

Persuasion for Criticism in the Architecture

Asst. Prof. Dr. Basim Hasan Hashim Al-Majedi¹
Basim_hhm@yahoo.com

Eng. Ahmed Abed Jalowb Al-Hassani¹
a_arch_87@yahoo.com

University of Technology / Department of Architecture / Iraq – Baghdad¹⁻¹

(Received on 16/10/2016 & Accepted on 18/1/2017)

Abstract:-

The Critique is a tool for the development of architectural production , And when that criticism in architecture depends on the parties : (Critic , Receiver , and Output) , And there is a dialogue going on between the critic and the receiver , The process depends on the acceptance or refusal, Therefore it is necessary to put a tool for Persuasion the receiver , This tool practiced by the critic to be able to Persuasion the recipient to accept the views put forward , So the process of persuasion in the critique consisting of several stimuli to criticism in general , Some of them give positive results and the other negative.

The objective of the research to identify the methods of persuasion in Critique academic and sort of know any more possible ways to create a constructive criticism of the party during the second response (Receiver) to the critic, To be the research problem (**There is a knowledge gap on how to convince the architectural critic of the designer in Actual Architectural Academy**), The main draw of the vocabulary part of the theoretical research of the concepts related to research and previous studies, And then conducted the practical application of academic projects on one final study phase, And then go out the results and then conclusions, which belongs to The researcher found that the criticism persuade process is done through Analysis ,Technology means ,negotiation and attractions of the designer with many ways and skills to be enjoyed by architectural critic.

Keywords: persuasion, criticism, critic, receiver, production, negotiation, attraction.

الإقناع النقدي في العمارة

الباحث. احمد عبد جلوب الحسني¹
a_arch_87@yahoo.com

أ.م.د. باسم حسن هاشم الماجدي¹
Basim_hhm@yahoo.com

الجامعة التكنولوجية - قسم هندسة العمارة/ العراق - بغداد¹⁻¹
 (تاريخ الاستلام: 16/10/2016 & تاريخ القبول: 18/1/2016)

الملخص:

يعتبر النقد أداة لتطوير النتاج المعماري، ولكون النقد في العمارة يعتمد على عدة أطراف وهي (الناقد والمصمم والنتاج) وان هناك سلسلة حوار تجري بين الناقد والمنقود (المصمم) فأن العملية تعتمد على القبول او الرفض، لذا كان من الضروري وضع آلية لاقتناع المنقود (المصمم). هذه الآلية تمارس من قبل الناقد لتمكنه من اقناع الصمم بقبول وجهات النظر المطروحة، وعليه فأن عملية الاقناع في النقد مكونة من عدة مؤثرات للنقد بشكل عام بعضها يعطي نتائج إيجابية والأخر سلبية.

فكان هدف البحث التعرف على طرائق الاقناع النقدي الاكاديمي وفرزها للتعرف على اكثر الطرق الممكنة لتكوين نقد بناء من خلال استجابة الطرف الثاني (المصمم) الى الناقد، لتكون بذلك المشكلة البحثية (وجود فجوة معرفية عن كيفية اقناع الناقد المعماري للمنقود (المصمم) في النتاجات المعمارية الاكاديمية)، وقد تم استخلاص المفردات الرئيسية للبحث منه المفاهيم المتعلقة بالبحث والدراسات السابقة ومن ثم اجري التطبيق العملي على احد المشاريع الاكاديمية لمرحلة دراسية نهائية، ومن ثم الخروج بالنتائج ومن ثم الاستنتاجات التي تخص ان عملية اقناع النقد تتم من خلال الجذب ووسائل التكنولوجيا والتفاوض للمنقود (المصمم) بعدة طرق ومهارات يجب ان يتمتع بها الناقد المعماري.

الكلمات المفتاحية: الاقناع، النقد، الناقد، المصمم، النتاج، التفاوض، الجذب.

1- تمهيد:

تتمخض عملية النقد بين طرفين رئيسيين هما المصمم الاكاديمي وعرض نتاجه من جهة والناقد من جهة أخرى، وان هدف الناقد في ذلك الموقع هو إعطاء حلول افضل للنتاج ليكون محصن من النقد الغير ببناء بعد الشروع بتحويله الى نتاج ملموس على أرض الواقع، ولما ان المصمم عادةً يحاول بكل الطرق الدفاع عن تصميمه حتى وان كان هناك خللاً ما فهذا يُلزم وجود قوة اقناع تروض المصمم باتجاه حل المشكلات الموجودة في التصميم، وتحد من من زيادة المسافة بين المصمم والناقد. ومن هنا ظهرت المشكلة الفعلية للناقد في كثيراً من الأحيان والتي تتمثل بـ (وجود فجوة معرفية عن كيفية اقناع الناقد المعماري للمنقود (المصمم) في النتاجات المعمارية الاكاديمية)، اما هدف البحث فهو إمكانية جعل النقد مقنعاً الى حد ما في نقد المشاريع المعمارية الاكاديمية، وكذلك التوصل الى اكثر الطرق نجاحاً في عملية اقناع الناقد للنتاجات المعمارية وهذا يكون عن طريق بناء اطار معرفي للمفردات الداخلة في عملية اقناع الناقد. اما الفرضية المطروحة فهي: تعد طريقة الجذب والتفاوض افضل الطرق للاقناع في عملية النقد المعماري الاكاديمي، ويتم ذلك من خلال التعرف على الوسائل التي أسهمت في عملية الاقناع من الدراسات السابقة، أما منهج البحث هو بناء اطار نظري ذات مفاهيم منتزعة من دراسات سابقة واشتقاق تلك المفردات كأساس لقياس مفهوم الاقناع في النقد وملاحظة النتائج وصولاً الى الاستنتاجات والتوصيات.

2- المحور الأول

1-2- المفاهيم الأساسية بالبحث

1-1-2- مفهوم الاقناع

الاقناع في اللغة كما يرى (ابن فارس) في معجم مقاييس اللغة ان ثلاثي (قنع) له اصلان صحيحان وثالث شاذ على النحو الاتي: الأول: الاقبال على الشيء وهو الاقناع، والثاني: يدل على استدارة في شيء، وهو القنع - بكسرة القاف وسكون النون - والقناع، اما الثالث: ويرى انه شذ عن الأصل - (الاقناع) بمعنى ارتقاع الشيء، ليس فيه صوب⁽¹⁾، او كما في لسان العرب ان الاقناع هو رفع الرأس في اعوجاج⁽²⁾ (الحميدان، 2005، ص 245)، كذلك القناعة الرضا بالقسم، وبابه سلم فهو قنع وقنوع، واقنعه الشيء أي ارضاه⁽³⁾ وقنعت به قنعاً. (الحميدان، 2005، ص 246)

اما الاقناع في الاصطلاح هو عملية فكرية وشكلية يحاول فيها احد الطرفين التأثير على الآخر واخضاعه لفكرة ما، كما ان الاقناع والتأثير هي ممارسة قد تكون موجهاً الى فرد بعينه كما في الدعوة الفردية وكما بين الزوجين او والديين لأحد أبنائهم او الطبيب لمريضه⁽⁴⁾. (الحميدان، 2005، ص 247)

اما الاقناع كما ورد في الطروحات المختلفة هي أية رسالة تحاول ان تؤثر في آراء الناس او توجهاتهم او تصرفاتهم كما أشار اليها جيمس بوج وقد اكد انها وصفة سحرية وان اعداد تلك والوصفة يتطلب من الشخص الناقد او المؤثر أن يقوم بكل التطبيقات والمهارات الخاصة به وبالتالي يستطيع ان ينقل الناس من نقطة (أ) الى النقطة (ب) باعتبار ان الاقناع هو "عملية" كما قام (بورج) بتحليل رؤى (ارسطو) في الاقناع ووجد ان الاقناع يتحقق من خلال البراهين الثلاث وهي روح الجماعة وتتمثل بـ (الاخلاق-الشخصية والسمعة)، والاعتناق العاطفي والمتمثلة بـ (التقمص العاطفي)، وأخيراً العقل (الأسلوب المنطقي) وأشار (بورج) الى ان افضل رسالة اقناعية هي التي تحاول خلط المكونات الثلاثة معاً لكي تحقق هدف نقل الناس من نقطة (أ) الى

(1) معجم مقاييس اللغة مادة (قنع) ص 864-865.

(2) لسان العرب مادة (هطع) 372/8.

(3) المرجع السابق 231 / 1 ، وانظر لسان العرب مادة (قنع) 297 / 8.

(4) كيف تقنع الاخرين ص 26.

النقطة (ب). (بروج، 2009، ص 17-25)، كما أشار (هاري ميلز) الى ان الإقناع هو عملية تغيير أو تعزيز المواقف، أو المعتقدات أو السلوك على حد قوله، وقسم (ميلز) مستوى الاستجابة الى الإقناع تتحقق في قسمين وهما: بعد التفكير ودون تفكير، واعتمد منهج النقد في القسمين، حيث بين ان القسم الأول يكمن في طرح الطرف الثاني (المؤثر عليه) عروضة وطرحه ومن ثم طرح الأسئلة عليه لاقتناعاً اعتماداً على طرحه وعادة يلجأ الشخص المؤثر على طلب العديد من المعلومات، اما القسم الثاني فهو يعين بدون تفكير من خلال غض المؤثر (الناقد) النظر عن الطرح والعرض ويحول دون انشغاله بالعرض وبالتالي يطرح المؤثر أسئلته دون الاعتماد على نتاج الشخص المؤثر عليه. (ميلز، 2001، ص 52)، وكذلك ان الإقناع يسعى الى التأثير في الشخص الآخر بشكل كلي عام أو جزئي خاص سواء كان في ذلك الفكر والسلوك أو في احدهما، (الحميدان، 2005، ص 248).

يتضح مما سبق ان الإقناع يكون بين طرفين (مؤثر ومؤثر عليه) ويقع الثقل الأكبر في الإقناع على الطرف المؤثر (الناقد) حيث يجب ان يستخدم عدة آليات أو مهارات معينة من قبله باتجاه المؤثر عليه وهدفه يتحقق بالنتيجة، وهذا عيناً ما يحتاجه الناقد المعماري في النقد الأكاديمي تجاه الشخص المنقود (المصمم) لنتيجة والذي يسعى الى نقل المصمم من مرحلة الى أخرى تعتبر أكثر صواباً أي انه لا يوجد اقناع مالم تكن هناك انتقالاً للمؤثر عليه من وضع (أ) الى الوضع (ب) والمراد من قبل الشخص المقنع، حيث ان تسمية حصول الإقناع بعد حصول نتيجته.

2-1-2- مفهوم النقد

ورد مفهوم النقد في كثير من المجالات الحياتية وان اول تلك المجالات هي النقد الادبي ولعلنا لانبالغ في ان النقد وصل الى اعلى مستوياته في النقد الادبي ومن ذلك تم اشتقاق النقد في باقي المجالات. وعليه وجب علينا فهم هذا المصطلح فهما معمقاً والخوض في تعريفاته اللغوية والاصطلاحية وكذلك ورودها في الطروحات المختلفة.

النقد في اللغة العربية كما جاء في معجم لسان العرب ان النقد هو تمييز الدراهم وإخراج الزيف منها. ونقده إياها نقداً أي أعطاه فانتقده أي قبضها ونقد الرجل الشيء نقداً أي نظر اليه وفحصه، وتكون بمعنى اظهار العيوب. (عبد الرؤوف، 2014، ص 16)

اما اصل النقد في الكلمة اللاتينية (Criticism) مشتق من اللفظ اليوناني (Kritikos) وتم صياغته نهاية القرن الرابع قبل الميلاد، واخذ المصطلح تطوره مع تطور الفلسفة والحضارة اليونانية واصبح كمصطلح يعبر عن الدراسات التي تهتم بتقييم الاعمال الشعرية والأدبية⁽¹⁾. (عبد الرؤوف، 2014، ص 16)

ان النقد بشكل عام هو نشاط من الأنشطة الإنسانية والذي بدأ منذ ان بدأ الانسان يدرك ما يحيطه من عناصر طبيعية او عناصر صناعية، وبدأ يحكم على تلك المحيطات دون تعليلاً معتمداً على الذوق وقد اعتمد على الفطرة الطبيعية وعبر عن رأيه فيمن يرى ويسمع ويحس من خلال الاستحسان والاستهجان وبدون تبرير السبب، وكما ان الانسان بدأ بتعليلاً منطقياً في الحكم على الأشياء وابداء رأيه بعد ان بدأ عقله يرتقي والحس الفني يتكون لديه وقد علل ذلك من خلال الرمز. (المعاينة، 2010، ص 2)، وتشير (بتول) الى ان النقد هو اما حوار واما مناقشة او هو جدال، وان طبيعة العملية الجدلية ان تكون هناك رؤى ووجهات نظر مختلفة يكون الدفاع عنها بقوة من قبل الطرفين المتجادلين شرط المحاولة في الوصول الى حلاً مقنعاً، كما ان العملية النقدية التي تعطي ثمارها ان يكونوا الشخصين المتجادلين كلاً منهما مؤمن بالقضية التي يطرحها بالرغم الذي يتوجب عليهم معرفة ان الايمان بالحقيقة المدركة بالقضية هي حقيقة ذاتية مؤقتة، وعليه تكون المنطلقات لهذا النوع من النشاط الذهني هي استحالة منطقية. (قاسم، 2004، ص 4)

وعليه فإن النقد هو إيجاد السلبيات في عمل ما ومحاولة التحسين من ذلك العمل بواسطة نقد تلك السلبيات، أي بمعنى التحقق من كفاءة العمل وإيجاد الثغرات ومحاولة علاجها بطريقة أو بأخرى. كما ان النقد في العمل المعماري هي التعرف أولاً على عثرات النتائج ومن ثم إيجاد الحلول لتلك العثرات، أيضاً ان العملية النقدية تكون منتجة أكثر عندما يكون كلا الطرفين مؤمنين بالقضية التي طرحت كلاً من وجهة نظره، مع التأكد من ان كلا القضيتين لاتملك اثبات من الصحة مالم يتوقف النقد عند نتيجة مرضية وهذا يسمى الاقناع في النقد.

الجدير بالذكر ان النقد لا يشترط ان يتحقق بتحقيق النتيجة وهي اصلاح الخلل وانما يكفي التحقق من الخلل وتترك معالجة المشكلات قيد الحل ولعله هذا الفارق الأساسي بين النقد والاقناع، لذا فإن عملية النقد المعماري الاكاديمي تتطلب مرحلتين، الأولى: عملية نقد وإيجاد المعرقات في العمل المعماري، الثانية: هي كيفية اقناع المصمم في كيفية استجابة النصائح حول تطوير النتائج المعماري.

2-1-3- فعل التصميم

وضح جنكز ان طبيعة النتائج التصميمي والتفسير قادرة على توليد المعاني المتعددة بالاعتماد على الوقت في فعل التصميم، فالزمن له دور في العملية التصميمية وزيادته تؤدي الى تعقيد العمارة والتعمق اكثر (jencks، 1997، ص74)، كما ان عملية التصميم وتوليد النتائج التصميمي تمثلت بين طرفين هما المصمم المعماري والمستعمل، ودور المصمم هو التطلع الى اراء الذي يصمم لاجلهم وهم الناس، اما دور المستعمل فيكون في اظهار عدة معاني مؤولة ومخلقة، أما فيما يخص عملية التفسير في فعل التصميم فهي مرتبطة بالشخص المفسر الذي يقوم بنقد النتائج المعماري والذي يؤدي الى التغيير في المعنى والتأويل، كما ان تفسير النتائج لا يكون الا بوجود مرجعية وسياق فكري للمجتمع والذي يؤدي الى قراءة الاشكال ونفسيرها ونقدها(ال يوسف، 2009، ص 187). كما يرى (العقابي) ان عملية التصميم كفعالية تتم من خلال توجيه طريقة التفكير لدى المصممين في حقل معين من مشكلة تصميمية والمعتمدة على معايير ومحددات واضحة للمصممين عند القيام بوضع الحلول للمشكلة التصميمية، وكذلك بالنسبة لفعل التصميم المعماري الذي يبدأ بوضع دراسات حول مشكلة تصميمية ومن ثم ملاحظة المؤشرات التي قد تتقاطع لتعطي في النهاية حلولاً لتلك المشكلة. (العقابي، 2009، ص3)

وبناءً على ذلك فإن العملية النقدية بفعل التصميم تبدأ بوجود معطيات موجهة للمصمم لحل مشكلة تصميمية معينة والتي تستند على معايير ومؤشرات تحيل العمل التصميمي الى وجهة حلية افضل، كما ان العملية النقدية يكون مقنعاً أكثر عند قراءة المصمم للسياقات والمرجعيات الخاصة بالناس الذي يصمم لهم ليتفادى انتقادات الناقد المعماري الي تكون غايته تلبية حاجات المجتمع المتعددة، فنظرة المعماري الناقد هنا هي نفسها نظرة المفسر للنتاج .

2-1-4- فعل التلقي

يبين (يوس) ان عملية التلقي مرتبطة تماماً بقدرة النص وامكانيته على التلقي وبالتالي تخلق تواصلية بين العناصر الثلاثة : المرسل والرسالة والمرسل الية، ولغرض ان يكون المرسل رسالة يجب عليه ان تتسم بجمالياتها لأجل التلقي والقبول والتي يأتي بعدها دور المتلقي في رفض او قبول او تحليل، كما ان جمالية النص لا تتحقق مالم يكون هناك ما سماه بـ " أفق انتظار " والتي يجب ان يتمتع بها الناقد او المرسل والتي تعود الى (النزعة النفسانية)⁽¹⁾ المبنية لدية من خلال التجربة السابقة للمتلقي، وشكل الاعمال السابقة للناقد التي يفترض معرفتها المتلقي، ومقدار الدمج بين الواقع والخيال (تقي، 2014، ص 27-28).

(1) يحدد (يوس) الى ان الأفق انتظار يقوم بتحليل التجربة الأدبية للقارئ والتي تتحدد في النزعة النفسانية التي كانت معرضة لها لوصف تلقي العمل والاثر الناتج عنه، من خلالها يتشكل افق انتظار جمهورها الأول، بمعنى الأنظمة المرجعية المفرغة موضعياً.

وتعتبر عملية التلقي هي عملية مرتبطة بالادراك والفكر المرتبط بالذات الإنسانية. وان عملية التلقي للنتاج المعماري يقع في ثلاثة مستويات هي:

الأول: هي ادراك اولي ثم التلقي ثم المطابقة الى مايمثل الادراك، أي ان الادراك بالتلقي مرتبط بالنتاج المطروح مع ماهو موجود في الخزين المعلوماتي لدى المتلقي.

الثاني: هي مستوى التأويل أي رؤية النتاج ومن ثم اجراء عملية التأويل وتحصل عملية التفاعل والتلقي.

الثالثة: هي فهم النتاج من خلال ارجاعه الى السياق التاريخي والتي يؤدي الى تطابق وتكيف المعاني مع النتاج (ال يوسف، 2008، ص3)، كما ان فعل التلقي هو ذلك الشغف والتلذذ في قراءة النص وهو مايعتمد على جمالية النص والطرح والتي تتسم كآلية متبعة مخفية بين سطور النص الادبي، فالعلاقة تكمن في النص والمتلقي وهنا يكون المؤلف مخفي والتي يكمن ابداعه في النص الذي ينتجة (خرماش، مقالة، ص2)، كما أشار (المبخوت) الى ضرورة مراعات الشخص المتلقي بما يقتضي الحال فلكل مقام مقال وهذا يعتمد بشكل أساسي على المرسل في صقل طرحه، والاهتمام في جمالية ظهورها بأفضل ما يمكن (فطوم، 2013، ص48)، كما أشار المصدر ان الشخصية التي يتمتع بها الملقي او المرسل لها أهمية كبيرة في قبول المتلقي للنص.

يتضح مما سبق ان النص النقدي الذي يطرحه الناقد المعماري يجب ان يتسم بالجمالية والجذب نحو المصمم، كما ان أهمية الناقد تكمن في النص الناتج تجاه المصمم وكذلك شخصية الناقد في العملية النقدية، وايضاً ان للخزين الذي يملكه الفرد المصمم إضافة الى قابليته على التأويل والمرجعية التي يملكها دوراً كبيراً في عملية التلقي، وبالتالي إمكانية الناقد المعماري في اقناع المصمم في العمل المعماري الاكاديمي تكمن في جمالية النص المطروح من قبل الناقد، والشخصية التي يتمتع فيها المعماري الناقد، والخزين والمرجعية والتأويل لدى المصمم المنقود.

2-1-5- أساليب الاقناع بين الناقد والمصمم في العمل الاكاديمي

شرح (هاري ميلز) نماذج التأثير الأربعة بين الأثر والمتأثر واعتبر هذه النماذج هي الأساسيات في أسلوب الحوار بين الثنائي، والتي تتحدد من خلالها بنية التعامل بين الطرفين والتي من خلالها يمكن توقع النتائج المحتملة، ولعلنا نستطيع القول ان التطرق الى نماذج (ميلز) تعتبر القلب الأساسي لموضوع البحث والذي يركز على التعامل بين الطرفين (الناقد والمصمم)، وهذا النماذج هي المستخدمة في أسلوب النقد في العمارة التي تحدث بين طرفين وبمختلف المستويات العلمية (ميلز، 200، ص2)، لذا كان من الضروري التطرق الى هذه النماذج لتصحيح الصورة اكثر وضوحاً والتي يسند اليها بناء البحث بشكل أساسي، وهذه النماذج هي:

الأول، أسلوب التفاوض: والتي يلجأ اليها الناقد عندما يرى ان الطرف الاخر متمسك جداً بموقفه ولا يتنازل ابد، فيتنازل الناقد قليلاً ثم يتنازل الطرف الاخر والوصول الى حل وسط حسب طرح (ميلز) (ميلز، 2001، ص5)، كما ان التفاوض كما يشير اليها (احمد فهمي) الى انها عملية حركية ديناميكية تعتمد في الأساس على مهارة التفاوض او الناقد وهذه المهارات هي مهارات فنية وسلوكية، كما بين (فهمي) ان التفاوض لايعطي مكاسب متساوية تحديداً وانما يرجح كف على حساب الاخر، (جلال، 2007، ص3، 2)

وعليه ان أسلوب التفاوض هي عملية تحويل المواقف الثابتة لجعلها اكثر مرونة، ولتقليل حدة الموقف ومحاولة جذب الطرف الاخر (المنقود) لاتجاه موقف محدد، فالناقد المعماري يقوم برسم هدف وهمي يقع تقريباً في حقل المنقود والتي ما ان اقتنع المنقود في هذا الهدف يسحب الى حقل الناقد، ويعتبر هذا الهدف محدد وثابت وان الطرفين هما متحركين باتجاه ذلك

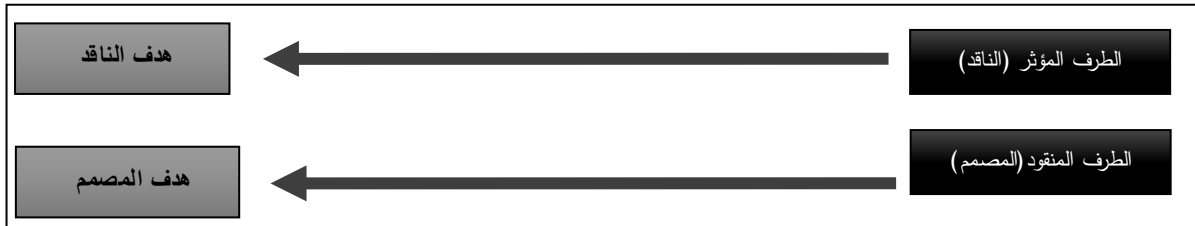
الهدف، كما ان هذه اللعبة تكون محمولة بالمواقف الغامضة أي بمعنى ان تسحب الناقد لنقطة تكون مبهمة النتائج فهي غير معروفة هل سيقودك ذلك الى الخسارة او الفوز ام الى نقطة وحل وسطي، او قد يقودك الى نقطة ثابتة اخرى ايضاً.



شكل رقم (1-1) يوضح اسلوب التفاوض بين المؤثر (الناقد) والمتأثر (المصمم)، المصدر: (الباحثان)

الثاني، أسلوب التعصب: ان هذا المفهوم يحدث عند اتخاذ كل الطرفين مواقف ثابتة دون التنازل او الاخضاع كالذي يحدث بين طرفين مختلفين والتي يحاول كل طرف الدفاع عن رأيه ومعتقدة دون اية تنازل، (ميلز، 2001، ص5)، كما ان التعصب هو ميل نفسي لموضوع، او كينونة معينة، ينعكس التقييم في ذلك الموضوع، وتقابل اما بالقبول او الرفض (مكفلين، 2002، ص249)، وهي أيضاً الرفض التام او التأييد التام لموقف معين من خلال موقف غير مبرر يكون فيه الفرد مستعد لان يعتقد ويدرك ويشعر ويتصرف لذلك التوجه (المعايطة، 2010، ص211)، والتعصب هو التهيؤ والاستعداد النفسي والذي يكون خلال الخبرة، ينسق سلوك الفرد ومعارفة ومشاعرة، ويؤدي تأثيراً ديناميكياً في استجابة الفرد نحو موضوع معين، (رحيم، 2010، ص24).

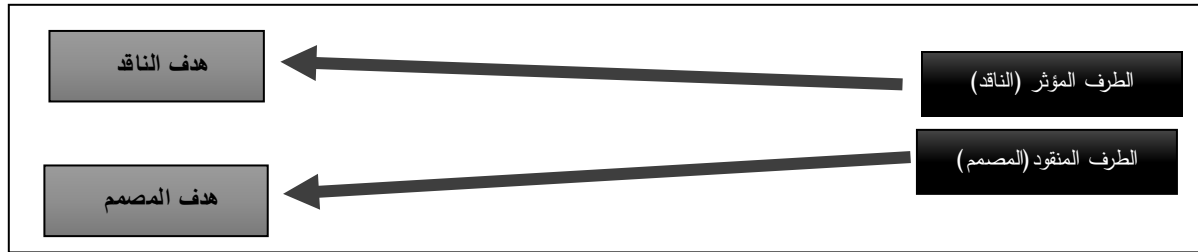
يتضح مما سبق ان أسلوب التعصب هي عملية نقدية لكن لاتقود الى اقناع معماري والذي يتحدد في طرفين وبموقفين ثابتين دون التنازل وبلا مرونة عن قضية او موضوع معين ويكون فيه اتجاه الحوار والنقد والرد بخطين متوازيين لا يلتقيان، وعليه انتقال الحوار من نقطة الى نقطة أخرى بنفس النتائج خلال زمن معين وبالتالي لا تثمر هذه العملية بنتائج إيجابية.



شكل رقم (2-1) يوضح اسلوب التعصب بين المؤثر (الناقد) والمصمم (المنقود)، المصدر: (الباحثان)

ثالثاً، أسلوب الاستقطاب: الاستقطاب يعني بالتباعد بين طرفي الحوار، وان الفجوة النقاشية تبدأ بالتباعد كلما طال الحديث، وهذا يكون من خلال مهاجمة كل طرف الطرف الاخر في موقفه دون نزاهة، بالإضافة الى محاولة كل طرف اثبات صحة موقفه (ميلز، 2001، ص6)، وكما ان هذه العملية تعتبر من الأدوات التي تحوّل الحوار من الموضوعي الى الشخصي (الذاتي) وتجعل العملية الفكرية معلقة تماماً دون الوصول الى نتائج مولدة (الراشد، 2014، ص1).

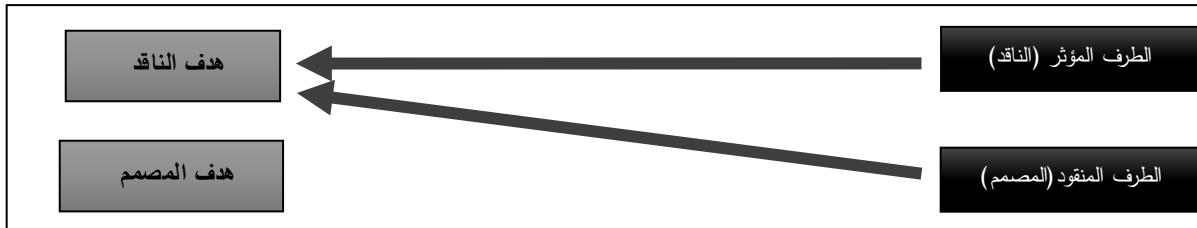
وبذلك نستطيع ان نستنتج ان الاستقطاب هو التباين التام بين طرفين وتتدخل فيه الشخصية، والملاحظ ان الاستقطاب عكس التفاوض تماماً يتحرك فيه الطرفين متباعدين عن حل وسطي. فالاستقطاب عملية سلبية الى حد ما في العمل المعماري والتي تحول دون الوصول الى نتائج مثمرة وتؤدي الى اختلاف الطرفين، فعلى الناقد المعماري ان يتجنب هكذا استراتيجية حوارية مع المصمم المنقود من خلال التعرف على الطرق التي تؤدي الى فعل الاستقطاب ، لان مهمة الناقد المعماري تشخيص العمل نفسه ومحاولة اقناع المصمم نحو الحلول المطروحة من قبل الناقد المعماري في العمل الاكاديمي. والجدير بالذكر ان اسلوبي التعصب والاستقطاب يؤديان الى نتيجة واحدة وهي عدم الاقناع في العملية النقدية، ولكن تم التطرق اليهما لمعرفة الاحتمالات الممكنة في العمل النقدي الحواري الاكاديمي التي ينبغي معرفتها من قبل الناقد ليلجأ مباشرة الى أساليب اقناعية أخرى عند الشعور ان الحوار سيتوجه الى التعصب او الاستقطاب.



شكل رقم (3-1) يوضح أسلوب الاستقطاب بين المؤثر (الناقد) والمصمم، المصدر: (الباحثان)

رابعاً: أسلوب الجذب: وفيه يحاول الطرف الأول (الناقد) اقناع الطرف الاخر في صحة موقفة واقناعه الى الانتقال الى مستوى الناقد لتصحيح الموقف المطروح من قبل المصمم، كما ان الاقناع او أسلوب الاقناع يعتمد على قوة مهارة الناقد في جذب المصمم الى النقطة المطلوبة من قبل الناقد وعليه يجب اعتماد عدة وسائل اقناع من قبل الناقد لخوض واكمال هذه العملية (رحيم، رسالة، ص 4).

وعليه من الضروري ان يتمتع الناقد المعماري بعدة مؤهلات تمكنه من اكمال العملية النقدية وإقناع متلقي النقد بطريقة الجذب الى حقله، وتعتبر هذه العملية هي أفضل وسائل الحوار بين الناقد والمنقود والتي تقوم على كسب المصمم المنقود باستخدام عدة وسائل نقدية.



شكل رقم (4-1) يوضح أسلوب الجذب بين المؤثر (الناقد) والمصمم، المصدر: (الباحثان)

2-1-6- استخلاص

المفردات الأولية

من خلال التعرف على مفهوم النقد والاقناع والتلقي وفعل التصميم وكذلك العلاقة بين الناقد والمنقود امكن الوصول الى استخراج مفردات أولية خاصة بالبحث والتي تحدد اتجاه البحث وهذه المفردات هي:

جدول (1-1): المفردات الأولية المستخلصة من المفاهيم السابقة، المصدر: (الباحثان)

المفردات	قيم ممكنة
قراءة المرجعيات السابقة	الهوية
	الخصوصية
	التاريخ والتاريخية
	التراث
	المتطلبات الأساسية للمجتمع
	سياق المدينة
	الحدث ونتاج الحدث
الشخصية الناقد	طبيعة الاعمال السابقة للناقد
	مدى التطابق بين الواقع والخيال في مجال النقد الذي يقوم به الناقد
	تقوم على أساس التحصيل الدراسي للناقد
	موقع الناقد في المجتمع المعماري (الشخصية المعمارية)
أسلوب التفاوض	الخزين والعمق المعلوماتي والاعمال للناقد والتي ينبغي ان تكون واضحة للمنقود مسبقاً.
	عملية التنازل قليلاً للناقد عن ثبات موقفه الى مستوى المنقود ومن ثم سحب المنقود الى مجال الناقد فيحدث الاقناع.
أسلوب التعصب	التمسك كل من الطرفين بموقفه والتي دائماً ما تقود الى نتائج سلبية.
أسلوب الاستقطاب	عملية شخصنة والخروج عن الموضوع والتي يبدأ كل طرف بالهجوم على شخصية الطرف الاخر والتي تقود الى نتائج سلبية.
أسلوب بالاجذب	سحب المنقود الى حقل الناقد واقناعه باستخدام الخبرة في عملية الاقناع المعتمدة على وسائل التأطير والخيارات المطروحة من قبل الناقد.
	جمالية نص النقد
	التكنيك وأسلوب الكلام
	عملية نفسية تقوم بالاعتماد على التجربة السابقة للناقد
	الأمثلة المشابهة
المدح والنقد	

وبما ان اسلوبي التعصب والاستقطاب لايقودان الى الاقناع في النقد في اي شكل من الاشكال، لذا فقد تم استبعادهما من الدراسة النظرية الخاصة بالبحث.

3- المحور الثاني

3-1- بناء الاطار النظري

3-1-1- الدراسات السابقة

يتم بناء الاطار النظري من خلال الدراسات السابقة لموضوع النقد في العمارة واستخلاص اهم المفردات التي من الممكن ان تكون لنا اطار نظري.

-دراسة علي عبد الرؤوف، 2014 : تناولت هذه الدراسة موضوع النقد المعماري ودوره في تطوير العمران المعاصر، ويقدم تصوراً عن كيفية تحويل النقد الى منهج لتطوير الحركة الإبداعية في العمارة والعمران، وتظهر الدراسة اهتماماً بموضوع الناقد وما يجب ان يكون عليه كناقذ، تطرقت الدراسة الى عدداً من الدراسات المعمارية التي تهتم بموضوع النقد المعماري وتوصل فيها البحث الى ان النقد المعماري يقسم الى ثلاثة ابعاد وهي النقد المعياري النظري، والنقد التفسيري التأويلي، والنقد الوصفي، (عبد الرؤوف، 2014، ص 80) وقامت الدراسة بنقد العديد من المشاريع المعمارية ولوحظ ان النقد كان بناءاً يرتقى الى الاقناع بعلمية، في مشاريع معينة ويكون هجومياً في مشاريع أخرى وحسب الأمثلة النقدية المطروحة في الدراسة حيث تؤكد الدراسة على ضرورة حفظ السياق العام للمدن العربية كمرجعية تاريخية وغير ذلك يعتبر مخالفاً للتنظيم المجتمعي المدني(عبد الرؤوف، 2014، ص 152).

وعليه يبرز من خلال الدراسة السابقة توجيهين لاقناع النقد، فعندما ينتقد مشاريع ويكون قد استخدم مبدأ السياق العام كمرجعية تاريخية للاقناع لايمكن اهمالها، فيكون ناقداً مادحاً للتي استخدمت السياق العام ويكون في أخرى ناقداً ذاماً لها لعدم استخدامها السياق العام في التصميم أي الرفض المطلق دون التطرق للحلول.

-دراسة سناء ساطع وسهي الدهوي، 2008: تناولت هذه الدراسة مفهوم السلطة في العمارة والنقد المعماري بشكل خاص والتي تركز بشكل كبير من خلال النص المعروض للنقد بمفردات خارجية تعبر عن روح العصر وقواعدها الفنية، (ساطع، 2008، ص 1)، وتم الاستعانة بكم من الدراسات السابقة واستخراج عددا من المفردات التي بني عليها الاطار النظري للبحث وتعتبر تلك اهم الخصائص المتعلقة بالعمارة والنقد، وقد توصلت الدراسة الى ان نوع السلطة في العمارة والنقد يجب ان تكون تلاؤمية اكثر من ان تكون قسرية او تعويضية، وهذا يؤكد على الطبيعة الحوارية للسلطة في العمارة والتي تؤكد على التفاعل بين عناصر العملية التصميمية المتمثلة بالمصمم والنتاج والمتلقي، كما ان الى مصدر السلطة فيتمثل في النص او النتاج، والذي له أهمية في العمارة والنقد المعماري في التعبير عن سلطة النقد، وأيضاً تناولت الدراسة المعنى في سلطة النقد والعمارة ولها أهمية بالغة فقد تنوعت وتعددت وهي تعبر عن التأثير بالدرجة الأولى، ثم الابداع، ثم التفوق، (ساطع، 2008، ص 18). كما ان الدراسة ميزت بين مفهوم السلطة والتسلط وان السلطة تمارس كظاهرة طبيعية وضرورية للحياة الاجتماعية والتربوية وتسعى الى تنظيم العمل، وهي عقلانية متوازنة، وتعني السلطة العدالة والخير والمعرفة، وهي شرعية وقانونية، اما مفهوم التسلط فهي تفرض القوة بالقوة وتمارس على الآخر شاء ام ابى، وهي ذاتية الى حد ما ولا تمس الجانب الموضوعي بشئ، وتقوم على أساس الانفعال والاعتباط وهي تعني الظلم والشر وهي على عكس السلطة تهدد الامن والحياة بالاجتماعية . (ساطع، 2008، ص 9).

وعليه نستنتج ان الدراسة تناولت معنيين يخلصنا هما السلطة والتسلط، حيث اثمرت الدراسة عن ان النقد لكي يكون بناءاً ومقنعاً يجب ان تمارس فيه (السلطة) واعتبرت كمهارة في عملية الاقناع وجعل الاقناع عملية تلاؤمية في القبول من قبل المنقود، اما بالنسبة للنقد الهادم والذي يؤدي الى عدم التوافق بين الناقد والمنقود أي (غير بناء) فهو يخضع الى التعصب او الاستقطاب وتمارس فيه (التسلط).

-دراسة Gustav Lymer، 2010 : تناول البحث في موضوع النقد في التعليم المعماري، وفيه يدرس طبيعة المناهج المعطاة لدى طلبة العمارة وكيفية تقديمهم بصورة بناءة وباستخدام الوسائل التكنولوجية العارضة لحدوث عملية الاقتناع ، وتم عملية النقد من خلال مهارة الناقد في جذب المصممين في العمل الاكاديمي باتجاههم مستخدماً كل الوسائل من رسوم توضيحية او مؤثرات أخرى كالفيديو والتسجيل والتحليل وغيرها من المعاصرات التكنولوجية، (Lymer، 2010، p5)، وبذلك يزداد التفاعل بين الناقد والمنقود مما يقود الى الاقتناع، وبالتالي توصلت الدراسة الى ان النقد المعماري هو " إعادة تأهيل التصور " وأوضحت الدراسة ان وظيفة النقد في العمل المعماري هي لزيادة كفاءة الرؤية، والتعبير، والتقييم، (Lymer، 2010، p82، p83).

تبرز أهمية الدراسة من خلال ان النقد يجب ان يكون محملاً بكل الوسائل الجاذبة للمنقودين وازاحتهم الى حقل الناقد وعلية فإن هذه الدراسة تعتمد أسلوب التقنية في النقد الاكاديمي باستخدام وسائل اقناعية توضح الفكرة التي تترجى من قبل الناقد، كالرسوم التوضيحية والاولية (skechs) او وسائل فديوية عن موضوع مشابه، وعليه ان من أدوات الاقتناع في العمل النقدي المعماري في المجال الاكاديمي هي الأدوات التوضيحية الاقناعية كالرسم والعرض الفيديوي والصور.

-دراسة إبراهيم جواد آل يوسف، 2009: تناول البحث قراءة الفعل التصميمي في المشاريع المعمارية، واعتمدت الدراسة بشكل أساسي مفهوم فعل النقد وتأثيره على الفعل التصميمي لدى المصمم، كما بينت الدراسة ان النقد يكمل في علاقة ثلاثية هي النتاج والناقد والمصمم وان الناقد هو الجسر بين العمارة والمصمم وهو الذي يميز بين الرديء والجيد، (ال يوسف، 2009، ص 185) وقد اضفت الدراسة ان هناك ثلاثة مستويات من الممارسة النقدية وهي: ممارسة متداخلة بين المصمم والناقد، وممارسة تبتعد عن العمل تأخذ البحث النقدي الحوارية المرافقة الى التحول المجتمعي، والممارسة الثالثة تعالج عملاً معزولاً زمنياً عن الناقد، وتوصلت الدراسة الى ان مفهوم العمارة لا تشكله علاقة العمارة بمستعملها الأساس، وانما بعلاقة العمارة في تصميمها بالنقد. (ال يوسف، 2009، ص 190)

وعليه ان الدراسة السابقة تبين من خلال طرحها وحسب التحليل للممارسات الثلاثة تكون نتائجها محاولة الاقتناع للشخص المستعمل والذي هو بمثابة مفسر ناقد، يكون ذلك من خلال استخدام المرجعية كميّار ثابت، لان هدف النقد في الدراسة عمل كل من فعل النقد وفعل التصميم معاً، فهذه العملية تعتمد على التفسير او التحليل والنقد نحو الذات وهي عملية تنطلق من قبل المصمم، فأن الخزين المعماري لدى المصمم المنقود يساعد على سهولة اقتناعه في قضية معمارية معينة.

3-1-2- استخلاص مفردات الدراسات السابقة

جدول (1-2): مفردات الاطار النظري الخاصة بالبحث، المصدر: (الباحثان)

القيم الممكنة			المفردات الفرعية		المفردات الرئيسية			
رسوم ثلاثية الابعاد	الرسوم التوضيحية	أليات تقليدية	تقنيات الاظهار المعماري	عملية التأطير	تقنية الاقتناع التوضيحية			
رسوم ثنائية الابعاد		أليات معاصرة						
الاطهار الفديوي التعليمي		النقد بالعرض الصوري				المدح والنقد	المدح والتأطير	الاقتناع بالجذب
النقد بالعرض الصوري								
الخيارات المطروحة من قبل الناقد فقط(اما، او، لا غيرهما)			المدح والنقد					
مدح التصميم ونقده								

امثلة مشابهة		
التكنيك وأسلوب الكلام	جمالية النص النقدي	عملية نفسية تقوم بالاعتماد على التجربة السابقة للناقد
طبيعة الاعمال السابقة		
مدى التطابق بين الواقع والخيال في مجال النقد الذي يقوم به الناقد	قوة الشخصية العامة للناقد المعماري واثرها في نفسية المصمم	شخصية الناقد
تقوم على أساس التحصيل الدراسي للناقد		
موقع الناقد في المجتمع المعماري (الشخصية المعمارية)		
الخزين والعمق المعلوماتي والاعمال للناقد والتي ينبغي ان تكون واضحة للمصمم مسبقاً	المرجعية والمعايير	المرجعيات السابقة
معايير تاريخية		
قوانين البلد والتصميم	العمل التصميمي	بالقنوع والإقناع
الشكل		
الوظيفة	تقبل النقد من الناقد	السياق العام
الطريقة الشائعة في المجال الاكاديمي		
تلاؤمية	أسلوب السلطة في العمل المعماري	السلطة
قسرية		

3-1-3- المفردات الخاصة بالاطار النظري للبحث

يتم استخلاص اهم المفردات الخاصة بالاطار النظري من خلال المفردات المشتقة من الدراسات السابقة وان اهم المفردات المستخلصة من الدراسات السابقة اعتمدت على: (السياق العام الذي يعتمد على البنية العامة للمعمار او المصمم، والسلطة في العمارة التي كانت تلاؤمية ومن ثم قسرية ثم تعويضية من حيث الأفضلية في عملية الإقناع النقدي في العمل الاكاديمي المعماري، وكذلك من المفردات في المشتقة من الدراسات السابقة هي التقنية التوضيحية في الإقناع من رسوم توضيحية وعرض فديوي وصور، وكذلك للخزين المعماري المكتمون لدى المصمم ساعد في عملية تفسير الحالة والإقناع فهي عملية ذاتية ولكن تحتاج الى الطرف الاخر وهو الناقد في اثارة القضايا المعمارية).

4-المحور الثالث

1-4-الدراسة العملية

1-1-4-التطبيق العملي

تم اختيار عينة من المشاريع المعمارية الفائزة بجائزة التميز العراقية في طور تنمية القدرات المعمارية وترويجها عالمياً، وقد تم تشكيل فريق معماري لمختلف المعماريين الرواد من شتى انحاء العالم، وسيتم مناقشة ونقد المشروع من ناحية التكوين الشكلي فقط (form) والتي يتم من خلال النقد اقناع المصمم في الأمور التي يتم مناقشتها في النتاج المعماري الحاصل، كما سيتم محاولة الإقناع من عدة طرق للوصول الى الحل الأفضل لتكوين نتاج معماري خالٍ من السلبيات قدر الإمكان.

– مشروع مركز الاحياء المائية في مدينة البصرة/ رضا حسن تقي

– أسباب اختيار المشروع:

يعتبر المشروع من النخبة المميزة والتي طرح امام لجنة التميز العالمي للعمل المعماري الرائد للمراحل النهائية للدراسة الاكاديمية في مجال الهندسة المعمارية، وان المشروع يجب ان يلي مبادئ الاستدامة بأبعادها الثلاثة دون الاخلال في توطيد العلاقة بين المشروع والمكان الذي ينتمي اليه ، كما ان سبب اختيار المشروع لحدوث ملابسات في النقد المادح والذام للمشروع وأد سلسلة من التساؤلات في الوسط المعماري عن نجاحه او فشله في مجال العمارة بالرغم من ان اللجنة المحكمة للمشروع والتي ميزته هي لجنة عالمية عملاقة.

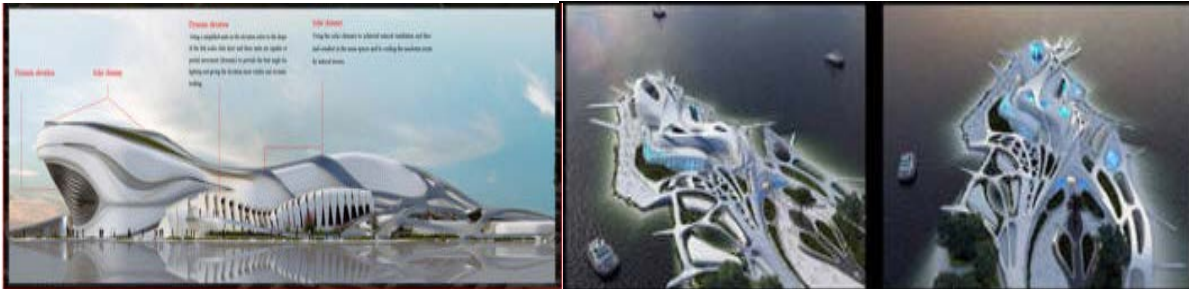
– موقع المشروع واقسامه :

يقع المشروع في مدينة البصرة-العراق وفي التحديد في جزيرة السندباد عند التقاء نهري الهارثة وكرمة علي في شط العرب، اقسام المشروع الرئيسية تعطي للمشروع احياءاته الشكلية والمتضمنة عرض الاحياء المائية بمختلف أنواعها، وعرض أفلام متخصصة، وهناك اقسام تعليمية وبحثية علمية من مختبرات وغيرها، كذلك يتضمن المشروع على مكتبة علمية وقاعات محاضرات وفضاءات إدارية لاجل تنسيق الزيارات لمختلف قطاعات الدولة.

– الفكرة التصميمية:

فكرة المشروع مستمدة من بيئة مدينة البصرة والخصوصية الوظيفية للمشروع، حيث ان موقع مدينة البصرة والتي تعبر البوابة الجنوبية للعراق والتي عانت لمختلف الاحقاب الزمانية صراعاً بين الحياة والموت والتي توازت في منظورها مع المهنة الأساسية لسكان مدينة البصرة وهي صيد الأسماك. الاستعارة التي وضعت في حالة السمكة ووقوعها في شباك الصياد والتي تتخبر تلك الحالة بين الحياة والموت.

ان من خلال تركيبية الحالة ككل بين الشبكة والسمكة برز منها الشكل الخارجي للمشروع وتركبت فيها المخططات الوظيفية، فشكل السمكة التي تعاني اشتق منها التخطيط الداخلي الوظيفي، اما الشبكة فهي شكّلت التكوين الخارجي للمشروع مع تداعي السمكة. (تقي، 2014، ص9)



شكل (1-3): الشكل الخارجي لمشروع مركز الاحياء المائية – البصرة، المصدر: (23، ص9)

– نقد المشروع:

1- تقنية الاقناع التوضيحية:

للتقنيات عدة جوانب قادرة على اقناع المصمم . منها استخدام أدوات النقد كأحاسبة والعرض الفيديوي والتي تعطي ثقة للناقد في عملية اقناع النقد، بالإضافة الى ان التقنية للرسم اليدوي الاولي (sketch) دوراً مهماً في عملية اقناع المصمم لفعل معين، واذا ما عمدنا في ادخال التكنولوجيا في فعل التصميم للمشروع كحلول تقنية فهي تزيل كل العقبات تقريباً التي تسببت في تخلي

المصمم مثلاً عن الحلول البيئية كجعل جانب من المبنى ذات جدران صماء تلافياً للتوجيه السيئ، في حين من الممكن استخدامها لخلايا توليد الطاقة الشمسية والتي تجعل المشروع أكثر توازناً من ناحية التكوين وغيرها من الحلول التكنولوجية التي تقوم اقناع المصمم بالحلول المطروحة من قبل الناقد. (الباحثان)

2- الإقناع بجذب المصمم الى حقل الناقد المعماري:

للمشروع ميزة معمارية فريدة من بين المشاريع التي تعطي قوة ولفتة بصرية تجاه المشروع ومحاولة المتلقي الاكتشاف اكثر في عمق المشروع والتطلع الى وظيفته وأساليب العرض والاسماك فيها، فالمشروع يتمتع بقوة جاذبة كان المصمم بارع في محاكاة الفكرة التصميمية مع موقع المشروع من الناحية الذاتية للمصمم وكيفية تجسيد الشبكة والسبكة. (الباحثان)

ولكن هناك بعض النقاط التي يمكن ان تجعل المشروع اكثر إيجابية وخال من السلبيات الى ابعد حد وهي ان المشروع فقد قيمته المكانية في مدينة البصرة كمدينة عراقية تتميز بتراتها وتاريخها العميق جداً، وان فقدان هذه الخصوصية التي ينبغي ان تتوفر في المشروع تجعل المشروع اقل خصوصية للمستفيدين المحليين من المشروع، وعليه يجب استخدام عناصر مهيمنة لزمانها اما تاريخية او تراثية، الملاحظة الأخرى هي ان قوة الفكرة للتكوين تجعل المشروع صعب الاستجابة لمستخدميها من الناحية التلاؤمية للسياق الحضري والعمراني لمدينة البصرة من حيث الشكل والألوان ومواد الانشاء وهذه تعتبر من قوانين بناء المدن التاريخية ذات السياق العميق، لذا ان امكن استخدام هذه المواد المحلية وتقليل من غرابة المشروع نوعاً ما بحيث لا يفقد المشروع ميزته الشكلية الفريدة ولا قيمته المحلية التي يجب ان تؤخذ بعين الاعتبار. (الباحثان)

3- شخصية الناقد:

ان لشخصية الناقد دوراً كبيراً في اقناع المصمم في التصميم المطروح من خلال الموقع الذي يشغله في الوسط المعماري، والتي يكون فيها المصمم مقتنعاً في الاغلب في الآراء التي تطرح من قبل الناقد. (الباحثان)

4- المرجعيات السابقة والإقناع:

يقوم بها الناقد بعرض عدداً من المراجع التي يجب ان تتبثق منها العمارة ولعلنا لن نبتعد عن الهوية والتراث الخاص عن مدينة البصرة فيقوم الناقد بالحوار كمقدمات عن الشناشيل البصراوية او الصيد الشعبي للسماك والبساطة والعمق التاريخي والإسلامي للمدينة والاساس التي تقام عليه المدينة كقانون وغيرها التي لا ينبغي ان تتلاشى بسبب التطور العمراني الغريب، والتي تثير الخزين التراثي والتاريخي للمصمم والتي عندها يقوم المصمم في مراجعة الأولويات التي صمم بطورها والاقتناع بالحوار النقدي. (الباحثان)

5- أسلوب التفاوض:

تعتبر المساحات الزجاجية للمشروع من اكبر التحديات التي تواجه نجاح المشروع خصوصاً وان المشروع مقترح في مدينة البصرة التي تتميز بجوها الحار، وعليه يقوم الناقد بالتنازل عن هذه المشكلة بحلها باعتبار هذه المساحات تعطي جمالية شكلية للمشروع والتي يكون المصمم مصرراً على بقاءها، والتي من الممكن الاستقادة في بعض الأحيان من امرار اشعة الشمس للمزارع الموجودة في داخل المبنى، يقوم الناقد بالتنازل على بقاء المساحات كما هي وهنا تحصل موافقة الطرفين ومن ثم يقوم الناقد باقتراح حل اخر وهي جعل هذه المساحات خلايا شمسية مولدة للطاقة الكهربائية وعندها من الممكن ان يقنع المصمم في بقاء جمالياتها الشكلية كما هي وكذلك جعلها معتمدة لا تسمح بمرور اشعة الشمس، والتي تؤدي الى الغاء فكرة امرار اشعة الشمس وبالتالي نجاح الناقد في الحفاظ على بيئة المشروع الداخلية. (الباحثان)

6- السياق العام:

الذي يعمل به بديها في المجالات الاكاديمية بأن تؤخذ اراء المحكمين والعمل بها من قبل المصمم دون ردود أفعال بالاعتبار السائد رأي الناقد هو الصحيح في إيجاد الحلول التصميمية.(الباحثان)

6- السلطة في الاقناع:

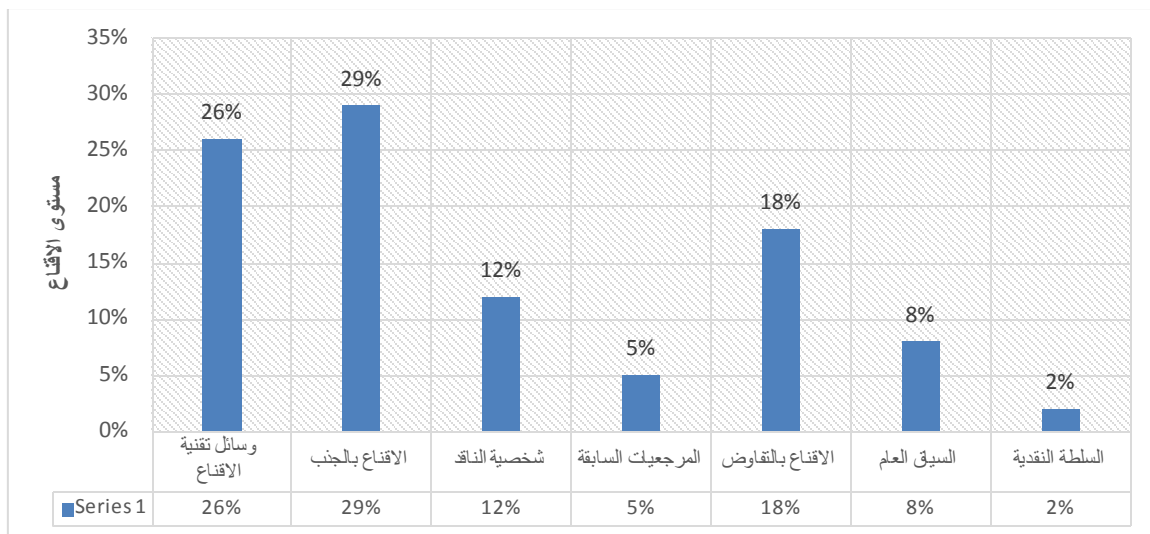
يقوم فيها الناقد بفرض سلطته الفكرية والمتأتية من الخبرة في مجال العمارة والمستوى المعماري الذي يملكه وان يكون نقده صارماً لحد المعقولة وليس هجوماً كما في التسلط (ص 10)، كأن يكون نقد المشروع على انه فاقداً للهوية المحلية التي ينبغي ان يكون غنياً بها جداً وان التصميم الموضوع هو عكس ذلك تماماً وعليه يجب ان تؤخذ بنظر الاعتبار هذه الأساسيات في التصميم ومراعات الهوية والاصالة والخصوصية للموقع التي يقع فيه المشروع.(الباحثان)

4-1-2- طريقة القياس

لغرض اجراء الدراسة العملية تم اجراء استبيان لمفردات الاطار النظري، وقد تم توزيع اكثر من 20 استمارة استبيان تضمنت مفردات الاطار النظري لعدد من المعماريين من بين طلبة المراحل المنتهية والمصممين الخريجين بمختلف المستويات من حيث المرتبة العلمية في قياس مدى ا قناعهم في العملية النقدية التي أجريت على العينة المنتخبة، وقد تم ضبط 20 ورقة مستبينة وتم جمع البيانات وتم تحليلها وتم ملاحظة النتائج.

4-2- النتائج

أظهرت النتائج المستخلصة من عملية الاستبيان تفاوتاً في مدى إمكانية الاقناع حسب مفردات البحث، فبالنسبة للمفردات الرئيسية كانت الأفضلية للاقناع بالجذب وبنسبة حوالي 29%، ثم الاقناع بأستخدام الوسائل التقنية بنسبة 26% تليها الاقناع بالتفاوض بنسبة 18% حوالي، يلي ذلك الاقناع حسب شخصية الناقد المعماري بنسبة 12%، ثم الاقناع كسياق عام في المجال الاكاديمي المعماري بنسبة 8%، ومن ثم يلي ذلك الاقناع بالمرجعيات السابقة بنسبة حوالي 5%، وأخيراً الاقناع بالسلطة النقدية بنسبة 2% تقريباً



شكل (3-2): مستوى الاقناع للمفردات الرئيسية، المصدر: (الباحثان)

وفيما يلي النتائج المستحصلة من المفردات الفرعية للبحث:

جدول (1-3): يوضح فية استمارة الاستبيان الخاصة بالتقنية التوضيحية للإقناع،المصدر: (الباحثان)

تقييم العينة			1- تقنية الإقناع التوضيحية				
بينهما	كلا	نعم	الرسوم التوضيحية		أليات تقليدية	تقنيات الاظهار المعماري	تقنية الإقناع التوضيحية
			رسوم ثلاثية الابعاد				
			رسوم ثنائية الابعاد				
			الاطهار الفديوي التعليمي		أليات		
			النقد بالعرض الصوري		معاصرة		

جدول (2-3): يوضح فية النتائج المستحصلة من التقنية التوضيحية للإقناع،المصدر: (الباحثان)

النسبة المئوية	القيم الممكنة
51%	رسوم ثلاثية الابعاد
31%	رسوم ثنائية الابعاد
12%	الاطهار الفديوي التعليمي
6%	النقد بالعرض الصوري

جدول (3-3): يوضح فية استمارة الاستبيان الخاصة بالإقناع بالجدب،المصدر: (الباحثان)

تقييم العينة			2- الإقناع بجدب المصمم الى حقل الناقد المعماري			
بينهما	كلا	نعم	الخيارات المطروحة من قبل الناقد فقط(ما، او، لا غيرهما)		عملية التأطير	الإقناع بالجدب
			مدح التصميم وتحليله		المدح والنقد	
					امثلة مشابهة	
			التكنيك وأسلوب الكلام		جمالية النص النقدي	
			عملية نفسية تقوم بالاعتماد على التجربة السابقة للناقد			

جدول (3-4): يوضح فية النتائج المستحصلة من الاقناع بالجذب،المصدر: (الباحثان)

النسب المئوية	القيم الممكنة
19%	الخيارات المطروحة من قبل الناقد فقط(اما، او، لا غيرهما)
23%	مدح التصميم ونقده
19%	امثلة مشابهة
26%	التكنيك وأسلوب الكلام
13%	عملية نفسية تقوم بالاعتماد على التجربة السابقة للناقد

جدول (3-5): يوضح فية استمارة الاستبيان الخاصة بأثر شخصية الناقد في العمل النقدي،المصدر: (الباحثان)

تقييم العينة			- شخصية الناقد	
بينهما	كلا	نعم	قوة الشخصية العامة لناقد معماري واثرها في نفسية المصمم	شخصية الناقد
			طبيعة الاعمال السابقة	
			مدى التطابق بين الواقع والخيال في مجال النقد الذي يقوم به الناقد	
			تقوم على أساس التحصيل الدراسي للناقد	
			موقع الناقد في المجتمع المعماري(الشخصية المعمارية)	
			الخزين والعمق المعلوماتي والاعمال للناقد والتي ينبغي ان تكون واضحة للمصمم مسبقاً	

جدول (3-6): يوضح فية النتائج المستحصلة من الاقناع بأثر الشخصية الناقدة ،المصدر: (الباحثان)

النسب المئوية	القيم الممكنة
15%	طبيعة الاعمال السابقة
7%	مدى التطابق بين الواقع والخيال في مجال النقد الذي يقوم به الناقد
22%	تقوم على أساس التحصيل الدراسي للناقد
33%	موقع الناقد في المجتمع المعماري(الشخصية المعمارية)
23%	الخزين والعمق المعلوماتي والاعمال للناقد والتي ينبغي ان تكون واضحة للمصمم مسبقاً

جدول (3-7): يوضح فية استمارة الاستبيان الخاصة بأثر المرجعيات السابقة في الاقناع،المصدر: (الباحثان)

تقييم العينة			4-المرجعيات السابقة والاقناع	
بينهما	كلا	نعم	المرجعية والمعايير	المرجعيات السابقة
			معايير تاريخية	
			قوانين البلد والتصميم	

الإقناع النقدي في العمارة

جدول (8-3): يوضح فية النتائج المستحصلة من أثر المرجعيات السابقة في الإقناع،المصدر: (الباحثان)

القيم الممكنة	النسب المئوية
معايير تاريخية	73%
قوانين البلد والتصميم	27%

جدول (9-3): يوضح فية استمارة الاستبيان الخاصة بأسلوب التفاوض في الإقناع،المصدر: (الباحثان)

5- أسلوب التفاوض في الإقناع النقدي			
تقييم العينة			
نعم	كلا	بينهما	
			الشكل
			الوظيفة
			العمل التصميمي
			بالتفاوض الإقناع

جدول (10-3): يوضح فية النتائج المستحصلة من أسلوب التفاوض في الإقناع،المصدر: (الباحثان)

القيم الممكنة	النسب المئوية
الشكل	78%
الوظيفة	22%

جدول (11-3): يوضح فية استمارة الاستبيان الخاصة بمفردتي السياق العام والسلطة في النقد،المصدر: (الباحثان)

6-أسلوب السياق العام والسلطة في الإقناع			
تقييم العينة			
نعم	كلا	بينهما	
			تقبل النقد من الناقد
			الطريقة الشائعة في المجال الاكاديمي
			أسلوب السلطة في
			العمل المعماري
			السياق العام
			السلطة
			تلاؤمية
			قسرية

جدول (12-3): يوضح فية النتائج المستحصلة من مفردتي السياق العام والسلطة في النقد،المصدر: (الباحثان)

القيم الممكنة	النسب المئوية
الطريقة الشائعة في المجال الاكاديمي	100%
تلاؤمية	75%
قسرية	25%

4-3- الاستنتاجات:

- 1- افضل طرق الاقناع في العمارة هي طرق الجذب للمنقود وكذلك الاقناع بالوسائل التقنية ،والتي يفضل ان يلجأ اليها الناقد المعماري في نقد النتائج المعمارية لمصمميها.
- 2- في عملية النقد البناء (المقنع)، على الناقد ان يستخدم أسلوب الجذب في الاقناع، أي إزاحة المنقود الى حقل الناقد، وهذا يتطلب مهارة عالية، ويستخدم في المشاريع التي لا تقبل التفاوض والتنازل مثلاً، المعايير الأساسية للمستشفيات، والقوانين الخاصة بالمدينة، أي الأمور الغير مرنة، وهذه الأمور قد تبتعد في بعض الأحيان عن ذاتية الناقد نفسه. اما المهارة المستخدمة هي مثلاً الرسوم التوضيحية، والاشارة الى المصادر، والسكوت والتحدث، او تخفيض مستوى الصوت بثقة، وغيرها الكثير.
- 3- طريقة الأسلوب المدروس في الحوار من قبل الناقد تعتبر المؤثر الأكبر في عملية الاقناع بالجذب. اذا يتطلب مهارة في لقاء الحوار النقدي من قبل الناقد المعماري.
- 4- ان افتتاح عملية النقد المعماري بالجوانب الإيجابية للنتاج ومن ثم نقدها تعتبر من الطرائق الاقناعية الجيدة بأسلوب الجذب.
- 5- عملية الاقناع النقدي في المجال المعماري الاكاديمي بأستخدام التقنيات اليدوية او الحاسوبية هي الأخرى من الوسائل الاقناعية الجيدة.
- 6- الاقناع بالتفاوض من الوسائل الاقناعية المؤثرة لكن قد يلجأ الناقد المعماري الى التنازل عن بعض الأمور من خلال الحوار الذي يجري، وخصوصاً على الشكل الخارجي (form) للنتائج المعمارية وقليلاً في الوظيفة الداخلية.
- 7- للسياق العام تأثيراً في عملية الاقناع النقدي وهو اشبه بالنظام المعمول في الأنظمة الاكاديمية المختلفة.
- 8- للشخصية المعمارية الأثر الكبير في عملية الاقناع كناقذ، والتي تقوم على أساس الخبرة والشهرة المعمارية.
- 9- السلطة لها الدور الأقل في عملية الاقناع النقدي في العمل الاكاديمي، فعملية الاقناع تتطلب النزول لمستوى المصمم ومن ثم جذبه لحقل معرفة الناقد المعماري.
- 10- اهم وافضل وسائل الاقناع بشكل عام هي الاقناع بالجذب وبالوسائل التقنية التوضيحية، يلي ذلك التفاوض والشخصية المعمارية، ومن ثم المرجعيات والسياق والسلطة التي يكون لهم الدور الأقل في عملية الاقناع النقدي.

4-4- التوصيات

- 1- يوصي البحث بتدريس أسلوب الاقناع في النقد في المدارس المعمارية كمنهج دراسي.
- 2- يوصي البحث بوضع حلول بحثية لمشكلة النقد بدون تفكير لدى الناقد.
- 3- يوصي بالاطلاع من قبل المعنيين النقاد المعماريين في الدوائر التي تستثمر فيها المشاريع.

المصادر:

- 1- الحميدان، إبراهيم بن صالح، الاقناع والتأثير، 2005.
- 2- بورج، جيمس، الاقناع : فن اقناع الاخرين، مكتبة جرير، الطبعة الأولى: 2009.
- 3- ميلز، هاري، فن الاقناع، مكتبة جرير . الطبعة الأول: 2001.
- 4- عبد الرؤوف، علي، النقد المعماري ودوره في تطوير العمران المعاصر، 2014.
- 5- قاسم ، بتول ،محاضرات في النقد الادبي ، مركز الشهيدان الصدرين للدراسات والبحوث ، 2004
- 7- آل يوسف، إبراهيم جواد، قراءة الفعل التصميمي في المشاريع المعمارية، 2009.
- 8- العقباني، احمد ، التصميم المعماري بين الابداع والمنهج، المجلة العراقية للهنجسة المعمارية -الجامعة التكنولوجية ، 2009

- 9- آل يوسف، إبراهيم جواد، إشكالية التلقي عند المصمم والمتلقي في العمارة، المجلة العراقية لهندسة العمارة/الجامعة التكنولوجية العراقية، 2008
- 10- خرماش، محمد، فعل القراءة واشكالية التلقي، مقالة.
- 11- فطوم، مراد حسن، التلقي في النقد الادبي، منشور في الهيئة العامة السورية للكتاب، 2013
- 12 - جلال، احمد فهمي، مهارات التفاوض، إدارة الاعمال / كلية التجارة - جامعة القاهرة، 2007.
- 13 مكفلين، روبرت وغروس، ريتشارد، "مدخل الى علم النفس الاجتماعي"، ترجمة، ياسين حداد وموفق الحمداني و فاس حلمي، عمان: دار وائل للطباعة، 2002.
- 14 المعايطة، خليل عبد الرحمن، علم النفس الاجتماعي، عمان: دار الفكر ط3، 2010
- 15 رحيم، هند صبيح، بناء مقياس الاتجاهات التعصبية لدى طلبة الجامعة(رسالة ماجستير غير منشورة)، جامعة بغداد، كلية تربية ابن رشد.
- 16 -الراشد، عبد العزيز، شخصنة الحوار -تفرقنا، مقالة، 2014
- 17- ساطع، سناء و الدهوي، سهى، السلطة في العمارة والنقد المعماري، المجلة العراقية لهندسة العمارة/الجامعة التكنولوجية العراقية، 2008.
- 19- تقي، رضا حسن، مشروع مركز الاحياء المائية في مدينة البصرة، المجلة العراقية للهندسة المعمارية / الجامعة التكنولوجية، 2014
- 20- لسان العرب، محمد بن مكرم بن منظور الافريقي المصري، دار صادر، بيروت، ط1 .
- 21- كيف تقنع الاخرين، عبدالله بن محمد العوشن، دار العاصمة بالرياض، ط1، 1992.
- 22- معجم مقاييس اللغة، أبو الحسن احمد بن فارس، تحقيق شهاب الدين ابي عمرو، دار الفكر، بيروت، ط1، 1994.
- 23- رزق، علي، نظريات في أساليب الإقناع - دراسة مقارنة، 1994.
- 24-عباس، محمود عباس، التعصب لدى المراهقين، مجلة ديالى، 2013.
- 25- سمير، حميد، النص وتفاعل المتلقي في الخطاب الادبي عند المعري، منشورات اتحاد الكتاب العرب، 2005
- 18- Lymer, Gustav , The work of critique in architectural education , 2010
- 6- Jencks, Charles; the Architecture of the Jumping U niverse; AD Ac ademy Editions, 1997

ملحق جدول (3-13): يوضح فية استمارة الاستبيان للمفردات الرئيسية،المصدر: (الباحثان)

المفردات الرئيسية			المفردات الفرعية		القيم الممكنة	
تقديم العينة من خلال الطريقة التي تفتح أكثر من الناحية النقدية كونك مصمم، من خلال التأشير بعلامة 0 في الحقل الذي تراه مناسباً	تقنية الإقناع التوضيحية	تقنيات الاظهار المعماري	الاعمال	أليات تقليدية	الرسوم التوضيحية	
				أليات معاصرة	الاطهار الفيديوي التعليمي	
		الاقناع بالجذب	عملية التأطير	الخيارات المطروحة من قبل الناقد فقط(ما، او، لا غيرهما)		
				المدح والنقد	المدح والتصميم ونقده	
	شخصية الناقد	قوة الشخصية العامة للناقد المعماري واثرها في نفسية المصمم	المرجعية والمعايير	طبيعة الاعمال السابقة	مدى التطابق بين الواقع والخيال في مجال النقد الذي يقوم به الناقد	
				تقوم على أساس التحصيل الدراسي للناقد	موقع الناقد في المجتمع المعماري(الشخصية المعمارية)	
	المرجعيات السابقة	العمل التصميمي	تقبل النقد من الناقد العام	معايير تاريخية	الخرزين والعمق المعلوماتي والاعمال للناقد والتي ينبغي ان تكون واضحة للمصمم مسبقاً	
				قوانين البلد والتصميم		
	السلطة	أسلوب السلطة في العمل المعماري	تقنية الإقناع	الشكل	الطريقة الشائعة في المجال الاكاديمي	
				الوظيفة		
السلطة	أسلوب السلطة في العمل المعماري	تقبل النقد من الناقد العام	تلاؤمية			
			قسرية			