ASJP Algerian Scientific Journal Platform
مجلة دفاتر مخبر الشعرية الجزائرية
ISSN : 1112-9727 EISSN : 2676-1661
https://www.asjp.cerist.dz/en/PresentationRevue/459

المجلد:10، العدد: 01(2025) ص: 29 - 47

السّلالم الحجاجيّة والعلاقات الحجاجيّة في حديث النّبيّ (ص): "إنَّ مِنَ البَيَانِ لَسِحْرًا"

-مقاربة تداوليّة-

Argumentative Scales and Relations in the ProphetMuhammad's (ص)Hadith

A Pragmatics Approach

نسيم حرّار*
جامعة محمّد البشير الإبراهيمي -برج بوعريريج- (الجزائر)
Nassim.harrar@univ-bba.dz

سليم سعدلّي
جامعة محمّد البشير الإبراهيمي -برج بوعريريج- (الجزائر)
salim.saadelli@univ-bba.dz

معلومات المقال

تاريخ الارسال:
2025/03/10
تاريخ القبول:
2025/05/02
تاريخ النشر:
2025/06/02

الكلمات المفتاحية:
- ✓ **الحجاج**
- ✓ **التداوليّة**
- ✓ **السّلالم الحجاجيّة**
- ✓ **العلاقات الحجاجيّة**

الملخص:

يبحث موضوع دراستناعن تبيان أنواع السّلالم الحجاجيّة في احتكام الزّبرقان بن بدر وعمرو بن الأهتم إلى رسول الله(ص) ، كما يكشف عن العلاقات الحجاجيّة المتنوّعة بين المتحاجّين، تحليلا وتطبيقا، بهدف الكشف عن مضمرات القول وفاعليّتها بين المتكلّمين،واكتشاف العلاقة التّكامليّة بين السّلالم الحجاجيَّة ومختلف العلاقات الحجاجيَّة، وتوضيح دورهما في استكناه المعنى وتحليل الخطاب، كما يسعى إلى إبراز ما تُقدِّمهُ هذه المفاهيم من تصوُّرات منهجيَّة لتحليل النُّصوص وفَهْمِ آليَّات الإقناع.

ومن جملة النتائج المتوصّل إليها نذكر: أسهم التّحليل التّداولي في توسيع مفهوم المعنى مع مراعاة مقاصد المتكلِّمين وسياقات التَّواصل،إنَّ السَّلالم الحجاجيَّة والعلاقات الحجاجيَّة تُشكِّلُ أدواتمنهجيَّةً فعَّالةً في مُقاربةِ النُّصوص وتحليلها.

Article info

Received
10/03/2025
Accepted
02/05/2025
Published
02/06/2025

Keywords:
- ✓ *Argumentation*
- ✓ *Pragmatics*
- ✓ *Argumentative*

Abstract :

The subject of our study seeks to clarify the types of pilgrimage ladders in the appeal of Zabrqan bin Badr and Amr bin Al-Ahtham to the Messenger of Allah ﷺ. It also reveals the various pilgrimage relations between the needy, in analysis and application, with the aim of revealing the connotations of the saying and their effectiveness among the speakers, discovering the complementary relationship between the pilgrim ladders and the various pilgrim relations,and clarifying their role in understanding the meaning and analysis of the discourse.

It also seeks to highlight the methodological perceptions presented by these concepts to analyze the texts and understand the mechanisms of persuasion.

* د. نسيم حرّار

Scales
✓ *Argumentative*
Relations

1. مقدمة

شَهِدَ الدَّرسُ اللِّسانيّ المعاصر تحوُّلات منهجيَّة عميقة مع بروز النَّظريَّة التَّداوليَّة (Pragmatics) التي تجاوزت الدِّراسات البِنْيَويَّة والتَّوليديَّة التي كانت تَنْظُرُ إلى اللُّغة بوصفها نظامًا مُجرَّدًا منفصلًا عن سياقات الاستعمال ومقاصد المتكلِّمين، وقد مثَّلت التَّداوليَّة نقلةً نوعيَّةً في الفكر اللِّساني بتركيزها على دراسة استعمال اللُّغة في السِّياق، وعلى العلاقة بين العلامات اللُّغويَّة ومُستعملي هذه العلامات، مُتجاوزةً بذلك حدود الأنظمة اللُّغويَّة المغلَقة إلى رحابة التَّواصل الإنساني بكلِّ تعقيداته وأبعاده.

ومن بين النَّظريَّات التَّداوليَّة المهمَّة التي أَثْرَت الدَّرس اللِّساني الحديث، تَبْرُزُ نظريَّة الحجاج اللُّغوي (LinguisticArgumentation)التي طوَّرها الباحثان الفرنسيَّان أوزفالدديكرو (Oswald Ducrot) وجان كلود أنسكومبر(Jean-Claude Anscombre) ، والتي تُقدِّمُ تصوُّرًا جديدًا للمعنى، إذ تعْتَبِرُ أنَّ اللُّغة في جوهرها ذات طبيعة حجاجيَّة، وليست مُجرَّد أداة لوصف الوقائع ونقل المعلومات، وتَتَفَرَّعُ عن هذه النَّظريَّة مفاهيم أساسيَّة، من أهمِّها مفهوم "السَّلالم الحجاجيَّة (Argumentative Scales) "و"العلاقات الحجاجيَّة (Argumentative Relations) "اللذان يُشكِّلان موضوع هذه الدِّراسة، التي تحاول تطبيق هذه المفاهيم النّظريّة على حديث النّبي (ص): "إنّ من البيان لسحرا"

وتنطلقُ إشكاليَّةُ هذا البحث من التَّساؤل الآتي: هل مثَّلت التَّطبيقات التَّداوليَّة، وبالأخصِّ نظريَّة السَّلالم الحجاجيَّة والعلاقات الحجاجيَّة، ثراءً لتوسيع المعنى واستكناه مغاليق النُّصوص؟

وكيف أسهمت هذه المفاهيم في تجاوز المقاربات التَّقليديَّة للمعنى و تطوير آليَّات تحليل الخطاب؟

ونفترضُ في هذه الدّراسة أنَّ نظريَّتا السَّلالم الحجاجيَّة والعلاقات الحجاجيَّة قد قدَّمتا إطارًا منهجيًّا متماسكًا يُمكِّنُ من استكشاف البُعد الحجاجي المتأصِّل في اللُّغة، وأنَّهما أضافتا أبعادًا جديدةً لفهم آليَّات الإقناع وبناء المعنى في مختلف أنواع الخطابات، كما نفترضُ أنَّ هذه النَّظريَّة أسهمت في ردم الهوَّة بين التَّحليل اللِّساني والبلاغي للنُّصوص من خلال تقديم أدوات إجرائيَّة تجمع بين دقَّة التَّحليل اللِّساني وعمق النَّظر البلاغي.

وتهدفُ هذه الدّراسة إلى تسليط الضَّوء على المفاهيم الأساسيَّة لنظريَّتا السَّلالم الحجاجيَّة والعلاقات الحجاجيَّة، وإلى استكشاف إسهامات هذه النَّظريَّة في تطوير آليَّات تحليل الخطاب، وتبيان توسيع مفهوم المعنى.

كما تهدف المقاربة التحليلية للحديث النّبوي الشّريف إلى تسليط الضوء على الإمكانات غير المحدودة في تأويل ظاهر القول ومضمره، والأشكال البلاغية التي وسّعتها المقاربة التّداوليّة.

اعتمدنا في دراستنا على المقاربة التّداولية كاستراتيجية إجرائية تسعى إلى إظهار مقاصد المتكلّمين، وتبيان غايات الأفعال التّعبيرية في سياقها الحقيقي، وقدرة هذه المقاربة بتفرّعاتها المنهجيّة الوصول إلى توسيع المعنى والوصول بالمتحاجين إلى رأي مقنع منطقي يبنى على الحجج والبراهين، وهذه الحجج تربطها علاقات متينة غايتها إمّا إثبات المواقف أو دحضها.

2. الحجاج ونظريّة السّلالم الحجاجيّة

1.2 الحجاج المفهوم والنشأة:

يُعَدُّ الحجاجُ من المفاهيم المركزيَّة في الدَّرس التَّداولي المعاصر، ويُشير في أبسط تعريفاته إلى "تقديم الحُجَج والأدلَّة المؤدِّية إلى نتيجة معيَّنة" (ديكرو، تر: يحياتن، 2010، ص78)، ويرتبط هذا المفهوم بشكل وثيق بدراسة طرائق الاستدلال وآليَّات الإقناع وأساليب بناء الخطاب المؤثِّر. وقد برز الاهتمام بالحجاج في إطار ما يُعرَف بـ "المنعطف البلاغي (**RhetoricalTurn**) "في الدِّراسات اللِّسانيَّة والفلسفيَّة المعاصرة، وهو المنعطف الذي أعاد الاعتبار للبُعد الإقناعي للخطاب بعد أن كان مُهمَّشًا في المقاربات الوضعيَّة واللِّسانيَّات البِنْيَويَّة.

وتجدرُ الإشارة إلى أنَّ الحجاج لا يُختزل في البُعد المنطقي الصُّوري، بل يمتدُّ ليشمل مختلف الاستراتيجيَّات اللُّغويَّة والخطابيَّة التي يوظِّفها المتكلِّم للتَّأثير في المتلقِّي وإقناعه. ومن هذا المنطلق، يُميِّز شايمبيرلمان (**Chaïm Perelman**) بين الحجاج المنطقي (**LogicalArgumentation**)والحجاج البلاغي(**Rhetorical Argumentation**)، معتبرًا أنَّ "الحجاج البلاغي يهدف إلى إثارة التَّأييد لدى جمهور ما، وهو أقرب إلى الإقناع من البرهنة" (بيرلمان وآخرون، تر:صولة، 2011، ص:45)

وفي إطار اللِّسانيَّات التَّداوليَّة، برزت اتِّجاهات متعدِّدة لدراسة الحجاج، من أهمِّها نظريَّة الحجاج في اللُّغة (**Argumentation in Language**)التي طوَّرها ديكرو وأنسكومبر، والتي تنطلق من فرضيَّة أساسيَّة مؤدَّاها أنَّ "الوظيفة الأساسيَّة للُّغة هي الحجاج، وليس الإخبار ولا وصف الواقع" (أنسكومبر، جان كلود، ديكرو، تر: العزاوي، 2006، ص: 32) وهذا يعني أنَّ المتكلِّم حين ينتج ملفوظًا ما، فإنَّه لا يهدف في المقام الأوَّل إلى نقل معلومات عن العالم الخارجي، بل إلى توجيه خطابه وجهةً حجاجيَّةً تؤدِّي إلى نتائج معيَّنة.

2.2 نظريَّة الحجاج في اللُّغة "الإرهاصات والتَّأسيس":

تعودُ الإرهاصات الأولى لنظريَّة الحجاج في اللُّغة إلى أواخر الستِّينيَّات وبداية السَّبعينيَّات من القرن العشرين، مع أعمال أوزفالدديكرو حول الروابط المنطقيَّة في اللُّغة الطَّبيعيَّة ودراسته للظَّواهر اللُّغويَّة المرتبطة بالاستلزام والإضمار. وقد تبلورت هذه النَّظريَّة بشكل واضح مع صدور كتاب "الحجاج في اللُّغة"(**L'Argumentation dans la langue**)الذي ألَّفه ديكرووأنسكومبر سنة 1983، والذي يُعَدُّ النَّصَّ المؤسِّس لهذه النَّظريَّة.

يرى ديكرووأنسكومبر أنَّ "اللُّغة في جوهرها ذات طبيعة حجاجيَّة، وأنَّ هذه الطَّبيعة الحجاجيَّة متأصِّلة في بنية اللُّغة نفسها، وليست مُجرَّد استعمال خاصّ للُّغة" (ديكرو، تر: الغانمي: 2007، ص: 65)، وهذا يعني أنَّ الحِجاج ليس عنصرًا خارجيًّا عن اللُّغة يضاف إليها في سياقات معيَّنة، بل هو مكوِّن أساسي من مكوِّنات المعنى اللُّغوي نفسه.

ويُميِّز ديكرو بين نوعين من المحتوى الدَّلالي للملفوظات: المحتوى الإخباري (**Informative Content**) والمحتوى الحجاجي (**Argumentative Content**)ويعتبر أنَّ "المحتوى الحجاجي هو الأساس، وأنَّ المحتوى الإخباري مُشتقٌّ منه وتابع

له"(المرجع السّابق، ص: 67)، وهذا يعني قلب التّصوُّر التّقليدي الّذي يرى أنَّ الوظيفة الإخباريَّة للُّغة هي الأساس، وأنَّ الوظيفة الحجاجيَّة ثانويَّة ومُشتقَّة.

وقد تطوَّرت نظريَّة الحجاج في اللُّغة عبر مراحل متعدِّدة، من أهمِّها:

أ. مرحلة البلاغة الجديدة(**New Rhetoric**): وهي المرحلة التي تأثَّرت فيها النَّظريَّة بأعمال بيرلمانوتيتيكا (**Perelman&Olbrechts–Tyteca**)حول الحجاج البلاغي.

ب. مرحلة الحجاج المدمَج في اللُّغة(**Integrated Argumentation**) :وهي المرحلة التي ركَّزت على استكشاف البُعد الحجاجي المتأصِّل في المفردات والتَّراكيب اللُّغويَّة.

ج: مرحلة نظريَّة السَّلالم الحجاجيَّة (**Theory of Argumentative Scales**) :وهي المرحلة التي طوَّر فيها ديكروأنسكومبر مفهوم "السَّلالم الحجاجيَّة"كأداة منهجيَّة لتحليل العلاقات الحجاجيَّة بين الملفوظات.

د. مرحلة نظريَّة التَّلفُّظ (**Theory of Enunciation**): وهي المرحلة التي دمجت فيها النَّظريَّة مفاهيم من نظريَّة التَّلفُّظ، مثل مفهوم "تعدُّد الأصوات" (**Polyphony**) ومفهوم "وجهة النَّظر" (**Point of View**).

2.2 نظريّة السّلالم الحجاجيّة:

يُعَدُّ مفهوم "السَّلالم الحجاجيَّة (Argumentative Scales) "من المفاهيم المركزيَّة في نظريَّة الحجاج اللُّغوي التي طوَّرها ديكروو أنسكومبر، ويُشير هذا المفهوم إلى "ترتيب الحُجَج حسب قوَّتها الحجاجيَّة وتوجيهها نحو نتيجة معيَّنة" (العزّاوي، 2010، ص:43)، ويُعرِّف ديكرو السُّلَّم الحجاجي بأنَّه "علاقة ترتيبيَّة للحُجَج، تكون فيها الحُجَّة القويَّة في أعلى السُّلَّم، والحُجَّة الضَّعيفة في أسفله" (ديكرو، 2011، ص: 21)

ويُمكن تمثيل السُّلَّم الحجاجي بيانيًّا على شكل خطّ عمودي تتدرَّج عليه الحُجَج تصاعديا من الأسفل إلى الأعلى حسب قوَّتها الحجاجيَّة، بحيث تكون الحُجَّة الأقوى في الأعلى والحُجَّة الأضعف في الأسفل، ويُمكن توضيح ذلك بالمثال التَّالي:

لنفترض أنَّنا نريد الحجاج لصالح النَّتيجة (ن): "زيد طالب مجتهد"، يُمكننا استخدام الحُجَج التَّالية:

(ق1) تعني (ق القضية) : "زيد يحضر جميع المحاضرات"، (ق2): "زيد يذاكر يوميًّا"، (ق3): "زيد حصل على درجة ممتازة في الامتحان"

يُمكن ترتيب هذه الحُجَج على سُلَّم حجاجي على النَّحو التَّالي:

(ق3) [أقوى حجَّة]

⬆

ق2

⬆

(ق1) [أضعف حجَّة]

ن (ن تعني النتيجة) (زيد طالب مجتهد)

وهذا يعني أنَّ الحُجَّة (ق3) أقوى حجاجيًّا من الحُجَّة (ق2)، والحُجَّة (ق2) أقوى حجاجيًّا من الحُجَّة (ق1) في الاستدلال على النَّتيجة (ن).

ومن خصائص السُّلَّم الحجاجي أنَّه قد يكون موجبًا أو سالبًا، فالسُّلَّم الموجب هو الذي تكون فيه الحُجَج موجَّهة نحو نتيجة إيجابيَّة، أمَّا السُّلَّم السَّالب فهو الذي تكون فيه الحُجَج موجَّهة نحو نتيجة سلبيَّة. وعادةً ما يُمثَّل للسُّلَّم الموجب بالرَّمز (ن+) وللسُّلَّم السَّالب بالرَّمز (ن-) (ينظر: المرجع السّابق، ص24)

3.2 قوانين السّلّم الحجاجيّ:

1.3.2 قانون النَّفي:

من القوانين الأساسيَّة التي تحكم السَّلالم الحجاجيَّة "قانون النَّفي(Law of Negation) "، والذي ينصُّ على أنَّ "نفي قول ما يؤدِّي إلى قلب اتِّجاه سُلَّمه الحجاجي"(المرجع السّابق، ص: 27)، وهذا يعني أنَّه إذا كان القول (ق) يؤدِّي إلى النَّتيجة (ن)، فإنَّ نفي هذا القول (لا ق) يؤدِّي إلى نتيجة مضادَّة (لا ن).

ولتوضيح ذلك، لنأخذ المثال التَّالي:

القول: "زيد حصل على درجة ممتازة في الامتحان"

النَّتيجة المستنتجة: "زيد طالب مجتهد"

إذا نفينا هذا القول، نحصل على:

القول المنفي: "زيد لم يحصل على درجة ممتازة في الامتحان"

النَّتيجة المستنتجة من القول المنفي: "زيد ليس طالبًا مجتهدًا"

وهكذا نلاحظ أنَّ النَّفي أدَّى إلى قلب اتِّجاه السُّلَّم الحجاجي، حيث انتقلنا من الحجاج لصالح النَّتيجة (ن) إلى الحجاج لصالح النَّتيجة المضادَّة (لا ن) (ينظر: صولة، 2007، ص:87).

2.3.2قانون القلب:

من القوانين المهمَّة الأخرى التي تحكم السَّلالم الحجاجيَّة "قانون القلب" (Law of Inversion) ، والذي ينصُّ على أنَّه "إذا كان القول (ق1) أقوى حجاجيًّا من القول (ق2) بالنِّسبة للنَّتيجة (ن)، فإنَّ نفي (ق2) يكون أقوى حجاجيًّا من نفي (ق1) بالنِّسبة للنَّتيجة المضادَّة (لا ن)"(ديكرو، 2011، ص: 29).

ولتوضيح ذلك، لنأخذ المثال التَّالي:

(ق1): "زيد حصل على درجة ممتازة في الامتحان"

(ق2): "زيد حصل على درجة جيّدة في الامتحان"

(ن): "زيد طالب مجتهد"

من الواضح أنَّ (ق1) أقوى حجاجيًّا من (ق2) بالنِّسبة للنَّتيجة (ن)، وحسب قانون القلب، فإنَّ:

(لا ق2): "زيد لم يحصل على درجة جيّدة في الامتحان"

(لا ق1): "زيد لم يحصل على درجة ممتازة في الامتحان"

(لا ن): "زيد ليس طالبًا مجتهدًا"

وهنا نلاحظ أنَّ (لا ق2) أقوى حجاجيًّا من (لا ق1) بالنِّسبة للنَّتيجة (لا ن)، لأنَّ عدم الحصول على درجة جيّدة أقوى في الاستدلال على عدم الاجتهاد من مُجرَّد عدم الحصول على درجة ممتازة (ينظر: العزّاوي، 2006، ص: 56).

3 العلاقات الحجاجيَّة وأنواعها:

3. 1 تعريف العلاقات الحجاجيَّة:

تُشير "العلاقات الحجاجيَّة (Argumentative Relations) "إلى "الرَّوابط المنطقيَّة والدَّلاليَّة التي تربط بين الحُجَج والنَّتائج في الخطاب الحجاجي"(انسكومبروديكرو، 2011، ص: 43)، وتُعَدُّ هذه العلاقات من العناصر الأساسيَّة في بناء الخطاب المتماسك والمؤثِّر، حيث تُسهم في توجيه المتلقِّي نحو النَّتيجة المرجوَّة وإقناعه بها.

ويُميِّز ديكرو بين نوعين أساسيَّين من العلاقات الحجاجيَّة:

علاقة الاقتضاء الحجاجي(Argumentative Implication) :وهي العلاقة التي تربط بين حُجَّة ونتيجة، بحيث تؤدِّي الحُجَّة إلى النَّتيجة بشكل مباشر (المرجع السّابق، ص: 45).

علاقة التَّعارض الحجاجي(Argumentative Opposition) :وهي العلاقة التي تربط بين حُجَّتين متعارضتين تؤدِّيان إلى نتائج متناقضة (المرجع السّابق، ص47).

ويضيف أنسكومبر نوعًا ثالثًا من العلاقات الحجاجيَّة، وهو:

علاقة التَّساوق الحجاجي (Argumentative Co-orientation) :وهي العلاقة التي تربط بين حُجَّتين تؤدِّيان إلى النتيجة نفسها، ولكن بقوَّة حجاجيَّة متفاوتة (المرجع السّابق، ص: 49)

3.2الرَّوابط الحجاجيَّة:

تلعب "الرَّوابط الحجاجيَّة (Argumentative Connectives) "دورًا مهمًّا في بناء العلاقات الحجاجيَّة وتوجيه الخطاب نحو النَّتائج المرجوَّة. ويُميّز ديكرو بين نوعين من الرَّوابط الحجاجيَّة:

روابط التَّساوق الحجاجي (Co-orientation Connectives) :"وهي الرَّوابط التي تربط بين حُجَّتين تؤدِّيان إلى نفس النَّتيجة، مثل: "بل"، "حتَّى"، "لا سيَّما"، "فضلًا عن"، "وأيضًا"، إلخ" (ديكرو، 2009، ص:34).

روابط التَّعارض الحجاجي(Opposition Connectives) :وهي "الرَّوابط التي تربط بين حُجَّتين متعارضتين تؤدِّيان إلى نتائج متناقضة، مثل: "لكن"، "مع ذلك"، "رغم أنَّ"، "على الرَّغم من" (المرجع السّابق، ص: 38).

ولتوضيح ذلك، نأخذ المثال التَّالي:

"زيد حصل على درجة جيِّدة في الامتحان، بل ممتازة. إنَّه طالب مجتهد حقًّا".

في هذا المثال، استُخدِمَ الرَّابط "بل" للرَّبط بين حُجَّتين متساوقتين حجاجيًّا: "زيد حصل على درجة جيِّدة في الامتحان" و"زيد حصل على درجة ممتازة في الامتحان"، وهما حُجَّتان تؤدِّيان إلى نفس النَّتيجة: "زيد طالب مجتهد"، ولكن الحُجَّة الثَّانية أقوى حجاجيًّا من الأولى (المرجع السّابق، ص: 41)

وفي المثال التَّالي:

"زيد حصل على درجة ممتازة في الامتحان، لكنَّه لم يحضر جميع المحاضرات".

في هذا المثال، استُخدِمَ الرَّابط "لكنَّ" للرَّبط بين حُجَّتين متعارضتين حجاجيًّا: "زيد حصل على درجة ممتازة في الامتحان" وهي حُجَّة تؤدِّي إلى النَّتيجة "زيد طالب مجتهد"، و"زيد لم يحضر جميع المحاضرات" وهي حُجَّة تؤدِّي إلى النَّتيجة المضادَّة "زيد ليس طالبًا مجتهدًا" (المرجع السّابق، ص: 43).

4.تطبيق السّلالم الحجاجية والعلاقات الحجاجية على الحديث الشّريف

1.4 السّياق التّداولي لحديث النبي ﷺ: " إنّ من البيان لسحرا"

تمثِّل الرواية التي نقلها البيهقي عن ابن عباس رضي الله عنهما حول الموقف الكلامي الذي جرى في مجلس النبي ﷺ مع زعماء بني تميم نموذجا ثريا للدراسة التداولية. يكشف هذا النص عن أبعاد تفاعلية متعددة تتجلى في المقاصد الخطابية والأفعال الكلامية والاستلزامات الحوارية، مما يجعله مادة خصبة للتحليل التداولي العميق.

يبتدئ المشهد في مجلس النبي الكريم ﷺ بحضور ثلاثة من وجهاء قبيلة تميم: قيس بن عاصم، والزبرقان بن بدر، وعمرو بن الأهتم، تنفتح بوابة التفاعل الخطابي حين يبادر الزبرقان بالافتخار بمكانته وزعامته في قومه، ملتمسا من عمرو بن الأهتم أن يشهد له بصحة ما يدّعي. تتحول هذه المبادرة الخطابية إلى سلسلة من التفاعلات اللغوية المتوالية التي تحمل في طياتها استراتيجيات تداولية مختلفة.

يقصد الزبرقان بن بدر بمقولته الافتخارية "أنا سيد تميم والمطاع فيهم والمجاب منهم آخذ لهم بحقوقهم وأمنعهم من الظلم"، أن يمارس فعلا كلاميا مباشرا يحمل قوة إنجازية تتمثل في التقرير والإثبات لمكانته، تندرج هذه المقولة ضمن الأفعال الإخبارية التي تحاول تأسيس حقيقة اجتماعية أمام شاهد ذي مكانة عالية هو النبي (ص)، لكن الزبرقان لم يكتفِ بهذا الفعل الكلامي المباشر، بل أضاف إليه استراتيجية تداولية أخرى حين استدعى شهادة الآخر "وهذا يعلم ذلك" في محاولة لتعزيز صدقية ادعائه من خلال توظيف مبدأ السلطة المعرفية.

استجابة عمرو بن الأهتم للطلب الشهادي جاءت مثيرة للاهتمام من الناحية التداولية، فهو لم يرفض الشهادة بشكل صريح ولم يؤكدها بشكل مطلق، بل قدم شهادة موجزة مقيدة: "إنه لشديد العارضة، مانع لجانبه، مطاع في أدنيه". تكمن براعة هذه الاستجابة في توظيفها لاستراتيجية الشهادة المقتضبة المقيدة التي تحمل في طياتها انزياحا دلاليا عن المطلوب، فقد أقر بصفات إيجابية للزبرقان لكنه قيدها بشكل ذكي، فهو "شديد العارضة" (ذو بأس وقوة في الحجة) ولكنه "مطاع في أدنيه" فقط (أي في دائرته القريبة)، مما يشير إلى محدودية نفوذه وتأثيره، هذا التقييد الدلالي يمثل خرقا لمبدأ الكم في نظرية التعاون الحواري لغرايس، حيث لم يقدم عمرو المعلومات الكافية التي تلبي توقعات المتلقي (الزبرقان).

يدرك الزبرقان هذا الانزياح الدلالي في شهادة عمرو، ويستشعر ما تخفيه من تقليل لمكانته، فيلجأ إلى فعل كلامي آخر هو الاتهام: "والله يا رسول الله لقد علم مني غير ما قال وما منعه أن يتكلم إلا الحسد". يعزز الزبرقان اتهامه بالقسم (والله) الذي يمثل استراتيجية تداولية لتأكيد مضمون القول، كما يوظف استراتيجية تفسير دوافع المتكلم في محاولة لإسقاط مصداقية شهادته، فينسب إلى عمرو دافعا نفسيا سلبيا (الحسد) كسبب وحيد لتقصيره في الشهادة الكاملة.

تشكّل هذه الخطوة من الزبرقان تهديدا مباشرا للوجه الإيجابي لعمرو بن الأهتم، مما يستفزه للدفاع عن نفسه ويدفعه نحو الانخراط في مستوى أعمق من التفاعل الخطابي، يرد عمرو بسلسلة من الأفعال الكلامية المتتالية التي تتجلى فيها استراتيجيات تداولية متنوعة: الاستفهام الإنكاري "أنا أحسدك"، ثم القسم المؤكد "فو الله"، ثم الإخبار التحقيري "إنك للئيم الخال، حديث المال، أحمق الولد، مبغض في العشيرة."

ينتقل عمرو بعد ذلك إلى فعل كلامي تبريري يحاول من خلاله تفسير التناقض الظاهري بين شهادته الأولى وموقفه الثاني: "ولكني رجل إذا رضيت قلت أحسن ما علمت وإذا غضبت قلت أقبح ما وجدت"، يمثل هذا التبرير استراتيجية تداولية ذكية تقوم على مبدأ المقابلة بين حالتين نفسيتين (الرضا/الغضب) لتفسير الاختلاف في الخطاب، يزعم عمرو أن تقييده للشهادة في المرة الأولى كان من باب ذكر "أحسن ما علم" في حالة الرضا، بينما كان هجاؤه في المرة الثانية من باب ذكر "أقبح ما وجد" في حالة الغضب.

تكمن أهمية هذا التبرير في كونه يكشف عن وعي متقدم بالعلاقة بين الحالة النفسية للمتكلم وإنتاجه اللغوي، وهو ما يتوافق مع النظريات التداولية الحديثة التي تؤكد على تأثير السياق النفسي والانفعالي في إنتاج الخطاب وتأويله، كما يشير هذا التبرير إلى إدراك متطور لإمكانية تعدد الصور اللغوية للشيء الواحد باختلاف المنظور والموقف، وهو ما يعكس وعيا تداوليا بنسبية الحقيقة اللغوية.

يختم النبي(ص) هذا المشهد الخطابي المتداخل بمقولته البليغة: "إِنَّ مِنَ البَيَانِ لَسِحْرًا" تمثل هذه القولة فعلا كلاميا حِكَمِيا يلخّص جوهر الظاهرة اللغوية التي تجلت في الموقف. يشبّه النبي (ص) البيان بالسحر في قدرته على التأثير وتغيير الإدراك، فكما أن السحر يخيل للناظر ما ليس بحقيقة، فإنّ البيان قد يصوّر الشيء الواحد في صور متباينة قد تصل حد التناقض.

تكتسب هذه القولة النبوية أهمية تداولية خاصة لأنها تضعنا أمام مقاربة نقدية مبكرة للخطاب، تنبه إلى القوة التأثيرية للغة وإمكانية توظيفها في تشكيل الواقع وليس مجرد وصفه، كما تكشف عن وعي متقدّم بالطبيعة الحجاجية للغة، وقدرتها على الإقناع والتأثير بغض النّظر عن مطابقتها للواقع الموضوعي.

يكشف التحليل التداولي لهذا النص عن بعد اجتماعي عميق يتمثل في الصراع على المكانة والنفوذ داخل المجتمع القبلي، حيث تتحول اللغة إلى ساحة للتنافس الاجتماعي والسياسي، كما يبرز البعد النفسي من خلال العلاقة بين الحالة الانفعالية للمتكلم (الرضا/الغضب) وطبيعة الخطاب المنتج، أمّا البعد الثقافي فيتجلى في قيمة البيان والفصاحة في الثقافة العربية آنذاك، وكيف كانت القدرة البيانية تشكل رأسمالا رمزيا مهما في تلك البيئة.

يمثّل تعليق النبي (ص) تقييما أخلاقيا للممارسة البيانية التي قد تنحرف عن الحق والصدق، فالتشبيه بالسحر يحمل في طياته تنبيها إلى خطورة القدرة البيانية حين تستخدم في تزيين الباطل أو تشويه الحق، وهو ما يؤسس لرؤية أخلاقية للممارسة اللغوية تقوم على ضرورة اقتران البيان بالصدق والحق، ولا يقتصر النص على تقديم نموذج للصراع اللغوي، بل يكشف أيضا عن دور الشاهد المحايد (النبي ص) في تقديم إطار تأويلي يتجاوز السياق المباشر للخطاب، فتعليقه النهائي يمثل موقفا ميتا–تداوليا ينقل المتلقي من مستوى التفاعل المباشر مع مضمون الخطاب إلى مستوى التأمل في طبيعة الخطاب ذاته وآلياته التأثيرية.

يتميز هذا النص بأنه يقدم نظرة متوازنة للظاهرة البيانية، فهو لا يدينها بشكل مطلق ولا يمجدها بشكل أعمى، بل يضعها في إطارها الوظيفي والأخلاقي المناسب، فالبيان كالسحر في قوته التأثيرية، لكن هذه القوة قد تستخدم في الخير كما قد تستخدم في الشر، وهنا تكمن مسؤولية المتكلم الأخلاقية في توجيه قدرته البيانية نحو الحق والصدق.

إنّ هذه المقاربة التداولية لحديث النبي (ص) تمثل مقاربة بانورامية متكاملة للممارسة اللغوية في سياقها الاجتماعي والنفسي والثقافي، وتكشف عن تداخل المقاصد الخطابية والاستراتيجيات التداولية في تشكيل المعنى، كما تؤسّس لرؤية أخلاقية للممارسة اللغوية ترتكز على ضرورة الربط بين القدرة البيانية والالتزام بقيم الحق والصدق، وهو ما يجعله نصا مؤسسا في النظرية التداولية العربية الدّينية والقيم الإسلامية.

2.4قوانين السُّلّم الحجاجي في حديث النبي (ص) : "إنّ من البيان لسحرا"

يُعد السُّلّم الحجاجي أحد أهم الأدوات التحليلية في الدرس التداولي، حيث يكشف عن تراتبية الحجج وقوتها الإقناعية وفق نظام استدلالي متدرج، سأقوم بتطبيق قوانين السُّلّم الحجاجي على النص الحواري الذي دار بين الزبرقان بن بدر وعمرو بن الأهتم في مجلس النبي (ص) مع تحليل كيفية توظيف هذه القوانين في بناء الخطاب الحجاجي.

1.2.4 قانون النفي

ينص قانون النفي على أن نفي القضية الأقوى حجاجيا يستلزم نفي القضية الأضعف، والعكس غير صحيح، ويتجلى هذا القانون في الحديث الشّريف من خلال عدة مواضع:

يقدم الزبرقان بن بدر في بداية الخطاب الحجاجي سلما حجاجيا متصاعدا لإثبات سيادته:

"أنا سيد تميم" (الحجة الأساسية)

"والمطاع فيهم" (حجة أقوى)

"والمجاب منهم" (حجة أقوى)

"آخذ لهم بحقوقهم" (حجة أقوى)

"وأمنعهم من الظلم" (الحجة الأقوى)

وفقا لقانون النفي، فإنّ نفي كونه "يمنعهم من الظلم" (وهي الحجة الأقوى) يستلزم نفي كونه "آخذا لهم بحقوقهم" وبالتالي نفي كونه "مجابا" و"مطاعا" و"سيدا". وهذا ما فعله عمرو بن الأهتم ضمنيا عندما قيّد إقراره بعبارة "مطاع في أدنيه"، إذ نفى ضمنيا الحجة الأقوى فاستتبع ذلك إضعاف الحجج السابقة كلها.

2.2.4قانون القلب:

ينص قانون القلب على أن الحجة قد تنقلب إلى نقيضها في سياق معين أو عند تغير الظروف، وهذا ما نجده بوضوح في موقف عمرو بن الأهتم حيث انقلبت حججه من الإيجاب في المرة الأولى "إنه لشديد العارضة، مانع لجانبه، مطاع في أدنيه" إلى السلب في المرة الثانية "إنك للئيم الخال، حديث المال، أحمق الولد، مبغض في العشيرة."

ويبدو الأهمّ أنّ عمرو بن الأهتم قدم تبريرا صريحا لهذا القلب الحجاجي: "ولكني رجل إذا رضيت قلت أحسن ما علمت وإذا غضبت قلت أقبح ما وجدت، ولقد صدقت في الأولى والأخرى جميعا"، هذا التبرير يمثّل وعيا متقدما بقانون القلب، حيث يشير إلى أن الحالة النفسية (الرضا/الغضب) هي العامل المؤثر في قلب الحجج من الإيجاب إلى السلب.

3.2.4قانون الخفض:

ينص قانون الخفض على أنّ الحجة قد تُخفض قوتها الإقناعية عن طريق تقييدها أو تخصيصها، وهذا ما نجده في رد عمرو بن الأهتم الأول على الزبرقان حين قال: "إنه لشديد العارضة، مانع لجانبه، مطاع في أدنيه."

تمثل عبارة "مطاع في أدنيه" خفضا للحجة الأصلية التي ادّعاها الزبرقان "والمطاع فيهم"، فالزبرقان ادّعى الطّاعة المطلقة في قبيلته، بينما خفض عمرو هذه الحجة إلى طاعة محدودة في دائرة ضيقة، هذا الخفض الحجاجي أثار حفيظة الزبرقان ودفعه إلى اتهام عمرو بالحسد.

قانون تبديل السُّلّم

ينص هذا القانون على أن المتكلم قد يغير السُّلّم الحجاجي بأكمله بتغيير الإطار المرجعي للحجاج، وهذا ما فعله عمرو بن الأهتم في رده الثاني على الزبرقان، حيث استبدل السُّلّم الحجاجي المتعلق بالسيادة والطاعة بسلَّم حجاجي جديد يتعلَّق بالأخلاق والسلوك الشخصي:

"إنك للئيم الخال" (الأصل العائلي)

"حديث المال" (الثروة المستجدة)

"أحمق الوالد" (النسب)

"مبغض في العشيرة" (المكانة الاجتماعية)

هذا التبديل في السُّلّم الحجاجي يمثّل استراتيجية تداولية ذكية، إذ نقل عمرو المعركة الحجاجية من ميدان السيادة والزعامة (حيث الزبرقان أقوى) إلى ميدان الأخلاق والسلوك الشخصي (حيث يملك عمرو حججا أقوى).

4.2.4قانون التَّساوق الحجاجي:

ويُقصد بهذا القانون أنَّ الحجج المتساوقة (المتناسقة) تكون أقوى من الحجج المتنافرة، وهذا ما نلحظه في كلام الزبرقان الأول حيث قدم سلسلة من الحجج المتساوقة: "أنا سيد تميم والمطاع فيهم، والمجاب منهم، آخذ لهم بحقوقهم، وأمنعهم من الظلم"، فالسيادة تستلزم الطاعة، والطاعة تستلزم الإجابة، والإجابة تمكن من أخذ الحقوق ومنع الظلم، هذا التساوق الحجاجي يعزز القوة الإقناعية للخطاب.

وردَّ بالمثل عمرو بن الأهتم في المرّة الثانية إذ قدّم سلسلة من الحجج المتساوقة: "للئيم الخال، حديث المال، أحمق الولد، مبغض في العشيرة"، فكل هذه الصفات تتساوق في إثبات نتيجة واحدة هي عدم استحقاق الزبرقان للسيادة والزعامة.

5.2.4قانون التعارض الحجاجي:

يحدث التعارض الحجاجي عندما تتعارض حجتان أو أكثر في إثبات النتيجة، وهذا ما نجده في موقف عمرو بن الأهتم المتعارض بين الشهادة الأولى والهجاء الثاني، وقد أدرك عمرو هذا التعارض وحاول تفسيره من خلال الإشارة إلى تأثير العامل النفسي: "ولكني رجل إذا رضيت قلت أحسن ما علمت وإذا غضبت قلت أقبح ما وجدت."

6.2.4قانون الاستنتاج الضمني:

ينطوي كلام عمرو بن الأهتم الأول على استنتاج ضمني مفاده أن الزبرقان ليس سيدا مطلقا لقومه كما يدعي، بل سيادته محدودة ومقيدة، لم يصرّح عمرو بهذا الاستنتاج، لكنه ترك للمتلقي استخلاصه من خلال تقييده للشهادة.

وبالمثل، ينطوي تعليق النبي (ص) "إنَّ من البيان لسحرا" على استنتاج ضمني بأنَّ القدرة البيانية قد تخدع المتلقي وتصرفه عن الحقيقة الموضوعية، تماما كما يفعل السحر.

7.2.4قانون تدرُّج القوة الحجاجية:

يظهر تدرج القوة الحجاجية بوضوح في الهجاء الذي وجهه عمرو للزبرقان، حيث بدأ بذم أصله "لئيم الخال"، ثم انتقل إلى المال "حديث المال" (أي حديث الثراء)، ثم إلى العقل "أحمق الولد"، وأخيرا إلى المكانة الاجتماعية "مبغض في العشيرة"، يعكس هذا التدرج وعيا بأهميّة ترتيب الحجج من الأقل إقناعا إلى الأكثر إقناعا.

8.2.4قانون السلالم المتوازية:

يُظهر النصّ توظيفا ذكيا للسلالم الحجاجية المتوازية، حيث نجد سلما حجاجيا متصاعدا في خطاب الزبرقان الأول (من السيادة إلى منع الظلم)، ويوازيه سلم حجاجي متنازل في رد عمرو الأول (من شدة العارضة إلى الطاعة المحدودة)، ثم سلم حجاجي متصاعد في هجاء عمرو (من لؤم الخال إلى البغض في العشيرة).

10.2.4خاتمة تعليق النبي (ص) كملخّص للسلم الحجاجي:

يأتي تعليق النبي (ص) "إن من البيان لسحرا" كتقييم نهائي وشامل للمعركة الحجاجية التي جرت أمامه. هذا التعليق يشير إلى أن قوة البيان وتأثيره تشبه السحر في قدرتها على التلاعب بإدراك المتلقي وتصوير الشيء الواحد في صور متباينة.

تكمن الأهمية التداولية لهذا التعليق النبوي في كونه يضع الظاهرة الحجاجية بأكملها في إطارها الأخلاقي والمعرفي الصحيح. فالبيان الذي يستخدم السلالم الحجاجية بمهارة قد يكون أداة إقناع قوية، لكنه قد يستخدم في تزيين الباطل كما قد يستخدم في توضيح الحق، تماما كالسحر الذي قد يستخدم للخير أو للشر.

يقدم هذا النص نموذجا فريدا للتوظيف العملي لقوانين السُّلّم الحجاجي في الخطاب العربي المبكر، مما يؤكد على أصالة الفكر التداولي في التراث العربي الإسلامي وسبقه للعديد من النظريات التداولية الحديثة. كما يبرز دور السياق الاجتماعي والنفسي في توجيه المسارات الحجاجية وتحديد قوتها الإقناعية.

3.4 العلاقات الحجاجية في حديث النبي (ص) : "إنّ من البيان لسحرا"

نقصد بالعلاقات الحجاجية الروابط المنطقية والبلاغية والتداولية التي تنظم بنية الخطاب الحجاجي وتحدد مسار الاستدلال فيه، ويتطلب استخراجها وتحليلها معالجة نسقية دقيقة تكشف عن أنماط الترابط والتعالق بين وحدات الخطاب، وسنحاول تحليل أهم

العلاقات الحجاجية في النص الحواري الذي دار بين الزبرقان بن بدر وعمرو بن الأهتم في مجلس النبي (ص)، معتمدا على منهجية تحليلية دقيقة تستند إلى أدوات التحليل التداولي المعاصر.

1.3.4 علاقة التعارض الحجاجي:

تعد علاقة التعارض الحجاجي (**Argumentative Opposition**) من أبرز العلاقات المهيكلة للنص، وتتجلى في مستويين:

أ. التعارض بين الخطابين:

يتمثل في التناقض بين ادعاء الزبرقان "أنا سيد تميم والمطاع فيهم والمجاب منهم" وشهادة عمرو المقيدة "إنه لشديد العارضة، مانع لجانبه، مطاع في أدنيه"، تعمل هذه العلاقة التعارضية على خلق توتر دلالي ينبئ بوجود صراع مضمر بين الشخصيتين، وفقا لنظرية أنسكومبروديكرو في الحجاج اللغوي (**Linguistic Argumentation Theory**) يمكن تحليل هذا التعارض بوصفه تقابلا بين اتجاهين حجاجيين، أحدهما يدفع نحو نتيجة "استحقاق الزبرقان للسيادة المطلقة"، والآخر ينحو نحو نتيجة مضادة هي "محدودية سيادة الزبرقان."

ب. التعارض داخل خطاب عمرو نفسه:

يتجلى في التناقض بين شهادته الأولى المعتدلة وهجائه الثاني اللاذع، تكتسب هذه العلاقة أهميتها من كونها لا تمثل مجرد تناقض منطقي، بل تعكس وعيا تداوليا بتأثير السياق النفسي والظرفي في توجيه الخطاب، وهو ما عبر عنه عمرو صراحة بقوله: "ولكني رجل إذا رضيت قلت أحسن ما علمت، وإذا غضبت قلت أقبح ما وجدت"، تتوافق هذه المقاربة مع مفهوم "المقتضى السياقي " (**Contextual Implication**)في نظرية الصلة (**Relevance Theory**)لسبربرو ويلسون، حيث يعتبر المحتوى المعرفي للخطاب دالة في السياق المحيط به.

2.3.4 علاقة السببية الحجاجية:

تعمل علاقة السببية الحجاجية (**Argumentative Causality**) على ربط المقدّمات بالنتائج من خلال سلسلة من الروابط السببية، تتجلى هذه العلاقة في:

أ. الاستدلال التسلسلي في خطاب الزبرقان:

يستعمل الزبرقان نمطا من الاستدلال التسلسلي السببي يمكن صياغته كالآتي:

أنا سيد تميم ↽لذلكأنامطاعفيهم

أنا مطاع فيهم ↽لذلكأنامجابمنهم

أنا مجاب منهم ↽لذلكآخذلهمبحقوقهم

آخذ لهم بحقوقهم ↽لذلكأمنعهممنالظلم

ينتمي هذا النمط من الاستدلال السببي المتسلسل (**Chain Reasoning**) إلى ما يسميه تولمين (**Toulmin**) في نموذجه الحجاجي بـ "الضمانات (**Warrants**) "التي تربط البيانات بالمطالب.

ب. الاستدلال السببي في اتهام الزبرقان لعمرو:

يوظّف الزبرقان علاقة سببية مباشرة في مقولته: "ما منعه أن يتكلم إلا الحسد"، تعمل هذه العلاقة على تفسير سلوك الخصم من خلال نسبة دافع نفسي سلبي إليه، في محاولة لإسقاط مصداقية شهادته، تتوافق هذه الاستراتيجية مع مفهوم "الحجج المضادة للشخص" (**ad hominem**)في النظرية الحجاجية المعاصرة، حيث يتم التركيز على الطعن في مصداقية المتكلم بدلا من مناقشة محتوى كلامه.

ج. الاستدلال التعليلي في تبرير عمرو:

يستخدم عمرو علاقة سببية تعليلية في قوله: "إذا رضيت قلت أحسن ما علمت وإذا غضبت قلت أقبح ما وجدت"، تعمل هذه العلاقة على تأسيس تلازم شرطي بين الحالة النفسية (الرضا/الغضب) ونوعية الخطاب (الإيجابي/السلبي)، تندرج هذه العلاقة ضمن ما يسميه "فان إيميرينوغروتندورست" في نظرية المساءلة الحرجة (**Pragma-dialectics**) بـ "الحجة المشروطة (**ConditionalArgument**)التي تحاول تبرير التناقضات الظاهرية في الخطاب.

3.3.4علاقة التعديل الحجاجي:

تعمل علاقة التعديل الحجاجي (**Argumentative Modification**) على تغيير درجة قوة الحجة من خلال مؤشرات لغوية ودلالية معينة، وتظهر هذه العلاقة في:

أ. التعديل بالتقييد في شهادة عمرو الأولى:

يستخدم عمرو استراتيجية التعديل بالتقييد في مقولته: "مطاع في أدنيه"، حيث يضيف قيدا دلاليا "في أدنيه" يحد من نطاق الطاعة التي ادعاها الزبرقان، يندرج هذا التعديل ضمن ما يسميه ديكرو "العوامل الحجاجية (**Argumentative Operators**)التي تعمل على تعديل القوة الحجاجية للملفوظ دون تغيير محتواه القضوي.

ب. التعديل بالتوكيد والقسَم في خطاب الزبرقان:

يلجأ الزبرقان إلى تعديل خطابه بالتوكيد عبر القسم: "والله يا رسول الله لقد علم مني غير ما قال"، يعمل هذا التعديل على تقوية الحجة وإضفاء درجة عالية من اليقينية عليها. يتوافق هذا مع مفهوم مؤشرات القوة الحجاجية (**Indicators of Argumentative Force**) في نظرية السلالم الحجاجية.

ج. التعديل بالاحتجاج في كلام عمرو:

تظهر في قول عمرو: "فوالله إنك للئيم الخال"، استخدم أسلوب التعديل بالاحتجاج المؤكد بالقسم، مما يضفي قوة إضافية على ملفوظه، وفقا لنظرية أفعال الكلام، يمثل هذا المقطع فعلا كلاميا مركبا يجمع بين فعل القسم وفعل الذم.

4.3.4 علاقة التقابل الحجاجي:

تقوم علاقة التقابل الحجاجي (**Argumentative Contrast**) على المقارنة بين عناصر متضادة بهدف إبراز التّعارض بينها وتوجيه المتلقي نحو نتيجة معينة، تظهر هذه العلاقة في:

أ. التقابل بين الادعاء والواقع:

يؤسس عمرو في هجائه للزبرقان تقابلا ضمنيا بين ما يدعيه الزبرقان من سيادة وبين واقعه "لئيم الخال، حديث المال، أحمق الولد"، تعمل هذه العلاقة التقابلية على تعميق الفجوة بين الصورة التي يقدمها الزبرقان عن نفسه والصورة التي يراها عمرو، مما يؤدي إلى زعزعة مصداقية الادعاء الأصلي.

ب. التقابل بين الرضا والغضب:

يقيم عمرو تقابلا صريحا بين حالتين نفسيتين متضادتين: "إذا رضيت" مقابل "إذا غضبت"، ويربط كلا منهما بمستوى معين من الخطاب: "أحسن ما علمت" مقابل "أقبح ما وجدت"، تعمل هذه العلاقة التقابلية على تأسيس مبدأ تداولي مهم يتعلق بتأثير الحالة النفسية في إنتاج الخطاب.

ج. التقابل بين الصدق في الحالتين:

عندما يقول عمرو: "ولقد صدقت في الأولى والأخرى جميعا"، يؤسّس تقابلا ضمنيا بين مستويين من الصدق: صدق الانتقاء الإيجابي وصدق الانتقاء السلبي، هذا التقابل يشير إلى رؤية نسبية للحقيقة تتأثّر بالموقف والحالة النّفسية للمتكلّم.

5.3.4 علاقة التضمين الحجاجي:

تعمل علاقة التضمين الحجاجي (**Argumentative Inclusion**) على إدراج حجة ضمن أخرى، أو نتيجة ضمن مقدمة، مما يؤدي إلى تشكيل بنية حجاجية متداخلة، تظهر هذه العلاقة في:

أ. تضمين شهادة عمرو في ادعاء الزبرقان:

تظهر حين قال الزبرقان: "وهذا يعلم ذلك"، فإنه ضمّن شهادة عمرو (التي لم تصدر بعد) في بنية ادعائه. مثّل هذا التضمين استراتيجية تداولية لاستباق تأييد الآخر وتوجيهه نحو النتيجة المرغوبة.

ب. تضمين التعليل في الهجاء:

تتجلّي عندما قال عمرو: "أنا أحسدك، فو الله إنك للئيم الخال..."، فإنه ضمّن تعليلا ضمنيا لنفي الحسد من خلال ذكر صفات الزبرقان السلبية، أي: لا أحسدك لأنك تتصف بهذه الصفات السلبية، عمل هذا التضمين على تقوية حجة نفي الحسد من خلال ربطها بمعطيات واقعية.

ج. تضمين المفارقة في التبرير:

يخلص عمرو إلى قول: "ولقد صدقت في الأولى والأخرى جميعا"، فإنه ضمن هذا التصريح مفارقة مهمة: كيف يمكن للمتناقضين أن يكونا صادقين معا؟ عمل هذا التضمين على تأسيس رؤية جدلية للحقيقة تتجاوز المنطق الثنائي الأرسطي.

6.3.4 علاقة التعميم والتخصيص الحجاجي:

تتمثل هذه العلاقة في الانتقال من القضايا الخاصة إلى العامة (التعميم) أو العكس (التخصيص) بهدف بناء الحجة أو تقويتها. تظهر في:

أ. مستوى التعميم في كلام الزبرقان:

بدأ الزبرقان حديثه بصيغة عامة تمثلت في قوله عن نفسه: "أنا سيد بني تميم والمطاع فيهم". هذا التعميم كان مدخلا حجاجيا يهدف لتأكيد مكانته وسلطته، وهو تعميم يستند إلى مفهوم السيادة والطاعة بشكل مطلق.

ب. مستوى التخصيص كاستراتيجية حجاجية عند عمرو بن الأهتم:

رد عمرو بن الأهتم على تعميم الزبرقان بتخصيص حجاجي بارع حين قال: "إنه أحمق الوالد، لئيم الخال، حديث المال"، هذا التخصيص أفرغ التعميم السابق من محتواه وحوّله من سياق المدح إلى سياق الذم، مستخدما:

تخصيص صفة "أحمق الوالد" لتقويض فكرة الحكمة والعقل المفترضة في السيادة

جملة "مطاع في أذنيه" التي تخصص الطاعة وتقتصرها على نطاق محدود جدا.

ج. جدلية التعميم والتخصيص في شكوى الزبرقان:

تظهر هذه الجدلية في شكوى الزبرقان إلى النبي قائلا: "إنه علم مني الحسن فقال، وعلم مني القبيح فقال"، فإنه عاد للتعميم مرة أخرى، لكنه تعميم من نوع آخر – يعترف بوجود الجانبين (الحسن والقبيح) لكنه يدعي أن عمرو بن الأهتم انتقى وجها واحدا.

كما تبرز أيضا في تبرير عمرو بن الأهتم حين ختم عمرو الحوار الحجاجي بجملته الشهيرة: "ما كذبت ولكن رأيت محاسنه فقلت بها، فلما غضب رأيت مساوئه فقلت بها"، وهذه الجملة تجمع بين:

تعميم في رفض تهمة الكذب "ما كذبت"

وتخصيص في تحديد سبب تغير الموقف "فلما غضب"، ربط بين الحالة النفسية والرؤية الحجاجية

د القيمة الحجاجية لعلاقة التعميم والتخصيص:

– **المرونة الخطابية:** نرى كيف تنقل المتحاورون بين التعميم والتخصيص تبعا لما يخدم موقفهم الحجاجي.

– **التّكيّف السّياقي:** تغيّر الخطاب من العام إلى الخاص تبعا للسياق والموقف.

– **فاعلية التخصيص بعد التعميم:** ظهر أن التخصيص كان أكثر إقناعا وتأثيرا عندما جاء بعد تعميم، لأنه يظهر وكأنه تفصيل لما سبق.

– **الجانب النفسي:** كشف الحديث عن أثر الحالة النفسية في تحول الخطاب بين التعميم والتخصيص.

هذا الحديث يُعد نموذجا مهما في التراث الحجاجي العربي، حيث يكشف عن وعي مبكر بتقنيات الإقناع وآليات بناء الخطاب المؤثر من خلال التنقل الذكي بين التعميم والتخصيص.

5. خاتمة:

في ختام هذا البحث، يُمكن القول: إنَّ نظريَّة السَّلالم الحجاجيَّة والعلاقات الحجاجيَّة

قدَّمت إسهامًا نوعيًّا في مقاربة وجهات نظر المتحاجّين، وفي توسيع مفهوم المعنى عند كلّ طرف، وكذا تطوير آليَّات تحليل الخطاب في سياقه المقامي.

كشفت المقاربة التداوليّةللحديث النّبوي الشّريف البُعد الحجاجي المتأصِّل في اللُّغة، وتجاوزها للثُّنائيَّة الدَّلاليَّة التَّقليديَّة: الصِّدق/الكذب، ودمجها للبُعد التَّداولي في صميم الدَّلالة، فقدَّمت هذه المقاربة العمليّة رؤية جديدة للُّغة والمعنى والبالغة، متجاوزة الرُّؤى التَّقليديَّة التي كانت تختزل اللُّغة في وظيفتها الإخباريَّة.

أثبتت الدِّراسة التَّطبيقيَّة أنَّ مفاهيم "السَّلالم الحجاجيَّة" و"العلاقات الحجاجيَّة" تُشكِّل أداة منهجيَّة فعَّالة في تحليل مختلف أنواع الخطابات، سواء أكانت سياسيَّة أم إعلاميَّة أم أدبيَّة أم غيرها.

أسهمت الأدواة الإجرائية التحليلية للحديث النبوي الشريف في الكشف عن الاستراتيجيَّات الحجاجيَّة التي يستخدمها المتكلِّمون لتوجيه المتلقِّين نحو نتائج معيَّنة وإقناعهم بها.

وعلى الرَّغم من صعوبة تطبيق بعض المفاهيم التّداولية بشكل إجرائي دقيق، فقد قدّمت الدّراسة إطارًا عمليا لفهم آليَّات الإقناع وبناء المعنى في سياقه الحقيقي.

وفي ضوء النَّتائج التي توصَّلت إليها هذه الدِّراسة، يُمكن القول إنَّ نظريَّة السَّلالم الحجاجيَّة والعلاقات الحجاجيَّة قد أسهمتا بشكل فعَّال في توسيع المعنى واستكناه مغاليق النُّصوص، من خلال تقديم أدوات منهجيَّة تتجاوز المقاربات التَّقليديَّة التي كانت تختزل المعنى في البُعد الإخباري، إلى مُقاربات أكثر شموليَّة تأخذ بعين الاعتبار البُعد الحجاجي المتأصِّل في اللُّغة في سياقها الاجتماعي.

قائمة المراجع:

- **المؤلّفات:**

–أنسكومبر، جان كلود. (2006). تر: العزاوي أبو بكر، الحجاج في اللغة. المغرب: الأمان للنشر.

– العزاوي، أبو بكر. (2006). اللغة والحجاج. المغرب: العمدة في الطبع.

– العزاوي، أبو بكر. (2010). الخطاب والحجاج. لبنان: مؤسسة الرحاب الحديثة.

– ديكرو، أوزفالد. (2007). تر: الغانمي سعيد، قل ولا تقل: دروس في التداولية. المغرب: المركز الثقافي العربي.

– ديكرو، أوزفالد. (2011). تر: العزّاوي أبو بكر، السلالم الحجاجية. المغرب: دار الأمان.

– ديكرو، أوزفالد. (2009). تر:المتوكل أحمد، العلاقات الحجاجية والروابط اللغوية. المغرب: منشورات كلية الآداب والعلوم الإنسانية.

– ديكروأوزفالد، (2010). تر: يحياتن محمد، القاموس الموسوعي للتداولية. تونس: دار سيناترا.

– بيرلمان، شايم، وتيتيكا، لوسي أولبريشت. (2011). تر: صولة عبد الله مصنف في الحجاج: البلاغة الجديدة. تونس: دار المعرفة للنشر.

– صولة، عبد الله. (2007). الحجاج في القرآن: من خلال أهم خصائصه الأسلوبية. لبنان: دار الفارابي.

ملحق: نصّ الحديث:

روى البيهقي عن ابن عباس رضي الله تعالى عنهما قال: «جلس إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم قيس بن عاصم ، والزبرقان بن بدر وعمرو بن الأهتم التميميون، ففخر الزبرقان وقال: يا رسول الله أنا سيد تميم، والمطاع فيهم، والمجاب منهم، آخذ لهم بحقوقهم، وأمنعهم من الظلم، وهذا يعلم ذلك. وأشار إلى عمرو بن الأهتم.

فقال عمرو بن الأهتم: إنه لشديد العارضة، مانع لجانبه، مطاع في أدنيه.

فقال الزبرقان: والله يا رسول الله لقد علم مني غير ما قال، وما منعه أن يتكلّم إلا الحسد.

فقال عمرو بن الأهتم : أنا أحسدك ، فو الله إنك للئيم الخال، حديث المال ، أحمق الوالد، مبغض في العشيرة، والله يا رسول الله لقد صدقت فيما قلت أولا، وما كذبت فيما قلت آخرا، ولكني رجل إذا رضيت قلت أحسن ما علمت، وإذا غضبت قلت أقبح ما وجدت، ولقد صدقت في الأولى والأخرى جميعا.

فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : «إنَّ من البيان لسحرا».