المحاضرة الأولى: في مفهوم التداولية

تمهيد: اللّسانيات التداولية اتجاه لغوي ظهر وازدهر على ساحة الدرس اللساني الحديث والمعاصر؛ يهتم بدراسة اللغة أثناء الاستعمال، ولعل هذا ما جعله أكثر دقة وضبطا، حيث يدرس اللغة أثناء استعمالها في المقامات المختلفة، وبحسب أغراض المتكلمين وأحوال المخَاطبين.

وتعنى اللّسانيات التّداولية في سبيل دراستها للّغة، بأقطاب العملية التواصلية؛ فتهتمّ بالمتكلّم ومقاصده، بعدِّه مُحرِّكا لعملية التواصل. وتراعي حال السامع أثناء الخطاب، كما تهتم بالظروف والأحوال الخارجية المحيطة بالعملية التواصلية، ضمانا لتحقيق التواصل من جهة، ولتستغلّها في الوصول إلى غرض المتكلم وقصده من كلامه من جهة أخرى.

فالتداولية إذن علم تواصلي جديد، يعالج كثيرا من ظواهر اللغة ويفسرها ويساهم في حل مشاكل التواصل ومعوقاته، وممّا ساعدها على ذلك أنّها مجال رحب يستمدّ معارفه من مشارب مختلفة، فنجده يمتحُّ من علم الاجتماع وعلم النفس المعرفي، واللسانيات وعلم الاتصال والأنثروبولوجيا، والفلسفة التحليلية.

وبذلك فالتداولية تستند إلى كثير من مكاسب المعرفة الإنسانية المختلفة، ممّا أكسبها طابع التّوسع والثراء في مُعالجاتها المختلفة للغة؛ وجعلها تتّخذ لنفسها مكانة مهمة بين البحوث، بعدما كانت تعدّ سلة مهملات للسانيات.

– **تعريف التداولية:** إن تقديم تعريف للتّداولية، يُلِمُّ بجميع جوانبها، ويشملها أمر من الصعوبة بمكان، ذلك أنها مبحث لساني، ونظرية لم يكتمل بناؤها بعد، هذا من جهة، ومن جهة أخرى نجدها تتقاذفها مصادر معرفية عديدة؛ إذ لكل مبدأ من مبادئ التداولية مصدر انبثق منه، كما أنّها تتداخل مع كثير من العلوم الأخرى، مما جعل كل باحث ينطلق في تعريفها من مجال تخصُّصه، ولذلك سنكتفي بإيراد أهم ما جاء في تعريفها فقط.

أ – **المفهوم اللغوي:** يرجع مصطلح التداولية في أصله العربي إلى الجذر اللغوي (دول)، وله معان مختلفة، لكنها لا تخرج عن معاني التّحول والتّبدل، فقد ورد في معجم أساس البلاغة **الزمخشري**(ت 538هـ): «دول: دالت له الدولة، ودالت الأيام، بكذا، وأدال الله بني فلان من عدوهم، جعل الكثرة لهم عليه...وأديل المؤمنون على المشركين يوم بدر، وأُديل المشركون على المسلمين يوم أحد...والله يداول الأيام بين الناس مرة لهم ومرة عليهم... وتداولوا الشيء بينهم، والماشي يداول بين قدميه، يراوح بينهما».

وجاء في لسان العرب لابن منظور:«تداولنا الأمر، أخذناه بالدّول وقالوا دواليك أي مداولة على الأمر... ودالت الأيام أي دارت والله يداولها بين الناس، وتداولته الأيدي أخذته هذه مرة وهذه مرة، وتداولنا العمل والأمر بيننا، بمعنى تعاورناه فعمل هذا مرة وهذا مرة».

فالملاحظ على معاجم العربية أنّها لا تكاد تخرج في دلالاتها للجذر"دول" على معاني: التّحول والتّبدل والانتقال، سواء من مكان إلى آخر أم من حال إلى أخرى، ممّا يقتضي وجود أكثر من طرف واحد يشترك في فعل التحوّل والتّغير والتّبدل والتّناقل «وتلك حال اللغة متحوّلة من حال لدى المتكلم، إلى حال أخرى لدى السامع، ومتنقلة بين الناس، يتداولونها بينهم، ولذلك كان مصطلح (تداولية) أكثر ثبوتا بهذه الدلالة من المصطلحات الأخرى الذّارئعية, النفعية, السِّياقية».

مفهوم مصطلح التداولية:Pragmatique ": شهدت الدراسات اللسانية تحولات جذرية في الحقل المفاهيمي، فبينما اهتم اللسانيون بالبنى اللغوية من حيث التركيب والدلالة، ظهر مصطلح جديد يحيل إلى رؤية خاصة للغة، إنّه مصطلح "**التداولية**"، يقول "طه عبد الرحمن": «وقد وقع اختيارنا منذ 1970على مصطلح "التداوليات" مقابلا للمصطلح "براغماتيقا"، لأنّه يوفي المطلوب حقه باعتبار دلالته على معنيين "الاستعمال" و"التفاعل" معا»، ويحيل هذا المصطلح إلى كل ما هو مادي ومحسوس مطابق للحقيقة، غير أنّ هذا المصطلحPragmatique مازال يشوبه بعض الغموض، لذا ينبغي توضيحه أكثر لتبيين مجالاته.

ولعل هذا الثبوت لمصطلح التداولية هو الذي جعل الباحث المغربي "طه عبد الرحمان" يستحدث مفهوم" المجال التداولي"في ترجمته لمصطلح pragmatique، يقول في توصيفه للفعل" تداول":« تداول النّاس كذا بينهم يفيد معنى تناقله الناس وأداروه بينهم ومن المعروف أيضا أنّ مفهوم النقل والدوران مستعملان في نطاق اللغة الملفوظة كما هما مستعملان في نطاق التجربة المحسوسة ، فيقال: " نقل الكلام عن قائليه" بمعنى رواه عنه، ويقال دار على الألسن بمعنى جرى عليها...فالنّقل والدّوران يدلاّن في استخدامهما اللغوي على معنى التّواصل وفي استخدامهما التجريبي على معنى الحركة بين الفاعلين...، فيكون التّداول جامعا بين اثنين هما: التّواصل والتّفاعل فمقتضى التداول إذن أن يكون القول موصولا بالفعل»

وهناك ترجمات أخرى لمصطلح مثل البراغماتية والنفعية والذرائعية، و«يعود أصل تسمية" البراغماتية"–أو الذرائعية الجديدة–إلى منظري السيمياء مثل تشارلز موريس، وتشالرلس ساندرز بيرس، وجون ديوي على وجه الخصوص. وتختلف دلالتها حسب الحقل الذي نبعت منه:كالفلسفة واللسانيات، والاتصال...». فالذرائعية أقرب إلى المصطلح الأدبي منه إلى اللغوي، مع الانتباه إلى عدم الخلط بين التداولية والمذهب البراغماتي Pragmatisme هو المذهب الفلسفي الذي يحبّذ على كل ما له أهمية للبشر، ويتجنب البحث في القضايا المطلقة أو المجردة.

استعمل مصطلح pragmatique في اللاتينيةpragmaticus وفي الإغريقيةpragmaticos بمعنى "عملي" وقد ارتبط توظيفه في العصر الحديث في بداية ظهوره بالفلسفة الأمريكية "البراغماتية". لكن في اللغة العربية يجب أن نفرق بين مصطلح "التداولية" والذي نقصد به هذا الاتجاه اللغوي الجديد الذي يعنى بقضايا الاستعمال اللغوي، ويقابله المصطلح الفرنسيpragmatique " والبراغماتية أو ما يترجم بالذرائعية " أو النفعية أو غيرها كمذهب فلسفي تجريبي عملي؛ تجاوز المذهب العقلاني وطور الاتجاه التجريبي ، لا تقوم على معاني عقلية ثابتة أو تصورات قبلية، تربتط بالواقع التجريبي ،

تحاول أن تفسر الفكرة ليس بمقتضياتها العقلية أو الحسية؛ بل بتتبّع واقتفاء أثر نتائجها "العملية"، ويقابلها مصطلح pragmatisme ومن روادها"ويليام جيمس وجون ديوي" وشيلر وغيرهم.

مصطلح "التداولية" قد ارتبط باتجاهين مختلفين:

الأول: يهتم بالجانب الاستعمالي للغة في السياقات المختلفة فيحاول تجاوز الطرح المتوارث للبنية اللغوية من أجل الكشف عن الوظيفة العملية للغة.

الثاني: منطلقه فلسفي، يحاول بحث القضايا المعرفية من خلال آثارها العملية.

انتقل البحث اللساني من الدراسة التي تخلص للنظام اللساني"langue"– من"**دي سوسير**"Saussure إلى"**تشومسكي**"Chomsky–إلى دراسة لسانية تركز على التوجه الاتصالي والوظيفي بالبحث في الكلامParole والاستعمال اللغوي؛ فـ«الجوانب التداولية للغة تتعلق بخصائص استعمالها للحوافز النفسية للمتكلمين، ردود فعل المخاطبين، النوع المجتمعي للخطاب، موضوع الخطاب...الخ بالمقابل للجانب النحوي الخواص الشكلية للأبنية اللسانية والدلالية والعلاقة بين الكيانات اللسانية والعالم» فإذا كان علم التراكيب يهتم بعلاقة الأدلة فيما بينها أي العلاقات الداخلية بين الألفاظ، وكان علم الدلالة يعالج علاقة الأدلة بالواقع أو علاقة الألفاظ بالعالم الخارجي؛ فإنّ مصطلح التداولية تعددت تعريفاته وإن كانت جميعها تصب في دراسة اللغة في الاستعمال.

أقدم تعريف للتداولية جاء به "**تشارلز موريس**" C. Mouris " سنة 1938 وهي في نظره «تعالج العلاقة بين العلامات ومستعمليها»، غير أنّه تعريف يشتمل اللسانيات والسيميائيات على حد السواء.

ربط "**جاك موشلار**Jaque Moeschler و**آن ربول**Anne Reboul مفهوم التداولية بالمجال اللساني بأنّها «دراسة الاستعمال اللغوي المقابلة لدراسة النظام اللساني الذي يعد من اهتمام اللسانيات بصفة خاصة»؛ فإن كانت الدراسات السابقة قد قسمت اللغة إلى لسان وكلام Langue et Parole واهتمت بدراسة اللسان لتوخي العلمية والموضوعية، فأقصت بذلك الكلام من دراستها لكونه فرديا ويصعب التحكم في آلياته، فإنّ التداولية اهتمت بدراسة الكلام أو الاستعمال اللغوي، غير أنّ «عملية توجيه التحليل نحو الكلام ليس مجرد دراسة لـ"الكلام" بالمصطلح السوسيري، ولكنها في الحقيقة دراسة للغة في كليتها بما فيها الكلام»، فهي دراسة تشمل اللغة من مختلف جوانبها؛ أي دراسة استخدام اللغة في شتى السياقات والمواقف الواقعية أي تداولها عمليا.

يربط "**منقونو**"Maigueneau الدراسة التداولية بالسياق؛ فهو يرى أنّ «المكون التداولي يعالج وصف الملفوظات في سياقاتها»حيث تسعى التداولية إلى تحديد قصد المتكلم من خلال سياق محدد .

ومن خلال تحديد السياق يمكن استخراج متضمنات القول، فالتداولية تدرس «الطريقة التي يستخرج بها المخاطب مقترحات ضمنية من خلال ما يقال له داخل سياق مفرد، وخاصة عندما تكون العبارة مخصصة لإطلاق استدلال ما...» حيث يحاول"**منقونو**" Maigueneau" بهذا التعريف إبراز البعد التداولي للمعنى الضمني L'implicite من خلال دراسة العلاقة بين المعنى والسياق.

اقترح "**ماري دييرMarie Diller** و"**فرانسوا ريكاناتي**" François Récanati تعريفا آخر وهو أنّ التداولية هي «دراسة استعمال اللغة في الخطاب شاهدة على ذلك مقدرتها الخطابية» ذلك أنّ التداولية تحاول الكشف عن المقدرة الإبلاغية التي تحققها العبارة اللغوية، وتدرس بذلك دلالة اللغة في الاستعمال، نستنتج مايلي:

- التداولية علم يهتم بدراسة اللغة الإنسانية في الاستعمال.
- تسعى التداولية إلى الكشف في المقدرة الإبلاغية التي تحققها العبارة اللغوية.
- التداولية بحث في الدلالات التي تفيدها اللغة في الاستعمال.

وهذا ما يجمعه تعريف "**فرانسيس جاك**" F. Jacques حيث عرفها "فرانسيس جاك" بأنها« تتطرق التداولية إلى اللغة كظاهرة خطابية وتواصلية واجتماعية معا» فالتداولية تتجاوز الدّراسة البنوية (السكونية) للّغة إلى دراستها في سياق استعمالها، ومراعاة كل ما يحيط بها من أحوال وما تخضع له من مقاصد المتكلّمين، ولذلك عرّفها الباحث "الجيلالي دلاش" بكونها« تخصّص لساني يدرس كيفية استخدام الناس للأدلة اللغوية في صلب أحاديثهم وخطاباتهم كما يُعني من جهة أخرى بكيفية تأويلهم لتلك الخطابات والأحاديث» ثم يردف كلامه بإجمال تعريف التداولية، في قوله: «هي لسانيات الحوار أو الملكة التبليغية»؛ لأنها في إطار عنايتها بدراسة اللغة أثناء الاستعمال تهتمّ بعناصر التّخاطب والتّحاور فتُراعي قصد المتكلم ونواياه، وحال السامع وظروفه، وتبحث في شروط نجاعة الرسالة، وسلامة الحوار بين المخاطبين وكل ما يحيط بهم، فالتّداولية إذن تُعنى بكل ما يتّصل بالعمل التّخاطبي بحثا عن المعنى، وضمانا للتّواصل.

تسعى التداولية إلى دراسة الاستعمال اللغوي في الاتصال اللساني وفق معطيات سياقية واجتماعية معينة، وتكمن أهميتها في كونها تهتم «بإيجاد القوانين الكلية للاستعمال والتعرف على القدرات الإنسانية للتواصل اللغوي، وتصير التداولية من ثمّ جديرة بأن تسمى علم الاستعمال اللغوي»، كما أنّها تبحث في «كيفية اكتشاف السامع مقاصد المتكلم أو دراسة معنى المتكلم» ومن هنا فإنّ مفهوم التداولية يتعدى حدود البنية اللغوية؛ لتبحث في الأقوال والعلاقة بين المتخاطبين في سياق محدد، فتدرس العناصر الذاتية في الخطاب كالضمائر والمبهمات الزمانية والمكانية كما تدرس التلميح والتصريح وكذلك القوانين التي تضبط الخطاب والحجاج، وتحاول التداولية إعطاء تفسيرات دقيقة حول كيفيات إنتاج القول وتفسير مقاصده وغاياته.

المحاضرة الثانية : نشأة التداولية:

يعود الفضل في استحداث مصطلح التّداولية في الثقافة الغربية إلى الفيلسوف الأمريكي "تشارلز ساندرس بيرس" ch.s.peirse(1839/1914) حينما نشر مقالتين في مجلة "ميتافيزقيا"، سنة 1978 و1979 بعنوان "كيف يمكن تثبت الاعتقاد؟ ومنطلق العلم:كيف نجعل أفكارنا واضحة؟ حيث أكد على أن الفكر في طبيعته إبداع لعادات فعلية، ذلك أنه مقرون بقيمتين: متى يتم الفعل؟ وكيف يتم؟ فيكون مقترنا بالإدراك في حالته الأولى وفي الحالة الثانية يؤدي الفعل إلى نتيجة ملموسة، ليصل إلى أن الممارسة والتّطبيق والفعل، هي التي تشكّل الأساس والقاعدة لمختلف الأفكار.

ويرجع أول استعمال لمصطلح التّداولية إلى الفيلسوف تشارلز موريسmouris سنة 1938، أنّ« التداولية جزء من السيميائية التي تعالج العلاقة بين العلامات ومستعملي هذه العلامات» وهو تعريف يتجاوز المجال اللساني ليشمل غيره من المجالات غير اللسانية (المجال السيميائي).

تُشكِّل التداولية درسا جديدا وغزيرا لم يمتلك بعد حدودا واضحة، انبثق من التّفكير الفلسفي في اللّغة بيد أنّه سرعان ما تجاوزه ليعمل على صقل أدوات تحليله، وبخاصّة التّداولية اللّسانية موضوع حديثنا.

فالتّداولية اللّسانية اتجاه جديد في دراسة اللغة يبحث عن حلّ لعديد من المشاكل اللغوية التي أهملتها اللسانيات ولم تهتم بها نحو (الفونولوجيا، التركيب، الدلالة)» ولذلك يعترف كارناب karnab، أنّ التداولية درس غزير وجديد، بل يذهب إلى أكثر من هذا بقوله: إنّها قاعدة اللسانيات». كما أنّ اللّسانيات التّداولية تشكّل محاولة جادّة للإجابة عن جملة من الأسئلة تفرض نفسها على الباحث والبحث العلمي بعامة، وعجزت اللّسانيات عن الإجابة عنها، متوسِّلة في سبيل ذلك عديد العلوم الإنسانية والاجتماعية، وهي أسئلة من قبيل: ماذا نصنع حين نتكلّم؟ ماذا نقول بالضّبط حين نتكلم؟ من يتكلم ومع من يتكلم؟ من يتكلم ولأجل من؟ ماذا علينا أن نعلم حتى يرتفع الإبهام عن جملة أو أخرى؟ كيف يمكننا قول شيء آخر غير الذي كنا نريد قوله؟ هل يمكن أن نَركن إلى المعنى العرفي لقصد ما؟ .

ومن العلوم التي أفادت منها الدراسات التداولية ما يلي: من العلوم التي افادت منها التداولية الفلسفة التحليلية الفلسفة البراغماتية وعلم النفس المعرفي ونظرية المحادثة والمنطق

أ – **الفلسفة التحليلية:** هي مذهب فلسفي جديد، فمن هذا المنهج انبثق أهم وأساس الحقل التداولي في الدراسات اللغوية وهو ما يُعرف بـ"الأفعال الكلامية.

ب–**الفلسفة البراغماتية:** وهي اتجاه تجريبي عملي يعتمد على الواقع الخارجي، فهي تسعى لمعرفة ما هو زائف وما هو حقيقي من المعاني، بالاعتماد على معيار الصدق (النجاح)" الذي يُتوصّل إليه من تحليل المعاني والمعتقدات.

ج-**علم النفس المعرفي**": يهتم بالطريقة التي يشتغل وفقها الذهن البشري. ومن البحوث التي أفادت منها التداولية في "نظرية الملاءمة" وفي تفسير العمليات الاستدلالية في إدراك أبعاد الفعل اللغوي. ومن ذلك التفسير الذي قدمه "جيري فودور" Jerry Fodor إذ بيّن أنّ اشتغال الذهن البشري اشتغال تراتبي، وتجري فيه معالجة المعلومة الإخبارية مهما كان مصدرها (مرئي أو سمعي، أو لغوي...) عبر مراحل متلاحقة.

د- نظرية المحادثة: أفادت التداولية من فلسفة بول غرايس Paul Grice والتي تتجلى بوضوح في أشهر مقال له:"منطق المحادثة"(1975) فقد أدخل فيه مفهومين مهمين يعدان من أهم المفاهيم التداولية، وهما الاستلزام الحواري و"مبدأ التعاون" ويقدم ضمن هذا المقال مفهوما متطورا للدلالة الطبيعية والدلالة غير الطبيعية، كما يصوغ مقاربة لإنتاج الجمل.

هـ- المنطق: المفاهيم الجديدة للمنطق التي تجاوزت دلالات المنطق الصوري المتوارثة؛ لأنه لم يتمكن من تفسير بعض الظواهر التي تطرحها العلوم الإنسانية والعوم الاجتماعية بشكل عام والبنية الحجاجية بوجه خاص.

المحاضرة الثالثة : تداولية الإشاريات

الإشاريات deixis من اللغة اليونانية deiktikos ومعناها الإشارة باستخدام اللغة قد تشير إلى الشخص أو المكان أو الزمان وهي علامات لغوية لا يمكن تحديد معناها إلا في السياق التداولي.

الإشاريات في اللغة العربية هي إحالات ترتبط بسياق معين أسماء الإشارة والضمائر وأسماء الموصولة وظروف الزمان والمكان ولا يتحدد معناها إلا وفق مرجعها في الخطاب

دراسة الرموز الإشارية: وتتعلق بالعلامات الإشارية من مثل(أنا، هنا، الآن) التي تتجلى في الأقوال وتتضح مرجعيتها في سياق الحديث، ولا تتحدد إحالات هذه الرموز إلا من خلال السياق الذي تُوظّف فيه وتتضح أكثر في إطار العلاقة بين المتخاطبين والزمان والمكان، فالضمائر وإشارات الزمان والمكان تختلف إحالتها حسب ظروف استعمالها.

تعد ضمائر أنا وأنت وهو وإشارات هذا وذاك والآن تعابير مختلفة تختلف إحالتها حسب استعمالها وفق سياق معين

الظروف الزمنية : يتوجب معرفة وقت التلفظ بالملفوظ لتحديد معناه.

الظروف المكانية : يجب الاستناد إلى المكان لتحديد الإشارات والظروف المكانية.

الضمائر: ينبغي تحديد نسبية الكلمات بالنسبة للمتكلم.

أنواع الإشاريات :

الإشاريات الشخصية : وهي تمثل الضمائر الدالة على المتكلم والمخاطب والغائب، وقد تكون متصلة أو منفصلة، ولا تفهم إلا خلال المحادثة في سياقها الخاص. ففي مثال:

- أنا أكتب الدرس.
- انتبه إلى الدرس.
- هو غائب اليوم عن الدرس.

الملاحظ أن فهم هذه الجمل لا يكون فهما جيدا إلا بتحديد مرجع كل الضمائر (من يتكلم ؟ ومن المتلقي؟ ومن الغائب؟) فهذه هي صيغ الإشاريات الشخصية.

الإشاريات المكانية: هي علاقة المكان بالمتكلم والإسم المشير وتمثلها بصورة عامة ظروف المكان، ويعتمد تفسيرها على معرفة مكان المتكلم وقت الكلام

هناك كلمات تشمل القرب مع المتكلم مثل هنا ، وكلمات تشير إلى البعد مثل هناك لكن لايمكن تحديد المسافة الحقيقة لمكان المشير (قربا أو بعدا أو جهة)

الإشاريات الزمانية: تمثلها ظروف الزمان بشكل عام ، وإذا لم يعرف الزمن التبس الأمر على السامعين (أمس الدن غدا، بعد ..مثال الأسبوع القادم سيكون امتحانا كتابيا) فلا نعلم زمن الخطاب وهل الامتحان سيكون الأسبوع المقبل أم انه مضبى وقته لأننا لا نعلم على وجه الدقة وقت الإعلان تماما.

الإشاريات الاجتماعية: هي ألفاظ وتراكيب تشير للعلاقة الاجتماعية بين المتكلمين والمخاطبين وتستعمل في العلاقة الرسمية كصيغ التبجيل لمن هم أكبر سنا ومقاما....أو على الطبقة الاجتماعية مثل حرمه زوجته امرأته عقيلته...

الإشاريات الخطابية: تشير إلى موقف خاص بالمتكلم فحين يتحير مثلا يقول: **مهما يكن من أمر**، وقد يحتاج أن يستدرك على كلام سابق أو يضرب عنه فيقول: **لكن، بل،** وقد يريد إضافة شيء فيقول: **فضلا عن ذلك،** وقد يعمد إلى تضعيف رأي فيقول: **قيل،** وقد يقصد الترتيب فيقول: **ومن ثم** ...الخ

المحاضرة الرابعة : *نظرية الأفعال الكلامية*:Les actes de langage

قد نستعمل اللغة في كلامنا للقيام بفعل ما وللتأثير على المتلقي، هذا المفهوم وسّعه "أوستين"Austin "في المحاضرات الإثنا عشر التي ألقاها في جامعة "هارفارد" Harvard سنة 1955، ونشرت سنة 1962 في كتاب عنوانه " How to do think with words"، والذي ترجم إلى اللغة الفرنسية عام 1970 إلى "Quand dire, c'est faire". "عندما نقول نفعل" إذ جاء بأفكار ثورية فتحت مجالا واسعا أمام المفكرين على دراسة استعمالات اللغة، فتأسست بذلك نظرية الأفعال الكلامية، واستأنفت بعد ذلك من طرف "**سيرل**" "Searle".

1- تصنيف أوستين"Austin للأفعال الكلامية:

ترتكز نظرية "**أوستين**"Austin على فكرة الإنجازية، والتي مفادها أن بعض الملفوظات في حقيقتها لا تصف شيئا في العالم، ولا يمكن الحكم عليها بمعيار الصدق أو الكذب، ولكنها تؤدي أفعالا(مثل الوعد، التحذير...) ويحكم عليها بمعيار الفشل أو النجاح في الإنجاز. قام **أوستين**"Austin بالتمييز بين العبارات الإنجازية والعبارات غير الإنجازية(الوصفية) فوجد أنّ «قول شيء ما على وجه مخصوص هو إنجازه، من أمثلة العبارات الوصفية التي تصف إحساسات أعتذر، إني متأسف...أما العبارات الإنجازية:أدعم رأيي، أتنبأ، أتوقع...وشرط العبارات الإنجازية هو ملاءمتها للواقع(الإنجاز الحقيقي) فالوعود مثلا تتضمن التزاما معينا من جانب المتكلم ينجزه عند قوله(أعد بذلك) هو في الواقع (يعد) أي يجعل نفسه ملزما بفعل ما يقوله.

والجمل الوصفية لا يقصد بها أن تخبر عن أمر أو تبلغ معرفة عن حدث واقع و«يكمن القصد من الكلام في تبادل المعلومات مع القيام بأفعال تضبطها قواعد التواصل في الوقت ذاته، مما ينتج عنه تغيير في وضع المتلقي والتأثير في مواقفه»، لكن أوستين لاحظ أنّ تصنيفه يفتقر إلى مقياس معياري نحوي لتمييز العبارات الإنجازية، فقسم الأفعال الكلامية إلى ثلاثة أصناف هي:

- ***فعل* القول**Acte locutoire*)*: هو الفعل الذي ننجزه بمجرد تلفظنا لبعض الكلمات التي لها نفس المعنى والمرجع.

-***الفعل الإنجازي***(Acte Illocutoire*)*: وهو الفعل الذي ننجزه بالقول (سؤال، أمر، تحذير، وعد...)

-***الفعل التأثيري***Acte perlocutoire*):* وهو الآثار المترتبة عن الفعل الإنجازي، وهو الدفع إلى العمل والوصول إلى الاقتناع بفعل شيء أو تركه، كأن أجعل مستمعي يقتنع بشيء ما، أو أجعله يخاف، أو يمتنع عن فعل شيء... وقد يكون ذلك عن قصد ونية أو عن غير قصد.

ويقترح "**أوستين**" Austin خمسة أقسام للأفعال الكلامية:

1 الحكميات Verdictifs: وتتمثل في الحكم نحو التبرئة، الإدانة، الفهم، إصدار أمر، الإحصاء، التوقع، التصنيف ، التشخيص، الوصف...

2- التنفيذيات *Exercitifs*: وتقضي بمتابعة أعمال مثل الطرد، العزل، التسمية، الاتهام، الاستقالة، التوسل...وتندرج التنفيذيات ضمن الصنف الأول فهي أعمال تنفيذ أحكام ولكنها ليست في حد ذاتها حكميات.

***3*- الوعديات** Promissifs:وتسمى كذلك الإلزاميات أو أفعال التكليف لأنّها تلزم المتكلم بإنجاز فعل معين مثل" الوعد، الموافقة، التعاقد، العزم، النية...

4- السلوكيات Comportatifs*:* والهدف منها هو إبداء سلوك معين يتفاعل مع أفعال الغير، مثل الشكر و الاعتذار وتقديم التهاني والتعازي والقسم و التحدي.

5-العرضيات :Expositis : وتسمى كذلك "التفسيريات" الهدف منها الحجاج والنقاش والتبرير، وتختص بعرض مفاهيم منفصلة مثل التأكيد، النفي، الوصف، الإصلاح...

يبدو تصنيف "**أوستين**" Austin مفتوحا ومرنا، لذلك حاول"**سيرل**" "Searle" بتطوير نظرية أفعال الكلام عند أوستين واقتراح معايير أخرى لتصنيف الأفعال الكلامية.

المحاضرة الخامسة: نظرية أفعال الكلام عند" *سيرل*" Searle"

تصنيف " *سيرل*" Searle" *للأفعال الكلامية*: إن اختلاف الهدف من الفعل الكلامي هو ما جعل"**سيرل**" Searle" يعيد هذا التصنيف، فقد يكون الهدف منه هو القيام بفعل معين من جهة، وجعل الأفعال مطابقة للعالم، أو جعل العالم مطابقا للأفعال من جهة أخرى، كما قد يختلف الهدف من الأمر، على أنّه جعل المستمع يفعل شيئا، والهدف من الوعد هو تعهد المتكلم بإلزام نفسه أن يفعل شيئا وهكذا، فالهدف الإنجازي من "الأمر" و"الطلب"هو ذاته، كلاهما يجعلان المستمع يقوم بفعل شيء ما، ولكن القوة الإنجازية تختلف عن ذلك.

وقد ميّز "**سيرل**" " Searle"بين أربعة أقسام من الأفعال الكلامية

- **فعل القول: الجانب الصوتي والتركيبي والدلالي.**
- **المحتوى القضوي .**
- **الفعل الإنجازي** (الإخبار، السؤال، النهي، التوبيخ...)
- **الفعل التأثيري**

كما فرق"**سيرل**" Searle" بين "الأفعال الكلامية المباشرة" و"الأفعال الكلامية غير المباشرة"، وصنف الأفعال الكلامية إلى خمسة أصناف وهي:

1-التأكيديات Assertifs***):*** هدفها «هو تعهد المرسل بدرجات متنوعة بأنّ شيئا ما هو واقعة حقيقية، وتعهده كذلك بصدق قضية ما» وتهدف إلى جعل الكلمات تطابق العالم.

2- ***التوجيهيات*** Directifs: هدفها دفع المرسل إلى فعل شيءٍ ما، و يحاول تحقيق هذا الهدف بدرجات متفاوتة تتراوح بين اللين وذلك بالإغراء والاقتراح أو النصح، والعنف والشدة وذلك بالإصرار على فعل الشيء، وتسمى كذلك (الأوامر)، وهدفها جعل العالم يطابق الكلمات.

3- ***الالتزاميات*** Commissifs***:*** هدفها التزام المرسل بدرجات إنجاز فعل ما في المستقبل(التعهد) مبنية على شرط الإخلاص، وهنا يجب أن يطابق العالم الكلمات وهي توافق الوعديات عند "**أوستين**" .

4- ***التعبيريات*** Expressifs: والهدف منها هو «التعبير عن حالة سيكولوجية محدّدة" وشرط هذه الحالة النفسية هو عقد النيّة والصدق في محتوى الخطاب، ومن أمثلتها: الاعتذار والشكر والتهنئة والنقد والقسم و« بأداء الفعل المعبر لا يحاول المتكلم أن يؤثر في العالم ليماثل الكلمات لتماثل العالم"، والملاحظ أنّ التعبيريات توافق إجمالا السلوكيات في تصنيف "أوستين"Austin .

5-التصريحياتDéclarations*:* وتسمى كذلك الإدلاءات هدفها جعل العالم يطابق الخطاب والخطاب يطابق العالم، مثل: أعلن، أصرح...

الأفعال الكلامية المباشرة والأفعال الكلامية غير المباشرة:

قد يكون الخطاب مباشرا أو تلميحيا لذلك ميّز "**سيرل**"Searle" بين الأفعال الكلامية المباشرة وغير المباشرة، وقد وضع مقاييس لنجاح الفعل الإنجازي منها؛ غاية القول، توجيهه، وحالته السيكولوجية... وسماها شروط النجاح، ويستند فيها إلى قوانين المحادثة لـ"**غرايس**"Grice، ثم يرى أنّ الأفعال المباشرة هي:«التي يكون معناها مطابقا لما يريد المرسل أن ينجزه مطابقة تامة والدالة على قصده بنص الخطاب»

أمّا بالنسبة للأفعال الكلامية غير المباشرة، فقد «يرمي المتكلم من خلال قوله إلى التعبير بشكل ضمني عن شيء آخر غير المعنى الحرفي؛ مثلما هو الشأن في التلميحيات والسخرية والاستعارة وحالات تعدد المعنى...» تمثل الاستعارة والأقوال المجازية فعلا كلاميا غير مباشر، ومن أجل تفسير الجملة الاستعارية ميّز "**سيرل**"Searle" بين معنى المتكلم الذي يقصده، ومعنى الجملة، وهذين المعنيين لا يتطابقان، فالمتكلم يقول شيئا ويقصد شيئا آخرا، ولقد«حدّد "سيرل" مصطلحين أساسيين استخدمهما في معالجة هذا الجانب من مشكلة الاستعارة، وهما مصطلح (معنى منطوق المتكلم) و(معنى الجملة) ورأى أن المعنى الاستعاري هو معنى منطوق المتكلم.

المحاضرة السادسة: متضمنات القول: Les implicites

متضمنات القول"Les implicites هي «رصد جملة من الظواهر المتعلقة بجوانب ضمنية وخفية من قوانين الخطاب، تحكمها ظروف الخطاب العامة كسياق الحال وغيره»، وتتشكل متضمنات القول من نمطين وهما الافتراض المسبق Présupposition والقول المضمر Les sous-entendus فالمتخاطبون ينطلقون من معطيات وافتراضات معترف بها ومتفق عليها بينهم؛ فالافتراض المسبق هو «الخلفية التواصلية الضرورية لتحقيق النجاح في عملية التواصل، وهي محتواة ضمن السياقات والبنى التركيبية العامة».

يختلف تأويل كل قول حسب السياق الذي يرد فيه، والطبقات المقامية التي ينجز ضمنها، لذلك فإنّ "**أوركيوني**" Orecchioni تعرف القول المضمر أو الضمني بأنّه« كتلة المعلومات التي يمكن للخطاب أن يحتويها، ولكن تحقيقها في الواقع يبقى رهن خصوصيات سياق الحديث» فالقول المضمر هو معنى خفي متضمن في القول يُفسّر ضمن السياق الذي وُجد فيه، وقد يكون مخالفا تماما للمعنى الحرفي.

ومتضمنات القول في الخطاب:«هي مفهوم تداولي إجرائي يتعلق برصد جملة من الظواهر المتعلقة بجوانب ضمنية وخفية تحكمها ظروف عامة كسياق الحال وغيره »؛ بمعنى أنّ أيّ حديث أو حوار يدور بين شخصين أو أكثر، هناك جانب صريح وآخر ضِمني وهذا الأخير يُفهم من خلال حيثيات الكلام، فمثلا:"عندما يقول لك صديقك أشعر بخيرٍ اليوم أو أنّي في أفضل حال اليوم فأنت تلقائيًا تفهم أنّه لم يكن كذلك بالأمس" ولهذا المعنى الذي استنتجه جاء معنى ضمنيًا من خلال قوله ويمكننا أن نستخرج عدة معاني ضمنية أخرى من هذا المثال البسيط.

- ✓ أنّ هذا الصديق كان يشكو من مرض بالأمس.
- ✓ أنّه بإمكانه إنجاز أي عمل اليوم.

إضافة إلى ذلك فإنّ أقوالنا وحواراتنا لا تتم دائما بالتصريح، فهناك معوقات تمنعنا من التصريح في أقوالنا دائمًا، ويعود ذلك إلى وجود العديد من المحظورات التي تمنع المتكلّم من التصريح، وهذه المحظورات قد يكون مصدرها المجتمع، ممّا يحتويه من أخلاق وعادات و دين أو سياسة...

و قد عرّفه "غرايس" بقوله: «أنّ بعض الأقوال التي تنأى عن شروط حقيقة للجملة يطلق عليها تضمينًا».

أو بمعنى آخر تُسمّى هذه العلاقة أيضًا بالمعاني الضمنية، يمكن تحديدها من خلال طبيعة المحادثة أو الخطاب فكلّ المعاني المتطرّق إليها في الحوار هي مُسمّيات متعارف على مدلولاتها فـ«هناك معاني ضمنية متعارضة يحدّدها حسب قول "غرايس، Grice" بالمعنى المتعارف للكلمات المستعملة».

المقصود أنّ كل الأحاديث المتداولة تخوض في معاني مُتعارف عليها أو تَعارف عليها أبناء المجتمع الواحد فمثلا عندما تقول كلمة "مكتب" فالمتلقي أيضًا يعرف هذه الكلمة، وهذا الشكل كل المعنى يحيل إلى معنى والناتج يكون معاني ضمنية والعلاقة الثالثة فهي تضمينيًا صرفيًا أو معجميًا وهذه العلاقة «تستند إلى اللّغة أو المعجم أي إلى الدلالات الصرفية المرتبطة بالكلمات».معناه أنّ لكلّ جملة حوارية عدّة دلالات منها ما هو منطقي وحقيقي ومنها ما هو خاطئ وغير معقول، وهذا مرتبط بطبيعة الحال المتكلم، فتأويل الكلام يكون على أساس الناطق به.

ومصطلح متضمنات القول يرتبط بمفهومين هما: الافتراض المسبّق والأقوال المُضمرة.

أ- **الافتراض المسبّق:** كل تواصل لساني يعتمد على معطيات وافتراضات مُعترف بها وذلك لتحقيق النجاح في عملة التواصل. فقد عرّفه الكثير من الدارسون منهم "ديكرو، Ducrot": «على أنّه العنصر الدلالي الخاص بالقول أو تحويله إلى الاستفهام هل ؟ أو نفي لا».

ومثال على ذلك: توقف عمر عن الدراسة.

وإذا ما حوّلناها إلى صيغة "الاستفهام" هل توقف عمر عن الدراسة ؟. و النفي: لم يتوقف عمر عن الدراسة.

نستنتج من هذه التغيرات الثلاثة أنّ "عمر كان يدرس" هذا يعدّ افتراضًا مسبقًا، فقد تمكنّا من معرفة حال عمر من خلال الصيغ التي قدّمها المتكلم.

ترى "أوركيوني": «أنّ المعلومات و إن لم يفصح عنها (غير مصرّح بها) فإنّها و بطريقة آلية واردة ومُدرجة في القول الذي يتضمنّها أصلاً بغضّ النظر عن خصوصية في إطار الحديث الذي يتجلّى فيه"

ومعنى هذا أنّ ما يدور بين المتكلّم و المتلّقي من خطابات أي أنّ السامع يكون قد سبق له ما يَنوي أو ما يُريد أن يقوله المتكلّم حتى قبل أن يَقوله أو يُشير إليه فالافتراضات المسبّقة «لا يُصرّح بها المتكلمون وهي تشكّل خلفية التبليغ الضرورية».

والعملية التي يَقصدها تقوم بين المتكلّم والمتلّقي هي معطيات وافتراضات التي تُمثل أرضية التخاطب وخلفية التواصل لإنجاح عملية التواصل أو رسالة التخاطب.

فإذا خاطب المتكلّم المتلّقي ووجّه له أمرًا على أساس ما يفترضه سلفًا أي أنّ له خبر من قَبل ومثال ذلك:
الملفوظ 01 = أغلق النافذة.
الملفوظ 02 = لا تغلق النافذة.

«ففي الملفوظين كلاهما خلفية افتراض المسبق مضمونها أنّ النافذة مفتوحة و كلّ هذا موصول بسياق الحال وعلاقة المتكلّم بالمخاطب"

وعلى دارس الافتراض المُسبق: «أن يُميّز بين الاستعمال العام للفظ الافتراضي في لغة الحياة اليومية والاستعمال الاصطلاحي في الدرس التداولي أُضيف مدى من الاستعمال العام».

ويرى التداوليون أنّ الافتراض المسبق له أهمية قصوى في عملية التواصل والإبلاغ، ففي التعليمية "didactique" تمّ الاعتراف بدور الافتراض المسبق منذ زمن طويل «لا يمكن تعليم الطفل معلومات جديدة إلا بافتراض وجود أساس يتمّ الانطلاق منه و البناء عليه".

يرى الباحثون منذ وقت مبكر ضرورة التَميّز بين نوعين من الافتراض السابق المنطقي والتداولي؛ **فالافتراض المنطقي** مشروع بالصدق بين قضيتين، فإذا كانت "أ" صادقة كان من اللازم أن تكون "ب" صادقة.

أما **الافتراض التداولي** السابق فلا دخل له بالصدق أو الكذب فالقضية الأساسية يمكن أن تُنفى دون أن تُؤثر في الافتراض السابق. فإذا قلت مثلاً "سيارتي جديدة". ثمّ قلت "سيارتي ليست جديدة" فعلى الرغم من التناقض في القولين فالافتراض السابق و هو أنّ لك سيارة لا زالت قائمةً في الحالتين.

ب/ الأقوال المضمرة: تعتبر الأقوال المُضمرة نمطا من أنماط متضمنات القول، بحيث ترتبط بوضعية الخطاب ومقامه على عكس الافتراض المسبق الذي يحدَّد على أساس معطيات لغوية.

فالقول المضمر لا يتحقّق في الواقع إلا وفق خصوصيات سياق الحديث ومثال ذلك قول أحدهم –إنّ السماء ممطرة– وربما من خلال هذا السياق يحاول المتكلم:

- الإشارة إلى الإسراع حتى لا يفوته موعد العمل.
- أو لابدّ له من المكوث بالبيت.
- أو أنّه يشير إلى حَمْل المظلّة معه....

وقائمة التأويلات كثيرة وإذا حاولنا المقارنة بين متضمِّنين «فإنّ الافتراض المسبق وليد السياق الكلامي والثاني ملابسات الخطاب»، أي أنّ هذا النوع أو النمط يكون خاصًا بالمتكلم، فهو على علاقة بأقواله ويُستنتج من خلال الخطاب ومغزى المتكلم منه إذ يعني كل المعلومات المصاحبة للقول.

تقول "أوركيوني":«هو كل المعلومات التي يمكن للكلام أن يحتويها ولكن تحقيقها في الواقع يبقى رهن السياق».

ومثال ذلك عندما تقول لصديقك: تحرّ الصدق. إمّا أنّك تحاول أن تشير إلى أنّك لا تحب الكذب.
أو أنّك تريد الدّقة في الخبر.
أو أنّك تكره صيغة الكذب فيه.

فالقول المضمر عبارة عن استنتاج «بما أنّ مُحلّل الخطاب شأنه في ذلك شأن المخاطب لا يملك طريقة مباشرة للوصول إلى المعنى المقصود من طرف المتكلم عند تلفظه بالقول، فهو في الغالب يحتاج إلى عملية الاستنتاج تُمكّنه من الوصول إلى فهم المقولات».

وللقول المضمر ميزتان هما:
أولا أنّه غير مستقر أي أنّه يصعب تحديده
ثانيا أنّ المتكلم يمكنه أن يتخفى وراء المعنى الحقيقي الذي يريده هروبا من ردة فعل المتلقي إذا كان قد انزعج إلى معنى آخر.
وهذا كما في المثال السابق فإنّك عندما تقول لصديقك " تحرّ الصدق" ربما قد ينزعج منك لاعتقاده بأنّك تصفه بالكذاب عندها قد تضطر للاختفاء وراء المعنى الآخر فتقول له لم أقصد هذا وإنما قصدت التأكد من صحة الخبر.

وهناك مفهوم قريب من القول المضمر وهو التلميح "allusion": «هو الاستدانة غير الحرفية المستترة، ويُمكِن للتلميح أن يُرسل أيضًا إلى نص سابق دون أن يؤدّي إلى التنافر كما هو الحال في الاقتباس، ويكون التلميح، أحيانا، دلاليًا، صرفًا دون أن يكون تناصا بالمعنى الحرفي للكلمة، و تلك حالة التلميح الجنسي في عبارة "لا يفكر إلا بهذا"، ويُرسل التلميح أحيانا إلى كوكبة نصوص، بدل الإشارة إلى نص محدد» فالتلميح هو القول الخفي المضمر في الخطاب.

سَعَت أوركيوني إلى التَمييز بين القول المضمر والافتراض المسبق، فرأت أنّ الافتراض المسبق يتعلّق مباشرةً بالبُنى التركيبة العامة على عكس القول المضمر الذي يتم استنتاجه انطلاقا من الملكة البلاغية التداولية –الموسوعة والمنطقية– وكذا المتكلم فهي تشير إلى طبيعة كل منهما كالافتراض المسبق يمكن أن يحدّد في نفس الكلام ويعتبر التوتر الشائع بين المتكلمين على غرار القول المضمر الذي ترى فيه مسؤولية المتلقي.

المحاضرة السابعة:نظرية الاستلزام الحواري. l'implication conversationnelle

الاستلزام الحواري: يعد بول غرايس Grice واضع مفهوم الاستلزام الحواري حيث «يدور أشهر مقالات "غرايس Grice" وهو المقال المنشور سنة 1975م، على ما يُسميه صاحبه (منطق المحادثة). ويُسجّل هذا المقال تطورًا في مفهوم الدلالة غير الطبيعية ويصوغ مقاربة لإنتاج الجمل وتأويلها غير تواضعية حصرًا. وقد أدخل فيه "غرايس" مفهومين مهمين هما: **الاستلزام** الخطابي. و مبدأ التعاون.

والمحادثة من أبرز أشكال الخطاب وأدّلها على طبيعة الاتصال التي تتسّم بالتفاعل و تعدّد الأطراف وعلى قول بعضهم المشروع تعاوني ولكن إمّا القواعد التي تَضبط المحادثة ؟ و كيف تُلفت انتباه الآخرين؟ وكيف تُثير موضوعًا ؟ وكيف تُنهيه ؟ وكيف تتحاشى بعض الموضوعات ؟ كل هذه الأسئلة تمثل جزءًا من القدرة اللّغوية عند كلّ إنسان في لغته. والغرض من القواعد هو معرفة مقصدية المتكلم ومدى إدراك السامع لكلامه وهذه القواعد (قواعد المحادثة) تضبط التواصل فيما بينهم.

1/ مفهوم الاستلزام: يعبّر المرسل بالمفهوم بدلاً من اقتصاره على التعبير عن قصده بالمنطوق. «والأُصوليون يُفرّقون بين منطوق الجملة ومفهومها، ومنطوقها وهو ما يتبادر إلى ذهن السامع مباشرة من السامع لهذه الجملة، ومفهومها ما تستعمل له هذه العبارة بطريقة غير مباشرة»، كما يرى الأصوليون أنّ مفهوم المخالفة ومفهوم الموافقة يفيد تمامًا ما يقصده "غرايس، Grice" بالاستلزام في أثناء الحوار الذي يدور بين طرفي الخطاب فهو نتيجة لما يدور بينهما ولا يمنع أن يعبّر المرسل عن قصده بالمفهوم إليه بعد التصريح ابتداءً دون اللجوء كما في الكتابة والاستعارة والتعريض: «والواقع أنّ مفهوم **الاستلزام الحواري** مفهوم شائك ولا يتسّم بالوضوح الذي يتسّم به مفهوم **الاستلزام المنطقي**، وكما سوف يتضّح، فإنّ الغموض الذي يشوب هذا المفهوم هو الذي يُمكّن من توظيفه في تحقيق وظائف مشبوهة، كالتظليل والإبهام».

كما ميّز "غرايس، Grice" بين المعنى الدلالي والمعنى التداولي للجملة، **فالمعنى الدلالي** هو المعنى المعجمي مضاف إليه العلاقات النحوية واصطلح على تسميته بالفعل اللّغوي المباشر، و**المعنى التداولي** هو المعنى الذي يستلزمه الحوار بين متكلم ومستمع، ولهذا المعنى قوة إنجازية الذي هو فعل أدائي ينجز أثناء النطق به، أي أنّ المتكلّم عندما يتلفظ بقول ما فهو يُنجز فعلا صريحًا أو ضمنيًا.

لاحظ "غرايس، Grice" أنّه يتم الانتقال من القوة الإنجازية المباشرة إلى القوة الإنجازية غير المباشرة من خلال شرحه لمبدأ التعاون واستند في مفهومه هذا على أسس تداوليه للخطاب وأنّه لا يتمّ تأويل العبارات في اللّغات الطبيعي إلا من خلال الاقتراحات التي وضعها:

- معنى الجملة المتلفظ، من قبل المتكلّم في علاقته بالمجتمع.
- المقام الذي تُنجز فيه الجملة.
- مبدأ التعاون "principe de coopération".

وعلى الإجمال يبقى **الاستلزام الحواري** من أبرز الظواهر التي تُميز اللغات الطبيعية على اعتبار أنّه في الكثير من الأحيان يلاحظ أثناء عملية التخاطب، أن معنى العديد من الجمل إذا رُوعي ارتباطها بمقامات إنجازها، لا ينحصر فيما تدل عليها صيغها الصورية.

الاستلزام الحواري من حيث كونه آلية من آليات إنتاج الخطاب يقدم تفسيرًا صريحًا لقدرة المتكلّم على أن يعني أكثر ممّا يقول الفعل أي أكثر ممّا تؤديه العبارات المستعملة مثل "ناولني الكتاب من فضلك" المنجزة في مقام محدّد يخرج من معناها من الطلب (الأمر) إلى معنى الالتماس و هو ما تفيده القرينة :من فضلك.

2/- أنواع الاستلزام:

أ/ الاستلزام النموذجي*:يتفق "غرايس، Grice" مع ما يُسمِّيه "السكاكي" بإجراء المعنى على الأصل، وذلك باستعماله في سياقات عامة يتعذر على المُرسل إليه الانتقال إلى قصد غير القصد الأصلي الذي يتطابق فيه معنى الخطاب مع قصد المرسل والاقتضاء: «لأنّ الاقتضاء مفهوم منطقي بينما الاستلزام مفهوم لساني تداولي، ذلك أن الاقتضاء يمتاز بكونه لا يتغيّر بتغيّر ظروف استعمال العبارة فهو ملازم لها في جميع الحالات والأحوال، أمّا **الاستلزام** فإنّه يُغيّر ظروف إنتاج العبارة اللّغوية». ويتضحّ استثمار المرسل له في إفهام المرسل إليه قصده في الخطاب التالي: الفاكهة الطبيعية هي السرّ في طعم العصير.

إذ يقتضي هذا أنّ العصير مكوّن من الفاكهة الطبيعية و هو القصد الرئيسي للمرسل.

ب- الاستلزام الحواري:كان "غرايس، Grice" يفكر ويبحث للإجابة عن سؤاله: «كيف أن يقول المتكلّم شيئًا ويعني شيئًا آخر؟ و كيف للمخاطب أن يسمع و يفهم شيئًا آخر ؟». و**الاستلزام** هو الذي ينتج عن خرق القواعد إذ يكون ذلك في سياق خاص يحتاج فيه كل طرفي الخطاب إلى معلومات إضافية، و بهذا فإنّه يكون أكثر تعقيدًا في الاستدلال لمعرفة قصد المرسل، فمعظم التلفظات التي تستغل الحكم تندرج تحت الاقتضاء الخاص فهو تلفّظت الأم مع ولدها الذي أرسلته من السوق بالخطاب التالي: لماذا عدت ؟ باعتبار الأم تستنكر على ابنها العودة لتتحوّل دلالة خطابها من السؤال إلى الإنكار عليه فلا يُرجّح الدلاليتين إلى معرفة السياق.

ثانيًا: قواعد المحادثة عند "بول غرايس".يشكّل مبدأ التعاون عند "غرايس، Grice" العمود الفقري للنشاط الكلامي، إذ أنّه يُمكّن المتخاطبين من ضمان عدم انقطاع التواصل، لذلك فإنّ كل طرف من الخطاب يعترف لنفسه وللآخر بالحق في التناوب على الكلام. ومفاده أنّ على أطراف الحوار أن تتعاون فيما بينها لتُحصِّل المطلوب، بمعنى أنّه يُوجِب أن يتعاون المتكلّم والمخاطب على تحقيق الهدف من الحوار الذي دخل فيه.

لاحظ "**بول غرايس**" Grice أنّ الجملة قد تخرج عن معناها الحرفي إلى معنى استلزامي؛ حيث يرى أنّ بعض الأقوال تبلغ أكثر مما تدل عليه الكلمات التي تتشكل منها الكلمات فكل قول يثير جزئيا أقوالا أخرى يضمها، لذلك تعد فكرة متضمنات القول فكرة مركزية في مبدأ الحوار، لأنّها تجعل المتخاطبين يتبعون بعض القواعد الاستلزامية أثناء التواصل. حدد بول غرايس مبدأ التعاون وأربعة مبادئ للحوار(الكم، وكيف والمناسبة والجهة) ورأى أنّه إن تم خرق أحد هذه المبادئ يحدث الاستلزام الحواري .

لا تقف مبادئ الحوار عند حدود الضوابط اللغوية؛ بل تتعداها لتشمل المعطيات غير اللغوية، تجعل المتكلم يتحكم في لغته واختيار ما يتلاءم مع السياق ويحتكم إلى المتلقي في فهم مقاصد المتكلمين والهدف الرئيس لهذه القواعد هو تمكين المتكلم من صياغة كلامه أو أن يرغب في إخراجها أكثر إقناعا وأحسن تأدية، وجعل المتلقي يدرك قصد المتكلم، وهذه القواعد مستمدة من المجتمع وأخلاقياته.

منطق المحادثة: افتتحت النظرية الغرايسية أسلوبا جديدا كليا في النظرية التداولية ومشكلة التواصل، فقد أدرج غرايس فكرة الاستلزام الحواري كمساهمة مبدئية في مركز هذه النظرية هذه الفكرة " تسمح بشرح الاختلاف والتباين المتكرر بين مدلول الجملة والمعنى التواصلي بالتلفظ"

اقترح غرايس مبدأً عاما في مركز التواصل هو مبدأ التعاون يستمد أطروحته من القيم الاجتماعية والأخلاقية التي تفرض نفسها على جماعة لغوية لتنظيم النشاط الكلامي، ورأى أنّ المتخاطبين يُفترض أن يحترموا هذا المبدأ بطريقة عقلانية ومتعاونة في إنتاج الكلام وتأويله.

لاحظ غرايس أن بعض الملفوظات التي نتواصل بها أكثر من الكلمات التي تركب الجملة لتدل عليها كلها. هذا الجزء من مدلول الملفوظات التي تلغي حقيقة الجملة اصطلح عليها غرايس بالاستلزام الحواري حيث تطلق الاستلزامات عبر تعبير لساني أي بمبدأ عام يدرك من التواصل أو من التضمينات.

مثال: يسأل "أ" – "ب" : كيف مرّ عملك الجديد مع "س" في البنك؟

"ب": آ، أظن أنه ليس سيئا، إنّه جيد مع زملائه، ولم يوضع بعد في السجن.

فمن معارف "ب" الخلفية ومدلول بعض الكلمات يتضح لـ"أ" أنّ "س" ليس نزيها في عمله، هذه الجملة إذن تتضمن استلزاما حواريا خاصا.

الاستلزامات الحوارية العامة التي تطلق من شكل لساني ففي مثال "سأدخل منزلاً" يضمر المتكلم أنّ المنزل الذي سيدخله لا علاقة مقربة معه، بخلاف الجملتين (سأدخل المنزل) و(سأدخل منزلي).

للتمييز بين الاستلزامات العرفية الاصطلاحية والاستلزامات الحوارية اقترح غرايس بعض المعايير: فإذا كانت الاستلزامات الحوارية ملغاة ولا يمكن فصلها ويجمع معنى العبارة التي تطلق من شكلها حسابية وغير محددة، فإن الاستلزامات العرفية ليست ملغاة ويمكن فصلها، وليست حسابية ومحددة والاستلزام العرفي يُطلق وفق المنهجية التي تجرى على الإلمام بمبدأ التعاون وقوانين الخطاب.

لكن كيف تتم عملية الاستلزام –الخروج من المعنى الظاهر بصيغة الجملة إلى معنى آخر ؟ وكيف يكون تأويل الجملة التي تحمل تلميحا.؟

يقترح غرايس أن توصف ظاهرة الاستلزام الحواري "انطلاقا من مبدأ التعاون والقواعد المتفرعة عنه باعتبار أنّ مصدر الاستلزام هو الخرق المقصود لإحدى القواعد الأربع مع احترام المبدأ العام، مبدأ التعاون".

1/مبدأ التعاون والاستلزام الحواري: تتجسد فكرة غرايس في أن مساهمة المتكلمين تتحكم في المبادلة الخطابية بمبدأ عام يتقبل ضمنيا من طرف المستمعين ويسميه مبدأ التعاون وهذه الفكرة عند غرايس جاءت لجعل المتكلم يمتلك وظيفة امتداد الحديث ويمسك إدارته.

يقول غرايس "أن تجعل مساهمتك في المحادثة كما هو مرجو منك من حيث اختيار التوقيت المناسب، وأن تكون تلك المساهمة متماشية مع الهدف والتوجه المسلّم بهما للتبادل الخطابي الذي تقع ضمنه"أو كما قال طه عبد الرحمن أنّ صيغة "مبدأ التعاون" هي «ليكن اندفاعك في الكلام على الوجه الذي يقتضيه الاتجاه المرسوم للحوار الذي اشتركت فيه». ويسهم هذا المبدأ في تسهيل التفاهم وتحقيق التأثير وإنجاز الفعل، ويجب على المتكلم «أن يراعي المخاطب في كل ما يأتي ويدّعي لغويا ونفسيا واجتماعيا وثقافيا؛ بل إنّه يسخر في ذلك ما يعين في التبليغ بالإشارة والملامح...ليجد من المخاطب نفسه متعاونا متمثلا في الإصغاء ومحاولة الفهم».

تتحدد فكرة التعاون بأربع حكم للحديث أو كما يسميها مسعود صحراوي مسلّمات غرايس ويمكن إظهارها بأربع أنماط عادية:الكم(كمية المعلومات)، النوع(الصدق)، العلاقة(الملاءمة)، والطريقة (الكيف):
حكمة الكم: اجعل مساهمتك إخبارية بالقدر الذي يقتضيه التواصل، لا تجعلها إخبارية أكثر مما هو مطلوب.

حكمة النوعية(الصدق): اجعل مساهمتك صادقة. أو لا تقل ما تظنه كذبا ولا تقل ما ليس لك عليه حجة؛ حيث"يفترض نزاهة القائل الذي ينبغي عليه ألا يكذب وأن يملك الحجج الكافية في إثبات ما يثبته"

حكمة العلاقة(الملاءمة) تكلم في صلب القضية ، كن دقيقا، تكلم في الوقت المناسب.

حكمة الطريقة(الكيف) الإفصاح والإيجاز، كن واضحا – تجنب التعبير الغامض المبهم–اختصر كلامك (تجنب أي إطالة غير مفيدة)– اجعل كلامك منظما ومرتبا.

نفهم من هذا أن تصور غرايس للتواصل تصور مثالي ومعياري في إجراء السلوكات الفعلية للمتكلمين التي تنقل في الغالب خرقا لمبادئه، فالغرض الأساس من هذه الحكم التحادثية " هو تحقيق الفعالية القصوى لتبادل المعلومات بين أطراف المحاورة، أي تحقيق تواصل مثالي وشفاف ويتجاوز مجالها التبادل الكلامي إلى مختلف المعاملات الأخرى كتقديم المساعدة"

استعمال مبادئ الحوار: استثمار مبدأ التعاون رهن فائدة المتكلم. فقد لاحظ "**بول غرايس**" أنّ الجملة قد تخرج عن معناها الحرفي إلى معنى استلزامي؛ حيث يرى أنّ«بعض الأقوال تبلغ أكثر مما تدل عليه الكلمات التي تتشكل منها الكلمات... فكل قول يثير جزئيا أقوالا أخرى يضمها أو يخلقها بوعي أو بدونه داخل نظام دائري، حيث الكل متماسك»، لذلك تعد فكرة متضمنات القول فكرة مركزية في مبدأ الحوار، لأنّها تجعل المتخاطبين يتبعون بعض القواعد الاستلزامية أثناء التواصل.

خرق حكمة الكم : إذ يوجد حالة خرق أو مخالفة حكمة من حكم الحديث من أجل عدم خرق حكمة أخرى ، ومثال ذلك:

أ: أين يسكن س؟

ب: في منطقة ما من الجنوب الجزائري.

في هذ المثال يفترض أن (ب) ليس له الحجة، يمكن افتراض أنّ(أ)و(ب) يحضران لرحلة إلى الجزائر، ويريدان زيارة "س" إجابة (ب) ليست تقريرية خالفت حكمة الكمية وهذه الرؤية تُنتِج الاستلزام الحواري:بأنّ (ب) لا يعرف بدقة أين يسكن "س"، وهذا ما جعل المخاطب يخرق حكمة الكمية من أجل عدم خرق حكمة النوعية (الصدق)، كما أن الحشو من مخالفات حكمة الكمية مثال:(الرجل هو الرجل) و(الرجال كلهم متساوون أنانيون...مغرورون.. غير مسؤوليين..إلخ) هذين الجملتين لهما المعنى نفسه ولهما شروط الصدق نفسها ومخالفة لقانون الكم.

خرق حكمة النوعية: أعطى غرايس أكبر عدد من الأمثلة لخرق حكمة الصدق وهي الأمثلة التي تطلق ملفوظا خطأً حرفيا تخص كل ما كنّا نسميه تقليديا الصور البلاغية أو المجازات اللفظية مثل السخرية والاستعارة..

خرق حكمة العلاقة: إذا افترضنا أن العلاقة ملائمة بين(ب)وطلب(أ)

أ: سينقضي البنزين.

ب: هناك مستودع في منعطف الطريق.

إذا افترضنا أن (ب) يحترم مبدأ التعاون وقوانينه، يمكن لـ(أ) أن يستنتج بأن "ب" يعطيه المعلومة الملائمة بالنظر إلى العلاقة مع ما قاله (أ) الذي يضمر في جملته: هل يمكنك أن توجهني أين أجد البنزين؟

إذ يمكن القول بأن (ب)أضمر بأن: المستودع مفتوح وستجد البنزين.

مثال آخر (أ)و (ب) يتكلمان عن (ج)

(أ)أعلم أن (ج) شيخ أبله.[عندما كان صديقه(د) وراءه]

فحاول (ب) تغيير الموضوع : أين ستقضي العطلة الصيفية؟

أضمر (ب) شيئا مثلا: تكلم في شيء آخر من فضلك.

خرق حكمة الكيفية:الطلب هو أفضل مثال لاستعمال حكمة الكيفية ...

مثال (أ) و(ب) يتكلمان أمام أطفالهما:

أ: ما رأيك إذا ذهبنا إلى الشاطئ؟

ب: ولكن ليس بالعودة إلى ال/م/ث/ل/ج/ا/ت.

ففي هذا المثال خرق لمعيار الكيفية مرتبط باستلزام حواري هو" الأطفال لا يفهمون ما نقول.

إن هذه الأمثلة عبارة عن محادثات تبين بدقة كيف ينشأ المعنى الضمني المستلزم على إثر المخالفات لحكم الحديث الأربعة.

طبيعة الاستلزام الحواري: تنقسم الحمولة الدلالية للعبارة عند "غرايس" إلى معانٍ صريحة و معانٍ ضمنية.

1/- المعاني الصريحة: هي المدلول عليها بصيغة الجملة ذاتها، و تحتوي على المحتوى القضوي وهو ترابط المفردات فيما بينها و القوة الإنجازية الحرفية، و هي القوة الدلالية المؤثر لها بأدوات تُصيغ الجملة بصيغة أسلوبية كالاستفهام والأمر والنهي و النداء.... فهي معنى مباشر و حرفي.

2/- المعاني الضمنية: هي المعاني التي لا تدّل عليها صيغة الجملة بالضرورة، و لكن للسياق دخل في تحديدها والتوجيه إليها و تشتمل ما يلي: معان عرفية و معان تخاطبية.

- فالأولى ترتبط بالجملة ارتباطًا أصيلاً وتلازم الجملة ملازمةً في مقام معين، مثل: معنى الاقتضاء.
- والثانية تتوّلد طِبقًا للمقامات التي تُنجز فيها الجملة مثل الدلالة **الاستلزامية.**

المحاضرة الثامنة: نظرية الحجاج التداولي (نظرية الحجاج في اللغة ديكرو):

مفهوم الحجاج: (L'argumentation) الحِجَاجُ لغةً من حَاجج، جاء في معجم العين «الحجُّ كثرة القصد إلى من يُعظّم... حجّوا عمامته: عظموه... ويقال الحجة الموسم... والمحجّة: قارعة الطريق الواضح، والحجّة: وجه الظفر عند الخصومة». فدلّ الحجاج على الخصام.

تُرجم مصطلح Argumentation في الدراسات اللسانية الحديثة بالحجاج الذي يقصد به «سلسلة من الحجج تتجه جميعها نحو نفس النتيجة»، وهذه الحجج الموجهة لإثبات موقف أو دحضه.

وفي هذا الصدد نجد في قاموسle grande robert مصطلح Argumentation هو «فن استعمال الحجج أو الاعتراض بها في مناقشة معينة والفعل حاجج Argumenter هو الدفاع عن اعتراض أو أطروحة بواسطة حجج»؛ بمعنى إتباع طريقة معينة في تقديم الحجج لتحقيق الإقناع.حيث تحيل لفظة Argumentation على عدة معاني من بينها:

- القيام باستعمال الحجج.
- مجموعة من الحجج التي تستهدف تحقيق نتيجة واحدة.
- فن استعمال الحجج أو الاعتراض بها في مناقشة معينة.

الحجاج هو توجيه خطاب إلى متلق ما لأجل تعديل موقفه أو رأيه أو سلوكه، وغايته الإقناع. والإقناع حسب **فيليب بروتون**Philipe Breton «هو أحد من الحالات الأساسية للتواصل، وذلك تبعا لكون القصد هو التعبير عن إحساس أو حالة أو نظرة خاصة إلى العالم أو إلى الذات، أو الإخبار؛أي الوصف الموضوعي إلى أقصى درجة لمقام ما...الإقناع أي التوجه إلى المستمع بالمبررات المقبولة لتبني رأي ما» حيث يتعلق مجال الإقناع بالمتلقي ومدى استعداده للاستجابة إلى مؤثرات المتكلم من أجل تعديل الرأي أو السلوك.

وضع اللغوي الفرنسي "**ديكرو** Ducrot نظرية الحجاج في اللغة منذ سنة 1973، وهي نظرية لسانية تهتم بالوسائل اللغوية وبإمكانات اللغات الطبيعية التي يتوافر عليها المتكلم، وذلك بقصد توجيه خطابه وجهة ما، تمكنه من تحقيق بعض الأهداف الحجاجية، ثم إنها تنطلق من الفكرة الشائعة التي مؤداها أننا نتكلم عامة بقصد التأثير؛ حيث يقول ديكرو Ducrot «إننا حين نتكلم إنما نهدف إلى التأثير في هذا السامع أو مواساته أو إقناعه أو جعله يأتي عملا ما ، أو إزعاجه أو إحراجه وغير ذلك»، وبعبارة أخرى فإنّ دراسة الحجاج أخذت تهتم باستراتيجية الخطاب الهادف إلى الاستمالة استنادا إلى أنماط الاستدلال الصورية، وذلك بغاية إحداث تأثير في المخاطب بالوسائل اللسانية والمقومات السياقية التي تجتمع لدى المتكلم أثناء القول من أجل توجيه خطابه والوصول إلى بعض الأهداف الحجاجية.

تريد نظرية الحجاج أن تبيّن أنّ اللغة تحمل بصفة ذاتية وجوهرية وظيفة حجاجية، وبعبارة أخرى هناك مؤشرات عديدة لهذه الوظيفة في بنية الأقوال نفسها. ومن هذه الزاوية يصبح الحجاج بعدا جوهريا في اللغة ذاتها، مما ينتج عن ذلك أنه

حيثما وُجِدَ خطاب العقل واللغة؛ فإنّ ثمة استراتيجية معينة نعمد إليها لغويا وعقليا إما لإقناع أنفسنا أو لإقناع غيرنا، وهذه الاستراتيجية هي الحجاج ذاته.

قد يعتمد الخطاب الحجاجي على التفسير، ويشترط فيه عدم تبني موقف وتوضيح مختلف المواقف المتخذة ويتخذ موقف الحياد، ثم تبرير اتخاذ موقف ما بعد ضمان صحة موقفه «وأن يقدم في الآن نفسه المخاطب وسائل للحكم عليه لأنه ينبغي لهذا الأخير بدوره أن يكون قادرا إما على الاقتناع بالموقف المتخذ أو دحضه»، والتفسير هو «إظهار دلالات النص بما تقتضيه ألفاظها دون وجود عوامل تخفيها عن المفسر فهو بذلك يظهر المعنى المباشر» ويعتبر **ديكرو** Ducrot الحجة عنصرا دلاليا يخدم عنصرا دلاليا آخر، قد يكون ظاهرا أو مضمرا، فالحجة هي الدليل لدعم الإثبات.

أسّس **ديكرو**Ducrot نظرية حجاجية تداولية تدرس الوسائل اللغوية التي يمتلكها المعلم ليقنع مخاطبه حيث يكون الحجاج بتقديم المتكلم قولا (ق1) أو (مجموعة أقوال يقضي إلى التسليم بفعل آخر (ق2) أو (مجموعة أقوال) فيكون القول الأول حجة للقول الثاني، وقد تكون الحجة مصرحا بها أو ضمنية مفهومة من القول.

يرى **ديكرو**"Ducrot" أنّ الوظيفة الحجاجية تتوافر على خصائص في بنية اللغة ذاتها، فالقيمة الحجاجية لقول ما ليست مجموعة المعلومات التي يقدمها فقط؛بل«إنّ الجملة بإمكانها أن تشتمل على مورفيمات وتعابير أو صيغ، والتي بالإضافة إلى محتواها الإخباري تصلح لإعطاء توجيه المتلقي في هذا الاتجاه أوذاك». ومن هنا يكون الحجاج التداولي أوسع وأرحب مجالا كونه يدرس كل الأفعال الكلامية التي يتلفظ بها المتكلم إلى مخاطبه، وتربط بظروف مقاله، والتي من شأنها إفادة المستمع وإقناعه، وتظهر الحجة من خلال أدوات لسانية خاصة، والتي تفرض نتيجة معينة على المخاطب.

السلم الحجاجي: L'Echelle Argumentative عرّف "**طه عبد الرحمن** بأنه«عبارة عن مجموعة غير فارغة من الأقوال مزودة بعلاقة ترتيبية ومُوفِّية بالشرطين التاليين:

أ–كل قول يقع في مرتبة ما من السلم يلزم عنه ما يقع تحته، بحيث تلزم عن القول الموجود في الطرف الأعلى جميع الأقوال التي دونه.
ب– كل قول كان في السلم دليلا على مدلول معين، كان ما يعلوه مرتبة دليلا أقوى عليه».
ويرتبط بمفهوم السلم الحجاجي، مفهوم آخر هو مفهوم الوجهة أو الاتجاه الحجاجي؛ ويعني هذا المفهوم:«أنه إذا كان يمكن من إنشاء فعل حجاجي، فإن القيمة الحجاجية لهذا القول يتم تحديدها بواسطة الاتجاه الحجاجي، وهذا الأخير قد يكون صريحا أو مضمرا»؛ حيث تقوم الروابط الحجاجية بتحديد الاتجاه الحجاجي للسلم.

قام "ديكرو" Ducrot بشرح فكرته باستعمال لفظة(أشد منplus que) «فلفظة جامد "أشد من" بارد، ولفظة بارد أشد من منعش، والشيء نفسه ينطبق على الماء الساخن والدافئ والحار، أو بين الفعل ألزم وأوصى وسمح، ويمكن المقارنة بينهم من خلال المجموعات الثلاثة؛ حيث سينشأ وصفها حتى لو لم يتم تحديد العلاقة "أشد من"...(وهكذا شبه الساخن هو وسيط

بين حار ودافئ، وكلمة شبه النصح وسيطة بين نصح وسمح) وكيفية تحديد العلاقة "أشد من" هو الذي يشكل هذه السلالم» وهذا يعني أن تراتبية الجمل تتحدد بوجود الرابط الحجاجي أو بعدم وجوده.

قوانين السلم الحجاجي:هناك ثلاثة قوانين تحكم السلم الحجاجي وهي:

قانون الخفض: أنه «إذا صدق القول في مراتب معينة من السلم، فإن نقيضه يصدق في المراتب التي تقع تحتها"

قانون تبديل السلم: ويسمى بقانون النفي ويفيد أنه إذا تم نفي إحدى الحجج أدّى هذا إلى نفي مدلول الخطاب، فـ«إذا كان قول"أ" مستخدما من قبل متكلم ما ليخدم نتيجة معينة، فإنّ نفيه (أي~أ) سيكون حجة لصالح النتيجة المضادة».

قانون القلب: ويفيد هذا القانون أنه«إذا كان أحد القولين أقوى من الآخر في التدليل على مدلول معين، فإن نقيض الثاني أقوى من نقيض الأول، في التدليل على نقيض المدلول»، ويرتبط هذا القانون بالنفي، حيث يكون «السلم الحجاجي للأقوال المنفية هو عكس الأقوال الإثباتية».

وسائل السلم الحجاجي اللغوية: يتحقق الحجاج في اللغة عبر مؤشرات لغوية؛ تساعد على تنامي الحجاج من أدنى إلى أعلى السلم أو من أعلاه إلى أسفله، وقد ميّز "**ديكرو**"Ducrot بين نوعين من المؤشرات: الروابط الحجاجية والعوامل الحجاجية.

أ- **الروابط الحجاجية:** les connecteurs تسهم الأدوات اللغوية في ترتيب الحجج والربط بينها وترسيخها في ذهن المتلقي، كما تسهم في تماسك الخطاب، و لقد أشار ديكرو إلى دورها الحجاجي حين أعطى أهمية خاصة للعلاقات التي تعبر عن نفسها محاججة واستخلاصا، فهي لا تنظم فقط الجمل التي يكون فيها المقطع الثاني معطى بوصفه تبريرا أو بوصفه نتيجة للمقطع الأول، وهذا ما يسمى في الفرنسية الروابط المساوقة " car لأنّ" و"donc إذن"، إنها تتدخل في دلالة "لكن" أو بالأحرى" اللتين تفرضان توجها مضادا للمحاججة؛ حيث تضطلع بعض الأدوات اللغوية بدور حجاجي، يتمثل في«الربط بين قضيتين وترتيب درجاتها بوصف هذه القضايا حججا في الخطاب»، من بينها (لكن، بل، حتى، إذن، لأن، بما أن، وغيرها)، وتقوم بالربط بين قولين فأكثر، ضمن هدف إقناعي واحد، ولكل رابط سمة حجاجية وتداولية يمكن ضبطها أثناء الاستعمال.

ب- **العوامل الحجاجية :** les opérateurs والعامل الحجاجي هو «هو صرفة تحول الاحتمالات الحجاجية للمضمون المطبقة عليه، وتمد العبارات المتغيرة بإمكانية استعمالها لغايات حجاجية» ، فالعامل الحجاجي لا يربط بين الحجة والنتيجة،بل تتقيد الجملة بعده، بإمكانات حجاجية ويتم الإسناد فيها في بعض الأساليب كالحصر والتأكيد والاستثناء والنفي والشرط وبعض الأدوات مثل: ربما تقريبا، كاد، قليلا، كثيرا،وغيرها. ومن هذه العوامل الحجاجية:**الحصر، القصر ، النفي، الاستثناء ، أسلوب التوكيد.**