

تفسير الممارسات الحجاجية من منظور تداولي إدراكي

د. أحمد عبد الحميد عمر

قسم اللغة العربية وآدابها

كلية الآداب، جامعة عين شمس، مصر

ahmed.omar@art.asu.edu.eg

المستخلص:

يهدف هذا البحث إلى تعريف القارئ العربي بالإسهامات البحثية لبعض دارسي الحجاج من منظور تداولي إدراكي، يستند بالأساس إلى نظرية الصلة، كما وُضِعَ أسسها سيبربر Sperber وويلسون Wilson. كانت هذه الإسهامات ثمرة ملاحظات نقدية تتعلق بقصور المقاربتين الأبرز لدراسة الحجاج: الجدلية والبلاغية، عن تفسير بعض الظواهر الحجاجية تفسيراً مُرضياً، ربما كان أبرزها نجاح المغالطات في التأثير في "ضحاياها"، على الرغم من مخالفتها لمعايير المعقولية. يلخص الباحث في المبحث الثاني أبرز المفاهيم الواردة في نظرية الصلة، على وجه الخصوص الفكرة المركزية حول أن الصلة المثلى لتلفظ ما تتحقق حين يبذل السامع الجهد الإدراكي الأقل وصولاً إلى تحقيق الأثر الإدراكي الأكبر. هذه الأفكار تفسر، في المبحث الثالث، لماذا يمكن للمقاربة التداولية الإدراكية أن تتلافى أوجه القصور في المقاربتين الجدلية والبلاغية. وفي المبحث الرابع، ومن خلال استعراض بعض التطبيقات العملية التي قدّمها بعض دارسي التداولية الإدراكية، يسلط الضوء على الكيفية التي يصمم بها مرتكبو مغالطات التوسل بالأكثرية، والتوسل بالمرجعية، ورجل القش- بوصفها أمثلة- السياقات التفسيرية التي تمكنهم من تمرير مغالطاتهم. أما المبحث الخامس والأخير فيخصّص لشرح الكيفية التي يتمكن بها محلل الخطاب الحجاجي، مستعينا بنظرية الصلة، من إعادة بناء الخطاب الحجاجي بكفاءة أكبر، حال تحديد الحد الأمثل للتداولي للمقدمة غير المعبر عنها.

الكلمات الدالة: الحجاج، الجدل التداولي، التداولية الإدراكية، نظرية الصلة، المغالطات

١. مقدمة

تتعدّد المناظير التي يمكن للباحث من خلالها دراسة الخطاب الحجاجي Argumentative Discourse. تشمل خارطة الدراسات الحجاجية في العالم- بتبسيط مخلّ- دراسات منطقية (تتركز الآن في بولندا)، ودراسات يمكن وصفها بالأرسطية جديدة (وضع أسسها البلجيكيان بيريلمان Perelman وأولبريخت- تيتيكا Olbrechtes-Tyteca في كتاب البلاغة الجديدة *La Nouvelle Rhetorique*)، وأخرى لغوية التوجه (ما بين دراسات تداولية وغير تداولية)، ودراسات عملية الطابع (أبرزها النتاج البحثي لدارسي المنطق اللاصوري Informal Logic والتفكير النقدي Critical Thinking في الولايات المتحدة الأمريكية وكندا). غير أن المتأمل لهذه الخارطة يسهل عليه التمييز بين توجهين، أو مقاربتين، أساسيتين،

هما المقاربة الجدلية Dialectical والمقاربة البلاغية. تُعدّ هذه الثنائية امتداداً لما بدأ في التراث اليوناني، واستمر بعده، من قسمة لطريقة النظر إلى الخطاب الحجاجي بين الجدل والبلاغة! تظهر هذه القسمة بين المقاربتين جلياً على سبيل المثال في تصور فان إمرن van Eemeren وخروتندورست Grootendorst (٢٠٠٤) لما يمكن أن يكون عليه مشروعان بحثيان متكاملان لدراسة الخطاب الحجاجي: يتوجّه أحدهما وجهة جدلية، ويتوجّه الآخر وجهة بلاغية! في المقاربة الجدلية للحجاج، يجيب الدارس عن السؤال الفلسفي الأساسي من خلال طرح تصور محدد للمعقولية reasonableness، وهو ما يستتبع تحديد قواعد النقاش التي ينبغي اتباعها للوصول إلى حل للخلاف في الرأي على أسس موضوعية. يسعى الجدلي على المستوى النظري لاحقاً إلى تصميم نموذج مثالي لما ينبغي أن يكون عليه النقاش النقدي؛ محددًا النقات الحجاجية Argumentative Moves المسموح بالقيام بها، وتلك التي يُمتنع عن القيام بها إذا ما أراد طرفا النقاش الالتزام بقواعد النقاش النقدي المحققة لمعايير المعقولية كما يتصوّرهما. يمارس الدارس بعدنذ عمله التحليلي، منتقياً الأدوات (منطقية، أو تداولية، أو مزيجاً من الاثنين) التي تمكّنه من تمييز تلك الإسهامات الحجاجية ذات الصلة، المعينة من ثم على حل الخلاف في الرأي، فاصلاً إياها عما عداها مما تنعدم صلته بحل الخلاف. ويمكن الإفادة مما سبق على المستوى العملي في تدريب المنخرطين في النقاشات الحجاجية على ممارسة الحجاج، بما يتوافق مع المعايير النظرية للمعقولية. يبين مما سبق كيف أن المقاربة الجدلية معيارية في جوهرها، وتضع نصباً أعينها تقييم الممارسات الحجاجية بتمييز الإسهامات الحجاجية السليمة من تلك التي تنتهك قواعد النقاش النقدي، كما يظهر في حالات ارتكاب المغالطات، بنوعها الصوري وغير الصوري.

أما دارس الحجاج من منظور بلاغي فيحاول، ابتداءً، تحديد المعايير المتنبئة من جماعة ثقافية بعينها، تلك التي يتحدّد على أساسها قبول الحجاج أو رفضه. وهو ما يستتبع بذل جهد نظري لدراسة شرائح الجمهور التي يوجّه إليها الحجاج، وتحديد الطرائق التي تجعل الحجاج مقبولاً لدى كل شريحة على حدة. يختبر البلاغي، على المستوى التحليلي، الوسائل البلاغية الفعّالة التي تمكّن المحاجج من التأثير في جمهوره. بوسع البلاغي تعليم الناس، من ثم، كيفية التواصل مع جمهورهم على نحو يجعلهم قادرين، في ظروف مختلفة، على الانتصار في المواجهة الحجاجية، من خلال تعليمهم أفضل الطرق الممكنة لدعم وجهات نظرهم، أو تعليمهم أسس الطرق لتفنيد حجاج الآخرين. يعني ذلك أن المقاربة البلاغية وصفية في جوهرها، تتغيّياً معرفة المسارات التي ينتهجها المنخرطون في النقاشات الحجاجية كما يجسّدها الواقع الفعلي (يُنظر: فان إمرن وخروتندورست، ٢٠٠٤، ص ص ٣٧-٣٩).

^١ للمزيد حول الرؤى المتباينة للجدل والبلاغة بداية من التراث اليوناني وصولاً إلى العصر الحديث، يُنظر: (فان إمرن، ٢٠١٠: الفصل الثالث).

^٢ المؤلفان هما واضعا نظرية الجدل التداولي (التي سيشار إليها في مواضع أخرى من البحث)، في مطلع الثمانينيات من القرن الماضي، وأسهم فيها باحثون كثير، جلهم منتسبون إلى جامعة أمستردام (ما يفسّر استخدام عبارة "مدرسة أمستردام" أحياناً للدلالة على جهود هؤلاء الباحثين). تُعدّ أبرز إنجازاتها على المستوى التحليلي النظر إلى كل من طرح وجهة النظر ودعمها بالحجج بوصفهما فعلين كلاميين لهما شروط النجاح الخاصة بهما، بالإضافة إلى دمج التداولية في صيغتها الوصفية لدى سيرل Searle، ونظيرتها المعيارية كما تظهر في قواعد جرابيس Grice في ما يُطلقان عليه مبدأ الاتصال الذي يُعدونه وسيلة منهجية منضبطة لإعادة بناء الخطاب الحجاجي. اقترح كلا المؤلفين النموذج المثالي للنقاش النقدي الذي يتكون من عشر وصايا للمنخرطين في النقاشات الحجاجية التي تمكّنهم من الوصول إلى حل للخلاف في الرأي على أسس موضوعية (يُنظر: فان إمرن وخروتندورست، ١٩٨٤؛ ١٩٩٢؛ ٢٠٠٤). قام فان إمرن وهاولتوسر Houtlosser لاحقاً في مطلع الألفية الجديدة بتوسعة النظرية عبر إدماج بعد بلاغي فيها، من خلال اقتراح مفهوم "المناورة الإستراتيجية" التي تفترض أن المنخرطين في النقاشات الحجاجية يحاولون الحفاظ على توازن رهيف بين الالتزام بمعايير المعقولية والسعي لتحقيق الفاعلية البلاغية (يُنظر: فان إمرن، ٢٠١٠).

وما بين تقييم الجدلي ووصف البلاغي، ثمة بعدٌ لم يلق العناية الكافية، وهو التفسير؛ محاولة فهم الطرائق التي يستقبل بها المحاججون "العاديون" بالأساس، لا المنظرون، الخطاب الحجاجي، قبل أن يحكم دارس على موافقة الحجاج لمعايير المعقولية أو مخالفته إياها، وقبل أن يبرهن دارس البلاغة على أن الأساليب البلاغية الموظفة في الخطاب قد تمكّنت من التأثير في المتلقين إيجابا فقبلوا وجهات النظر المطروحة، أو أثرت فيهم سلبا فرفضوها.

ويركز هذا البحث على عرض إسهامات مجموعة من الدارسين، الذين يتبنون التداولية الإدراكية Cognitive Pragmatics، ممن حاولوا إغناء كلٍّ من المقاربتين الجدلية والبلاغية، من خلال استكمال منظوري التقييم والوصف بمنظور الفهم والتفسير، معتمدين بالأساس على نظرية الصلة Relevance Theory لدى سبيربر Sperber وويلسون Wilson (١٩٩٥). يتفق هؤلاء الدارسون مع كمنجز Cumings (٢٠٠٥) بشأن ملاحظة الفراغ التحليلي الناتج عن الحاجة الملحة إلى وضع نظرية تداولية تقدم تفسيراً جوهرياً للممارسات الحجاجية، محاولين ملء هذا الفراغ!

والحقيقة أنه منذ عمل جرايس Grice التأسيسي حول منطق المحادثات (١٩٧٥)، فإن فكرة إنتاج التللفطات وفهمها صارت أوسع بكثير من الرؤية التبسيطية لعمليات الاتصال بوصفها محض تشفير على جانب المتكلم، وفك تشفير على جانب السامع. صار الاتصال تجسيدا عقليا لقدراتنا الاستدلالية والتقييمية، وصارت مهمة التداوليين الكشف عن المبادئ والقواعد التي تنظم عمليات الفهم والاستقبال. غدا الاتصال مؤسسا على وجود آليات استنتاجية تعمل على تحديد مقاصد المتكلمين من تلفظاتهم. ومن ثم؛ فإن فهما علميا منضبطا لما يحدث في الواقع الحجاجي يقتضي تقصي العمليات الاستدلالية التي تحدث في أدمغة القائمين بالاتصال، بما تنطوي عليه هذه العمليات- كما سيلي تفصيله- من دقة أو خلل (يُنظر: مايه Maillat وأوزوالد Oswald، ٢٠١١، ص ٧٦).

وقبل أن أعرض بعض الملاحظات التي قدّمها دارسون حول المقاربتين الجدلية والبلاغة للخطاب الحجاجي؛ تلك الملاحظات التي حثت هؤلاء على تبني منظور إدراكي بهدف تعديل المقاربتين الجدلية والبلاغية وإثرائهما، سألخص- سريعا- في المبحث الآتي الأفكار الأساسية الواردة في نظرية الصلة؛ إذ تستند الأفكار التداولية الإدراكية الواردة في المبحث التالية استنادا جوهريا إلى تلك النظرية.

٢. نظرية الصلة: العدة النظرية للتداولية الإدراكية

^١ أستخدم مفردة "إدراكي" مقابل للمصطلح الإنجليزي cognitive فضلا إياها على "عرفاني" التي- على الرغم من شيوعها- تتضمن إحياءً باطنيا بعيدا كل البعد عن دلالة المصطلح كما ترد في السياقات المشار إليها. كما أفضل تخصيص مفردة "معرفي" للدلالة على الأفكار المتعلقة بنظرية المعرفة في سياق النقاشات الفلسفية.

^٢ من المهم التنبيه عند هذه النقطة أن ما سيرد في البحث من استعراض لإسهامات بعض دارسي الحجاج من منظور تداولي إدراكي لا يفي إطلاقاً أن ثمة جهوداً تداولية أخرى متراكمة لدراسة الحجاج من مناظير أخرى، ربما كان أوسعها انتشاراً في العالم العربي إسهامات ديكرودucrot وأنسكومبر Anscombe. وبالإضافة إلى نظرية الجدل التداولي التي سبقَت الإشارة إليها، هناك على سبيل المثال لا الحصر تحليل والتون Walton (١٩٩٥) للمغالطات متبنيا مقاربة تداولية من خلال النظر إلى المغالطات بوصفها مواقف تفرض فيها النقلات الحجاجية تعديلات جدلية ذات طبيعة إشكالية من المنظور المعياري. وتوصف المخططات الحجاجية- وهي سدى الحجاج ولحمته في نموذج والتون- باعتبارها "أبنية تداولية تجسد شكل الحجة". وعادة ما تفيد بعض المقاربات البلاغية من بعض التصورات الآتية من النظريات التداولية وتناقشها كذلك؛ فتلك المقاربات معنية بمسألة استقبال السامع أو القارئ للمعنى. مثال على ذلك الطريقة التي يفسر بها تيندال Tindale (١٩٩٢؛ ٢٠١٥) عملية تشكل الجمهور فهي مؤسسة تأسيسيا تفصيليا على مناقشته لأفكار سبيربر وويلسون للوسط الإدراكي والتعین المتبادل mutual manifestness مثلما تأسس على نموذج جرايس للمعنى. للمزيد حول هذه النقطة، يُنظر: (أوزوالد، ٢٠١٨، ص ص ٦٢١-٦٢٢).

يؤسس سبيربر وويلسون (١٩٨٢؛ ١٩٩٥) نظريتهما على افتقار البشر للموارد والوقت الكافيين لمعالجة كل المعلومات المتاحة لفهم منطوق ما؛ مما يقتضي تحديد المعلومات الأكثر صلة في سياق ما. وعليه ترى نظرية الصلة في الفهم تحديدا للمعلومات التي يقصد المتكلم إيصالها، ويتعين الفهم بدوره بوصفه تحديدا للصلة السياقية لما يُنتوى إيصاله. يميل الإدراك البشري إلى أن يكون مدفوعا صوب تحقيق أقصى قدر ممكن من الصلة؛ فكل محفز ظاهر يتضمن افتراضا بكونه ذا صلة قصوى بالسياق المعطى. إذا أدركت أن المتكلم قد تلفظ بقول ما، وأنه كذلك أرادك أن تترك أن قوله ذلك أريد به أن يدرك بوصفه محفزا مقصودا، فإن هذا يشكل باعثا لك على استنباط أي مما ينبغي استنتاجه من التلفظ. الصلة من ثم خصيصة من خصائص التلفظ؛ بمعنى أن معرفة السمة القصدية للتلفظ تعطي مؤشرا لنظامك الإدراكي أن جهدا لا بد من بذله بحثا عن الصلة السياقية للتلفظ.

يصوغ سبيربر وويلسون (١٩٨٢؛ ١٩٩٥) شرطي المدى Extent Conditions الذين تتحدد على أساسهما المعلومات ذات الصلة في سياق معطى على النحو الآتي:

الشرط الأول: في سياق ما، يكون افتراض ما ذا صلة بقدر ما تكون الآثار (النتائج) السياقية لهذا الافتراض كبيرة في هذا السياق.

الشرط الثاني: في سياق ما، يكون افتراض ما ذا صلة بقدر ما يكون الجهد المتطلب لمعالجة هذا الافتراض قليلا في هذا السياق.

تتحدد الفاعلية السياقية (الشرط الأول) تحديدا إبهاميا، إجمالا من خلال آثار ثلاثة نوقشت في نظرية الصلة: إضافة معلومات جديدة موثوق بها، وحذف معلومات قديمة غير موثوق بها، ومراجعة معلومات قديمة لكنها غير أكيدة كان قد جرى تخزينها في النظام الإدراكي. يعني ذلك أن الفاعلية السياقية كما ترد في الشرط الأول يمكن توصيفها بأنها مفضية إلى تأمين وسط إدراكي أكثر ملاءمة وموثوقية! بالتوازي مع ذلك، يتعلق الشرط الثاني بالجهد المبذول في معالجة المعلومات، وينص على أن المعلومات ذات الصلة هي تلك التي تتطلب قدرا قليلا من الجهد حتى يبلغها السامع بلوغا استدلاليا. بعبارة أخرى، ينص الشرط الثاني على أن المعلومات ذات الصلة هي تلك التي نصل إليها بيسر في سياق التفسير (يُنظر: سبيربر وويلسون، ١٩٩٥، ص ١٢٥).

هذا الفهم للآليات الإدراكية الموظفة في التفسير، المبني على ما يشبه علاقة العائد بالتكاليف، يؤدي إلى افتراض عام مفاده أن الأكثر صلة بين كل المعلومات هي تلك التي تجسد التوازن الأمثل بين الجهد المبذول والآخر الناتج.

تُمدنا نظرية الصلة بأدوات تمكّنا من تقييم ما يعنيه المتكلمون في تواصلهم، وما الذي من المحتمل أن شركاءهم في الاتصال قد فهموا أن هؤلاء المتكلمين قد عَنَوْه. بمجرد أن حدّدنا المعنى الذي يقصده المتكلم من خلال تحديد أي التفسيرات هي الأمثل في ضوء السياق المعطى، وبأخذ معادلة الجهد-الأثر بعين الاعتبار، نستطيع تحديد التفسيرات القابلة للتصديق لتلفظاتهم.

إن تفسيرنا ذا صلة مثلى يقلل الجهود الإدراكية التي على السامع بذلها لتشكيل السياق إلى حدها الأدنى، ويعظم من الآثار الإدراكية التي ينتجها هذا السياق إلى حدها الأقصى. يوضّح سبيربر وويلسون

^١ يُعرّف سبيربر وويلسون (١٩٨٢) الوسط الإدراكي بوصفه جملة من الحقائق الماثلة أو المتعيّنة لنا، ولا تكون حقيقة ما ماثلة لشخص ما إلا إذا كان ذلك الشخص قادرا على تمثيلها ذهنيا وقبول تمثلاتها بوصفها صحيحة أو محتملة الصحة. ويختلف الوسط الإدراكي لامرئ عن نظيره لدى سواه تبعا لاختلاف ما لدى كل منهما من ذكريات، وافتراضات مسبقة، وتوقعات، ونظم للقيم، تمكّنه من استنباط افتراضات متباينة من الواقع الفيزيقي المعيش (سبيربر وويلسون، 1982، ص ٨٦). ولمناقشة مفصلة للمصطلح في علاقه بالحجاج، يُنظر: تيندال Tindale (١٩٩٢، ص ص ١٢٩-١٨٢).

(١٩٩٥، ص ٣٩-٤٠، ص ١٤١-١٤٢) أن عملية تشكيل الافتراضات السياقية عملية قائمة على المراكمة، يقوم فيها السامع بالوصول إلى عناصر من وسطه الإدراكي، متبعا ترتيبا معيناً. ما يعني أن المعلومات جميعها ليست حاضرة على قدم المساواة في إدراك السامع عندما يعالج تلفظاً ما؛ فبعضها أكثر بروزاً (أيسر من ثم في الوصول إليها) من بعضها الآخر. فإذا افترضنا أن سامعين للتلفظ نفسه لديهما وسطان إدراكيان متطابقان من حيث الافتراضات الماثلة لوعيها، فإن اختلافاً يظل قائماً عند التفسير، يتعلّق بدرجة بروز أي الافتراضات التي يمكن تنشيطها في الوسط الإدراكي. ونتيجة لذلك؛ فإن التلفظ نفسه يمكن أن يؤدي إلى تفسير مختلف لدى كلٍّ من السامعين؛ لأن افتراضات مختلفة سيجري انتقاؤها في كل حالة تبعاً لدرجة بروزها أو يسر الوصول إليها.

وبقدر ما كان بالإمكان اعتبار تلك التفسيرات متوافقة والمعنى الذي قصده المتكلم، فإنها تكون بحكم الواقع مرشحة بقوة لتمثيل التزامات الأطراف المشاركين في الحوار، وهو ما يؤدي دوراً جوهرياً في تفسير الممارسات الحجاجية وتقييمها كما سيبيّن لاحقاً.

وتبدو نظرية الصلة جديرة بالتبني بصفحتها بديلاً تداولياً ناجعاً لتفسير الممارسات الحجاجية؛ إذا ما وضعت في تقابل، مثلاً، مع الجدل التداولي. وهذه النقطة مشروحة شرحاً تفصيلياً في المبحث الثالث. ولنظرية الصلة مزية منهجية، تتمثل في الطريقة التي تنظر بها إلى السياق؛ فالسياق ليس عنصراً سابق التجهيز، بل هو عاملٌ متغير، يتشكّل بوصفه نتاجاً للعملية التفسيرية، وليس معطى سابقاً عليها. وهو ما سيتضح في المبحث الخاص بعمليات تقييد السياق (٤. ١. ٣). في الممارسات الحجاجية المغالطة (للمزيد حول هذه الفكرة، يُنظر: مايه، ٢٠١٣).

٣. البحث عن طريق ثالث: ملاحظات تداولية إدراكية بشأن المقاربتين

يستحضر أوزوالد Oswald، في مؤلّفين مختلفين، الأفكار النظرية المشروحة في المبحث السابق؛ بهدف إعادة النظر في المقاربتين الجدلية والبلاغية للحجاج. يحاول أوزوالد في المؤلّف الأول (٢٠٠٧) بيان كيف أن الجدل التداولي— أحد أبرز نظريات دراسة الحجاج التي تتبنى المقاربة الجدلية— تحتاج إلى مراعاة جوانب إدراكية لتكون أكثر نجاعة على المستوى الوظيفي. يبدأ أوزوالد من مناقشة الفكرة البسيطة التي مفادها أن الحجج الصحيحة يُتوقع أن تكون قادرة على الإقناع، وأن تلك المنطوية على مغالطات تعجز عن ذلك. غير أن الواقع الفعلي ينبئنا بعكس ذلك في أحيان كثيرة. ويدل على ذلك بمناقشة المثالين الآتيين:

١- وينستون: لم تغسل البطاطس مادمت ستقشرها على أية حال؟

لازلو: دعني أفعل ما أريد بطريقتي.

٢- الصحفي: لا يمكن لأربعة ملايين ياباني أن يجانبهم الصواب. ذلك كان عدد الذين هرعوا إلى

المتاجر لشراء لعبة كويست دراجون حال ظهورها في اليابان (أوزوالد، ٢٠٠٧، ص ١٥٦).

في المثال الأول، وعلى ما يبدو في حجة وينستون من تماسك، فإن لازلو لم يقتنع بها. لكن ماذا إن كان الأخير يريد أن يتعامل مع البطاطس بالطريقة التي تعلمها من والديه (غسلها أولاً)؟ ماذا إن كان يعتبر أن تقشير البطاطس نظيفة أمر يسره أكثر من تقشيرها وقد غطّتها الأوساخ؟ بعبارة أخرى، ماذا إن كان النظام الإدراكي للازلو لا يعالج المعلومات وفقاً لمعايير عقلانية نقدية؟ هذه الافتراضات تقودنا إلى أن اعتناق الأفكار لا ينتج بالضرورة عن توظيف حجاج سليم من الوجهة المنطقية، ربما لأن متغيرات أخرى تتدخل في عمليات تثبيت القناعات أو رفضها؛ ومن ثم فمن الحصافة مراجعة الفكرة البسيطة التي مفادها أن الحجاج السليم— صورياً— يجعل الاستنتاج المبني عليه مُقنعاً بالضرورة.

وليس أمرا مستبعدا على الإطلاق في المثال الثاني أن مقولة الصحفي سوف تحظى باقتناع القراء، على الرغم من أنها توظف مغالطة التوسل بالأكثرية توظيفا جليا، التي تفترض أن وجهة نظر ما تكون مقبولة استنادا إلى الزعم بأن غالبية الناس يعتقدون بمقبوليتها (لمزيد من التفاصيل حول هذه المغالطة، يُنظر: مبحث ٤ . ٢ . ١). ليس بالأمر المستبعد إطلاقا أن كلمات الصحفي سوف تؤدي إلى التأثير بالإيجاب في قرار من يعتزمون شراء اللعبة الجديدة، فقد يفكر الواحد منهم في نفسه: "إذا كان كل الناس قد فعلوا ذلك، فلا بد أن تكون لعبة جيدة، فلم لا أبتاعها أنا كذلك؟" (أوزوالد، ٢٠٠٧، ص ١٥٦).

يمضي أوزوالد قدما في نقد الجدل التداولي مذكرا بأن الحجاج في الجدل التداولي لا يُدرك بوصفه عملية إدراكية؛ فالجدليون التداوليون—والجدليون إجمالا في حقيقة الأمر— لا يسألون صراحة الآليات التي يتعامل ذهن البشري من خلالها مع عمليات الاتصال، سواء في المستوى الأصغر للتحليل المتعلق بالقواعد المطبقة عند إنجاز أفعال الكلام والتمييز بينها؛ إذ يجري التعامل مع الأفعال الكلامية المنجزة بوصفها تلفظات سياقية بمعزل عن فحص العمليات الإدراكية الاستدلالية والتقييمية، أو في المستوى الأكبر للتحليل حيث يحتكم المحلل إلى قواعد صاغها منظرون (أوزوالد، ٢٠٠٧، ص ١٥٧).

على الجانب الآخر، يراجع أوزوالد في مقالٍ تالٍ (٢٠١١) الفكرة المستقرة حول الفاعلية البلاغية. يهدف المقال إلى اختبار الفكرة التي مفادها أن أكثر الحجج فاعلية هي تلك التي تستطيع التعمية على الأدلة المضادة أو جعلها غير ذات صلة، ويطرح من منظور تداولي إدراكي صيغةً للفاعلية البلاغية بوصفها قيِّداً على عملية اختيار المعلومات في أثناء مرحلة التفسير بما يؤثر تأثيرا حاسما في عملية التقييم المسؤولة عن تثبيت الاعتقادات من ثم (أوزوالد، 2011، ص ٨٠٦). وكما تقدم، يعاد الاعتبار لأولية "الفهم" على ما عده من وصف أو تقييم. يرى أوزوالد أن الفهم ليس هو ذاته الاعتقاد، لكنه كذلك—الفهم— ليس تبنياً لموقف متشكك. يتضمن الفهم تبنياً لموقف من الثقة يتسم بأنه تقريبي وقابل للتغيير، ولا يؤدي ذلك إلى القبول بوجهات النظر المطروحة في النقاشات الحجاجية ما لم تعمل اليقظة الإبستمية—التي يجري تنشيطها عبر الأفعال الاتصالية نفسها التي تنشط عملية الفهم— على إيجاد أسباب للشك! يعني ذلك أن قبول زعم ما بوصفه صحيحا يحدث حين لا يكون ثمة سبب معتبر لرفضه، وعليه فإن تحقيق نجاح بلاغي من هذا المنظور رهن بتيقن المتكلم من أن رسالته لا تثير الشك.

يرى أوزوالد أن حجة فاعلة من الواجهة البلاغية هي تلك التي تتبقي غير مفددة بعد تمام الإجراءات التفسيرية والتقييمية؛ أي تلك الحجة التي يعدّها المخاطب ذات صلة مثلى في سياق التفسير. وعليه فإنها تلك الحجة التي يُبذل لبلوغ الاستنتاج المبني عليها أقل قدر ممكن من الجهد لاستنباطها، والتي يكون لها في الآن نفسه أكبر أثر سياقي ممكن، وفقا للمعادلة الذهنية للتوازن المشار إليها أنفا بين الجهد والأثر. ويفصل أوزوالد الأمر أكثر، فيرى أن حجةً ما تتمتع بالفاعلية البلاغية عند حدوث أحد احتمالين، أو حدوثهما معا:

الأول: أن تصمد بنجاح في وجه كل الحجج المضادة.

الثاني: أن يختفي من سياق التفسير أي حجة أخرى مضادة.

ويتحقق الاحتمال الأول عندما تُختبر الحجج المتعارضة إزاء بعضها البعض للنظر في المزايا الإبستمية للاستنتاج المبني على كل منها، أي قدرة ذلك الاستنتاج على إغناء الوسط الإدراكي لمتلقي الحجاج، أو حين يتوافق الاستنتاج المبني على الحجة المطروحة مع تمثّل ما يحظى بمزية إبستمية فائقة

^١ يقتبس أوزوالد هذه الفكرة من سبيربر وآخرين (٢٠١٠، ص ٣٦٨-٣٦٩)، وسيلي تفصيلها وبيان دورها في تفسير نجاح مرتكب المغالطة في تمريرها دونما انتباه من خصومه في النقاش النقدي (يُنظر: مبحث ٤ . ٢ . ٢).

نظرا لكونه جزءا من الوسط الإدراكي للمخاطب، ويحدث ذلك عادة من خلال توظيف علاقات الانسجام بين المعلومات القديمة والجديدة.

أما الاحتمال الثاني فيتحقق اعتمادا على غياب أي حجة مضادة على الإطلاق، أو غياب أي سبب لجمع أو استدعاء حجج مضادة. وفي كل تلك الحالات فإن الفاعلية البلاغية تعتمد على وجود الحجج المضادة وجودتها الإبستيمية. وإذا ما صُغنا الأمر باستخدام لغة معالجة المعلومات، فإن ذلك يعني أن تلك الحجج المضادة عسيرة التمثيل (إمكانية الوصول إليها محدودة) أو أقل قابلية للتصديق (أي ضعيفة من الوجهة الإبستيمية)، أو تجمع بين الأمرين. يعني ذلك أنك إذا أردت لحجة ما النجاح من منظور الفاعلية البلاغية؛ أي النجاح في دعم وجهة النظر المطروحة فإن عليك أن تجعل الافتراضات السياقية الداعمة لحجتك أكثر بروزا: أيسر في الوصول إليها وأقوى من الوجهة الإبستيمية، وأن تجعل الحجج المضادة المحتملة على النقيض تماما: كل الافتراضات السياقية الداعمة لها أصعب في الوصول إليها وأضعف من الوجهة الإبستيمية. هذه الصياغة تتمتع بمزية تعيننا على فهم فاعلية كل من الحجج السليمة والمغالطة (وهو ما سيظهر بجلاء في الجانب التطبيقي)؛ مما يترتب عليه نتيجة مهمة: ليست الجودة الداخلية (الموضوعية إن شئنا) للحجة هي ما يجعلها فعّالة من الوجهة البلاغية، بل إلى أي مدى يدركها الجمهور بوصفها ذات صلة (أوزوالد، ٢٠١١، ص ٨٠٩-٨١٠).

وانطلاقا من تعدد جوانب دراسة الظاهرة الحجاجية؛ ما بين إعادة بناء للخطاب الحجاجي من خلال تمييز التلغظات ذات الصلة بحل الخلاف في الرأي من تلك التي ليست كذلك، وتسويغ ذلك التمييز تسويغا منهجيا، وتحديد المخططات الحجاجية المستخدمة لنقل المقبولية من الحجج إلى وجهات النظر، ووضع اليد على الأبنية الحجاجية التي تمثل الطرائق المتعددة للدمج بين الحجج دعما لوجهة النظر، ناهيك عن اكتشاف النقولات الحجاجية المغالطة التي تنتهك قواعد النقاشات النقدية- انطلاقا مما سبق يمكن عرض جهود التداولين الإدراكيين في هذا المجال في عدة مباحث، يعرض كلٌ منها لجهودهم في معالجة واحد من هذه الجوانب.

وفي حدود البحث الحالي، أركز في المبحث الآتي على تلك الجهود المتعلقة بتفسير شيوع المغالطات في الممارسات الحجاجية باعتبارها أمثلة للسلوك التلاعبي، غير التعاوني، في التواصل. وهو ما يشمل ضمنا موضوع الأسئلة النقدية؛ لأن حدوث المغالطة رهن بتعطيل الملكة النقدية لمتلقي الحجج، والحوول بينها وبين توجيه الأسئلة النقدية ذات الصلة اختبارا لسلامة المخطط الحجاجي. وفي المبحث الذي يليه (الخامس) أركز على شرح كيف أن مقارنة تداولية إدراكية يمكن أن تُسهم في إعادة بناء الخطاب الحجاجي على نحو أكثر كفاءة.

٤. جهود التداولين الإدراكيين في مجال تفسير السلوك الحجاجي المغالط

يمكن للمرء- بتبسيط مخل- أن يقول إن تاريخ دراسة المغالطات قد انصب على إنتاج قوائم تحاول أن تكون حصرية للمغالطات، ثم تنقيح هذه القوائم بالإضافة، والحذف، وإعادة التصنيف، بالإضافة إلى إعادة تعريف المغالطات في ضوء تعدد المناظير الفلسفية التي يُنظر من خلالها إلى مفهوم المعقولية. غير أن هذا التاريخ لم يفلح إلى حد كبير في الإجابة عن سؤال بسيط: إذا كانت المغالطات تمثل نموذجا للسلوك التلاعبي، غير التعاوني، في نقاشات يُفترض أن المرء بانخراطه فيها يفعل عقله النقدي بأقصى ما

^١ تتباين الحجج بتباين المخططات الحجاجية الموظفة لنقل المقبولية من الحجة إلى وجهة النظر؛ فالمخطط الحجاجي للحجاج باستخدام المثال مختلف قطعاً عنه في حالة الحجج بالقياس. ويعمل منظرو الحجج على اقتراح أسئلة نقدية، وتعديلها من أن لآخر، بوصفها مُعينة لمتلقي الحجج على تقييم المخطط الحجاجي الموظف. للمزيد حول المخططات الحجاجية والأسئلة النقدية المتعلقة بكل مخطط، يُنظر: (والتون وآخرون، ٢٠٠٨)

يستطيع، فلماذا تتسم ظاهرة ارتكاب المغالطات بالشيوع التي هي عليه؟ وهو شيوع يظهر في أوضح أحواله في مجالات الاتصال الجماهيري، كما هي الحال في أنشطة الاتصال السياسي على وجه الخصوص؛ شيوع لا يتعلق فحسب بارتكاب المنخرطين في النقاشات الحجاجية للمغالطات، بل يمتد ليتعلق بقبول متلقي المغالطات بوصفها نقلات حجاجية مقبولة، أو بالأحرى تمريرها ببسر بالغ.

وإذا كان بعض الدارسين يحاولون فهم السلوك التلاعبي، غير التعاوني، من منظور تداولي إدراكي، على المستوى النظري، فإنهم على مستوى التطبيق يدرسون الطريقة التي ينجح من خلالها المنخرطون في الخطاب الحجاجي- أحيانا- في تمرير المغالطات؛ أي في جعل متلقي الخطاب الحجاجي ينظر إلى نقلات حجاجية تنتهك واحدا أو أكثر من معايير المعقولة بوصفها نقلات مقبولة. الصلة بين التلاعب والمغالطات شديدة الوثوق، غالبا باعتبار التلاعب إستراتيجية اتصالية كبرى، والمغالطات تجسيدا لها من بين عدة أشكال أخرى (على سبيل المثال، ريجوتي Rigotti، ٢٠٠٥، ص ٧٠ وما بعدها)، وإن لم يستخدم المنظر أحيانا مصطلح المغالطة صراحة للدلالة على هذه التجسيديات (على سبيل المثال، ميل Mill، ١٩٩٥، حين تتحدث عن الاغتيال المعنوي، وتعني به فعليا مغالطات الإساءة الشخصية *ad hominem fallacies*).

ومن الأفضل، قبل تقديم تفسير تداولي إدراكي لنجاح الحجاج المغالط في أن يكون مؤثرا، العروج- سريعا- على بعض التصورات الأساسية للتلاعب من منظور تداولي إدراكي. في هذا العروج سنتضح الرؤى النظرية التي يفسرون بها حدوث المغالطات، وتمريرها من ثم دون انتباه متلقيها.

٤. ١. رؤى تداولية إدراكية للتلاعب

كان التحليل النقدي للخطاب من أبرز المقاربات غير الإدراكية التي اهتمت- تنظيرا وتطبيقا- بالاتصال التلاعبي، وأشير هنا على وجه الخصوص للمقال التأسيسي الذي كتبه فان دايك van Dijk عام ٢٠٠٦، بعنوان "الخطاب والتلاعب" *Discourse and Manipulation*، وسبقته، دون شك، إشارات متعددة متفرقة. سيعين العرض السريع الآتي لأفكار فان دايك حول التلاعب على بيان السمات الأساسية للمقاربة التداولية الإدراكية انطلاقا من التوضيح من خلال بيان المخالف.

يركز فان دايك في ذلك المقال، كما جرت العادة في أدبيات التحليل النقدي للخطاب، على التوصيفات والنتائج الاجتماعية للتلاعب. لا يعتقد فان دايك أن التلاعب مسلك خاطئ لأنه يخرق القواعد الحوارية كما صاغها جرايس فحسب، أو أي معايير أخرى للحوار، على الرغم من أن هذا الخرق يمكن أن يمثل جانبا من جوانب النصوص التلاعبية، بل لأن التلاعب فعل غير مشروع في المجتمعات الديمقراطية؛ لأنه يخلق حالة من انعدام المساواة، بله أن يعمل على تعزيزها؛ فالتلاعب ممارسة إيديولوجية تصب في مصلحة الجماعات والأفراد الممكنين اجتماعيا، ويضر بالتبعية بمصالح الأقل تمكينا. لا ينشغل هذا التعريف بالمقاصد الواعية للمتلاعبين، ولا بدرجة الوعي التي يستقبل بها متلقو الخطابات تلك الممارسات التلاعبية، بل يركز على النتائج الاجتماعية لتلك الممارسات، دون كثير اهتمام بالآليات النفسية التي تستمد منها السلوكيات التلاعبية فاعليتها (يُنظر: فان دايك، ٢٠٠٦، ٣٦٣-٣٦٤).

٤. ١. ١. تفسير لويس دي سوسير Louis de Saussure لحدوث الممارسات التلاعبية: إستراتيجية الإبهام

ثمة اتفاق بين المحللين النقديين للخطاب (فان دايك نموذجا) ودي سوسير (٢٠٠٥) الذي ينطلق من منظور تداولي إدراكي- حول أن التلاعب لا يمكن تبسيط طبيعته من خلال وضع قائمة بأبرز التقنيات والإستراتيجيات الخطابية التي يوظفها المتلاعبون. صحيح أن فان دايك يضع قائمة أولية ببعض هذه

^١ في كل الإشارات التالية إلى "دي سوسير" أقصد الباحث السويسري لويس دي سوسير.

التقنيات (يُنظر: فان دايك، ٢٠٠٦، ص ٣٧٢ وما بعدها)، وصحيح كذلك أن دي سوسير يرى أن التلاعب في الخطاب غالبا ما يُكتشف على أساس التضاربات والمغالطات، لكنهما يتفقان في أن الأمر رهن، قبل ذلك وبعده، بخصوصية الموقف التداولي نفسه.

يسلم الأخير بأن بعض العناصر اللغوية تكون متواترة الاستعمال في الخطاب التلاعبى وفقا للبراهين الإحصائية، لكنه يقرر أن هذه العناصر والأبنية اللغوية لا تكون ذات تأثير يُذكر إلا على مستوى تداولي من خلال التأثير على الوضع الذهني لمتلقي الخطاب. ومن ثم، فإن التلاعب لا يتعلّق حصراً باستخدام بعض الظواهر الخطابية، مثل الاستعارات، بل يتعلّق أساسا بجعل هذه الظواهر تؤدي دورا محددًا على المستوى التداولي.

يطرح دي سوسير فكرة أن هذا الدور يمكن صياغته وفقا لنظرية الصلة، بوصفها العدة النظرية الأهم لدى التداوليين الإدراكيين. يقع الاتصال التلاعبى حين يتعمد المتكلم إخفاء بعض المعلومات ذات الصلة، أو يقدم المعلومات غير الصحيحة لكي يجعل المستمع يستنتج أن عليه التصرف على نحو يصب في مصلحة المتكلم دون أن يكون السامع واعيا بذلك. وعليه، يغدو التلاعب ابتداء إخفاء المرء لخصيصة "الصلة" على أمور "غير ذات صلة"، و/أو إخفاء المعلومات ذات الصلة الفعلية (يُنظر: دي سوسير، ٢٠٠٥، ص ١١٥، ١١٨-١٢٠).

وبخلاف فان دايك الذي لا ينشغل بالمقاصد الواعية للمتلاعبين، يؤكد دي سوسير على النظر إلى المتلاعبين بوصفهم واعين دوما- بدرجة ما- بخطأ المضمون الذي يقومون بإيصاله. ولذلك يُقدم المتلاعبون مثلا على حذف بعض المقدمات الضرورية في الحجج التي يطرحونها. يراهن المتلاعبون دوما على ألا تجري عمليات معالجة المعلومات على نحو يتسم بالكفاءة، بل يعمدون إلى أن تتم هذه العملية عبر مسارات ملتوية، تحقق مآربهم (دي سوسير، ٢٠٠٥، ص ١٢٣). لذا فإن دي سوسير في محاولته لبيان السبب الكامن وراء عجز عدد غير قليل من متلقي الخطاب عن الكشف عن المقاصد التلاعبية لمنتجي الخطابات، على الرغم من وجود أسباب واضحة أو وجيهة للشك في تلاعبية الخطابات، يطرح دي سوسير سؤالاً أبسط: هل بوسعنا الاطمئنان إلى أن الإدراك البشري يعمل على نحو طبيعي حال تفسير الخطابات التلاعبية؟ (ص ١٣٦).

يظل المحكّ في نجاح كل الممارسات التلاعبية قدرة منشئ الخطاب على تصميم سياق للتلقي يجعل من تبني المتلقين لأفكاره (ولحججه الداعمة لوجهات نظره بالتبعية) المطروحة عبر الخطاب أمرا **أكثر يسرا**. وكلما كان الجهد المبذول من قبل متلقي الخطاب أكبر للاستعادة الصحيحة للمعلومات التي يجري توصيلها، ولتقييم صدقية تلك المعلومات، أو احتماليتها، أو مقبوليتها الأخلاقية- أكبر، كان احتمال مقاومتهم لتلاعب منشئ الخطاب أقل.

وفقا لدي سوسير، ينبغي قبول فكرة أن المتلاعب يتمتع بكفاءة ومهارة فائقتين، تعمل على حرمان الإنسان العادي من أي قدرة على الانغماس في معالجة إدراكية عادية، تتسم بالكفاءة، لخطاب ذلك المتلاعب (دي سوسير، ٢٠٠٥، ص ١٣٨-١٣٩). وعليه يكون التلاعب في الخطاب مشكلة تداولية وسياقية بجلاء، بحيث يفهم السياق بوصفه مشكلا من مجموعة من الافتراضات الواقعة ضمن الوسط الإدراكي للسامع، تسمح للتفسير (الموافق لأهواء المتلاعب) بالحدوث. وعلى هذا النحو، تنطوي العمليات التفسيرية العادية الحادثة عند استقبال الخطاب التلاعبى على خلل على مستوى تحديد المقاصد، والمقصد المعلوماتي على وجه التحديد. يتضمن القصد المعلوماتي للمتكلم أي قضية ذات صلة تُستتبط في أثناء العملية التفسيرية. لا تتوقف العملية الاستنباطية التفسيرية بمعرفة المقاصد الاتصالية للمتكلم. إنها على العكس تمضي قدما لكي تحصل مزيدا من المعرفة التي تتعلق بأهداف المتكلم من التلطف، والنتائج المترتبة

على هذا التلطف في السياق المعطى، إما بهدف تحسين معرفة السامع بالواقع في ضوء العناصر الموجودة بوسطه الإدراكي، أو بهدف معاونة السامع على تبيين مخاطر معينة في الاتصال، مثل إخفاء المتكلم لنواياه، أو كونه يؤدي دورا معيناً أو يتواصل مع شريكه تواصلاً غير تعاوني. هذا التقييم للنتائج المترتبة على التلطفات، سواء المتعلقة بتحسين العلاقة بالواقع أو المخاطر المتعلقة بالنوايا الحقيقية للمتكلم، سيسبق أي اعتناق للمعلومات المقدمة بوصفها صحيحة أو رفضها في المقابل. ويقترح دي سوسير أن التلاعب يحدث حين تؤدي مجموعة من الإستراتيجيات إلى إحداث مشكلات في الفهم، تمنع العملية التفسيرية الاستنباطية من الحدوث كما ينبغي.

يركز دي سوسير على الإبهام Fuzziness بوصفه الإستراتيجية المركزية الأهم في الخطابات التلاعبية، بما يشملها من ظواهر، مثل استخدام مفردات غامضة، وجمل معقدة، وتوظيف مفرط للتعبيرات المجازية، وإقحام المشاعر في مواضع "قضوية"، وصولاً إلى جعل أجزاء من الخطاب (تبدو واضحة وبسيطة) تؤدي إلى مشكلات تفسيرية. حتى في حالة البرهان الاستنباطي البسيط الذي ينتهك القواعد المنطقية ويؤدي إلى تعميمات غير دقيقة، يصاب الخطاب بحالة من الارتباك على الرغم من أنه يُقصد به الإيحاء بتفكير "صافٍ" وحكيم.

كان دي سوسير قد قدم الأفكار السابقة في فصل كتبه ضمن كتاب شهير صدر عام ٢٠٠٥ عنوانه (التلاعب والإيديولوجيات في القرن العشرين) *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century*. وقد ركز باحثون آخرون على النظر إلى التلاعب من منظور اعتماده على بنية الإدراك البشري تتسم بأنها تنطوي على مواطن متأصلة للخلل، قائلين صراحة بحتمية حدوث التلاعب، ومقللين إلى حد كبير من التركيز على الإخفاء الواعي على جانب المتلاعب لمقاصده.

٤. ١. ٢. تفسير مايه وأوزوالد لحتمية حدوث التلاعب: لاعصمة الإدراك البشري

وبخلاف دي سوسير الذي يركز على الإبهام بوصفه محورا واحدا تلتئم حوله العمليات التلاعبية كافة، يركز مايه Maillat وأوزوالد في أكثر من مؤلف على عدة نظرية أكثر تركيباً باشمالها على عدة تصورات تفسر نجاح المتلاعب في تحقيق أهدافه، أعرض أهم تصوراتها فيما يلي:

١- العمليات الإدراكية التي تجري من خلالها معالجة المعلومات سطحية بالضرورة، يستعين البشر فيها باختصارات إدراكية cognitive shortcuts. وفقاً لتفيرسكي Tversky وكنيمان Kahneman (١٩٧٤)، لا يعمل العقل البشري مثلما يعمل الكمبيوتر الذي يعالج البيانات المدخلة معالجة منضبطة ومتسقة، بل يعمل العقل من خلال مجموعة من الاختصارات، وغالباً ما يُنتج مخرجاته من خلال إجراءات عرضة للخطأ، تتضمن قدراً من المخاطرة؛ مما يؤدي إلى أخطاء في الأحكام. وبناءً على ما سبق؛ فإن تصميم العقل البشري يجعله عرضة لمعالجة معلومات معينة بعين الاعتبار وإهمال سواها. ينشأ المخاطب من خلال هذه المعالجة أكثر الافتراضات المفهومية بروزاً، وهي ظاهرة تعرف بالمعالجة السطحية. تؤدي المعالجة السطحية إلى إنتاج ما يعرف بالمفاهيم الغرضية، وهي مفاهيم ليست على اتساق مع جملة من الافتراضات المفهومية المتكاملة المرتبطة بحقيقة المفهوم محل النقاش أو التفسير، بل هي على اتساق مع تفسير مستهدف مصمم حسب سياق مخصوص! (يُنظر: مايه وأوزوالد، ٢٠٠٩، ص ٣٩٢؛ ٢٠١١، ص ٦٦). وتنطبق تلك الخصيصة- الاستعانة باختصارات إدراكية- على عمليات

^١ هذا ما يحدث عادة في التجربة الشهيرة المعروفة بوهام موسى Moses Illusion، وهي تجربة موثقة وُجّه فيها سؤال للمبحوثين حول عدد الأزواج من كل حيوان التي اصطحبها موسى عليه السلام معه في سفينته، ولم ينتبه ثلثا المبحوثين إلى أن السفينة كانت من معجزات نوح لا موسى عليهما السلام؛ لأن تركيزهم (معالجتهم السطحية) انصبّت بالكامل على موضع التركيز في السؤال (يُنظر: إريكسون Erickson وماتسون Mattson، ١٩٨١).

الاستدلال، التي هي في القلب من أي ممارسة حجاجية، وإن على حساب مراعاة الاتساق المنطقي في كثير من الأحيان.

٢- البشر كذلك كائنات متفائلة من الوجهة الإدراكية، ومن ثم نجد لدى البشر هذه الثقة في الافتراضات السياقية المحدودة التي يمكنهم استحضارها حال معالجة تلفظ ما. يوفّر نظامنا الإدراكي إمكانية لخداعنا، بفضل طبيعته المعرضة دوماً للخطأ. هذا التفاؤل يكاد يكون غير قابل للتقويم؛ فالبشر على يقين من أن عملياتهم الإدراكية التلقائية تحظى بدرجة عالية من الموثوقية، وأن مخرجات هذه العمليات لا تحتاج إلى إعادة نظر (يُنظر: سبيربر وآخرون، ١٩٩٥).

٣- هذا التفاؤل هو تجسيد بدوره للاعصمة الذهن البشري. تستغل الممارسات المغالطة، والخطابات التلاعبية إجمالاً، الضعف المتأصل في العمليات التفسيرية لضمان إنتاج تفسير غير مثالي؛ أي: ضمان أن واحدة من أخطاء التفسير ستحدث حتماً. وعليه، فإن الاستخدامات التلاعبية للغة يُنظر إليها بوصفها نتيجة لسمة ثابتة. ومن ثم حتمية النتائج- للطريقة التي يعمل بها نظامنا التداولي (يُنظر: مايه، ٢٠١٣، ص ١٩٤).

٤- البشر ليسوا فحسب كائنات متفائلة من الوجهة الإدراكية، بل منحازة بالضرورة. يُقصد بالانحيازات الإدراكية تلك الأخطاء في الحكم، والتفكير، والذاكرة، التي يمكن التنبؤ بظهورها بسبب النماذج الإرشادية heuristics في معالجة المعلومات. والنماذج الإرشادية هي إستراتيجيات تتعلق باتخاذ القرار، تعد إجمالاً مفيدة لأنها تعين المرء على اتخاذ قرارات أسرع باذلاً جهداً أقل، وقد تطورت ليتواءم الإنسان مع حالات اللاتيقين، ومحدودية الموارد، وضغوط الوقت، إلخ. لكنها بطبيعتها المتسرة والمقتصدة تلك يمكنها أن تؤدي أحياناً إلى "أخطاء فادحة ونسقية" (تفيرسكي وكانيمان، ١٩٧٤).

٥- من بين الأخطاء الإدراكية التي يركز عليها التداوليون الإدراكيون في شرح الطريقة التي تحقق بها المغالطات فاعليتها التأثيرية ما يُعرف بالأوهام الإدراكية. يعرف بول Pohl (٢٠٠٤) الوهم الإدراكي بوصفه ظاهرة تتحرف عن معيار "صحيح" ما، بأسلوب نسقي، وتنفلت من أسر السيطرة الواعية، ونتيجة لذلك يصعب الفرار منها. ولا غرابة في أن كثيراً من الإستراتيجيات التلاعبية تستغل تلك الأوهام الإدراكية بغية تضليل النظام الإدراكي.

٤. ١. ٣. تقييد السياق: العامل الجوهرية في تشكيل الممارسات المغالطة

نشر مايه وأوزوالد مقالا بالإنجليزية في عام ٢٠١١ عنوانه: "تقييد السياق: تفسير تداولي للتلاعب الإدراكي"، ثم نشر مايه، منفرداً، مقالا في عام ٢٠١٣ عنوانه: "تقييد اختيار السياق: حول الحتمية التداولية لحدوث التلاعب". وثمة تفسيرات مفصلة في كلا المقالين، تأسيساً في المقام الأول على نظرية الصلة، بشأن الكيفية التي يصمم بها المتلاعب السياقات الاتصالية محاولاً تمرير المغالطات التي يرتكبها دون أن ينتبه إليها متلقي الخطاب، أو بالأحرى دون أن يدرك الأخير التضارب بين المقصد الفعلي للمتلاعب والمقصد الذي يدعيه.

من المهم الإشارة إلى أن مايه وأوزوالد- متبعين سبيربر وويلسون في ذلك- لا ينظران إلى "السياق" بوصفه عاملاً معطى سلفاً، يفرض سطوته على الحدث الاتصالي، بل بوصفه جملة من الافتراضات الحوارية، ينتقيها المشاركون في الاتصال ظناً منهم أنها ذات صلة، في أثناء معالجتهم

^١ غير أن ذلك لا ينبغي أن يُعدّ خلافاً مطلقاً في النظام الإدراكي، كما يوضح تفيرسكي وكانيمان (١٩٧٤)؛ فهذه الطرائق المختلة في معالجة المعلومات (الاختصارات الإدراكية) هي نتاج الدينامية التطورية التي تعمل على تعظيم الكفاءة الإدراكية، من خلال توفير أفضل توازن بين الاستنباط السريع للمعرفة الجديدة من ناحية، والجهد المبذول في العمليات التقييمية والاستدلالية المفصلة من ناحية أخرى (يُنظر: أوزوالد ومايه، ٢٠١٦، ص ٥٢٤).

للمعلومات بُغية الوصول إلى المعنى المقصود. وفقا لنظرية الصلة، تجري معالجة التلغظات على خلفية مجموعة من الافتراضات السياقية التي يحشدها السامع، مفترضا أنها تتوافق مع تلك التي يختزنها المتكلم في عقله في زمن التلغظ. ويتمثل تحقيق الصلة- من منظور تفسيري- في الوصول إلى نقطة يتلاقى فيها تلفظ المتكلم من ناحية، بالافتراضات السياقية للسامع من ناحية أخرى، على نحو يهيئ لظهور مُخرَج تفسيري، يُمثل التناسب الأمثل بين الجهد الإدراكي المبذول والنتائج السياقية التي يتمخض عنها هذا الجهد (مايه وأوزوالد، ٢٠١١، ص ص ٦٥-٦٦، ٦٩).

ما الذي يحدث في الاتصال المغالط تمييزا له من الاتصال التعاوني؟ يقترح أوزوالد ومايه أنّ الاتّصال المغالط مصمّم على نحو يجعل السامع، دونما قصد، يُعالج مفاهيم بعينها وسياقات بأكملها للتفسير معالجةً سطحيةً. ينجح مرتكب المغالطات في تمرير مغالطاته حين يفسّر متلقو خطابه التلغظات التي عالجوها بوصفها ذات صلة بالسياق، المفروض من قبل منشئ الخطاب، والمصمّم ليوحي خطأ بأنه ذو صلة. يغدو فهم المغالطات بوصفها نقلات حجاجية صالحة مثلا لمُخرَج دون مثالي sub-optimal للعملية التفسيرية المعتادة؛ أي حالة يصاب فيها إجراء تفسيري عادي بخلل (يُنظر: مايه وأوزوالد، ٢٠١١، ص ٧٠؛ مايه، ٢٠١٣، ص ١٩٣).

لكن كيف يُشكّل السياق تفصيلا؟ تتسم عملية اختيار السياق بأنها:

أولاً: عملية دينامية يتركب فيها السياق من خلال جمع الافتراضات والمعلومات التي يمكن استخدامها لمعالجة التلغظ. تفترض نظرية الصلة أن هذه العملية تتم عبر مراعاة القيد الاقتصادي المصوغ أعلاه: كلما كان الجهد لاستنباط تمثّل representation ما أقل، والآثار الإدراكية المترتبة على استنباط هذا التمثّل أكبر، كان ذلك التمثّل أكثر صلة. وعليه؛ فإن التمثّل الأول الذي سيقدم توازنا مرضيا بين الجهد والآثر سيكون احتمال اختياره مقدما على احتمال اختياره سواه.

ثانياً: يعطي اختيار السياق مزيةً للتمثّلات البارزة. تلك التي يسهل الوصول إليها، والأخرى القوية (من حيث درجة الصلاحية validity الإبستيمية التي يمكن أن تُعزى إليها)؛ إذ إن سهولة الوصول إلى التمثّلات تسهم في اختيار يتمتع بدرجة كبيرة من الاحتمالية، وقوتها تسهم في تحقيق صلاحية محتملة بدرجة كبيرة.

ثالثاً: عملية بناء السياق عملية منظّمة، تبدأ من الافتراضات "المطروحة في الطريق"، إن جاز التعبير: تلك المعلومات التي يسهل الوصول إليها دون عناء، ثم تتدرّج نحو افتراضات أكثر عناء في الوصول إليها، حتى يصل السياق إلى حالة من الصلة القصوى التي يكون بعدها إدراج افتراضات أخرى أمرا شديدا العناء من ناحية يُسر الوصول إليها، إلى جانب أن الأثر الإدراكي لذلك (إضافة معلومات جديدة) يغدو محدودا، أي يصير التوازن الأمثل بين الجهد والآثر غير متحقّق (يُنظر: مايه وأوزوالد، ٢٠١١، ص ٧٠).

هكذا، إذن، يراهن مرتكب المغالطات على نجاحها: من ناحية يحتّ الخطاب المغالط متلقيه على معالجة المعلومات في سياق تفسيري شديد الضيق، يتضمّن افتراضات شديدة البروز لا يمكن إغفالها حال معالجة التلغظ، ومن ناحية أخرى، في الوقت نفسه، يحاول المتلاعب أن يتيقّن من أن السامع ممنوعٌ من توسعة السياق، على نحو قد يسمح له باستدعاء افتراضات أخرى إلى مجاله الإدراكي، تتعلق مثلا بعدم توافق التلغظ مع قناعات سابقة يتبنيها، أو تتعلق ببواعث خفية لمرتكب المغالطات. واتّساقا مع الإطار النظري لنظرية الصلة، من المتوقع أن تقييد المتلاعب للسياق يمكن أن يأخذ إحدى صيغتين: بوسع المتلاعب أن يحاول جعل الوصول لبعض الافتراضات أكثر يسرا، ما يشكّل إستراتيجية متعلقة بالجهد المبذول. كما بوسع أن يجعل تلك الافتراضات أقوى، وهي إستراتيجية متعلقة بالآثر. قد تجتمع الإستراتيجيتان، ويغدو الهدف النهائي جعل سياق غير ذي صلة فعلية (س) غير قابل للتجاوز، وإغلاق

الطريق أمام سياق آخر ذي صلة فعلية (س)، لكنها صلة تتعارض و غرض مرتكب المغالطة. ويصير بالإمكان، من ثم، كما سيرد في المباحث الفرعية الآتية، شرحُ خصوصية كل مغالطة على حدة، من خلال وصف الطرائق المتبعة للتأثير في درجة البروز السياقي لافتراضات غير ذات صلة، إما بجعلها أيسر وصولاً أو بجعلها أقوى (يُنظر: مايه وأوزوالد، ٢٠١١، ص ص ٧١-٧٢، ٧٥؛ مايه، ٢٠١٣، ص ص ١٩٢، ١٩٤-١٩٥).

٤. ٢. من التنظير إلى التطبيق

أعرض في المباحث الفرعية الآتية أمثلةً لتفسير بعض دارسي التداولية الإدراكية لقدرة الممارسات المغالطة على التأثير، ممثلاً بثلاث مغالطات:

١. مغالطة التوسل بالأكثرية *argumentum ad populum*. ولمغالطة التوسل بالأكثرية صورتان، أقلهما شيوعاً الصورة "العاطفية"، وفيها- باصطلاح أرسطو- يحل الباثوس محل اللوجوس، ويستغل المناقش مشاعر وتحيزات الجمهور العام بدلاً من طرح حجج منطقية تدعم وجهة نظره. الصورة الأكثر شيوعاً هي ما ينصب عليها التركيز في هذا المبحث، وهي الصورة "الشعبوية". تُدعم وجهة النظر المطروحة في الصورة الأخيرة بحجة أن عدداً كبيراً من الناس يتبنونها، أو تفند وجهة نظر أخرى بأن عدداً محدوداً من الناس يتبنونها، ومن ثم تندرج هذه الحجة بامتياز في فئة اللا-حجاج. تنتهك مغالطة التوسل بالأكثرية القاعدة الرابعة من قواعد النقاش النقدي العشر التي اقترحها الجدليون التداوليون بوصفها معايير يضمن الالتزام بها تحقق المعقولة في النقاشات النقدية. هذه القاعدة هي قاعدة "الصلة"؛ فالحجة المطروحة في حالة التوسل بالأكثرية غير ذات صلة بوجهة النظر محل الخلاف في الرأي (للمزيد حول هذه المغالطة، يُنظر: فان إمرن وآخرون، ٢٠٠٩، ص ص ١٨٢-١٨٥).

٢. مغالطة التوسل بالمرجعية *argumentum ad verecundiam*. وهي صورة أخرى من صور خرق القاعدة الثالثة، قاعدة الصلة، من قواعد النقاش النقدي. ولعل الأذق أن يُطلق على هذه المغالطة "مغالطة التوسل بمرجعية مضللة"؛ إذ حين استخدامها يطرح المناقش دعماً لوجهة نظره رأياً أو حكماً صادراً عن غير ذي سلطة- ومن ثم غير ذي صلة- في المجال المعرفي الذي تندرج وجهة النظر ضمنه، مثلما يسوق إعلان تليفزيوني معجون أسنان معين، مقتبساً كلمات من مطرب مشهور حول نجاعة التركيبة الكيميائية للمعجون في الحفاظ على سلامة الأسنان! (للمزيد حول هذه المغالطة، يُنظر: فان إمرن وآخرون، ٢٠٠١، ص ١٢١).

٣. مغالطة رجل القش أو خيال المآة *straw man fallacy*. وتُرتكب مغالطة رجل القش حين ينسب أحد طرفي النقاش النقدي لخصمه وجهة نظر مختلفة كلياً، أو معدلة الصياغة، على نحو يجعلها أيسر في تنفيذها على يد الأول (أحد أمثلتها وارد في المثال الثاني المقتبس بالمبحث الثالث). وهنا يكمن السبب في تسميتها بهذا الاسم؛ فعلى هذا النحو يكون أحد طرفي النقاش قد حول الطرف الآخر إلى خيال مآة؛ محض دمية من قش يسهل تحطيمها. أحد الأمثلة لهذا النوع من المغالطات رد ريتشارد نيكسون، في سياق الترشح لمنصب نائب الرئيس الأمريكي، على اتهامات له بالاستئثار بـ ١٨ ألف دولار في حسابه الشخصي من بين أموال التبرعات لحملة الانتخابي؛ إذ صرف الانتباه عن المبلغ الضخم، وركّز على تلقيه كلباً على سبيل الهدية، وتمسك ابنته به، ثم تأكيده أنه لا يفكر في إعادته! (روتنبرج Rottenberg وWinchell، ص ص ٣١٥-٣١٦).

تمثل تلك المغالطة خرقاً للقاعدة الثالثة من قواعد النقاش النقدي التي اقترحها الجدليون التداوليون، وتُعرف بقاعدة وجهة النظر، وتنصّ على أنه "لا يجوز أن تنصبّ الهجمات على وجهة نظر لم يطرحها

الطرف الآخر فعليا" (للمزيد حول المغالطة، يُنظر: فان إمرن وخروتندورست، ٢٠٠٤، ص ١٨٧-١٩٦؛ فان إمرن وآخرون، ٢٠٠٩، ص ١١).

٤. ٢. ١. مغالطة التوسل بالأكثرية

يُستعمل هذا النوع من الحجج على نطاق واسع في الخطابات الترويجية، بأن يطرح المُعلن مثلاً- صراحة أو ضمناً- فكرة أن كل الناس، أو معظمهم، يستعملون المنتج المروّج له. نجد أنفسنا أمام تناقض صارخ في حالة مغالطة التوسل بالأكثرية: في حين يُجمع منظرو الحجاج على أن حُجّة التوسل بالأكثرية مغالطة على مستوى جدلي؛ بمعنى أنها تعوق الوصول لحل الخلاف في وجهة النظر على أسس معقولة، ينطلق دارسو التداولية الإدراكية من واقع أنها تحظى بالقبول، وينبغي، من ثم، تفسير هذا القبول تفسير إدراكيًا. يعتمد نجاح تلك المغالطة في التأثير في المتلقين (بدليل الاستعمال الواسع لها) على مبدئين إدراكيين، يعملان على جعل وجهة النظر المتبناة أيسر في الوصول إليها من كل ما يناقضها عبر التكرار، ومن ثم يكون الجهد المبذول لمعالجتها أقل والأثر الإدراكي أكبر، ويتحقق التوازن المطلوب.

يختصّ المبدأ الأول بأثر التعرّض المحض mere-exposure effect، الذي يعرف بأنه إعجاب متزايد بمحقّر ما، يعقب التعرّض المتكرّر غير المعزّز لهذا المحقّر. وربّما لا تكون كلمة إعجاب مناسبة في سياقنا هذا، غير أن زايونك Zajonc يبرهن على أنه كلما كانت فرضية ما أيسر في الوصول إليها، زاد الإيجاء الإيجابي المرتبط بها. أما المبدأ الثاني فيتعلّق بأثر الصلاحية validity effect الذي- بخلاف أثر التعرّض المحض- يتعلّق خصيصاً باللغة، وينصّ على أن البشر قد ينسبون قدراً أكبر من الصلاحية إلى المعلومات التي سمعوا بها من قبل، مقارنة بتلك المعلومات التي يسمعونها للمرة الأولى، بغضّ النظر عما إذا كانت تلك المعلومات صحيحة أو خاطئة في الأساس (زايونك ١٩٦٨، نقلاً عن: مايه وأوزوالد، ٢٠١١، ص ٧٤؛ مايه، ٢٠١٣، ص ١٩٦).

ينتقل أوزوالد وهارت Hart (٢٠١٣) بنا في هذا الصدد من التنظير إلى التطبيق بتحليل تصريح لمايكل هوارد، زعيم حزب المحافظين البريطاني، أدلى به عام ٢٠٠٥، يتعلّق بتبني سياسات تضييقية على نظام اللجوء للمهاجرين. أوّردَ الباحثان منه الاقتباس الآتي:

"ليس أمراً عنصرياً الحديث عن الهجرة. ليس أمراً عنصرياً انتقاد النظام المتبع. ليس أمراً عنصرياً الرغبة في تقليل أعداد المقبولين للجوء".

يلي ذلك تقمّص هوارد لصوت الأغلبية؛ ليدعم وجهة نظره، طارحاً الحجج الآتية:

١- "غالبية الشعب البريطاني متحدة حول هذا الأمر".

٢- "يريد الجميع أن يستقر أناس جدد مادامت الأعداد محدودة".

٣- "تحدثوا مع الناس. وأياً ما كانت الخلفية التي أتوا منها، أو الدين الذي يدينون به، أو لون بشرتهم، فسيطرحون السؤال نفسه: "لم لا نضع قيوداً على الهجرة؟" هؤلاء هم الناس المستعدون دوماً للترحيب بلاجئين جدد إلى بريطانيا، أو عائلات تريد العمل بجد، وتسهم إسهاماً فعالاً في بناء بلادنا".

٤- "إنها لكثيرة جداً تلك المرات التي أخبرني فيها بريطانيون، من خلفيات عرقية أخرى، أن تنظيمًا صارماً للهجرة، وعادلاً في الآن نفسه، أمرٌ ضروري للحفاظ على العلاقات الجيدة" (الخطوط الموضوعية تحت بعض الأجزاء لكاتب البحث الحالي).

يمكن فهم الاقتباسات السابقة مجتمعة، وكأنها تقول: "الناس كلهم مثلنا، يقولون إن ثمة مشكلة في نظام الهجرة المتبع. لا يمكن أن يكون في الأمر شبهة عنصرية، إذ من غير المحتمل أن كل من يُشار إليهم

يوصفهم "الناس كلهم" هم مخطئون وعنصريون". يعد ما سبق مثالا واضحا على مغالطة التوسل بالأكثرية.

يحمل صوت الأكثرية ثقلا إبستيميا؛ فهو أمر مقبول بامتياز الظن أن موافقة رأي الأكثرية لا يمكن أن يكون أمرا خاطئا. وتصوير تلك الأغلبية باعتبارها فاضلة أخلاقيا (مرحبة بالأجانب، وغير عنصرية بالطبع؛ لأنها تشمل أناسا من خلفيات عرقية متباينة- المقتبسان الثالث والرابع) تزيد من الثقة بمصدر تلك الأقوال. يضمن ذلك لتلك الأقوال أن تكون بارزة بما يكفي في الوسط الإدراكي لمتلقيها، وهو ما يعزز احتمالية قبولها، وتدعيم وجهة النظر المطروحة، من ثم. يُفعل هوارد أثر الصلاحية المشار إليه آنفا من خلال تكراره لمقولة إن الأغلبية توافقته، في أكثر من موضع، وبصيغ مختلفة، في محاولة منه لزيادة القيمة الإبستيمية لرأي الأغلبية حول الأمر. يضاف إلى ذلك أن رأي هوارد (المنسوب إلى الأغلبية- المقتبسات الأربعة) يتكرر عبر الخطاب مرات عدة؛ بما يجعل الوصول إليه أيسر، والجهد الإدراكي المبذول لبلوغه أقل، ومن ثم يكون أبرز مقارنة بسواه من الحقائق البديلة المناقضة لأطروحاته حول المسألة.

وإذا أضفنا إلى ما سبق ما يعرف بالانحياز البشري الطبيعي لخلق حالة من التوافق؛ فالعواقب الاجتماعية لمخالفة أغلبية جيدة على المستوى الأخلاقي (غير منحازة، وغير عنصرية، كما يصورها هوارد) يُفترض أنها كارثية على المرء¹. ظهر لنا أن هوارد يهدف من خلال ذلك إلى التضييق نيابة عن الجمهور لمنعه من استدعاء أي رد فعل نقدي محتمل، فيجعل الوصول إلى السياق البديل (س) (راجع مبحث ٤. ١. ٣). الذي يدحض وجهة نظره أصعب، لأن الجهد المبذول لبلوغه أكبر (للمزيد، يُنظر: أوزوالد وهارت، ٢٠١٣، ص ٩-١١).

٤. ٢. ٢. مغالطة التوسل بالمرجعية

يقترح أوزوالد وهارت (٢٠١٣) أن المغالطات التي تتوسل بمصادر تتمتع بسطة معرفية غير ذات صلة تستغل آليات معالجة المعلومات في نظامنا الإدراكي؛ الآليات التي عادة ما تكون محل ثقتنا ظنا منّا أنها تتمتع بالدقة، لكنها تتسم- بالضرورة- بالنزوع المتأصل للخطأ؛ بسبب طبيعتها المتسرفة والميالة للاقتصاد. بالإضافة إلى ذلك، يرصدان كيف أن مرتكب المغالطة يحاول الإبقاء على ما يُعرف باليقظة الإبستيمية لضحاياه في أدنى مستوياتها.

كان سبيربر وآخرون (٢٠١٠) قد طرحوا فكرة أن النظام الإدراكي طوّر آلية اليقظة الإبستيمية التي لا تجعلنا أسرى اعتقادنا الساذج بأن أنظمتنا الإدراكية تعمل بكفاءة مثلى. تعوض تلك الآلية قصور نظامنا الإدراكي عن بلوغ الكفاءة، وتتشكل مما يشبه المرشحات Filters التي تضمن أن الآليات الإدراكية الحاكمة للتفسير ليست خاضعة للتضليل أو التفتيش أكثر من اللازم. على هذا النحو يمكن للمرء التنبؤ بأن اليقظة الإبستيمية وثيقة الصلة بالاستخدام التلاعبي للغة إجمالا، والمغالط خاصة، من حيث إن تلك المرشحات تعمل في الاتجاه العكسي للخضوع للأوهام الإدراكية المختلفة (يُنظر: سبيربر وآخرون، ٢٠١٠).

يقدم أوزوالد وهارت (٢٠١٣) تحليلا إدراكيًا للكيفية التي تُمرّر بها مغالطة التوسل بالمرجعية، بالتطبيق على إعلان لحزب يميني سويسري متطرف، أطلقه ضمن حملة مضادة لتيسير إجراءات التجنيس على المسلمين من الجيل الثاني والثالث من المهاجرين إلى سويسرا. نشر الحزب إعلانا في

^١ هذه الفكرة واردة لدى سبيربر وآخرون: "إذا حظيت فكرة ما إجمالا بقبول الناس الذين تتعامل معهم، أفلا يُعد ذلك سببا معقولا لنقلها أنت كذلك؟ قد يكون نهجا متواضعا وحكيما أن تُسائر الذين تتفاعل معهم، وأن تقبل الأفكار التي يقبلونها. يساعد ذلك المرء في تدعيم كفاءته الثقافية، وقبوله اجتماعيا" (سبيربر وآخرون، ٢٠١٠، ص ٣٨٠).

الصحف، يضم إحصائيات وأشكالا بيانية، بالإضافة إلى المقتطف التالي من كلام سامي الديب، الذي يعمل لدى المعهد السويسري للقانون المقارن بجامعة لوزان:

"سامي الديب، المسؤول عن القانون العربي والإسلامي بالمعهد السويسري للقانون المقارن في لوزان، لديه رؤية أكثر جذرية للموقف: 'إن نسبة المسلمين في سويسرا تتضاعف ثلاث مرات كل عشر سنوات. اليوم يقيم ٣١٠ ألف مسلم إقامة شرعية في البلاد بالإضافة إلى ١٥٠ ألف آخرين يقيمون إقامة غير شرعية. في غضون عشرين عاما، سيكونون أغلبية. سيكون هناك مسلمون أكثر من المسيحيين في سويسرا عندئذ'. وهنا تكمن المشكلة لأن 'المسلمين يضعون دينهم فوق قوانيننا'" (أوزوالد وهارت، ٢٠١٣، ص ٧-٩) (الخط من وضع كاتب البحث الحالي)

ثمة مشكلات ثلاث فيما نقلته الصحيفة عن سامي الديب، تتعلّق بالتوسل بالمرجعية:

١- الإعلان لا ينقل كلام الديب بنصه، فليس الحجاج الوارد منقولا عن الديب؛ بمعنى أن الديب لم يطرح هذه الحجج دعما لوجهة النظر تلك. صحيح أن الإعلان يقتبس بعض كلماته بنصّها (الواردة بين علامتي التنصيص '...')، لكنّ كاتب الإعلان هو من ربّط حجاجيا بين مقتطفات من أقوال سامي الديب عبر الرابط "لأن" وهو أمر يمكن أن يفوت على القارئ غير المنتبه، أو غير العارف أصلا. لكن علينا أن نتذكر أنه في ضوء الميل البشري المعتاد للمعالجة السطحية للمعلومات (راجع مبحث ٤. ١. ٢)، فإن فوات هذا الأمر محتمل.

٢- كلمات سامي الديب السابقة مأخوذة من مقابلة سابقة له مع صحيفة "بليك" Blick، وقد وُظفت لتعزير رؤية تثير المخاوف من المسلمين، بدلا من تبني الرؤية الاندماجية للمسألة التي تبناها الديب أصلا في هذه المقابلة. يخفي الإعلان المعلومات السابقة، محاولا تثبيط فعل اليقظة الإبتيمية قدر الإمكان؛ حتى لا ينشط التقييم النقدي لشهادة المرجعية المقتبسة حول الأمر؛ وبذلك يصير المحتوى القضوي المغالط المستهدف جزءا من الوسط الإدراكي للمتلقين.

٣- استخدام مرجعية تحمل اسما عربيا أمر مقصود حتى لا يشك القارئ في مصداقية رأيه حول مسألة توجه سهام النقد صوب المسلمين على طريقة "شهد شاهد من أهلها"؛ إذ من غير المعقول أن يبطن رأيه أي ضغينة تجاه المسلمين، غير أن المعلومة التي يخفيها الإعلان هي أن سامي الديب مسيحي فلسطيني لا مسلم، كما قد يظن القارئ السويسري للوهلة الأولى. إخفاء تلك المعلومة يثبّت اليقظة الإبتيمية- مرة أخرى- إلى حدها الأدنى حتى لا تعمل الأسئلة النقدية المتوقعة من قبل القراء في الاتجاه المضاد.

٤. ٢. ٣. مغالطة "رجل القش"

لا يحاول دي سوسير (٢٠١٨) فحسب أن يفسّر نجاح مرتكب هذه المغالطة في تمريرها تفسيريا تداوليا إدراكيا، بل يقترح على ضحايا هذه المغالطة ردودا قد تمكّنهم من الفكك من أسرها؛ أي بيان أن مرتكبها ينتهك أعراف الاتصال التعاوني، مناقشا احتمالات نجاح تلك الردود، والمخاطر التي تنطوي عليها. يعني ذلك أن الرؤى التداولية الإدراكية للخطاب الحجاجي لا تعيننا فحسب على فهم الممارسات الحجاجية على مستوى نظري، بل يمكن لها كذلك أن تمدّ المناقشين بأدوات تمكّنهم من خوض النقاشات الحجاجية بكفاءة أكبر.

لماذا تبدو مقاومة مغالطة رجل القش شديدة الصعوبة على جانب من يقع ضحية لها؟ يحلّل دي سوسير لتفسير هذه الصعوبة المثال البسيط الآتي، وهو مثال متخيّل من مناظرة حول سلوك السياسيين اليمينيين:

أ: كثير من السياسيين اليمينيين مؤمنون ورعون.

ب: لست متأكدا من أن معظم السياسيين اليمينيين متدينون ورعون.

شوّه الطرف (ب) وجهة النظر التي قدمها (أ) تشويها واضحا من خلال تعديل صياغتها؛ ففي حين يتحدث (أ) عن "كثير من السياسيين"، ينفى (ب) صفتي التدين والورع عن "معظم" السياسيين اليمينيين. وإذا أخذنا بعين الاعتبار أن نفي صفة ما عن "معظم" أفراد مجموعة ما أيسر من نفيها عن "كثير" منهم لأننا في الحالة الأولى سنحتاج أمثلة مناقضة أقل بكثير، أدركنا أن (ب) يحاول القيام بنقطة حجاجية تضمن له النصر البلاغي، غير عابئ بالالتزام بالقاعدة الثالثة من معايير المعقولية، المشار إليها أعلاه.

هذا على السطح. لكن ثمة تفسيراً آخر ممكناً للأمر في العمق. وهو أن الطرف (ب) يستغل فرضية مقبولة بدرجة ما، وهي أن العادة جرت أن الناس يعنون "معظم" حين يقولون "كثيراً". ومن ثم، لا يفند (ب) وجهة نظر خصمه فحسب، بل يلمح إلى أن خصمه، (أ)، يفتقر إلى الكفاءة التداولية التي تعينه على صياغة خطابه صياغة دقيقة؛ فالأخير يستخدم مفردة مخففة الدلالة للتعبير عن المفردة المقصودة فعليا. تغدو مغالطة رجل القش، على هذا النحو، محاولة من أحد طرفي النقاش لاكتساب مكانة خطابية، ونزعا عن خصمه. يتعمد الأمر قليلا عند هذا المنعطف، وتنطوي مغالطة رجل القش على مغالطة أخرى، هي مغالطة الإساءة الشخصية *ad hominem*، من خلال التهوين من شأن الخصم، أو التقليل من قدراته.

يمضي دي سوسير إلى أبعد من هذا، مقترحا أن (ب)، مرتكب المغالطة، يلمح إلى أن (أ) ربما كان يقصد معنى بعينه، لكنه أراد التلاعب بالجمهور، واستخدم لفظة مخففة، لكن (ب) اكتشف محاولته التلاعبية لأنها كانت مكشوفة بما يكفي، وهو ما يجعل (أ) - في نظر الجمهور - متهما بالتخابث (لأنه يحاول إخفاء فكرة ذات صلة بالنقاش)، وبضعف الكفاءة التداولية في الآن نفسه. بعبارة أخرى، تضع مغالطة رجل القش ضحيتها في موقف يصعب معه للغاية الدفاع عن نفسه. من المتوقع - نظريا - أن يكون مرتكب المغالطة هو المسؤول عن إثبات أن خصمه قد قال التلفظ على النحو الذي فسّره، لكن الغريب أن عبء الإثبات - فعليا - ينتقل إلى الخصم، فيصبح الأخير مسؤولا عن إثبات أنه لم يقل ذلك. يبدو أن ارتكاب مغالطة رجل القش يلقي على كاهل الخصم عبئا إضافيا بوضعه في موقف المضطر لتصحيح التفسير الخاطئ الذي طرحه مرتكب المغالطة (ينظر: دي سوسير، ٢٠١٨، ص ص ١٧٦-١٨٣).

لا يعني ذلك أن ضحية المغالطة ليس بوسعه فعل شيء ما لتصحيح الوضع. يمكنه، مثلا، بيان أن تلفظاته قد تعرضت للتحريف أو التبديل على نحو غير نزيه بغية اتهامه بإخفاء معلومات ذات صلة بالنقاش. يكون لزاما عليه حينئذ الانتقال من التفاعل الحجاجي القائم (تداول الحجج والحجج النقيضة حول موضوع معين، وليكن تدين السياسيين اليمينيين كما في المثال) إلى مستوى ما وراء حجاجي، من خلال فتح نقاش منفصل عن الطريقة التي يُحرّف بها مرتكب المغالطات الأقوال، والهدف الخفي من وراء ذلك. لكن هذا الاختيار ينطوي على مخاطرة إدراكية؛ فطرح المرء فكرة ما جديدة تضيف معلومات ذات صلة بالنقاش الجاري أيسر كثيرا - من منظور الجهد الإدراكي المبذول - من طرحه افتراضات تتعلق بصلة بعض هذه الأفكار أو انعدامها، مثلما سيفعل ضحية المغالطة حين ينتقل إلى مستوى ما وراء حجاجي من النقاش يتعلق بمقاصد خصمه. وعليه، فإن الجهد المبذول لمعالجة التعقيد المتأصل في التسوية لفكرة ما لا يُتوقع أن يلقي في المقابل من الحصاد ما يكفي لإغناء المحيط الإدراكي لشخص ما، خاصة عندما يُضطر المرء إلى تحمل التعطل في تيار التفاعل الحجاجي المتدفق لكي يوجه انتباهه لعمليات التسوية ما وراء الحجاجية، أي أن التوازن الأمثل بين الجهد والأثر سيكون عندئذ معرضا للاختلال. ما الذي ينبغي على "ضحية" المغالطة فعله إذن؟ يقترح دي سوسير توظيف التهكم والأسئلة البلاغية، دون ادعاء منه - دي سوسير - أن نجاح أيٍّ منهما أمر مضمون. في المثال السابق الخاص بإساءة

فهم "كثير" ليكون المقصود منها "معظم"، يمكن لضحية المغالطة أن يقول مثلا "يالآك من بارع في الأمور الحسابية!"، أو أن يطرح استفهاما تهكمياً: "هل قلت ذلك فعلاً؟! رائع" موحياً أن مرتكب المغالطة يريد أن يوضّح لضحيته ما الذي عناه- الضحية- هو بما قاله "كثير من السياسيين....". يمكن لاستعمال أي من الوسيلتين المقترحتين أن يعيد إلى النقاش الحجاجي بعضاً من التوازن، لكنه يحمل مخاطرة حقيقية تتعلق بتصعيد الحجاج ما وراء الخطابى على النحو الذي قد يكون مدمراً للنقاش برمته؛ فمرتكب المغالطة لن يكتفي غالباً بالصمت وهو يُتهم بالتشويه المتعمّد لأقوال خصمه، أو بانعدام الكفاءة التداولية التي تجعله يفهم كلام خصمه على وجهه المقصود به، وهو ما قد يُظهر طرفي المناظرة بمظهر طفولي، ويضعف مكانتهما- معا!- في عيون الجمهور (دي سوسير، ٢٠١٨، ص ص ١٨٦-١٨٧).

٥. إعادة بناء الخطاب الحجاجي لدى أوزوالد (٢٠١٦) من منظور تداولي إدراكي

يُقصد بإعادة بناء الخطاب الحجاجي تلك الإجراءات التي يقوم بها محلل الخطاب لكي يحدد القضايا ذات الصلة بحل الخلاف في الرأي. ثمة تلفظات عدة في كل ممارسة حجاجية، لكنها ليست جميعاً معينة على المضي بالنقاش النقدي قدماً، مما يستلزم من المحلل حذف بعض التلفظات، أو استبدال بعضها ببعض، أو إضافة تلفظات أخرى بالاستعانة بالسياق المعطى، وهكذا. وتشمل عملية إعادة بناء الخطاب الحجاجي عزو الالتزامات، الذي يُعدُّ ذا أهمية قصوى في أي نقاش حجاجي فعلي؛ فإذا لم يكن أحد المناقشين قادراً على أن يعزو إلى الآخر التزاماً حول المضمون القضوي لوجهة النظر محل النقاش مثلاً، كيف يكون النقاش ممكناً أصلاً؟ بعبارة أبسط، لا بد لكي يكون النقاش مجدياً من أن يكون كل طرف قادراً على عزو جملة من الالتزامات تتعلق بالمضامين القضائية لوجهات النظر التي يطرحها الطرف الآخر، والحجج التي يقدمها، والمقدمات غير المعبر عنها التي يؤسس حجاجه عليها، وبدون ذلك يمكن لأحدهما ببسر بالغ أن يخاطب الآخر قائلاً على سبيل المثال: "إنني لم أتبنَّ قطّ وجهة النظر تلك التي تحاول تفنيدها!" أو "إنني لم أطرح الحجة التي تحاول نقضها الآن!"، فلا يصبح ممكناً إقامة النقاش النقدي أساساً (للمزيد حول إعادة بناء الخطاب الحجاجي، يُنظر: فان إمرن وخروتندورست، ٢٠٠٤، ص ص ٩٥-١٢٢).

ويتعلّق عزو الالتزامات بالفهم على نحو جليّ، مثلما تتعلق إساءة العزو بإساءة الفهم. يتوقف تحديد الالتزامات المتبادلة على ما يعنيه المتكلمون حين ينخرطون في نقاش حجاجي، وعلى الكيفية التي يتوصل بها مخاطبوهم للتعرف على ما يعنيه المتكلمون بتلفظهم لهذا القول أو ذلك. يحاجج أوزوالد (٢٠١٦) أن صعوبات الاختيار التي تفرضها عملية إعادة بناء المقدمات الضمنية يمكن التغلب عليها بالاعتماد على نموذج إدراكي للاتصال البشري مصحوب بمعايير مقارنة واضحة (أوزوالد، ٢٠١٦، ص ١٨).

وإذا بدا عزو الالتزام أمراً بسيطاً وألياً في حالة المضامين القضائية الصريحة، فالأمر عكس ذلك في مضمّنات القول، كما في حالات التواصل اللغوي المجازي، وغير المباشر في عمومها، مثل التهكم والمفارقة والاستعارة وسواها، والمقدمات غير المعبر عنها في حالة النقاشات الحجاجية بطبيعة الحال (المقدمة الكبرى بتعبير المناطقة). عادة ما ينطلق المنخرطون في النقاشات الحجاجية من افتراض أن كثيراً من عناصر الخطاب ذات الصلة المعينة على المضي بالنقاش قدما يتمكّن شركاؤهم من استنباطها فيما يشبه عملية تجري داخل الذهن لترميم للأجزاء المبتورة، وهو ما يجعل من تقديم تفسير إدراكي لعملية الترميم تلك أمراً ذا بال لأي دارس للحجاج.

ولنأخذ مثلاً الصعوبة المتضمنة في عزو الالتزامات على أساس الحجاج غير المكتمل، أي ذلك المتضمن مقدمات كبرى غير مصرح بها. قد يفشل المحللون في معالجة الواقع الحجاجي معالجةً موفقةً بسبب إساءة تقدير تلك المقدمات، مما قد ينتهي بالمحللين وقد قِيمُوا - خطأ - أو على الأقل على نحو غير مسوّغ تسويغاً سليماً - الحجج التي قاموا بتحليلها، ومن ثم يخاطر المنظرون أنفسهم بارتكاب مغالطة رجل القش (راجع مبحث ٤ . ٢ . ٣). بنسبة ما لا تصح نسبته للمنخرطين في النقاش الحجاجي (أوزوالد، ٢٠١٦، ص ص ١٩-٢١).

٥. ١. تحديد الحد الأمثل التداولي ومشكلة "الكيفية"

يشرح فان إمرن وخروتندورست الكيفية التي ينتقل بها القبول من الحجة إلى وجهة النظر عبر المقدمة الكبرى، ويفرقان بين صورتين للمقدمة الكبرى: الحد الأدنى المنطقي، والحد الأمثل التداولي. فعندما يطرح أحدهم وجهة نظر مفادها أن "زيداً مريضاً" مدلاً على مقبوليتها بحجة مفادها أن "زيداً غائباً عن العمل اليوم"، فإن الحد الأدنى المنطقي هو المقدمة غير المعبر عنها، الضرورية منطقياً، الكافية لنقل المقبولية من الحجة إلى وجهة النظر، دون تعميم أو أخذ للسياق بعين الاعتبار، ويمكن أن تُصاغ على النحو الآتي: "إذا غاب زيد عن العمل يوماً فذلك عرض يمكن الوثوق به لجعل مرضه في ذلك اليوم أمراً جديراً بالتصديق". أما الحد الأمثل التداولي فهو توسعةً وتعميمٌ للحد الأدنى المنطقي بدرجة ما، تتحدّد في ضوء الاعتبارات السياقية، وعليه يمكن أن يصاغ - من بين صيغ عدة - على النحو الآتي: "إذا غاب موظف عن العمل يوماً فذلك عرضٌ يمكن الوثوق به لجعل مرضه أمراً جديراً بالتصديق". وحدها المعلومات المتعلقة بالسياق هي التي تمكننا من صياغة الحد الأمثل التداولي كما ينبغي، أي كما قصّد المتكلم إليه.

يقترح فان إمرن وخروتندورست إجراءً من خمس خطوات، يهدف إلى تحديد الحد الأمثل التداولي في قياس مضمّن تكون مقدمته الكبرى غير معبر عنها صراحةً، تنص الرابعة والخامسة - المهمّين في السياق الحالي - على ما يلي:

الخطوة الرابعة: يحدّد المحلّل أيّ المقدمات المقترحة التي يمكن إضافتها في ضوء السياق المعطى يمكن أن تُعدّ من بين التزامات المتكلم.

الخطوة الخامسة: يحدّد المحلّل أيّ المقدمات المضافة التي يمكن عزو الالتزام بها إلى المتكلم هي الأكثر إعلامية في السياق المعطى (يُنظر: فان إمرن وخروتندورست، ١٩٩٢، ص ص ٦٠-٧٢).

الخطوتان الرابعة والخامسة هما الأكثر تعلقاً بموضوع الدراسة؛ لأن الرابعة تتعلق بفكرة عزو التزام إلى متكلم من عدمه، والخطوة الخامسة تتعلق بمعايير الاختيار من بين أكثر من التزام ممكن. يرى فان إمرن وخروتندورست أن نجاح الخطوتين رهن بعدم انتهاك أيّ من قواعد الاتصال كما نص عليها جرابيس، والتوافق مع رؤية سيرل حول شروط النجاح للأفعال الكلامية غير المباشرة (للتوضيح: يُعد تضمين المناقش لمقدمة كبرى إنجازاً لفعل كلامي إخباري غير صريح).

يزعم أوزوالد (٢٠١٦) أن ثمة المزيد لا بد من مراعاته عند تنفيذ الخطوتين المشار إليهما؛ فعلى الرغم من القيمة الوصفية لشروط سيرل والمعيارية لقواعد جرابيس، فإن الواقع النفسي لقواعد الاتصال تلك أمر إشكالي. وإذا كانت تلك القواعد الجدلية التداولية ذات بال حين يتعلق الأمر بإعادة بناء معيارية للممارسة الحجاجية، فربما لا تكون كذلك عندما يتعلق الأمر بعزو الالتزامات على المستوى البسيط، كما يظهر في واقع الممارسة الحجاجية العادية؛ في الطرائق التي تعمل بها أدمغتنا عند عزو الالتزامات.

تبدو المعايير الموظفة فعلياً سجيئة حدوسنا الشخصية. بتفصيل أكبر يبدو أن الخطوة الرابعة الخاصة بتحديد الحد الأمثل التداولي تهدف إلى تقدير المعنى الذي يقصده المتكلم، وتظل مسألة كيفية بلوغ

ذلك الهدف متروكة دون حسم. ولما كانت كل الأحكام المتعلقة بالالتزام، كما هي منصوص عليها في الخطوة الخامسة، ينبغي أن تكون مؤسسة تأسيسا سياقيا، فإن طريقة تحديد الالتزامات تحتاج إلى أن تتضمن إجراءً يهدف إلى تقييم مناسبة الالتزامات في صلتها بالسياق المحددة داخله. يذكر الجدليون التداوليون في هذا الصدد معيار الإعلامية، لكن المقصود به يبقى غامضا وحديسيا في النظرية (أوزوالد، ٢٠١٦، ص ٢٣).

بناء على النقد السابق، وتأسيسا على المعرفة الإدراكية التي توفرها نظرية الصلة، يقترح أوزوالد الإجراء الآتي لاستظهار المقدمات الحجاجية غير المعبر عنها:

(أ) ركّز على المعنى في مستوى إدارة المحاججين وتبادلهم للمعاني.
(ب) حدّد معنى تلفظ المتكلم الذي يتسم بكونه الأكثر صلة في السياق، بناء على معادلة الجهد والأثر الإدراكيين (راجع المبحث الثاني).

(ب ١) خذ بعين الاعتبار الاحتمالات المختلفة للمقدمة غير المعبر عنها، وقيم أيّا منها يعبر عن التناسب الأفضل بين الجهد والأثر في سياق التلطف.

(ب ٢) اختر الاحتمال ذا الصلة المثلى بوصفه ذلك الاحتمال المتوافق مع المعنى الذي قصد المتكلم إليه (أوزوالد، ٢٠١٦، ص ٢٦).

٥. ٢. مثال شارح

يتخذ أوزوالد من مقال نشر بالصحيفة السويسرية "عشرون دقيقة" Twenty Minutes مثلا شارحا. نُشر المقال بتاريخ ٢٠ نوفمبر ٢٠١١، ويدور حول إبراز التناقض بين أن يُقدّم نجم هوليوود، أشتون كوتشر، مشورات زواجية، في الوقت نفسه الذي تتوجه فيه زوجته، الممثلة ديمي مور، للمحكمة طلبا للطلاق، ومن ثم يسائل المقال مصداقية كوتشر بوصفه ممستشارا زواجياً. فيما يلي العنوانان الأساسيين والفرعي للمقال:

العنوان الأساسي: (١) دروس أشتون للحب مازال ينقصها الكثير.
العنوان الفرعي: (٢) يقدم أشتون مشورات زوجية للصحافة، في حين أن ديمي مور تقدمت بأوراقها للمحكمة طلباً للطلاق. (الخط من وضع مؤلف البحث الحالي).

يؤدي الرابط (في حين) وظيفة حجاجية وفقا لأنسكومير؛ إذ يقدم معلومة يكون توجهها الحجاجي مضادا للتوجه الحجاجي لما يسبقها (أو لما تتضمنه/ما توحى به/ ما يترتب عليها). وفي ضوء غرام صف "التابلويد" Tabloid بفضائح المشاهير والتندر بنواقصهم، فليس من الصعب استنتاج أن ثمة علاقة حجاجية بين العنوانين؛ فوجهة النظر موجودة بوضوح في (١)، والمقدمة الصغرى مذكورة في (٢): "ديمي مور تقدمت للتو بأوراقها طلبا للطلاق". ولتقييم الحجاج المطروح، لا بد من استظهار المقدمة الكبرى غير المعبر عنها التي تسوّغ الربط بين (١) و(٢). سيكون الحد الأدنى المنطقي شيئا شبيها جدا بالمقترح في (٣).

الحد الأدنى المنطقي: (٣) إذا كانت ديمي مور قد تقدمت لتوها بطلب الطلاق، فإن دروس أشتون للحب ينقصها الكثير.

قد تجعل الصياغة (٣) الحجاج سليما من الوجهة المنطقية، غير أنها لا تؤدي المطلوب منها من زاوية المعنى، إذ تبدو مخصوصة على نحو مبالغ فيه. الأكثر من ذلك يبدو أن ثمة شيئا مفقودا؛ فالرابطة بين كون المرء مستشارا زواجيا محدود القدرة والمرور بتجربة الطلاق ليست ظاهرة بما يكفي. تحاول الصحيفة إبراز المفارقة بين كون كوتشر يقدم مشورات زواجية للصحف بما يعني ضمنا الثقة في أدائه كزوج وفي تماسك علاقته الزوجية من ناحية، وإقدام زوجته على طلب الطلاق من ناحية أخرى. ولما

كانت الثقافة السائدة تُعدّ من باب المسلمات أن يكون الطلاق علامة على انعدام القدرة على خوض تجربة زواج ناجح، فبالإمكان إعادة صياغة وجهة النظر والحجة المذكورة صراحة على النحو التالي:

(٤) أشتون كوتشر مستشار زواجي محدود الموهبة/القدرة/الكفاءة.

(٥) زواج أشتون كوتشر ليس ناجحاً.

ثمة مؤشرات عدة تجعل من تحديد المقدمة الكبرى في صيغة الحد الأمثل التداولي أمراً شاقاً بالفعل؛ فالنفي – المستقَى من حقيقة أننا نتحدث عن زواج "غير" ناجح- يزيد الأمر صعوبة، فبالإمكان صياغة الطرفين في المقدمة غير المعبر عنها في صيغة الإثبات أو النفي، كما أن درجة التعميم التي يمكن تطبيقها غير واضحة: فهل نتحدث عن الحالة المخصوصة لكوتشر، أم يتعلّق الأمر بكل الأزواج ذوي العلاقات غير الناجحة؟ تطول قائمة الاقتراحات، إلى الدرجة التي جعلت أزوالد يقدم ١١ مقترحاً محتملاً للطرائق التي يمكن بها صياغة المقدّمة الكبرى في حدها الأمثل التداولي.

بيد أنه من باب الاختصار، ونظراً لضيق المساحة، فلن أعرض هذه الاقتراحات جميعها، مكتفياً بما قام به أزوالد من إعادة نظر في الحدين الأقصىين التداوليين (٦) و(٧) وحديهما من القائمة الطويلة التي اقترحها:

(٦) إذا كان زواج س ناجحاً، فمن المحتمل أن يكون س مستشاراً زواجياً موثقاً به.

(٧) إذا لم يكن زواج س ناجحاً، فمن المحتمل أن يكون س مستشاراً زواجياً محدود الكفاءة.

من منظور الأثر الإدراكي يمكن اعتبار (٦) و(٧) افتراضين متكافئين إلى حد ما: بداهة ليس ثمة سبب لافتراض أن ثمة فارقاً دالاً بين جانبي القصة (أنّ زواجاً ناجحاً يعضد الثقة في شخص من حيث كونه مستشاراً زواجياً ناجحاً، أو أن زواجاً غير ناجح يُضعف الثقة في الشخص نفسه) من حيث النتائج المترتبة على إضافة أي من الافتراضين إلى الوسط الإدراكي لقارئ الخبر. تتعلّق كلٌّ من (٦) و(٧) بالرابطه بين النجاح الأسري والثقة في كون الشخص مستشاراً عاطفياً. من الصعب تصور أن بوسع المرء إضفاء مزايا إدراكية لأحد الافتراضين على حساب الآخر.

ويذكرنا أزوالد بما صاغه جايس Geis وزفيكي Zwicky (١٩٧١) من أن العبارات المشروطة المثبتة يمكن فهمها باعتبارها تستحقّ تفسيرنا لها في سياق النفي كذلك؛ بمعنى أنه (بما أن س إذن ص)، فيمكننا فهم أنه (بما أن س- إذن -ص). وعليه يبدو افتراض أن (٦) و(٧) غير متباينين أكثر وجاهة: إذا تُلّفطنا بوحدة، فمن المحتمل للغاية استنتاج الأخرى. وعليه نجد أن شرط المدى المتعلق بالأثر، كما صاغه سبيربر وويلسون (راجع المبحث الثاني)، ليس له محل هاهنا في ترجيح أحد الافتراضين.

ماذا عن الجهد الإدراكي المبذول في معالجة المعلومات السياقية؟ هل تعدّ (٦) أيسر في معالجتها من (٧)، أم أن العكس هو الصحيح؟ تخبرنا المعلومة الواردة صراحةً في (٣) أن ديمي مور قد بدأت لتوها في إجراءات الطلاق، وهو ما يمثل مؤشراً قوياً على أن زواج كوتشر أصابه الإخفاق (٥)، وبوسعنا المحاججة أنّ الافتراضات المنسجمة مع (٥)، الحاضرة بالفعل في الوسط الإدراكي لقارئ المقال، ستكون أيسر في معالجتها من الافتراضات التي ليست كذلك، على وجه الخصوص التأكيدات assertions المتعلقة بالحالة المضادة. وعليه، وفي ضوء أن القارئ يحظى بالفعل بمعرفة (٥) يمكننا افتراض أن (٧) ستكون أيسر في معالجتها من (٦)؛ إذ تتعلّق الأولى بالزواج "غير" الناجح، في حين تتعلّق الأخيرة بالناجح.

طريقة أخرى للنظر في الأمر هي افتراض أن المعلومات الواردة التي تتعارض وبعض الافتراضات الموجودة بالفعل، والنشطة في الوسط الإدراكي تتطلب جهداً أكبر في معالجتها؛ إذ تتطلب من

المتلقي القيام ببعض التغييرات رفعا للتناقض. تلك هي الحال عند معالجة القارئ للافتراض الوارد في (٦)، وليست كذلك فيما يتعلق بالمعلومات غير المتناقضة أو غير الإشكالية في حالة (٧). اختصارا، فإن الجهد الإدراكي المبذول لمعالجة (٧) أقل من نظيره مع (٦)، في حين أن الأثر الإدراكي لأحدهما مكافئ للآخر. وفي ضوء معرفتنا بأن الجهاز الإدراكي للبشر لديه ميل لإنتاج التمثيلات الأكثر صلة، بوسعنا استنتاج أن المقدمة المقصودة غير المعبر عنها هي (٧)، ومن ثم بوسعنا كذلك أن نعزو للصحفي كاتب المقال الخبري التزاما بمضمونها القضوي. ومن ثم— وهذا مهم للغاية من منظور محلل الحجاج المنشغل بتقييم الحجاج— فإن الحجاج الوارد سليم من الوجهتين الصورية والاستنباطية، ويمكننا إعادة بنائه على النحو الآتي:

المقدمة الكبرى (غير المعبر عنها): إذا كان زواج امرئ ما غير ناجح، فإن هذا الشخص مستشار زواجي غير موثوق به.

المقدمة الصغرى/الحجة: زواج كوتشر غير ناجح.

الاستنتاج/ وجهة النظر: كوتشر ليس مستشارا زوجيا ناجحا (يُنظر: أوزوالد، ٢٠١٦، ص ص ٢٧-٣٠).

٦. خاتمة

يمكن تلخيص نتائج البحث في النقاط الآتية:

١. أظهر البحث الحالي أن المقاربة التداولية الإدراكية ليست مؤسسة على التأمل الفلسفي بشأن معايير المعقولة مثلما هي الحال في المقاربة الجدلية، ولا على الرصد لخصوصية الممارسات البلاغية للجماعات البشرية في نزوعها النفعي، لكنها مؤسسة على رؤى تجريبية حول عمل الدماغ البشري؛ على تصورات مستمدة من العلوم الطبيعية، تتمتع بقدر من اليقين، يجعل دراستنا للممارسات الحجاجية أقرب إلى الحقيقة الموضوعية، دون الزعم بامتلاكها.

٢. تفيد المقاربة التداولية الإدراكية دارس الحجاج من ثم في رفع كفاءة العدسة التي يرى من خلالها العملية الحجاجية برمتها. ثمة افتراض كامن في الدراسات الحجاجية أن سلوك المنخرطين في النقاش الحجاجي "ينبغي" أن يكون مثاليًا؛ واقعا تحت السيطرة الكاملة لسلطان العقل الذي لا "يصح" مطلقا أن يعثره الزلل، أو خاضعا لسلطان النفع الذي لا "يقبل" السماح لشبح الهزيمة أن يطل برأسه. هذا الافتراض الكامن افتراض قياسي يستخدم لدراسة الممارسات الحجاجية دراسة معيارية، أو لاقتراح تصورات لتعليم أساليب الحجاج في إطار مهذب ولائق. تذكرنا التداولية الإدراكية أن انخراطنا في نقاشات حجاجية نحاول فيها تفعيل ملكاتنا النقدية لا يعني أننا معصومون من أخطاء الإدراك، وتحيزاته، وأوهامه، ومن المعالجة المبتسرة المتسرعة للعمليات التفسيرية والتقييمية الحادثة في أثناء التداول اللغوي.

٣. على المستوى العملي، سيعين النظر بعين الاعتبار للمقاربة الإدراكية دارس الحجاج من منظور جدلي على أن يعي أن طموحه لتدريب المنخرطين في النقاشات الحجاجية على مراعاة معايير المعقولة سيغدو أكثر تحققا إن علمهم شيئا عن الأسباب "الإدراكية" التي تُفضي بهم إلى اختراق هذه المعايير، على الرغم من وعيهم النظري بها. وسيذكر النظر نفسه دارس الحجاج من منظور بلاغي، وهو يدرّب المنخرطين في النقاشات الحجاجية على أفضل الطرق لدعم وجهات نظره وتفنيد وجهات نظر الآخرين- سيذكره بأنه أمرٌ أخلاقيٌّ تذكير المتدربين بأن يسعوا وراء تحقيق أهدافهم دون أن يسعوا عمدا إلى تقييد سياقات التفسير، أو إلى تحفيز الأخطاء الإدراكية لمخاطبيهم تغليباً لمنافعهم الآتية.

٤. من منظور أوسع، تذكرنا التداولية الإدراكية أن إساءة الفهم ممكنة، ولا فكاك منها أحيانا (وإن لم تكن متعمدة دوماً)، بوصفها نتاجا لمسارات تطويرية اضطررنا لسلوكها. يفتح الانطلاق من لاعصمة الإدراك

البشري أفقا مأمولا للتسامح؛ لمزيد من إتاحة الوقت وبذل الجهد للتغلب على ما يمكن أن تحدثه المعالجة الإدراكية القاصرة للغة من مشكلات، حتى تلك التي يمكننا وصفها بأنها تلاعبية صرفة!

References:

- Cummings, L. (2005). *Pragmatics: A Multidisciplinary Perspective*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Dijk, T. A. van (2006). *Discourse & Society*, 17(3), 359-383.
- Eemeren, F.H. van (2010). *Strategic maneuvering in argumentative discourse: Extending the pragma-dialectical theory of argumentation*. Amsterdam: John Benjamins.
- Eemeren, F.H. van, Garssen, B., & Meuffels, H.L.M. (2009). *Fallacies and judgment of reasonableness: Empirical research concerning the pragma-dialectical discussion rules*. Dordrecht: Springer.
- Eemeren, F.H. van & Grootendorst, R. (1984). *Speech acts in argumentative discussions*. Berlin / Dordrecht: De Gruyter / Floris.
- Eemeren, F.H. van & Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, communication, and fallacies: A pragma-dialectical perspective*. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum..
- Eemeren, F.H. van & Grootendorst, R. (2004). *A Systematic Theory of argumentation: The pragma-dialectical approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eemeren, F.H. van, Grootendorst, R. & Snoeck Henkemans, A.F. (2001). *Argumentation: Analysis, evaluation, presentation*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Erickson, T.D. & Mattson, M.E. (1981). From Words to Meaning: A Semantic Illusion. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 20(5), 540-551.
- Geis, M. & Zwicky, A. (1971). On invited inferences. *Linguistic Inquiry*, 2, 561-566.
- Grice, H.P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole & J.L. Morgan (Eds.). *Syntax and Semantics* (Vol. 3) (pp. 41-58). New York: Academic Press.
- Maillat, D. (2013). Constraining context selection: On the pragmatic inevitability of manipulation. *Journal of Pragmatics*, 59, 190-199.
- Maillat, D. & Oswald, S. (2009). Defining manipulative discourse: The pragmatics of cognitive illusions. *International Review of Pragmatics*, 1, 348-370.
- Maillat, D. & Oswald, S. (2011) Constraining context: A pragmatic account of cognitive manipulation. In C. Hart (Ed.). *Critical discourse studies in context and cognition* (pp. 65-80). Amsterdam: John Benjamins.
- Mill, C. (1995). Politics and manipulation. *Social Theory and Practice*, 21(1), 97-112.
- Oswald, S. (2007). Argumentation and cognition: Can pragma-dialectics interplay with pragma-semantics?. *Critical Approaches to Discourse Analysis across Disciplines*, 1(1), 148-165.
- Oswald, S. (2011). From interpretation to consent: Arguments, beliefs and meaning. *Discourse Studies*, 13(6), 806-814.
- Oswald, S. (2016). Commitment attribution and the reconstruction of arguments. In F. Paglieri, L. Bonelli, & S. Felletti (Eds.). *The psychology of argument: Cognitive approaches to argumentation and persuasion* (pp.17-32). London: College Publications.

- Oswald, S. (2018). Pragmatic inference and argumentative inference. In S. Oswald & D. Maillat (Eds.). *Argumentation and Inference: Proceedings of the 2nd European Conference on Argumentation* (Vol. 2), (pp. 615-629). London: College Publications.
- Oswald, S. & Hart, C. (2013, May). Trust based on bias: Cognitive constraints on source-related fallacies. In D. Mohammed & M. Lewinski (Eds.). *Virtues of argumentation: Proceedings of the 10th. International conference of the Ontario Society for the Study of Argumentation (OSSA)* (pp. 1-13). London: College Publications.
- Oswald, S., Maillat, D. & Saussure, L. de (2016). Deceptive and uncooperative verbal communication. In L. de Saussure & A. Rocci (Eds.). *Verbal communication* (pp. 509-534). Berlin: Mouton de Gruyter.
- Pohl, R. (2004). *Cognitive Illusions: A Handbook on Fallacies and Biases in Thinking, Judgement and Memory*. Hove: Psychology Press.
- Rigotti, E. (2005). Towards a typology of manipulative processes. In L. de Saussure & P. Schulz (Eds.). *Manipulation and ideologies in the twentieth century* (pp. 61-84). Amsterdam: John Benjamins.
- Rottenberg, A.T. & Winchell, D.H. (2021). *The structure of argument*. Stuttgart: Macmillan.
- Saussure, L. de (2005). Manipulation and cognitive pragmatics. In L. de Saussure & P. Schulz (Eds.). *Manipulation and ideologies in the twentieth century* (pp.113-146). Amsterdam: John Benjamins.
- Saussure, L. de (2018). Straw man fallacy as a prestige-gaining device. In S. Oswald, T. Herman, Thierry, & J. Jacquin (Eds.). *Argumentation and language-linguistic, cognitive, and discursive explorations* (pp. 171-190). Dordrecht: Springer.
- Sperber, D. & Wilson, D. (1982). Mutual knowledge and relevance in theories of comprehension. In N.V. Smith (Ed.). *Mutual Knowledge* (pp. 61-85). London: Academic Press.
- Sperber, D. & Wilson, D. (1995). *Relevance: Communication and Cognition* (2nd ed.). MA, Cambridge: Blackwell Publishers.
- Sperber, D., Francesco, C. & Girotto, V. (1995). Relevance theory explains the selection task. *Cognition*, 57, 31-95.
- Sperber, D., Clément, F., Heintz, C., Mascaro, O., Mercier, H., Origg, G. & Wilson, D. (2010). Epistemic vigilance. *Mind and Language*, 25(4), 359-393.
- Tindale, C. W. (1992). Audiences, relevance, and cognitive environments. *Argumentation*, 6(2), 177-188.
- Tindale, C. W. (2015). *The Philosophy of Argument and Audience Reception*. New York: Cambridge University Press.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- Walton, D. N. (1995). *A pragmatic theory of fallacy*. Tuscaloosa: University of Alabama Press.
- Walton, D., Reed, C. & Macagno, F. (2008). *Argumentation schemes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Zajonc, R.B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 1-27.

Explaining argumentative practices from a pragma-cognitive perspective

Dr. Ahmed Abdulhameed Omar

Department of Arabic Language and Literature

Faculty of Arts, Ain Shams University - Egypt

ahmed.omar@art.asu.edu.eg

Abstract

This paper aims at introducing Arabic readers to the contributions of some scholars who approached argumentation from a pragma-cognitive perspective that is based upon relevance theory developed by Sperber and Wilson. These contributions were the outcome of critical comments pertaining to the two most prominent approaches to argumentation being insufficient: the dialectical and rhetorical ones. Section 2 is devoted to displaying the main concepts of relevance theory, especially the central notion that an optimal of an utterance manifests itself when a hearer exerts the least cognitive effort for obtaining the maximal cognitive effects. These theoretic notions illustrate, in section 3, why the pragma-cognitive approach can develop and enrich both the dialectical and rhetorical approaches. In section 4, by means of applications provided by scholars of cognitive pragmatics, light is shed on how arguers, who commit the fallacies of *argumentum ad populum*, *argumentum ad verecundiam*, and straw man (as examples), design the interpretive contexts which enable them to pass by their fallacies. Section 5 is designated to explain how an analysis, with the help of relevance theoretic tools, can reconstruct an argumentative discourse more efficiently when selecting the pragmatic optimum of an unexpressed premise.

Keywords: argumentation, pragma-dialectics, cognitive pragmatics, relevance theory, fallacies