

## آليات الإقناع في الخطاب السينمائي دراسة حجاجية في فيلم (١٢ رجلاً غاضباً)

أ.د. باسم خيري خضير

جامعة المنى / كلية التربية للعلوم الإنسانية/ قسم اللغة العربية

### الملخص

يتقصى بحثنا (وسائل الإقناع في فيلم ١٢ رجلاً غاضباً) آليات تحليل الخطاب الحديثة، عبر تفكيك الأنسجة المكونة للنص الدرامي ورصد تحولاته الحركية. وتعد هذه الورقة من المحاولات النوعية التي تدمج بين التحليل اللساني والفن السابع، مانحةً اللغة سيادة كاملة في استنتاج الحوار السينمائي. لقد وقع اختيارنا على رائعة كلاسيكية، تجلى فيها "الحوار" كبطل جوهري ومحرك وحيد للأحداث، حيث عملنا على استجلاء التقنيات الإقناعية الموظفة بين الشخصيات. وقد اتخذنا من المنهج الحجاجي ركيزة أساسية للدراسة، مع تطعيمه بمقاربات لغوية رديفة لضمان شمولية التحليل.

الكلمات المفتاحية: (الإقناع - فيلم - المغالطة - الحجة - المحلف)

### Abstract

Our research, titled "Persuasion Mechanisms in the Movie 12 Angry Men," operates within the framework of contemporary discourse analysis, aiming to uncover the structures that constitute discourse and govern its transitions. This study is among the few interdisciplinary attempts that merge linguistics with cinema, granting language a pivotal role in analyzing the architecture of cinematic dialogue. We have selected a landmark icon of world cinema, a film where dialogue emerges as the sole, undisputed protagonist. In this work, we reveal the most significant persuasive techniques employed throughout the film's interactions. The

argumentative approach (Pragma-dialectics/Argumentation theory) was central to our analysis, supplemented by other linguistic methodologies to ensure a comprehensive study .

Keywords :Persuasion – Film – Fallacy – Argument – Juror

#### المقدمة:

يعد الخطاب السينمائي حقلاً خصباً للدراسات اللسانية المعاصرة، كونه تجسيداً حياً للتفاعل البشري في أقصى حالاته تعقيداً. وفي هذا السياق، يبرز فيلم «١٢ رجلاً غاضباً» كأيقونة درامية تحول فيها الفضاء السينمائي إلى مختبر حجاجي بامتياز؛ إذ اعتمد العمل كلياً على قوة «الكلمة» وقدرتها على خلخلة الثوابت القانونية والنفسية.

تتجاوز هذه الدراسة القراءات النقدية الفنية التقليدية للفيلم، لتبحث في (كيمياء الإقناع) الكامنة في حوارات المحلفين. إننا هنا بصدد تحليل خطاب لا يكتفي بالإخبار، بل يسعى إلى (الإنجاز) بتعبير «أوستن»، حيث تتحول الحجة من منطوق نظري إلى أداة ضاغطة تغير مجرى العدالة. ومن هنا، يسعى البحث إلى الإجابة عن تساؤل مركزي: كيف استطاع الخطاب الحجاجي، عبر آليات التشكيك والتمثيل والاستحضار، أن ينقلب على الأغلبية الساحقة ويؤسس لحقيقة جديدة؟

#### سوسيولوجيا الشخصيات (جدول المحلفين)

يعد هذا الجدول مفتاحاً لفهم "المقام" (Context) الذي يصدر عنه الخطاب؛ فكل محلف يمثل بنية اجتماعية ومهنية محددة تؤثر في "إيتوس" (Ethos) المتكلم.

جدول رقم (١): توصيف شخصيات هيئة المحلفين وسماتهم السوسيو-مهنية

رقم المحلف	الشخصية	الممثل
١	رئيس المحلفين، كان مشغولاً إلى حد ما مع واجباته ولا يعطي أي سبب لتغيير صوته فغضبه قليل جداً؛ يبرهن على أنه يجامل الآخرين. هو مساعد مدرب كرة قدم في مدرسة ثانوية.	مارتن بلسم
٢	وهو عامل مسالم في البنك	جون فيدلر
٣	رجل أعمال وأب مضطرب، عنيد مع مزاج حاد. يخلط بين مشاكله الشخصية والحكم	ليوجي كوب
٤	رجل عقلاني، وهادئ وواثق الشخصية، يعمل وسيطاً في الأوراق المالية. تهمة الحقائق فقط ويتجنب الكلام الجانبي.	أي جي مارشال
٥	رجل تربى في العشوائيات يعمل مضمداً	جاك كلوغمان
٦	رجل قوية البنية لكنه محترم وصاحب مبدأ يعمل صباغ منازل.	إدوارد بينز
٧	مندوب مبيعات، محب للرياضة، سطحي ولا يكثرث لحوارات الآخرين.	جاك واردن
٨	مهندس معماري وبطل القصة، هو الوحيد في بداية الفيلم الذي يصوت بغير مذنب.	هنري فوندا
٩	رجل مسن حكيم ويقظ.	جوزيف سويني
١٠	صاحب مرآب، متعصب، انتهازي وعنيد.	إد بيغلي
١١	ساعاتي من أصول أوروبية، مهذب جداً.	جورج فاسكوفيك
١٢	يعمل في شركة إعلانات، متردد في بعض الأحيان.	روبرت ويبر

تبدأ لحظة التفكير المنطقي في الفلم عند (الدقيقة ١١-١٣) عندما يبدأ التصويت على اعتبار المتهم مذنباً أم غير مذنب ، فيصوت أحد عشر محلفاً بأنه مذنب ويصوت محلف واحد بأنه غير مذنب ، وهنا يدير الحاضرون رؤوسهم نحوه مستغربين ومنكرين ، وهنا يسأله أحدهم : هل تعتقد حقاً بأنه بريء- رغم كل الأدلة الدامغة - فيجيب : لا أعلم ، إنه في الثامنة عشر؟.

سوف نتحدث ابتداءً عن ملامح الخطاب في الفلم ، كالمغالطات وأثرها في بناء الأحكام، و سلطة العقل وأثرها في بناء المحاجة، و عدم الموضوعية في تبني الآراء، و أثر الانطباعات الشخصية في تبني الآراء، ومن ثم ننتقل إلى وسائل التبيكيت الحجاجي (الحجج) التي وردت في حوار الفلم.

#### أولاً : أثر المغالطات في بناء الاحكام :

فيرد عليه المحلف رقم (٣) الشخص الغاضب : حسناً إنه كبير بشكل كاف ، وهي أول مغالطة تطالعنا في الحوار ، ونقصد بها مغالطة العمر الكبير ، على اعتبار : أنه كلما كان الشخص كبيراً عمراً كان مؤهلاً لارتكاب تلك الجريمة ، ويعود ذات المحلف ويستعمل مغالطة منطقية أخرى ، يحاول فيها تجميد عقل الحاضرين ، ومن ثم التسليم بإدانة المتهم ، قال : "لقد طعن أباه في صدره ، لقد أثبتوا ذلك في المحكمة بعدة طرق (دقيقة ١٣-١٣.٥) " وهي مغالطة يحاول فيها إقناع الآخرين بالتسليم لكل ما يثبت في المحكمة من قبل المدعي العام وهي سفسطة تسمى سفسطة الخبير أو حجة السلطة ، ويقصد بها الادعاء بأن ذلك الفعل صحيح بمجرد أن أحدهم ذا خبرة عليا وافقه وأقر به ، دون الالتفات إلى أن المعول عليه في الإقناع هو الأدلة الفعلية التي يتم نصبها في سياق المحاورة<sup>(١)</sup> . ثم يسأل المحلف رقم (١٠) المحلف (٨) : ماذا تريد ، فيرد: أريد الحديث ، وهي استراتيجية عليا قائمة على تحليل المواقف قبل البت بها ، فيرد عليه المحلف رقم (٧) وهو شخص سطحي جداً كان طول فترة النقاش ينظر إلى ساعته ، وكان يريد أن ينتهي هذا الحوار سريعاً ؛ لأن لديه تذكراً لحضور مباراة بيسبول "ماذا لدينا لنتحدث عنه ، أحد عشر منا يرى بأنه مذنب" وهي مغالطة منطقية تسمى (سفسطة الأكثرية)<sup>(٢)</sup> تقوم هذه المغالطة على مبدأ أساسه أن الأكثرية إذا آمنت بشيء فإنه من المحتوم أن هذا الشيء يقع في

موقع الصدق ، وهو أمر بعيد عن الواقع المنطقي في تحليل الآراء ؛ لأن الأكثرية ليس شرطاً أن تكون ذات أهلية كافية للحكم على المواضيع المختلفة .

### ثانياً: سلطة العقل وأثرها في بناء المحاجة :

ثم يسترسل المحلف رقم (٨) الذي يمثل منطق العقل في المحاوره ، ويطلق عبارات إنسانية واعية قائمة على التحليل المنطقي للأشياء "ليس من السهل أن أرفع يدي وأرسل ولدا للموت بدون الحديث عنه أولاً ، هذه حياة شخص ما ، نحن لا نستطيع أن نقرر في خمس دقائق فلنفرض أننا أخطأنا" وهي استراتيجية توجيهية تسمى ذكر العواقب<sup>(٣)</sup> فيعمد المتكلم إلى هذه الاستراتيجية عندما لا يملك سلطة عليا على المتلقي فهو يذكره بعواقب الفعل المراد تطبيقه سلباً أو إيجاباً علّه يستطيع التخفيف من المواقف . فالعواقب التي ذكرها المحلف (٨) هي مدى ما يترتب على خطأ هيئة المحلفين في حال ثبت خطأ تقديرهم وإرسالهم شخصاً إلى الإعدام دون ترو في اتخاذ القرار وهو يتطلب إنجاز التمهّل في اتخاذ القرار ، لكنه جوبه بنفس اعتراضه حينما اعترضه عليه المحلف (٦) وسأله عن مصيره إذا أقنع المحلفين جميعهم بأن الشاب بريء وأطلق سراح قاتل؟

وظهرت صفة التعقل واضحة في خطابات المحلف (٨) وأطلقت بعض العبارات المفحمة ، منها في أثناء حديث المحلف رقم (١٠) عن الشاهد المرأة التي رأت الشاب يقتل أباه من خلال نوافذ القطار ، فقد صرح المحلف رقم (١٠) أن سكان هذه المناطق العشوائية كلهم كاذبون فالولد كاذب وقاتل ، فرد عليه المحلف رقم (٨) كيف تصدق المرأة الشاهدة وتكذب الولد مع أنهم من سكنة منطقة واحدة . ألم تقل: إنهم كلهم كاذبون؟ فكان سكوت المحلف (١٠) مطبقاً وبدت عليه علامات الدهشة من سعة الوسيلة عند الرجل فقال له : أنت ذكي جداً ؟ وجلس غاضباً(١٨)، (الدقيقة ١١٨.٢٠-١١٨.٣٥) وهنا نلاحظ نجاح المحلف رقم (٨) على إقناع خصومه المحلفين الآخرين ؛ لأن آراءهم لا تتوقف عند وجهة نظر المخالف وإنما اعتقاداته التي تتفق مع صورته الذاتية ؛ لأن تصور الفرد على ذاته عقبة كبرى ، إذ يمكن للمتجاج أن يقصي الموقف المضاد ؛ لأنه لا ينسجم مع صورته الذاتية<sup>(٤)</sup> ، وهذا هو بالضبط موقف المحلف (١٠).

ويمثل هذا الاتجاه أيضا المحلف رقم (٤) الرجل العقلاني، الهادئ الواثق الشخصية، الذي يعمل وسيطا في الأوراق المالية. فتهمه الحقائق فقط ويتجنب الكلام الجانبي، أوضح موقفه ابتداء بإدانة الشاب نظرا للحقائق التي وضحت، منها ادعاء الشاب أنه ذهب في وقت الجريمة للسينما دون تذكره أي فلم شاهد أو أي ممثل في ذلك الفلم ، وكذا لم يلحظه أحد في السينما.

ونفس هذا الاتجاه يمثله المحلف (٦) الذي كان يبحث عن دافع الجريمة وكان مترددا في تحديد دافع أن يقتل الولد أباه ، هل أن صفعه او صفعتين من والد لابنه كافتان لقتله؟

### ثالثا: عدم الموضوعية في تبني الآراء:

عندما ذكّر المحلف (٨) المحلفين بخطورة رأيهم المتسرع ، وقال لهم : "ربما أخطانا" رد عليه المحلف رقم (٧) (ذلك الشخص غير الموضوعي السطحي المستعجل في اتخاذ القرار) بطريقة ساخرة : "قلنفترض أن هذه البناية سقطت علينا" بأسلوب ساخر، واضعا رجله اليمنى على اليسرى ومرجعا رأسه إلى الخلف وهي مغالطة واضحة يريد تثبيط رأي المقابل . والسخرية من المغالطات الباطلة في الخطابات مفادها أن فلانا يسخر من قضية ما فإن القضية كاذبة<sup>(٥)</sup> ليعود متلقي السخرية (المحلف رقم ٨) ويبدله بالحجة نفسها وبالطريقة الساخرة نفسها قائلا: "المباراة لن تبدأ حتى الساعة الثامنة" قاصدا أن المحلف (٧) لا يهتم بإظهار الحقائق قدر اهتمامه بانتهاء التصويت والذهاب إلى المباراة التي قطع تذاكرها ، وهنا يسكت الجميع منهم المحلف (٧) بعد أن بكت بحجة المحلف (٨) ، وقد اعتاد المحلف (٧) على استعمال هذه الاستراتيجية الساخرة طوال مدة الفلم حتى لحظة نزول المطر وإحساسه بعدم إقامة المباراة حينئذ أقر ببراءة المتهم ، فنراه يخاطب المحلف رقم (٩) عندما صرح بأننا يجب أن نبين الحقائق للمعتريين قائلا بأسلوب ساخر: " إنه ليس يوم الأحد لسنا بحاجة إلى موعظة" (١٥). ولعل أسلوبه هذا دائما ما يواجهه بالأسلوب الساخر نفسه ، كوسيلة دفاعية ، فقد حاول جاهدا ثني المحلف (٨) عن رأيه قائلا له: ستبح أصواتنا لم لا تنهي هذه المسألة؟ فرد عليه: وما الفرق في أن يبح صوتك هنا أم في المباراة؟

### رابعا : أثر الانطباعات الشخصية في تبني الآراء .

لقد كان لنا في بداية حديثنا عن المحلفين حديث عن هوياتهم الاجتماعية ، وبعض سلوكياتهم وربما المهن التي يمتنونها ، وهذا الأمر له علاقة وشيجة بالآراء التي سوف يتبنونها ، فالمحلف رقم (٢) الرجل البناء المسالم ، ضعيف الشخصية ، الهادئ الذي لا يمكن عده رجلا غاضبا بصورة واضحة ، كان من أوائل المحلفين الذين غيروا رأيهم وانحازوا نحو براءة الشاب ، وربما صرح بذلك قائلا : " لقد رآه أحدهم يقتل أباه هذا ما اعتقده وليس لدي انطباعات شخصية حول هذا" ولعل هذا التصريح مهم جدا في تركيب المحاجة ، فكلما كان المقابل يحتكم إلى الآراء المسبقة ، كان إقناعه صعبا ، وكلما كان المقابل عقلانيا هادئا محتكما إلى الأدلة العلمية كان إقناعه في متناول المحاج .

وهو بالضد من المحلف رقم (١٠) وهو شخص انتهازي عنيد ارسنقراطي يكره أبناء الأحياء الفقيرة ، يبدأ حديثه برفض تصديق الشاب كونه من أحياء فقيرة والناس في هذه الأحياء "كلهم كذابون ، اعتادوا الكذب بالفطرة" وتمثل هذه الادعاءات نقطة انطلاق لديه للتصديق بكل ما يتهم به أي شخص من هذه الطبقة، فهذه المواصفات مثلت وقائع لديه والوقائع في النظرية الحجاجية مقدمات ينطلق منها الفعل الحجاجي يستعملها المتكلمون لتحقيق الإقناع ولا تكون عرضة للدحض ودائما ما تعتمد على المشاهدة<sup>(٦)</sup> ؛ لذا نراه يقول : " لقد عشت بينهم طوال حياتي" وهو أسلوب سوف يفقده مصداقيته بعد ذلك عندما يمعن في ذلك التمييز والتجني وبناء المواقف وفق أحكام مسبقة وجاهزة بعيدة عن الموضوعية .

وتجلى هذا المنطق واضحا في حديثه ، عندما صوّت للمرة الرابعة وتساوت الأعداد بين المحلفين بين من يروونه مذنبا أو بريئا ، قال: " لا بد أن بعض الرجال فقدوا عقولهم هنا ، فهذا النوع من الأولاد يجب أن يكون مذنبا ، فرد عليه المحلف (٩) الذي يمثل منطق العقل : " لا ينبغي أن يؤثر فيك نوع الفتى ، الحقائق هي التي يجب أن تقرر".

ويتفق مع هذا الاتجاه المحلف رقم (٣) ذلك الرجل الغاضب الذي بنى حكمه بإدانة الشاب بناء على ذكرى أليمة له مع ابنه الذي لكمة في فكه عندما كان في السادسة عشر ، ولم يره منذ سنتين وكان يتحدث عن الشاب المتهم وهو ناظر إلى صورة ابنه التي يمسكها في يديه ، فكان واضحا أنه يصدر الحكم على ابنه وليس على الشاب المتهم ، لأنه رآه في الشاب(الدقيقة ٢١ -

(٢٢) . وحينئذ نظر إليه المحلف (٨) نظرة ثاقبة يوحي لك بأنه فهم ما يدور في باله وما يفكر وكأنه سيط عليه منظارا كشف كل ما يدور في مخيلته .

وقد باح بهذا المحلف رقم (٤) الذي تخلص عن عقلانيته لفترة وصرح بأن هذا الشاب نتاج بيت مفكك و بيئة اجتماعية فذرة ، فمن الطبيعي أن يكون مجرما؛ لأن الأحياء الفقيرة بيئة مناسبة لولادة المجرمين ، فالأولاد في الأحياء الفقيرة يمثلون خطرا حقيقيا على المجتمع ، وسانده بذلك المحلف (١٠) قائلا: إن الأولاد في الأحياء الفقيرة نفايات حقيقية . وهنا نلاحظ غياب الوعي و"علاقة الفهم بالأحكام المسبقة وهو نموذج ينقلب على النموذج الموضوعي الذي يعتبر أن الطابع الموضوعي للعقل يكون في إقصاء الأحكام المسبقة بوصفها آفة عقلية تقود إلى الدوغمائية ..."<sup>(٧)</sup>.

#### خامسا : وسائل التبكيت الحجاجي (الحجج المستعملة في الإقناع):

في هذه الفقرة سوف نعرض مجموعة من وسائل المحلفين في تبكيت حجج المخالفين لهم:

١. التوظيف اللغوي (الفصل بين الحقيقة والمجاز) : لاحظنا هذه الوسيلة عند كثير من علماء الأصول أو من يملكون جهازا لغويا كبيرا ، يكون فيه دور للحقيقة والمجاز بحسب موجبات الخطاب ، وكفاءة المخاطب ، هي لعبة صناعة المعنى من أجل تبكيت الخصم وإضعاف حججه<sup>(٨)</sup>.

وقد رأينا ذلك واضحا في تفريق المحلف (٨) بين معنى (قتل) الحقيقي و المجازي ، فقد هدد الشاب والده قبالا بأني سوف أقتلك ، فرى المحاج (٨) بأن ذلك الحديث مجازيا فهذه الكلمة ما ننطق بها يوميا دون أن نعنيها حقيقة ، فرد عليه المحلف رقم (٣) بأن الشاب يقصدها حتما ، ومن يقولها إلا وكان قاصدا لها؟ و بعد أن يحتد الصراع الدرامي تنشأ مشكلة بين المحاج (٨) والمحلف رقم (٣) بعد أن يناز إلى قتل الشاب بل إلى حرقه ، حينئذ يصفه المحاج (٨) بأنه "سادي" فيثور ضده محاولا التعدي عليه ويمنعه باقي المحلفين ثم يغضب ويقول له : سوف أقتلك ، سوف أقتلك" حينئذ ينظر إليه المحاج بنظرة واثقة قائلا: لا أظن أنك تقصدها!. ( الدقيقة ٥٨-٥٩.٥) وهنا تبرز قدرة المحلف (٨) على

توظيف اللغة (اللغوس) بوصفها أدلة تبرز من خلالها قدرة الخطيب على بناء حججه وأدلته بتوظيف المادة اللغوية<sup>(٩)</sup> .

٢. حجة الاسترحام : استعمل بطل الفلم المحلف رقم (٨) هذه الحجة عندما قام بسرد عدد من مواصفات المتهم كونه فقيرا ، ولد يتيما ، وكذلك في حي فقير وقد تعرض كثيرا للعنف الأسري ، عاش في ملجأ أيتام، وهذه الحجة تسمى حجة الاستعطاف والاسترحام<sup>(١٠)</sup> ثم ينتهي إلى أن هذه الظروف حتما ستنشئ شابا طائشا ، وهذه الحجة كانت تستعمل قديما في تاريخ المحاكم اليونانية<sup>(١١)</sup> ، لكنها تصنف كنوع من أنواع السفسطة .

٣. حجة السلطة : تلعب السلطة دورا رئيسا في إنتاج الخطاب ، وتأويله ، كما أنها تمنحه قوته الإنجازية ، فهي: الحق في الأمر والنهي ، وتضفي على مستعملها مقبولية كبيرة عند المتلقين<sup>(١٢)</sup> استعملها المحلف رقم (١) بالسلطة الممنوحة له بوصفه رئيسا للجلسة بمخاطبة المحلف (٨) بأسلوب متأدب مستعملا قواعد (روبين لاكوف) في هذا المبدأ (كن واضحا ، كن مؤدبا)<sup>(١٣)</sup>، ويخاطبه بسيدي هل تريد أن نوضح ما اختلط عليك؟ ويبدأ بهم واحدا تلو الآخر كي يقنعوا المحلف (٨) بإدانة الشاب .

٤. التشكيك في الحقائق: وخصوصا نوع الحقائق المفترضة ، كتشكيك المحلف (٨) بشاهدي الإثبات اللذين رأيا الشاب يقتل أباه (المرأة التي شاهدت الشاب من شرفة شقتها عبر نوافذ القطار المار ، والعجوز الذي سمع الشجار وهو قاطن أسفل شقة القتل) فشكك بمصداقية الشاهدين حتى وإن كانا تحت القسم مرددا قوله: " أليسوا بشرا؟ فربما كانا مخطئين" وقوله هذا من جنس الوقائع التي يتفق عليها الجمهور ، فهناك تعاقد بين الناس على أن البشر قابلون للخطأ سواء أكانوا تحت القسم أم لا(الدقيقة ٢٥--٢٦) .

٥. استحضار العناصر المنتقاة في الحجاج: لعل من واجبات المحاج استحضار عناصر المحاجة المنتقاة وجعلها ماثلة بين أيدي الخصوم ، وهي وسيلة مادية ربما تفوق الوسائل العقلية<sup>(١٤)</sup>، ورأينا ذلك واضحا في استحضار السكنين المشابهة للسكين التي استخدمت في عملية القتل ، فقد ادعى الشاب بأنه اشترى سكيننا وسقطت من جيبه ، وادعى بائع السكين أن هذه السكين هي الأخيرة من نوعها ، فجاء المحلف رقم (١) بالسكين أداة الجريمة ، ثم جاء المحاج رقم (٨) بكسين مشابهة لها تماما ليبكت نظرية أن هذه السكين التي اشتراها

الشاب ليس لها نظير، ومن ثم فليس شرطاً أن يكون صاحبها القاتل (الدقيقة ٢٦-٢٩.٢٠).

٦. حسن التخلص: وقد استعمل المحلف (٨) هذه الحجة أثناء حديث المحلف (٢) الذي بدأ دعواه بحديث مرتبك يخلو من الأدلة العقلية والمنطقية قال: "اعتقد أن الأمر واضح من البداية (يقصد ثبات إدانة الشاب) لا أحد أثبت العكس" (١٦) وهي ثغرة حجاجية أعطت حافزاً للمحلف (٨) من أجل تبكيث دعواه حينما قال له: "لا أحد مجبر على إثبات العكس" البيينة على من ادعى" فالمتهم ليس عليه أن يفتح فمه هذا ما نص عليه الدستور" واستند هنا إلى سلطة خطابية واجتماعية عليا وهي الدستور، الحاكم على الشعوب في كل مكان وزمان وهو من نوع السلطة الاجتماعية لا الفردية وهو أيضا سمة العلاقات بين الجماعات أو المؤسسات ويمارس الهيمنة المشروعة على المتلقين<sup>(١٥)</sup>.

٧. البرهنة الأخلاقية (الأيثوس): تستند هذه الحجة إلى صورة الخطيب وملامحه التي تبعث ثقة المتلقي، وهي ضرب من المقبولية العاطفية، يستند إليها المحاج في إقناع المتلقين<sup>(١٦)</sup> لقد تحلى المحلف رقم (٨) بأعلى درجات ضبط النفس، واستطاع أن يسيطر على انفعالاته وهو ما أفاده في طريقة إقناع الآخرين بوجهة نظره، ورأيانه طوال فترة الإقناع يبتعد كثيرا عن المواقف المسبقة عكس كثير من المحلفين، فرأيانه ينفصل عن وجهة نظره الخاصة انفصالا تاما وهي من أهم صفات المحاج<sup>(١٧)</sup> بل رأيانه في بداية المحاجة عندما سئل عن قناعته ببراءة المتهم أجاب بـ"لا أعلم" وهي عباراته لا تخلق منه صورة الواثق من نفسه المتجرد عن آراء الآخرين، بل الشخص الذي يحترم الآخرين، ولديه استعداد لقبول آرائهم ولكن في نطاق المنطق والبرهنة.

٨. دحض الأدلة: يقوم المحاج غالبا بدحض الأدلة بوساطة أدلة مضادة، أو بتضعيف تلك الأدلة واستحضار القياس الإضماري المؤسس لمقدمات محتملة ونتائج متوقعة، فقد استعمل الادعاء العام دليلين أو شهادتين (الرجل العجوز والمرأة) فاستطاع المحاج (٨) أن ينتفذ إلى وقائع مادية غابت عن الحضور وهي: كيف استطاع رجل عجوز أن يسمع عراكا بين أب وابنه عبر النافذة ومن ثم سمع سقوط القتيل على الأرض، في وقت مرور القطار الصاخب الصوت؟! وحينئذ طالبه الجميع بدافع العجوز للكذب فرد عليهم المحلف رقم (٩)

الرجل العجوز الحكيم وهو أول المنقلبين مع المحلف (٨) فقال: الاهتمام ، ربما أراد رجل عجوز مهمل منبوذ طول حياته الاهتمام من الناس وأن يسمع صوته مرة واحدة .

٩. استحضار الجانب النفسي في عملية المحاجة: لعل تلك الاتجاهات لم تكن جديدة في عمليات الإقناع ، فاستحضار الانفعالات النفسية في عملية المحاجة مهم جدا، فهي عناصر تتغذى على الملامح النفسية للمتلقي، وكيف يستطيع المحاج تنظيم تلك الانفعالات في طريقه، يثير الاحاسيس، ويطلق دفقا من الانفعالات ويسلم المتلقي في كثير من الأحيان لها<sup>(١٨)</sup>. ولعل خير من مثل هذا الاتجاه وهذه التقنية المحلف رقم (٩) الرجل الحكيم بعد أن أضحى إلى جانب المحاج رقم (٨) ، قال واصفا دافع الرجل العجوز(الشاهد) كي يكذب:" لقد نظرت إليه طويلا ، سترته كانت ممزقة ، كان يسير ببطيء نحو المحكمة يسحب ساقه اليسرى محاولا إخفاءها ؛ لأنه كان خجلا ، إنه رجل عجوز خائف تافه ، عبارة عن نكرة طول حياته ، لم يسبق أن ظهر اسمه في الصحف ، لا أحد يحبه، لا أحد يلاحظه ، لم يطلب أحد نصيحته بعد(٧٥ سنة) ذلك محزن أن تكون نكرة ... يحتاج أن يسمع رأيه مرة واحدة سيكون صعبا عليه أن يبقى في الظل ... فهو لا يكذب ، ربما أقنع نفسه بأنه سمع ذلك وميز وجه الفتى... " (الدقيقة ٤٤-٤٦) نلاحظ التحليل النفسي الذي سرده المحلف محدثا انفعالات كثيرة بدت واضحة على وجوه المحلفين ، حيث ساد الصمت بعد أن أنهى حديثه ، حتى أن المحلف رقم (٤) غير موقفه إلى غير مذنب بعد هذا الحوار ، وهذه نتيجة المحاجة الناجحة.

١٠. الاستدراج بالسؤال : وقد استعمل المحاج (٨) هذه الطريقة مع المحلف العقلاني (٤) عندما حاول مناقشة ادعاء الشاب ذهابه للسينما أثناء الحادثة، ولم يتذكر أي فلم أو ممثل شاهده ، فبرر ذلك بالضغط النفسي الذي كان يمر به نتيجة أن والده صفعه قبل قليل ، فسأل المحلف (٤) أسئلة شخصية عن الوقت الذي قضاه ليلة أمس الأربعاء ثم التي قبلها الثلاثاء ، ثم التي قبلها الاثنين ، فأجاب المحلف (٤) بأنه ذهب للسينما بصحبة زوجته ، فسأله عن العروض التي شاهدها فتذكر العرض الأول، ونسي الآخر فسأله وهل كنت تحت تأثير عاطفي؟ فأجاب: لا ، وهنا تعرق المحلف (٤) لأول مرة في الفلم(الدقيقة ١١١-١١٢.٢٠).

١١. التمثيل في طريق دحض الشهادات : احتج المحاج رقم (٨) بأسلوب تمثيلي عبر تجسيد مشي الرجل العجوز (الشاهد) داخل بيته ، فقد ذكر الرجل العجوز بأنه سمع الشاب يصيح بأبيه ثم سمع صوت ارتطام شخص بالأرض، وخلال خمس عشرة ثانية قام من غرفته ورأى الشاب نازلا من السلم ، فطلب المحاج تخطيط شقة العجوز وقام بتقليد مشيته الضعيفة (على اعتبار أنه أصيب بجلطة دماغية العام الفائت) بأبعاد الغرفة ثم الصالون حتى وصوله إلى الباب فوجد العملية تتجاوز الأربعين ثانية ، وهو ما يضعف شهادة العجوز ، هذا التمثيل سرعان ما أثر في آراء المحلفين ، فبعده تحول اثنان من المحلفين إلى (غير مذنب) ليتساوى العدد بين من يرونه مذنبا أو بريئا .

١٢. أثر سياق الحال في بناء الحجج: لعل استحضار سياق الحال من أهم أساليب بناء الحجج والحجج منطقيا ، ولعل أول من انتبه إلى هذه الحجة حرفيا المحلف (٢) الرجل المهذب الهادئ ، حينما سُئل عن سبب تغيير رأيه في الشاب من مذنب إلى غير مذنب ، أجاب: هناك تفاصيل كثيرة في القضية لم تكشف بعد ، وبدأ بإثارة تفصيلا هامة تتعلق بطول الشاب (٥ أقدام وسبع بوصات) وطول والده (٦ أقدام وبوصتين). وكانت زاوية غرس السكين (الجرح) في صدر القتيل حادة إلى الأعلى ، وفي ضوء أطوال الأب وابنه فيجب أن تكون حادة نحو الأسفل للفارق بين الطولين حوالي سبع بوصات (١٨ سنتمتر). و مراعاة أنه قد ذكر في القضية أن من مواصفات الشاب أنه كان له خبرة في التعامل مع العراك بالسكاكين وقد حكم عليه مرتين بالسبب ذاته ، وقطع المحلف (٥) الشك باليقين عندما شرح طريقة الضرب بالسكين ، على اعتبار أنه رجل تربي بالشوارع الخلفية لتلك الأحياء الشعبية ، وكثيرا ما حضر عراكا بالسكاكين ، فشرح الطريقة المثلى للشخص المتدرب على استعمال السكاكين ، التي تحدث جرحا بعيدا جدا شكلا عما اتهم الشاب في إحداثه في صدر أبيه ، تحدث المحلف رقم (٥) بأسلوب هادئ مكتمن من أدواته ، عارف بها، فهو الذات المحورية في إنتاج الخطاب ، ينطق به ليحقق مقاصد معينة ، ويجسد ذاته من خلال بناء خطابه ، باعتماده استراتيجية خطابية تمتد من مرحلة تحليل السياق ذهنيا والاستعداد له، بما في ذلك اختيار العلامة اللغوية (وغير اللغوية) الملائمة ، وبما يضمن تحقق منفعته الذاتية ، وهي إقناع الخصوم ، ويوظف كفاءته للنجاح في نقل أفكاره بتنوعات مناسبة<sup>(١٩)</sup> ، وبنى لنا سلما

حجاجيا متكونا من مقدمات ونتائج ينتهي باستبعاد كون الشاب قد طعن أباه (الدقيقة ١١٤ - ١١٥.٥).

أ. الشاب خبير باستعمال السكاكين (المقدمة ١).

ب. الخبير باستعمال السكين يستعملها بشكل مستقيم وليس حادا (المقدمة ٢).

ت. القتل طعن بشكل زاوية حادة للأعلى (المقدمة ٣).

ث. من المستبعد أن يكون الشاب قد طعن أباه (النتيجة).

وكانت نتيجة حجاجه بأن غير ثلاثة من المحلفين آراءهم من مذنب إلى غير مذنب .

١٣. استراتيجية التعاقد والتواطؤ: استعمل هذه الاستراتيجية -كثيرا- المحلف رقم (١٠) ذلك

الرجل المتكبر الغاضب المؤمن بطبقية المجتمع ، استعملها؛ لأن هذه الاستراتيجية "تضمن -في حال تحققها- للخطاب قوته ، فيصير بذلك خطابا مبدّلا ، ذا سلطان يمارس جبروته

ويصرّف إمكاناته ... يطرح شبح الشك ويقتل بذرة الارتياح في كيانات المتقبلين ويجعلهم

مطيعين الطاعة كلها؛ لأن بين الطرفين وحدة (خلفيات ثقافية مشتركة) وبين الكيانين

اشتراكا" (٢٠) طرح المحلف (١٠) مجموعة من الأفكار ظنّا منه أنها متعاقد عليها بين أطراف

المجتمع ، لكنها كانت زائفة محصورة في تفكيره أو تفكير من يشبهه ، فلم ينتبه إلى أن

المحلفين ذوو أفكار وعقائد مختلفة ، قال غاضبا مؤكدا التهمة على الشاب واصفا المجتمع

الذي خرج منه الشاب: " اسمعوا أنتم تعلمون كيف يكذب هؤلاء الناس ، إنهم مجبولون على

الكذب ... إنهم لا يعرفون الحقيقة وليسوا بحاجة لأي سبب لقتل شخص ما ... إنهم

(سكيريون) جميعهم كذلك وفجأة شخص ما يسقط في البلاعة لا أحد يلومهم إنها طبيعتهم

... العنف ، الحياة الإنسانية لا تعني لهم بقدر ما تعني لنا ، إنهم مخمورون طوال الوقت

ويتعاركون دوما ، وإذا قتل شخص ما لا يهتمون بذلك... أغلبهم ليس لديه مشاعر يمكنهم

فعل أي شيء ... هذا الولد كاذب أنا متأكد أنا أعرف كل شيء عنهم ، انصتوا لي إنهم

أشرار ، ليس هناك أحد منهم جيدا ... هذا الصبي المتهم إنه من ذلك النوع ألا تعرفونهم،

هناك خطر هنا، هؤلاء الناس خطرون ، إنهم متوحشون " أثناء تلاوته لهذا الخطاب لم يبق

محلف يجلس مع على الطاولة المستطيلة ، فكلهم أداروا وجوههم عنه وباتوا لا ينظرون إليه

، حتى قال له المحلف (٥) : اصمت ولا تفتح فمك ثانية ، ثم قال المحاج (٨) عبارات مثلت

جوهر التفكير المنطقي: " من الصعب دائماً أن نبقى التحيز بعيداً عن هذه الأشياء ، حيثما كان التحيز فإنه يحجب الحقيقة " لقد فشل المحلف (١٠) في إثبات تعاقد المحلفين والمجتمع بصورة عامة على الأفكار التي يعتقد بها ،وبات وحيداً منبوذاً مرفوضة أفكاره من قبلهم (الدقيقة ١١٨-١٢١.٢٠) .

### نتائج البحث:

بعد هذه الرحلة التحليلية في بنية الخطاب الحجاجي لفيلم «١٢ رجلاً غاضباً»، توصل البحث إلى مجموعة من النتائج الجوهرية التي تلخص فاعلية آليات الإقناع وتفكيك المغالطات:

سيادة البنى الحجاجية: أثبت البحث أن الحوار السينمائي في الفيلم لم يكن مجرد سرد درامي، بل بني على مغالطات كلامية وآليات دحض حجاجية مكنت المحلفين من الانتقال من حالة الإدانة الجماعية (١١ ضد ١) إلى البراءة الإجماع.

مركزية المغالطات: رصد البحث توظيفاً مكثفاً لمغالطات منطقية مثل (مغالطة الأكثرية)، و(حجة السلطة)، و(مغالطة السخرية)، والتي استخدمت كأدوات لتعطيل التفكير النقدي لدى أعضاء الهيئة.

دور "الأيديولوجيا" و"اللغوس": كشف التحليل عن براءة المحلف رقم (٨) في إدارة "صورته الخطابية" (الأيديولوجيا) من خلال ضبط النفس، ومهارته في استخدام "اللغة" (اللغوس) للتفريق بين الحقيقة والمجاز، مما منحه سلطة إقناعية تفوقت على الأدلة المادية الظاهرة.

أثر الأحكام المسبقة: بينت الدراسة أن الانطباعات الشخصية والترسبات الاجتماعية (مثل نظرة المحلف رقم ١٠ الطبقيّة) كانت تشكل عائقاً أمام الموضوعية، مما جعل دحضها مفتاحاً أساسياً في تغيير مسار الخطاب.

تنوع الحجج التداولية: خلص البحث إلى أن آليات مثل (التمثيل الإجرائي)، و(استحضار سياق الحال)، و(التشكيك في الحقائق المفترضة) كانت هي الأدوات الأكثر تأثيراً في زعزعة يقين المحلفين وتوجيههم نحو بناء حكم جديد.

## روافد البحث

١. استراتيجيات الخطاب مقارنة تداولية ، عبد الهادي الشهري ، دار الكتاب الجديد المتحدة ، بيروت ، لبنان ، ط١ ، ٢٠٠٤ .
٢. أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، مجموعة باحثين ، إشراف حمادي صمود.
٣. تاريخ الفلسفة اليونانية، يوسف كرم، مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة ، القاهرة.
٤. التناص في الخطاب الأصولي، بثينة الجلاصي، الدار التونسية للكتاب، تونس، ط١، ٢٠١٤.
٥. الحجاج في الخطابة النبوية، عبد الجليل العشراوي، عالم الكتب الحديث، إربد، الأردن، ط١، ٢٠١٢.
٦. الحجاج والحقيقة وآفاق التأويل ، د. علي الشبعان ، دار الكتاب الجديد المتحدة ، بيروت ، ط١، ٢٠١٠.
٧. الحجاج والمغالطة، رشيد الراضي، دار الكتاب الجديد المتحدة ، ط١، ٢٠١٠.
٨. الخطاب والسلطة ، فان دايك، ترجمة د. غيدا العلي، المركز القومي للترجمة ، القاهرة ، ط١، ٢٠١٤.
٩. السبيل إلى البلاغة الباتوسية الأرسطية، د. محمد الولي ، ضمن الحجاج مفهومه ومجالاته، إشراف د. حافظ إسماعيل عليوي، عالم الكتب الحديث ، إربد ، الأردن، ط١، ٢٠١٠.
١٠. النظرية الحجاجية من خلال الدراسات البلاغية والمنطقية واللسانية ، د. محمد طروس، دار الثقافة ، الدار البيضاء، ط١، ٢٠٠٥.
١١. الهرمينوطيقا والحجاج ، عمارة الناصر، منشورات ضفاف، الرياض، منشورات الاختلاف، الجزائر، ط١، ٢٠١٤.

- (١) ينظر الحجاج والمغالطة ، رشيد الراضي : ٢٣ .
- (٢) ينظر نفسه ٤٧ وما بعدها .
- (٣) ينظر استراتيجيات الخطاب ، عبد الهادي الشهري : ٣٦١ .
- (٤) ينظر النظرية الحجاجية من خلال الدراسات البلاغية والمنطقية واللسانية ، د. محمد طروس: ١٤٧ .
- (٥) ينظر الحجاج والمغالطة ، رشيد الراضي : ٣٠ .
- (٦) ينظر الحجاج أطره ومنطلقاته وتقنياته... ، عبد الله صولة ، ضمن كتاب أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم : ٣٠٨ .
- (٧) الهرمينوطيقا والحجاج ، مقارنة لتأويلية بول ريكو ، عمارة الناصر : ٣١ .
- (٨) ينظر التناص في الخطاب الأصولي ، بثينة الجلاصي: ١٢٢ .
- (٩) ينظر الحجاج في الخطابة النبوية ، د. عبد الجليل العشاوي : ١٤١ .
- (١٠) ينظر الحجاج والمغالطة: ٢٩ .
- (١١) ينظر تاريخ الفلسفة اليونانية ، يوسف كرم: ٧٤ .
- (١٢) ينظر استراتيجيات الخطاب ، الشهري : ٢٢٠-٢٢١ .
- (١٣) ينظر نفسه : ٩٩ .
- (١٤) ينظر الحجاج أطره ومنطلقاته وتقنياته: ٣١٤ .
- (١٥) ينظر الخطاب والسلطة ، فان دايك ١٤٩-١٥٠ .
- (١٦) ينظر السبيل إلى البلاغة الباتوسية الأرسطية، د. محمد الولي ، ضمن الحجاج مفهومه ومجالاته ٢ : ٣٩٩ .
- (١٧) ينظر النظرية الحجاجية من خلال الدراسات البلاغية والمنطقية واللسانية ، د. محمد طروس: ١٥٠ .
- (١٨) ينظر السبيل إلى البلاغة الباتوسية الأرسطية ٣٩٩/٢-٤٠٠ .
- (١٩) ينظر استراتيجيات الخطاب ، الشهري : ٤ .
- (٢٠) الحجاج والحقيقة وآفاق التأويل ، د. علي الشبعان : ٣٢٠ .