

السلام الحجاجية وقوانين الخطاب

- مقارنة تداولية

د. حمدي منصور جودي
جامعة بسكرة (الجزائر)

المخلص:

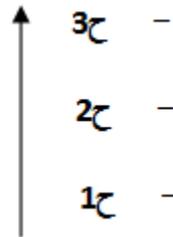
ترمي هذه الدراسة إلى إبراز مفهوم السلم الحجاجي، وأثر قوانين الخطاب في إنشائه، لأن الحجاج استراتيجية لغوية تستمد أبعادها من الأحوال المصاحبة لمقتضيات الخطاب. فلا عجب أن يكون لهذه المقتضيات انعكاس على بنية السلم الحجاجي أثناء التخاطب، من أجل استمراريته بين المتخاطبين لتحقيق الأهداف المرجوة من الحجاج، والمتمثلة في التأثير على المتلقي ودفعه لإنجاز فعل معين من خلال محتوى الخطاب.

Résumé:

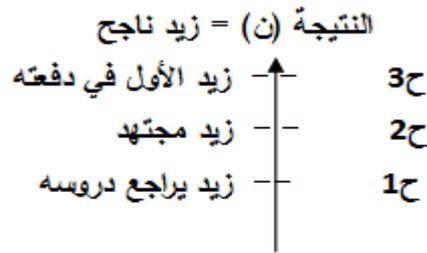
Cette étude vise à mettre en évidence le concept de l'échelle argumentative, et l'effet des lois du discours dans sa création, parce que l'argumentation est une stratégie linguistique qui dérive sa dimension des conditions accompagnants les exigences du discours. Ce n'est Pas étonnant que ces exigences sont une réflexion sur la structure de la l'échelle argumentative, pendant la conversation, pour la continuité entre interlocuteurs afin d'atteindre les objectifs souhaités de l'argument, qui est l'influence sur le destinataire tout en le poussant à accomplir un certain acte par le contenu du discours.

1- مفهوم السلم الحجاجي وقوانينه: يركز مفهوم السلم الحجاجي في الخطاب على مبدأ التدرج في استعمال وتوجيه الحجج والأدلة، لأن الحجاج بوصفه استراتيجية لغوية لا يرتبط بالمضمون وما يحيل إليه من مرجع، وإنما يرتبط أيضا بقوة وضعف الحجج ومدى خضوعها لمنطق الصدق والكذب. فالمرسل ينظم حججه أثناء التواصل وفق ترتيب تتحكم فيه معطيات متعددة، منها مرتبة المرسل وطبيعة المرسل إليه، والسياق المحيط بالخطاب الحجاجي، لهذا يمكن القول إن " السلم الحجاجي هو علاقة ترتيبية للحجج" ¹ تتجسد وفق الشكل الآتي:

ن



وترمز (ن) إلى النتيجة المقصودة من الحجاج، أما (ح1, ح2, ح3) فتترمز إلى الحجج المعتمدة أثناء التخاطب لتفضي إلى النتيجة (ن). وهذا مثال توضيحي لذلك:

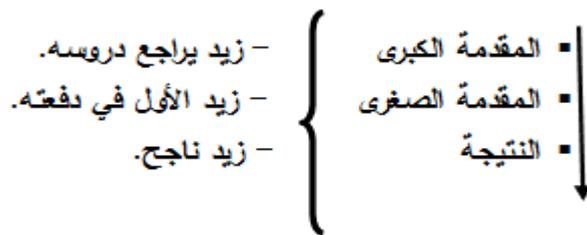


فمن خلال هذا المثال نجد تدرّجاً وترتيباً في استعمال الحجج (1ح، 2ح، 3ح) في منحنى تصاعدي يؤدي إلى النتيجة (ن) ضمن سلم حجاجي.

ويعدّ السلم الحجاجي " مجموعة غير فارغة من القولات، مزوّدة بعلاقة ترتيبية"² تخضع لشروطين أساسيين هما:
1- الشرط الأول: كل قول (حجة) يرد في درجة ما من السلم الحجاجي يكون القول الذي يعلوه دليلاً أقوى منه بالنسبة للنتيجة (ن). ففي المثال السابق نجد أن قوة الدليل تزداد كلما تصاعد ترتيب الحجج، فالحجة (زيد يراجع دروسه) تعلوها حجة (زيد مجتهد) وهي أقوى من السابقة، فالاجتهاد أقوى وأبلغ من مراجعة الدروس. وكذلك حجة (زيد الأول في دفعته) هي أقوى من الحجتين السابقتين، فاستحقاق زيد للمرتبة الأولى في دفعته أبلغ من الاجتهاد ومن مراجعة الدروس.

2- الشرط الثاني: إذا كانت الحجة (1ح) تقضي إلى النتيجة (ن) " فهذا يستلزم أن الحجة (2ح) أو (3ح) التي تعلوها درجة تؤدي إلى نتيجة (ن)، والعكس غير صحيح"³. واعتماداً على المثال السابق فإن كانت الحجة (1ح) (زيد يراجع دروسه) تقضي إلى نتيجة مفادها أن (زيداً ناجحاً)، فإن الحجة (2ح أو 3ح) (زيد مجتهد أو زيد الأول في دفعته)، وهما تلوان (1ح)، تؤيدان بالضرورة إلى النتيجة ذاتها (زيد ناجح).

وتتطلب نظرية السلم الحجاجي من " إقرار التلازم في عمل المحاجة بين القول الحجّة ونتيجته"⁴، وهذا التلازم يفرض ربط الحجة المستعملة بالنتيجة المقصودة، سواء كانت هذه النتيجة صريحة أو ضمنية تلتزم من سياق الخطاب. ويتم هذا الربط بين الحجج والنتيجة بواسطة قاعدة استدلالية، تركز على قياس منطقي يتألف من مقدمة كبرى ومقدمة صغرى ونتيجة، لأن القياس المنطقي هو " أحد طرق الاستدلال غير المباشرة وأقومها إنتاجاً"⁵ في الربط بين الحجج والنتيجة المقصودة من باب المنطق والدلالة. وهذا المثال يوضح ذلك الربط:



وعليه فإن المرسل في الخطاب الحجاجي يقصد إقناع المرسل بفعل معيّن أو التأثير فيه اعتماداً على سلم حجاجي يكون " بمنزلة دعامة استدلالية لغرضه الذي من أجله كانت العملية التخاطبية، والحجج التي يوردها لن تكون على درجة، بل تختلف وتتفاوت فيما بينها وفق القوة والضعف"⁶. ففي المثال السابق نجد أن الحجة (زيد يراجع دروسه) لا تعني بالضرورة أن (زيداً ناجحاً) دوماً، إلا أن الحجة (زيد الأول في دفعته) تزيد من قوة الحجة الأولى (زيد يراجع دروسه) على اعتبار أنها جاءت موالية لها، وبالتالي توصل إلى النتيجة المقصودة (زيد ناجح).

وتجدر الإشارة إلى أن السلم الحجاجي يتأسس وفق ثلاثة قوانين، عدّها ديكرود Ducrot بمثابة القواعد التديمية في بناء السلام الحجاجية، وهذه القوانين هي:

1- **قانون النفي:** " إذا كان قول ما (أ) مستخدماً من قبل متكلم ما، ليقدم نتيجة معينة، فإن نفيه أي: (- أ) سيكون حجة لصالح النتيجة المضادة"⁷؛ بمعنى أن نفي الحجج المستعملة في سلم حجائي ما، يؤدي بالضرورة إلى عكس النتيجة المتوصل إليها في ذلك السلم الحجائي، ويمكن التمثيل لذلك وفق هذا المثال:

$$\left. \begin{array}{l} \text{زيد راسب} \\ \text{زيد ليس الأول في دفعته} \\ \text{زيد غير مجتهد} \\ \text{زيد لا يراجع دروسه} \end{array} \right\} \neq \left\{ \begin{array}{l} \text{زيد ناجح} \\ \text{زيد الأول في دفعته} \\ \text{زيد مجتهد} \\ \text{زيد يراجع دروسه} \end{array} \right.$$

2- **قانون القلب:** ويعدّ متمماً للقانون السابق، ومفاده " أن السلم الحجائي للأقوال المنفية هو عكس سلم الأقوال الإثباتية"⁸، ويأخذ هذا القانون الشكل الآتي:

$$\begin{array}{c} \text{لا ن) نتيجة النفي} \\ \uparrow \\ \text{أقوى (لا ح2)} \\ \text{أقل (لا ح1)} \\ \text{قيم سالبة} \end{array} \quad \begin{array}{c} \text{ن) نتيجة الإثبات} \\ \uparrow \\ \text{أقوى (ح2)} \\ \text{أقل (ح1)} \\ \text{قيم موجبة} \end{array}$$

علماً أن (لا) تمثل مجال نفي الحجج المستعملة للوصول إلى النتيجة، فالحجة (ح2) أقوى من الحجة (ح1) في نتيجة الإثبات (ن)، وهذا يستلزم بالضرورة أن تكون الحجة (لا ح2) أقوى من الحجة (لا ح1) في نتيجة النفي (لا ن). وبالعودة للمثال السابق نجد:

$$\begin{array}{c} \text{ن) زيد ناجح} \\ \uparrow \\ \text{أقوى (ح2) زيد الأول في دفعته} \\ \text{أقل (ح1) زيد يراجع دروسه} \end{array} \neq \begin{array}{c} \text{لا ن) زيد راسب} \\ \uparrow \\ \text{أقوى (لا ح2) زيد ليس الأول في دفعته} \\ \text{أقل (لا ح1) زيد لا يراجع دروسه} \end{array}$$

فالحجة (زيد الأول في دفعته) أقوى من الحجة (زيد يراجع دروسه) في حال الإثبات، مما استلزم أن الحجة (زيد ليس الأول في دفعته) أقوى من الحجة (زيد لا يراجع دروسه) في حال النفي.

3- **قانون الخفض:** مقتضى هذا القانون أنه " إذا صدق القول في مراتب معينة من السلم، فإن نقيضه يصدق في المراتب التي تقع تحتها"⁹؛ بمعنى أن المرسل يمكنه تغيير تراتبية الحجج في السلم اعتماداً على معطيات تؤثر في العملية الحجائية، مثل استعمال حجج جديدة مقابل الحجج السابقة، تبعاً لقوتها أو ضعفها في إيصال النتيجة المرجوة. وتوضيح ذلك يكون وفق المثال الآتي:

$$\begin{array}{c} \text{زيد ناجح} \\ \uparrow \\ \text{زيد الأول في دفعته} \\ \text{زيد يراجع دروسه} \end{array} \quad \begin{array}{c} \text{النتيجة (ن)} \\ \uparrow \\ \text{(ح2)} \\ \text{(ح1)} \end{array}$$

فلو أضفنا حجة ثالثة (ح3) مفادها (زيد تحسّل على العلامة الكاملة)، يصبح عندها الحجاج أقوى والنتيجة أبلغ، وهذا وفق الشكل الآتي:

زيد ناجح	النتيجة (ن)
زيد تحسّل على العلامة الكاملة	(ح3)
زيد الأول في دفعته	(ح2)
زيد يراجع دروسه	(ح1)

2- السلم الحجاجي وقوانين الخطاب: إن السلم الحجاجي في الخطاب يعتمد على مبدأ التدرّج وعلى العلاقة التراتبية بين الحجج، دون إهمال قوتها أو ضعفها، غايتها في ذلك الوصول إلى النتائج، لتحقيق الأثر المرجو في المرسل إليه، سواء كانت هذه النتائج صريحة أو ضمنية. ولهذا نجد ترابطا بين هذه الحجج المستعملة في الحجج من جانبي المنطق والدلالة، وهذا الترابط يتحقق في سياق الاستعمال من خلال خضوع هذه الحجج إلى قوانين الخطاب التي تضمن إلى حدّ ما استمرارية الخطاب الحجاجي بين طرفيه.

المرسل وما يقصده دون التصريح به، وبالنظر إلى طبيعة المشافهة التي يتّخذها الخطاب في سياق تواصله يظهر جانب الحوار بين المرسل والمرسل إليه، هذا الحوار تتضمّن تلك القواعد التي تهدف إلى " تمكين المتكلم من صياغة أقواله التي تمنعه بعض الأحوال من التصريح بها، أو أن يرغب في صياغتها على نمط يكون أكثر إبلاغا وأحسن تأدية وأكثر إقناعا"¹⁰. وتجدر الإشارة هنا إلى أن جرابيس قد سمّاها (أحكام المحادثة)، ثم أعاد ديكرو Ducrot صياغتها تحت اسم (قوانين الخطاب). وهي " مجموعة من القوانين المكّمة للقواعد التركيبية الدلالية"¹¹، تتحكم في عملية تبادل الأدوار الكلامية بين المرسل والمرسل إليه، انطلاقا من القدرات الذهنية الاستنتاجية للإنسان، ومرتبّة المرسل ومقاصده التبليغية، وكفاءة المرسل إليه في إدراك ما لم يصرح به المرسل. كما تكفل هذه القوانين استمرارية الخطاب بين الطرفين أثناء التواصل، من خلال تبادل الأدوار الكلامية بينهما. وإذا كان للطرفين " فائدة في ممارستهما الكلام، فإن كل طرف منهما سيجني ثمار ذلك، إذا تحقق التبادل، وعكس ذلك مآله الفشل"¹². وتتمثل هذه القوانين أو أحكام المحادثة¹³ في الآتي:

- 1- **حكم المناسبة Relation أو قانون الإفادة Loi de Pertinence:** وينحصر من خلاله المرسل تلاؤم موضوعه مع السياق المحيط بالخطاب الذي يجمعه مع المرسل إليه.
- 2- **حكم الصدق Qualité أو قانون الصدق Loi de Sincérité:** ويسعى فيه المرسل أن يكون صادقا فيما يخبر به أمام المرسل إليه.
- 3- **حكم الكمية Quantité أو قانون الإخبارية Loi d'Informativité:** ويتطلب من المرسل أن يكون أكثر إخبارا للمرسل إليه، بإعطائه القدر الكافي واللازم من المعلومات أثناء التخاطب.
- 4- **حكم الطريقة Manière أو قانون الشمولية Loi d'Exhaustivité:** ويتطلب من المرسل الوضوح وترتيب أجزاء الكلام والإيجاز، مع الابتعاد عن الغموض أثناء التخاطب.

إن هذه الأحكام أو القوانين مجتمعة ومتضافرة تحقق الغاية من الخطاب، وبخاصة في الخطاب الحجاجي؛ إذ تساعد على ترتيب الحجج وعلى ارتباطها ببعضها البعض وفق المنوال الذي يهدف إلى إقناع المرسل إليه والتأثير فيه، من خلال النتائج الحجاجية الصريحة أو الضمنية. وانطلاقا من النتائج الحجاجية الضمنية وغير المصرّح بها يبرز مفهوم تداولي متعلق بالخطاب وبآليات تأسيسه متمثل فيما يعرف بمضمّنات القول Les Implicites، وهو مفهوم تداولي يرتبط " بجوانب ضمنية وخفية من قوانين الخطاب"¹⁴، تتحكم فيها السياقات المختلفة والمحيطّة بذلك الخطاب. وتقوم

متضمنات القول على أساس استنتاجات ذهنية لدى أطراف الخطاب، والاستنتاج هو " قضية ضمنية، بإمكاننا أن نستنبطها من القول ونستنتج محتواها الجانبي بتركيب معلومات ذات أوضاع مختلفة"¹⁵، تتعلق بالبنى اللغوية وبسياق الخطاب. وتتجسد متضمنات القول بوصفها مفهوماً تداولياً في مظهرين اثنين هما:

1- **الافتراض المسبق** Présupposition: وهذا المظهر له طبيعة لسانية أثناء التواصل، ويمثل مجموعة من المعطيات والافتراضات التي تشكل خلفيات مشتركة في قول (أو أقوال) طرفي الخطاب، فهو "العنصر الدلالي الخاص بهذا القول"¹⁶، ويظهر في نشاط تواصل من خلال العلامات اللغوية التي يتضمنها ذلك القول. ومثال ذلك الآتي:

افتح الباب.

ففي هذا الخطاب يفترض مسبقاً أن يكون الباب مغلقاً أصلاً، وتلفظ المرسل بهذا الأمر يستدعي من المرسل إليه كفاية وقدرة على الاستنباط والاستنتاج لما كان عليه الحال قبل الخطاب.

2- **القول المضمّر** Sous-entendu: ويرتبط هذا المظهر بوضعية الخطاب وبسياقه وبالأحوال المصاحبة له، فهو على عكس المظهر السابق الذي يمثل معطيات لغوية دلالية يتضمنها القول. فالقول المضمّر هو " كل المعلومات التي يحتويها الخطاب، ولكن تحقيقها في الواقع يبقى رهن خصوصيات سياق الحديث"¹⁷. ويقوم القول المضمّر على مجموعة من الاستنتاجات، يتولاها المرسل إليه بالاعتماد على الأحوال المصاحبة لسياق التخاطب، وعلى قدرة وكفاءة المرسل في إبرازها. ولتوضيح هذا المظهر نذكر المثال الآتي:

إن السماء ممطرة. فالمرسل إليه يضع في حسابه أن المرسل يطلب منه أن يبقى في البيت، أو أن يسرع لقضاء حاجاته قبل فوات الأوان، أو أن يحمل مظلته، أو أن يتريث حتى يصحو الجو..

فالتأويلات والاستنتاجات في ذلك السياق التواصلية، متعددة ومختلفة تعود إلى السياق المحيط بذلك الخطاب، وإلى دور المرسل إليه في هذا الاستنتاج الذي " يتم انطلاقاً من الملكة البلاغية التداولية الموسوعية والمنطقية"¹⁸ لهذا المرسل إليه.

خلاصة:

إن أهم استنتاج يمكن استخلاصه في هذا الصدد - مما تعلق بالخطاب الحجاجي وبناء السلام الحجاجية - راجع إلى قوانين الخطاب ومتضمنات القول التي تعكس رغبة المرسل في استمرار خطابه، وتؤسس لاستنتاج النتائج الحجاجية من المرسل إليه، باعتداده على قدرته وكفايته الذهنية وإمامه بمعطيات الحجاج وبسياقه التواصلية، وبخاصة إذا كانت تلك النتائج الحجاجية ضمنية غير مصرّح بها. وهذا ما يستلزم من المرسل ترتيب حججه وفق معطيات تلك القوانين التخاطبية، كي يتأسس السلم الحجاجي وفق مقاصد الحجاج.

الهوامش:

- 1- حمو النقاري، التّحاجج طبيعته ومجالاته ووظائفه، منشورات كلية الآداب والعلوم الإنسانية بالرباط، مطبعة النجاح الجديدة، الدار البيضاء، المغرب، ط01، 2006، ص59.
- 2- رضوان الرقبى، " الاستدلال الحجاجي وآليات اشتغاله"، مجلة عالم الفكر، المجلس الأعلى للثقافة والفنون والآداب، الكويت، أكتوبر - ديسمبر 2011، عدد02، مجلد40، ص93.
- 3- حمو النقاري، التحاجج طبيعته ومجالاته ووظائفه، ص60.
- 4- رضوان الرقبى، " الاستدلال الحجاجي وآليات اشتغاله"، ص93.
- 5- عبد الرحمان حسن حنبكة الميداني، ضوابط المعرفة وأصول الاستدلال والمناظرة، دار القلم، دمشق، سوريا، ط06، 2002، ص227.

- 6- رضوان الرقيب، " الاستدلال الحجاجي وآليات اشتغاله "، ص95.
- 7- حمو النقاري، التحاجج طبيعته ومجالاته ووظائفه، ص60.
- 8- المرجع نفسه، ص61.
- 9- طه عبد الرحمان، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، بيروت، لبنان، ط01، 1998، ص277.
- 10- عمر بلخير، تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، منشورات الاختلاف، الجزائر، ط01، 2003، ص99.
- 11- المرجع نفسه، ص99.
- 12- C. K. Orecchioni, L'Implicité, Armand Colin, Paris, 1986, P197.
- 13- ينظر : روبرت دي بوجراند، النص والخطاب والإجراء، ترجمة تمام حسان، عالم الكتب، القاهرة، مصر، ط01، 1998، ص 495 و 496.
- 14- مسعود صحراوي، التداولية عند علماء العرب - دراسة تداولية لظاهرة "الأفعال الكلامية" في التراث العربي، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، ط01، 2005، ص30.
- 15- C. K. Orecchioni, L'Implicité, P24.
- 16- O. Ducrot, Dire et ne pas Dire, Hermann, Paris, 1980, P81.
- 17- C. K. Orecchioni, L'Implicité, P39.
- 18- IBID, P40.