

<https://doi.org/10.32792/utq/jedh/v16i1>

## التواصل الخادع في الخطاب العربي: دراسة في استراتيجيات التضليل

جاسم خيري حيدر

مديرية تربية ميسان

[Jassimhaidar4@gmail.com](mailto:Jassimhaidar4@gmail.com)

### الملخص

تُقارب هذه الدراسة استراتيجيات التواصل الخادع في الخطاب العربي من منظور نظرية الخداع البين-شخصي (IDT)، هادفةً إلى الكشف عن الأسس التداولية والمعرفية الحاكمة لآليات التضليل وإدارة المعنى في الثقافة العربية، وتعتمد الدراسة المنهج الوصفي التحليلي في فحص مدونة شاملة تجمع بين المستوى التطبيقي (المتمثل في المحاورات القرآنية والأحاديث النبوية الشريفة) والمستوى النظري (المتمثل في التنظير البلاغي والتقعيد الأصولي)، لتخلص إلى أن المدونة العربية بشقيها النصي والنظري تمتلك وعياً لغوياً واصفاً "ميتالغوياً" متقدماً يُناظر أبعاد إدارة المعلومات الخمسة في النظرية الغربية (الصدق، والاكتمال، والوضوح، والارتباط، والتشخيص)، غير أن البحث يُثبت أن النموذج العربي يتجاوز الحيادية الوصفية لنظرية (IDT) ليؤسس ما يُمكن تسميته بـ "التداولية المعيارية (Normative Pragmatics)" التي تربط المشروع الإنجازية للخداع بالمقاصد والعواقب الأخلاقية، في حين تكفي النظرية الحديثة برصد الكفاءة الاستراتيجية بمعزل عن القيمة، وتوصي الدراسة بضرورة الدمج الوظيفي بين الصرامة الإجرائية للأدوات اللسانية الحديثة والعمق الغائي للمدونة التراثية لبناء نظرية عربية شاملة للتواصل.

الكلمات المفتاحية : نظرية الخداع البين-شخصي (IDT)، الخطاب القرآني، التداولية المعيارية، إدارة المعلومات، البلاغة

## Deceptive Communication in Arabic Discourse: A Study of Deception Strategies

Jassim Khairy Haidar  
Maysan Directorate of Education  
jassimhaidar4@gmail.com

### Abstract

This study investigates deceptive communication strategies within Arabic discourse through the lens of Interpersonal Deception Theory (IDT). It aims to explore the pragmatic principles and cognitive foundations governing misleading mechanisms and meaning management in Arab culture. Adopting a descriptive-analytical approach, the research examines a comprehensive corpus that combines the applied level (represented by Quranic dialogues and Prophetic traditions) and the theoretical level (represented by Rhetorical theory and Jurisprudential foundations). The study concludes that the Arabic tradition, in both its textual and theoretical dimensions, possesses a sophisticated metalinguistic awareness that parallels the five dimensions of information management in Western theory (Veracity, Completeness, Clarity, Relevance, and Personalization). However, the research demonstrates that the Arab model transcends the descriptive neutrality of IDT to establish what can be termed "Normative Pragmatics," which links the illocutionary legitimacy of deception to ethical objectives (Maqasid) and teleological outcomes, whereas modern theory confines itself to observing strategic competence in isolation from value judgment. The study recommends a functional integration between the procedural rigor of modern linguistic tools and the teleological depth of the heritage corpus to construct a comprehensive Arabic theory of communication

**Keywords:** Interpersonal Deception Theory (IDT), Quranic Discourse, Normative Pragmatics, Information Management

## 1. المقدمة

يشهد المحيط الإنساني في تفاعلاتنا اليومية ظاهرةً بالغة التعقيد تتجاوز المفهوم البسيط للخداع المباشر لتشمل شبكةً واسعةً من الاستراتيجيات السلوكية كالمواربة والغموض المقصود والحذف الاستراتيجي، إذ تشير المعطيات البحثية إلى كثافة حضور هذه الظاهرة في التواصل البشري بنسبٍ معتبرة تجعلها جزءاً أصيلاً من الكفاءة التداولية لا انحرافاً سلوكياً فحسب، وفي هذا الإطار تقدم نظرية الخداع البين-شخصي (IDT) مقارنةً تفسيريةً رصينةً تتعامل مع الخداع بوصفه نتاجاً لتفاعلٍ يجمع بين السلوكيات الاستراتيجية المقصودة التي يخطط لها المرسل بوعي كامل للتحكم في المعلومات والصورة الذاتية، وبين التسريبات غير الاستراتيجية التي تفلت منه دون قصد وتعكس العبء المعرفي والانفعالي للموقف، غير أن هذه النظرية على الرغم من دقتها الإجرائية تظل أداةً وصفيّةً محايدةً تفتقر إلى البعد الأخلاقي والمقاصدي الذي يضبط مشروعية هذه الممارسات في السياقات الحضارية المختلفة.

وتظهر الإشكالية البحثية بوضوح عند النظر في المدونة العربية التراثية التي تزخر بوعي عميقٍ بأليات التضليل وإدارة المعنى، إلا أن هذا الفهم ظل متناثرًا بين حقول معرفية شتى دون أن ينتظم في نظريةٍ لسانيةٍ موحدة، وهو ما استدعى في هذا البحث ردم الفجوة المعرفية عبر إقامة حوارٍ منتجٍ بين الدقة الإجرائية للنظرية الحديثة والعمق القيمي للفهم العربي، وذلك من خلال استقراء النصوص الحوارية التراثية وتفكيك بنيتها التداولية، فيتناول البحث بالتحليل نماذج حجاجية من الخطاب القرآني كما في قصتي إبراهيم ويوسف عليهما السلام للكشف عن توظيف استراتيجيات التعريض والتورية لتحقيق أهدافٍ أدائيةٍ وعلائقيةٍ محددة، وينتقل لاستجلاء المنهج النبوي في استخدام "المعارض" بوصفها مخرجًا تداوليًا مشروعًا في سياقات الحرب والإصلاح انطلاقًا من القواعد المقاصدية للضرورة.

ولا يكتفي البحث بذلك بل يذهب لاستقراء الجذور النظرية للظاهرة عند البلاغيين والأصوليين، فيتتبع كيف أسس البلاغيون لمفهوم "خداع العقل" عبر تقنيات التخيل التي تري النفس ما لا ترى وتصنع واقعًا بديلاً، ويناقش الجدلية الأصولية الدقيقة بين ظاهر اللفظ وباطن القصد في مباحث الحيل والمخارج الفقهية، مميّزًا بين الحيلة التي تهدم مقاصد الشريعة والمخرج الذكي الذي يحفظ الحقوق، وتهدف هذه المقاربة التكاملية في المحصلة إلى تقديم وصفٍ علميٍّ منظمٍ لاستراتيجيات التضليل في الخطاب العربي، يخرجها من حيز الملاحظات المتناثرة إلى حيز التنظير العلمي المحكم الذي يجمع بين الوصف اللساني والضبط الأخلاقي.

## 2. نظرية الخداع البين-شخصي (IDT) - التطور التاريخي والصادر

طوّرت نظرية الخداع البين-شخصي (IDT) على يد جودي بورغون وديفيد بولر عبر سلسلة من الدراسات التجريبية المتتابعة الممتدة على أكثر من خمس عشرة سنة (Burgoon & Buller, 2008, p. 227)، وتمثل هذه النظرية اندماجًا بين مبادئ التواصل البين-شخصي ومبادئ الخداع، حيث صُمّمت لتفسير الخداع في السياقات التفاعلية بشكل أفضل، وتملك النظرية إمكانية بيان النظريات المتعلقة بالمصادقية والتواصل الصادق من جهة والتواصل البين-شخصي من جهة أخرى (Buller & Burgoon, 1996, p. 203)، وتتميز (IDT) عن النماذج الموجهة نحو علم النفس بشكل أكثر كهرضية التسريب أو نظرية العوامل الأربعة، حيث تركز بشكل أقل على الاستجابات الداخلية النفسية واللاإرادية الذاتية (كردود الخوف) وبشكل أكبر على العوامل الاجتماعية الخارجية كالتفاعل التواصلي بين المرسل والمستقبل (Burgoon & Buller, 2008, p. 227).

### 1.2 التعريفات الأساسية والمفاهيم الجوهرية

يُعرّف الخداع البين-شخصي بأنه رسالةٌ يبثها المرسل عامدًا؛ ليعزز معتقدًا كاذبًا أو استنتاجًا خاطئًا لدى المستقبل (Buller & Burgoon, 1996, p. 205)، ويتحقق الخداع تحديدًا عندما يمارس المرسل سيطرةً على المعلومات الواردة في الرسالة، ليقدم معنيًا ينحرف عن الحقيقة التي يدركها، وهو ما يستبعد الأخطاء العفوية أو غير المقصودة (Buller & Burgoon, 1996, p. 205).

ويستند هذا التعريف إلى ركنين أساسيين: الأول هو النية والوعي بأن ما يُنقل يخالف الواقع الفعلي، مما يميز الخداع عن الأخطاء الناجمة عن قلة المعرفة، والثاني أن يكون الهدف هو خلق اعتقاد أو استنتاج خاطئ لدى المستقبل بشكل مقصود.

أما من منظور المستقبل، فتشير الريبة (أو الشك المتصور) إلى معتقدٍ يتكون دون وجود أدلة كافية لضمان اليقين بأن أقوال الشخص أو أفعاله احتيالية (Buller & Burgoon, 1996, p. 205)، وعليه، تحتل الريبة موقعًا وسطيًا في التسلسل بين الحقيقة والكذب؛ إذ يظل المستقبل في حالة من عدم اليقين، غير قادرٍ على الجزم فيما إذا كان المرسل صادقًا أم كاذبًا.

## 2.2 البنية الثلاثية للرسائل الخادعة

تشتمل الرسائل الخادعة على ثلاثة مكونات مترابطة تؤدي وظائف متميزة في إنتاج التضليل الناجح (Buller & Burgoon, 1996, p. 209؛ Burgoon & Buller, 2008, p. 229). الأول هو (الرسالة الخادعة المركزية) التي تتمثل بشكل أساس في المحتوى اللفظي الذي يقدم المعلومات المزيفة أو المشوهة، وهذا هو جوهر الخداع الذي يستغرق الجهد للمخادع في إنشاء رسالة معقولة وقابلة للتصديق (Buller & Burgoon, 2008, p. 229)، إذ يحرص المخادع على أن تبدو هذه الرسالة متماسكة منطقيًا وملتزمة بمعايير المحادثة حتى تكتسب مصداقيتها الظاهرة.

أما المكون الثاني فيشمل (الرسائل المساعدة) سواء كانت لفظية أم غير لفظية (Buller & Burgoon, 1996, p. 209)، وتهدف إلى تعزيز مصداقية الرسالة الخادعة أو حماية المصدر في حالة اكتشاف الخداع، وتشمل هذه الرسائل المساعدة المزيج من الإيماءات وتعبيرات الوجه والنبرات الصوتية والإشارات الجسدية التي تجعل الرسالة المركزية أكثر إقناعًا (Buller & Burgoon, 2008, p. 229)، ويعتمد نجاح الخداع بقدر كبير على مدى التناغم بين الرسالة المركزية وهذه الرسائل المساعدة، فأى خلل في هذا التوافق قد يثير الشك لدى المستقبل.

والمكون الثالث يتضمن (السلوكيات غير المقصودة والتسريبات (Leakage) (وهي في الأساس أفعال غير لفظية تكشف دون قصد عن نية الخداع والحالة الحقيقية للأمر، وتسمى بـ "الكشف" و"مؤشرات الخداع" (Buller & Burgoon, 1996, p. 209)، وفي حين أن الرسائل المركزية والمساعدة تهدف إلى بناء المصداقية فإن السلوكيات غير المقصودة قد تضعفها بشكل ملحوظ (Buller & Burgoon, 2008, p. 229)، وهذا التناقض بين الجهود المقصودة والتسريبات اللاإرادية يعكس الطبيعة التفاعلية والمعقدة للخداع البشري.

## 3.2 استراتيجيات إدارة المعلومات الثلاث

يُشكل التحكم في المعلومات جانبًا أساسيًا من جوانب الاتصال البشري عمومًا، والخداع بشكل خاص (Buller & Burgoon, 1996, p. 216؛ Burgoon & Buller, 2008, p. 228). إذ يسيطر المخادعون على المعلومات بترميز رسائل تعبير الصدق والاكتمال والمباشرة والوضوح والتشخيص (Buller & Burgoon, 2008, p. 228)، فيقترح بولر وبورغون أن الخداع التواصلية ينجم عن ثلاث استراتيجيات رئيسة في إدارة المعلومات:

الاستراتيجية الأولى هي التزييف (Falsification)، وتقوم على تقديم معلومات كاذبة بشكل مباشر وصريح (Buller & Burgoon, 1996, p. 216؛ Burgoon et al., 1994, p. 369)، حيث يؤكد المخادع على قضايا زائفة ويقدمها بطريقة تبدو معقولة وقابلة للتصديق، وتتطلب هذه الاستراتيجية جهدًا معرفيًا عاليًا من المخادع لأنه يجب عليه بناء قصة كاملة وخاضعة للمنطق بدلاً من حقيقة معروفة، ويجب أن تكون هذه القصة متسقة مع معايير المحادثة حتى تحتفظ بمصداقيتها الظاهرة.

الاستراتيجية الثانية هي المراوغة (Equivocation)، وتتسم بالغموض والبهتان والتردد في الإجابات (Buller & Burgoon, 1996, p. 216؛ Burgoon et al., 1994, p. 369)، حيث يتجنب المخادع الإدلاء برأي واضح أو إجابة محددة، ويستخدم لغة غامضة وغير ملتزمة، وتعطي هذه الاستراتيجية المخادع مجالاً للترجع أو الإنكار المعقول إذا اكتشف الخداع (Buller & Burgoon, 1996, p. 216)، فهو يستطيع أن يقول إن كلامه كان قابلاً لتفسيرات متعددة وأنه لم يقصد المعنى الذي فهمه المستقبل.

الاستراتيجية الثالثة هي الإخفاء (Concealment)، ويقوم على حجب المعلومات الصحيحة ذات الصلة دون تقديم بدائل كاذبة (Buller & Burgoon, 1996, p. 216؛ Burgoon et al., 1994, p. 369)؛ فبدلاً من تقديم أقوال تتسم بالخطأ، يختار المخادع عدم الكشف عن المعلومات الحقيقية، مما يترك المستقبل في حالة من الجهل أو سوء الفهم، وهذه الاستراتيجية تتطلب معرفة دقيقة بمعلومات المستقبل وما يجهله، حتى يتمكن المخادع من اختيار ما يخفيه بحكمة.

## 4.2 السلوكيات الاستراتيجية وغير الاستراتيجية

ينقسم السلوك المرتبط بالخداع إلى فئتين متميزتين تمامًا (Buller & Burgoon, 1996, p. 216؛ Burgoon & Buller, 2008, p. 230)، وهما السلوك الاستراتيجي المقصود والسلوك غير الاستراتيجي الذي يتسرب بغير قصد، يشمل السلوك الاستراتيجي إدارة المعلومات وإدارة السيطرة على الصورة الذاتية (Image Management) والتحكم بالسلوك (Buller & Burgoon, 2008, p. 230)، وهي تهدف جميعاً إلى جعل الرسالة الخادعة معقولة أو قابلة للتصديق، ويعني هذا أن المخادع يسعى بوعي وقصد إلى التحكم في كيفية تقديم نفسه أمام المستقبل والتأثير في انطباعاته الأولية.

أما السلوك غير الاستراتيجي فيتمثل في علامات الاستثارة العصبية (Arousal Cues) والانفعال السلبي (Negative Affect) وانخفاض الانخراط في التواصل (Buller & Burgoon, 1996, p. 216) (Burgoon & Buller, 2008, p. 230)، وهذا الفصل بين النوعين يشير إلى أن المخادع قد يكون ناجحاً في السيطرة على جوانب محددة من سلوكه لكنه قد يفشل في كبح جماح الإشارات اللاإرادية التي تكشف عن حقيقة نواياه، وهذا التناقض بين الجهود الواعية والتسريبات اللاإرادية يعكس الحمل المعرفي والعاطفي الذي يرافق الخداع.

## 5.2 الدوافع والأهداف المتعددة للخداع بين-شخصي

يعتمد الخداع، شأنه شأن سائر أشكال الاتصال بين-شخصي، على سلوكياتٍ موجهةٍ نحو أهدافٍ محددة، وعلى المستوى الأكثر عمومًا، يلجأ المرسلون إلى الخداع تحقيقًا لأهدافٍ أدائية، وعلائقية، وأخرى متعلقةً بالهوية (Buller & Burgoon, 1996, p. 215).

وتتضمن الدوافع الأدائية (Instrumental Motivations) تأسيس السلطة والنفوذ والحفاظ عليهما، وممارسة التأثير على المستقبل، والحصول على الموارد أو حمايتها، وتجنب الاستياء أو العقاب أو الاستهجان، فضلاً عن الترفيه، أو السعي للإضرار بالهدف تحقيقًا لمكسبٍ ذاتي (Buller & Burgoon, 1996, p. 215)، وترتبط هذه الأهداف بالمكاسب المادية والمعنوية المباشرة للمخادع.

الدوافع العلائقية تتمثل بتبديل العلاقات والحفاظ عليها وتعظيمها أو إنهاؤها وتجنب التوتر أو الصراع والحفاظ على إعادة توجيه التفاعل الاجتماعي والتعبير عن القبول الإلزامي وتجنب الكشف عن الذات وحماية الشريك من القلق أو الأذى أو العقوبة والامتنال لتوقعات الدور العلائقي (Buller & Burgoon, 1996, p. 215)، وهذه الأهداف تركز على الحفاظ على العلاقات الاجتماعية والانسجام.

أما دوافع الهوية فتتضمن تجنب العار أو الحرج وعرض صورة محسنة أو أكثر ملاءمة أو حماية الذات وزيادة الرغبة الاجتماعية (Buller & Burgoon, 1996, p. 215)، وهذه الأهداف تتعلق بكيفية رغبة الفرد أن يُرى وكيفية محافظته على صورته الذاتية والإيجابية أمام الآخرين.

## 6.2 أبعاد إدارة المعلومات الخمسة

حدّد بورغون وزملاؤه خمسة أبعاد أساسية غير شاملة وغير مستقلة يمكن من خلالها فهم إدارة المعلومات في الرسائل الخادعة (Burgoon et al., 1996, p. 53)، وهذه الأبعاد توفر إطاراً شاملاً لفهم كيفية تعديل المخادعين لرسائلهم على مستويات متعددة.

البُعد الأول هو الصدقية (Veracity)، ويشير إلى القيمة الحقيقية للرسالة والتزام المرسل بالحقيقة كما يراها (Burgoon et al., 1996, p. 53)، ويجب التمييز بين الصدقية الفعلية (الحقيقة الموضوعية) والصدقية الظاهرة (مصادقية الرسالة كما يحكم عليها المتلقون)، والبُعد هذا هو الأساس الأول الذي يُفهم الخداع على أساسه، فالخداع بتعريفه ينطوي على تقديم معلومات غير صادقة.

البُعد الثاني هو الاكتمال (Completeness)، ويتعلق بتقديم كمية كافية من المعلومات (Burgoon et al., 1996, p. 53)، وهناك نوعان من الاكتمال: الاكتمال المعلوماتي (تقديم جميع المعلومات الوثيقة الصلة) والاكتمال المحادثي (الكفاية الظاهرة للملفوظ في تلبية المتطلبات المحادثية الراهنة)؛ فالمخادع قد يستخدم الإيجاز والاختصار المفرط لإخفاء معلومات حاسمة.

البُعد الثالث هو المباشرة والارتباط (Directness & Relevance)، ويشير إلى الدرجة التي يرتبط بها الملفوظ مباشرة بالملفوظات السابقة والسياق (Burgoon et al., 1996, p. 53)، وينظر مبدأ الصلة لغرايس الذي ينص على أن المتكلمين ينبغي أن ينتجوا رسالة ذات صلة بالسياق والظروف؛ فالمخادع قد يقدم معلومات لا علاقة لها مباشرة بالموضوع الأساس لتحويل انتباه المستقبل.

البُعد الرابع هو الوضوح (Clarity)، ويتعلق بوضوح المعنى وتجنب الغموض والالتباس (Burgoon et al., 1996, p. 54)، يشمل تجنب الكلمات غير الواضحة والجمل الملتبسة والمعاني المتعددة التي تنتج عن عدم وضوح بنية الجملة أو اختيار الكلمات؛ فالمخادع قد يستخدم الغموض والإبهام بقصد لخلق حالة من عدم اليقين لدى المستقبل.

البُعد الخامس هو التشخيص (Personalization)، ويتعلق بالمدى الذي تنقل به المعلومات المقدمة أفكار المتكلم وآراءه ومشاعره الخاصة (p, 1996, Burgoon et al., 55)، فالمتكلمون الذين يتصلون من رسائلهم يستخدمون لغة غير مباشرة وتعميمات بدلاً من التفاصيل الملموسة، أو يخفون فاعل الفعل أو الرأي أو المعتقد، وبدلاً من قول "أنا أعتقد كذا" قد يقول "يقول الناس كذا" ليبعد مسؤولية الرأي عن نفسه.

## 7.2 الافتراضات الأساسية لنظرية الخداع البين-شخصي

تقوم نظرية الخداع البين-شخصي على أربعة افتراضات أساسية تشكل الأساس الفلسفي والنظري للنظرية بأكملها يمكن عرضها كما يأتي:

الافتراض الأول، هو التوجه نحو الهدف (Goal-Oriented Behavior)، وهو يتمثل بالسلوك الغائي؛ فالخداع لا يختلف عن أشكال التواصل الأخرى من حيث أن البشر مخلوقات متكيفة موجهة نحو الهدف (Burgoon & Buller, 2008, p. 228) سواء كان تواصلهم صادقاً أم خادعاً فهو يهدف إلى إرضاء مجموعة من الأهداف كتقديم الذات بشكل إيجابي وإدارة التعبير عن المشاعر والحفاظ على الانسجام العلني وتيسير التدفق المحادثي وإقناع الآخرين، وهذا يعني أن الخداع ليس انحرافاً عن التواصل الطبيعي بل هو جزء منه يتبع المبادئ نفسها والأهداف العامة.

الافتراض الثاني، هو إدارة المعلومات (Information Management)، وتُعد إدارة المعلومات جانباً أساسياً من التواصل البشري (Burgoon & Buller, 2008, p. 228)، فقد يختار الناس إخفاء نقل المعلومات أو تشويهها أو تحريفها أو جعلها مبهمّة أو تجنب نقلها عبر التلاعب بصدقية رسائلهم واكتمالها ومباشرتها وارتباطها وتشخيصها، والمخادعون يتحكمون في المعلومات بطرق متعددة، لا يقتصر على تقديم معلومات كاذبة بل يتضمن أيضاً حجب المعلومات الحقيقية أو تقديمها بطريقة غير واضحة.

الافتراض الثالث، هو دور المتلقي الفاعل (Active Role of Receiver)، فالمتلقون مشاركون فاعلون في حلقات الخداع يؤثرون في مسارها الزمني ونتائجها النهائية (Burgoon & Buller, 2008, p. 229)، وهم معالجون فاعلون للمعلومات ويمكنهم التكيف بشكل فاعل واستراتيجي مع أساليب تواصلهم الخاصة مع تصاعد شكوكهم، وهذا يعني أن الخداع ليس عملية أحادية الاتجاه من المرسل للمستقبل بل عملية تفاعلية يؤثر فيها كلا الطرفين على سير الحوار.

الافتراض الرابع، هو الطبيعة الحركية والتفاعلية (Dynamic and Interactive Nature)، فالتواصل البين-شخصي نشاط حركي تتذبذب فيه الأنماط السلوكية عبر الزمن مع تكيف المتواصلين مع التغذية الراجعة (Burgoon & Buller, 2008, p. 229)، فالخداع ليس حدثاً ثابتاً بل عملية متطورة متبادلة التأثير، تتغير استراتيجيات المخادع مع تغير استجابات المستقبل وتقييمه للموقف.

## 8.2 أبرز القضايا والفرصيات النظرية

طرحت نظرية الخداع البين-شخصي قضايا كثيرة تغطي العملية الكاملة للخداع البين-شخصي (Burgoon & Buller, 2008, p. 227)، ومن أهم هذه القضايا ما يتعلق بتأثير السياق والعلاقة على سلوك المرسل والمستقبل، والعوامل التي تؤثر على نجاح الخداع والكشف، ودور الشكوك والتغذية الراجعة في تعديل السلوك، والطبيعة المتغيرة للتفاعلات الخادعة عبر الزمن، ومن بين القضايا الرئيسية أن الخداع يحدث على نشاط استراتيجي وغير استراتيجي أكثر من التواصل الصادق عبر الزمن، وأن المتلقين الماهرين قادرين على اكتشاف الخداع خاصة حين يكون لديهم معرفة سابقة بسلوك المرسل (Burgoon & Buller, 2008, p. 232)، وأن التبادلية (المعاملة بالمثل) هي النمط السائد في التفاعلات الخادعة (Burgoon & Buller, 2008, p. 233).

## 3. الجذور التراثية للخداع التواصلي في الفكر العربي

يستدعي الربط بين نظرية الخداع البين-شخصي (IDT) والنصوص التراثية تحريراً دقيقاً لمقصد البحث ومحدودياته، فالتراث العربي الإسلامي خاصة في جانبه التفسيري والأصولي يعالج قضايا الصدق والكذب والمراوغة من منظور معياري يسعى أساساً إلى تبرئة الأنبياء عليهم السلام من الكذب الصريح، في حين أن نظرية (IDT) توفر إطاراً وصفيًا محايداً يهدف إلى شرح آليات الخداع التواصلي دون الحكم الأخلاقي المسبق عليه، وهذا الفرق الجوهرية لا يُلغى قيمة الربط بينهما، بل يُثريه بإضافة بُعد نقدي يوضح كيف أن الفهم التراثي كان، في حقيقة الأمر، يتعامل مع ظواهر تندرج تحت مفاهيم حديثة، دون المصطلحات الأكاديمية لتسميتها وتصنيفها.

فمثلاً حين يتصدى الشراح والمفسرون لتحليل البنية الحجاجية في قصص الأنبياء، لا سيما في المواطن التي يلوح فيها تعارضٌ ظاهريٌّ بين منطوق القول والواقع الخارجي، فإنهم يتجاوزون الحكم السطحي المباشر ليقدموا معالجةً تداوليةً عميقةً تستند إلى فقه السياق والمقاصد، فيؤولون تلك الملفوظات بوصفها استراتيجياتٍ بلاغيةً موجهةً تعتمد على التعليق الشرطي أو التورية لإلزام الخصم، وهو جهدٌ تفسيريٌّ يتقاطع جوهرياً مع مفاهيم "شروط الصدق" و"السياق التحاروري" في اللسانيات الحديثة، إذ يكشف عن إدراكٍ دقيقٍ بأن الصدق لا يُقاس بمطابقة الواقع المادي فحسب بل بمراعاة القصد التواصلية وطبيعة الموقف الحجاجي، وعليه فإن قيمة هذا الربط تكمن في ثلاث نقاط أساسية:

أولاً: الاعتراف بالتطابق الوظيفي دون الاختلاف الأيديولوجي، فنظرية (IDT) توفر أدوات تحليليةً دقيقةً لشرح الظواهر التي كان يتعامل معها التراث بحسب وحكمة، مما يسمح للبحث الحاضر بإعادة قراءة التراث قراءةً جديدةً تستخدم مصطلحاتٍ معاصرةً تحافظ على السياق الأخلاقي التراثي في الوقت ذاته.

ثانياً: الكشف عن محدوديات كلا الإطارين، ففي حين أنّ (IDT) توفر دقةً إجرائيةً عالية، فإنها تفتقد إلى البعد الأخلاقي والمقاصدي الذي يميز الفهم التراثي، والعكس صحيح؛ فالتراث يتمتع بروية مقاصدية عميقة، لكنه يفتقد إلى شيء من المنهجية الإجرائية الصارمة.

ثالثاً: التجاوز المنهجي للثنائيات المضللة، فبدلاً من السؤال الملتبس من مثل: هل كان الكلام كاذباً أم صادقاً؟، يسمح لنا الربط بين النظرية والتراث بصياغة أسئلة أكثر دقة من مثل: ما الاستراتيجيات التواصلية التي استُخدمت لتحقيق أهدافه؟ وكيف أدبرت المعلومات في سياق يتطلّب حماية المعلومات؟ وكيف توقع المتكلم استدلالات المتلقي وعمل على توجيهها؟، وهذه الأسئلة لا تُعبر الحكم الأخلاقي، بل تُضيف عمقاً تحليلياً يُثري الفهم.

وعليه يسعى هذا البحث إلى الاستفادة من هذا الفرق بدلاً من إلغاء أحد الطرفين، حيث تُعامل النصوص التراثية كمادة وصفية غنية لدراسة ظواهر الخداع التواصلية الفعلية، مع الحفاظ على السياق الأخلاقي والديني الذي أفرزها، مما يحول البحث من محاكمة النصوص التراثية وفق معايير حديثة فحسب إلى حوارٍ منتجٍ بين النموذج النظري الحديث والفهم التراثي العميق، وهذا الحوار هو ما يعطي البحث قيمته الحقيقية.

### 3.1 الاستراتيجيات الحجاجية في الخطاب القرآني: التورية والتعريض كتطبيقات لاستراتيجيات إدارة المعلومات

يقدم الخطاب القرآني نماذج فريدة لما تسميه نظرية الخداع البين-شخصية (IDT) باستراتيجيات إدارة المعلومات (Buller & Burgoon, 1996, p) (Information Management, 216)، حيث تُعرّف هذه الاستراتيجيات بأنها الطرق التي يتحكّم بها المرسل في المعلومات من خلال تعديل صدقية الرسالة واكتمالها ومباشرتها ووضوحها وتشخيصها (Burgoon et al., 1996, p) 53، وترتكز هذه النماذج القرآنية على فهم عميق لآليات التأثير في المتلقي والتحكّم في بنية الفهم لديه، بما يحقق أهدافاً حجاجيةً محددة، وفيما يأتي معالجة تفصيلية لنموذجين واضحين منها مع تطبيق منهجي لمفاهيم نظرية (IDT).

النموذج الأول: قول إبراهيم (ع) {بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا فَاسْأَلُوهُمْ إِنْ كَانُوا يَنْظُرُونَ} [الأنبياء: 63]

يمثل هذا القول تطبيقاً دقيقاً لاستراتيجية المراوغة (Equivocation) من استراتيجيات إدارة المعلومات الثلاث (Buller & Burgoon, 1996, p) 216، لكن تفصيل هذا التطبيق يتطلّب فهماً للآلية التي عمل من خلالها إبراهيم على تعديل الأبعاد الخمسة لإدارة المعلومات، وقد اعترف التراث التفسيري بصراحة بأن هذا القول يُعد كذباً من وجهٍ معين، فقد نُقل أن "خطيئة إبراهيم ثلاث كذبات" ويُذكر هذا القول كواحدة منها (تفسير مقاتل بن سليمان، 3/ 269)، غير أن التخريجات البلاغية والتداولية التي قدّمها المفسرون تُحيّد هذا القول عن باب الكذب الصريح من خلال تعديل محدّد للأبعاد التالية:

من حيث البعد الأول (الصدقية - Veracity)، يشرح الزجاج (ت 311 هـ) آلية التعديل في قوله: "إبراهيم نطق بثلاث كلماتٍ على غير ما يوجب لفظها لما في ذلك من الصلاح،... والثلاث لهن وجهٌ في الصدق بين" (معاني القرآن وإعرابه للزجاج، 3/ 397)، وهذا التخريج مهمٌّ لأنه يقرّ بأن اللفظ قد لا يشير مباشرة إلى المعنى المقصود، لكنه يملك وجهاً من الصدق موجوداً فيه، وهنا نرى تطبيقاً لمفهوم "شروط الصدق" (Truth Conditions) الذي تناقشه التداولية الحديثة (Burgoon et al., 1996, p) 53، فالقول "بل فعله كبيرهم هذا" يصبح صادقاً عندما يُعلّق على شرط، وهو ما يشير إليه قول إبراهيم "إن كانوا ينظرون"، فالشرط المستحيل (إنطاق الأصنام) يُخرج القول من دائرة الإخبار الجازم إلى دائرة التعليق المشروط.

أما من حيث البعد الثاني (الاكتمال - Completeness) (Burgoon et al., 1996, p) 53، فإن إبراهيم لم يذكر المعلومة الجوهرية وهي أنه هو نفسه كسر الأصنام، وهذا الحذف المقصود للمعلومات الحاسمة يندرج تحت استراتيجية

الإخفاء (Buller & Burgoon, 1996, p) (Concealment .216)، وليس الغرض المراوغة فقط؛ إذ أنه بحجب هذه الحقيقة يترك المتلقي (الخصم) في حالة من الجهل المقصود.

والزمخشري (ت 538 هـ) من جهته يستخدم مصطلحاً دقيقاً يرتبط مباشرة بنظرية (IDT) وهو "معايير الكلام"، في قوله: "هذا من معاريف الكلام ولطائف هذا النوع لا يتغلغل فيها إلا أذهان راضة من علماء المعاني" (الكشاف، 3/ 124)، ويبين الزمخشري أن "قصد إبراهيم صلوات الله عليه لم يكن إلى أن ينسب الفعل الصادر عنه إلى الصنم، وإنما قصد تقريره لنفسه وإثباته لها على أسلوب تعريضي يبلغ فيه غرضه من إلزام الحجة وتبكيتهم" (الكشاف، 3/ 124)، وهنا نجد تطبيقاً واضحاً لمفهوم "السلوك الاستراتيجي المقصود" (Strategic Behavior) الذي تصفه نظرية (Burgoon & IDT) (Buller, 2008, p 230، حيث يعكس محاولة واعية من المتكلم للتحكم بكيفية تقديم المعلومات بهدف تحقيق أهداف محددة، وأهداف إبراهيم (ع) هنا تندرج تحت الدوافع الأدائية (Buller & Burgoon, 1996, p) (Instrumental Motivations) (215))، وهي إلزام الحجة وتبكيتهم، أي تحقيق النصر الحجاجي والسيطرة على السياق الحوارية.

وفيما يتعلّق بـ البُعد الثالث (المباشرة والارتباط - Directness & Relevance) (Burgoon et al., 1996, p 53)، فإن إبراهيم (ع) لم يُجب مباشرة على السؤال الضمني للخصوم (مَنْ كَسَرَ الأصنام؟)، بل قدّم إجابة تحويلية (الصنم الكبير كسر الصغيرة)، وهذا الانحراف عن المسار المباشر للحوار يعكس استراتيجية إدارة المعلومات عبر تعديل بُعد المباشرة.

أما البُعد الخامس (التشخيص - Personalization) (Burgoon et al., 1996, p 55)، فإن إبراهيم (ع) لم يقل "أنا فعلت ذلك" بل أسند الفعل إلى الصنم الكبير بطريقة غير مباشرة، مما يحقّق ما تسميه نظرية (IDT) بـ "إدارة الصورة الذاتية" (Burgoon & Buller, 2008, p) (Image Management .230))، فالمتكلم يتصلّ من مسؤولية الرسالة عبر لغة غير مباشرة، وهذا يحميه من المساءلة المباشرة إذا اكتشف الخداع.

ومن حيث دور المتلقي الفاعل (Buller & Burgoon, 2008, p) (Active Role of Receiver) .229، فإن الخصوم (الذين سألوا إبراهيم) يعملون بنشاط على استدلالاتٍ معيّنة: يفترضون أن إجابة إبراهيم تعني أن الصنم الكبير فعلاً فعل هذا، وإبراهيم يحسب حساب هذا الاستدلال المتوقع ويوظفه لتحقيق هدفه، ومن ثمّ فالخداع هنا ليس عمليةً أحادية الاتجاه بل تفاعليةً متبادلة.

النموذج الثاني: قول يوسف عليه السلام {أَيُّهَا الْعِيزُ إِنَّكُمْ لَسَارِقُونَ} [يوسف: 70]

يمثّل هذا القول نموذجاً مختلفاً من استراتيجيات إدارة المعلومات، حيث يعتمد على استراتيجية التورية (Equivocation) من خلال الاستفادة من البُعد الثالث (المباشرة والارتباط) (Burgoon et al., 1996, p 53)، فيوسف (ع) يستخدم لفظاً صادقاً من الناحية اللغوية (فهم فعلاً سرقوه من أبيه)، لكنه يوظفه في سياقٍ يوحي بمعنىً مختلفٍ (سرقة الصاع من الحقيبة).

وفي هذا الصدد يقول الزمخشري: "قوله إنكم لسارقون" تورية عما جرى مجرى السرقة من فعلهم بيوسف" (الكشاف، 2/ 492)، وهنا نجد تطبيقاً لاستراتيجية التورية عبر تعديل البُعد الثالث من أبعاد إدارة المعلومات (المباشرة والارتباط)، حيث يستخدم يوسف لفظاً قد يكون مرتبطاً مباشرةً بمعنى، لكنه يتركه معلّقاً بين عدّة احتمالاتٍ متساوية الترتيب.

هذا التوظيف الذكي للتعريض يندرج ضمن ما تسميه نظرية (IDT) بـ "الرسائل المركزية الخادعة" (Central Deceptive Messages) (Burgoon & Buller, 2008, p 229)، أي المحتوى اللفظي الذي يقدم معلومات تبدو معقولةً وقابلةً للتصديق لكنها تحقّق فجوةً بين ما يفهمه المتلقي وبين ما ينويه المرسل فعلاً، والفرق هنا أن القول قد يكون صادقاً من الناحية الحرفية، لكن السياق يضلّل المتلقي عن المعنى الحقيقي المقصود.

أما البُعد الخامس (التشخيص) من أبعاد إدارة المعلومات (Burgoon et al., 1996, p 55)، فيظهر من خلال أن يوسف (ع) لم يقل "أنتم سرقتم"، بل استخدم ضميراً غير محدّدٍ يحتمل معاني متعدّدة، وهذا يحقّق ما تسميه نظرية (IDT) بـ "إدارة الصورة الذاتية"، فالمتكلم يتصلّ من صراحة الاتهام عبر لغة غير مباشرة.

إنّ الدافع الرئيس الكامن وراء توظيف إبراهيم (ع) لهذه الاستراتيجيات انسجاماً دقيقاً مع ما توطّره نظريته الخداع البين-شخصي (IDT) ضمن (الدوافع الأدائية) (Instrumental Motivations) (Buller & Burgoon, 1996, p.215)، وتتجسّد هذه الدوافع في تحقيق الغلبة الحجاجية وإلزام الخصم بقوة الدليل العقلي، في حين يندرج دافع يوسف (ع) ضمن الدوافع الأدائية نفسها ولكنّ بمسارٍ وظيفيٍّ مغاير، إذ تنعقد الغاية على استدراج الأطراف المقابلة للكشف عن (جناية التغيب والكيد الأخوي) وانتزاع حقيقة ما دُبّر سابقاً، مع التمسك بإدارة (المسافة الاجتماعية) التي تكفل للمتكلم الهيمنة على الموقف

التواصلية وتسيير دفة الحوار من موقع السلطة دون كشف الهوية قبل أوانها. وهنا يظهر بوضوح "دور المتلقي الفاعل" الذي تؤكد عليه نظرية (Burgoon & Buller, 2008, p 229 .IDT)، فالخصوم في حالة إبراهيم(ع)، والغير في حالة يوسف(ع)، ليسوا مستقبلين سلبيين بل معالجين نشطين للمعلومات، يقومون باستدلالات معينة بناءً على المعنى الظاهري للرسالة، والمتكلم يحسب حساب هذه الاستدلالات المتوقعة ويوظفها لتحقيق أهدافه الحجاجية.

### 2.3 المنهج النبوي في المعارض: إدارة المعلومات في سياق الضرورة والتفاعل الحوارية

يؤسس الهدي النبوي لإطار تداولي فريد يعالج معضلة الصدق والكذب في سياقات الضرورة والصراع، منتقلاً بها من الحكم الأخلاقي المجرد إلى الحكم الوظيفي المقاصدي (Burgoon & Buller, 2008, p 228). وفي هذا السياق، يمثل النص الحديثي الأساسي وثيقة لسانية بالغة الأهمية، حيث يرسم النبي (ص) حدود الخداع المشروع في ثلاث حالات محددة، فقد جاء في سنن الترمذي: "لا يحل الكذب إلا في ثلاث: يحدث الرجل امرأته ليرضيها، والكذب في الحرب، والكذب ليصلح بين الناس" (سنن الترمذي، 3/ 494).

هذا النص يتطلب تحليلاً وافياً في ضوء نظرية الخداع البين-شخصي (IDT) لكونه يعكس فهماً متقدماً لآليات الخداع الوظيفية، ولذلك سنقوم بتطبيق الافتراضات الأربعة الأساسية لنظرية (IDT) على النماذج النبوية لكشف عمق التناسب بينهما.

#### الافتراض الأول: السلوك الموجه نحو الهدف (Goal-Oriented Behavior)

كما ورد عن النبي (ص) فإن الخداع قد يكون مشروعاً في ظروف محددة، وهو ما يتسق تماماً مع الافتراض الأول من افتراضات نظرية (IDT) وهو "السلوك الموجه نحو الهدف" (Burgoon & Buller, 2008, p 228)؛ فالخداع هنا لا يختلف عن سائر أشكال التواصل من حيث أنه موجه نحو تحقيق أهداف محددة؛ رضا الزوجة، أو النصر العسكري، أو الصلح بين الناس، وكل هدف من هذه الأهداف يندرج تحت ما تسميه نظرية (IDT) بـ "الدوافع العلائقية" (Relational Motivations) عندما يتعلق الأمر برضا الزوجة والصلح بين الناس، أو "الدوافع الأدائية" (Instrumental Motivations) عندما يتعلق بالحرب والنصر العسكري (Buller & Burgoon, 1996, p 215).

وفي معرض الحديث عن الخداع في السياق العسكري، يستخدم التراث الإسلامي مصطلحاً محورياً يعكس هذا التطور النظري، ففي مستخرج أبي عوانة يؤكد المعنى السابق بالقول: "إن الله جعل الحرب خدعة على لسان نبيكم صلى الله عليه وسلم" (مستخرج أبي عوانة، 4/ 211)، وهذا النص يعكس أن الحرب ذاتها استراتيجية تتضمن "الخدعة" كجزء من بنيتها الأساسية، وليست انحرافاً عن مبدأ الصدق بل هي توظيف استراتيجي للمعلومات (Information Management) (Burgoon & Buller, 2008, p 228) يهدف إلى تحقيق النصر.

#### الافتراض الثاني: إدارة المعلومات (Information Management)

التطبيق العملي الأكثر وضوحاً يتجلى في ما ورد عن النبي (ص) قوله: "نحن من ماء" التي وردت في السيرة النبوية، فقد روى ابن هشام: أن النبي (ص) في مسيره إلى بدر التقى شبحاً وفي أثناء الحوار سأل الشيخ الأعرابي عن هويتهما "قال: ممن أنتم؟ فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: نحن من ماء، ثم أنصرف عنه، قال: يقول الشيخ: ما من ماء، أمن ماء العراق؟" (ابن هشام، السيرة النبوية، 1/ 616)، وهذا الجواب يمثل تطبيقاً واضحاً لاستراتيجية "الغموض المرجعي" (Referential Ambiguity) التي تقع ضمن المراوغة (Equivocation) من استراتيجيات إدارة المعلومات الثلاث (Buller & Burgoon, 1996, p 216).

وقد قدم صاحب الطراز تحليلاً لهذا الملفوظ، وصنّفه ضمن "المغالطة المعنوية" بدلاً من الإلغاز البلاغي البحت، فيقول العلوي(ت 745 هـ): "وهذا ليس يعد من الإلغاز وإنما يعد من المغالطة المعنوية، لأن قوله 'ماء' يحتمل أن يكون بعض بطون العرب يقال له 'ماء' كما يقال هو 'ماء السماء' ويحتمل أن يكون مراده أنهم مخلوقون من الماء، أي النطفة، فهو كما ذكرناه صالح للأمرين على جهة الاشتراك" (الطراز لأسرار البلاغة، 3/ 39).

هذا التحليل يكشف وعياً بما تسميه نظرية (IDT) بـ "البنية الثلاثية للرسائل الخادعة" (Burgoon & Buller, 2008, p 229)؛ فالرسالة المركزية (Deceptive Core Message) "ماء" صادقة من الناحية الحرفية (البشر مخلوقون من ماء)، لكن الملفوظ يحتمل معاني متعددة، ويشير العلوي إلى أن "دلالة الإلغاز إنما هي من جهة الحس لا من جهة اللفظ" (الطراز، 3/ 39)، وهنا يكمن جوهر الفرق بين التعريض والكذب الصريح في نظرية (IDT).

فالمتمكلم (النبي صلى الله عليه وسلم) استخدم حقيقةً كونيةً مطلقاً صادقةً يقيناً، لكنه وضعها في سياقٍ معينٍ حيث يتوقع المتلقي (الشيخ الأعرابي) أن يفهم معنىً نسبياً محدداً (قبيلة "ماء" في العراق)، ويمكن القول إننا نجد تطبيقاً حياً لما تسميه نظرية (IDT) بـ "الرسائل المساعدة" (Burgoon & Buller, 2008, p 229). Supporting Messages). وهي الرسائل غير اللفظية أو السياقية التي تعزز فهماً محدداً للرسالة المركزية.

والسلوكيات غير المقصودة (Leakage) قد تشمل في هذه الحالة الصمت أو عدم تصحيح الفهم مباشرةً عندما يبدأ الشيخ بالتفكير والقول "ما من ماء، أمن ماء العراق؟" (ابن هشام، السيرة النبوية، 1/ 616)، فعدم التدخل أو التصحيح يترك المتلقي في حالة من الالتباس المقصود، مما يحقق ما تسميه نظرية (IDT) باستراتيجية "الإخفاء" (Concealment) (Buller & Burgoon, 1996, p 216).

#### الافتراض الثالث: دور المتلقي الفاعل (Active Role of Receiver)

هذا النموذج يكشف أيضاً عن الافتراض الثالث من نظرية (IDT) وهو "دور المتلقي الفاعل" (Active Role of Receiver) (Burgoon & Buller, 2008, p 229)؛ فالمتلقي (الشيخ الأعرابي) ليس مستقبلاً سلبياً بل هو معالجٌ نشطٌ للمعلومات يقوم بـ "الاستدلال (Inference)" بناءً على السياق والمعرفة السابقة، والمتكلم يحسب حسابه لهذا الاستدلال المتوقع، ويوظفه لتحقيق الهدف الأساسي وهو حماية المعلومات العسكرية الحساسة من خلال ما تسميه نظرية (IDT) باستراتيجية "الإخفاء" (Concealment).

ومن هنا فإن المتكلم لا يتحكم فقط في المحتوى اللفظي، بل يتحكم أيضاً في المسار العقلي الذي يسلكه المتلقي نحو استنتاج معين، وهذا يعكس فهماً عميقاً للطبيعة التفاعلية للخداع بين-شخصي، حيث يتبين أن ليس المخادع وحده من يسيطر على العملية بل المتلقي يشارك فيها بنشاطه الاستدلالي الموجه نحو معنىً محدد.

#### الافتراض الرابع: الطبيعة الحركية والتفاعلية (Dynamic and Interactive Nature)

وهنا يظهر بوضوح الافتراض الرابع من نظرية (IDT) وهو "الطبيعة الحركية والتفاعلية" (Dynamic and Interactive Nature) (Burgoon & Buller, 2008, p 229)؛ فالخداع في هذه السياقات ليس حدثاً آنياً ثابتاً بل عمليةً متطورةً، حيث تتفاعل استراتيجيات المتكلم مع ردود الفعل المتوقعة للمتلقي، فالمتمكلم (النبي صلى الله عليه وسلم) يختار الصيغة المناسبة "نحن من ماء" بناءً على السياق وتوقعاته لكيفية معالجة المتلقي للرسالة، وعندما يتغير السياق أو تتغير ردود الفعل، قد تتغير الاستراتيجية أيضاً.

#### نموذج آخر: الخداع في سياق الصلح والتوفيق

فيما يتعلّق بالتحديد الدقيق لحدود الخداع المشروع، يقدم النص الحديثي الآخر إضاءةً مهمةً، فقد روي عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال: "ليس كاذباً من أصلح بين اثنين، فقال خيرًا أو نعى خيرًا" (صحيح البخاري، 3/ 188)، وهذا الحديث يمثل تطبيقاً لاستراتيجية مختلفة من استراتيجيات إدارة المعلومات، وهي ما تسميه نظرية (IDT) بـ "المرادفة" (Buller & Burgoon, 1996, p 216). Equivocation). عبر تعديل بُعد "الوضوح" (Clarity) (Burgoon et al., 1996, p 54).

فالمصلح حين يحاول تقريب الطرفين قد يأتي بكلامٍ مخالفٍ للحقيقة دون أن يكون هذا كذباً صريحاً، بل هو تركيزٌ على جانبٍ من الحقيقة (وجود بعض المشاعر الإيجابية أو إمكانية تطورها)، مع إخفاءٍ مؤقتٍ للجوانب السلبية التي قد توجع الصراع، وهذا يعكس ما تسميه نظرية (IDT) بـ "إدارة الصورة الذاتية" (Image Management) والسيطرة على "التشخيص" (Burgoon et al., 1996, p 55). Personalization). كُبعِد من أبعاد إدارة المعلومات الخمسة.

إن الدافع الرئيس وراء هذا الخداع المشروع في السياق النبوي لا ينطبق تماماً على الدوافع الأداة البحتة (Instrumental Motivations) التي تسعى لمكسبٍ شخصيٍّ ضيق، بل ينطبق بشكلٍ أكبر على الدوافع العلائقية (Buller & Burgoon, 1996, p 215). Relational Motivations) التي تسعى لحفظ العلاقات الاجتماعية والانسجام التفاعلي، وفي حالات الحرب والضرورة، تندرج ضمن الدوافع الأداة لكن بمعايير مختلفة: الحفاظ على الجماعة وحماية المصالح الجماعية بدلاً من المصالح الفردية.

وهذا التمييز مهمٌ جداً لأنه يكشف أن نظرية (IDT) نفسها تحتاج إلى توسيع لتستوعب السياقات المقاصدية العميقة التي يعالجها الفهم الإسلامي للخداع، إذ إن التراث لا ينظر إلى الخداع بوصفه استراتيجيّة اتصاليّة فحسب بل بوصفه قراراً أخلاقياً معقداً يتضمّن موازنةً بين عددٍ من المصالح والمفاسد.

### 3.3 المعالجة البلاغية لإشكاليات الصدق والإيهام: من هندسة النظم إلى استراتيجيات التضليل

لم يقف البلاغيون العرب عند حدود التعامل السطحي مع الألفاظ، بل أمعنوا في تناول البنية التركيبية والدلالية للكلام، مؤسسين لنظريات تكشف كيف يمكن للغة أن تكون أداة للإفصاح والإخفاء في آنٍ واحد، وكيف يمتلك المتكلم سلطةً مطلقةً في تشكيل وعي المخاطب عبر آليات دقيقة تتجاوز جانب "الكذب الصريح" (Buller & Burgoon, 1996, p. 216)، والحقيقة أن هذه المعالجة تتحوّل من مستوى التأثير الخطابي إلى مستوى "خداع العقل" نفسه، وهو ما يشكل أساس التمييز الحقيقي بين البلاغة والخداع المتبادر.

يؤطر عبد القاهر الجرجاني لنظرية متكاملة في "هندسة الخداع" تبدأ من التحكم في العلاقات النحوية وتنتهي بالسيطرة على الإدراك العقلي للمتلقّي، إذ يقرّر في "دلائل الإعجاز" أن الألفاظ المفردة لا قيمة لها في ذاتها وأن المتكلم لا يقصد إعلام السامع بمعاني الكلم المفردة، بل العبرة بـ "توخي معاني النحو" فيما بين الكلم (الجرجاني، دلائل الإعجاز، 81)، وهذه السلطة التركيبية التي تتطلب "ترتيب المعاني في النفس" أولاً (الجرجاني، دلائل الإعجاز، 360) هي التي تمهّد الطريق لما يسميه في "أسرار البلاغة" بـ "التخييل"، الذي ينقل البلاغة من التزيين اللفظي إلى "التأثير الإدراكي" العميق، عاداً إياه استراتيجيةً موجهةً نحو صناعة واقع بديل، والجرجاني نفسه يصرّح بهذا بنصّ صريح لا يقبل التأويل، حيث يقول في شرح التخييل: "وستمرّ بك ضروبٌ من التخييل هي أظهرٌ أمراً في البُعد عن الحقيقة، وأكثفٌ وجهاً في أنه خداعٌ للعقل، وضربٌ من التزيين" (الجرجاني، أسرار البلاغة، 198)، وهذا الاعتراف المباشر بأن التخييل البلاغي هو "خداعٌ للعقل" وليس تأثيراً جمالياً فحسب، يعكس وعياً نظرياً متقدماً يطابق ما تسميه نظرية (IDT) بـ "السلوك الاستراتيجي المقصود" (Strategic Behavior) (Burgoon & Buller, 2008, p. 230)، بل يتجاوزها بالتركيز على البُعد المعرفي والإدراكي.

وبشأن طبيعة هذا الخداع العقلي، يقدّم الجرجاني وصفاً لآليات التضليل اللساني، إذ يميّز بين من يحاول أن يُثبت أمراً "هو غير ثابت أصلاً، ويدّعي دعوى لا طريق إلى تحصيلها، ويقول قولاً يخدع فيه نفسه ويربها ما لا ترى" وبين من "وجدت قائله وهو يُثبت أمراً عقلياً صحيحاً، ويدّعي دعوى لها سنخٌ في العقل" (الجرجاني، أسرار البلاغة، 198)، وبغض النظر عن التسميات البلاغية لهذين النوعين فهذا التفريق يعني أن التخييل البلاغي الحقيقي ليس كذباً صراحياً بل هو عملية إقناعية معقدة تعتمد على استخدام لغة تبدو معقولة ظاهراً لكنها تحقق فجوةً بين ظاهر الكلام ومقصد المتكلم، وهو يطابق تماماً ما تسميه نظرية (IDT) بـ "الرسائل المركزية الخادعة" (Central Deceptive Messages) (Burgoon & Buller, 2008, p. 229).

والربط المحكم بين "النظم" و"الخداع" يتجلّى بوضوح في أسلوب "حسن التعليل" الذي يمثّل التطبيق العملي لمفهوم "إدارة المعلومات" في النظرية الحديثة، وتحديدًا التلاعب ببُعد "الصدق" (Veracity) (Burgoon et al., 1996, p. 53) عبر إعادة تأطير الأسباب، فيعرّفه الجرجاني بدقةً بأنه: "أن يكون للمعنى من المعاني، والفعل من الأفعال، علّة مشهورة من طريق العادات والطباع فيجيء الشاعر فيمنع أن تكون لتلك المعروفة، ويضع له علّة أخرى" (الجرجاني، أسرار البلاغة، 212)، وبذلك يثبت الجرجاني أن الخداع البلاغي لا يقوم على إنكار الوقائع المشاهدة بل على "تزييف الرابط السببي" (Causal Link Fabrication)؛ فالمتكلم يقبل بحدوث الفعل تماماً، لكنّه يخترع له دافعاً جديداً يخدم غرضه الحجاجي، وهو ما ينسجم تماماً مع مقولات نظرية (IDT) التي تؤكد أن الخداع عملية "تخطيط ذهني مسبق" توظف سلطة اللغة لبناء نماذج سببية تبدو متماسكة ظاهراً لتوجيه استنتاجات المتلقي.

وهذا الفهم لآليات "خداع العقل" يمتدّ إلى معالجة البلاغيين لاستراتيجيات أخرى مثل "الإيهام" الذي يعتمد على إطلاق احتمالاتٍ متعدّدة تجعل الوهم يذهب كل مذهب، وذلك بتعديل بُعد "الوضوح" (Clarity) (Burgoon et al., 1996, p. 54) من أبعاد إدارة المعلومات، فيرى ابن الأثير أن الإيهام يوقع الكلام على احتمالاتٍ كثيرة تجعل المتلقي يتوقّع معاني متعدّدة، مستشهداً بقوله تعالى {فَعَشِيَهُمْ مِّنَ اللَّيْلِ مَا عَشَيْتُهُمْ}، حيث أبهم الأمر الذي غشبهم ليكون أبلغ في التهويل (ابن الأثير، المثل السائر، 115/2). وتظهر القيمة الحجاجية للإيهام في قوله تعالى {وَأِنَّا أَوْ إِنَّاكُمْ لَعَلَىٰ هُدًى أَوْ فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ} [سبأ: 24]، حيث يخرج الكلام مخرج الشك والترديد، في حين يعلم المتكلم يقيناً أنه على الهدى وأن خصمه على الضلال، لكن "الداعية إلى الإيهام" هنا هي استدراج الخصم للنظر والتفكير بدلاً من مواجهته بالكذب المكشوف (ابن الشجري، الأمالي، 72/3). ويؤكد صاحب "الطراز" أن المعنى المقصود إذا ورد مبهمًا أكسبه فخامةً، كقوله صلى الله عليه وسلم "أحبب حببيك

هونا ما عسى أن يكون بغيبك يوما ما"، حيث ورد لفظ "هونا ما" و"يومًا ما" نكراتٍ مبهمَةً ليدلّ على شدة المبالغة في التحوُّط، محققًا بذلك غرضًا تداوليًّا هو "الاحتراز" من تلقّبات العلاقات المستقبلية (العلوي، الطراز، 2/ 45-46).

وتمثّل "التورية" قمة التلاعب المعرفي، فهي تقوم على "إرادة الشيء وإظهار غيره إيهامًا" (ابن حبنكة، البلاغة العربية، 373/2)، وهي أن يطلق المتكلم لفظًا له معنيان: قريب يتبادر إلى الذهن، وبعيد هو المراد، فيعتمد المتكلم المعنى البعيد ويهمل القريب، في حين يقع المخاطب في فخ المعنى القريب (السبكي، عروس الأفراح، 2/ 243)، وهذا الفن ينطبق تمامًا على استراتيجية "المراوغة" (Equivocation) من استراتيجيات إدارة المعلومات الثلاث (Buller & Burgoon, 1996, p. 216)، لكنّه يعتمد بشكلٍ أساس على تعديل البعد الثالث من أبعاد إدارة المعلومات: "المباشرة والارتباط" (Directness) (Burgoon et al., 1996, p. 53 & Relevance)، ومن شواهد البارعة قول علي بن أبي طالب (ع) في الأشعث بن قيس: "هذا كان أبوه ينسج الشمال باليمين"، فالمعنى القريب هو نسج القماش، والمعنى البعيد المراد هو جمع "الشمال" باليمين (القسم)، وقد "رشح" المتكلم التورية بذكر "اليمين" ليوهم السامع بالمعنى الحرفي للنسج (الحوي، تحرير التحرير، 268-271)، وهذا الترشيح في مصطلحه الأساس هو تطبيق واضح لاستخدام "الرسائل المساعدة" (Supporting Messages) (Burgoon & Buller, 2008, p. 229) التي تعزّز فهمًا محددًا للرسالة المركزية.

وتعدّ التورية أيضًا وسيلةً للمغالطة المعنوية التي تعتمد على "الاشتراك اللفظي"، مما يتيح للمتكلم مخرجًا آمنًا إذا حوسب على كلامه، مستغلًا قصور المتلقي عن إدراك مراده الخفي (العلوي، الطراز، 3/ 36)، وهذا يظهر ما تسميه نظرية (IDT) بـ "إدارة الصورة الذاتية" (Burgoon & Buller, 2008, p. 230. Image Management).

ومن الاستعمالات البلاغية التي تشكّل بعدًا استراتيجيًا في إدارة المعلومات الخادعة توظيف الكناية والتعريض، وتكمن فاعليتهما الحجاجية في أنّهما "لا يعملان في العقول عمل الإفصاح والتكشيف" (الجرجاني، دلالات الإعجاز، 556)، بل يتسللان إلى الوعي عبر مسالك الاستدلال الخفي، فالكناية التي هي إثبات معنى من طريق المعقول تتوافق وظيفيًا مع ما تصفه نظرية (IDT) باستراتيجية (الغموض والالتباس) (Vagueness & Ambiguity) ضمن بُعد إدارة المعلومات (Buller & Burgoon, 1996, p. 205. Information Management)، حيث يلجأ المخادع إلى تقديم معلوماتٍ حمالةٍ أوجهٍ تجنبًا للكذب الصريح، في حين يمثّل التعريض مستوىً أعقد من المناورة، إذ يفهم المعنى من "جانِب الكلام" لا من لفظه، كقول المحتاج: "أنا عريان والبرد قد أذاني" للطلب دون تصريح (ابن الأثير، المثل السائر، 2/ 186)، وهذا الأسلوب يحقق بامتياز وظيفة التصلّل من المسؤولية (Dissociation) عبر التلاعب ببُعد التشخيص (Personalization)، مما يمنح المتكلم فرصة للتراجع يمكنه من إنكار القصد إذا وجد ما يفرض ذلك، وهو بذلك سلوكٌ استراتيجيٌّ فائقٌ القصدية يهدف إلى الهيمنة على التفاعل، وليس تسريبيًا غير مقصود.

وفي النهاية، يتضح أن البلاغة العربية في معالجاتها للخداع والإيهام والتضليل كانت تتمتع بفهم متقدّم جدًا لأليات إدارة المعلومات والتحكّم بالمتلقي وخداع العقل، وهو فهم لا يقصر عن نظرية (IDT) الحديثة في درجة التعقيد والدقة، بل قد يفوقها في "الحساسية للسياق" و"الاعتبارات الأخلاقية" و"المقاصد الأعمق" للخطاب، وبخاصة في التركيز على "خداع العقل" كهدفٍ استراتيجيٍّ واضح بدلاً من مجرد التأثيرات السطحية.

### 4.3 التاصيلّ الأصولي: جدليّة الظاهر والباطن وإدارة المعنى في سياق المدافعة

يكشف التراث الأصولي عن صراع عميق بين سلطة اللفظ وسلطة القصد، وهو الصراع الذي تنمو في هوامشه ظواهرُ الخداع والتضليل والمراوغة (Buller & Burgoon, 1996, p. 216)، إذ لا ينظرُ الأصوليون إلى الخداع بوصفه مخالفة خبرية للواقع فحسب، بل يعالجونه ضمن منظومة معقّدة من دلالات الألفاظ والمقاصد السياقية.

يؤسّس الأصوليون في هذا المضمار لمفهوم المعنى المستتر الذي يتجاوز حدود المنطوق اللفظي، إذ يقرّر الباقلائي أنّ فحوى الخطاب ومفهومه قد يكون أبلغ في الدلالة من النصّ الصريح لانتفاء الاحتمال عنه (الباقلائي، التقريب والإرشاد، 3/ 251)، ويندرج هذا الطرح ضمن باب المعنى المخالف للظاهر، ومن شواهد قول القائل: (لا تخنه بذرة) الذي يتضمّن نهيًا جازمًا عن الخيانة في القليل والكثير من باب الأولى، وقد فصلّ الباقلائي ذلك بقوله: "لو قال: كل من مال زيّد وخذ منه ما شئت ولا تخنه بذرة لوجب أن يكون ذلك بمثابة قوله إلا الخيانة له، فلا تخنه بشيء منها قل أو كثر" (الباقلائي، التقريب والإرشاد، 3/ 251)، وتكمن القيمة التداولية لهذا التعقيد الأصولي في منحه المتكلم قدرةً فائقةً على تشفير رسائلٍ ضمنية (تهديدًا كانت أو تلميحًا) عبر ألفاظٍ تبدو في ظاهرها بريئة أو محايدة، معوّلاً في ذلك على كفاءة المتلقي في التقاط (لحن القول)، وهو ما يتماهى وظيفيًا مع ما تطرّقه نظرية (IDT) بشأن هندسة الرسالة المعقّدة عبر ثنائية (الرسائل المركزية الخادعة والرسائل المساعدة) (Burgoon & Buller, 2008, p. 229. Core Deceptive Messages & Auxiliary Messages)، حيث تعمل

الألفاظ الظاهرة (المنطوق) بمثابة رسائل مساعدة أو غطاء يوجه المتلقي نحو فهم آمن، في حين يمرر المتكلم القصد الحقيقي (المركزي) عبر قناة المفهوم الضمني.

في جانب آخر يمثل محنت الحيل أقرب مساحات التقاطع بين الفقه والخداع، إذ يتجاذب النظر الأصولي في هذه المسألة تياران متباينان في تكييفهما للقصد والسلوك (Burgoon & Buller, 2008, p. 230)، حيث يتصدّر التيار الأول المدرسة الحنبليّة وابن القيم عبر منهج مقاصدي صارم يُعلي من شأن (النيات والمعاني) على حساب (الألفاظ والمباني)، مُبتلاً بذلك كلّ حيلة يتنافر ظاهرها المشروع مع باطنها المخالف للمقصد الشرعي، ويستند هذا الموقف إلى شواهد نصية وتاريخية أبرزها واقعة (أصحاب السبت) الذين مارسوا تلاعباً إجرائياً بنصب الشباك يوم الجمعة واستخراجه يوم الأحد، وهي الممارسة التي وصّمها ابن القيم (ت 751 هـ) بأنها مخادعة لله ومواربة في الدين، مؤسساً لقاعدة مفادها أنّ الشارع لا يُشرّع عقوداً يقصد بها المكلفون أصداداً مقاصدها (ابن القيم، إعلام الموقعين، 3/ 125)، وهو ما عرّفه الإمام أحمد (ت 241 هـ) بنقضه لشرعية الحيل التي تستهدف إبطال السنن نافية عنها القبول الشرعي (الجامع لعلوم الإمام أحمد، 5/ 162)، ويمكن تكييف هذا الرض المقاصدي للحيل ضمن إطار نظرية الخداع البين-شخصي (IDT) بوصفه تكيكاً لبنية السلوك الاستراتيجي المقصود (Strategic Intentional Behavior) الذي يعتمد على هندسة إدارة المعلومات بطريقة تفصل بين الفعل الظاهر والغاية الكامنة، مستغلاً الفجوة بين الحرفية والقصدية لتجاوز الالتزام الأخلاقية والقانونية.

وفي مقابل الاتجاه المقاصدي يبرز الاتجاه الثاني بوصفه مساراً (شكلياً لغوياً) يميل إليه بعض فقهاء الشافعية والحنفية، حيث يُنظر إلى (المخارج الفقهية) بوصفها حلولاً تداولية ذكية لتفكيك الالتزام اللغوي الصارم دون الوقوع في الحنث أو الكذب الصريح، وقد جسّد الخطيب البغدادي هذه المنهجية بنقله فتوى الإمام الشافعي (ت 204 هـ) في رجل حلف بالطلاق أنّه لن يأكل ثمرة معينة ولن يرميها، فأرشدّه إلى الحلّ التركيبي: "تأكل نصفها وترمي بنصفها" (الخطيب البغدادي، الفقيه والمتفقه، 2/ 414)، معللاً ذلك بأنّ الشارع يُجري العقود على ظواهر ألفاظها المنضبطة ولا ينقّب عن النوايا الباطنة غير المصرح بها (الخطيب البغدادي، الفقيه والمتفقه، 2/ 414-416)، وهذا المنظور يتقاطع بعمق مع ما تطرّقه نظرية (IDT) بشأن استراتيجية (الغموض والالتباس) (Equivocation) (Burgoon & Buller, 2008, p. 230)، إذ تُعدّ اللغة نظاماً صورياً قابلاً للمناورة للخروج من المأزق الاجتماعية بأقلّ الخسائر الممكنة بشرط الحفاظ على (الصدق اللغوي) الظاهري.

بيد أنّ هذا الاتجاه لم يسلم من النقد الأصولي؛ إذ تصدّى ابن القيم لتفنيده هذه المنهجية مفرقاً تفرقة جوهريّة بين عدم اعتبار القصد الخفي في العقود الصحيحة وبين تسوية عقود بنيت أساساً على المكر والخداع وعلم أنّ باطنها ينقض ظاهرها (ابن القيم، إعلام الموقعين، 3/ 219)، نافية بشدة نسبة هذا التسوية للشافعي ومؤكداً: "فوالله ما سوغ الشافعي ولا إمام من الأئمة هذا العقد قط" (ابن القيم، إعلام الموقعين، 3/ 219)، ونجد النووي (ت 676 هـ) يقدم مقارنة توفيقية تميّز بدقة بين (الحيلة المحرمة) التي تُسقط الواجبات وتهدم الحقوق، وبين (المخرج الشرعي) الذي يُعدّ حلاً إجرائياً لتخليص المرء من ورطة اليمين، مقررّاً أنّ "من صحّ قصده فاحتسب في طلب حيلة لا شبهة فيها لتخليص من ورطة يمين ونحوها فذلك حسن جميل" (النووي، آداب الفتوى، 38)، وهذا التمييز المعياري عند النووي يمثل الجذر الأخلاقي النظري بين (الخداع المؤذي) الذي يخدم الذات على حساب الآخرين، وبين (الخداع الإيثاري أو الوظيفي) الذي يهدف إلى (إصلاح ذات البين) أو حلّ النزاعات دون إلحاق ضرر، مما يضيف مشروعية أخلاقية على التلاعب اللغوي إذا حسنت النوايا.

يفكك ابن القيم في مدوّنته الأصولية البنية المفهومية للحيلة مخرجاً إياها من دائرة التوصيف السلبي المطلق إلى فضاء التصنيف التداولي القائم على المقاصد، إذ يُعيد هندسة الحيلة بوصفها جنساً سلوكياً محايداً يكتسب قيمته المعيارية من السياق والغايات لا من ذات الفعل اللغوي أو الإجرائي، فيورّعها على الأحكام التكليفية الخمسة رابطاً مشروعيتها بمدى تحقيقها للمصالح الشرعية كأداء الواجبات واستنقاذ الحقوق ونصرة المظلوم، وفي المقابل يجرّم الاستراتيجيات التي توظف الآليات نفسها لغايات فاسدة كإسقاط الواجبات واستحلال المحرمات (ابن القيم، إعلام الموقعين، 3/ 189)، وهذا التصنيف الدقيق يتجاوز النظرة السطحية للحيل، ليؤسس نوعي عميق بأنّ الذم لا ينصب على "الكفاءة الاستراتيجية" في إدارة الموقف بل على "التلاعب المقاصدي" بالنصوص والوقائع.

يتقاطع هذا الطرح الأصولي جوهرياً مع المرتكزات النظرية لنظرية الخداع البين-شخصي (IDT) التي تُعرّف الخداع بوصفه سلوكاً استراتيجياً مقصوداً (Intentional Strategic Behavior) يقوم فيه المرسل بعمليات إدارة المعلومات (Information Management) للتحكم في الرسالة وتوجيه تفسير المتلقي، فالحيلة المحمودّة عند ابن القيم تماثل في المنظور الحديث توظيف الكفاءة التواصلية لإدارة المعلومات والسياق بوعي لتحقيق أهداف نبيلة (Instrumental Goals) دون الإخلال بالصدق الأخلاقي، في حين تماثل الحيلة المذمومة الجانب المظلم من هذه الاستراتيجيات الذي يستهدف التصليل وتزييف الواقع (Burgoon & Buller, 2008, p. 230)، وبهذا التقسيم يؤسس ابن القيم إطاراً مقاصدياً حاكماً

(Teleological Framework) يُخضع فيه الآليات الإجرائية التي تصفها النظرية الحديثة لمعيارية أخلاقية صارمة، والفرق الجوهرى الذي يرسمه ابن القيم هو أن المعيار الأصولي لا ينظر فقط إلى كيفية إدارة الخطاب بل إلى غايته ومقاصده وتأثيراته على الحقوق والمصالح، في حين تُركّز (IDT) على البنى السلوكية والآليات الاتصالية ذاتها دون إطار أخلاقي حاكم.

تُظهر هذه المقاربة التمايز المنهجي بين التوصيف العلمي والتقييم الأخلاقي، ففي حين تتشغل نظرية (IDT) بتحليل البنى السلوكية والعمليات المعرفية المصاحبة للخداع بوصفها ظواهر اتصالية قابلة للرصد والقياس بغض النظر عن قيمتها الأخلاقية، يتجاوز النموذج الأصولي هذا "الوصف الوظيفي" إلى "تقييم غائي" (Teleological Evaluation) "يربط شرعية الاستراتيجية التواصلية بمآلاتها وتأثيرها على منظومة الحقوق والواجبات، فليس كل تلاعب بالمعلومات خداعاً مذموماً، ولا كل صراحة لغوية صدقاً محموداً، بل العبرة بما تُحقّقه هذه الممارسات من مقاصد في الواقع الخارجي، وهو ما يضيف بُعداً قيمياً تفتقر إليه النظريات التداولية الوضعية التي تكفي برصد آليات التحكم في الرسالة والانطباعات دون الحكم على مشروعيتها (Burgoon & Buller, 2008, p.230).

وفي معطف تحليلي آخر ينقل ابن عقيل (ت 513 هـ) البحث من فضاء الفقه إلى ميدان (آداب الجدل)، مشخصاً بدقة حيل الخصم التي تستهدف إزاحة السائل عن سؤاله أو تمييع موقفه المجدب عبر الإيهام والغموض (ابن عقيل، الواضح في أصول الفقه، 1/ 514)، وراصدًا لتكتيكات حجاجية مخادعة مثل إلزام المناظر بما لا يلزمه منطقيًا أو نقل الكلام قسرًا إلى موضوعات جانبية لتشتيت الانتباه، ومقرّرًا قاعدة معيارية مفادها أن الجدل لا يصح إلا إذا كان الجواب محققًا ومطابقًا لمقتضى السؤال، وتكشف هذه التحذيرات عن وعي مبكر بوجود (صناعة تضليلية) منظمة داخل المناظرات تعتمد على استثمار الثغرات المنطقية واللغوية لإفحام الخصم دون إثبات الحق، وهو ما يُصطلح عليه حديثًا بـ(المغالطات المنطقية) (Logical Fallacies)، ويتقاطع هذا الطرح إجرائيًا مع ما توّطره نظرية (IDT) ضمن آليات (إدارة السياق) و(الرسائل المساعدة) (Burgoon & Buller, 2008, p. Context Management & Auxiliary Messages). 229)، إذ يعمد المخادع إلى إعادة هندسة سياق النقاش وتوجيهه بحيث تبدو استجابته سليمة ومتناسكة من الناحية الشكلية في حين أنّها تمارس انحرافًا وظيفيًا عن السؤال الأصلي بغية التهرب من الالتزام بالحقبة.

وفي هذا السياق المعرفي يُنير الأصوليون إشكالية إستراتيجية تتطابق جوهرياً مع مرتكزات نظرية (IDT) بشأن معالجة المعلومات، وتحديدًا فيما يتعلّق بـ "تطرق الاحتمال إلى الأدلة"، إذ يرى بعضهم أن الظنّ الراجح كافٍ للعمل وإن لم يُفد اليقين القاطع (أبو الحسين البصري، المعتمد في أصول الفقه، 2/ 156)، وهو ما يمثل تأصيلاً مبكرًا للمفهوم (انحياز الحقيقة) (Truth Bias) في النظرية الحديثة (McCormack & Parks, 1986, p. 82)، حيث يميل المتلقي فطريًا لتصديق الرسائل الاحتمالية لتيسير التواصل، في حين نجد بعدًا آخر عند الرد على مسألة التشكيك في التواتر باحتمال التواطؤ، فيُميّز بين "اليقين العقلي" وبين "طمأنينة النفس" التي تنتفي معها العادة بالتواطؤ (الدبوسي، تفويّم الأدلة، 207)، وهذه "الطمأنينة" هي المعادل التراثي الدقيق لمفهوم (انخفاض الشك) (Low Suspicion) (الذي يعد شرطًا لنجاح الخداع في (IDT)، إذ كلما زادت الطمأنينة (أو انحياز الحقيقة) انخفضت القدرة على كشف الخداع، وحين نذهب مع ابن عقيل نجده يميّز بين (الكذب) و(المحال)، فالكذب عنده إخبارٌ بخلاف الواقع مع "جواز أن يكون على ما هو به"، أما المحال فهو نقيض العقل (ابن عقيل، الواضح في أصول الفقه، 1/ 131)، وهذا التمييز يلامس جوهر مفهوم المعقولية أو المقبولية (Plausibility) في النظرية (Burgoon et al., 1996, p. 66)، فالرسالة الخادعة الناجحة هي التي تبقى في دائرة (الممكن العقلي) وتتجنب (المحال)، لأنّ المحال يكسر توقعات السياق (Expectancy Violations) ويؤدي فورًا إلى انكشاف الخداع، فالمخادع البارغ -وفقًا للمنظورين الأصولي والحديث- هو من يتلاعب بالممكنات لا من يصادم المستحيلات.

ويعالج الأصوليون كذلك معضلة حساسة تتعلق بجواز الكذب أو الإيهام لدفع ضرر، وينطبق هذا على نظرية تراحم المصالح والمفاسد، حيث يناقش الأمدئي (ت 631 هـ) قضية فيج الكذب: هل هو قبيح لذاته أم لما يترتب عليه من ضرر؟ وينتهي إلى أن الكذب قد يصبح واجبًا إذا تعيّن طريقًا لتخليص نفس أو بريء من القتل، لأن مصلحة حفظ النفس مقدّمة على مفسدة الكذب (الأمدئي، الإحكام في أصول الأحكام، 3/ 66)، ويصبح الصدق في هذه الحالة قبيحًا لأنه يؤدي إلى القتل، وهذا يتصل بما تسميه نظرية (IDT) بالدوافع العلائقية والدوافع الأدائية الجماعية ((Relational & Collective Instrumental Motivations) (Buller & Burgoon, 1996, p. 215) حيث يصبح الخداع مشروعًا عندما يهدف إلى حفظ الحياة أو الحقوق الأساسية.

تكشف هذه المعالجة الأصولية عن فجوة نظرية حرجية بين ما تستطيع (IDT) تفسيره وما تعجز عنه، فتستطيع (IDT) تقديم إطار منهجيًا دقيقًا لتحليل البنية الحجاجية والاستراتيجيات اللغوية للخداع والإيهام والمراوغة، مما يساعد على توثيق وتصنيف الظواهر اللسانية بشكل منظم، لكن (IDT) أداة وصفية محايدة لا تملك إطارًا أخلاقيًا لتقييم الخداع، فلا يمكنها

أن تجيب عن الأسئلة الأساسية: متى يكون الخداع مشروعاً؟ ومتى يكون محرماً؟ وكيف نفرّق بين الحيلة البريئة والخيانة الفاسدة؟ وهذه الأسئلة تتطلب إطاراً قيمياً ومقاصدياً، وهو بالضبط ما يقدمه الفهم الأصولي الإسلامي.

إن الحوار الحقيقي بين النموذج النظري الحديث والتراث الأصولي ليس عملية استبدال للتراث بالنظرية، بل هو تكامل معرفي حيث تقدّم (IDT) الأدوات التحليلية الدقيقة، ويقدم التراث الأصولي الإطار الأخلاقي والمقاصدي الذي ينظم استخدام هذه الأدوات (Burgoon & Buller, 2008, p. 228-230).

#### 4. نتائج البحث

**أولاً: التقاطع الإبستمولوجي والوعي الميتالوجي في التراث العربي:** كشفت الدراسة عن تطابق وظيفي دقيق بين البنية المفاهيمية لنظرية الخداع بين-شخصي (IDT) وبين المدونة التراثية العربية، إذ أثبتت التحليلات أنّ التعريف الإجرائي للخداع بوصفه رسالة تهدف لتعزيز معتقد كاذب عبر سيطرة واعية على المعلومات يغطي بدقة الظواهر التي عالجها البلاغيون والأصوليون، وقد تجلّى ذلك في امتلاك العقل التراثي وعياً "ميتالوجياً" متقدماً فكك آليات التضليل بما يوازي أبعاد إدارة المعلومات الخمسة في النظرية الحديثة، فقابل بُعد "الصدق" (Veracity) بمفاهيم التعليق الشرطي والتورية، وتعامل مع "الاكتمال" (Completeness) عبر تقنين الحذف الاستراتيجي، وناظر بُعد "المباشرة والارتباط" بالتعريض والانحراف التحويلي، وعالج "الوضوح" عبر الإبهام والغموض المرجعي، وصولاً إلى معالجة "التشخيص" (Personalization) عبر الكناية وإدارة الصورة الذاتية، مما يثبت أنّ التراث العربي لم يكن يقتصر إلى المنهجية بل كان يمتلك نسفاً معرفياً يضاها في تعقيده النماذج الغربية المعاصرة.

**ثانياً: الكفاءة التداولية واستراتيجيات "خداع العقل" في الخطاب القرآني والبلاغي:** أوضحت النتائج أنّ الخطاب القرآني والنظرية البلاغية عند الجرجاني يمثلان حقلاً تطبيقياً مثالياً لاختبار فرضيات إدارة المعلومات، حيث أظهر التحليل البراغمتي للمحاورات القرآنية كفاءة عالية في توظيف المراوغة والتعريض لإعادة تشكيل السياق التأويلي دون الإخلال بالصدق الموضوعي، وهو ما يتوافق مع مفهوم "الرسائل المساعدة" في النظرية، ويتعضد هذا بجهود عبد القاهر الجرجاني الذي أسس لنظرية عرفانية في "خداع العقل" تعتمد على توخي معاني النحو لإحداث أثر إدراكي موجب، واضعاً قيوداً لنجاح الخداع تتقاطع مع مبدأ "المقبولية" (Plausibility) عبر آليات كحسن التعليق الذي يتلاعب بالروابط السببية دون إنكار الواقع، مما ينقل البلاغة من التزيين اللفظي إلى هندسة التلقي والإدراك.

**ثالثاً: التأسيس لـ "تداولية معيارية" (Normative Pragmatics):** خلصت الدراسة إلى أنّ المدونة الإسلامية تتجاوز الحيادية الوصفية لنظرية (IDT) لتؤسس إطاراً "معيارياً مقاصدياً" يحكم العملية التواصلية، إذ لم يقف النظر الأصولي عند حدود رصد الآليات بل نفذ إلى "القصدية المضمرة"، مميّزاً بدقة بين الحيلة المحرّمة والمخرج الشرعي بناءً على توجيه النية ومآلات الفعل، وفي السياق ذاته قدّم المنظور الحديث تصنيفاً تداولياً وظيفياً يربط مشروع التلاعب المعلوماتي بالدوافع العلائقية والأدانية كحفظ النفس والإصلاح، جاعلاً من المصلحة الراجحة معياراً أخلاقياً-إنفعالياً يملأ الفراغ القيمي في النظرية الغربية التي تكتفي بتحليل التكلفة والعائد بمعزل عن الأخلاق.

**رابعاً: التكامل الوظيفي وبناء النموذج التفسيري المركب:** انتهت الدراسة إلى صياغة مقارنة تركيبية تكشف عن طبيعة العلاقة التكاملية بين الصرامة الإجرائية لنظرية (IDT) والعمق القيمي للتراث، حيث توفر النظرية الجهاز الواسع (Metalanguage) لتصنيف الظواهر، في حين أنّ التراث يرفد هذا الهيكل بالبعد المعياري الضابط، وتكمن القيمة الحقيقية لهذا الدمج في تجاوز ثنائية الصدق والكذب التقليدية إلى فحص "التفاعلية التواصلية" وآليات إدارة المعلومات، وكيفية استثمار المخزون الاستدلالي للمتلقى، مما يحوّل البحث من محاكاة النصوص تاريخياً إلى حوار منتج وراهن يثري الدرس اللساني الحديث بعيد "تداولي غائي" كان يفتقده.

#### قائمة المصادر والمراجع

##### أولاً: المصادر والمراجع العربية

1. القرآن الكريم.
2. الأمدي، علي بن محمد (سيف الدين). (1387هـ). الإحكام في أصول الأحكام. (تعليق: عبد الرزاق عفيفي، تصحيح: عبد الله بن غديان وعلي الصالحي). الرياض: مؤسسة النور. (ط2، دمشق: المكتب الإسلامي، 1402هـ).

3. ابن أبي الإصبع، عبد العظيم بن الواحد. (د.ت). تحرير التحبير في صناعة الشعر والنثر وبيان إعجاز القرآن. (تحقيق: د. حنفي محمد شرف). القاهرة: المجلس الأعلى للشئون الإسلامية.
4. ابن الأثير، نصر الله بن محمد (ضياء الدين). (1420هـ). المثل السائر في أدب الكاتب والشاعر. (تحقيق: محمد محي الدين عبد الحميد). بيروت: المكتبة العصرية.
5. الباقلائي، محمد بن الطيب. (1998م). التقريب والإرشاد (الصغير). (تحقيق: د. عبد الحميد بن علي أبو زنيد). (ط2). بيروت: مؤسسة الرسالة.
6. البصري، محمد بن علي (أبو الحسين). (1983م). المعتمد في أصول الفقه. (تقديم وضبط: خليل الميس). بيروت: دار الكتب العلمية.
7. الترمذي، محمد بن عيسى. (1996م). الجامع الكبير (سنن الترمذي). (تحقيق: بشار عواد معروف). (ط1). بيروت: دار الغرب الإسلامي.
8. الجرجاني، عبد القاهر بن عبد الرحمن. (2001م). أسرار البلاغة في علم البيان. (تحقيق: عبد الحميد هندواي). (ط1). بيروت: دار الكتب العلمية.
9. الجرجاني، عبد القاهر بن عبد الرحمن. (1992م). دلائل الإعجاز في علم المعاني. (تحقيق: محمود محمد شاكر). (ط3). القاهرة: مطبعة المدني.
10. ابن حبان، محمد بن حبان (البستي). (1987م). السيرة النبوية وأخبار الخلفاء (من كتاب الثقافات). (تصحيح: السيد عزيز بك وآخرون). (ط1). بيروت: مؤسسة الكتب الثقافية.
11. الخطيب البغدادي، أحمد بن علي. (1421هـ). الفقيه والمتفقه. (تحقيق: عادل بن يوسف الغرازي). (ط2). السعودية: دار ابن الجوزي.
12. الدبوسي، عبيد الله بن عمر. (2001م). تقويم الأدلة في أصول الفقه. (تحقيق: خليل الميس). (ط1). بيروت: دار الكتب العلمية.
13. الرباط، خالد، وعيد، سيد. (2009م). الجامع لعلوم الإمام أحمد - أصول الفقه. (ط1). الفيوم: دار الفلاح للبحث العلمي.
14. الزمخشري، محمود بن عمر. (1987م). الكشاف عن حقائق غوامض التنزيل وعيون الأقاويل في وجوه التأويل. (ضبط وتصحيح: مصطفى حسين أحمد). (ط3). بيروت: دار الكتاب العربي.
15. السبكي، أحمد بن علي (بهاء الدين). (2003م). عروس الأفراح في شرح تلخيص المفتاح. (تحقيق: د. عبد الحميد هندواي). (ط1). بيروت: المكتبة العصرية.
16. ابن الشجري، هبة الله بن علي. (1991م). أمالي ابن الشجري. (تحقيق: د. محمود محمد الطناحي). (ط1). القاهرة: مكتبة الخانجي.
17. ابن عقيل، علي بن عقيل البغدادي. (1999م). الواضح في أصول الفقه. (تحقيق: د. عبد الله بن عبد المحسن التركي). (ط1). بيروت: مؤسسة الرسالة.
18. العلوي، يحيى بن حمزة (المؤيد بالله). (1423هـ). الطراز لأسرار البلاغة وعلوم حقائق الإعجاز. (ط1). بيروت: المكتبة العصرية.
19. ابن قيم الجوزية، محمد بن أبي بكر. (1991م). إعلام الموقعين عن رب العالمين. (تحقيق: محمد عبد السلام إبراهيم). (ط1). بيروت: دار الكتب العلمية.
20. الميداني، عبد الرحمن حسن حبنكة. (1996م). البلاغة العربية. (ط1). دمشق: دار القلم.
21. النووي، يحيى بن شرف. (1988م). آداب الفتوى والمفتي والمستفتي. (تحقيق: بسام عبد الوهاب الجابي). (ط1). دمشق: دار الفكر.

ثانياً: المراجع الأجنبية

1. Buller, D. B., & Burgoon, J. K. (1996). Interpersonal deception theory. *Communication Theory*, 6(3), 203–242.
2. Buller, D. B., Burgoon, J. K., White, C. H., & Ebesu, A. S. (1994). Interpersonal deception: VII. Behavioral profiles of falsification, equivocation, and concealment. *Journal of Language and Social Psychology*, 13(4), 366–395.
3. Burgoon, J. K., & Buller, D. B. (2008). Interpersonal deception theory. In L. A. Baxter & D. O. Braithwaite (Eds.), *Engaging theories in interpersonal communication: Multiple perspectives* (pp. 227–239). Sage.
4. Burgoon, J. K., Buller, D. B., Guerrero, L. K., Afifi, W. A., & Feldman, C. M. (1996). Interpersonal deception: XII. Information management dimensions underlying deceptive and truthful messages. *Communication Monographs*, 63(1), 50–69.