



## Arabic Translation Work:

Patrick Charaudeau (Author)

### On argumentation between the aims of influence of the communication situation\*

Kamal Ezzamani (Translator)

Cadi Ayyad University, Marrakesh. Morocco

Email : [kamalezzamani@gmail.com](mailto:kamalezzamani@gmail.com)

Received	Accepted	Published
19/1/2024	17/1/2024	29/4/2024

DOI: 10.63939/AJTS.n7wywx86

Cite this article as: Charaudeau, P. (2024). On argumentation between the aims of influence of the communication situation, (K, Ezzamani, Trans.). *Arabic Journal for Translation Studies*, 3(7), 167-182.

#### Abstract

In this article, Patrick Charaudeau (2007) Discusses the relationship between argumentation and influence. He emphasized emphasizes that persuasive discourse seeks to produce a certain effect on the recipient, which can be mental, emotional or behavioral. Charaudeau also provided an analysis of the components of persuasive discourse, particularly focusing on three elements: problematizing, positioning, and proving. He explains that these components interact dynamically with each other, and that the speaker or writer's selection of certain elements will impact their choice of other elements.

Charaudeau concludes that argumentation is a social practice that should be examined not only from an inferential perspective but also from the angle of the social relationship established between the participants of the linguistic act, its strategic objectives, and its interpretative potential. He emphasizes that persuasive discourse can only be understood within its social context, and that the speaker or writer's selection of persuasive methods and strategies reflects the prevailing values and norms in this context.

**Keywords:** Argumentation, Influence, Inference, Social practice, Persuasive strategies

© 2024, Ezzamani, licensee Democratic Arab Center. This Translated Paper is published under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0), which permits non-commercial use of the material, appropriate credit, and indication if changes in the material were made. You can copy and redistribute the material in any medium or format as well as remix, transform, and build upon the material, provided the original work is properly cited.

\* Charaudeau, P. (2007). De l'argumentation entre les visées d'influence de la situation de communication. In C. Boix (Ed.), *Argumentation, manipulation, persuasion* (pp. 13-35). L'Harmattan.

## عمل مترجم:

باتريك شارودو (المؤلف)

## الحجاج بين مقاصد التأثير لوضعية التواصل

كمال الزماني (المترجم)

جامعة القاضي عياض، مراكش، المغرب

الايمل: [kamalezzamani@gmail.com](mailto:kamalezzamani@gmail.com)

تاريخ النشر	تاريخ القبول	تاريخ الاستلام
2024/4/29	2024/4/17	2024/1/19

DOI: 10.63939/AJTS.n7wywx86

للاقتباس: شارودو، ب. (2024). الحجاج بين مقاصد التأثير لوضعية التواصل، (ترجمة كمال الزماني). *المجلة العربية لعلم الترجمة*، 3(7)، 167-182.

### ملخص

يتناول شارودو في هذا المقال العلاقة بين الحجاج والتأثير، ويؤكد أن الخطاب الإقناعي يسعى إلى تحقيق تأثير معين في المتلقي، وأن هذا التأثير يمكن أن يكون عقلياً أو عاطفياً أو سلوكياً. كما يقدم تحليلاً لمكونات الخطاب الإقناعي، ويركز بشكل خاص على ثلاثة عناصر وهي: طرح الإشكاليات وتحديد الموقف والتدليل. ويوضح أن هذه المكونات تتفاعل فيما بينها بشكل دينامي، وأن اختيار المتكلم أو الكاتب لعناصر معينة سيؤثر على اختياره للعناصر الأخرى. ويخلص شارودو إلى أن الحجاج ممارسة اجتماعية يجب النظر إليها، ليس فقط من زاوية الاستدلال، ولكن من زاوية العلاقة الاجتماعية التي تُؤسس بين شركاء الفعل اللغوي وأهدافه الاستراتيجية وإمكاناته التفسيرية، مؤكداً على أن الخطاب الإقناعي لا يمكن فهمه إلا في سياقه الاجتماعي، وأن اختيار المتكلم أو الكاتب للأساليب والاستراتيجيات الإقناعية يعكس القيم والمعايير السائدة في هذا السياق.

الكلمات المفتاحية: الحجاج، التأثير، الاستدلال، ممارسة اجتماعية، استراتيجيات إقناعية

© 2024، الزماني، الجهة المرخص لها: المركز الديمقراطي العربي.

نشر هذا النص المترجم وفقاً لشروط (CC BY-NC 4.0) International (Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0).  
تسمح هذه الرخصة بالاستخدام غير التجاري، وينبغي نسبة العمل إلى صاحبه، مع بيان أي تعديلات عليه. كما تتيح حرية نسخ، وتوزيع، ونقل العمل بأي شكل من الأشكال، أو بأية وسيلة، ومزجه وتحويله والبناء عليه، طالما يُنسب العمل الأصلي إلى المؤلف.

يبدو أنه لا توجد الكثير من الأشياء الجديدة التي يمكن قولها عن الحجج، فمنذ أصله الأرسطي مروراً بالبلاغة الجديدة لبيرلمان، ووصولاً إلى يومنا هذا الذي عرفت فيه البلاغة الحججية تجدداً<sup>1</sup>، توجد لدينا أصناف كافية تُستخدم بوصفها أدوات لتحليل النصوص والتحقق من فعاليتها. ومن ثم، فماذا نقول أكثر على المستوى النظري؟ يبدو لي، مع ذلك، وجود سؤالين يتطلبان اهتماماً خاصاً: يرتبط أحدهما بعلاقة الحجة بالمنطق، ويرتبط الآخر بعلاقتها بالممارسة الاجتماعية. يتعلق الأمر، في الحالة الأولى، بإعادة تنظيم أصناف الاستدلال. يكفي قراءة الأعمال المخصصة للحجج لإدراك أن هذه الأصناف توزع بطرق مختلفة، بحسب ما إذا كنا ننظر إليها من زاوية العلاقات المنطقية، أو من زاوية قيمة الحجج، أو من زاوية العمليات التي تقوم بها هذه الأصناف لإنتاج المغالطات (Van Eemeren F. et Grootendorst R. 1996). يجب أن تسمح رؤية دلالية واعية بإعادة توزيع هذه الأصناف حول مخطط معرفي يُمكننا وصف مكوناته المختلفة. تتعلق الحالة الثانية باعتبار الحجج ممارسة اجتماعية، يجب، بالتالي، النظر إليها، ليس فقط من زاوية الاستدلال (ودقته الصارمة)، ولكن من زاوية العلاقة الاجتماعية التي تُؤسسُ بين شركاء الفعل اللغوي وأهدافه الاستراتيجية وإمكاناته التفسيرية، وهو ما سنسميه بشروط العرض الخطابي للنشاط الحججي. ليس لدي متسع من الوقت لتطوير وجهتي النظر هاتين، فالنقطة الثانية هي التي سأتناولها [بالتحليل] في هذه المشاركة.

### 1. العرض الحججي هو نشاط ثلاثي

يندرج الحجج باعتباره ممارسة اجتماعية ضمن إشكالية عامة للتأثير: يسعى كل متكلم إلى أن يشارك عالم خطابه مع الآخر. يتعلق الأمر هنا بمبدأ من المبادئ التي يقوم عليها النشاط اللغوي: هو مبدأ الغيرية (altérité). لا يوجد فعل لغوي لا يمر من خلال الطرف الآخر، وإذا كان هذا الفعل يهدف إلى بناء رؤية معينة للعالم، فإن ذلك يَحْدُثُ في علاقة بالآخر ومن خلاله. لا يوجد وعي للذات بدون وعي بوجود الآخر، وبعبارة أخرى، كما قال بنفنيست (Benveniste): لا يوجد "أنا" من دون "أنت". يندرج الحجج، بدوره، باعتباره ممارسة اجتماعية ضمن وضعية التواصل. هذه الوضعية هي التي تفرض تَحَلِّيَّ اجتماعي وإكراهات على أطراف الفعل اللغوي الذين يُعَدُّون فاعلين اجتماعيين يتبادلون الكلام في مواقف تُحَدِّدُ، هي نفسها، عددًا معينًا من القواعد والمعايير التي يستحيل التواصل خارجها. نقول في هذا الصدد إن وضعية التواصل تُحَدِّدُ بدقة هؤلاء الفاعلين، وتعطيهم توجيهات لإنتاج أفعال اللغة وتفسيرها، ومن ثم، فهي تبني المعنى. لكن كل فعل لغوي يقع تحت مسؤولية فاعل يكون في الآن نفسه مقيداً بوضعية التواصل وحرراً في الاختيارات الخطابية التي يراها مناسبة لمشروع كلامه. فالفاعل في الخطاب ليس هو الفاعل في اللسان. فإذا كان الثاني يندمج في اللغة باعتباره مؤسساً لها، فإن الأول يستفيد، باعتباره حرراً، من إمكانات اللغة لبناء مقاصد المعنى خارج ما يمكن أن تقوله اللغة صراحة، ويُنتِج آثاراً معنوية غير متوقعة بواسطتها (لكنها لا تتعارض معها)، ويَحْدُثُ هذا في علاقة بالفاعل الثاني. يمكننا القول إن الفاعل في الخطاب هو المتحكم في الاستراتيجيات الخطابية التي لا تأخذ معناها إلا بقدر ما يحترم هذا الفاعل في الوقت نفسه التعليمات الملزمة لوضعية التواصل.

لذلك، ففي تقاطع مساحات القيد والحرية هذه، تتحدد خصوصية فعل اللغة الحجاجي المأخوذ في علاقة أنا / أنت، اعتمادًا على قيود وضعية التواصل التي يوجد فيها هؤلاء الفاعلون، والتي يجب عليهم أن يشهدوا فيها على مشاريعهم الكلامية، فكل واحد من هذه العناصر يؤثر في الآخر.

من خلال اعتماد وجهة نظر الفاعل الحجاجي، نفترض أن هذا الفاعل يجب أن يشارك في نشاط ثلاثي لتفعيل الحجاج. يجب أن يجعل الآخر المتلقي (محاوَر واحد أو مستمع متعدد) يعرف: بماذا يتعلق الأمر؟ (طرح الإشكاليات). وما هو الموقف المتبني؟ (تحديد الموقف)، وكيف نجعل الآخر ينخرط؟ (التدليل).

### طرح الإشكاليات

يُعد طرح الإشكاليات نشاطًا معرفيًا يهدف إلى أن يُفْتَرَحَ على شخص ما، ليس فقط ما نتحدث عنه، ولكن أيضًا ما يجب التفكير فيه. أي جعل المحاور (أو الجمهور) يعرف من ناحية الموضوع أي تحديد المجال المحوري المطلوب منه أخذه بعين الاعتبار؛ ويعرف من ناحية أخرى السؤال الذي يُطرح بشأن هذا المجال. في الواقع، لا يكون التأكيد صالحًا للنقاش (أو للحجاج) ما لم نضعه موضع شك محتمل: إن عبارة "يستقيل رئيس الوزراء" يمكن أن تكون مجرد ملاحظة بسيطة؛ وتصبح إشكالية فقط في اللحظة التي يتم فيها النظر في التأكيد المعارض "رئيس الوزراء لا يستقيل"، وهو ما يجبرنا على التشكيك في أسباب (لماذا؟) هذه المعارضة ونتائجها (وبالتالي). وفي كل مرة ينطق المتكلم بلفظ يجيبه المخاطب: "وإذن؟"، وهذا الأمر يعني أن هذا الأخير لم يستوعب الإشكال المطروح. لذلك، فمن الضروري معارضة تأكيدين مختلفين (أو متناقضين) على الأقل بشأن الموضوع نفسه. على سبيل المثال، توجد العديد من الطرق لمناقشة موضوع "التدخل الإنساني"، لكن التساؤل عما إذا كان التدخل في دولة أجنبية سيؤدي إلى ارتكاب انتهاكات تجاه سكانها أم لا يعني عرض تأكيدين ("من الضروري التدخل" / "ليس من الضروري التدخل")، ومن ثم، اقتراح إطارٍ من الأسئلة سيعطي سببًا لمناقشة فعل التأكيد.

يعني، إذن، طرح الإشكاليات فرض مجالٍ محوري (مقترح) وإطارٍ للتساؤل<sup>2</sup> (قضية)<sup>3</sup> بوضع تعارض بين تأكيدين يكون المتلقي مطالبًا بالتساؤل عن صلاحيتهما، وهذا ما يسميه بلانتين (Plantin) بشرط «قابلية النقاش disputabilité»<sup>4</sup>.

### تحديد الموقف

لكن هذا [الشرط] غير كاف، لأن الفاعل الذي يريد أن يحاجج يجب أن يبين طرف التعارض التي يريد الدفاع عنه، ويجب أن يحدد موقفه فيما يتعلق بالإشكالية المقترحة، ويعبر عن وجهة نظره فيما يتعلق بالتأكيدين المطروحين، وبهذا يأخذ موقفًا من خلال الدفاع عن أحد التأكيدين، وهو الأمر الذي سيقوده في الوقت نفسه إلى معارضة التأكيد الآخر. نظريًا، يمكنه أن يحاجج، إما لصالح رأي (هو مع)، أو ضد رأي (هو ضد)، أو يحاجج في الوقت نفسه لصالح رأي وضد الآخر. في الواقع، من النادر ألا يكون أخذ موقف لصالح رأي ما مقترنًا بموقف في غير صالح رأي آخر، وهذا يعتمد على رهانات الفاعل الحجاجي. إذ لا يمكن في جدال ما مثلًا أن نتخذ إلا موقفًا واحدًا تجاه هذا الرأي أو ذاك.

ومع ذلك، يمكن ألا يتخذ الفاعل الحجاجي أي موقف، بل يفحص ببساطة خصائص كل موقف لإبراز مزاياه وعيوبه. على سبيل المثال، فيما يتعلق بالنقاش حول انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي، يمكن أن نحاجج لصالح انضمامها، ويمكننا أن

نحتاج ضد انضمامها، أو يمكننا أن نظهر مزايا كل موقف وعبوبه دون تبني أي منهما. نقول، في هذه الحالة، إن الفاعل يأخذ موقفا معتدلا، نظرا لأنه يوازن بين وجهتي نظر ويفحص المواقف المختلفة.

## التدليل

التدليل هو النشاط المعرفي الذي يحدد قيمة المواقف المتخذة. في الواقع، لا تمثل الأشكلة وتحديد الموقف الخطاب الحجاجي بأكمله، [إذ] يجب على الفاعل الحجاجي أن يضمن صحة مواقفه، ويمنح في الوقت نفسه المحاور الوسائل للتحقق من صحتها، وأن يكون قادراً بدوره على قبول الموقف أو رفضه. لهذا، يلجأ الفاعل الحجاجي إلى نوعين من العمليات وهما:

- عمليات الاستدلال التي تسعى إلى إقامة علاقات سببية (سبب/ نتيجة) بين تأكيدات أو أكثر وضمان قوة العلاقة (الممكنة أو الاحتمالية أو الضرورية أو الحتمية) بينهما: لا يكفي إنشاء رابط بين استهلاك التبغ والصحة، كما هو الحال في "يلجأ استهلاك التبغ ضررا كبيرا بالصحة"، بل يجب أيضا إبراز ما إذا كان هذا الرابط قائما على الممكن أو الحتمي<sup>5</sup>.
- اختيار حجج القيمة (valeur) التي يبدو للفاعل المتكلم أنها تؤدي أفضل ضامن «garant» للاستدلال<sup>6</sup>، أو، على كل حال، اختيار الحجج التي يبدو له أنها قادرة على أن يكون لها تأثير مؤكد على الفاعل المتلقي. لا يمكن الحكم على الاستدلال إلا من خلال محتوى الدليل. يمكن لهذه الحجج أن تكون تجريبية أو إحصائية، ويمكن أن تحمل قيمة أخلاقية أو تداولية أو إمتاعية، لكن يمكن للفاعل الحجاجي من خلال الاستدلال، وأثناء محاولته التحقق من وجهة نظره، الكشف في الوقت نفسه عن موقفه تجاه أنظمة القيم التي تنتشر في المجتمع الذي ينتهي إليه.

## 2. عرض الاستراتيجيات الحجاجية

### استراتيجيات التأثير الخطابي

إن الاستراتيجيات الخطابية ليست الامتياز الوحيد للحجاج، فبعد أن ذكرنا سابقا أن أي فعل لغوي يقوم على مبدأ الغيرية، وأن هذا المبدأ يفترض بدوره مبدأ التأثير، نعتزف أن الفاعل الخطابي لا يمكنه أن يصل إلى مسرح التبادل الاجتماعي دون القيام باستراتيجيات التأثير تجاه شريكه اللغوي. نفترض أن استراتيجيات التأثير تهدف إلى تلبية ثلاثة رهانات علائقية: رهان الشرعية، ورهان المصادقية، ورهان الاستمالة.

### رهان الشرعية

يهدف إلى تحديد سلطة المتكلم تجاه محاوره، حتى يتمكن هذا الأخير من التعرف: «على ماذا يستند المتحدث عندما يتكلم». عموما، تعتمد الشرعية على الهوية الاجتماعية للفاعل ضمن الحدود التي تُمنح له من خلال الاعتراف الناشئ عن الوضع الاجتماعي أو عن السلوك العلائقي: يكون الاعتراف ناشئا عن الوضع الاجتماعي [للمتكلم] عندما تكون المؤسسة هي التي تمنحه سلطة (سلطة المعرفة: خبير، عالم، متخصص؛ وسلطة اتخاذ القرار: رئيس منظمة)، ويكون ناشئا عن سلوك علائقي عندما يُعترف له بسلطة شخصية على أساس ممارسة علاقات الهيمنة (القوة)، أو الإعجاب (الكاريزما) أو التمثيل (المندوب)، وهي سلطة واقعية يمكن أن تفرض نفسها على السلطة السابقة.

ومع ذلك، فإن الآخر قد لا يدرك شرعية الفاعل، أو قد يشكك فيها أو حتى يعارضها. لهذا السبب، يجب على هذا الفاعل أن يقدم الدليل على شرعيته، وأن يطور استراتيجيات للشرعية تمكنه من تحقيق ذلك. ومن ثم، يكون رهان الشرعية موجها نحو المتلقي، لكنه يعود إلى المتكلم نفسه، لأن الأمر يكون متروكا له لتقديم دليل شرعيته<sup>7</sup>.

### رهان المصادقية

يهدف إلى تحديد صدق المتكلم تجاه محاوره، حتى يتمكن الثاني من أن يعترف بأن الأول موثوق به. يُوجّه رهان المصادقية مرة أخرى إلى متلقي الفعل اللغوي، لكنه يعود أيضا إلى المتكلم الذي يكون الأمر متروكا له للإجابة عن السؤال: «كيف يتعامل بجديّة؟». وبالتالي، فالمصادقية هي مسألة ترتبط بصورة الذات (الإيتوس)، وهي صورة يبنمها الفاعل لنفسه. يتعلق الأمر، بالنسبة للفاعل الحجاجي، ببناء هويته الخطابية في مجالين، وهما: «قول الحقيقة» و«قول الصواب». يفترض «قول الحقيقة» أن المتكلم يقول ما يعتقده دون أي تزييف (maquillage)، فإذا علمنا أن ما يقوله يتوافق مع ما يعتقده، فسنعول إنه صادق وجدير بالثقة. ويفترض «قول الصواب» أن نعترف للمتكلم بالجديّة والصدق من خلال تأكيدات وتصريحاته وتفسيراته. لذلك، يمكنه أن يكون حذرا بادعاء عدم امتلاكه الحقيقة المطلقة (الشيء الذي لا يمنع من الدفاع عن وجهة نظره بدقة)، وأنه يعترف بالوجود المحتمل لوجهات نظر أخرى

### رهان الاستمالة

يهدف إلى جعل المحاور ينخرط في عالم الخطاب بطرح المتكلم للتساؤل الآتي: «كيف أجعل الآخر ينخرط فيما أقول؟». يوجّه رهان الاستمالة كليا تجاه المحاور إذ يجعله يقول: «كيف لا أنخرط فيما قيل؟». لتحقيق ذلك يستنجد المتكلم بكل ما يسمح له بالتأثير في المحاور (الباتوس) عن طريق اختيار سلوكيات خطابية متعددة: سلوكيات سجالية (polémique) يُشكِّك، من خلال خطاب استجوابي<sup>8</sup> (خاصة في النقاشات)، في القيم التي يدافع عنها خصومه (شريكه أو طرف آخر) وحتى في شرعيتهم، وسلوكيات إقناعية يسعى من خلالها إلى محاصرة الآخر باستدلالات وبراهين بشكل يجعله غير قادر على معارضته، وسلوكيات تهويلية (dramatisant) يصف من خلالها العالم ويقدم الأحداث بطريقة تثير المحاور أو الجمهور، من خلال اللجوء إلى التهديد أو الخوف أو البطولة أو المأساة أو الشفقة.

### استراتيجيات حجاجية خاصة

تعد الاستراتيجيات الحجاجية طريقة تحدد استراتيجيات التأثير وتخدمها مثل ما تستطيع أن تفعله استراتيجيات خطابية أخرى (سردية، وصفية، تلفظية). يمكن أن تتدخل هذه الاستراتيجيات الخطابية في مستويات مختلفة من التفعيل الحجاجي: في مستوى تموضع الفاعل، وفي مستوى طرح الإشكاليات، وفي مستوى فعل التديل. وتخدم الاستراتيجيات الحجاجية، في كل مستوى من هذه المستويات، واحدا من رهانات التأثير الآتية: الشرعية والمصادقية والاستمالة.

## استراتيجيات طرح الإشكاليات

كما قلنا سابقا فطرح الإشكاليات يُفرض جزئياً من خلال وضعية التواصل، لكنه يحدّد دائماً داخلها. تتعلق طريقة الأشكلة إذن بالاختيارات التي يجربها الفاعل الحجاجي: إن في استطاعته أن يقترح-يرفض طرح إشكال ما. لكن هذا الطرح يمكن أن يطعن فيه المشاركون الآخرون عند تعاملهم مع السؤال. لذلك، سينخرطون في استراتيجية تأطير الإشكال وإعادة تأطيره عن طريق تحويله، أو إضافة إشكال جديد أو استبدال الإشكال المطروح بآخر. تسعى استراتيجيات إعادة تأطير الإشكال إلى خدمة رهانات متعددة: رهان الشرعية عندما يتعلق الأمر بقول ما يكون مناسباً للنقاش وملائماً له (في الحقيقة لكي يجلب الإشكال إلى منطقتة)؛ ورهان المصادقية عندما يتعلق الأمر بضمان إتقان التساؤل، وجليه إلى مجال اختصاصه؛ ورهان الاستمالة على اعتبار أن الفاعل يفرض على الآخر، من خلال نشاط إعادة الصياغة، إطاراً للتساؤل ويطلب منه مشاركته، وهو ما نسمعه من خلال جمل من قبيل: «طرح الإشكال بشكل سيء»، أو «السؤال الحقيقي هو...»، أو «ربما، ولكن يوجد هناك سؤال آخر أكثر أهمية»، أو «يجب أن نكون جادين»، إلخ.

## استراتيجيات تحديد الموقف

تتعلق بالطريقة التي يأخذ بها الفاعل الحجاجي موقفاً. يُؤخذ موقفاً نتيجة تصريح الفاعل بخصوص الإشكال، لكنه قد ينساق إلى تبريره، وبالتالي إلى تفسيره مستهدفاً رهانات متعددة: رهان الشرعية من خلال تحديد الأمر الذي سمح له بالتجاج، أي التحديد الصريح للصفة التي يتحدث بها: باعتباره شخصاً معنياً (شاهد، ضحية، ممثل)، أو باعتباره أخصائياً تم استدعاؤه (خبير، عالم)، أو باعتباره ممثلاً لمجموعة (مندوب)، أو باعتباره متحدثاً باسم صوت سلطة المؤسسة (القانون)، وهي استراتيجيات تعادل استخدام ما يسمى في البلاغة التقليدية بـ«حجة السلطة»؛ ورهان المصادقية ويتم من خلال بناء صورة شخص «يقول الحقيقة» (يكون صادقاً ولا «يبحث عن الحقيقة من خلال الكذب») ، وشخص «يقول الصواب» (يظهر أن ما يصحّح به له ما يبرره، ويأخذ موقفاً دون حكم مسبق أو إرادة سجالية. وخلافاً لذلك، يحق للمحاور أو الجمهور أن يكون لديه شكوك في صحة الحجاج، مما يؤدي إلى تشويه سمعة الفاعل الحجاجي)؛ أما رهان الاستمالة فيتم من خلال بناء صور «كشف الهوية (Identification)» التي تجعل الآخر ينخرط عاطفياً في شخصية الفاعل، ولكن أيضاً من خلال إقامة تحالفات و/أو معارضة مع مشاركين آخرين في النقاش عن طريق خطابات الاتفاق والاختلاف.

## استراتيجيات الدليل:

تحدد باختيار أنماط معينة من الاستدلال بـ«الاستنباط» والاستدلال بـ«المقايضة» والاستدلال بـ«الحساب»، وباللجوء إلى قيمة الحجج المستندة إلى أنماط مختلفة من المعرفة (علماء، أخصائيون، خبرة)، أو «الاعتقاد» (وحي، رأي).

## 3. وضع الاستراتيجيات الحجاجية والتحقق منها

يندرج أي فعل لغوي، كما عرضنا ذلك في البداية، ضمن وضعية تواصل تحدد رهانا تواصلياً معيناً وتمنحه معناه، وتُحدّد أي وضعية تواصل بحسب «غرض قول» معين ومقصده<sup>9</sup>. هناك ثلاثة مقاصد تهم التفعيل الحجاجي وهي: مقصد البرهان، ومقصود التفسير، ومقصود الإقناع، وكل واحد من هذه المقاصد يمنح العرض الحجاجي بعض التوجيهات الخطابية.

## مقصد البرهان

يسعى إلى إثبات حقيقة لمتلق شاهد على هذا البرهان، ومهمته به، وقادر على متابعة تطوره: يتعلق الأمر بفعل مزدوج [اهتمام ومتابعة]. يوجد الفاعل الحجاجي في وضع يسمح له بإنشاء حقيقة وتقديم أكبر دليل دامغ قدر الإمكان.

يكمن إطار التساؤل للأشكلة، في مثل هذا المقصد، في طرح مشكل يبين أن حقيقة ما لم تُؤسَّس بعد، ومن ثم يجب إخراجها إلى الوجود، أو أن الحقيقة الموجودة ثبت أنها خاطئة ويجب استبدالها بأخرى صحيحة، أو أنها حقيقة موجودة ولكن نظرا لضعف إثباتها فإنه يجب تقويتها بأدلة جديدة. وفي الوقت نفسه، فإن تحديد الموقف يفرض أن يكون الفاعل الحجاجي مقيدا بالحقيقة التي يسعى إلى تأسيسها، ويكون إذا لزم الأمر ذلك، ضد حقيقة أخرى موجودة، إضافة إلى ذلك، فهو ليس فاعلا خاصا، لأنه يختفي خلف فاعل عقلائي أو مفكر بطريقة متفاوتة علميا. وبالتالي، ففعل البرهان يهدف إلى أن يعرض بطريقة تقنية أو متخصصة، في ضوء نظام من الفكر وتتابع الفرضيات والقيود والاعتراضات، حتمية الاستدلال الذي يؤدي إلى هذه الحقيقة. ومع ذلك، فإن الطريق يكون مفتوحا أمام حجة مضادة محتملة، إلى درجة أن هذا المسار الحجاجي يصير قابلا للمناقشة أو التقيؤ. ونجد هذا المقصد في حالات الندوات أو الخبرة أو الكتابات العلمية.

## مقصد التفسير

يشترك مقصد التفسير في المقصد الإخباري الذي يسعى إلى «الإبلاغ» والمقصد التوجيهي الذي يستهدف جعل الآخر خيرا في شيء ما<sup>10</sup>، وفي كلتا الحالتين، يتمتع المتكلم بقدر معين من المعرفة والخبرة يمنحه موقع سلطة ما.

يقوم إطار التساؤل المرتبط بالأشكلة، في مثل هذا المقصد، بتفسير سبب ظاهرة معينة تم تجاهلها، و/أو شرح كيفية حدوثها (كيف يمكننا أن نصل إلى حقيقة من بين حقائق أخرى ممكنة)، أو تفسير مختلف الآراء أو المعارف الناشئة عن سؤال محدد. وهذا يعني ضمناً أن الفاعل الحجاجي لا يشارك في اتخاذ أي موقف، وأنه يختفي من خلال دراسة التفسيرات أو المواقف المتخذة: فوضعه محايد. فهو فقط يتحدث باسم هذه التفسيرات والمواقف، ويرجح بعضها مقارنة مع البعض الآخر، لأنها ليست سوى حقائق مثبتة سابقا بعيدا عنه يسعى إلى إبرازها. يتمثل نشاط التبرير إذن في أن يتم توضيح، بصورة تقنية أو معممة وبحسب الجمهور، سبب حقيقة مثبتة سابقا أو آراء مختلفة وكيفية حدوثها. فأن تُدَلَّ يعني أن تقدم الحجج التي تدعم كل موقف، ولذلك فليست هناك حجة مضادة محتملة. ونجد هذا الرهان في حالات الإخبار والتدريس.

## مقصد الإقناع

يشترك مقصد الإقناع في مقصد الإثارة الذي يسعى إلى «جعل الآخر يفعل» شيئا ما أو «جعله يعتقد» بواسطة «التصديق»، لأن الفاعل هنا ليس في موقع سلطة يسمح له بإرغام الآخر على الفعل أو الاعتقاد بطريقة معينة. فهذا المقصد يفلت إذن من سؤال الحقيقة، إذ لا يتعلق الأمر بالنسبة للفاعل بإنشاء حقيقة بقدر ما يرتبط ب«إنشاء الصواب» ويجعل الآخر يشاركه هذا الصواب. فالرهان يكون هنا في الوقت نفسه على المصادقية وبالتالي على السبب الذاتي-وعلى التأثير الذي يحاول فيه الفاعل تغيير رأي و/أو معتقدات الآخر. يُقَدِّم إطارُ التساؤل المرتبط بالأشكلة تأكيدين (حكيمين) متعارضين بشكل صريح أو ضمني، لكن تحديد الموقف يفرض على الفاعل الحجاجي أن ينخرط في موقف معين: يكون خاصا به، ومعارضاً لموقف

الخصم. وهذه المعارضة ليست هي نفسها الموجودة في مقصد البرهان، لأنه في هذا المقصد الأخير تسود حتمية الحقيقة، بينما في مقصد الإقناع تتعايش حقائق ذاتية مختلفة، وغالبا ما يكون الدحض البسيط للحقيقة المعارضة هو ما يمنح الفاعل الحجاجي قوة تبرير. يوظف نشاط التبرير، إذن، جميع أنواع الاستدلال، وخاصة الحجج التي تخضع للعقل بقدر ما تخضع للعاطفة، وتخضع للإيتوس والباتوس بقدر ما تخضع-أو أكثر- للوغوس، لأن هدف الخطاب هو «دفع الآخر ليعتقد» شيئا ما لجعله في وضع «ضرورة التصديق». سيكون التذليل هنا هو تقديم حجج ذات تأثير قوي، وهو ما يترك المجال مفتوحا أمام كل حجاج مضاد، بل وسجالي.

نجد هذا الرهان [أي الإقناع] في جميع وضعيات التواصل الدعائية (إشهارية، سياسية)، وكذلك في معظم الحوارات والمناقشات وحتى المحادثات العادية التي يجب أن يكون فيها كلها الفاعل الحجاجي ذا مصداقية وقادرا على جذب الجمهور.

### الاستراتيجيات الحجاجية حسب مقاصد الوضعيات

بقي لنا فقط أن نتساءل عن الكيفية التي تُنفَّذ بها مختلف استراتيجيات طرح الإشكاليات وتحديد الموقف والتدليل، تبعا للمقصد الذي يهيمن في الوضعية التي يوجد فيها الفاعل الحجاجي.

إذا كان المقصد هو الإقناع، فإن استراتيجية طرح الإشكاليات ستشمل صراعا من أجل فرض إطار من التساؤلات يكون في صالح الفاعل الحجاجي. مثلا، فيما يتعلق بالدستور الأوروبي، يمكننا اختيار طرح إشكاليات حول "أوروبا الاجتماعية" أو "أوروبا القوية" أو "أوروبا وتركيا". إن استراتيجية تحديد المواقف مهمة أيضًا، لأنه يجب على الفاعل الحجاجي أن يجعل الآخر يعرف الصفة التي يتحدث بها (معني، متخصص، مندوب، ناطق رسمي) لأغراض تتعلق بإضفاء الشرعية، ويجب عليه أيضًا بناء إيتوس الإخلاص والالتزام لأغراض تتعلق بالمصداقية، والعزف على أوتار صور كشف الهوية والتحالفات لأغراض تتعلق بالاستمالة. أما استراتيجية الدليل فستتمحور بشكل أساس حول قيمة تأثير الحجج.

إذا كان المقصد هو التفسير، فإن استراتيجية طرح الإشكاليات ستشمل مقارنة (أو اقتراح) التأكيدات المتعارضة، بينما ستكون هنا استراتيجية تحديد الموقف في حدها الأدنى، لأنه يكفي أن يُدكَر الفاعل الحجاجي بوضع المعرفة الذي يمنحه الشرعية، كما هو الشأن مثلا بالنسبة للأستاذ في علاقته بتلاميذه، أو للمحاضر تجاه جمهوره، فمبدئيا لا يحتاج الفاعل الذي يفتر إلى رهان المصداقية (قول الحقيقة وقول الصواب هما مقتضيان لوضعه الشرعي)، ولا إلى رهان الاستمالة (لا يحتاج إلى تحالفات ولا إلى كشف الهوية). أما استراتيجية الدليل فستركز على وضوح العرض (سيتمين عليه القيام بعمل تعليمي).

إذا كان المقصد هو البرهان، فإن استراتيجية طرح الإشكاليات ستتمثل في الإخبار (إذا لزم الأمر) بالدعوى أو الإشكالية التي تعارضها، أو الاتجاه أو الدعم الذي تشارك في تبريره. بالنسبة لاستراتيجية تحديد الموقف قد يحتاج الفاعل الحجاجي إلى التذكير بالوضع الذي يمنحه الشرعية (تحديد تخصصه)، لكنه لن يكون محتاجا إلى المصداقية والاستمالة فيما يتعلق بوضعه، لأنهما من مقتضيات وضعه الشرعي. أما استراتيجية الدليل فستركز على صحة الاستدلال وقدرته على «المغالطة».

## 4. كلمات السياسة والاستراتيجيات الخطابية

يندرج الخطاب السياسي، بشكل عام ومهما كان الوضع المادي للتلفظ به (نقاش، مقابلة، بلاغ متلفز، اجتماع، إلخ)، في وضعية يكون المقصد المهيمن فيها هو الإقناع. لا يتعلق الأمر بالنسبة للفاعل السياسي بالحقيقة بقدر ما يتعلق بالصدق، أي يتعلق بـ«بكونه على صواب تجاه خصمه» وبـ«معرفة إثارة الجمهور»، لهذا فهو يستنجد باستراتيجيات مختلفة لبناء صورة ذاته، وإقامة علاقة عاطفية مع جمهوره. سنقدم نظرة عامة<sup>11</sup> من خلال تعريف ما سنطلق عليه: كلام الوعد، وكلام القرار، وكلام التبرير، وكلام الكتمان.

## كلام الوعد

يجب أن يحدد كلام الوعد (ونظيره التحذير) المثالية الاجتماعية التي تحمل نظامًا معينًا من القيم ووسائل تحقيقه. يهدف هذا الخطاب إلى أن يكون مثاليًا وواقعيًا، ولكن يجب أن يكون أيضًا ذا مصداقية في نظر المواطن، لهذا يُدفع الفاعل إلى بناء صورة (إيتوس) مقنعة، إضافة إلى دفع أكبر عدد من المواطنين للانخراط في مشروعه، يسعى الفاعل السياسي إلى إثارة جمهوره، باستدعاء العقل تارة، والعاطفة تارة أخرى، في عروض مختلفة، بشكل يُكسب خطابه قوة تماثل مع فكرة ما، أو مع شخصية الخطيب نفسه.

## كلام القرار

يعد كلام القرار أساسًا كلام «فعل» ويكون مبنيا على وضع شرعي. يخبر هذا الكلام في الحقل السياسي عن ثلاثة أشياء:

- يوجد خلل اجتماعي (موقف، حقيقة، حدث) يوصف بأنه غير مقبول (يفلت من معيار اجتماعي أو من إطار قانوني قائم، وإلا سيكون من الضروري تطبيق القانون)؛ ينص كلام القرار على التصريح الآتي: «الأمور ليست بخير».
- يخبر بوجود اتخاذ إجراء لحل هذا الخلل، وإعادة إدراجه في نظام جديد أو إطار قانوني جديد؛ وينص على واجب أخلاقي: «يجب علينا الإصلاح»؛
- يكشف في الوقت نفسه عن الإجراء المطبق في نفس لحظة التلفظ به (هذه هي طبيعته الأدائية).

يعني قرار التدخل في النزاع أو عدم التدخل فيه، وقرار توجيه السياسة الاقتصادية في هذا الاتجاه أو ذاك، وقرار سن القوانين، كما العديد من الأفعال الأخرى التي تطرحها كلمة قرار، في الوقت نفسه المخالف للطبيعة (anormalité) والوجوب والأداء. لتتذكر البيان الإذاعي للجنرال ديغول عند عودته من بادن بادن (Baden Baden) في 68 من شهر ماي: " في الظروف الحالية، لن أستقيل، ولن أغير رئيس وزرائي، (...) أحل اليوم الجمعية الوطنية... ". ههنا كل شيء: أخذ الخلل الاجتماعي بعين الاعتبار، والحاجة إلى نظام جديد، وإنجاز سلسلة من الأفعال عبر التصريح نفسه.

## كلام التبشير

إن اتخاذ أي قرار أو إعلان أي فعل -حتى في موقع السلطة- يحتاج باستمرار إلى إعادة إضفاء الشرعية عليه، نظرًا لأنه يوضع باستمرار موضع تساؤل، ويتم التشكيك فيه من قبل المعارضين السياسيين أو احتجاجات المواطنين. ومن ثم، يقوم خطاب التبشير بالتوجه إلى الفعل لمنحه (التذكير ب) سبب وجوده. تهدف العديد من تصريحات رؤساء الدول أو رؤساء الحكومات أو الوزراء المسؤولين عن ملفات معينة، في مواجهة الانتقادات أو حركات الاحتجاج، إلى تبرير أفعالهم (على سبيل المثال، الخطاب المهيمن في التقارير التي يقوم بها المتحدث باسم الحكومة بعد كل اجتماع لمجلس الوزراء). يؤكد خطاب التبشير الأساس السليم للفعل، ويفتح إمكانية القيام بأفعال جديدة تكون امتدادا أو نتيجة له؛ ونوعا من «الدفاع والتوضيح» لمواصلة العمل. إنه ليس إقرارا ولا اعترافا. فالأمر يتعلق بالانتقال من موضع متهم محتمل إلى موضع محسن مسؤول عن أفعاله.

## كلام الكتمان

يوجد جانب آخر جوهري في الخطاب السياسي هو: كلام الكتمان. فالممثل السياسي لا يقول أي شيء، عكس الفكرة التي تنتشر أكثر فأكثر. فهو يعلم أنه يجب عليه أن يتوقع ثلاثة أشياء: انتقادات معارضية، والآثار الضارة لوسائل الإعلام، والاحتجاجات الاجتماعية التي يجب عليه التصدي لها مسبقا. توجد لعبة إخفاء بين الكلام والتفكير والفعل تفقدنا نحو مسألة الكذب في السياسة.

كما نعلم، يوجد كذب وكذب، هذا ما قاله الفكر الفلسفي منذ فترة طويلة، وسيكون من السذاجة الاعتقاد بأن الكذب يوجد أو لا يوجد وأنه يتعارض مع حقيقة واحدة. يندرج الكذب ضمن علاقة تجمع المتكلم بمخاطبه، ويكون الخطاب الكاذب غير موجود في ذاته، إذ لا يوجد الكذب في علاقة إلا بحسب المصلحة التي تغطيها، إنه فعل اختياري. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن يؤخذ في الاعتبار أن الكذب ليس له المعنى أو الحجم نفسه، بحسب ما إذا كان المتكلم مفردًا أم جمعا، أو ما إذا كان يتحدث سرا أم علانية، فالمشهد العام يمنح الكذب طابعا خاصا، أما في السياسة فهو يأخذ لونا أكثر خصوصية. يعرف كل رجل سياسة أنه من المستحيل عليه أن يقول كل شيء، وفي أي وقت، وأن يقول الأشياء بالضبط كما يفكر فيها أو يدركها، لأن كلماته يجب ألا تعيق فعله. ومن هنا [تحضر] عدة استراتيجيات:

## استراتيجية التعقيم

يحدث الفعل السياسي في الزمن، وفي الوقت الذي ينطق فيه رجل السياسة بوعود أو التزامات، لا يعرف الوسائل التي سيتوفر عليها، ولا العقبات التي ستعيق فعله. قد يلجأ إلى خطاب الوعد، بل وحتى إلى الالتزام الشخصي، ولكن بأسلوب غامض وملتبس في بعض الأحيان، على أمل توفير الوقت أو المراهنة على نسيان الوعد. فعلى سبيل المثال، يمكننا دائما أثناء الترشح لرئاسة الجمهورية، أن نعلن عن الرغبة في إعطاء الأولوية للبحث (la recherche)، ثم لا نحافظ على هذا الالتزام بمجرد أن ننتخب: يُعلن عن الفعل ولكن لا يلتزم به. يتعلق الأمر بالتعقيم، لكنه تعقيم لا يُفقد المصداقية، فرجل السياسة لا يمكنه أن يفشل من هذه الزاوية.

## استراتيجية الصمت

يمكن استخدام استراتيجية الصمت، أي غياب الكلام: نسلم أسلحة إلى دولة أجنبية، نُحْدِث وزارة للتنصت، نغرق قارب جمعية بيئية، ولكن لا شيء يقال أو يعلن، نحن نحافظ على سرية الفعل. نحن نتعامل هنا مع استراتيجية نفترض أن الإعلان عما سيُحَقَّق فعليًا على المدى الطويل، سيثير ردود فعل عنيفة تمنع تنفيذ ما يعد ضروريًا لفائدة المجتمع. إنها النوع نفسه من الاستراتيجيات التي تُستخدم أحيانًا في الدوائر العسكرية، كلما تعلق الأمر بـ«عدم إحباط بيلانكور (Billancourt)» كما قال سارتر سنة 1968<sup>12</sup>.

## استراتيجية الإنكار

يكون الأمر أكثر وضوحًا في استراتيجية الإنكار، فرجل السياسة المتابع في قضايا موضوع دعوى قضائية، ينفي تورطه أو تورط أحد معاونيه. في حالة ما إذا كان يتحمل أي مسؤولية في هذه القضايا، فإن إنكاره يعني الكذب، سواء أنكر الوقائع (قضية الماسات بوكاسا (diamants de Bokassa))، أو أدلى بشهادة زائفة (قضية أم فلانسيان (OM-Valenciennes)). فالشيء الأساس هو أننا لا نستطيع أن نثبت تورط الأفراد في هذه القضايا. ومع ذلك، توجد نسخة أنبل من استراتيجية الإنكار هذه هي «الخداع»: أي التظاهر بأنك تعرف شيئًا بينما أنت لا تعرفه، وتتحمل المخاطرة بالإتيان بالدليل. نتذكر مناظرة جيسكار (Giscard) /ميتران (Mitterrand) سنة 1974، والتي هدد خلالها جيسكار ميتران بإخراجه من القميص الذي كان أمامه ودليل ادعاءاته (عندما يحتوي الملف على صفحات فارغة فقط)، وهو الشيء الذي سيكرره ميتران بدوره ضد شيراك (Chirac) في مناظرة سنة 1988.

## استراتيجية المصلحة العليا

تُبْرَّر الأفعال أو الإعلانات في بعض الأحيان باسم مصلحة أعلى: فنحن لا نقول شيئًا، أو نقول بشكل خاطئ، أو نجعل الآخر يعتقد باسم "مصلحة الدولة". يكون الكذب العام مبررًا لأن الأمر يتعلق بإنقاذ، خلافا للرأي أو حتى إرادة المواطنين أنفسهم، دولة ذات سيادة، أو ما يمثل رابطا لهوية الشعب، وبدون هذا الكذب سيتفكك هذا الرابط. وقد دافع أفلاطون مسبقًا عن هذه المصلحة "لصالح الجمهورية" (Platon, 1966)، واستنجد بها بعض السياسيين - حتى لو كان الأمر ضمنيًا - في أوقات الأزمات الاجتماعية الحادة.

ومن ثمة، لن يكون هناك شيء يكذب، سنشعر أننا نتعامل مع خطاب لا يرغب في خداع الآخر، ولكن في جعله شريكًا في خيال يحلم به الجميع. غالبًا ما يجب علينا أن نلتزم بالصمت باسم المصلحة العليا، بخصوص ما نعرفه أو نفكر فيه، كما يجب علينا أن نعرف، باسم المصلحة المشتركة، كيف نحافظ على السر (نجد مرة أخرى مقولة سارتر حول بيلانكور (Billancourt)). وعلى أي حال، فهذه هي الطريقة التي نستطيع أن نفهم بها الغموض «أنا أفهمكم» الذي أطلقه ديغول للحشود في الجزائر العاصمة.

يبدو، فيما يتعلق بهذه الاستراتيجيات، أن الإنكار وحده هو الذي يمكن إدانته بالتأكيد لأنه يؤثر على رابط الثقة والعقد الاجتماعي الذي يربط المواطن بمُمَثِّلِيه. أما الحالات الأخرى فيمكن مناقشتها، وقد قام بذلك العديد من المفكرين السياسيين:

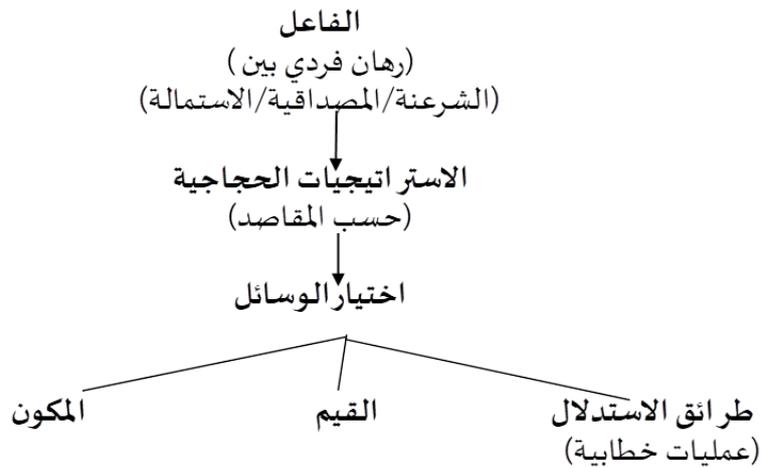
يرى مكيافيلي (Machiavel) أن الأمير يجب أن يكون "متظاهرا وكتوما" (Machiavel, 1980)، ويرى دي توكفيل (Tocqueville) أنه يجب حجب بعض المواضيع عن معرفة الشعب الذي "يَشعُرُ جيدا أكثر مما يتعقل" (Tocqueville (de) (A, 1981). يمكننا أيضا أن نقول مع بعض التهكم<sup>13</sup> أن رجل السياسة لا يجب عليه أن يقول الحقيقة، ولكن يجب عليه أن يُظهر أنه يقولها: يجري الحوار السياسي بين الهيئة السياسية وهيئة المواطنين منشئا بين الاثنين لعبة المرايا (un jeu de miroirs): «العيون في العيون، أعترض عليه» كما قال ميران لشيراك خلال مناظرة تلفزيونية عام 1988.

في الختام، تقودني هذه الطريقة في النظر إلى الحجاج على أنه ممارسة خطابية تعتمد على التوجهات الخطابية التي تفرضها كل وضعية من وضعيات التواصل، وخاصة من حيث المقصد، لإبداء بعض الملاحظات (انظر الرسم البياني أدناه الذي يمثل هذه العملية).

إحداها، أنه ينبغي لنا ألا نضع الأشكال الخطابية للإقناع جميعها ضمن الحجاج. إذا افترضنا أن أي فعل لغوي يشارك في مبدأ التأثير، فسوف نستنتج أن العديد من الأشكال الخطابية (السردية، التلفظية، والحجاجية) تشارك في عملية التأثير. ملاحظة أخرى، هي أن الحجاج لا ينبغي اعتباره نوعًا، بل نشاطا لغويا يقابل نشاطا آخر هو السرد، فالحجاج يفرض على المحاور طريقة معينة لتنظيم الحقيقة، في حين أن السرد لا يقدم للمحاور سوى رؤية معينة للعالم. فالحجاج "إلزامي"، أما السرد فهو "إسقاطي" (projectif).

وبناء على ذلك، يجب أن يكون الحجاج، والشيء نفسه يقال بالنسبة للسرد، موضوع وصف مزدوج: مثل طريقة لتنظيم الخطاب مبنية حول نموذج معرفي للسببية؛ ومثل استراتيجية خطابية تعتمد على العمليات المتغيرة اعتمادًا على المقاصد الظرفية. ولهذا السبب لن نقابل الحجاج بالإقناع أو البرهان أو التفسير، ولكننا سنتحدث عن الحجاج الإقناعي أو الحجاج البرهاني أو الحجاج التفسيري.

أخيراً، نود أن نشير إلى أن هذا المفهوم يجعل من الممكن القيام بمقارنة داخلية، داخل المجتمع نفسه، مما يجعل من الممكن مثلا تحيين خصوصيات (قيود واستراتيجيات) الخطاب السياسي عندما يتمظهر في نقاش أو اجتماع أو منشورات، ولكن أيضا القيام بمقارنة خارجية تكون من المجتمع إلى المجتمع، وهو ما يجب أن يجعل مثلا من الممكن تحديد، بشكل بسيط بعض الشيء، اختلافات الاستراتيجيات الحجاجية بين الأطراف الفاعلة التي تنتهي إلى ثقافات مختلفة، اعتمادًا على وضعية التواصل التي توّطّرهم. سنكتشف بعد ذلك أن الفرنسيين والإسبان يستخدمون استراتيجيات حجاجية متشابهة جدًا في بعض الوضعيات ومختلفة جدًا في وضعيات أخرى، سواء فيما يتعلق بطريقة طرح الإشكال أو تحديد الموقف أو ما يرتبط باستعمال استراتيجيات التدليل.



## الهوامش

<sup>1</sup> انظر أعمال أموسي (Amossy) وإيميرين (Eemeren) وإكز (Eggs) وبلانتان (Plantin)

<sup>1</sup> يتحدث بلانتان من وجهة نظره عن «المقترح» و«القضية» أنظر كتابنا:

Grammaire du sens et de l'expression (3<sup>e</sup> partie, chap.5, La mise en argumentation), Hachette, Paris, 1992.

<sup>1</sup> بخصوص مفهومي «الموضوع» و«القضية» أنظر كتابنا:

Grammaire du sens et de l'expression (3<sup>e</sup> partie, chap.5, La mise en argumentation), Hachette, Paris, 1992.

<sup>1</sup> نتفق هنا مع رأي بلانتان الذي يرى أن "وضع الحجاج موضع تساؤل هو شرط ضروري لتطويره" وهو ما يسميه «شرط قابلية النقاش disputabilité» أنظر مقال:

"Question" in Charaudeau et Mangueneau, Dictionnaire d'analyse du discours, Seuil, 2002.

<sup>1</sup> لمعرفة الفرق بين "رابط الممكن" و"رابط الحتمي"، أنظر:

la Grammaire du sens, op.cit., 539 et 541.

<sup>1</sup> أنظر بخصوص سؤال "الضامن"

Toumlin S., The Uses og Argument, Cambridge UP, Cambridge, 1958, et Knowing and acting, Macmillan, New York, 1976.

<sup>1</sup> أنظر كتابنا: Le discours politique. Les masques du pouvoir, Vuibert, Paris, 2005

<sup>1</sup> مذبذبة أخبار: "لماذا تركت الأمم المتحدة الأطفال يموتون؟"

<sup>1</sup> أنظر:

"Visées discursives, genres situationnels et construction textuelle", in Analyse des discours. Types et genres: Communication et interprétation, Actes du colloque de Toulouse, Editions Universitaires du Sud, Toulouse, 2001.

<sup>1</sup> Ibid.

<sup>1</sup> Le discours politique. Les masques du pouvoir, op.cit

<sup>1</sup> جملة مستعارة من سارتر والتي، حسب قوله، لم يكن ليقولها أبدا.

<sup>1</sup> لمعرفة ما يمكن أن يكون أخلاق جديدة للخطاب السياسي، انظر الفصل الأخير من كتابنا:

Le discours politique. Les masques du pouvoir, op.cit.

## الإحالة البيبليوغرافية على المرجع الأصلي الذي تمت ترجمته

Charaudeau, P. (2007). De l'argumentation entre les visées d'influence de la situation de communication. In C. Boix (Ed.), *Argumentation, Manipulation, Persuasion* (pp. 13-35). L'Harmattan.

## قائمة البيبليوغرافيا

- Charaudeau, P. (1992). *Grammaire du sens et de l'expression*. Paris: Hachette.
- Charaudeau, P. (2001). Visées discursives, genres situationnels et construction textuelle. In *Analyse des discours. Types et genres: Communication et interprétation*, Actes du colloque de Toulouse. Toulouse: Editions Universitaires du Sud.
- Charaudeau, P. (2005). *Le discours politique. Les masques du pouvoir*. Paris: Vuibert.
- Machiavel. (1980). *Le Prince* (Trad. Fr.). Paris: Flammarion.
- Plantin. (2002). "Question." In Charaudeau, P. & Mangueneau, D. (Eds.), *Dictionnaire d'analyse du discours*. Paris: Seuil.
- Plantin. (1992). *Grammaire du sens et de l'expression*. Paris: Hachette.
- Platon. (1966). *La République*. Paris: Garnier-Flammarion.
- De Tocqueville, A. de. (1981). *De la démocratie en Amérique*. Paris: Flammarion.
- Toulmin, S. (1958). *The Uses of Argument*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Toulmin, S. (1976). *Knowing and Acting*. New York: Macmillan.
- Van Eemeren, F., & Grootendorst, R. (1992). *La Nouvelle Dialectique*. Paris: Kimé.