

### تمهيد

أما الحجاج باعتباره نظرية، فقد تبلور مع مجموعة من الباحثين الغرب في القرن التاسع عشر، كبرلمان (ت1984م) وديكرو ( Ducrot )، وقد ارسى هذا الأخير مع زميله انسكومبر سنة 1973 دعائم نظرية في الحجاج، تهدف إلى دراسته في اللغة، ووصفها انطلاقاً من فرضية محورية مفادها "أنتنا نتكلم عامة بقصد التأثير"، أي أنّ اللغة تحمل في ذاتها وظيفة جوهريّة هي الوظيفة الحجاجية، وتتجلى في بنية الأقوال، فهذه النظرية تقدّم من زاويتين اثنتين: بنية الحجاج ووظيفته.

وقد بيّن ديكرو «أنّ الحجاج باللّغة يجعل الأقوال تتتابع وتترابط على نحو دقيق، فيكون بعضها حججا تدعم وتثبت بعضها الآخر، أي أنّه يروم إقناع المتلقي بها على نحو صريح أو ضمني، إذ الحجاج: «انجاز لفعلين هما: فعل التصريح بالحجّة من ناحية، وفعل الاستنتاج من ناحية أخرى، سواء أكانت النتيجة مصرّح بها أو ضمنية».

أما وظيفة الحجاج فهي التوجيه (Orientation) «فقد اعتبر أنّ غاية الخطاب الحجاجي تتمثل في أن تفرض على المخاطب نمطا من النتائج باعتبارها الوجهة الوحيدة التي يمكن للمخاطب أن يسير فيها.

1- السلم الحجاجي: تكون العلاقة بين المقدمة (الدعوى) والنتيجة شبه منطقية، وتجسّد الأدوات اللّغوية «فتقوم بين الحجج المنتمية إلى فئة حجاجية ما، علاقة ترتيبية معيّنة» ، فيكون ترتيب هذه الحجج حسب قوتها في السياق، فيختار المخاطب منها ما يتمتّع بالقوّة اللاّزمة لدعم دعواه وتحقيق الإقناع، وتسمّى هذه العلاقة الترتيبية السلم الحجاجي، وقد عرفه طه عبد الرحمان بأنّه: «عبارة عن مجموعة غير فارغة من الأقوال مزوّدة بعلاقة ترتيبية وموقّية بالشرطين التاليين:

- كل قول كان في السلم يلزم عنه ما يقع تحته، بحيث تلزم عن القول الموجود في الطرف الأعلى جميع الأقوال التي دونه.

- كل قول كان في السلم دليلا على مدلول معين، كان ما يعلوه مرتبه دليلا أقوى عليه» .  
فالأقوال والحجج تخضع لعاملي القوّة والضعف في الترتيب للوصول إلى النتائج التي يرمي إليها المخاطب وتحقيق الفعالية الحجاجية.

### 2- قوانين السلم الحجاجي:

يعرّفنا قانون السلم الحجاجي على الطريقة التي تنتظم بها الحجج المتتابعة، وهو الذي يحدّد أيّ الحجج أقوى من الأخرى. ونميّز في هذا الإطار ثلاثة قوانين:

-قانون الخفض: ومفاده أنّه إذا صدق القول في مرتبة معيّنة من السّلم، فنقيضه يصدق

في المراتب التي تقع تحتهما.

فنقول: محمد كفاء، لقد حصل على ترقية في عمله.

وما يصدق على هذا المثال يصدق على نقيضه فنقول:

محمد غير كفاء، لم يحصل على ترقية في عمله.

-قانون القلب: ومفاد هذا القانون أنّه إذا كان لدينا قولان: (ق1) و(ق2) وكان الأوّل أقوى

من الثاني في التدليل على معنى معيّن، فإنّ نقيض القول الثاني (ن ق2) يكون أقوى من نقيض

القول (ن ق1)، وتفسير هذا القانون أنّ: «سّلم الأقوال السلبية هي عكس سّلم الأقوال

الإيجابية». ومثال ذلك:

-محمد طيّب مع والديه، وكذلك طيّب مع عدوّه.

1 ق 2 ق

-محمد ليس طيب مع عدوّه، بل ليس طيبا مع والديه.

2 ق 1 ق

وهذا الشكل يوضح ذلك

نيل أخلاق محمد	النتيجة	عدم نيل أخلاق محمد
2 ق ↑ طيب مع عدوّه	أقوى ↑	1 ق ↑ ليس طيبا مع والديه
1 ق ↓ طيب مع والديه	أضعف ↓	2 ق ↓ ليس طيبا مع عدوّه

فطيبته مع عدوّه حجّه قوية على نبل أخلاقه، لأنّ الطيبة مع الوالدين أمر واجب. وعدم

طيبته مع والديه (النفي) حجّه قوية على عدم نبل أخلاقه.

-قانون تبديل السّلم(النفي): مقتضاه أنّه إذا كان القول دليلا على مدلول معيّن، فإنّ

نقيضه (أو نفيه) دليل على نقيض مدلوله. ومثال على ذلك:

- «زيد مجتهد، لقد نجح في الامتحان.

-زيد ليس مجتهدا، إنّه لم ينجح في الامتحان».

وعليه يمكن القول إنّ قوانين السّلم الحجاجي تمكّنا من فهم أكثر لكيفية عمل هذه

التقنية في ترتيب الحجج، والتي لا تتمّ اعتباطا، فالقوانين الثلاثة (الخفض والنفي والقلب) تحكم

سير هذه العملية، وتنظّم تموضع الحجج على السّلم، بحسب القوّة والضعف، والسلب

والإيجاب، وذلك خدمة لنتيجة محدّدة وتوجيه الخطاب، وهو ما يعرف بالاتّجاه الحجاجي أو

الوجهة الحجاجية .