الأمور وتصغيرها».

فأقول: منفعة الخطابة في الإقناع.

ثم هذا الإقناع إما أن يحاول تحصيله فيما يتعلق بالعقائد، أو فيما يتعلق بالأعمال.

---

(١) هذا الكتاب يسمى ريطوريقا ومعناه الخطابة يتكلم فيه على الأشياء المقنعة ومعنى الإقناع أن يعقل نفس السامع الشيء بقول يصدق به وإن لم يكن ببرهان.

أما الأول: فكما يستعان في الدعوة إلى العقائد الإلهية بالأقوال الخطابية.

وأما الثانية: فهي على أقسام ثلاثة: الأمور المشاورية، والأمور المشاجرية، والأمور المنافرية.

أما المشاورية فغايتها إذن في جلب نافع أو منع عن ضار، ويكون زمانها المستقبل. وإليه الإشارة بقول الشيخ: «من المنع والتحريض».

وأما المشاجرية فغايتها شكاية أو اعتذار عن ظلم أو عذر، ويكون زمانها الماضي. وإليه الإشارة بقوله: «والشكاية والاعتذار».

وأما المنافرية فغايتها مدح أو ذم وتكون تفصيلية أو تقليصية، ويكون زمانها الحال الحاضر، وعساه لا يختص بزمان دون زمان. وإليه الإشارة بقول «الشيخ» : «والمدح والذم وتكبير الأمور وتصغيرها»

ولنختم هذا الفصل بمسألة: وهي أن الناس اختلفوا في أن الخطابة أشرف أم الجدل؟ والمختار: أن الخطابة أشرف. والدليل عليه: أن الجدل لا يفيد الإقناع لا للخواص ولا للعوام. والخطابة تفيد الإقناع للعوام، فيجب أن تكون الخطابة أشرف من الجدل.

أما أن الجدل لا يفيد الإقناع للخواص، فظاهر. وأما أنه لا يفيد الإقناع للعوام. فيدل عليه أمور:

أحدها: أن الأقيسة الجدلية دقيقة لا تصل إليها أفهام العوام.

وثانيها: أن العامي إذا صار ملومًا بقياس جدلي، وعجز عن الجواب حمل ذلك على جهله بالجواب، لا على قوة ذلك الكلام. ومع ذلك الاعتقاد لا يفيد القياس الجدلي إقناعًا.

وثالثها: أن الجدلي جار مجرى الخصومة والقهر. وإذا اعتقد الإنسان في غيره أنه يحاول قهره واظهاره عجزه، فذلك مما يحمله على نقصه وعدم الانقياد إليه. وذلك يدل على أن القياس الجدلي لا يحمل السامع الا على المنازعة والمعاندة.

فثبت: أن القياس الجدلي لا يفيد اليقين للخواص ولا الإقناع للعوام، وإنما الصناعة المفيدة للإقرار هي البرهان، والخطابة.

أما البرهان فيفيد اليقين للخواص.

وأما الخطابة فتفيد الإقناع للعوام.

ولهذا قال تعالى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ﴾ أي: البرهان ﴿وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ﴾ أي: الخطابة ﴿وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ [النحل:١٢٥] فأخر الجدل عن هاتين الصناعتين، لأن تينك مصروفتان إلى الفائدة، والجدل مصروف إلى المقاومة. والأولان لإفادة ما ينبغى، والثالثة لإزالة ما لا ينبغي. فكانت الخطابة جارية مجرى حفظ الصحة، والجدل جار مجرى إزالة المرض. ولا شك أن الأول أفضل من الثاني.

obeikandl.com