

نظرية الحوار عند "دوجلاس والتون" أداةً منطقيةً لتقييم الحجّة والحجّاج والمغالطات الالاقورية د. عصام زكريا جميل (*)

المستخلص :

تعد نظرية الحوار عند "التون" نموذجًا معيارياً تجريبياً يقدم مجموعة دقيقة من القواعد والإجراءات التي تجيب عن السؤال كيف يكون الحوار منطقياً؟ وبالتالي تساعد هذه النظرية في التوصل إلى تحليل وتقييم ما إذا كان الحكم على حجة معينة في حوار ما بأنها قُدمت بشكل معقول أو غير معقول. كما تقوم هذه النظرية بدراسة الحوار بطريقة عملية وتجريبية، حيث يتم فحص أنماط الحوار كما يستخدم في المحادثات اليومية ، لذلك قيل أن: "نظرية الحوار عند "التون" تجمع بين الجانب النظري والعملية من أجل إحراز تقدم حقيقي في تقييم الحجج وتبريره بكافة أنماطه ، فهذه النظرية تهدف إلى جعل تقييم الحجج أمراً ممكناً دون الحاجة إلى محاولة تحديد نوايا المحاور .

على الرغم من أن نظرية الحوار لها جذور قديمة قدم الفلسفة ذاتها ، فإنها ظلت خامدة لمدة ألفي عام، حتى ظهرت من جديد كموضوع مهم في المنطق التطبيقي، فقد تم طرح نظرية الحوار في هذا النوع من المنطق، كهيكل يمكن أن يكون مفيداً للمساعدة في تقييم المغالطات الالاقورية . فقد غدت تلك النظرية جزءاً مهماً للغاية من قبل المناطق المعاصرين الذين يعملون في دراسات الجدل والمنطق التطبيقي، كما لا تقتصر أهمية نظرية الحوار على المناطق فقط، بل امتدت أهميتها إلى بعض العلماء، وخاصة علماء الكمبيوتر المهتمين بجديّة بنظرية الحوار حيث

* - أستاذ مساعد - كلية الآداب - جامعة القاهرة.

برونها جزءاً ضرورياً من مبادرتهم البحثية في مجالات مثل: تكنولوجيا الأنظمة الخبيرة، والأنظمة متعددة العوامل. وهناك أيضاً اهتمام متزايد بنظرية الحوار في دراسات الاتصال. وانطلاقاً من كل هذه التطورات، ينظر إلى نظرية الحوار مرة أخرى في نهاية هذا القرن كموضوع له أهمية كبيرة في مختلف المجالات.

تطرح هذه الدراسة إشكالية رئيسة هي: إلى أي مدى تلعب نظرية الحوار عند " والتون" دوراً مهماً في تقييم الحجة والحجاج والمغالطات اللاصورية؟
للإجابة على الإشكالية الرئيسية وما يتفرع منها من تساؤلات خصص الباحث مبحثين لهذه الدراسة هما: الأول : البنية الأساسية لنظرية الحوار.
الثاني: نظرية الحوار وتقييم الحجة والحجاج والمغالطات.

الكلمات الدالة: الحوار، مراحل الحوار، برتوكولات الحوار، أنماط الحوار، عبء الإثبات في أنماط الحوار، الالتزام ، تضارب الالتزامات ، مشكلة التراجع في الحوار، الحجة ، الحجاج، المغالطات اللاصورية، التحولات الحوارية غير المشروعة.

"The Theory of Dialogue By Douglas Walton" A Logical Tool for Evaluating the Argument, Argumentation and Informal Fallacies.

Abstract :

Walton's theory of dialogue is an abstract normative model that provides a precise set of rules and procedures that answer the question, "How does dialogue make sense?" Thus, this theory helps to come to an analysis and evaluate whether to judge a certain argument in a dialogue that it was presented reasonably or unreasonably. This theory also studies dialogue in a practical and experimental way, where dialogue patterns are examined as used in daily conversations, so it was said that: "Dalton's dialogue theory combines the theoretical and practical aspects in order to make real progress in evaluating and justifying argumentation of all types, This theory aims to make it possible to evaluate argumentation without needing to attempt a determination of the arguer's intentions.

Although the theory of dialogue has roots as old as philosophy itself, it remained dormant for two thousand years, until it reappeared as an important

topic in applied logic; The Theory of dialogue was put forward in this type of logic, as a structure that can be useful to help evaluate informal fallacies. The importance of dialogue theory is not limited to the region only, but its importance has extended to some scientists, especially computer scientists who are seriously interested in dialogue theory as they consider it a necessary part of their research initiatives in areas such as expert systems technology and multi-factor systems. There is also a growing interest in dialogue theory in communication studies. Proceeding from all these developments, the theory of dialogue is again perceived at the end of this century as a topic of great importance in various fields.

This study poses a main problem: "To what extent does Walton's theory of dialogue play an important role in evaluating the argument, arguments and informal fallacies?"

To answer the main problem and the questions that arise from it, the researcher devoted two sections to this study:

First: The Basic Structure of the Theory of Dialogue.

Second: The Theory of Dialogue, Evaluation of the Argument, Arguments and Fallacies.

Keywords: Dialogue, Stages of Dialogue, Dialogue protocols, Dialogue types, Burden of proof in dialogue types, Commitment, Clashing Commitments, Argument, Argumentation , Informal fallacies, Illicit Dialogue Shifts.

تمهيد :

تعدّ إسهامات "دوجلاس والتون" (*) في المنطق التطبيقي ونظرية الحجاج وفيرة ومعروفة، كما أنه غزير الإنتاج ، ومؤثر للغاية في نظرية المغالطات ونظرية الحوار والمخططات الحجاجية بشكل لا مثيل له. فقد بلغت مؤلفاته في هذا المجال ٥١٩ عملاً منها: (٦٢ كتاباً من بينها ٤٤ دراسة) و ٢٧٥ مقالة في المجلات و ٥٩ مساهمات في الكتب و ٥٦ مساهمة في وقائع المؤتمرات و ٦٧ مراجعة. وقد كُلت جهودها العلمية بالحصول على عديد من الجوائز (*) قال زملاؤه عنه: "بينما نحاول جميعاً كتابة مقال، كان "التون" يؤلف كتباً". كما قيل إن: " أي محاولة لتناول الموضوعات المختلفة التي درسها وصاغها "التون" لا بد أن تكون غير مكتملة بسبب الوفرة الهائلة لمنشوراته" (١).

جمع "التون" في كافة أعماله^(*) بين وجهة النظر الفلسفية والمنطقية، مع الاهتمام الكبير بالممارسات والأحداث الفعلية، وقد عبر عن وجهة نظره من خلال عديد من الأمثلة الواقعية الجذابة ودراسات الحالة. وتعد نظرية الحوار - موضوع هذه الدراسة - نموذجًا على ذلك ، فهي واحدة من أكثر النظريات التي قام "التون" بتطويرها عبر مجموعة كبيرة من أعماله سواء الكتب والمقالات أو الدراسات المشتركة، منها علي سبيل المثال: "المنطق اللا بصوري ١٩٨٩" و"نظرية الحوار للتفكير النقدي ١٩٨٩". و"أنواع الحوار والتحويلات الجدلية والمغالطات ١٩٩٢" و" نظرية واقعية للمغالطة ١٩٩٥" ، و"السياقات الجدلية والحادثة الجديدة للحجة ١٩٩٨" و"مكان نظرية الحوار في المنطق وعلوم الكمبيوتر ودراسات الاتصال ٢٠٠٠". تعتبر أكثر أعماله مركزية لهذه النظرية كتابي: "الالتزام بالحوار: المفاهيم الأساسية ١٩٩٥" وكتاب: "الديالكتيك الجديد، سياقات الحادثة للحجة ١٩٩٨". والذي شارك في تأليفهما معه "إريك كرابي Erik Krabbe".

في مقالته "مكان نظرية الحوار في المنطق" يبين لنا "التون" الأهمية المنطقية لتلك النظرية ، فيقول: "على الرغم من أن نظرية الحوار لها جذور قديمة قدم الفلسفة ذاتها^(*)، إلا أنها ظلت خامدة لمدة ألفي عام ، حتى ظهرت من جديد كموضوع مهم في المنطق التطبيقي ، فقد تم طرح نظرية الحوار في هذا النوع من المنطق، كهيكل يمكن أن يكون مفيدًا للمساعدة في تقييم الجدل والمغالطات اللا بصورية . لقد أصبح يُنظر إلى نظرية الحوار في المنطق التطبيقي على أنها البنية الأساسية التي يستند إليها تحليل وتقييم الحجج والجدل والحجاج. فقد غدت تلك النظرية جزءًا مهمًا للغاية من قبل المناطق المعاصرين الذين يعملون في دراسات الجدل والمنطق اللا بصوري، ولا تقتصر أهمية نظرية الحوار على المناطق فقط ، بل امتدت أهميتها إلى بعض العلماء ، وخاصة علماء الكمبيوتر المهتمين بجدية بنظرية الحوار حتى أنهم يرونها جزءًا ضروريًا من مبادرتهم البحثية في مجالات مثل: تكنولوجيا الأنظمة الخبيرة، والأنظمة متعددة العوامل. هناك أيضًا اهتمام متزايد بنظرية الحوار في دراسات الاتصال. وانطلاقًا من كل هذه التطورات ، ينظر إلى نظرية الحوار مرة أخرى في نهاية هذا القرن كموضوع له أهمية كبيرة في مختلف المجالات^(٢) .

أما عن الخلفية المنطقية التي اعتمد عليها "والتون" في بناء نظريته في الحوار، فيشير عبر مؤلفاته إلى مجموعة من المناطق المعاصرين الذين تأثر بهم يأتي على رأسهم "بول جرايس Grice" حيث يقول عنه: "مع "جرايس" وبخاصة ورقته الرائدة حول منطق المحادثة (١٩٧٥). أصبح ينظر إلى الحججة على أنها مساهمة في محادثة تعاونية بين شريكين في الكلام، وبالتالي يجب تقييم الحججة، أو أي حركة أخرى من أفعال الكلام، على أساس قيمتها التعاونية كمساهمة في المحادثة"^(٣). ويظهر بوضوح أثر "جرايس" في نظرية الحوار عند "والتون" فيما أطلق عليه بروتوكولات الحوار، وهي القواعد التوجيهية للحوار المهذب التي يجب أن يلتزم بها المشاركون أثناء سياق الحوار.

ومن المناطق المعاصرين الذين تأثر بهم "والتون" أيضاً كلٌّ من "تشارلز هامبلين Charles Hamblin" و"ماكزني Mackenzie" و"ريشر Rescher" فقد حاولوا جميعاً بناء نماذج رياضية للحوار أطلق عليها الأنساق الجدلية الصورية Formal Dialectical Systems. تهدف هذه النماذج إلى توفير الأنساق الصورية لتمثيل كيفية سير سلسلة من الحجج العقلانية عندما يتجادل أحد الطرفين مع الآخر بطريقة منظمة. فالغرض النهائي من بناء هذه الأنظمة - على حد تعبير والتون- هو توفير نماذج هيكلية يمكن تطبيقها على أنواع الحوار المرتبطة بالمغالطات التقليدية اللا صورية، والتي تم التعامل معها لفترة طويلة بطريقة خاطئة عبر تاريخ المنطق^(٤). يظهر أثر هؤلاء المناطق على نظرية الحوار عند "والتون" فيما أطلق عليه الحوار باعتباره دراسة صورية.

يعد كلٌّ من "فان إيميرين و روب جروتندورست"^(*) Van Eemeren and Rob Grootendorst من أساتذة الجدل المعاصرين الذين تأثر بهم "والتون" في نظريته في الحوار، حيث يذكر مؤلفاتهم المشتركة في معظم أعماله، فيقول عنهما: "مع فان إيميرين و روب جروتندورست كانت هناك ولأول مرة، محاولة منهجية لتحليل وتقييم الحجج اليومية، كما هي مستخدمة بالفعل في الحالات الواقعية والحوارات اليومية. فبدلاً من أن يتم تقييم المغالطات دون أي محاولة حقيقية لأخذ السياق في الاعتبار، فقد قَدَّم الاثنان محاولات جادة للتعامل مع

المشاكل التي تطرحها الأشكال الشائعة للحجج التي تكون مغالطة في بعض الحالات، ولكنها معقولة في حالات أخرى. هذا النهج العملي الأكثر واقعية لتحليل وتقييم الحجج اليومية قد وسع مفهوم العقلانية بأكمله. فبدلاً من أن ينظر إلى الحجة على أنها مجموعة محددة من المقترحات أو المقدمات، ينظر الآن إلى الحجة على أنها خطوة يتم إجراؤها في حوار يحاول فيه طرفان التفكير معا^(٥). ويظهر أثر مؤلفات "فان إيميرين و روب جروتندورست" علي نظرية الحوار عند "التون" فيما أطلق عليه مراحل الحوار وأنماطه والدراسة الوصفية للحوار .

تطرح هذه الدراسة إشكالية رئيسة هي: إلى أي مدى تلعب نظرية الحوار عند "التون" دوراً مهماً في تقييم الحجة والحجاج والمغالطات الالاصورية؟ ويتفرع من تلك الإشكالية مجموعة من التساؤلات على النحو التالي:

١. ما أهمية نظرية الحوار في المنطق التطبيقي؟
٢. ما الخلفية المنطقية التي اعتمد عليها "التون" في بناء نظريته في الحوار؟
٣. ما الحوار؟ وما خصائصه؟ ما المقصود بالحوار باعتباره دراسة وصفية و دراسة صورية؟
٤. ما مراحل الحوار؟ وما بروتوكولاته الإيجابية والسلبية؟
٥. ما أنماط الحوار؟ وما الاختلافات بينها؟ وما هو الجديد الذي قدمه "التون" لهذه الأنماط؟
٦. ما علاقة الافتراض وعب الإثبات بأنماط الحوار؟
٧. ما المقصود بمفهوم الالتزام ومفهوم تضارب الالتزامات في أنماط الحوار؟
٨. ما تأويل "التون" الجديد للحجة والحجاج؟ كيف اختلف عن المنطق الكلاسيكي بشقيه الصوري والرمزي؟
٩. ما منهج "التون" في تقييم الحجة والحجاج باعتبارهما حواراً؟
١٠. ما التعريف الجديد الذي قدمه "التون" للمغالطات؟
١١. كيف يمكن تحليل المغالطات الالاصورية في إطار البعد الحوارية؟
١٢. كيف تنشأ المغالطة في حوار الإقناع؟
١٣. ما العلاقة بين التحولات الحوارية والمغالطات؟

١٤ . كيف يمكن إعادة بناء الحجة؟ وكيف يمكن تقييمها وما تحويه من مغالطة في سياق نظرية الحوار؟

للاجابة علي الإشكالية الرئيسية وما يتفرع منها من تساؤلات خصص الباحث مبحثين لهذه الدراسة هما:

الأول : البنية الأساسية لنظرية الحوار.

الثاني: نظرية الحوار وتقييم الحجة والحجاج والمغالطات.

المبحث الأول : البنية الأساسية لنظرية الحوار.

أولاً: أهمية نظرية الحوار:

تعد نظرية الحوار عند "والتون" نموذجًا معياريًا تجريديًا يقدم مجموعة دقيقة من القواعد والإجراءات التي تمثل كيف يجب أن يكون الحوار منطقيًا. وبالتالي المساعدة في التوصل إلى تحليل ما إذا كان يمكن الحكم على حجة معينة في حوار ما بأنها قدمت بشكل معقول أو غير معقول . كما تقوم هذه النظرية بدراسة الحوار بطريقة عملية وتجريبية ، حيث يتم فحص الحوار بكافة أنماطه كما يستخدم في المحادثات اليومية ، لذلك قيل إن: "نظرية والتون في الحوار تجمع بين الجانب النظري والعملي من أجل إحراز تقدم حقيقي في تقييم الحجاج وتبريره بكافة أنماطه، فهذه النظرية تهدف إلى جعل تقييم الحجاج أمرًا ممكنًا دون الحاجة إلى محاولة تحديد نوايا المجادل، التي تتطلب كما يقول "والتون" كثير من التوقع أو التخمين النفسي"^(٦).

يشير "والتون" إلى هذين الجانبين "النظري والعملي" في إطار دراسته للمغالطات المنطقية فيقول: "من المهم أن ندرك عند دراسة المغالطات الصورية واللا صورية وكذلك أنواع أخرى من الحجج المهمة ، أننا نصدر أحكامًا معيارية حول ما إذا كانت الحجة جيدة أم سيئة ، قابلة للنقد أم لا . هذه أحكام قيمية معيارية، يتم دعمها بمفاهيم نظرية دقيقة لما يجب أن تبدو عليه الحجة الجيدة في سياق معين من الحوار. ومع ذلك، يجب دعم هذه الأحكام القيمية بأدلة فعلية وعملية يمكن وضعها عند تقييم أي حجة"^(٧).

إن مفهوم الحوار عند "التون" يمثل القدرة الأساسية Basic Ability المطلوبة للاعتراف بأن كل حجة لها جانبان يجب النظر فيهما، (المؤيد والمعارض للحجة). ومن ثم غالبًا ما يتم اقتراح مفهوم الحوار أو الإشارة إليه على أنه المفهوم الجذري لتقييم الحجج والمغالطات المنطقية^(٨). والسؤال الآن ما تعريف "التون" للحوار؟ ما خصائصه وقواعده؟

أ- تعريف الحوار وخصائصه:

يعرف " والتون" الحوار بأنه: "نوع من المحادثة الموجهة نحو تحقيق هدف، حيث يشارك اثنان علي الأقل بالتناوب فيما بينهما في تحقيق هذا الهدف. فكل حوار عبارة عن سلسلة متصلة من الحركات (أفعال الكلام) التي لها اتجاه متدفق، فالحوار يعد أطر تقليدية يجعل التدليل العقلي ممكنًا"^(٩). والحوار لا يحتوي فقط على الحجج، بل يمكن أن يحتوي أيضًا على تفسيرات وتعليمات وتوجيهات حول كيفية القيام بشيء ما. ولكي تكون الحجة ناجحة أثناء الحوار؛ فمن المهم أن يتناوب المشاركون الحوار بفاعلية، كل منهم يعطي الطرف الآخر فرصة عادلة للتعبير عن حجته. إذا استخدم أحد المشاركين، على سبيل المثال، القوة لإغلاق رأي الطرف الآخر، فإن هذا النوع من التحرك يشكل عائقًا أمام نجاح الحوار^(١٠). إن أبسط مثال على الحوار هو الحالة التي يسأل فيها أحد الطرفين سؤالًا لطرف آخر. وحتى إذا لم يقدم الطرف الثاني أي رد، فقد يشير السياق إلى أن هناك حاجة إلى رد ذي صلة، ومن هنا لدينا حوار. ليس ذلك فحسب، بل إن طرح السؤال ذاته، في السياق الصحيح، له آثارٌ معيارية، فبعض الردود لا تعد إجابة، وبعض الردود الأخرى لا توصف حتى بأنها ذات صلة، وبالتالي حتى حالة الحوار غير المنظمة على ما يبدو التي يطرح فيها شخص ما سؤالًا في محادثة غير صورية قد تفرض متطلبات معيارية كافية بحيث يكون من المفيد رؤيتها كحوار. لذا فإن الحوار هو تبادل لفظي بين طرفين، وفقا لنوع من القواعد أو الاتفاقيات أو التوقعات أو الأهداف^(١١).

ويميز "التون" - في إطار تعريفه للحوار- بين طريقتين لدراسته؛ الأولى الدراسة الوصفية للحوار Descriptive Study والثانية الدراسة الصورية للحوار Formal Study^(*). تهتم الطريقة الأولى بالتبادلات الحوارية الفعلية مع بيان خصائصها كما تحدث في الواقع، مثل

المناقشات البرلمانية، والاستجابات القانونية، والمحادثات اليومية وما إلى ذلك. أما الطريقة الثانية فتهتم بإنشاء أنظمة بسيطة من القواعد الدقيقة ولكن ليست بالضرورة واقعية، والتخطيط لخصائص الحوارات التي يمكن إجراؤها وفقا لهذه القواعد^(١٢).

وفي الواقع، قدمت نماذج واسعة من الحوار المنطقي الصوري مؤخرا، حاول أصحابها جعلها قابلة للتطبيق على تحليل الحجج وتقييمها، لا سيما من قبل هامبلين (١٩٧٠)، ريشر (١٩٧٧)، هينتيكا (١٩٧٩)، وبارث وكراي (١٩٨٢)^(*). ولكل نموذج من هذه النماذج أهداف مختلفة وقواعد مختلفة. يبدو أن كل منها يمثل مفهوماً مختلفاً لكيفية هيكل الحوار كنموذج للحجج المنطقية، وكيف يجب صياغة القواعد بدقة وتطبيقها على ممارسات الحجج، أما بالنسبة لـ "التون" فقد قدم نموذجاً أكثر عمومية لهيكل الحوار المنطقي، يمكن أن نطلق عليه "نظرية الحوار لتقييم الحجج". وهو النموذج القابل للتطبيق بشكل فعال على الحجج بكافة أنماطه. ويمكننا بيان الحوار بوصفه دراسة وصفية وصورية عند "التون" علي النحو التالي:

ب- الحوار باعتباره دراسة وصفية .

من أجل بيان الدراسة الوصفية للحوار يقدم لنا "التون" مثالا من محادثات يومية : حيث يدور الحوار بين "هيلين" و"بوب"، حول أهمية إعطاء بقشيش، حيث اختلفا في هذه الأهمية، "هيلين" ضد إعطاء البقشيش. حيث واجهت صعوبات في دفع البقشيش في أحد المطاعم في الماضي، وتعتقد أن البقشيش بشكل عام نوع سيء من الممارسة لا ينبغي أن يستمر. من ناحية أخرى ، يعتقد "بوب" أن إعطاء البقشيش ممارسة جيدة يجب الحفاظ عليها . وقد قرر كلٌّ منهما حل اختلافهما في الرأي من خلال إجراء حوارٍ حول هذا الموضوع. ولمعرفة خصائص الحوار بشكل عام، والحوار باعتباره دراسة وصفية بشكل خاص، سيتم ترقيم تحركات الحوار في كل خطوة - كما فعل والتون- على النحو التالي^(١٣).

هيلين (١): مشكلة البقشيش أنه في بعض الأحيان يكون من الصعب جدًا معرفة مقدار إكرامية سائقي سيارات الأجرة أو مكاتب الفنادق أو النادلات في المطاعم .

بوب(١):إنها ليست صعبة للغاية. إذا كنتي حصلت على خدمة ممتازة ،فيمكن أن تعطي البقشيش.

هيلين(٢): ولكن كم ينبغي للمرء أن يعطي؟ وكيف يمكنك الحكم على ما إذا كانت الخدمة ممتازة أم لا؟

بوب(٢):عليك فقط استخدام الحس المشترك Common sense .

هيلين(٣):ماذا تقول يا بوب!!! ، هذا ليس جوابًا مفهوم الحس المشترك غالبًا ما يكون خطأ، أليس كذلك؟ أي نوع من معيار الحكم الجيد يمكن استخدامه؟

بوب(٣): مثل معظم الأشياء في الحياة، إذا كنت تريد أن تفعل شيئًا جيدًا، مثل إعطاء مكافأة للتميز في الخدمة، عليك استخدام الحس المشترك.

هيلين(٤):مع البقشيش، يترك الحس المشترك كثيرًا من الشك وعدم اليقين. وبسبب عدم اليقين هذا، يمكن أن يتعرض كلُّ الأفراد المعننين للإهانة. إذا قدمت القليل من البقشيش فإن النادل أو غيره ممكن أن يشعر بالحرج.أما إذا أعطت البقشيش بكثرة فقد أشعر بعد ذلك بعدم الراحة. وبالتالي فإن ممارسة البقشيش تؤدي إلى الإحراج أو عدم الراحة .

بوب(٤): يعتمد كثير من الطلاب على البقشيش للمساعدة في دفع تكاليف رسومهم الدراسية. والتعليم الجامعي شيء جيد، وبالتالي التوقف عن تقديم البقشيش يعني أن عددا أقل من الطلاب يمكنهم تحمل دفع الرسوم الدراسية.

هيلين(٥): هذه ليست مشكلة. كل ما علينا القيام به هو رفع الحد الأدنى للأجور.

بوب(٥): قد يؤدي ذلك إلى توقف كثير من المطاعم عن العمل، مما يؤدي إلى فقدان الوظيفة للطلاب وغيرهم.

من خلال المثال السابق والترقيم المذكور في الحوار يحدد"التون" الخصائص الخمس الرئيسية للحوار كنوع من الدراسة الوصفية علي النحو التالي:

١- القضية **The Issue** : في الحوار السابق يوجد نوعان من المقترحات المطروحة ، فالحوار أعلاه يدور حول قضية أو مسألة مركزية هي: "ما إذا كان البقشيش يعد ممارسة جيدة يجب أن تستمر". تتكون المشكلة من تقريرين تسمى "الأطروحات"، إحدى الأطروحات هي القول بأن البقشيش هو ممارسة جيدة من النوع الذي يجب أن يستمر. والآخر هي أن البقشيش هو ممارسة سيئة لا ينبغي أن تستمر. والسؤال في هذه الأطروحة هل إعطاء البقشيش يعد فعلاً صحيحاً أم خاطئاً؟

٢- وجهات نظر المشاركين **The Viewpoints of the Participants**: هناك نوعان من المشاركين الرئيسيين، يطلق عليهما المؤيد Proponent والمدعى عليه Respondent ، لكل منهما وجهة نظر حول هذه القضية، "بوب" يمثل وجهة النظر المؤيدة لإعطاء البقشيش، "هيلين" تمثل وجهة نظر المعارضة لاعطاء البقشيش .

٣- سمة الكياسة **The Characteristic of Civility**: يتناول المشتركان في الحوار، ولا يحاول أي منهما منع الآخر من التعبير عن وجهة نظره من خلال السيطرة على الحوار أو مهاجمة الطرف الآخر إما شفهيًا أو جسديًا. ويمكن تسمية هذه الخاصية بالكياسة أو التأدب في الحوار Politeness أو اللياقة.

٤- معارضة وجهات النظر **The Opposition of Viewpoints**: هناك تعارض بين وجهتي النظر، مما أدى إلى تضارب الآراء حول البقشيش ، أطروحة "بوب" عكس أو نفي أطروحة "هيلين". هذا يعني أن أطروحة واحدة يمكن أن تكون صحيحة فقط إذا لم تكن الأخرى كذلك.

٥- استخدام الحجج **The Use of Arguments** : يقوم المشاركان في الحوار بأنواع مختلفة من التحركات. على سبيل المثال؛ يطرح أسئلة، من المتوقع أن يجيب عنها الطرف الآخر، أو على الأقل الرد على السؤال. ولكن أهم أنواع التحرك هو طرح حجة، الغرض من اتخاذ مثل هذه الخطوة هو دفع الطرف الآخر لتغيير وجهة نظره ، وتقبل وجهة النظر الأخرى ، بدلا من وجهة النظر المقبولة سابقًا.

يعقب "التون" على الحوار السابق حول البقشيش، بالقول: "على الرغم من أنه لم ينجح أي من المشاركين في استخدام الحجاج لدفع الطرف الآخر لتغيير من وجهة نظره. وهو هدف لكل منهما في الحوار، كما أنه لم يكن هناك فائز أو خاسر، إلا أن الحوار لا يزال يتمتع بفوائد، حيث يمكن للمشاركين أن يتعلما شيئاً عن وجهات النظر المتعارضة، ويمكن لكل منهما أن يعمق وجهة نظره بشأن هذه المسألة. ويمكن تحقيق ذلك بعدة طرق منها: كان على "هيلين" أن توضح أسبابها الداعمة لوجهة نظرها بشكل أكثر وضوحاً، رداً على الأسئلة والاعتراضات، هذا يجعل حججها الداعمة أقوى، وكان بإمكانها أن تأخذ الحجج المضادة للجانب الآخر في الاعتبار، وهذا لا يمكن أن يعزز حججها فحسب؛ بل قد يجعلها تصقل وجهة نظرها، والأهم من ذلك، من خلال التوصل إلى فهم الأسباب الواردة في حجج الجانب الآخر، فإنها قد تعمق فهمها الخاص للقضية وتداعياتها. هذا يعمق وجهة نظرها ويشحذ الحجج الداعمة لها. وأي شخص يقرأ الحوار يتعلم المزيد عن الحجاج الدائر، خاصة إذا لم يفكر فيه بعمق من قبل أو ينظر إليه على أنه قضية. وبالتالي، كمكان للتعبير عن الحجج، والسماح لهما بالتفاعل مع الحجج المعارضة، يمكن أن يكون للحوار فوائد كبيرة، حتى لو لم يتم حل تضارب الآراء بشكل حاسم بطريقة أو بأخرى. كل هذا يتوقف على كيفية طرح الحجج، وكيف يتفاعل المشاركون معها"^(١٤).

ج - الحوار باعتباره دراسة صورية.

إن الحوار باعتباره دراسة صورية يعد تبادل من نوع معين، له بنية محددة يطلق عليها النموذج الصوري Formal Model للحوار. ويعرفه "التون" على النحو التالي: "يتم تعريف الحوار بشكل صوري على أنه يتكون من ثلاث مراحل مرتبة (أ، ب، ج) تشير (أ) للمرحلة الافتتاحية، (ب) هي مرحلة الحجاج، و(ج) هي المرحلة الختامية"^(١٥). في الحوار باعتباره دراسة وصفية، ليس من الواضح دائماً ما قواعده؟ أما في النموذج الصوري للحوار، يتم وضع أنواع معينة من القواعد بدقة، يطلق عليها "البروتوكولات" تحدد هذه القواعد أنواع التحركات التي يسمح بها الطرفان خلال مراحل الحوار"^(١٦). تكمن قيمة النموذج الصوري للحوار في أنه يمكن

تطبيقه على حوار فعلي، وكذلك استخدامه كأداة للمساعدة في تحليل الحجج وتقييمها، يقول "التون" في ذلك: "إن الهدف الرئيس من النموذج الصوري للحوار يتمثل في مهمة تقييم الحجج على أنها قوية أو ضعيفة، صحيحة أو خاطئة، معقولة أو غير معقولة. لهذا الغرض، كان استخدامه الأساسي لتقييم حجة معينة من وجهة نظر معيارية، يمكن أن تسمى أيضا وجهة نظر التفكير النقدي، حيث يمكن انتقاد الحجة؛ لأنها لا تفي بالمعايير اللازمة لجعلها قوية^(١٧)".

ويقدم " والتون" النموذج الصوري للحوار في الجدول التالي^(١٨):

المؤيد (الطرف الأول)	المدعى عليه (الطرف الثاني)
١. لماذا يجب أن أقبل A ؟	بسبب B إذا قابلت A فإن B
٢. لماذا يجب أن أقبل B ؟	لأنك قبلته من قبل.
٣. حسنا ، أنا أقبل B	هل تقبل 'إذا B إذن A؟
٤. نعم	هل تقبل A ؟
٥. لا.	أنت غير متسق!

في نموذج الحوار الصوري السابق يبدأ المؤيد (الطرف الأول) تسلسل الحوار بسؤال المدعى عليه (الطرف الثاني) عن سبب قبول الاقتراح (A)؛ يجيب (الطرف الثاني) بحجة صحيحة استنباطيًا لقبوله (A) كنتيجة. في هذا النموذج هناك نوعان من التحركات: الأولى السؤال (لماذا)، الذي يسأل عن مبرر في شكل حجة، والثانية (طرح حجة)، وهو نوع من التحرك يتم فيه الاستشهاد باقتراح واحد (أو مجموعة منها) كأساس لدعم اقتراح معين. يستمر الحوار مع استمرار المؤيد في تسلسل الحوار مع المدعى عليه. في الخطوة الأخيرة في التسلسل، يوضح (الطرف الثاني) كيف أن المؤيد قد يصل إلى تناقض، وتوضح الأرقام كما في الجدول السابق طريقة تسلسل الحجج في تبادل الحوار. يمثل كل رقم على اليسار جولة، أو زوجًا من التحركات من قبل أحد الطرفين، وهناك أربعة أنواع من التحركات مهمة بشكل خاص في النموذج الصوري للحوار هي: (١) طرح الأسئلة، (٢) تقديم التأكيدات، (٣) التراجع عن التأكيدات، (٤) طرح الحجج. ويرى " والتون" أن تقديم التأكيدات على اقتراح يمثل شكل من

أشكال أفعال الكلام ، ويشير إلى ضرورة التزام من يقدمه بالدفاع عنه إذا تم تحديه بطريقة قوية^(١٩).

ويلاحظ في هذا النموذج الصوري وجود نوعين أساسيين من الأسئلة في الحوار هما: أسئلة (نعم - لا) وأسئلة (لماذا) . سؤال (نعم - لا) لا يعترف بإجابتين مباشرتين فقط - الإجابة الإيجابية (نعم) ، والإجابة السلبية (لا). تم تصميم سؤال (نعم - لا) لاستبعاد خيار " لا أعرف" كإجابة أو رد مقبول. السؤال (ب) (نعم - لا) يعد كما يشير " والتون" سؤال نموذجي لما يسمى سؤال الاختيار، الذي يحد من الخيارات في أي إجابة مباشرة مسموح بها لمجموعة محددة من الخيارات. أما أسئلة (لماذا) التي يمكن أن نطلق عليها سؤال البحث، لا تقيد أي من المشاركين في الحوار على مجموعة محددة من الإجابات المباشرة للخيارات. يمكن أن تكون الإجابة السردية التي تحكي قصة مثلا إجابة مباشرة ومناسبة لسؤال البحث. السائل الذي يسأل سؤال الاختيار هو أكثر تحكما من السائل الذي يسأل سؤال البحث^(٢٠)(*) .

ثانيا : مراحل الحوار وبرتوكولاته (الإيجابية والسلبية):

يقسم " والتون" الحوار بكافة أنماطه إلى ثلاث مراحل^(*) ويقدم لكل مرحلة قواعدها الإيجابية والسلبية على النحو التالي:

أ- مراحل الحوار وقواعده الإيجابية:

المرحلة الأولى: يطلق عليها " والتون" المرحلة الافتتاحية Opening Stage، في هذه المرحلة يجب تحديد نوع الحوار، كما يجب أن يوافق المشاركون على الانخراط في نمط معين من الحوار، أو على الأقل الإشارة إلى استعدادهم للمشاركة في نمط معين. كل حوار جيد له قواعد إجرائية ، ويجب أن تكون قواعد الحوار واضحة قدر الإمكان للمشاركين ، كجزء من المرحلة الافتتاحية للحوار. وفي بعض الحالات ، يتم ذكر هذه القواعد أو تدوينها صراحة، على سبيل المثال ، في محاكمة جنائية وكذلك في محادثة يومية، عادة ما تكون هذه القواعد ضمنية تتعلق بالعرف والأدب وتحدد التوقعات الطبيعية لسلوك الحوار. ومع ذلك ، يمكن ذكر القواعد

صراحة، والموافقة عليها من قبل المشاركين ، حيث تكون مفيدة وضرورية ، في المرحلة الافتتاحية. ويحدد " والتون " أربعة قواعد للحوار في هذه المرحلة:

(١) - قواعد تحديد أسلوب الكلام Locution Rules : تحدد هذه القواعد نوع أفعال الكلام أو التعبيرات المسموح بها. فمثلا في حوار الإقناع عادة ما تكون أفعال الكلام هي الأسئلة والتأكيدات .

(٢) - قواعد الحوار Dialogue Rules: تحدد قواعد الحوار أخذ الأدوار، وأسئلة أخرى حول متى يسمح للمشاركين أو يطلب منهم التقدم في الحوار؟

(٣) - قواعد الالتزام Commitment Rules: تحدد هذه القواعد كيف يؤدي كل نوع من أنواع أفعال الكلام إلى التزامات من جانب المشارك. على سبيل المثال، عندما يؤكد أحد المشاركين على اقتراح ما، فمن الضروري إدخال هذا الاقتراح في مخزن الالتزامات الخاص به بشكل مباشر.

(٤) -القواعد الإستراتيجية (الفوز والخسارة) The Strategic (win-loss) Rules: تحدد هذه القواعد تسلسل التعبيرات التي تشكل تحقيق هدف الحوار^(٢١).

ينشأ كل حوار من مشكلة، أو اختلاف في الرأي، أو سؤال يجب حله، ويكون له جانبان. ويشكل الجانبان مسألة الحوار، وفي المرحلة الافتتاحية يجب فيها الإعلان عن موضوع الحوار أو الاتفاق عليه أو توضيحه، بحيث يتم الاتفاق بوضوح على هدف كل مشارك في الحوار. ففي هذه المرحلة، يتفق الطرفان على استخدام أساليب الحجج المناسبة لهذا النوع من الحوار، واتباع قواعد استخدام هذه الأساليب.

المرحلة الثانية: يطلق عليها " والتون " مرحلة الحجج Argumentation Stage: تعد المرحلة المتوسطة في الحوار، حيث يقدم كل جانب حججه للدفاع عن وجهة نظره ، وي طرح أيضاً الانتقادات والاعتراضات على وجهة نظر الطرف الآخر. يجب خلال هذه المرحلة تنفيذ التزامات كل طرف للإسهام في تحقيق هدف الحوار. على كل مشارك أن يبذل جهداً لتحقيق هدفه الخاص في الحوار. كما إنه ملزم بالسماح للطرف الآخر بالوفاء بالتزاماته. هذه الالتزامات

تنطوي على قواعد معينة، على سبيل المثال، تتطلب أن يتناوب المشاركون في الحوار بطريقة منظمة، لإعطاء الطرف الآخر فرصة معقولة للرد على سؤال أو توضيح نقطة^(٢٢).

المرحلة الثالثة: يطلق عليها "والتون" المرحلة الختامية Closing Stage: تعد هذه المرحلة النقطة النهائية التي يتم فيها تحقيق هدف الحوار، أو يتفق المشاركون على أن الحوار يمكن أن ينتهي. هناك قواعد مناسبة لإغلاق الحوار، فمثلا ، يجب ألا يحاول المشارك الانسحاب بشكل غير مشروع لجرد أن الأمور لا تبدو وكأنها تسير في طريقه. وبشكل عام ، يجب على المشاركين الاستمرار في الحوار ، باتباع القواعد ، حتى يتم إغلاق الحوار بشكل صحيح^(٢٣).

إلى جانب هذه المراحل وقواعدها الإيجابية يقدم "والتون" في عديد من مؤلفاته مجموعة أخرى من القواعد الإيجابية التي يجب أن تتضمن المراحل الثلاثة للحوار بشكل عام، وهي :

(١) - قاعدة الصلة Relevance Rule: تشير هذه القاعدة إلى ضرورة ألا يتجول المشارك بعيدًا عن هدف الحوار.

(٢) - قاعدة التعاون Cooperativeness Rule: تشير هذه القاعدة إلى ضرورة أن يجب طرفي الحوار على الأسئلة بشكل تعاوني فيما بينهم، وكذلك قبول كافة الالتزامات إذا كانت تعكس موقف أحدهما بدقة.

(٣) - قاعدة المعلوماتية Informativeness Rules : تشير هذه القاعدة إلى ضرورة أن يخصص المشارك حججه لما يعرفه المستجيب أو لا يعرفه. يجب على المشارك تقديم معلومات كافية لإقناع المدعى عليه ، ولا يقدم معلومات أكثر مما هو مطلوب أو معلومات تخرج عن الغرض من الحوار^(٢٤).

ب- مراحل الحوار وقواعده السلبية.

تعد القواعد الإيجابية السابقة نموذجًا معياريًا للحوار الجيد، حيث تمثل هذه القواعد المثل الأعلى للحوار الذي يمكن من خلاله الحكم على حالات معينة من الحجاج. وإلى جانب هذه

القواعد الإيجابية يشير "والتون" إلى وجود ما أطلق عليه القواعد السلبية للحوار Negative Rules of Dialogue، وتضم هذه القواعد مجموعة من الخطورات يمكن أن تؤدي إلى أخطاء وأوجه قصور، في مختلف أنماط الحوار. ومن اللافت للنظر أن "والتون" يرى أن القواعد السلبية للحوار لا تعد مغالطات، بل بالأحرى أخطاء تتم أثناء مراحل الحوار فيقول: "من الأفضل تصنيف بعض انتهاكات قواعد الحوار السلبية على أنها أخطاء وليس مغالطات لأنها تحركات في الحوار وليست خداعاً منهجياً أو ذكياً في إثبات نقطة كما يحدث في المغالطات، ولكنها ببساطة أخطاء أو هفوات تضر أو تضعف حالة مؤيديها بدلا من هزيمة خصمه في الحوار. إن الادعاء بأن الحججة ترتكب مغالطة هو شكل قوي من أشكال النقد يشير إلى أن الحججة قد ارتكبت خطأ منطقيًا خطيرًا، بل إنه يشير بقوة أكبر إلى أن الحججة تستند إلى عيب منهجي أساسي أو سوء فهم في التفكير، وبالتالي يمكن دحضها. أما القواعد السلبية للحوار فهي لا تستجيب بشكل كافٍ للأسئلة النقدية للمشارك الذي صممت لإقناعه" (٢٥).

ويحدد "والتون" القواعد السلبية لكل مرحلة من مراحل الحوار الثلاثة على النحو التالي:
 المرحلة الافتتاحية: (١) لا يسمح بالتحويلات غير المشروعة من نوع معين من الحوار إلى نوع آخر. (٢) لا يسمح بالمحاولات غير المشروعة بتغيير خطة الحوار أو "جدول الأعمال Agenda". (٣) إن رفض الموافقة على خطة محددة للحوار تمنع من الاستمرار في الحوار وعدم دخول مرحلة الحجاج.

مرحلة الحجاج: (١) يعد استراتيجية سيئة عدم بذل جهد جاد للوفاء بعبء الإثبات أو الدفاع عن الرأي عند الطعن فيه. (٢) لا يسمح بمحاولة تحويل عبء الإثبات إلى الطرف الآخر، أو تغيير عبء الإثبات بطريقة غير مشروعة. (٣) لا يسمح بتنفيذ إثبات داخلي باستخدام مقدمات معينة يكون الطرف الآخر غير ملتزما بها. (٤) يمكن أن يكون الطعن في مصادر الإثبات الخارجية دون دعم حجتك بشكل صحيح عرضة للاعتراض. (٥) يمكن أن يؤدي الفشل في إدراك الصلة إلى تقديم أطروحة خاطئة، أو الابتعاد عن النقطة المراد إثباتها، أو الإجابة عن السؤال الخطأ في الحوار. (٦) عدم طرح

أسئلة مناسبة لمرحلة معينة من الحوار يجب أن يتم حظره ، إلى جانب طرح أسئلة غير مناسبة في الحوار ككل. (٧) لا ينبغي السماح بعدم الرد بشكل مناسب على الأسئلة، بما في ذلك الردود المراوغة على نحو لا مبرر له. (٨) الفشل في تعريف أو توضيح أو تبرير معنى أو تعريف مصطلح مهم يستخدم في حجة ، وفقا لمعايير الدقة المناسبة للمناقشة ، هو انتهاك ، إذا تم الطعن في استخدام هذا المصطلح من قبل مشارك آخر. المرحلة الختامية: (١) لا يجب على أي مشارك محاولة فرض إغلاق الحوار حتى يتم إغلاقه بشكل صحيح ، إما بالاتفاق المتبادل أو بتحقيق هدف الحوار^(٢٦).

تعد القواعد المشار إليها سابقاً، القواعد العامة لأي حوار، فهي تعطي للقاريء نكهة حوار متماسك ومنظم والغرض الأساسي منها السماح لكل مشارك بفرصة التعبير عن آرائه حول قضية ما، وإثبات ذلك إذا استطاع. وينبغي أن يكون هذا الحوار تبادلاً حرّاً لوجهات النظر حيث تطرح أسئلة التحقق بحرية وتقدم الإجابات ذات الصلة بحرية. يجب أن تتاح لكل جانب فرصة عادلة للتعبير عن وجهة نظره وتحدي وجهة نظر الآخر^(٢٧).

ثالثاً- أنماط الحوار:

اقترح "والتون" قبل عدة عقود- بنفسه أو مع زملائه أو يوافق على تلك التي يقدمها الآخرون^(*)- تصنيفاً لأنماط الحوار في سياقات مختلفة قد ينشأ فيها الحجاج . وقام بحصرها في البداية في ستة أنماط رئيسية هي:

- ١- الإقناع The Persuasion و ٢- الاستفسار The Inquiry و ٣- التفاوض The Negotiation و ٤- البحث عن المعلومات The Information Seeking و ٥- المداولة The Deliberation و ٦- الحوار الإيرستي (الجدالي) The Eristic Dialogue .
- ثم أضاف إليها في كتاباته المتأخرة نمطين آخرين هما: ٧- حوار الاستكشاف The Discovery Dialogue و ٨- المناقشة Debate. تتسم أنماط الحوار بخاصيتين رئيسيتين هما:
- ١- الموقف الأولي الذي تنشأ فيه الحجة أو الظروف التي يجد المحاورون أنفسهم فيها.
- ٢- الهدف الرئيسي من متابعة الحوار.

ومن الملاحظ أن بعض المواقف تقبل أهدافاً أكثر من غيرها، حيث إنه إذا كان الموقف تخاصمياً للغاية، فقد يسعى المتخاصمون إلى تحديد كامل للمسألة المطروحة، الأمر الذي يتطلب من كل منهم إقناع الآخر، أو قد يتحتم عليهم اتخاذ قرار بشأن مسار العمل والتفاوض للوصول إلى توافق عملي، من ناحية أخرى، إذا كان المحاورون يناقشون مشكلة مفتوحة لا يكون لأي منهم فيها أي التزامات مسبقة، فإن آخر هذه الأهداف سيكون غير متماسك، ولكن قد يستمر المتنازعون في التحقق من المشكلة أو التداول بشأن أفضل طريقة للتصرف. وإذا نشأ التحوار مجرد أن أحد الأطراف لديه معرفة يفتقر إليها الآخر، فإن النوع الأول فقط من النتائج يكون منطقيًا، أي الحوار الباحث عن المعلومات.

وتجدر الإشارة إلى أن "والتون" أقر أن عديدًا من الحجج في العالم الواقعي سيكون لها سمات أكثر من نمط واحد من أنماط الحوارات السابقة، وتسعى وراء أكثر من هدف واحد، لذلك سمح بإمكانية وجود حوار مختلط يجمع بين أكثر من نمط. على سبيل المثال؛ قد يكون الحوار بين طبيبة ومريضها، واللدان يسعيان معًا نحو مسار العلاج الأفضل، بمثابة مزيج من الحوار الذي يهدف للحصول على المعلومات والمداولة. قد يتضمن الحوار أيضًا سمات غالبية تخص حوارًا آخر. على سبيل المثال، قد يصبح حوار الإقناع بمرور الوقت خصاميًا أكثر فأكثر، ويتبنى سمة الجدالية (الإيرستية)^(٢٧).

كما تهدف أنماط الحوار التي قدمها "والتون" إلى القيام بأمرين معًا في وقت واحد:

- (١) يُقصد بها أن تكون مجرد تجريدات وصفية، فعلى الرغم أنه من الممكن ألا تتحقق بالكامل في الحياة الواقعية، إلا أنها تقارب ممارسات الحجة الواقعية بشكل وثيق بما يكفي.
- (٢) أن تكون بمثابة مُثل معيارية ذات مغزى تناسب توفير الأساس لتقييم الحجج الواقعية مع كون هذا التقييم حساسًا للسياق.

يقول "والتون": "هذه الأنماط الحوارية قطع فنية تسمى النماذج المعيارية، مما يعني أنها لا تتوافق بالضرورة تمامًا مع الحالات الواقعية للإقناع أو التفاوض، وما إلى ذلك، التي قد تحدث

في تبادل محادثة يومية . يتم تعريف كل نموذج للحوار من خلال وضعه الأولي ، والأهداف الفردية للمشاركين، وهدف الحوار ككل" (٢٨).

ولأغراض البحث، سنتناول سبعة أنماط (*) مع التركيز على حوار الإقناع الذي أطلق عليه "التون" الحوار المنطقي ، مع مقارنته بالأنماط الأخرى.

١- حوار الإقناع :

يعد حوار الإقناع - من جوانب عديدة- أكثر أنواع الحوار مركزية في الديالكتيك الجديد عند "التون" فقد أعطى له أهمية خاصة باعتباره نمط التندليل المنطقي Logical Reasoning أوالمعقول Reasonable ، والسؤال الآن، ما حوار الإقناع ؟ يجب " والتون" قائلا: "لإعطاء القارئ فهماً أولياً لهذا النوع من الحوار، هناك طريقتان: الطريقة الأولى: إعطاء بعض الأمثلة. والطريقة الثانية تقديم قواعد حوار الإقناع، أو على الأقل بعض القواعد النموذجية". ويعقب "التون" على ذلك: أن الطريقتين لا تقدم التعريف الجامع المانع للحوار أو الكلمة الأخيرة. لأن حوار الإقناع نموذج معياري مجرد لكيفية سير الجدل بشكل مثالي، ولن تلي أي حالة واقعية جميع متطلبات تعريفه من كافة الجوانب. الطريقة الثانية: القواعد النموذجية ، وهي ليست مثالية أيضاً، لأنه يمكن أن تكون هناك أنظمة مختلفة من القواعد اعتماداً على عوامل مثل المدى الزمني الضيق للحوار. فهذه العوامل تختلف اعتماداً على الحالة. لذلك لا ينبغي للقارئ أن يعول على أي من هاتين الطريقتين لشرح ماهية حوار الإقناع. ومع ذلك فهما- كما يقول "التون"- أفضل الطرق لتعريف حوار الإقناع (٢٩).

الطريقة الأولى : تقديم أمثلة ؛ يقدم "التون" مجموعة من الأمثلة (٣٠) على حوار الإقناع أفضلها - كما يقول- الحوار الذي دار بين اثنين من فلاسفة المدرسة الرواقية . حيث جلب تاجر كمية من الحبوب إلى "رودس" أثناء فترة المجاعة. وفي طريقه رأى سفينة على متنها حبوب قادمة إلى الجزيرة، لكن سكان "رودس" لا يعرفون أنها قادمة. يتساءل التاجر عما إذا كان يجب عليه بيع حبوبه بأعلى سعر يمكنه الحصول عليه ، أو ما إذا كان يجب أن يخبر سكان "رودس"

عن الحبوب الأخرى الموجودة على متن السفينة القادمة في الطريق؟ يناقش السؤال السابق اثنان من الفلاسفة؛ هما "ديوجين بابل" و"أنتيباتر طرسوس". يجادل "ديوجين" بأنه في حين أن البائع ملزم بعدم الاحتيال على عملائه ، يجب السماح له ببيع الحبوب بأكثر قدر ممكن من الأرباح. لذلك لا ينبغي أن يخبرهم عن السفينة القادمة. ويرد "أنتيباتر" بالاعتراض على هذه الحجة حيث تتجاهل التزام بائع الحبوب بحماية مصالح المجتمع، وبالتالي لن يكون مواطنًا صالحًا. لذلك يعد إخفاء حقيقة أن سفينة الحبوب في الطريق أمر غير أخلاقي. ويستمر الرواقيان في الرد على حجج بعضهما البعض بحجج مضادة. كلاهما طرح الحجج التي لها جدارة من وجهة نظره، ولا يدحض أي منهما بشكل قاطع القضية التي قدمها الآخر. ومع ذلك ، فإن النقاش يَعْلَمُ القارئ- كما يقول "التون"- شيئًا عن أخلاقيات العمل، وبالتالي فهو ليس بأي حال يعد حوارًا فاشلاً للإقناع.

الطريقة الثانية : تقديم القواعد النموذجية ؛ يقدم "التون" طريقة أخرى لتعريف حوار الإقناع من خلال عرض القواعد والخصائص الأساسية له. في هذا النوع من الحوار ، هناك مشاركان ، أبيض وأسود ، ويتناوب كل منهما القيام بحركات معينة في تبادل لفظي. لكل منهما مجموعة أولية من الالتزامات ، بما في ذلك أطروحة أو اقتراح معين ملزم بالدفاع عنه ، كهدف رئيسي في الحوار. من بين أنواع التحركات التي يمكن لكل منها القيام بها طرح الأسئلة ، وتقديم التأكيدات ، وطرح الحجج ، وتقديم طلبات التراجع^(٣١). إذا طعن أحد الطرفين في أطروحة الآخر ، فيجب على الطرف الثاني الرد بالدفاع عن هذه الأطروحة بحجة^(٣٢). وإذا قدم أحد الطرفين تأكيدًا ، يجب على الطرف الآخر ، في الخطوة التالية، أن يوضح موقفه فيما يتعلق بذلك التأكيد^(٣٣). إذا اعترف أحد الطرفين بجميع مقدمات حجة الخصم ، وكذلك الحجة التي تربط هذه المقدمات باستنتاج ، فيجب على ذلك الطرف ، في أقرب وقت ممكن ، أن يتنازل أيضًا عن أطروحته^(٣٤). لكل طرف الحق في المطالبة بحل عدم الاتساق الصريح في أقوال الطرف الآخر^(٣٥).

وبوجه عام فإن القواعد المشار إليها سابقاً تعطي القارئ مثالا على كيفية عمل حوار الإقناع كهيكل معياري تجريدي للحوار يمكن أن يحدث فيه الجدل ، ويمكن أن يسترشد بقواعد إجرائية واضحة. أهم ميزة في حوار الإقناع كما يشير " والتون" هي الفكرة المركزية للإقناع المتضمنة فيه. الإقناع هو فكرة المحيي بحرية لقبول اقتراح لم تقبله من قبل ، بناء على اقتراح آخر قبلته. يمكن للمرء أن يعبر عما يحدث في الإقناع كنوع من الحركة. تبدأ الحركة بمجموعة من الالتزامات " القديمة " للمدعى عليه ، وتنتهي بالترام " جديد " ينشأ عن الالتزامات القديمة. ويعتمد الانتقال من الالتزامات القديمة إلى الجديدة على الاستدلال - الانتقال من مجموعة من المقترحات (المقدمات) إلى اقتراح آخر (النتيجة). لذلك يمكن وصف الإقناع بأنه نوع من التفكير المنطقي، أو على الأقل نوع من الحركة التي تقوم على الاستدلال. وبهذا المعنى ، فإن فكرة الإقناع المتضمنة في حوار الإقناع تمثل الإقناع " المعقول "أو" المنطقي " ، على عكس الإقناع النفسي البحت. إنها ليست حركة من معتقد نفسي إلى آخر ، ولكنها حركة من التزام أو مجموعة التزامات إلى أخرى^(٣٦).

إن حوار الإقناع يتضمن بشكل أساسي حركة من مجموعة من المقترحات إلى اقتراح جديد يتم قبوله من قبل الشخص المقتنع. هذه الحركة ناتجة عن حجج طرف آخر. الحجة هي عملية تفكير تعاوني بين الطرفين. على هذا النحو ، يجب دائما النظر للإقناع ، باعتباره "التدليل المنطقي" ، كحدث تفاعلي بين طرفين يشاركان في التحدث معا.

وفي إطار تعريفه حوار الإقناع باعتباره "تدليل منطقي" يميز "التون" بين مصطلحين: الأول الإقناع Persuading والثاني الاقناع Convincing ؛ حيث يرى أن الاقناع يعد حركة من طرف واحد في تبادل الحديث ويطلق عليه (نوع من الاستحواز Kind of Overwhelming)، وهو جذر الفعل اللاتينية " vincere " - الذي يعني القهر أو الدحر. لكن الإقناع ليس كذلك. يجب أن يكون شيئا مقبولا بحرية من قبل الطرفين ، ويتم دفعه بلطف فقط من خلال حجج المؤيد. يجب أن يكون عملا إبداعيا بقدر الجهد الذي يبذله المؤيد. ويجب على المدعى عليه أن يقبل الفكرة الجديدة من داخل نفسه وبحرية، من خلال التزاماته الداخلية. وبالتالي،

فإن أي إجبار لقبول الاقتراح الجديد هو أمر غريب عن فكرة الإقناع ، كما هو معبر عنه في حوار الإقناع (٣٧) .

إن حوار الإقناع يعمل - كما يري " والتون" - عن طريق الوظيفة التوليدية^(*) Maieutic Function في الحوار. حيث تم إقناع المدعى عليه لأنه قبل بالفعل ضمناً الاقتراح " الجديد " ، على الرغم من أنه لم يكن على علم بذلك. فقد قبله ضمناً من خلال الحجج المنطقية ، بناء على مجموعة التزاماته. بهذا المعنى، فإن الإقناع هو نوع من " التذكير " بشيء كنت تدركه بشكل خافت بالفعل. يقول " والتون": الإقناع يعمل لأنك تأتي لقبول اقتراح من خلال الالتزام الداخلي ، التي كشفت عنها الحجج التي تشارك فيها مع شخص آخر. وترتبط الوظيفة التوليدية بالحوار السقراطي الذي يساعد علي ولادة فكرة جديدة، إن هذا النوع من الحوار لا يوجد فقط في ندوات الفلسفة والجامعات، ولكن في المحادثات اليومية بجميع أنواعها. إنه موجود عندما يحاول أي شخص إقناع شخص آخر بقبول بعض الاقتراحات التي لا يقبلها، على أساس تقديم أسباب أو حجج تدعم الاقتراح أو تشكك أو تدحض المقترحات المعارضة^(٣٨).

يسمي " والتون" حوار الإقناع بالمناقشة النقدية Critical Discussion ويتساءل ما الغرض من المناقشة النقدية بالنسبة لكل مشارك؟ وما هدف المناقشة النقدية ككل ؟ يجيب " والتون" أن هدف كل مشارك في مناقشة نقدية هو إقناع الطرف الآخر بقبول اقتراح معين على أنه صحيح. هذا الهدف ينبع من الشعور بأن كل جانب لديه وجهة نظر صحيحة ، وأنه إذا كان بإمكانه الحصول على فرصة للتفاعل مع شخص يعارض هذا الرأي، فيمكنه دعم وجهة نظره بحجج قوية ومقنعة. لذا فإن الغرض من كل مشارك هو إقناع الجانب الآخر، باستخدام الحجج العقلانية ، بقبول وجهة نظره في الأمر^(٣٩). من هذه الزاوية -هدف كل مشارك- رأى " والتون" أن حوار الإقناع غير تعاوني ويطلق عليه خصومي أو عدائي Adversarial من حيث إن هدف كل طرف هو كسب الجانب الآخر من خلال إيجاد الحجج التي تهزم أو تضعف أطروحته أو تشكك فيها. كل طرف لديه مجموعة التزامات، وللغوز ، يجب على كل طرف تقديم سلسلة من الحجج التي تثبت أطروحته^(٤٠).

ولكن إذا كان هدف المشارك الفردي غير تعاوني ، فإن هدف حوار الإقناع ككل ليس كذلك ، بل هو تعاوني، حيث إن هدف حوار الإقناع ككل توفير مكانا يمكن فيه للطرفين تقديم أقوى حججهما لدعم وجهة نظرهما الخاصة ، واختبار هذه الحجج في حوار تفاعلي يمكن فيه للطرفين انتقاد حجج الطرف الآخر بقوة كما يريدان. والهدف من ذلك هو معرفة كيف تسير الحجج المتعارضة في تبادل تفاعلي تعاوني، واكتشاف ما إذا كانت الحجج من جانب أقوى بشكل عام من تلك الموجودة على الجانب الآخر. يقول "والتون" حول تضارب الأهداف في حوار الإقناع: " ما يصعب فهمه حول حوار الإقناع في البداية هو أن هناك دائما حالة توتر. كلا المشاركين لديهما أهداف فردية. هذه الأهداف الفردية هي استخدام حجج قوية ومعقولة لإثبات أطروحة المرء، مما يثبت أن الأطروحة المعاكسة خاطئة. هذا الهدف الفردي هو الخصومة. لكن الحوار ككل وبشكل جماعي، له هدف أيضاً لأداء الوظيفة التوليدية من خلال توضيح القضية التي تجري مناقشتها. يتطلب هذا الهدف الجماعي جهداً تعاونياً ، جهداً للمشاركة بشكل تعاوني في الحوار. يمكن وصف الأهداف الفردية بأنها الجانب الذاتي لحوار الإقناع التي قد تصل إلى حوار يشبه إلى حد ما الشجار. لكن الجانب التعاوني ضروري أيضا لحوار الإقناع، فبدون هذا الجانب التعاوني يصبح الحوار مشاكسا أو إريستيك بطبيعته ، ويفشل في أداء الوظيفة التوليدية . إن الحاجة إلى تحقيق التوازن بين هذين الهدفين المتعارضين هي التي تجعل من الصعب تنفيذ حوار الإقناع بنجاح"^(٤١) .

٢- حوار الاستفسار أو التحقق:

يختلف حوار الاستفسار تماما عن حوار الإقناع لأنه تعاوني بطبيعته ، على عكس حوار الإقناع الذي هو عدائي وغير تعاوني من حيث هدف كل مشارك. الهدف من حوار الاستفسار الحصول على مزيد من المعرفة في مجال معين ، أو حول موضوع ما. ويسعى هذا النوع من الحوار للوصول إلى دليل أو أدلة، أو إنشاء نتيجة بناء على أدلة معينة مقبولة في مجال التحقق موضع الحوار. حوار الاستفسار يعد إجراء بحث هرمي ومنظم بشكل مميز، على غرار ما أسماه أرسطو الإثبات Demonstration ، حيث يُطلب من المقدمات أن تكون معروفة أو مثبتة

بشكل أفضل من النتيجة التي يجب إثباتها. ويسعى هذا النمط من الحوار إلى المعرفة الراسخة، وهو مستوى عالٍ من الإثبات، في حين أن حوار الإقناع يتعلق بالالتزام المعقول، وهو نوع من الرأي غير معصوم ويكون أحياناً بديلاً مقبولاً حيث لا تتوفر المعرفة حالياً كأساس للتصرف أو اتخاذ القرار^(٤٢). وأهم ما يميز نمط الاستفسار كنوع من الحوار هو خاصية التراكم. إن القول بأن الحوار تراكمي يعني أنه بمجرد قبول البيان على أنه صحيح في أي مرحلة من مرحلة الحوار، يجب أن يظل هذا البيان صحيحاً في كل مرحلة من مراحل الاستفسار خلال مرحلة الحجج حتى يتم الوصول إلى المرحلة الختامية^(٤٣).

٣- حوار المداولات :

المداولات نوع تعاوني من الحوار تواجه فيه الأطراف بشكل جماعي مجموعة من الإجراءات لتحقيق هدف مشترك من خلال الاتفاق على اقتراح يمكن أن يحل مشكلة تؤثر على جميع الأطراف المعنية مع مراعاة مصالحها. ومن الخصائص الرئيسية لحوار المداولات أن الاقتراح الأمثل للمجموعة قد لا يكون مثالياً لأي مشارك فردي^(٤٤)(*) . هناك خاصية أخرى لهذا النوع من الحوار وهي أن المشارك في المداولات يجب أن يكون على استعداد لمشاركة تفضيلاته ومعلوماته مع المشاركين الآخرين. هذه الخاصية لا تعقد في حوار الإقناع، حيث يقدم المشارك فقط المعلومات المفيدة لإثبات أطروحته أو لدحض أطروحة الخصم. كما يختلف هذا النمط عن حوار الإقناع، فحوار الإقناع مرتفع الخصومة. ولتحديد ما إذا كان الحوار إقناعاً أم حواراً تداولياً، يجب على المرء أن يصل إلى تحديد أهداف الحوار وأهداف المشاركين، فالحوار في المداولات هو في المقام الأول مسألة تحديد المقترحات والحجج التي تدعمها وإيجاد انتقادات للمقترحات الأخرى^(٤٥).

في حوار المداولات، على عكس حوار الإقناع، لا يوجد التزام من قبل المشاركين باقتراح معين، وبالتالي لا معنى لمحاولة الدفاع عن مسار معين للعمل. الطرف الأول يؤكد أن (أ) صحيح. الطرف الثاني يشك في (أ) أو يدعي أن (أ) غير صحيح. في مرحلة فتح الحوار يستخدم الطرف الأول التزامات الطرف الثاني لمحاولة إثبات (أ). الطرف الأول يناقش حجج الطرف الثاني ويستخدم الطرف الثاني التزامات الطرف الأول لمحاولة دحض (أ). إن

الجدل في المداولات قد يلزم أحد الأطراف على التخلي عن الاقتراح إذا كانت الأسباب المقدمة ضده قوية بما يكفي لإظهار أن الاقتراح المعارض أفضل لحل المشكلة المطروحة في المرحلة الافتتاحية، ولكن التخلي عن الاقتراح لا يعني فقدان الحوار، ولكنه يعني التقدم نحو الحل. ويذهب "والتون" إلى أن حوار المداولات يختلف كذلك عن حوار التفاوض، الذي يتعامل مع المصالح المتنافسة، لأن المشاركين يقيمون مسارات العمل المقترحة وفقا لمعايير قد تتعارض مع مصالحهم الشخصية، وعادة ما ينطوي التفاوض على مقايضات وحلول وسطي^(٤٦).

٤- حوار التفاوض.

يعد حوار التفاوض نوعاً من المساومة القائمة على المصالح ، حيث يكون الهدف هو أن يقوم المجادل بتعظيم مصالحه الخاصة ، للحصول على "أفضل صفقة" "Best Deal" ممكنة. على عكس النوعين الأولين من الحوار، لا علاقة للتفاوض بوزن التذليل المنطقي لتأسيس المعرفة أو لتبرير المثل العليا أو القيم أو القناعات. في التفاوض ، يتنافس المتنازعون على شيء ما "منافع"، والامتيازات أو المقايضات المتفق عليها هي تبادلات المساومة ، وليست مقترحات تعتبر صحيحة أو قابلة للإثبات أو معقولة . في بعض الأحيان ليس من السهل معرفة ما إذا كان الحوار هو حوار الإقناع أو التفاوض. على سبيل المثال ، النظر في اجتماع اللجنة حيث يتم البت في الحجة عن طريق التصويت في نهاية الاجتماع. قد يعكس التصويت الإقناع المنطقي لأولئك الذين حضروا الاجتماع وشاركوا أو استمعوا إلى الحجج حول القضية. أو قد يكون مبنياً على المصلحة الذاتية المتصورة للناخبين^(٤٧). كما يختلف حوار التفاوض عن حوار المداولات ، لأن التفاوض يتعامل مع المصالح المتنافسة ، في حين أن المداولات تتطلب التضحية بمصالح المرء^(٤٨).

٥- البحث عن المعلومات.

يعد هذا النمط من الحوار مستودعاً للمعلومات التي لا يستطيع المؤيد الوصول إليها بخلاف استجواب المدعى عليه، ودور المدعى عليه هو نقل هذه المعلومات عن طريق إعطاء إجابات أو ردود واضحة ومفيدة قدر الإمكان ، وبالتالي فإن هذا النوع من الحوار غير متماثل بطبيعته،

ولكنه تعاووني للغاية وغير عدائي. يبدأ حوار البحث عن المعلومات بحالة أولية يكون فيها لدى أحد المشاركين، أو يبدو أن لديه، بعض المعلومات التي يريدها الطرف الآخر، هذا على عكس الأنواع السابقة من الحوار، في حوار البحث عن المعلومات لا يكون الهدف هو معرفة أو إثبات ما إذا كان اقتراح معين صحيحًا - وهذا يمكن أن يكون كذلك في بعض الأحيان - ولكن عادة ما يريد السائل، أو يحتاج إلى العثور على معلومات حول موضوع معين، المعلومات التي يحتاجها حل مشكلة أو للقيام ببعض المهام، دور الطرف الآخر هو إعطاء المعلومات ذات الصلة إلى السائل. ويشير "التون" إلى أهمية مبدأ الكمية في هذا النمط من الحوار وهو المبدأ الذي قدمه "جرايس" وينص على: "اجعل مساهمتك في محادثة غنية بالمعلومات كما هو مطلوب". يشير هذا المبدأ إلى أن الرد على سؤال يجب ألا يقدم معلومات فحسب، بل معلومات مفيدة، أي مساهمة في أهداف الحوار^(٤٩).

في المراحل الأولى من حوار البحث عن المعلومات، هناك افتراض بأن المجيب على استعداد لإعطاء المعلومات التي يطلبها السائل إلى الحد الذي يستطيع تنفيذه، وهناك افتراض بأن السائل يريد هذه المعلومات ويكون على استعداد للقيام بمحاولات مستمرة لاستخراجها من المدعى عليه، هنا يظهر نوع الحوار الذي يبحث عن المعلومات نفسه على أنه غير متماثل إلى حد كبير، وخلافاً للأنواع السابقة من الحوار المتماثلة، بمعنى أن لكل من المشاركين في الحوارات السابقة أدواراً مماثلة أو متساوية تقريباً، أما في حوار البحث عن المعلومات فإن أدوار السائل والمجيب مختلفة^(٥٠). أما خلال مرحلة الحجاج، فيبدأ السائل بطرح الأسئلة، في حين أن نوع التحرك الذي يقوم به المدعى عليه عموماً إعطاء إجابات مباشرة قدر الإمكان على هذه الأسئلة. باختصار يرى "التون" أن: "حوار البحث عن المعلومات تبادل لفظي بين طرفين، أحدهما لديه معلومات محددة يريدها الطرف الآخر أو يحتاج إليها، إنه تبادل بين طرف يجمع المعلومات وطرف ثان يقدمها"^(٥١).

٦- الحوار الإريستي.

يشير قاموس "بلاك ويل الفلسفي" إلى أن هذا النوع من الحوار كان معروفاً لدى الفلاسفة القدماء باسم "إريستيك Eristic"، وهو مشتق من الاسم الأغريقي "eris" الذي يعني الفتنة

أو الشجار. وقد اطلق "أفلاطون" و"أرسطو" علي هذا النوع من الحوار "فن النزاع" حيث يستخدم براهين فاسدة ومغلوبة في إقناع المتلقي. وهدفه كسب الحوار وليس البحث عن الحقيقة. وتبعاً لمنهجه الأساسي، يكون المطلوب من المحاور أن يجيب بنعم أو بلا، ولا يمكنه أن يرر رده. وقد حظي هذا النوع من الحوار بشعبية كبيرة حيث طوره السفسطائيون والمدرسة الميجارية، خلال حوارات بلاط الحكم الأثيني والمجالس النيابية، وقد أسمته المدرسة الميجارية بالديالكتيك Dialectic ، إلا أن أرسطو ميز بينه وبين الديالكتيك. فالجدل الإريستي مرتبط بالكلمات، في حين أن الديالكتيك مرتبط بالواقع. ويرفض الجدل الإريستي كل شيء يقال، كما أنه هدام، بينما يسعى الديالكتيك إلى الحقيقة ، كما أنه بناء. ونجد في "الأغاليط السوفسطائية" أن "أرسطو" يفحص مختلف أنواع البراهين الإريستية، وحدد عديداً من المغالطات يقول "أرسطو": "حينما يبدو أن حجة ما تثبت استنتاجاً غير أنها لا تثبت في الحقيقة، فإن هذا يسمى تدليل إريستيك Eristic Reasoning" (٥٢).

أما بالنسبة لـ"التون" من الملاحظ أن هناك بعض الاختلافات في كيفية تعريفه للحوار الإريستي حيث عرفه في كتابه "الالتزام بالحوار" بأنه "نوع معين من الحوار يتضمن عدداً من الأنواع الفرعية، أحدها هو الشجار بينما الآخر هو المناقشة الإريستية" (٥٣). ويعرف المناقشة الإريستية بأنها: "نوع من الحوار حيث ينخرط المشاركون في السجال اللفظي لإظهار من هو الأكثر ذكاء في بناء حجج مقنعة ولكنها صعبة في كثير من الأحيان حيث تعمل الحجج على تدمير المعارض" (٥٤) (*). وفي كتابه "الديالكتيك الجديد" يعرف الحوار الإريستي بأنه: "تبادل لفظي قتالي يسمح فيه للطرفين بإبراز أقوى حججهما للهجوم وهزيمة الآخر وإذلاله" (٥٥).

وبوجه عام يري "التون" أن الحوار الإريستي يتطلب درجة منخفضة جداً من التعاون، لأن كل طرف في الحوار يأخذ منعطفاً في التبادل يتعد فيه عن الطرف الآخر. كما أن القواعد في هذا النمط من الحوار ضئيلة للغاية والنوع المركزي فيه يتمثل في حجة التجريح الشخصي بشكل متكرر ، حيث يحاول كل طرف مهاجمة الآخر شخصياً من خلال القول بأن لديه بعض

الخصال الشخصية التي تشير إلى عدم الثقة في أقواله. ونظراً لأن هذا الحوار يتسم بالهجوم الشخصي، فإن الشجار عادة ما يكون نوعاً انفعالياً من التبادل يبدو أنه يندلع فجأة ويكون شديداً، وعادة ما يتم إثارة مثل هذه الحوار بسبب خلاف أو ضغينة كامنة بين الطرفين تندلع فجأة في حجاج صريح^(٥٦). ويذهب "والتون" إلى أن الحوار الإريستي ليس سلبياً تماماً، لأنه غالباً ما يكون له فائدة، حيث يعد محرراً يسمح بعرض التناقضات الكامنة على السطح والاعتراف بها من قبل الطرفين. ومع ذلك، يمكن أن تكون الحوارات الإريستية خطيرة عندما يكون هناك تحولاً إلى نوع آخر من الحوار، مثل تحول حوار الإقناع، إلى الشكل الإريستي^(٥٧).

٧- حوار الاستكشاف:

أضاف "والتون" إلى قائمته- في آخر حياته- حوار الاستكشاف، والواقع أن هذا النمط من الحوار لم يكن من إبداع "والتون" فقد اقتبسه بكل تفصيلاته من مقال "ماكبورن وبارسونز" المعنون بـ "إمكانية الاستكشاف باستخدام الديالكتيك الجدلي". والغرض من حوار الاستكشاف هو محاولة العثور على شيء ما، وهو يختلف عن حوار الاستفسار بشكل مميز. في حوار الاستفسار، يتم تحديد الاقتراح الذي يجب إثبات صحته قبل مسار الجدل في الحوار، بينما في حوار الاستكشاف، فإن الاقتراح الذي يعد الحقيقة التي يجب تحديدها تظهر فقط خلال مسار الحوار نفسه^(٥٨). في حوار الاستفسار، يتعاون المشاركون للتأكد من حقيقة بعض الأسئلة، بينما في حوار الاستكشاف، نريد اكتشاف شيء لم يكن معروفاً من قبل^(٥٩).

ووفقاً لنموذج حوار الاستكشاف الخاص "ماكبورن وبارسونز"، يبدأ المشاركون بمناقشة الغرض من الحوار، ثم يتم استخدام عناصر البيانات وآليات الاستدلال والنتائج لتقديم الحجج لبعضهم البعض خلال المراحل اللاحقة^(٦٠). أما "والتون" فقد رأى أن هناك أدوات أخرى يتم استخدامها وهي المعايير والاختبارات. تستخدم المعايير، مثل الجودة والأهمية والفوائد وما إلى ذلك، لمقارنة عنصر بيانات أو نتيجة بأخرى. أما الاختبار فهو إجراء للتأكد من حقيقة أو

زيف بعض الاقتراحات^(٦١). وينتقل حوار الاكتشاف كما حدده "ماكبورن وبارسونز" عبر عشر مراحل هي^(٦٢):

١. افتتاح حوار الاكتشاف.
٢. مناقشة الغرض من الحوار.
٣. مشاركة المعرفة: عرض عناصر البيانات ذات الصلة بالغرض ، بالاعتماد فقط على قاعدة المعرفة الفردية لكل مشارك.
٤. مناقشة الآليات: مناقشة القواعد المحتملة للاستدلال ، والآليات السببية ، وأنماط التفكير المجازي ، والنظريات القانونية ، وما إلى ذلك.
٥. استنتاج النتائج: تحديد النتائج الناشئة عن تطبيق آليات الاستدلال على عناصر البيانات المقدمة من المشاركين.
٦. مناقشة المعايير الممكنة لتقييم النتائج المقدمة.
٧. تقييم النتائج : مناقشة بنود البيانات والنتائج مقابل المعايير المقترحة سابقا.
٨. مناقشة اختبارات النتائج المقترحة.
٩. اقتراح الاستنتاجات: اقتراح واحد أو أكثر من الاستنتاجات لقبولها المحتمل من قبل المشاركين.
١٠. إغلاق الحوار .

يري "التون" أن أسماء هذه المراحل تعطي للقارئ فكرة عما يحدث في كل مرحلة مع استمرار الحوار من خلال مساعدة المشاركين بفتح المناقشة ، حيث يناقشون الغرض من الحوار، ويتبادلون المعرفة من خلال تقديم عناصر البيانات لبعضهم البعض، ومناقشة الآليات التي سيتم استخدامها مثل قواعد الاستدلال، وبناء الحجج من خلال استنتاج النتائج من عناصر البيانات، ومناقشة معايير تقييم النتائج المقدمة، وتقييم النتائج في ضوء المعايير المقدمة سابقاً، ومناقشة الحاجة إلى إجراء اختبارات للنتائج المقترحة، وطرح واحد أو أكثر من الاستنتاجات للقبول المحتمل، وأخيراً إغلاق الحوار. يمكن إجراء مراحل حوار الاكتشاف بأي

ترتيب ويمكن تكرارها. ووفقاً لـ "ماكبورن وبارسونز" (*) و"التون" فإن الاتفاق بين المشاركين ليس ضرورياً في حوار الاكتشاف، ما لم يرغب المشاركون في الحصول عليه^(٦٣).

رابعاً : أنماط الحوار والافتراض وعبء الإثبات.

رأى "التون" أنه من المعتاد في الحوار وبخاصة حوار الإقناع حول قضايا مثيرة للجدل كما هو الحال في المحادثات اليومية أن تظهر لدينا مشكلة تتمثل في الآتي: (إن الأدلة الواقعية أو العلمية التي نستطيع من خلالها إثبات خلاف أي من الجانبين في إطار زمني محدود، قليلة جداً. هذه المشكلة يمكن أن تجعل المدى الزمني للحوار يستمر ويطول ، ومع ذلك لا يتم حل المشكلة أبداً بنتيجة محددة) . ولكن لحسن الحظ - كما يقول والتون- يوجد أداتان أساسيتان للتعامل مع هذه المشكلة التي تصادف الحوار هما: الافتراض Presumption وعبء الإثبات Burden of proof^(٦٤).

يعرف "التون" الافتراض في الحوار بأنه: " قضية غير معروف صحتها، وهي مفتوحة لمزيد من التحقق، ولكن يتم اعتبارها صحيحة من قبل كل المشاركين في الحوار، والغرض من الافتراض تقصير المدى الزمني للحوار بحيث يمكن أن يكون هناك احتمالاً عملياً للتوصل إلى حل للمسألة ، حتى لو كان القرار خاضعاً لإعادة فتح التحقق إذا ظهرت معرفة أو ظروف جديدة"^(٦٥). ويتم جلب واستخدام الافتراضات وتعيينها في الحوار على أنها معقولة من خلال أهداف الحوار أو الممارسة ، وفي بعض الحالات ، تكون الافتراضات مطلباً ضرورياً، على سبيل المثال، عند التعامل مع سلاح ناري ، من المفترض أن يتم التعامل مع البندقية على أنها ممتلئة ، حتى لو لم يكن المرء متأكدًا تمامًا من ذلك ، هذا النوع من التفكير هو في الواقع شكل من أشكال حجة الجهل Argumentum Ad Ignorantiam ، لكنها ليست حجة خاطئة. إنها حالة افتراض معقول ، قائم على الجهل ، مما يؤدي إلى استنتاج معقول حول كيفية التصرف في نوع خاص من المواقف. لذلك يجب - كما يقول "التون" - النظر إلى الحجج المتعلقة بالمواضيع المثيرة للجدل في الحوار أنها تبدأ من افتراض قابل للنزاع ، ولكن لديه درجة أولية من

المعقولية. ثم من خلال مسار الحجة، يتم رفع أو خفض المعقولية الأولية ، من خلال تسلسل تحركات الحجة وعند نهاية الحوار، سيكون للافتراض المقدم قيمة معقولية نهائية^(٦٦).

أما مفهوم عبء الإثبات في الحوار^(*) فيُعرف بشكل عام بأنه: "التزام طرف ما في حوار أو نزاع بتقديم أدلة كافية لموقفه"^(٦٧). ويعرفه "ريشر" كالتالي: "إن القول بأن عبء الإثبات يقع على عاتق جانب معين هو القول بأن الأمر متروك لهذا الجانب لتقديم أدلة لإثبات قضيته"^(٦٨). فعندما يوجد طرفان في حوار ويدعي أحدهما إدعاء ما، فإن هذا الشخص الذي يقدم الادعاء عادة ما يكون عليه عبء الإثبات لتبرير أو إثبات هذا الادعاء ، خاصة عندما يتحدى هذا الادعاء الوضع الراهن المتصور. وقد تم التعبير عن مبدأ عبء الإثبات في الحوار فيما يعرف بقاعدة "نصل هيتشنز Hitchens's razor" ، وتنص هذه القاعدة على: "ما يمكن تأكيده بدون دليل يمكن أيضاً رفضه بدون دليل"^(٦٩). تعني هذه القاعدة ضمناً أن عبء الإثبات فيما يتعلق بصدق زعم ما في حوار يقع على عاتق الشخص الذي يقدم هذا الزعم ؛ وإذا لم يتم الوفاء بهذا العبء، فإن الزعم لا أساس له من الصحة ، ولا يحتاج خصومه إلى مزيد من الجدل من أجل رفضه^(*). كما يتم التعبير عن عبء الإثبات بما يعرف بـ"معيار ساجان Sagan Standard" الذي ينص على: "المزاعم غير العادية تتطلب أدلة غير عادية"^(٧٠). وفي حين أن أنواعاً معينة من الحجج، مثل القياس، تتطلب أدلة رياضية أو منطقية ، فإن معيار الأدلة للوفاء بعبء الإثبات في الحوار عادة ما يتم تحديده من خلال السياق ومعايير المجتمع وثقافته^(٧١).

بالنسبة لـ "والتون" فإن مفهوم عبء الإثبات يعد وسيلة أو آلية فعالة تستخدم لتحقيق هدف الحوار. هذه الوسيلة مفيدة، لأنه في عملية صنع القرار مع توفر معلومات أو موارد قليلة، يمكن أن تستمر الحجة إلى أجل غير مسمى دون حل المشكلة ، ما لم يكن لمعايير الحل بعض الإمكانية العملية للوفاء بها. إن عبء الإثبات مألوف للغاية في سياق حوار الإقناع ، حيث يمكن تعريفه على أنه وزن أو قوة الحجة التي يتطلبها أحد الجانبين لإقناع الجانب الآخر بشكل معقول. وبالتالي ، في حوار الإقناع ، من الممكن تمامًا أن يكون عبء الإثبات على جانب واحد أعلى من عبء الإثبات على الجانب الآخر. ويضع "والتون" شروطاً لمفهوم عبء

الإثبات في الحوار بشكل عام ، حيث يجب تحديده وفقا لالتزامات المشارك الذي يتم توجيه الحجة إليه. إذا كان الاقتراح مقبولاً على نطاق واسع من قبل الجمهور ، ولا يخضع للشك أو التحدي من قبلهم ، فلن يلزم سوى حجة بسيطة ، أو ربما حتى عدم وجود حجة على الإطلاق من أجل الإقناع. أو إذا كانت الحجج على كلا الجانبين متوازنة على قدم المساواة ، فإن كمية ضئيلة من الأدلة يمكن أن ترجح النتيجة إلى جانب واحد . ومن الشروط أيضاً: ينبغي وضع عبء الإثبات على المستوى العام للحوار ، بحيث يتضح مدى قوة الحجة التي يحتاجها كل جانب لإثبات قضيته. على سبيل المثال ، في محاكمة جنائية ، يحتاج الادعاء إلى إثبات مقولة " (بما لا يدع مجالاً للشك) ، وهو عبء إثبات قوي ، في حين أن الدفاع يحتاج فقط إلى إظهار شك معقول في قضية الجانب الآخر للفوز. غير أن عبء الإثبات يمكن أن يتقلب أيضاً على المستوى الخاص ، خلال المراحل أو التحركات المختلفة في حوار موسع^(٧٢).

وبشكل عام، هناك أربعة عوامل تؤثر على كيفية تحديد عبء الإثبات في الحوار المنطقي يحددها "والتون" علي النحو التالي : (١) الأطروحات التي يجب إثباتها من قبل المشاركين ، (٢) قواعد الحوار ، وخاصة قواعد الالتزام ، (٣) المعقولية الأولية للأطروحات التي يجب إثباتها، وأخيراً (٤) الافتراضات التي تتطلبها السياقات الخاصة للحوار^(٧٣).

يرتبط بمفهوم عبء الإثبات مفهوم آخر وهو تحويل عبء الإثبات Shifting the Burden of Proof وهو أحد الطرق التي يحاول بها المرء تحويل عبء الإثبات إلى الطرف الآخر المشارك له أثناء الحوار، حيث يتم ارتكاب مغالطة منطقية تعرف باسم الحجة من الجهل. وتحدث هذه المغالطة عندما يفترض أن يكون الاقتراح صحيحاً لأنه لم يثبت خطأه بعد، أو يفترض أن يكون الاقتراح خاطئاً لأنه لم يثبت صحته بعد^(٧٤). ولقد حاول "والتون" تحليل طبيعة معيار عبء الإثبات في كل أنماط الحوار على النحو التالي :

١- عبء الإثبات في حوار الإقناع.

وضع "والتون" قاعدة تحكم عبء الإثبات في حوار الإقناع. وهي قاعدة بسيطة حيث لا يتطلب الأمر سوى أن: "الطرف الذي يقدم وجهة النظر ملزم بالدفاع عنها إذا طلب منه الطرف الآخر القيام بذلك"^(٧٥). وقدم قاعدة أخرى تنص على: "إذا طعن أحد الطرفين في

بعض تأكيدات أو تقارير الطرف الآخر ، فإن الطرف الثاني سيقدم في الخطوة التالية حجة واحدة على الأقل لهذا التأكيد أو التقرير"^(٧٦). والسؤال هنا ما وظيفة عبء الإثبات في حوار الإقناع؟ يجيب " والتون" على السؤال السابق على النحو التالي: "إن إضافة الجمهور كطرف ثالث إلى حوار الإقناع يؤثر ويبرز هذه الوظيفة وفائدتها. إذا طرح أحد الأطراف في حوار الإقناع حجة ، ثم فشل في الدفاع عنها عند الطعن فيها، فإن هذا الفشل سيجعل جانبه يبدو ضعيفا أمام الجمهور الذي يُقَيَّم الحوار عند كلا الطرفين، سوف يسألون لماذا طرح هذا الادعاء بالذات إذا لم يستطع الدفاع عنه؟ وقد يخسر هذا الطرف الحوار بسهولة . يمكن أن يحدّث هذا لأن الجمهور له دور كونه طرفاً ثالثاً محايداً في الحوار. يساعد الجمهور في الحكم على الجانب الذي كان لديه الحجة الأفضل إذا استجاب كل جانب للتحديات من خلال تقديم الحجج لدعم ادعاءاته"^(٧٧).

يرى " والتون" أن وظيفة عبء الإثبات في حوار الإقناع وفائدتها تظهر بشكل كبير في مجال القانون فهو مجال يوجد فيه طرف ثالث(قاض أو هيئة محلفين) بالإضافة إلى المدافعين والمعارضين من كل جانب. في الحجاج القانوني حين يستخدم حوار الإقناع ، يتم تحديد عبء الإقناع في المرحلة الافتتاحية للحوار ، ويتم تعيين عبء إنتاج الأدلة خلال مرحلة الحجاج. ويحدد عبء الإقناع الطرف الذي يجب أن يثبت بعض الاقتراحات التي تمثل الاحتمال النهائي في القضية ، ويحدد أيضا معيار الإثبات الذي يجب الوفاء به. من المفترض أن يوجه القاضي هيئة المحلفين بشأن معيار الإثبات الذي يجب الوفاء به في بداية عملية المحاكمة. كما يتم تحديد ما إذا كان هذا العبء قد تم الوفاء به أم لا في نهاية المحاكمة. يظل عبء الإقناع كما هو طوال المحاكمة، بمجرد تحديده، لا ينتقل أبدا من جانب إلى آخر خلال الإجراءات بأكملها. ويحدد عبء الإثبات الطرف الذي يجب أن يقدم أدلة على بعض القضايا المحددة التي تنشأ خلال

نقطة معينة أثناء الحجاج في المحاكمة نفسها وأثناء سيرها. ويتم تعيين كل من عبء الإقناع وعبء الإنتاج بموجب القانون^(٧٨).

٢- عبء الإثبات في حوار الاستفسار أو التحقق

يذهب "والتون" إلى أن حوار التحقق يعد نوعاً من الحوار الأكثر ملاءمة في استخدام مفهوم "عبء الإثبات" ، فالهدف الرئيس من التحقق هو جمع أدلة كافية؛ إما لإثبات الاقتراح المعني بشكل قاطع ، أو لمحاولة إمكانية إثباته، وعلى ذلك ينقسم هذا الهدف إلى نوعين: إيجابي وسلبي، الإيجابي يعني أنه تم استيفاء مستوى عال من الإثبات. أما السلبي فيعني تجنب التراجع لاحقاً عن الاقتراح الذي تم إثباته. وبالتالي فإن أعلى مستوى من الإثبات يوجد في هذا النوع من الحوارات. فكما يقول "والتون" : "التحقق هو نموذج الحوار الذي يكون فيه تعبير "عبء الإثبات" حالة نموذجية"^(٧٩)(*) .

ويختلف مفهوم "عبء الإثبات" في حوار التحقق عن أنماط الحوار الأخرى ، فعلى سبيل المثال يجب أن يسمح حوار الإقناع ، وكذلك حوار المداولات وحوار الاكتشاف، بالتراجع عن الاقتراح الذي تم إثباته. حيث يعد ذلك جزء من عقلانية الحجاج. في حوار الإقناع إذا أثبت أحد الطرفين أن الطرف الآخر قد قبل بياناً خاطئاً بشكل واضح ، فيجب على الطرف الآخر أن يتراجع فوراً عن الالتزام بهذا البيان. لا يترتب على ذلك أن حوار الإقناع يجب أن يسمح بالتراجع في جميع الظروف، ولكن الموقف الافتراضي يسمح بالتراجع بشكل عام، باستثناء حالات معينة. في المقابل، في حوار التحقق ، فإن الموقف الافتراضي هو القضاء على إمكانية التراجع عن الالتزامات، إلا في حالات معينة. كما يتمثل أحد الاختلافات بين عبء الإثبات في حوار التحقق وحوار الإقناع في أن معيار الإثبات يحتاج عمومًا إلى أن يكون أعلى بكثير في حوار التحقق، أما التشابه بين نوعي الحوار هو أن عبء الإثبات يتم تحديده في المرحلة الافتتاحية^(٨٠).

٣- عبء الإثبات في حوار الاكتشاف

يذهب "والتون" إلى أن هناك اختلافات أساسية في كيفية عمل "عبء الإثبات" في حوار التحقق عن حوار الاستكشاف، في حوار التحقق يتم تعيين عبء الإثبات العام في المرحلة

الافتتاحية ، وهو يعمل خلال مرحلة الحجاج بأكملها ، كما أشرنا سابقًا. أما في حوار الاكتشاف لا يتم تعيين عبء إثبات عام في المرحلة الافتتاحية. هذا من جانب ومن جانب آخر في حوار التحقق ، "يتعاون المشاركون للتأكد من حقيقة بعض الأسئلة" ، بينما في حوار الاكتشاف نريد معرفة أو اكتشاف شيء لم يكن معروفًا من قبل، و"السؤال الذي يجب التأكد من حقيقته قد يظهر فقط في سياق الحوار نفسه". هذا الاختلاف مهم للغاية ، لأنه يؤثر على كيفية هيكلة كل من نوعي الحوار بشكل أساسي^(٨١).

ويختلف "عبء الإثبات" في حوار الاستكشاف عن حوار التحقق والإقناع. ففي حوار التحقق، يجب تحديد بيان معين ، بحيث يكون هدف التحقق ككل هو إثبات أو دحض هذا البيان. أما في حوار الإقناع ، فيمكن فرض عبء الإثبات على جانب واحد، أو فرضه بالتساوي على كلا الجانبين . ومع ذلك ، ففي حوار التحقق لا يمكن أن يكون هناك عدم تناسق بين الجانبين، جميع المشاركين يتعاونون معًا لتقديم الأدلة التي يمكن جمعها معًا لإثبات أو دحض البيان المقدم. أما حوار الاكتشاف مختلف تمامًا في هذا الصدد، حيث لا يوجد بيان محدد في البداية بطريقة تجعل هدف الحوار بأكمله هو إثبات أو دحض هذا البيان. والسبب في ذلك أن ما سيتم اكتشافه غير معروف في المرحلة الافتتاحية لحوار الاكتشاف. الهدف من حوار الاكتشاف هو محاولة العثور على شيء ما ، وحتى يتم العثور على هذا الشيء ، لا يعرف ما هو ، وبالتالي لا يمكن تحديده كشيء يمكن إثباته أو دحضه في المرحلة الافتتاحية كهدف للحوار^(٨٢).

٤- عبء الإثبات في حوار المداولات

يقرر "التون" أن عبء الإثبات ليس هو النوع الوحيد من العبء الذي يمكن أن يتحمله المرء في الحوار. معظم أنواع الحوار التي تمت دراستها حتى الآن في أدبيات الجدل ، مثل حوار الإقناع ، تتعلق بالادعاءات التي يتم طرحها في شكل اقتراح يعتقد أنه صحيح أو خاطئ. الهدف المركزي من الحجة هو إثبات أن مثل هذا الاقتراح صحيح أو خاطئ. لكن أنواع أخرى من الحوار ، مثل المداولات والتفاوض ، ليس لها هدف مركزي يتمثل في إثبات أن اقتراحًا معينًا

صحيح أو خاطئ. فبعض الحوارات لا تتعلق أساسًا بعبء إثبات. بعضها يتعلق بإعطاء التفسيرات وتلقيها، على سبيل المثال. في حوار المداولات لا يوجد عبء إثبات ، لأن الهدف الأساسي ليس إثبات شيء ما، بل شرح شيء يدعي السائل أنه لا يفهمه. ومع ذلك ، في هذا النوع من الحوار عندما يطلب السائل تفسيرًا ، هناك التزام من جانب الطرف الآخر بتقديم هذا التفسير ، علي افتراض أنه في وضع يمكنه من القيام بذلك. وبشكل عام ، في جميع أنواع الحوار من النوع الذي يوفر هياكل معيارية للتواصل العقلاني ، هناك التزامات للرد بطريقة معينة على طلب تم تقديمه في خطوة سابقة من قبل الطرف الآخر. وهذه الالتزامات عامة (٨٣) .

لذلك رأى "والتون" أنه لا يوجد عبء إثبات عام في حوار المداولات، لأنه لا توجد أطروحة يتم إثباتها أو دحضها لكل جانب في المرحلة الافتتاحية. إن المداولات ليست نوعًا من الحوار التنازعي ، وفي المرحلة الافتتاحية تترك جميع الخيارات مفتوحة فيما يتعلق بالمقترحات التي يمكن تقديمها للإجابة على السؤال الرئيس. في المرحلة الافتتاحية يشير السؤال الرئيس إلى مشكلة تحتاج إلى حل تعاوني من قبل المجموعة التي تجري المداولات ، وهي مشكلة تتعلق باختيار الإجراءات من قبل المجموعة. الهدف من الحوار ليس إثبات أو دحض أي شيء ، ولكن التوصل إلى قرار بشأن أفضل مسار للعمل يجب اتخاذه. ومن ثم فإن عبارة "عبء الإثبات" ليست مناسبة عموماً لهذا النوع من الحوار (٨٤).

ويشير "والتون" إلى أنه خلال مرحلة لاحقة في حوار المداولات، يتم تقديم مقترحات للعمل، وما يحدث خلال مرحلة الحجاج في هذا النوع من الحوار هو مناقشة تدرس الحجج المؤيدة والمعارضة لكل اقتراح ، من أجل التوصل إلى قرار بشأن الاقتراح الأفضل. شيء مثل معيار الإثبات يمكن أن نستخدمه في حوار المداولات وهو ما يسمى "رجحان الأدلة" The Preponderance of The Evidence كما هو الحال في القانون، فهذا المفهوم ساري المفعول خلال هذه المرحلة. وينبغي أن تكون النتيجة في حوار المداولات هي اختيار أفضل اقتراح ، حتى لو كان ذلك الاقتراح أفضل بشكل هامشي من المقترحات الأخرى التي عرضت. فالطرف الذي يقدم اقتراحًا يدافع عنه عموماً باعتباره أفضل مسار عمل يمكن اتخاذه ، على الرغم من

أنه في بعض الحالات قد يتم مجرد طرح اقتراحًا افتراضيًا كشيء يجب النظر فيه ولكن ليس بالضرورة شيء يجب اعتماده كأفضل مسار عمل. في مثل هذه الحالات يكون من المعقول السماح لطرف واحد في حوار المداولات أن يطلب من طرف آخر تبرير الاقتراح الذي قدمه الطرف الثاني ، بحيث يمكن دراسة الأسباب الكامنة وراءه وربما انتقادها. ومن ثم هناك مكان في حوار المداولات لشيء مشابه لـ "عبء الإثبات". يمكن أن يطلق عليه عبء الدفاع عن اقتراح ما أو تبريره ، ما يجب ملاحظته - كما يرى "التون" - أن هذا العبء لا يدخل حيز التنفيذ إلا خلال مرحلة الحجاج، حيث يتم طرح المقترحات والتشكيك فيها والدفاع عنها. وعلى النقيض من الوضع في حوار الإقناع ، لا يتم صياغة أي من هذه المقترحات ووضعها موضع التنفيذ في المرحلة الافتتاحية كشيء يجب إثباته أو التشكيك فيه من قبل أحد الأطراف في الحوار^(٨٥).

وينتهي "التون" إلى أن حوار المداولات لا يوجد به عبء إثبات يتم تعيينه في المرحلة الافتتاحية ، لأن المقترحات تصاغ فقط كتوصيات ، ولكن في مرحلة الحجاج اللاحقة ، بمجرد تقديم اقتراح من قبل طرف معين، سيفترض المشاركون الآخرون بشكل معقول أن هذا الطرف يكون مستعدًا للدفاع عن اقتراحه باستخدام الحجج لتبريره ، عند هذه المحاولة التبريرية ، يتحول حوار المداولات إلى حوار إقناع يحاول فيه طرف ما إقناع طرف آخر بالالتزام بهذا الاقتراح باستخدام حجة صحيحة. وعندما نصل إلى تحول الحوار لحوار إقناع يسمح - كما يقول والتون" - بإحضار مفهوم عبء الإثبات^(٨٦). وبالتالي فإننا نرى أن عبء الإثبات له دور صغير جدًا في حوار المداولات. وأفضل وصف للدور الذي يؤديه ليس للإثبات، بل كـ "عبء للتبرير".

٥- عبء الإثبات في حوار البحث عن المعلومات والتفاوض والحوار الإريستي

يبدو أن هناك القليل مما يمكن قوله عن عبء الإثبات في حوار البحث عن المعلومات ، ولكن لـ "التون" رأي آخر حيث يقول: "هناك سببان على الأقل يمكن أن يدخل بها عبء الإثبات في هذا النوع من الحوار. السبب الأول : لا يتم تناول حوار المعلومات حصريًا مع

طرح الأسئلة وإخبارها ، أو مع نوع البحث عن المعلومات التي قد يقوم بها المرء عند استخدام "جوجل" على سبيل المثال. أحد الأسباب هو أن هناك قلقاً ليس فقط بشأن الحصول على المعلومات الأولية ، ولكن مع تحديد جودة هذه المعلومات من خلال الحكم على موثوقيتها. يبدو أن أحكام موثوقية المعلومات التي تم جمعها تنطوي على معايير الإثبات ، وبالتالي قد تنطوي أيضاً على أعباء الإثبات. السبب الثاني : أنه في كثير من حالات الحوار الرامي إلى الحصول على المعلومات ، يكون على الطرف الطالب أن يزود الطرف المستجيب بحجة من أجل الحصول على المعلومات المطلوبة. إذا تم اعتبار عنصر الحجة هذا جزءاً من حوار البحث عن المعلومات ، فسيتم تضمين عبء الإثبات^(٨٧).

ويبدو أن هناك أيضاً القليل مما يمكن قوله ، عن عبء الإثبات سواء في الحوار التفاوضي أو الحوار الإريستي ، السبب - كما يشير " والتون" - أن عبء الإثبات ليس شرطاً مناسباً في أي من هذين النوعين من الحوار. أي شخص يتبنى نهج إثبات شيء ما للطرف الآخر عن طريق الأدلة التي تفني بعبء الإثبات من المرجح أن يؤدي أداءً سيئاً للغاية في أي من هذين النوعين من الحوار. ولكن في كلا النوعين من الحوار هناك عادةً فترات يمكن أن يتحول فيها الحوار التفاوضي أو الحوار الإريستي إلى نوع آخر من الحوار، عندئذ يظهر الدور المهم الذي يلعبه مفهوم "عبء الإثبات". ويقدم "التون" المثال التالي: قد يتفاوض المفاوض مع صاحب المنزل على سعر لتزويد قبو جديد في المنزل ، وفي مرحلة ما من الحوار قد يصبح من المهم للمفاوض أن يحاول إقناع صاحب المنزل بأن قانون البناء للجدران في الطوابق السفلية في تلك المنطقة يحدد متطلبات معينة يجب الوفاء بها ، على سبيل المثال تمييز سمك الجدران، في مثل هذه الحالة، قد لا يلعب مفهوم عبء الإثبات أي دور مباشر في الجدل التفاوضي نفسه ، ولكن عندما يكون هناك تحول منه إلى حوار إقناع حيث يحاول المفاوض إقناع صاحب المنزل بأن الجدران ذات الحد الأدنى من السماكة إلزامية، قد يكون عبء الإثبات عاملاً مهماً في تقييم حججه^(٨٨).

١- تعقيب:

ما يستخلصه الباحث من تصور "والتون" لمفهوم عبء الإثبات في أنماط الحوارات يمكن التعبير عنه بالصيغة التالية {ص ، ر ، س} حيث "ص" مجموعة من المشاركين ، "ر" احتمال نهائي أو اقتراح من أجل إثباته أو التشكيك فيه من قبل مشارك معين، و"س" معيار الإثبات المطلوب لجعل الاقتراح ناجحًا. إذا لم يكن هناك أطروحة لإثبات أو شك في اقتراح ما في الحوار، فبالتالي لا يوجد عبء إثبات في ذلك الحوار ، إلا إذا كان هناك تحول جذلي في الحوار. يتم تعيين عبء الإثبات العام في المرحلة الافتتاحية ، ولكن خلال مرحلة الحجاج ، حيث يتم طرح حجج معينة والرد عليها ، هناك عبء إثبات لكل حجة يمكن أن تتغير. يمكن أن ينتقل عبء الإثبات هذا من جانب إلى آخر خلال مرحلة الحجاج، حيث يتم طرح الحجج والتشكيك فيها بشكل نقدي. وبمجرد وصول الجدل إلى المرحلة الختامية ، يتم تحديد النتيجة من خلال الحكم على ما إذا كان جانب أو آخر قد أوفى بعبء الإثبات العام وفقا للمتطلبات المحددة في المرحلة الافتتاحية.

يبدو من الإنصاف القول إن "والتون" اختلف عن أدبيات الجدل حيث ركزت تلك الأدبيات على مفهوم عبء الإثبات في حوار الإقناع فقط ، بينما أشار "والتون" إلى أهمية هذا المفهوم في كافة أنماط الحوار: في حوار التحقق يعد مفهومًا مركزيًا. لا يكون عبء الإثبات مهمًا في حوار المداومات، إلا عندما يكون هناك تحول إلى حوار الإقناع. عبء الإثبات مهم في حوار البحث عن المعلومات عندما تكون موثوقية المعلومات مصدر قلق. كما أن مفهوم عبء الإثبات مهم بشكل خاص في دراسة الحجاج العلمي بسبب التحول المميز في البحث العلمي من مرحلة الاكتشاف إلى مرحلة التحقق. ويمكننا إجمال ما تقدم من أنماط الحوارات وأهدافها وعبء الإثبات الخاص بكل نمط في الجدول التالي .

نوع الحوار	الموقف الأولي	أهداف المشاركين	عبء الإثبات	الهدف من الحوار
الإقناع	تضارب الآراء	إقناع الطرف الآخر	يقع عبء الإثبات على المؤيد وذلك لإظهار مقبولية الادعاء بناءً على المقدمات التي يقبلها الخصم، ويقع عبء تقديم (الدليل) على كل طرف	حل المشكلة أو توضيحها
الاستفسار	الحاجة إلى وجود دليل	البحث عن الأدلة والتحقق منها	يقع عبء الإثبات على الأطراف المستفسرة معاً إما لإثبات الفرضية أو دحضها بشكل قاطع.	إثبات أو دحض الفرضية
التفاوض	تضارب المصالح	الحصول على أكثر شيء تريده	عبء تقديم العروض/ التهديدات ومواجهتها وعبء الرد عليها.	تسوية معقولة يمكن لكلا الطرفين التعايش معها
البحث عن المعلومات	الحاجة إلى معلومات	الحصول على أو تقديم معلومات	يقع عبء تبرير طلب الحصول على المعلومات (في بعض الأحيان) على السائل، ويقع عبء تقديم المعلومات وإظهار مدى	تبادل المعلومات
المداولة	معضلة أم خيار عملي	تنسيق الأهداف والأفعال	عبء مشترك لتقديم المقترحات والأسباب. بمجرد تقديم الاقتراح، قد يتم تعيين عبء التبرير لمن يقدمه.	تحديد أفضل مسار عمل متاح

كشف أسس أعمق للصراع	ليس هناك عبء واضح	انتقاد الخصم بشدة لفظيًا	صراع شخصي	جدالي (إيرستي)
اختيار أفضل فرضية قابلة للاختبار	لا يمكن تحديد عبء الإثبات كشيء يمكن إثباته أو دحضه في المرحلة الافتتاحية.	البحث والدفاع عن فرضية مناسبة	الحاجة للعثور على شرح الحقائق	حوار الكشف

خامسا: مفهوم الالتزام ومشكلة التراجع وأنماط الحوار.

يطرح "التون" في مقالته "الالتزام وأنماط الحوار والمغالطات" مجموعة من التساؤلات منها :
ما طبيعة الالتزام في الحوار؟ ما المقصود بتضارب الالتزامات ؟ كيف يمكن التراجع عن
الالتزامات في أنماط الحوار؟

بالنسبة للإجابة علي السؤال الأول (طبيعة الالتزام) وفقا لـ "التون" هناك فريقان اختلفا
حول طبيعة الالتزام في الحوار: الفريق الأول؛ يمثل وجهة النظر النفسية التي ترى أن الالتزام في
المقام الأول هو مجموعة الدوافع والمعتقدات التي يؤمن بها الفرد التي تكمن ورائها جميع آرائه
وأفكاره. أما الفريق الثاني فقد رأى أن الالتزام مجموعة الآراء المعبر عنها من خلال البيانات
والمعلومات التي يجب الاستدلال عليها من خلال الافتراضات المتضمنة في الحوار^(٨٩).

ويقسم "التون" الالتزامات في الحوار إلى نوعين : التزامات صريحة والتزامات ضمنية
فيقول: "يمكن أن يبدأ الحوار كمناقشة جدلية فضفاضة نسبياً، حيث لا يتم تطبيق القواعد
بدقة. ولكن بعد ذلك عندما تبدأ الحجة في الظهور والتقييد، قد يبدأ المشاركون في الإصرار
على تحديد المصطلحات بدقة ، وفرض القواعد بصرامة، والإصرار على البيان الصريح
للمقدمات المفقودة ، وما إلى ذلك. عندما يحدث مثل هذا التقييد أو التشديد، قد يصبح من
الصعب على كلا المشاركين التراجع عن أو سحب الالتزامات بحرية في أي موقف. ومن المرجح

أن يصر المشاركون على أن تكون الالتزامات صريحة ، بدلا من الافتراضات الضمنية أو الالتزامات الخفية جزئيا"^(٩٠).

أما عن تضارب الالتزامات Clashing Commitments في الحوار فقد قدم "والتون" أنواعا مختلفة منها، أهمها ما يسميه "الالتزامات غير المتوافقة Incompatible ، حيث يتم وضع الفرد في مأزق لأنه لا يستطيع الوفاء بما يتعلق بالالتزامين أو أكثر في موقف معين في وقت واحد، وقد ينشأ عن تضارب الالتزامات بعض المغالطات المنطقية مثل مغالطة التجريح الشخصي"^(٩١). ويشرح "والتون" فكرته بالمثال التالي: "سميث" لديه التزام تجاه عائلته والالتزام بعمله. هناك حاجة ضرورية إليه في العمل لإبرام اتفاقية تجارية مهمة ، وهو الشخصية الرئيسية في إبرام هذه الاتفاقية، وفي خضم المفاوضات الجادة ، يتم نقل رسالة مكاملة هاتفية تحبره أن ابنته الصغيرة مريضة في مركز الرعاية الصحية، وأن وجوده الفوري مطلوب لرعايتها. التزامات "سميث" تجاه عائلته ووظيفته لا تتعارض في حد ذاتها، ولكن في هذه الحالة أصبحت غير متوافقة، ولنفترض أن "سميث"، في الماضي، غالبا ما ألقى موعظة لزوجته حول موضوع القيم العائلية ، قائلا إن الالتزامات تجاه الأسرة يجب أن تأخذ الأولوية على عمل الفرد، وعلى الأمور المالية بشكل عام. لنفترض الآن أن زوجة سميث تواجهه بالالتزام تجاه الأسرة، بعد أن اختار سميث البقاء في اجتماع عمله لإبرام الاتفاقية ، بدلا من الذهاب إلى مركز الرعاية الصحية. تستخدم الزوجة حجة التجريح الشخصي ، قائلة لسميث "أنت لا تمارس ما تعظ به!" في مثل هذه الحالة، تثير زوجة سميث مسألة ما إذا كان سميث صادقا أو جادا في أقواله حول أهمية القيم العائلية، في ضوء أفعاله المقترحة التي يبدو أنها تتعارض مع التزاماته المعلنة"^(٩٢).

يمكن حل مثل هذا المأزق كما يري " والتون" عن طريق التراجع عن الالتزامات ، حيث يجب أن يدرك المرء أنه قد لا يمكنه الوفاء بجميع الالتزامات السابقة. إن التعامل مع تضارب الالتزامات هو أحد المشاكل الرئيسية في دراسة نظرية الحوار الحجاجي. كما أن الكشف عن عدم الاتساق في التزامات المرء ليس دائما مدمرا تماما لموقفه في حوار معقول، ولكنه مشكلة رئيسية يجب أن يواجهها أحد المشاركين"^(٩٣).

ويقدم " والتون " في كتابه "المغالطات اللا صورية" فكرة أخرى مرتبطة بالالتزام في الحوار وهي النمذجة الصورية للالتزام أو ما يعرف بلعبة الحوار الصوري، وتنص قاعدة هذه اللعبة على: " يجب أن يلتزم المشارك بالاقترح إذا قام بخطوة تضع هذا الاقتراح ضمن مجموعة التزاماته. على سبيل المثال، إذا أكد أحد المشاركين على (أ)، فيجب وضع (أ) في مجموعة التزاماته. إذا طرح السائل سؤالاً يحتوي على الاقتراح (أ) كافتراض مسبق، وأجاب المستجيب على السؤال بالإيجاب، فسيتم إدراج (أ) ضمن مجموعة التزامات المستجيب^(٩٤).

ويتساءل " والتون " تحت أي ظروف يتم التراجع عن الالتزامات في الحوار؟ ويُجيب عند تصميم أي نموذج صوري للحوار ، فإن مسألة مدى الحرية التي يجب أن يتمتع بها المشارك في التراجع عن التزاماته السابقة يعد قراراً مركزياً. ولكن في بعض الحالات ، لا ينبغي السماح بالتراجع بطريقة بسيطة ويقدم " والتون " أمثلة على ذلك" ، إذا وعد "بوب" بمساعدة "ويلما" في نقل الأثاث من شقتها ، ولكن بعد ذلك اتصل بها في الليلة السابقة لنقل الأثاث للتراجع عن التزامه ، فيجب أن يكون لديه سبب وجيه للتراجع. أو إذا أعلن أحد العلماء عن اكتشاف جديد ، لكنه تراجع عنه بعد ذلك ، فإن مثل هذه الخطوة لا تعتبر مقبولة، ويجب أن يقدم أسباً وجيهة لهذا التراجع . ويرى " والتون " أنه في حالات أخرى، من الواضح أنه يجب السماح بالتراجع. على سبيل المثال، إذا أظهرت "ويلما" أن "إد" قد أكد الآن اقتراحاً يتعارض مع تأكيد سابق قدمه. في مثل هذه الحالة ، يحتاج "إد" إلى التراجع عن اقتراحه ، ويجب السماح له بحرية للقيام بذلك. بل ينبغي تشجيعه على القيام بذلك. أو إذا أظهر "إد" أن "ويلما" ملتزمة بأطروحة لا يمكن الدفاع عنها بالحجج العقلانية ، فيجب على "ويلما" أن تتراجع عن التزامها بهذا الاقتراح ، أو على الأقل يسمح لها بذلك . وبالنظر إلى كلا النوعين من الحالات ، تكمن المشكلة في وضع قيود معقولة عن التراجع. لا ينبغي السماح بالتراجع بشكل بسيط للغاية، ولكن من ناحية أخرى لا ينبغي تثبيت الالتزام أو التمسك به بشكل صارم للغاية^(٩٥).

ويشير " والتون " إلى أن حكم التراجع عن الالتزام أمر يجب أن يختلف باختلاف نمط الحوار. على سبيل المثال ، في حوار المداولات ، من الضروري وجود درجة معقولة من الحرية في

التراجع عن الالتزام. والسبب أنه من المرغوب فيه أن يتمتع أطراف هذا الحوار بقدر لا بأس به من المرونة في حوار المداولات؛ لأن في هذا الحوار تظهر معلومات جديدة. لذلك تميل ظروف أطراف الحوار في المداولات إلى التغير المستمر ، ويجب أن يكون الأطراف في هذا النوع من الحوار متيقظين لهذه الظروف المتغيرة، ويتفاعلون وفقا لها. أما في حوار التحقق المثالي الذي يعتمد على جدال تراكمي. بمجرد التحقق من الاستنتاج كجزء من التحقق، من المفترض أن يثبت أنه صحيح ، بحيث لن تكون هناك حاجة للعودة والتراجع عنه مع استمرار التحقق. فالهدف من التحقق هو تجنب التراجع عن الالتزامات السابقة ، بقدر الإمكان^(٩٦).

والسؤال الآن ماذا عن حوار الإقناع؟ هل يتم فيه التراجع عن الالتزامات بحرية؟ يرى "التون" أنه يجب السماح بالتراجع بحرية إلى حد ما ، ولكن ليس في جميع الحالات، بل في حالات معينة يتم فرض عقوبات عن التراجع، مثل: أن تعطي بعض المزايا للطرف الآخر، مما يجعل مهمة المتراجع عن التزاماته أكثر صعوبة^(٩٧).

وفي إطار مفهوم التراجع عن الالتزام في حوار الإقناع قدم "التون" فكرة جديدة أطلق عليها "تعديل الاستقرار Stability Adjustment في التراجع عن الالتزامات" وتعني هذه الفكرة: "في حوار الإقناع لا يمكن التراجع عن الالتزام بمعزل عن الالتزامات ذات الصلة في الحجة ، حيث يتطلب تعديل الاستقرار أنه بمجرد إزالة بعض الأماكن الداعمة للالتزام ، قد يلزم عن ذلك إزالة الالتزام نفسه، ما لم يتم العثور على دعائم أخرى". ويقدم "التون" الحوار التالي لتوضيح فكرته.

بوب: الصالة الرياضية غير مفتوحة يوم الجمعة.

إدنا: كيف عرفت؟

بوب: الإعلان على اللوحة يقول ذلك.

إدنا: رأيت مراقب الصالة الرياضية يزيل هذا الإعلان.

من المناسب في هذه المرحلة من الحوار أن يتراجع "بوب" عن التزامه بإدعائه السابق بأن صالة الألعاب الرياضية ليست مفتوحة يوم الجمعة. والسبب في ذلك أن هذا الالتزام قد تم

تقويضه أو على الأقل الطعن فيه من خلال ملاحظة "إدنا"، نظراً لأن الشاشة من المفترض أنها تخبر متى تكون الصالة الرياضية مفتوحة أم لا ، فإن إشارة "إدنا" أن اللافتة تم ازلتها يعد دليلاً جيداً على ما إذا كانت الصالة الرياضية مفتوحة أم لا. في هذه الحالة ، يتطلب تعديل الاستقرار أن يتراجع "بوب" عن التزامه. من ناحية أخرى، افترض أن الحوار سيستمر على النحو التالي؛

بوب: نعم ، ولكن رأيتنه وضعه مرة أخرى.

في هذه الحالة ، أعطى "بوب" سبباً وجيها لعدم اضطراره إلى إعادة التزامه^(٩٨).

لذلك رأى "التون" أن الالتزامات لا تخضع دائماً للتراجع ، ولكنها أيضاً ليست دائماً غير قابلة للسحب أو ثابتة. وأفضل قاعدة للتراجع يمكن تحديدها كالتالي: "بمجرد سحب اقتراح معين ، يجب أيضاً سحب بعض المقدمات أو الأوامر التي تؤدي إلى هذا الالتزام". ويوضح " والتون" هذه القاعدة كما يلي: " إذا تراجع أحد المجادلين في حوار الإقناع عن الالتزام بإبرام حجة مرتبطة ، فعليه أن يتراجع عن الالتزام بواحد على الأقل من المقدمات. أما إذا كانت الحجة متقاربة ، فيجب عليها سحب كل المقدمات . إذا كانت الحجة متسلسلة ، فعليه أن يعود إلى سلسلة الحجج ، وأن يقوم بجميع عمليات التراجع المطلوبة على طول الطريق، بقدر ما تمتد السلسلة"^(٩٩).

تعقيب: من وجهة نظر الباحث تفرض القاعدة السابقة والمتعلقة بالتراجع في حوار الإقناع على المشاركين أمرين : الأمر الأول؛ تعد نوعاً من العقوبة على المشارك، حتى لا يقوم بسحب الالتزامات بحرية كبيرة، وفي أي وقت أثناء الحوار. الأمر الثاني؛ أن المشارك حر في التراجع عن الالتزام بأي مقترحات لا ترتبط ارتباطاً وثيقاً بموقفه المركزي، ولكنه سيكون أكثر تقييداً عندما يتعلق الأمر بسحب المقترحات التي ترتبط بشكل مركزي بالحجة الرئيسية في الحوار التي تقع بشكل مباشر ضمن مجموعة التزاماته.

المبحث الثاني: نظرية الحوار وتقييم الحجة والحجاج والمغالطات

أولاً: الحجة والحجاج باعتبارهما حواراً عند "التون".

قدم "التون" في إطار نظريته في الحوار تصورات وتفسيرات جديدة ل الحجة والحجاج والمغالطات، اختلفت تلك التفسيرات عن مثلتها في المنطق الكلاسيكي بشقيه "الصوري والرمزي"، حيث اعتبر "التون" الحجة والحجاج في طبيعتها حواراً، كما نظر إلى المغالطات باعتبارها أخطاء تتم أثناء الحوار، وليس مجرد خطأ منهجي، كما كان متبع في المنطق الكلاسيكي، ويمكننا بيان ذلك من خلال النقاط التالية.

أ- التصور الكلاسيكي للحجة والحجاج (التعريف والبنية).

١- من حيث التعريف:

تعرف الحجة في تراثنا المنطقي بالدليل، يقول "الرجاني": "الحجة ما دل به على صحة الدعوى وقيل الحجة والدليل واحد"^(١٠٠). ويقول "ابن منظور" في لسان العرب: "يقال حاججته أحاجة حاججاً حتى حججته أي غلبته بالحجج التي أدليت بها [...] والحجة هي البرهان وقيل: الحجة ما دافع به الخصم"^(١٠١). هذه هي المعاني نفسها التي وردت لدى الراغب الأصفهاني^(١٠٢). فقد جرت العادة "بأن يسمى الشيء الموصل إلي التصديق حجة، فمنه قياس، ومنه استقرار ونحوهما... أما ما تثبت به الدعوي من حيث إفادته للبيان فيسمى بينة، ومن حيث الغلبة على الخصم يسمى حجة. والمجادلة الباطلة قد تسمى حجة كقوله تعالى: "حجتهم داخضة عند ربهم" (الشوري - ١٦) (١٠٣)

أما لفظة حجة في الإنجليزية Argument فهي مشتقة من الكلمة اللاتينية Arguer، التي تعني جعل الشيء واضحاً، وتشير إلى التدليل العقلي الذي فيه تكون توالي الأقوال أو القضايا (المقدمات) مقصودة لتدعيم قول آخر أو قضية أخرى (النتيجة)، ويكون الانتقال من المقدمات إلى النتيجة مسوغاً من خلال نماذج الاستدلال الصحيح، وعادة ما تكون النتيجة مميزة بكلمات مثل: "لذلك" أو "على ذلك" أو "يلزم أن" وغيرهم. وبوجه عام تنقسم الحجج في المنطق الكلاسيكي إلى نمطين: الحجج الاستنباطية التي فيها توضح النتيجة شيئاً يلزم عن

المقدمات. والحجج الاستقرائية، التي فيها تعبر النتيجة عما هو متاح في المقدمات. وبينما يقال عن القول إما أن يكون صادقاً أو كاذباً، يقال عن الحجة إما أن تكون صحيحة أو باطلة، سليمة أو فاسدة^(١٠٤).

أما عن الحجج فقد قدمت له العديد من التعريفات الاصطلاحية منها: "الحجاج جملة من الحجج التي يؤتى بها للبرهان على رأي أو إبطال، أو هو طريقة تقديم الحجج والاستفادة منها"^(١٠٥). إن الحجج هو "الوضعيات التي يمارس فيها الإثبات والإقناع"^(١٠٦). إن الحجج هو: "تقديم الأدلة المؤدية إلى نتيجة معينة، وهو يتمثل في إنجاز متواليات من الأقوال بعضها هو بمثابة الحجج اللغوية وبعضها الآخر هو بمثابة النتيجة التي تستنتج منها، إن كون اللغة لها وظيفة حجاجية يعني أن التسلسلات الخطابية محددة، لا بواسطة الوقائع المعبر عنها داخل الأقوال فقط، ولكنها محددة أيضاً بواسطة بنية هذه الأقوال نفسها، وبواسطة المواد اللغوية التي تم توطينها وتشغيلها"^(١٠٧). أما الحاجة "فهي إنتاج مجموعة حجج مرتبة بطريقة ما، قصد إثبات أو تنفيذ قضية من القضايا. وقد تعني الحاجة بتوسيع دلالتها كل وسائل الإقناع باستثناء العنف والإكراه"^(١٠٨).*

٢- من حيث البنية.

أما عن بنية الحجة في المنطق الكلاسيكي فيشير "فيورين"^(١٠٩) من خلال تتبع كتب المنطق منذ العام ١٩٢٩ وحتى العام ١٩٨٦، إلى أن بنية الحجة في المنطق الصوري تأخذ الشكل التالي:

كل أ هي ب

ج هي أ

إذن ج هي ب

ويعد هذا الشكل من القياس الصورة التي تعبر عنها الحجة التالية: ("كل إنسان فان و سقراط إنسان إذن سقراط فان)، ويحدد "فيورين" المهارات المنطقية المرتبطة بـ"بنية الحجة" في المنطق الصوري على النحو التالي: (١) تطبيق قواعد القياس من خلال الشروط الموضوعية لكل شكل من أشكال القياس، من أجل بيان ما إذا كان القياس صحيحًا أم فاسدًا. (٢) تحويل الأشكال غير النموذجية للحجة إلى الشكل القياسي النموذجي^(١١٠)، أي رد الأشكال: الرابع والثالث والثاني إلى الشكل الأول.

أما بالنسبة للمنطق الرمزي فبعد أن وحد "رسل" و"وايتهد" بين المنطق والرياضيات في كتابهما "برنكيا ماتيماتيكيا" اختلفت بنية الحجة، فقد احتوت على العديد من المفاهيم الرياضية مثل: (الثوابت والمتغيرات والدالة ودوال الصدق ومجال الثوابت وغيرها) ومن خلال هذه المفاهيم تحررت بنية الحجة من المحتوى التجريبي والجانب السيكلوجي، وأصبحت بنية الحجة تقوم من خلال اللغة الاصطناعية^(١١١). فعلى سبيل المثال: الحجة في اللغة الطبيعية القائلة: (إذا أمطرت السماء ابتلت الأرض، وأمطرت السماء إذن الأرض مبتلة) تتحول هذه الحجة إلى الصيغة الرمزية التالية: { (ق C ك) . ق C { ك } . ويحدد "فيورين" المهارات المنطقية المرتبطة ببنية الحجة في المنطق الحديث على النحو التالي: (١) استخدام الرموز وفقا لمجموعة من القواعد تتميز بالدقة والصرامة وتتكون تلك القواعد من عدد من أشكال الحجج والقضايا المتكافئة منطقيا. (٢) تحويل الجمل في اللغة الطبيعية إلى "صيغ جيدة التركيب"، أي الجمل التي تتفق مع قواعد اللغة الاصطناعية وصيغها. (٣) التحقق من الصيغ عن طريق العديد من الطرق أشهرها قوائم الصدق^(١١٢).

أما الحجاج فهو يبني على منطلقات غير يقينية، فميدانه هو الاحتمال، وليس ميدان الحقائق البديهية المطلقة، فهناك دائما قسط من الشك مما يدفعنا دائما إلى البحث عن حجج من أجل تحقيق درجة أعلى من الإقناع. أما من حيث الوظيفة، فالحجاج أداة تسعى إلى إفحام الخصم وإقناعه بمشروعية الموقف وصلاحيته^(١١٣). كما حدد "برلمان" و"تيتكاه" وظيفة الحجاج بأنها: "الخطاب الذي يؤدي بالأذهان إلى التسليم بما يعرض عليها من أطروحات أو أن تزيد في

درجة ذلك التسليم"^(١١٤). فغاية كلّ حجاج : "أن يجعل العقول تدعن لما يطرح عليها أو يزيد في درجة ذلك الإذعان"^(١١٥). ويرى المؤلفان أن وظيفة الحجاج الرئيسة إحداث التأثير العملي الذي يمهّد له التأثير الذهني. وهما بهذا عرّفا الحجاج بكونه "العلاقات الجدلية القائمة بين الفكر والعمل"^(١١٦). فالحجاج في أعم تعريف له "العملية التي من خلالها يسعى المتكلم إلى تغيير نظام المعتقدات والتصورات لدى مخاطبه بواسطة الوسائل اللغوية"^(١١٧).

ب- التصور الجديد للحجة والحجاج عند "التون".

اختلف مفهوم الحجة وبنيتها في المنطق اللا صوري الذي ينتمي إليه "التون" عن المنطق الكلاسيكي: "على حين يعتبر المنطق الكلاسيكي الحجة فئة من القضايا ويفحص قيمة صدقها، نجد أن المنطق اللا صوري يعالج استعمال القضايا لتحقيق الأهداف المختلفة للحوار في التفكير اليومي. ويدخل المنطق اللا صوري في اعتباره السياق الأوسع للحوار، كما يسعى إلى فهم كيف نقنع بشكل مشروع الآخرين في خطاب معقول"^(١١٨). فمنذ أواخر الستينيات من القرن العشرين ومع ظهور حركة المنطق التطبيقي حدث تحول مهم في مفهوم المناطقة للمهارات المنطقية للحجة، يمكن وصف هذا التحول بأنه استبعاد للحجج "الاصطناعية" التي تملأ فقط بالمتغيرات والثوابت واتجهت بنية الحجة إلى الخطاب الحجاجي الأصيل كما يحدث في الحياة اليومية (في مجال السياسة، والدين، والإعلانات، والكتابة العلمية، وما إلى ذلك)^(١١٩).

هذا ما ظهر عند "التون" بوضوح في تعريفه للحجة والحجاج، حيث يعرف الحجة في البداية: "بأنها أداة إقناع اجتماعية وتفاعلية وموجهة نحو الهدف"^(١٢٠). من الأمور الجيدة بخصوص هذا التعريف أنه ينظر إلى هذه الأداة على أنها تتكون من عناصر أو أشياء أو أفعال الكلام تُستخدم في الأنشطة الاجتماعية والتفاعلية. وعادة ما يُنظر إلى مثل هذه الأنشطة على أنها حالات أو حلقات من الحجاج، الذي يعرفه بأنه: "عبارة عن نشاط يشارك فيه الناس عندما يحاولون إقناع غيرهم باستخدام الحجج"^(١٢١). إذن، الحجج هي الأدوات، والحجاج هو الممارسة الاجتماعية التي يتم من خلالها نشر هذه الحجج.

ويقدم "والتون" ما يسميه "المفهوم الديالكتيكي للحجة"، ووفقاً له "فالحجة هي أكثر من مجرد مجموعة من الافتراضات (القضايا)، فهي تتألف من أنواع عديدة من أفعال الكلام، ويتم تقييمها في نموذج حوار معياري موجه نحو الهدف"^(١٢٢)، وكبديل لمفهوم "مجموعة الافتراضات (القضايا)" الأكثر انتشاراً في المنطق الكلاسيكي ينسب "والتون" الفضل إلى "فرانس فان إيميرين" و"روب جروتيندورست" لوصفهما الحجة باعتبارها، على حد تعبيره: "نوع من الحوار تحكمه القواعد ويدخل فيه طرفان أو أكثر من أجل حل تضارب الآراء"^(١٢٣). وبالتالي يعتبر "والتون" الحجة بمعنى ما مرادفة لمصطلح المناقشة، حيث من الممكن اعتبار المناقشة الكاملة بهذا المعنى حجة. ومن الواضح أن هذا المعنى للحجة عند "والتون" يختلف عن معني الحجة في المنطق الكلاسيكي. والسؤال الآن ما الأسباب التي دفعت "والتون" إلي اعتبار الحجة حواراً؟

من وجهة نظر الباحث يوجد سببان رئيسيان في اعتبار الحجة حواراً: الأول، هو تفسير "والتون" الخاص بتعريف الحجة كما جاء عند "إيرفينغ كوبي"، أما الثاني، فيعود إلى ما أطلق عليه "والتون" المفهوم الواسع للحوار. ويمكننا توضيح هذين السببين على النحو التالي:

السبب الأول: يقتبس "والتون"^(١٢٤) التعريف الذي قدمه "إيرفينغ كوبي"، للحجة، فوفقاً لهذا التعريف: "الحجة بالمعنى المنطقي الدقيق تشير إلى أي مجموعة من القضايا التي تُزعم أو تدعى Claimed أن إحداها (النتيجة) تنتج من القضايا الأخرى (المقدمات)، التي تعتبر بمثابة الدعم أو الأساس لحقيقة تلك النتيجة"^(١٢٥). ويفسر "والتون" كلمة "تُزعم أو تدعى" التي يُنظر إليها على أنها تقدم الدعم للنتيجة - كما جاءت في تعريف "كوبي" - على النحو التالي: " تشير هذه الكلمة إلى نوع من الموقف أو السلوك الذي يتخذه أو يعبر عنه مؤيد الحجة. الادعاء بأن قضية ما صادقة ويمكن دعمها هو تأكيد لتلك القضية والالتزام بحقيقتها، مما يعني التزاماً بالدفاع عنها ضد محاولات إضعافها أو الهجوم عليها من قبل أي خصم محتمل. بهذا المعنى، يفترض مصطلح "ادعاء claim" بصورة ضمنية إطاراً تفاعلياً (ديالكتيكياً) لمؤيد يدعم وجهة نظر ما وخصم يشكك في وجهة النظر هذه، الادعاء هو دعم لقضية معينة من المحتمل

أن يكون مفتوحًا للتساؤل^(١٢٦). هذا التعريف الذي قدمه "كوي" وتفسير "والتون" له يعد أحد الخيوط عنده لاعتبار الحجة في جوهرها حوارًا .

السبب الثاني : يقدم "والتون" سببًا إضافيًا للاعتقاد بأن الحجة في جوهرها حوارًا. من خلال ما أطلق عليه "المعنى الأوسع للحجة" "The Broader Meaning of The Argument" ، ففي هذا المعنى الأوسع، تُستخدم "الحجة" للإشارة إلى الحدث الديالكتيكي الأكبر بين المتحاورين، حيث يتم عرض الأسباب والنظر فيها وتقييمها في سياق الحوارات الديالكتيكية التفاعلية يقول "والتون": الحجة خيط طويل أو خيوط طويلة تسير عبر خطاب موسع أو نص جدي وتجمعها معًا^(١٢٧). ويلاحظ "والتون" أن هذا المعنى الأوسع للحجة هو "أشبه بما يسميه "فان إيميرين" و"جروتيندورست" بـ "الحجاج"، وهو نموذج موجه نحو الهدف من الأنشطة التفاعلية (التواصلية) حيث يحاول الطرفان حل التضارب في الآراء^(١٢٨)(*). فقد جعل "والتون" الحجة متوازية Coextensive مع الحجاج. ويتمثل الفرق الوحيد بين الاثنين في الدلالة. يشير مصطلح "الحجاج" إلى العملية الكلية للدفاع عن أطروحة (وجهة نظر) وانتقادها وبدورها تغطي سياق المناقشة بأكمله. كما يمكن أن يحمل مصطلح "حجة" هذا المعنى أيضًا، ولكنه غالبًا ما يستخدم لأغراض عملية للإشارة إلى جزء من سلسلة الحجاج، يشتمل على المقدمات والاستنتاجات المعينة على وجه التحديد^(١٢٩)(*).

من خلال الجمع بين السببين السابقين ينتهي "والتون" بتقديم الصيغة النهائية لتعريفه الجديد للحجة : (الحجة هي وسيلة اجتماعية ولفظية لمحاولة حل أو على الأقل التعامل مع نزاع أو خلاف ينشأ أو موجود بين طرفين (أو أكثر)، وتتضمن الحجة بالضرورة ادعاء يقدمه أحد الطرفين على الأقل)^(١٣٠).

ثانياً : أهداف الحوار ومنهج تقييم الحجج :

يذهب "والتون" إلى أن " الحجاج المنطقي Logical Argumentation يعد وجهة نظر فلسفية مميزة مبنية على مجموعة من الأساليب العملية لمساعدة الفرد على تحديد وتحليل وتقييم

الحجج في مجالات متخصصة مثل القانون والعلوم ، بالإضافة إلى الحجج من النوع المستخدم في خطاب المحادثة اليومي" (١٣١).

ويؤكد "والتون" ضرورة تقييم الحجج بشكل أداتي، من حيث نجاحها في تحقيق الهدف البراجماتي للحوار أي الإقناع، وحل الاختلاف في الرأي ، يقول "والتون": "يجب تقييم الحجة في نموذج حوار معياري موجه نحو الهدف" (١٣٢) وذلك لأن "الحجة تكون موجهة بشكل أساسي نحو الهدف" ويتحدد الهدف وفقاً لنمط الحوار فلكل نمط هدف خاص به" (١٣٣). لذلك رأى "والتون" أن "الحجاج كمجال" يتعلق بشكل أساسي بـ "استخدامات مخططات الحجاج في سياق الحوار، وهو عمل براجماتي في الأساس" (١٣٤).

لقد تعرضت وجهة نظر "والتون" لتقييم الحجج على أساس براجماتي أداتي موجه نحو الهدف، لعدد من الانتقادات، فقد رأى "جون بيرو" أن هذا النوع من التقييم لا يمثل إلا بعداً واحداً ، كما أنه ليس البعد الأكثر أهمية في تقييم الحجج، حيث إن الحجج السيئة (إلى جانب أسباب أخرى) يمكن أن تنجح، بل غالباً ما تنجح، في الإقناع كما أن الأعمال القولية (اللفظية أو اللغوية) من نوع " لقد اقتنع بهذه الحجة السيئة" ليست منطقية فحسب، بل للأسف غالباً ما تكون دقيقة" (١٣٥). كما أن الإقناع على حد تعبير "بيرو" و"سيجل" " في مقالتهما "الحجة والسياق Argument and Context " ليس سوى هدف واحد محتمل فقط للحجاج، أننا نحاجج من أجل المضايقة، والإزعاج، والعداء، والترفيه، وإضاعة الوقت، والتسلية، وتسجيل النقاط، وهزيمة الخصم في شجار" (١٣٦). إن الغرض الأساسي من الحجاج هو مساعدتنا على تحديد ما يجب أن نعتقده، من الناحية المعرفية. إلى هذا الحد، يكون التحسين المعرفي، وليس التعزيز البراجماتي لغاياتنا العملية، هو ما يشكل مفتاح جودة الحجة" (١٣٧). وينتهي "بيرو" إلى القول: "بدلاً من تقييم الحجة بمصطلحات أداتية وبراجماتية، ننظر النظرة المعرفية التي نفضلها إلى مثل هذا التقييم الخاص بكل من فعل الكلام الخاص بالحجاج ونوعية الحجة المستخدمة فيه من حيث قدرة الأخيرة على تبرير الاعتقاد (في الاستنتاج) أو جعله عقلاً، لدى شخص يأخذه بعين الاعتبار. إن تقديم حجة هو فقط بمثابة تقديم أسباب للاعتقاد، وبالتالي فإن

الأحكام الخاصة بمدى جودة حجة ما يجب أن تستخدم معايير معرفية مثل : ما مدى جودة الأسباب أو المقدمات المقدمة؟ هل يؤيد الادعاء الاستنتاج قيد الدراسة؟ هل هناك اعتبارات أخرى تعترض عليه؟ إذا كانت الأسباب تقدم دعمًا كافيًا للادعاء قيد النظر، وبالتالي تعزز المعرفة أو الاعتقاد المبرر للشخص المعني، فإن الحجة تكون جيدة؛ وإذا لم تكن كذلك، فالحجة تكون سيئة^(١٣٨).

الواقع أن انتقادات "بيرو" السابقة يمكن الرد عليها علي النحو التالي:

أولاً- إن هدف الإقناع لم يكن سوى هدف واحد من الأهداف المتعددة التي قدمها "والتون" للحجاج ، التي ظهرت بشكل جلي في أماط الحوار وأهدافه كما تم عرضها سابقا.
ثانياً- إن المعايير المعرفية أو ما أطلق عليه " بيرو" التحسين المعرفي ، متوفر في منهج تقييم الحجاج الذي وضعه "والتون" بنفسه، وظهر بوضوح في القاعدة الخامسة (قاعدة بيانات للمعرفة المقبولة) وكذلك القاعدة السادسة (دراسة التفسيرات) والقاعدة السابعة (تحديث البيانات) وكذلك القاعدة العاشرة (التساؤلات النقدية المدعمة للحجة) وغيرها - كما سنعرضها.

ثالثاً- يرفض "والتون" وبشدة مفهوم الاعتقاد عند تقييمه للحجاج، فقد رأى أن الاعتقاد يعتبر مفهوماً نفسياً داخلياً لا يمكن تحديده إلا بشكل غير مباشر.

لقد رأى "والتون" أن هناك نموذجين لتقييم الحجاج غالباً ما يتعارضان في الأدبيات المتعلقة بالعلوم المعرفية، النموذج الأول يطلق عليه نموذج (bdi) وهو اختصار للكلمات الثلاثة الاعتقاد belief-الرغبة desire- النية intention ، أما النموذج الثاني يطلق عليه نموذج الالتزام ؛ يمكننا بيان طبيعة كلا النموذجين وأيهما يفضل "والتون" ولماذا؟

النموذج الأول : يستند نموذج (bdi) على مفهوم المشارك الذي يقدم التديل العقلي العملي بناء على الأهداف التي تمثل مقاصده والتصورات التي تشكل معتقداته. ووفقا لهذا

النموذج الفاعل لديه مجموعة من المعتقدات التي يتم تحديثها باستمرار، ومجموعة من الرغبات التي يتم تقييمها بعد ذلك وفقا للنوايا^(١٣٩).

النموذج الثاني : وفقا لنموذج الالتزام ، يتفاعل المشاركون مع بعضهم البعض في حوار يسهم فيه كل منهم من خلال أفعال الكلام . والالتزامات هي البيانات التي عبر عنها المشارك أو صاغها، إما بمفرده أو كجزء من مداولات جماعية ، وتعهد بتنفيذها أو أكدها علنا. كل مشارك لديه مجموعة التزامات ، وعندما يسأل الشخص أسئلة يجيب عليها الآخرون، يتم إدراج الالتزامات في كل مجموعة أو سحبها منها ، اعتمادا على الحركة ، التي تأخذ شكل فعل الكلام، الذي يقوم به كل متحدث. الالتزام هو في الأساس اقتراح أن المشارك قد سجل قبوله كما هو موضح في نص أو بعض الأدلة الأخرى التي يمكن استخدامها لتحديد ما قاله المتحدث بالضبط"^(١٤٠).

يفضل "والتون" النموذج الثاني علي النموذج الأول حيث يقول : "أحد الاختلافات المهمة للغاية بين النموذجين هو أن الرغبات والمعتقدات هي مفاهيم نفسية داخلية خاصة، في حين أن الالتزامات هي بيانات مقبولة خارجيًا من قبل المشارك ويتم تسجيلها في الذاكرة وهي ظاهرة لجميع الأطراف"^(١٤١). يهدف "والتون" إلى جعل تقييم الحجاج أمرًا ممكنًا دون الحاجة إلى محاولة تحديد نوايا المحاجج (المجادل)، التي يعتقد أنها تتطلب كثيرًا من التوقع النفسي Psychological Speculation^(١٤٢).

من أجل تجاوز النموذج الأول يحدد "والتون" منهجًا لتقييم الحجاج يتكون من اثني عشرة خاصية أو قاعدة مميزة ، تدور في فلك النظر لـ "الحجة والحجاج" باعتبارهما حوارًا، وهذه الخصائص أو القواعد كالتالي^(١٤٣) :

١. يقوم المنهج بتحليل وتقييم الحجج المتعلقة بادعاء قابل للنزاع Contestable claim ، حيث يوجد دليل على الادعاء وكذلك ضده. ويتم اختبار الادعاء بشكل واضح من خلال الحجج المؤيدة والمعارضة التي تدعمه أو تهجمه.

٢. يشكل إجراء فحص وانتقاد الحجج على كلا الجانبين بنية حوار يتناوب فيها الجانبان، المدعي وخصمه، في تقديم أفعال الكلام (على سبيل المثال ، طرح الأسئلة وطرح الحجج).
٣. للحوار قواعد لتحمل وسحب الالتزامات التي يتم تنشيطها من خلال أفعال الكلام. على سبيل المثال، عندما يقوم أحد المشاركين بتقرير (زعم) ، يصبح ملتزمًا بالاقتراح المتضمن في التقرير .
٤. يستخدم المنهج مفهوم الالتزام أو "القبول acceptance كأداة أساسية لتحليل وتقييم الحجج بدلاً من فكرة الاعتقاد، والسبب هو أن الاعتقاد يعتبر مفهومًا نفسيًا داخليًا لا يمكن تحديده إلا بشكل غير مباشر، من خلال الاستدلال عن أفضل تفسير لأقوال الفرد وأفعاله.
٥. يفترض المنهج قاعدة بيانات للمعرفة المقبولة عمومًا التي تتوفر، جنبًا إلى جنب مع الالتزامات الأخرى، مقدمات للحجج، ويتم وضع قاعدة المعرفة في المرحلة الافتتاحية، ويمكن مراجعتها عند ورود معلومات جديدة ذات صلة.
٦. يشتمل المنهج على دراسة التفسيرات بالإضافة إلى الحجج، بما في ذلك شكل الحجة المسمى الاستدلال إلى أفضل تفسير أو تدليل منطقي احتمالي Abductive Reasoning .
٧. في هذا المنهج يعد نظام الحوار ديناميكي، مما يعني أنه يقوم باستمرار بتحديث قاعدة البيانات الخاصة به، حيث تأتي المعلومات الجديدة ذات الصلة بالحجة التي يتم النظر فيها.
٨. في هذا المنهج الحجج المقدمات (في معظمها) غير قابلة للتنفيذ ، مما يعني أنها عرضة للدحض، حيث يأتي دليل جديد ذي صلة يدحض الحجة.
٩. يعتمد المنهج على قبول النتيجة على أساس ترجيحي (افتراضي) ، مما يعني أنه في حالة عدم وجود أدلة كافية لدحضها ، يمكن قبول الادعاء الذي هو نتيجة حجة بشكل مؤقت، على الرغم من أنه قد يكون عرضة للدحض في وقت لاحق.
١٠. يستخدم الحوار التساؤلات النقدية كطريقة لاختبار التفسيرات المعقولة وإيجاد نقاط الضعف في حجة تثير الشكوك بشأن مقبولية Acceptability الحجة.

١١ . يستخدم المنهج معايير الإثبات، وتعتمد معايير القبول على المعايير التي تتطلب إزالة درجات محددة من الشك المعقول.

١٢ . يعتمد المنهج على مخططات الحجج، مثل الحجة المستمدة من رأي الخبراء، التي تمثل أنواعاً شائعة الاستخدام في الحجج القابلة للتنفيذ.

ثانياً : نظرية الحوار والمغالطات اللا صورية.

اهتم "والتون" بدراسة المغالطات فهو يعد -على حد وصف "موسوعة ستانفورد للفلسفة"- أكثر من أي شخص آخر كتب في هذا الموضوع، حيث خصص عدة دراسات تناولت بالتحليل والتقييم مغالطات بعينها مثل "مغالطة استجداء السؤال (١٩٩١)"، و"مغالطة المنحدر الزلق (١٩٩٢)"، و"مغالطة التجريح الشخصي (١٩٩٨)"، كما قدم عملاً شاملاً حول نظرية المغالطة معنون بـ "نظرية براجماتية للمغالطة (١٩٩٥)"^(١٤٤).

ركز "والتون" في نظريته للمغالطات علي المغالطات اللا صورية وهي مغالطات لا تظهر في الصورة المنطقية أو بنية الحجة، ولكنها ترتكب بطرائق متنوعة ويمكن تحديدها من خلال تحليل مضمونها وسياقها^(*). ولعل السؤال الذي يطرح نفسه في هذه الفقرة: ما التصور الجديد (أول قل التعريف الجديد) الذي قدمه "والتون" للمغالطات ؟ ما تفسيره للمغالطة اللا صورية في إطار هذا التعريف؟

أ- تعريف جديد للمغالطات.

يرفض "والتون" التعريف التقليدي للمغالطات وهو ما يطلق عليه "التعريف المعياري للمغالطات The Standard Definition of Fallacie " يقوم هذا التعريف على ثلاثة شروط ضرورية: " المغالطة هي (١) حجة، (٢) غير صالحة، و (٣) تبدو أنها صالحة"^(١٤٥). وقد قدمت عدة تعريفات تدور في فلك هذا التعريف المعياري منها: (١) " المغالطة شكل من الحجج يبدو أنه صحيح ولكنه يثبت عند الفحص، أنه ليس كذلك"^(١٤٦). ويمكن صياغة هذا التعريف بشكل أكثر دقة بالقول: المغالطة، في معناها الدقيق، هي صورة غير صحيحة لحجة ما، هذه

الصورة غير الصحيحة للحجة تبدو مقنعة. (٢) المغالطة "حجة غير أخلاقية تستخدم لخداع جماعة معينة من الناس، فهي الحيل القدرة الموجودة في الحياة الفكرية"^(١٤٧).

ويقدم "والتون" أسباب رفضه لهذه التعريفات فيقول: "تنظر التعريفات التقليدية للمغالطات علي أنها حجج غالبا ما تبدو مقنعة بشكل مؤثر، ولكنها خاطئة بشكل عميق ومنهجي وغير صحيحة منطقيا، والواقع أن هناك خطئين رئيسين في هذه التعريفات ؛ الخطأ الأول: إن العديد من الأمثلة التي تندرج تحت عناوين هذه المغالطات المزعومة تتحول عند تحليلها بشكل صحيح إلى حجج مقبولة Plausible أو ضعيفة ، ولكنها ليست عديمة القيمة تماما أو غير صحيحة تماما. فمشكلة مصطلح "مغالطة" أنه قوي للغاية ، مما يشير إلى فشل منهجي أساسي أو خطأ كلي يعني الرفض ، عندما لا يكون هناك ما يبرر مثل هذا الرفض. أما الخطأ الثاني: في بعض الحالات ، تكون الحجج التي تأتي تحت عنوان "مغالطة" معقولة Reasonable أو صواب Correct حتى لو لم تكن صحيحة استنباطيا ، أو قوية استقرائيا"^(١٤٨). لهذا رأى "والتون" أنه من الضروري رفض التعريفات القديمة للمغالطات، إن مصطلح "مغالطة" هو مبالغة Exaggeration لا يمكن الدفاع عنها بشكل معقول". وخير مثال على هذه المبالغة - كما يشير والتون- حجة اللجوء إلى السلطة التي يشار إليها تقليديا على أنها من المغالطات اللا صورية . صحيح أن بعض أنواع الاحتكام للسلطة ، ولاسيما الاحتكام لرأي الخبير يمكن أن تستخدم بشكل سيء في الحجاج ، ولا يتم دعمها وتوثيقها بشكل كاف، ومع ذلك ، فإن بعض الحجج القائمة على شهادة الخبراء يمكن أن تكون حجج معقولة للوصول إلى نتيجة، مثل هذه الحجج تم الاعتراف بها منذ فترة طويلة في المحاكم، حيث تؤدي وظيفة مشروعة في تحويل عبء الإثبات، بل إن الذكاء الاصطناعي يستخدم الآن الاستدلالات المنطقية القائمة على معرفة الخبراء حيث تعد صحيحة ومشروعة كشكل من أشكال التفكير في بعض الحالات^(١٤٩).

لعل السبب الرئيس من وجهة نظر الباحث لرفض "والتون" التعريفات التقليدية للمغالطات هو رغبته في تحويل دراسة المغالطات من سياق انتهاك أو خرق المباديء المنهجية، إلى سياق

دراسة المغالطات في إطار قواعد الحوار المعقول، ثم ربط المغالطات بالإخفاق في اتباع تلك القواعد. يظهر هذا السبب بوضوح في التعريف الجديد الذي قدمه "والتون" للمغالطات اللا صورية وهو تعريف يتكون من خمسة أجزاء، فالمغالطة هي^(١٥٠):

(١) حجة (أو على الأقل شيء يزعم أنه حجة) An argument (or at least something
؛that purports to be an argument)

(٢) تفشل في استيفاء بعض معايير الصواب falls short of some standard of
correctness;

(٣) تستخدم في سياق الحوار; is used in a context of dialogue;

(٤) لديها ما يشبه الصواب حول هذا الموضوع ؛ has a semblance of correctness
about it;

(٥) تمثل مشكلة خطيرة في تحقيق هدف الحوار poses a serious problem to the
realization of the goal of the dialogue.

من الملاحظ على هذا التعريف أن "والتون" قدّم شرطين إضافيين للتعريف المعياري للمغالطة هما: الأول؛ المغالطة تحدث فقط في سياقات الحوار، والثاني؛ المغالطة عقبة في تحقيق الهدف من نوع الحوار. وبهذين الشرطين يمكن تحليل المغالطات بشكل صحيح في إطار البعد الحوارى ، فالمغالطات في تعريف موجز ودقيق كما يقول "والتون": "حجة سيئة مخادعة تعيق تقدم الحوار A deceptively bad argument that impedes the progress of a
dialogue"^(١٥١).

ب- تحليل المغالطات في إطار البعد الحوارى.

قدم "والتون" عديد من التحليلات المنطقية للمغالطات اللا صورية في إطار نظريته في الحوار، بعض منها يعتمد على انتهاك أو خرق قواعد الحوار ومفاهيمه الأساسية مثل مفهوم الالتزام ، والبعض الآخر يعتمد على سياق الحوار، كما قدم تحليل للمغالطة في حوار الإقناع، وهناك أيضاً ما يعرف بالمغالطات الناشئة عن التحولات الحوارية غير المشروعة ، سنركز في هذه الفقرة على بعض التحليلات المنطقية مع إعطاء نماذج من هذه المغالطات.

١ - المغالطات اللا صورية وانتهاك قواعد الحوار .

تبنى " والتون " مبدأ " فان إيميرين Van Eemeren " القائل بأنه: " يمكن تخصيص مكان لكل مغالطة باعتبارها انتهاكاً لأحد قواعد الحوار"، على سبيل المثال، "مغالطة حجة العصا" هي شكل من أشكال التخويف الذي ينتهك القاعدة القائلة: لا يجوز للمرء أن يحاول منع شريكه في المناقشة من التعبير عن آرائه ؛ وحجة المراوغة هي انتهاك للقاعدة القائلة: بأن الصياغات في الحجج يجب أن تكون واضحة ولا لبس فيها ؛ علاوة على ذلك الإعلان أن وجهة نظر ما مقدسة Declaring a Standpoint Sacrosanct يعد خرق لقاعدة الحرية في الحوار، والتهرب من عبء الإثبات الذي يخالف القاعدة التي تقضي بضرورة الدفاع عن وجهة نظرك إذا طُلب منك ذلك" (١٥٢).

لقد ظهر هذا المبدأ بوضوح عند " والتون " في تحليله لمغالطة "الرنجة الحمراء" Red Herring أو ما يعرف باسم مغالطة "تشتيت الانتباه" وتحدث هذه المغالطة حين يفشل أحد أطراف الحوار في إعطاء إجابة مباشرة على سؤال، بل يعطي إجابة مرتبطة بشكل غير مباشر بالسؤال . قد يتم رفض مثل هذا الرد من قبل الطرف الآخر باعتباره غير ذي صلة (١٥٣). هذه المغالطة خرق لقاعدة الصلة - التي تم الإشارة إليها سابقاً- التي تنص على ضرورة ألا يتجول المشارك بعيداً عن هدف الحوار. يقول " والتون " : "في الحوار المنطقي ، يتم تحديد معيار الصلة من خلال الإطار العام للقضية المطروحة في الحوار. إذا أصبحت أسئلة أو تأكيدات المجادل بعيدة جداً عن الأطروحة التي من المفترض أن يثبتها في الحوار ، فيمكن الطعن فيه لإظهار ما بها من مغالطة" (١٥٤) .

تناول " والتون " بالتحليل في إطار قواعده للحوار بعض المغالطات التقليدية، التي من وجهة نظره لا تستحق تسميتها بـ"مغالطة" ؛ منها مغالطة "أنت أيضاً أو حتى أنت"، و"مغالطة السؤال المركب ؛ بالنسبة لـ"مغالطة أنت أيضاً أو حتى أنت" ، في التصور التقليدي تحدث هذه المغالطة عندما نربط من دون أساس بين افتقاد شخص للمصداقية وبين قوة حجته. هنا يتم

الحكم على افتقاد الشخص للمصادقية بسبب كونه منافقاً: أي عدم الاتساق بين أفعاله وأقواله. ونقع في المغالطة عندما نرفض زعم الشخص بضرورة الامتناع عن سلوك أو رفض عرض معين ، لأنه هو نفسه يقوم بهذا الفعل أو يقبل ذلك العرض؛ أو أن نرفض زعم الشخص بضرورة تبني سلوك أو قبول عرض معين على أساس أنه لا يقوم بذلك بنفسه^(١٥٥). أما "والتون" فقد رأى أن التصور التقليدي خاطيء في اعتبار مثل هذه الحالات مغالطة، إنها مجرد تحويل عبء الإثبات في الحوار بطريقة مشروعة". ويوضح "والتون" تفسيره من خلال المثال التالي: إذا كان أحد الوالدين الذي يدخن يحاول تقديم المشورة لابنه فيقول له، لا ينبغي أن تدخن لأنه أمر سيء لصحتك ، الابن لديه الحق في أن يسأل: "ماذا عنك؟ أنت تدخن." يستفسر هذا السؤال عن الاتساق العملي لموقف الوالد بشأن مسألة التدخين. فمن ناحية يدينها كممارسة ، بينما يبدو من ناحية أخرى أنه يتغاضى عنها أو يقبلها ، بناء على سلوك والده ، ما لدينا هنا ليس مغالطة أو تناقضاً منطقياً... إنه حجة معقولة بشكل أساسي ولها وظيفة مشروعة تتمثل في تحويل عبء الإثبات في الحوار^(١٥٦).

أما مغالطة السؤال المركب فأشهر صورها السؤال التالي: "هل توقفت عن ضرب زوجتك؟ هذا السؤال يمكن أن يوجه للزوج في محاكمة جنائية من أجل الاعتراف بأنه يقوم بهذا الفعل، وبالنسبة لـ"والتون" لا يعد السؤال المركب مغالطة، بل يعتمد على سياق الحوار في حالة معينة. فالأسئلة المركبة من وجهة نظره يمكن أن تمثل مشكلة في كثير من الحالات ، ولكن لا يوجد شيء خاطيء بطبيعته أو مغالطة، قد يتم تعريف السؤال المركب على أنه سؤال يحتوي على افتراض مسبق بأن المدعى عليه غير ملتزم به ، أو يتعارض مع موقف المدعى عليه^(١٥٧). وهناك مثال آخر قدمه "والتون" وهو: "هل توقفت عن الغش في إقرارات ضريبة الدخل الخاصة بك؟" هذا السؤال ، حسب المنطق الكلاسيكي يعد حالة من مغالطة السؤال المركب، ومع ذلك ، في بعض السياقات، قد لا يكون طرح مثل هذا السؤال مغالطة كما يقول "والتون": لنفترض، على سبيل المثال، أن المستجيبة قد اعترفت سابقاً، أثناء استجواب الشهود في الحوار، بالغش في إقرارات ضريبة الدخل الخاصة بها في الماضي. إذا كان الأمر كذلك ، يمكن

أن يكون السؤال معقولاً. إذا لم يكن الأمر كذلك ، فقد يكون السؤال مغالطة، أو على الأقل من غير المعقول طرحه ، ويمكن للمدعى عليه الرد عليه بشكل شرعي بالقول ، "أولا يجب أن تسألني عما إذا كنت قد قمت بالغش في إقرارات ضريبة الدخل الخاصة بي في الماضي". إذا كان طرح هذا السؤال في قضية معينة مضملاً أم لا ؟ ، فإن ذلك يعتمد على التزامات المدعى عليه (النجيب أو المستجيب) ... إن الحكم على ما إذا كان طرح السؤال المركب مضملاً أم لا ؟ يتطلب النظر في تاريخ التبادلات الحوارية السابقة بين الطرفين- السائل والمدعى عليه^(١٥٨). يقول "التون": إن عديداً من الحالات السابقة ، لا تستحق تسميتها بـ"مغالطة" ، فهي تستند إلى تصور مبسط لكيفية تفسير الحجج في اللغة الطبيعية وتحليلها وانتقادها بشكل صحيح. كل ذلك يتم فقط من خلال فهم أعمق لهيكل الحوار وقواعده، حيث يمكننا هذا الفهم من التغلب على وجهة النظر التبسيطية والمعرقلية ، والحصول على فهم أكثر نضجا لكيفية انتقاد الحجة بشكل صحيح ، كل ذلك يتم من خلال إعادة بناء ذكية للأدلة من خلال حوار منطقي معقول^(١٥٩).

٢- المغالطة وحوار الإقناع (حوار مع والتون)

يناقش "التون" طبيعة المغالطة في حوار الإقناع في كتابه "الحجاج الأخلاقي Ethical Argumentation " في الفصل الخامس تحت عنوان "مغالطات وأخطاء الحجج" Fallacies and Faults of Argument ، ونجده يدخل في حوار مع ذاته، ليناقش مجموعة من الإشكاليات المتعلقة بهذه المغالطة ، في طرح السؤال ويحجب عنه وي طرح سؤالاً آخر مرتبطاً بالسؤال السابق ويحجب عنه ، وهكذا إلى أن يصل إلى الآراء التي يريد تقديمها ، وهذه الطريقة في عرض الأفكار لم تكن غالبية علي مؤلفاته، وربما استعان بهذه الطريقة نتيجة لتعلق الإشكاليات التي تجول بخاطره بجوانب متعددة مرتبطة بنظرية الحوار وما يدور في فلكها من مفاهيم مثل: هدف الحوار ، ومفهوم الالتزام ، والصلة الجدلية ، ولقد رأى الباحث أن أفضل

وسيلة لتحليل المغالطة في حوار الإقناع عنده هو تقديم آرائه على هيئة حوار بين الباحث و"التون" وهو حوار تخيلي بالطبع، ولقد كان الحوار على النحو التالي:

الباحث: في حوار الإقناع ، نحن نقبل اقتراحًا من خلال الالتزام بما يقدمه الطرف الآخر من حجج ، لكن هذا الطرف الآخر لا يجبرنا على قبول الاقتراح، نحن نقبله بحرية، ومع ذلك ، قد يتم خداعنا لقبوله. مثل هذا الخداع يستخدم حجة تبدو مقنعة ، بالطبع كما تعلمنا من كتب المنطق السمة المميزة للمغالطة - حجة زائفة تبدو مقنعة^(١٦٠). وسؤالي لك بروفيسر "التون" بما أنك "الحجة في الحجاج" كما أصفك دائمًا عندما أقرأ مؤلفاتك ، إذا كان حوار الإقناع نموذجًا معياريًا للحجج العقلانية ، كيف يمكن خداعنا لقبول اقتراح لا ينبغي أن يكون كافيًا حقًا للإقناع العقلاني؟ أو السؤال بشكل آخر إذا قدمت حجة في حوار الإقناع، كيف يمكن أن تكون مضللة؟ باختصار كيف يمكن أن ترتكب المغالطة في حوار الإقناع؟

والتون : إجابتي عن أسئلتك السابقة يمكن تناوؤها في نقطتين علي النحو التالي :

النقطة الأولى : أن حوار الإقناع ، في أشكاله الأكثر عملية، حوار متساهل Permissive بطبيعته ، فبالرغم أن هناك قواعد وقيود على المشاركين، إلا أنهم في حوار الإقناع يكون لديهم بعض الحرية الإبداعية في طرح الأسئلة وطرح الحجج ، والقيام بأنواع أخرى من التحركات. أنواع معينة من التحركات غير مسموح بها في أنماط أخرى من الحوار. على سبيل المثال ، لا يسمح بالتهديد بدلا من الرد بحجة مناسبة. لكن من ناحية أخرى ، يسمح بتقديم حجج خادعة. وبشكل عام ، لا توجد قاعدة في حوار الإقناع ضد طرح حجة ضعيفة أو سيئة ، حتى لو كانت حجة تبدو جيدة للطرف الآخر في الحوار. وبعبارة أخرى ، فإن الجانب المتساهل من حوار الإقناع له نتيجة مفادها أن المشاركين في حوار الإقناع يحتاجون إلى أن يكونوا حذرين تجاه محاولات الإقناع التي يستخدمها الجانب الآخر. أما **النقطة الثانية:** فإن المغالطة يمكن أن تنشأ لأن أحد الطرفين أو كليهما يمكن أن يعتقدوا أنهم ينخرطان في حوار الإقناع عندما لا يكونان كذلك. في مثل هذه الحالة، لا يتم ارتكاب المغالطة؛

لأن المشاركين يقومون بتحركات غير مشروعة داخل حوار الإقناع نفسه. وتنشأ المشكلة؛ لأنهم يعتقدون أنهم يشاركون في حوار الإقناع ، ولكن في الواقع ، فقد ذهبوا خارج شكل حوار الإقناع. ما يحدث بشكل متكرر في مثل هذه الحالات هو تحول جذلي. حيث يشارك واحد منهم على الأقل في نوع من الحركة المناسبة لنوع من الحوار بخلاف حوار الإقناع. لذلك قد تبدو هذه الخطوة مقبولة إذا كان هناك بعض الغموض في نوع الحوار الذي يجب متابعته^(١٦١).

الباحث : هل من الممكن تقديم مثال على النقطة الثانية ؟

والتون : خذ هذا المثال ؛ أسلوب التهديد ، على سبيل المثال ، يمكن أن يكون خطوة مقبولة ومناسبة في حوار تفاوضي ، ولكن التهديد نفسه سيكون غير مناسب تمامًا وغير مقبول في حوار الإقناع. لذلك إذا كان من غير الواضح نوع الحوار الذي من المفترض أن يشارك فيه المشاركون ، أو إذا كان هناك تحول غير مفهوم من نوع حوار إلى آخر، فقد يبدو التهديد خطوة مشروعة ومقبولة في الحوار، حتى عندما لا يكون كذلك^(١٦٢).

الباحث : سؤال آخر بروفيسير "والتون" ما الذي يجعل الحجة "عقلانية" أو "صحيحة" في حوار الإقناع؟

والتون: يجب أن تكون الحجة في الأساس من النوع الذي يدفع الحوار إلى الأمام بطريقة بناءة نحو هدفه. يجب أن تؤثر الحجة بصدق على القضية التي تتم مناقشتها ، وبالتالي لديها القدرة على إلقاء الضوء على القضية من خلال إعطاء أسباب لدعم أو دحض واحد أو أكثر من المقترحات التي تشكل القضية قيد المناقشة^(١٦٣).

الباحث : ولكن ماذا يعني أن نقول إن الحجة "تحمل" اقتراحًا بهذا المعنى؟

والتون : إجابتي على سؤالك ترتبط بفكرتي عن الصلة الجدلية. Dialectical Relevance ، في حوار الإقناع ، كل مشارك لديه أطروحة للدفاع عنها. من المفترض أن تدعم الحجج التي يستخدمها هذا المشارك تلك الأطروحة ، وذلك من خلال سلسلة من الاستدلالات، أو على الأقل أن تكون جزءًا من سلسلة من الاستدلالات يمكن

استخدامها لتقديم الدعم لتلك الأطروحة. يمكن للحجة المستخدمة بهذه الطريقة أن تؤدي الوظيفة الإثباتية، مما يعني أنها تستخدم سلسلة من التدريل العقلي بطريقة تثبت أو تدحض الاقتراح المقدم. والحجة ذات الصلة الجدلية في حوار الإقناع تكون من النوع الذي يمكن استخدامه لأداء الوظيفة الإثباتية في هذا الحوار^(١٦٤).

الباحث: هل من الممكن شرح هذه الفكرة المجردة من خلال مثال من حياتنا اليومية يساعدني علي فهمها بشكل أفضل؟

والتون: خذ هذا المثال لنفترض أنك وأنا نواجه حجة حول قضية الإجهاض، وأنت (مؤيد للحياة) ، تجادل بأن الجنين هو شخص له كيان، هذه الحجة ذات صلة جدلية؛ لأنه يمكن استخدامها كجزء من سلسلة أطول من التدريل العقلي الذي يمكن أن يدعم الأطروحة القائلة بأن الإجهاض ممارسة سيئة أخلاقيا، وبالتالي لا ينبغي السماح به بشكل عام^(١٦٥).

الباحث : المثال الذي قدمته بروفيسير "والتون" يعد من وجهة نظري حالة سهلة إلى حد ما. ولكن أليس هناك كثير من الحالات، من الصعب معرفة أو إثبات ما إذا كان اقتراح ما أو حجة معينة ذات صلة جدلية أم لا ؟

والتون: جوابي على سؤالك هو- نعم ، قد يكون من الصعب معرفة ذلك ، بل من المستحيل معرفة ذلك في بعض الحالات ، ولكن هناك طريقة عامة لتحديد الصلة الجدلية في حالة معينة. ما عليك القيام به هو أن تأخذ حجة معينة أو اقتراح (أو سؤال ، أو خطوة أخرى في الحوار)، والحكم على مدى مناسبتها للقضية التي أعطيت لك. لنفترض أن الخطوة المعنية هي حجة ، وتريد تحديد ما إذا كانت ذات صلة أم لا بالمعايير المناسبة لحوار الإقناع. ما عليك القيام به هو أن تأخذ هذه الحجة ، مع مقدماتها ونتيجتها ، ومعرفة ما إذا كان النتيجة تتطابق مع الاقتراح الذي من المفترض أن يثبت من قبل مؤيد الحجة في حوار الإقناع^(١٦٦).

الباحث : أريد منك بروفيسير "والتون" توضيح سؤالي السابق بعبارات أخرى ؟

والتون: بعبارات أخرى، يمكن أن تطرح هذا السؤال، هل تتطابق النتيجة مع أطروحة المؤيد؟ إذا كان الأمر كذلك، فإن الحجة ذات صلة جدلية. إذا لم يكن الأمر كذلك، فعليك أن تسأل بعد ذلك عما إذا كان يمكن استخدامها كجزء من سلسلة أطول من التبدليل العقلي الذي يحتوي على هذا الاقتراح (أطروحة المؤيد) كخاتمة نهائية في السلسلة. إذا كان ذلك ممكنا، فإن الحجة ذات صلة جدلية. إذا لم يكن كذلك، فهي ليست ذات صلة جدلية^(١٦٧).

الباحث: ما أهمية مفهوم الصلة الجدلية في حوار الإقناع؟

والتون: الواقع أن الصلة الجدلية للحجة هي الفكرة المعيارية المركزية التي تحدد ما إذا كانت الحجة، كما هي مستخدمة في حوار الإقناع، يمكن الحكم عليها بأنها استخدمت "بشكل صحيح" أم لا. من المتطلبات الأساسية للاستخدام "الصحيح" أو "المعقول" لأي حجة (أو أي نوع آخر من الحركة) في حوار الإقناع أن تكون الحجة ذات صلة جدلية بمسألة حوار الإقناع^(١٦٨).

الباحث: هل يعد مفهوم الصلة الجدلية فكرة براجماتية؟

والتون: نعم، إن الصلة الجدلية هي فكرة براجماتية تتعلق بكيفية استخدام الحجة لغرض ما في سياق محادثة في حالة معينة. فمن وجهة نظري هناك متطلبان لتقييم الحجة أولا: يحتاج المرء إلى تقييم المنطق المستخدم، يمكن تقييم ذلك بالطريقة التي نعرفها في المنطق التقليدي عن طريق الاستدلال، ويمكن تقييم كل استنتاج على أنه صحيح أو غير صحيح، ضعيف أو قوي، وفقا لمعايير الاستدلالات الاستنباطية والاستقرائية. ثانيا: يمكن تقييم مسألة أهمية الطريقة التي تم بها استخدام التبدليل العقلي الذي يهدف إلى إثبات الاقتراح الذي هو الأطروحة التي من المفترض أن تكون موضع خلاف في الحوار. لذا فإن الصحة والأهمية هما سؤالان منفصلان. والأهمية من النوع الجدلي هي سؤال

عملي برجماتي حول كيفية استخدام الحجة في حالة معينة ، كمساهمة في تبادل الحوار^(١٦٩).

الباحث : هل يمكن أن تحدث المغالطة في حوار الإقناع بطريقة أخرى بخلاف مفهوم الصلة الجدلية؟

والتون : نعم ، يمكن أن تحدث من خلال مفهومي الذي قدمته لأول مرة، وأعني به التحولات الحوارية غير المشروعة Illicit Dialogue Shifts .

الباحث: سأحاول دراسته تفصيلياً، ولكني الآن سأحاول تلخيص ما فهمته من حوار معك في النقاط التالية :

- لا توجد قاعدة في حوار الإقناع ضد طرح حجة ضعيفة أو سيئة.
- المغالطة في حوار الإقناع يمكن أن تنشأ لأن أحد الطرفين أو كليهما يمكن أن يعتقدوا أنهما ينخرطان في حوار الإقناع عندما لا يكونان كذلك.
- تكون الحجة في حوار الإقناع عقلانية أو صحيحة عندما تدفع الحوار إلى الأمام بطريقة بناءة نحو تحقيق هدفه.
- والحجة ذات الصلة الجدلية في حوار الإقناع تكون من النوع الذي يمكن استخدامه لأداء الوظيفة الإثباتية في هذا الحوار.
- الصلة الجدلية للحجة هي الفكرة المعيارية المركزية التي تحدد ما إذا كانت الحجة ، كما هي مستخدمة في حوار الإقناع ، يمكن الحكم عليها بأنها استخدمت "بشكل صحيح" أم لا.
- إن الصلة الجدلية هي فكرة براهمية تتعلق بكيفية استخدام الحجة لغرض ما في سياق محادثة في حالة معينة.

الباحث : هل توافقني فيما توصلت إليه ؟

والتون : {صمت}

{ربما كان صمته علامة علي أنني فهمت ما فهمت . ولكن لا حجر علي الآخرين أن

يفهموا أقواله بصورة أخرى}

٣- التحولات الحوارية غير المشروعة والمغالطات:

يعرف "والتون" التحولات الحوارية بأنها: "تحول جدلي، أو انتقال من سلسلة من الحجج مرتبطة بنوع معين من الحوار إلى نوع آخر، تلك التحولات والتغييرات من سياق حوار إلى آخر، لها أهمية حيوية في مهمة تقييم ما إذا كان حجة معينة تحوي على مغالطة أم لا" (١٧٠). يشير هذا التعريف إلى أنه في أثناء حوار بين طرفين أو أكثر يمكن أن يكون هناك تغيير في سياق الجدل أو التحول الجدلي من نوع واحد من الحوار إلى آخر. وترقى بعض التحولات إلى مغالطات، نتيجة أنها تتكون من طرف يستخدم حجة تناسب نوعاً واحداً فقط من أنواع الحوار على خلاف الحوار الذي يشارك فيه الطرف الآخر، ومن ثم تعيق الهدف العام من الحوار. تعد هذه التحولات غير مشروعة لأنها تعرقل أهداف الحوار الأصلي، وتكون إشكالية بشكل خاص إذا أجرى المشاركون تحولاً دون أن يلاحظه المشاركون الآخر أو المشاركين الآخرين، بحيث تكون نتيجة الحوار الجديد على خلاف نتيجة الحوار القديم (١٧١). وبناء على مفهوم التحولات الحوارية يعرف "والتون" المغالطة بأنها تتضمن وجود تحول جدلي أساسي من نوع من الحوار إلى آخر (١٧٢). ويضيف "والتون" إلى جانب فكرة التحولات الحوارية مبدأ التعاون عند جرايس الذي استدعاه "والتون" بنفسه وهو المبدأ القائل: ينبغي أن تكون إسهامتك الحوارية بمقدار ما يطلب منك في مجال يتوسل إليه بهذا الإسهام، تحذوك غاية الحديث المتبادل أو اتجاه، أنت ملتزم بأحدهما في لحظة معينة"، وعلي أساس هذا المبدأ يعرف "والتون" المغالطة بأنها: "نوع من فشل مبدأ التعاون الجرايسي Gricean cooperative principle" (١٧٣). وبالجمع بين التحول الحوارية ومبدأ التعاون عند جرايس يتم تعريف المغالطة عند "والتون" بـ: "إساءة استخدام أسلوب الجدل الذي يتعارض (يعيق، يمنع) تنفيذ الأهداف المشتركة للحوار الذي هو السياق المناسب، أو الخلفية المعيارية، لمبادئ التعاون المهذب لهذا النوع من المحادثة" (١٧٤).

وتقدم لنا "كاثرين ستيفنز" عديدًا من الأمثلة التي قدمها "والتون" لمفهوم التحولات الحوارية وعدم تنفيذ مبدأ التعاون ومنها: (حوار حول شراء كلب) ، ولقد دار الحوار علي النحو التالي^(١٧٥) :

<p>"جون": لا يزال علينا تحديد نوع الكلب الذي يناسب عائلتنا على أفضل وجه. "جين": أعتقد أن الكلب الذي يمكنه تحمل المشي لمسافات طويلة سيكون جيدًا، فنحن نحب السير لمسافات طويلة. "جون": مع أنني شخص كسول في بعض الأحيان، فإنني اتفق معك في أننا نحب السير لمسافات طويلة، وإذا كان هذا الأمر يمثل أولوية قصوى بالنسبة لك، فأرى أنه من الأفضل البحث عن كلب يتمتع بطاقة متوسطة على الأقل. "جين": حقًا، لا أريد كلبًا يتساقط شعره بكثرة، فذلك سيؤدي إلى مضاعفة وقت التنظيف الخاص بي وسيستهلك من وقت عائلتنا. "جون": أوه، لكن الكلاب ذات الشعر الطويل جميلة جدًا. "جين": هذا صحيح، وأنا أعلم مدى أهمية الجماليات بالنسبة لك، لكن ألا توجد كلاب جميلة أخرى؟</p>	<p>حوار المداولة</p>
<p>"جون": حسناً، إذا كنت لا تستطيعين التعامل مع الشعر الطويل، فأنا أريد كلبًا كسولاً! لا ينبغي أن أكون الوحيد الذي عليه تقديم تنازلات. "جين": أنا آسفة. "جون": من الواضح أن كلبًا طويل الشعر متوسط الطاقة سيكون هو الأفضل لنا جميعًا. "جين": أعتقد ذلك.</p>	<p>حوار التفاوض غير الملحوظ</p>

يرتكب "جون" في الحوار السابق مغالطة المساومة Fallacy of Bargaining أثناء حوار المداولة من خلال استخدام حجة لا تكون مناسبة إلا أثناء حوار التفاوض فقط. ولا تلاحظ "جين" التحول في الحوار ولكنها تأخذ الحجة لإثبات نقطة صحيحة في سياق المداولة الأصلية. نتيجة لذلك، تقبل على نحو خاطئ نتيجة الحصول على كلب متوسط الطاقة طويل الشعر للوصول إلى أفضل مسار عمل متاح^(١٧٦).

يمكن أن تحدث التحولات غير المشروعة في الحوار أيضًا إذا قام أحد المشاركين بنجاح بتخصيص عبء تقديم الإثبات لمحاورة عنئذٍ ووفقًا لمعايير الحوار، لا ينبغي أن يتحمل الحوار هذا العبء ويعيق هذا الأمر الهدف من الحوار. تحدث هذه الحالة كما يذهب " والتون وآخرون" عندما تنتقل من حوار المداولة إلى حوار الإقناع، أحد الاختلافات الرئيسية بين حوار المداولة وحوار الإقناع، في حوار الإقناع، يجب على المؤيد إقناع الخصم باستخدام المقدمات التي يقبلها الخصم بالفعل، بما في ذلك المقدمات المتعلقة بالأهداف، الأمر الذي يعني أنه في حوار الإقناع، يتحمل المؤيد عبء الإثبات - عليه أن يُظهر للخصم أن مسارًا معينًا للعمل من شأنه أن يلبي أهداف الخصم. أما في حوار المداولة، لا يوجد سوى عبء تقديم المقترحات والأسباب على النحو الذي يتوصل إليها المشاركون. تدخل أهداف جميع المشاركين في المداولة بالتساوي وتكون ذات صلة بنفس القدر بما يعتبر أفضل مسار للعمل. قد يتمكن أحد أطراف الحوار في المداولة، والذي ينجح في تبني دور الخصم بشكل غير مشروع، من دفع محاوريه إلى قبول الأعباء المرتبطة بدور المؤيد في حوار الإقناع، الأمر الذي يعطي أهدافه الخاصة أهمية متزايدة بشكل غير مباشر. إذا استمر ذلك دون أن يلاحظه أحد، فقد يستمر المحاورون في الاعتقاد بأنهم في مداولة ويتعاملون مع نتيجة الإقناع الفعلي على أنه نتيجة للمداولة. قد يعني هذا الأمر أنهم يتصرفون كما لو أن أهداف الحاجج المخالف تعكس أهداف المجموعة بأكملها بدلاً من معاملتها كأهداف شخصية^(١٧٧)، ويمكننا تقديم المثال التالي:

<p>"جون": لا يزال علينا تحديد نوع الكلب الذي يناسب عائلتنا على أفضل وجه. هناك كلاب من نوع "كولي" وكلاب من نوع "جاك راسل" وكلاب من نوع "شناوزر" متاحة.</p> <p>"جين": أعتقد أن الكلب الذي يمكنه تحمل المشي لمسافات طويلة سيكون جيدًا، فنحن نحب المشي لمسافات طويلة.</p> <p>"جون": مع أنني أحب التكاثر أيضًا في بعض الأحيان، فإنني اتفق معك في أننا نحب السير لمسافات طويلة، وإذا كان هذا الأمر يمثل أولوية قصوى بالنسبة لك، فأرى أنه من من الأفضل المفاضلة بين الكلاب من نوع "شناوزر"</p>	<p>حوار المداولة</p>
---	----------------------

<p>والكلاب من نوع "كولي". "جين": لا أريد كلبًا يتساقط شعره بكثرة. "جون": أوه، لكن الكلاب من نوع "كولي" جميلة جدًا وذات طاقة متوسطة، وستكون جيدة لطفلنا، فهي لطيفة جدًا.</p>	
<p>"جين": هل يمكنك أن تريني كيف أن الكلاب من نوع "كولي" لا يتساقط شعرها؟ "جون": أقر بأنه يتساقط شعرها قليلاً، لكنني أقدر حقًا وجود كلب جميل، فطفلنا يحتاج إلى كلب لطيف حقًا. "جين": حسنًا، إذا كان شعرها يتساقط بكثرة، فستكون خارج اختيارتنا، ومن ثم ليست الكلاب المناسبة لنا. "جون": أعتقد ذلك.</p>	<p>التحول إلى حوار الإقناع</p>

من خلال تبنيها دور الخصم ونجاحها في تكليف "جون" أعباء لا ينبغي عليه تحملها، تُحدث "جين" تحولًا غير مشروع في الحوار لا يمكن ربطه بمغالطة. ومع ذلك، فهذا الأمر يهدد بعدم الوصول إلى الهدف من الحوار الأصلي، أي تحديد الكلب الأفضل للعائلة ككل.

يرى "والتون" أن تحولات الحوار لا تعتبر جميعها غير مشروعة، فقد يتحول المشاركون في مداولة ما، على سبيل المثال، إلى حوار يهدف للحصول على معلومات، وذلك لأنهم يحتاجون إلى معلومات إضافية لتحقيق الهدف من المداولة، وهو اتخاذ قرار بشأن أفضل مسار للعمل. في هذه الحالة، لا يعيق التحول إلى حوار البحث عن المعلومات أهداف حوار المداولة، بل يساعد في تقدمها، وذلك لأنه عندما ينتهي المشاركون من حوار البحث عن المعلومات، فيمكنهم العودة إلى حوار المداولة بمعلومات إضافية تساعدهم على تحديد أفضل مسار عمل للجميع. بعد ذلك، يتم تضمين الحوار الذي يهدف للحصول على معلومات في حوار المداولة، ويدفعه إلى الأمام^(١٧٨) والمثال التالي يوضح ذلك:

<p>"جون": لا يزال علينا تحديد نوع الكلب الذي يجب أن نحصل عليه. "جين": من المهم أن يكون الكلب مناسبًا جدًا للأطفال، فعلى كل حال، لدينا حاليًا طفل صغير وسنرزق بطفل آخر عما قريب.</p>	<p>حوار المداولة</p>
--	----------------------

<p>"جون": أوافقك الرأي، أعتقد أن الكلاب من نوع "كولي" مناسبة للأطفال، وكذلك الكلاب من نوع "جولدن ريتريفر" و"بودل" أيضًا.</p> <p>"جين": أنا أيضًا لا أعتقد أنني أستطيع التعامل مع كلب لديه الكثير من الطاقة.</p> <p>"جون": من المهم بالنسبة لي أن يكون كلبنا مرحًا على الرغم من ذلك، فنحن لا نريد كلبًا كسولًا.</p>	
<p>"جين": حسنًا، هذا صعب. لا أعلم ما إذا كان هناك بين الكلاب الصديقة للأطفال كلاب ذات طاقة متوسطة كهذه أم لا. أنت تعرف الكثير عن الكلاب يا "سام"، كيف تبدو الكلاب من نوع "جولدن ريتريفر"؟</p> <p>"سام" (صديق العائلة): الكلاب من نوع "جولدن ريتريفر" ذات طاقة عالية جدًا. لذلك، ولكي أكون صادقًا معك، اقتني كلبًا من نوع "بودل".</p> <p>"جين": ماذا عن الكلاب من نوع "كولي"؟</p> <p>"سام": ليست قليلة الطاقة، ولكن إذا منحتها تمشية جيدة كل يوم، فستصبح هادئة في المنزل وستحب أخذ قيلولة.</p>	<p>حوار البحث عن المعلومات</p>
<p>"جين": إذا، فالكلاب من نوع "كولي" ستكون صديقة للأطفال، وستحب اللعب في الخارج ولكنها ستكون هادئة في الداخل. لكن، ألا يتساقط شعرها بالنظر إلى أن شعرها طويل؟</p> <p>"جون": نعم، ولكن مع كل الامتيازات الأخرى، ألا يمكننا التعايش مع مثل هذا الأمر؟</p> <p>"جين": أعتقد أننا نستطيع.</p>	<p>حوار المداولة</p>

يشير "والتون" إلى إن بعض التحولات الجدلية غير المشروعة غالبًا ما ترتبط بالمغالطات اللغوية، ويحدد لنا معايير للحكم على ما إذا كان التحول مشروعًا أم غير مشروع في حالة معينة من الجدل في النقاط التالية:

- (١) عليك أولاً أن تسأل عن السياق الأصلي للحوار الذي كان من المفترض أن يتبع.
- (٢) ثم عليك تحديد السياق الجديد ،

(٣) السؤال عما إذا كان التحول مشروعاً أم غير مشروع من خلال النظر إلى الوراء ، والحكم على أهداف ومعايير السياق الأصلي. هل الحوار الجديد يدعم تلك الأهداف القديمة، أو على الأقل يسمح بتحقيقها، أم أنه يعوقها؟ هل تم الاتفاق على التحول من قبل أطراف الحوار؟ أم كان التحول من جانب واحد؟ هذ هي أنواع الأسئلة التي يجب طرحها للتمييز بين التحولات المشروعة وغير المشروعة^(١٧٩).

خاتمة:

وأخيراً، وبعد تحليل المحاور الأساسية التي تقوم عليها نظرية الحوار عند "والتون" وما يدور في فلکها من تساؤلات عديدة، حاولت الدراسة الإجابة عنها مثل: ما أهمية نظرية الحوار في المنطق التطبيقي؟ ما الخلفية المنطقية التي اعتمد عليها "والتون" في بناء نظريته؟ ما الحوار؟ ما خصائصه؟ ما المقصود بالحوار باعتباره دراسة وصفية ودراسة صورية؟ ما مراحل الحوار؟ ما قواعده الإيجابية والسلبية؟ ما أنماط الحوار؟ وما الاختلافات بينها؟ ما علاقة الافتراض وعب الإثبات بأنماط الحوار؟ ما المقصود بمفهوم الالتزام وتضارب الالتزامات في أنماط الحوار؟ ما تأويل "والتون" الجديد للحجة والحجاج؟ ما التعريف الجديد الذي قدمه "والتون" للمغالطات؟ كيف تنشأ المغالطة في حوار الاقتناع؟ ما العلاقة بين التحولات الحوارية والمغالطات؟ وبعد الحل والترحال في تلك النظرية؛ تبقى الإجابة عن السؤال التالي: كيف يمكن إعادة بناء الحجة وكيف يمكن تقييمها وما تحويه من مغالطة في سياق نظرية الحوار؟

يجب "والتون" على ذلك بأن مهمة التحليل النقدي للحجة تبدأ بافتراض وجود نص معين للخطاب. قد يكون هذا النص بعض علامات الخبر على قطعة من الورق، أو يمكن أن يكون نسخة مسجلة لخطاب أو نقاش. قبل أن يتمكن الناقد من الشروع في مهمة إجراء أو تقييم الحجة، يجب عليه أولاً الإجابة على السؤال "ما الحجة؟ هذا السؤال ليس بسيط كما يبدو، بل سؤال مميز لعدة أسباب: الأول، نادراً ما يتم ذكر الحجة بشكل صريح تماماً. ثانياً، من العوامل الأخرى أن سياق الحوار قد يكون عاملاً مهماً في اتخاذ قرار مسبب بشأن ما إذا كان ينبغي الحكم على حجة مفتوحة للنقد أم لا.

ما يجب على الناقد فعله بعد ذلك هو تجميع الأدلة المقدمة في النص والعمل على إعادة بناء الحجة التي يشرع في نقدها. الأسئلة الأساسية لإعادة بناء الحجة هي التالية. ما المقدمات؟ ما النتيجة؟ إذا كانت هناك عدة مراحل في تسلسل الحجاج، كيف يتم ربط المقدمات والنتيجة معاً؟ إذا كان هناك عديد من النتائج ما النتيجة التي يحاول أن يثبتها مؤيد الحجة في نهاية الحوار؟ من المؤيد؟ ما موقفه من هذه القضية؟ من خصمه وما أطروحة الخصم؟ ما القضية؟ ما نوع الحجة التي من المفترض أن تكون (استقرائية، استنباطية، إلخ)؟ ما عبء الإثبات؟ أي نوع من الحوار يمارس؟ هذه هي أنواع الأسئلة التي يجب طرحها من أجل العمل على إعادة بناء الحجة، قبل مهمة تقييم قوة أو ضعف الحجة^(١٨٠).

كما يتضمن تقييم الحجة على أنها مفتوحة للنقد، أو يمكن الدفاع عنها من النقد، تقييماً معيارياً، ولكن يجب -"كما يقول" والتون"- أن يستند هذا التقييم إلى ثلاثة مصادر للأدلة الموضوعية.

أولاً: يقدم النص المعطى للخطاب الحجاجي دليلاً يمكن التحقق منه على التزامات المجادل. ثانياً: يوفر سياق الحوار نصوصاً للمعلومات في شكل افتراضات واستنتاجات معقولة. ثالثاً: يوفر النموذج الجرد للحوار نظاماً متماسكاً من قواعد الحجة والاتفاقيات والإجراءات التي يمكن أن تتطابق مع نوع من الحوار من الأدلة المقدمة من النص والسياق. إن المشكلة الأساسية في المعالجة التقليدية للمغالطات اللا صورية هي أن الأمثلة التي قدمت عليها - كما يقول "والتون"- أحادية الخط "one-liner" أعطت تحليلاً سطحياً وغالباً ما يكون غير صحيح إلى حد كبير؛ لأن الأدلة الموضوعية الثلاثة المذكورة سابقاً تم تجاهلها إلى حد بعيد. يتطلب النهج الأحداث النظر إلى كل مثال معين كتسلسل موسع من الحجج التي يجب تقديرها في سياقها الصحيح كنوع من الحوار مع أهداف ومعايير الحجة التي تحتاج إلى توضيح^(١٨١). إن الحساسية تجاه السياق في الحوار- من وجهة نظر الباحث - نُهجا أكثر سيمانطيقية، نُهجا مبنياً على الظروف الفعلية ومعانيها. حيث يتطلب السياق في الحوار أن يكون الفعل مناسباً للموقف الذي استدعاه.

الهوامش :

(*) ولد الفيلسوف الكندي "دوجلاس نيل (دوج) والتون" Douglas Neil (Doug) Walton في هاميلتون ، أونتاريو، في ٢ يونيو ١٩٤٢ ؛ وتوفي في وندسور ، أونتاريو ، في ٣ يناير ٢٠٢٠. درس والتون في جامعة واترلو (١٩٦٤-١٩٦٢) ، وحصل على درجة البكالوريوس مع مرتبة الشرف في عام ١٩٦٤. وقد حصل على إذن لدخول برنامج الدكتوراه في جامعة تورنتو دون الحصول على درجة الماجستير، وهناك حصل على زمالة مقاطعة أونتاريو (١٩٦٤-١٩٦٧) وزمالة الدكتوراه من المجلس الكندي (١٩٦٧-١٩٦٩) ، بالإضافة إلى منصب مدرس في كلية فيكتوريا (١٩٦٥-١٩٦٧) ، وزميل مبتدئ في كلية ماسي (١٩٦٧-١٩٦٨) ، ومدرس في كلية سكاربورو (١٩٦٧-١٩٦٨) . في عام ١٩٧٢ ، حصل على الدكتوراه من جامعة تورنتو بعد أن أكمل أطروحته في الدكتوراه بعنوان: "معنى يمكن": دراسة في فلسفة اللغة The Meaning of 'Can': A Study in the Philosophy of Language، قبل حصوله على الدكتوراه وتحديدًا في عام ١٩٦٩ ، شغل "التون" منصب محاضر في جامعة وينيبغ ، حيث أصبح أستاذًا مساعدًا في عام ١٩٧١ ، وأستاذًا مشاركًا في عام ١٩٧٦ ، وأستاذًا متفرغًا في عام ١٩٨٢ ، وهو المنصب الذي شغله حتى تقاعده في عام ٢٠٠٨. من عام ١٩٧٧ حتى عام ١٩٨٦ شغل أيضًا كرسياً كأستاذ مساعد في كلية الدراسات العليا بجامعة مانيتوبا. وبعد تقاعده من جامعة وينيبغ ، انتقل والتون إلى جامعة وندسور (أونتاريو) لتولي منصب أستاذ كرسي دراسات الجدال (حتى ٢٠١٣) وزميل أبحاث متميز في مركز البحث في التفكير ، والحجج ، و البلاغة. (CRRAR) من عام ٢٠١٢ إلى وفاته المفاجئة في عام ٢٠٢٠ ، كان أيضًا أستاذًا مساعدًا في قسم الفلسفة بجامعة وندسور. أسهم بشكل كبير ومؤثر في مجال المنطق التطبيقي "اللا صوري" ونظرية الحجج. أهتم أعماله كثيرًا من الباحثين نتيجة تغطيتها الواسعة والعميقة للموضوعات الرئيسية في هذا المجال، مثل طبيعة وتصنيف المغالطات ، والمنحططات الحجاجية ، وأنواع الحوار، وغيرها. للمزيد عن السيرة الذاتية والتطور الفكري لـ "التون" انظر :

- Walton, Douglas N.(2019):"Curriculum Vitae: Douglas Neil Walton".Retrieved, 3, December. Available at: <https://web.archive.org/web/20180812223939/https://www.dougwalton.ca/cv%20posted/walcv.pdf>
- John Woods : (2021)"Douglas Walton: The Early Years", Journal of Applied Logics - IfCoLog Journal of Logics and their Applications Volume 8, Number 1 February, pp. 3-31

(*) حظي "التون" باحترام كبير في الأوساط الأكاديمية وتلقى عديدًا من المنح والزمالات والجوائز، نذكر بعضًا منها:

- في عام ١٩٨٧ ، حصل على زمالة Killam Research المرموقة .
- في عام ١٩٨٨ ، جائزة إريك وأرنولد روجرز للتميز في المنح الدراسية والبحثية.
- في عام ١٩٩٠ ، كان الفائز في العرض الأول لجائزة ISSA ، وهي جائزة تمنحها الجمعية الدولية لدراسة الجدل كمنحة دراسية متميزة في مجال دراسات الجدل.

- في عام ١٩٩١ حصل على منحة من مجلس أبحاث العلوم الاجتماعية والإنسانية في كندا ، وهي الأولى من بين عدة منح من هذا القبيل.
- في عام ١٩٩٥ منحة تقديرية من جامعة وينبيغ ، تلاها مزيد من هذه المنح .
- في عام ١٩٩٨ حصل على منحة "J. William Fulbright" الخارجية .
- في عام ٢٠٠٩ ، حصل من جامعة وندسور ، على جائزة التقدير الخاص لعميد كلية الآداب والعلوم الاجتماعية لتميزه في البحث والنشاط العلمي والإبداع .

١(202) Erik C. W. Krabbe & Bart Verheij: "Douglas Neil Walton (1942–2020)", p.13 Argumentation, 35(3), July, pp.513–518.

* قدم "التون" بيلوجرافيا لأعماله المنشورة في مجلة المنطق اللاتصوري انظر :

Walton, Douglas N.(2007):"A Bibliography of Douglas Walton's Published Works, 1971-2007", Informal Logic, Vol. 27 No. 1 . pp.135-147

(*) يشير "التون" إلى أن تصور الحجج في إطار الحوار، الذي يشارك فيه طرفان في تبادل الأسئلة والردود المنظمة، كان مألوفاً عند الفلاسفة اليونانيين، واشتهر من خلال الحوارات التي كتبها أفلاطون لتمثيل الأنشطة الفلسفية لسقراط، كما أن أرسطو استشهد بخمسة أنواع من الحجج المستخدمة في الحوار وهي: التعليمية، والجدلية، والفحص، والحجج الخلافية (الإرستية) ، ولكن بعد الإغريق، وخاصة بعد ظهور المنطق الاستنباطي (الرمزي)، تلاشى نموذج الحوار في الخلفية.

(2)Walton, Douglas N.(2000):" The Place of Dialogue Theory in Logic, Computer Science and Communication Studies". Synthese (Dordrecht), 123(3), pp.327-346, p.327

(3) Ibid., p.328

(4) Ibid., p.329

(*)"رانس هندريك فان إيميرين" عالم هولندي من مواليد ٧ أبريل ١٩٤٦ ، أستاذ الجدل والبلاغة في جامعة أمستردام.

أما "روب جروتندورست" عالم هولندي من مواليد فبراير ١٩٤٤ أستاذ الجدل والنخاطب في جامعة أمستردام . اشتهر الاثنان بتأسيس نظرية براهماتية في الديالكتيك وقدمًا مجموعة من الأعمال المشتركة وهي:

(1) Fallacies in Pragma-Dialectical.(1987),(2)Argumentation,Communication, and Fallacies.

(1992) (3)Fundamentals of Argumentation Theory.(1996)

انظر : [Frans H. van Eemeren - Wikipedia \(en-m-wikipedia-org.translate.google\)](https://en-m-wikipedia-org.translate.google.com/ Frans H. van Eemeren - Wikipedia)

[Rob Grootendorst - Wikipedia \(en-m-wikipedia-org.translate.google\)](https://en-m-wikipedia-org.translate.google.com/ Rob Grootendorst - Wikipedia)

(5)Walton, Douglas N.(2000):"The Place of Dialogue Theory in Logic", Op.Cit , p.329-330

(6) Katharina Stevens:(2021)"Argument is Moral. Using Walton's Dialectical Tools to Evaluate Argumentation from a Moral Perspective", Journal of Applied Logics - IfCoLog Journal of Logics and their Applications Volume 8, Number 1, February, pp.137-157,p.146

(7) Walton, Douglas N.(1989):"Dialogue Theory for Critical Thinking". Argumentation, 3(2), KluwerAcademic Publishers. Printed in the Netherlands. pp.169-184. p.170

(8) Ibid., p.169

(9) Walton, Douglas N.(2006):"Fundamentals of Critical Argumentation", Cambridge university press, p. 2

(10) Ibid., p.3

(11) Walton, D. (2000). The Place of Dialogue Theory in Logic, Op.Cit , p.333

(*) اقتصس "والتون" هذا التمييز كما يشير من "هامبلين" انظر

Hamblin, Charles L.: (1970):" Fallacies", Methuen, London. pp.256-257

(12) Walton, Douglas N. (2000). The Place of Dialogue Theory in Logic, Op.Cit , p.334

(*) انظر هذه المؤلفات :

- Hintikka, Jaakko: (1979:'Information-Seeking Dialogues: A Model", Erkenntnis 38, 355– 368.
- Rescher, Nicholas: (1977):" Dialectics", State University of New York Press, Albany.
- Barth, Else M. and Erik C. W. Krabbe: (1982):" From Axiom to Dialogue", de Gruyter, Berlin.

(13) Walton, Douglas N.(2006):"Fundamentals OF Critical Argumentation", Op.Cit , p.3

(14) Ibid., pp.3-4

(15) Gordon, T. F. and Walton, D.(2009) : " Proof Burdens and Standards, Argumentation and Artificial Intelligence", ed. I. Rahwan and G. Simari, Dordrecht: Springer, pp.1-20.p.5

(16) Walton, Douglas N.(2010):"Types of Dialogue and Burdens of Proof". Frontiers in Artificial Intlligence and Applications, January 2010, pp. 13-24,p.13

(17) Walton, Douglas N.(2000):"The Place of Dialogue Theory in Logic",Op.Cit , p.335

(18) Ibid., p.334

(19) Ibid., p.335

(20)Walton, Douglas N.(1989):"Question-Reply Argumentation", Greenwood Press, New York. p.21-22

(*) قام "والتون" في الكتاب المشار إليه "جدل السؤال والرد Question-Reply Argumentation" بدراسة

المغالطات المنطقية والأخطاء والعيوب والهجمات غير المشروعة وغيرها من خلال طريقة بيان أوجه القصور في عرض السؤال والرد عليه، كما قام بدراسة ١٣٩ حالة بعضها من المناقشات السياسية وبعضها من المقابلات والاستطلاعات القانونية ومصادر أخرى. من بين أنواع الأسئلة الإشكالية التي تم تحليلها: ما يسمى بمغالطة "استجداء السؤال" وأسئلة الأبيض والأسود والأسئلة المركبة والأسئلة التي تحتوي على هجمات شخصية. تتم

دراسة هذه الأنواع وغيرها من الأسئلة الإشكالية، بالإضافة إلى الردود المروعة والرد على سؤال بسؤال. كما يتم تحديد الأخطاء في الاستدلال وتحليلها من خلال تطوير نماذج معيارية قائمة على السياق للحوار المعقول حيث يجب أن يتمتع السائل بحرية طرح أسئلة ، ويجب أن يكون المستجيب مقيدًا بإعطاء إجابات مباشرة بشكل معقول وليست مروعة بشكل مفرط.

(*) قدم "فان إيميرين" و"روب جروتندورست" أربع مراحل للحوار وأطلقوا علي هذه المراحل "هيكل المناقشات الفردية البسيطة" The Structure of Simple Single Discussions . المرحلة الأولى: تسمى المرحلة الافتتاحية وتنقسم إلى مرحلتين مرحلة المواجهة ومرحلة البدء أو الافتتاح، المرحلة الثالثة: مرحلة الحجاج ، والمرحلة الرابعة: مرحلة الانتهاء أو الإغلاق (انظر

Van Eemeren, Frans H.,and Rob Grootendorst.(1984):” Speech Acts in Argumentative Discussions”. Dordrecht: Foris.pp.85-87 ،

تتشابه هذه المراحل مع ما قدمه "التون" إلا أنه اختزلها في ثلاث مراحل يقول "التون": لقد أدركنا ثلاث مراحل فقط لإيماننا أن الحوار له دائمًا نقطة بداية ونقطة نهاية وسلسلة من الحجاج بينهما. انظر هامش

Walton, Douglas N.(2008):”Informal Logic A Pragmatic Approach”,Second Edition, Cambridge university press, p.9

(21) Walton, Douglas N.(2008)”Informal Logic A Pragmatic Approach”, Op.Cit , pp.8-9

(22) Ibid., p.9

(23) Ibid., p.10

(24) Ibid., p.10, see also, Walton, Douglas N.(2011):”A Dialogue Specification System for Explanation”.Synthese, 182, (3), 349-374. p.349-250.

(25) Walton, Douglas N.(2008):”Informal Logic A Pragmatic Approach”, Op.Cit , p.15

(26) Ibid., p.16

(*) لم تكن خطوات الحوار التي وضعها "التون" بعيدًا عن إثارة النقد، فعلى سبيل المثال، تم نقد فكرة أن المشاركين في الحوار يمرون بمرحلة افتتاحية، فقد اعتبرها "كراي" وكذلك "ستيفنز" خطوة غير واقعية، حيث اعتقدا أن العديد من الحجج لا تبدأ باتفاقيات صريحة من هذا النوع، واتفقا أن القليل جدًا من الحوارات الفعلية تتشابه مع أنواع الحوارات التي قدمها "التون". (للمزيد انظر

Krabbe, E. C. W. (2007).:“On How to Get Beyond the Opening Stage”. Argumentation, 21(3), pp.233-242. p.234

Stevens, K. (2019).:”The Roles We Make Others Take: Thoughts on the Ethics of Arguing”. Topoi 38, pp. 693-709.p.701

(*) يقصد الباحث بعبارة (يوافق على تلك التي يقدمها الآخرون) حوار الاستكشاف الذي اقتبسه "والتون" من "ماكبورن وبارسونز" كما سنبين أثناء الدراسة.

(27) Walton, Douglas N.(1998):" The New Dialectic - Conversational contexts of argument", Toronto: University of Toronto Press, pp.30-34

(28) Walton, Douglas N.(2010):"Types of Dialogue and Burdens of Proof".Op.Cit , p.14

(*) لم يتناول "والتون" حوار المناقشة بالتحليل ولم يقدم فيه أية دراسة على حد علم الباحث، لذلك تم استبعاده من المعالجة.

(29) Walton, Douglas N.(١٩٩8):" The New Dialectic -Conversational Contexts of Argument", Op.Cit .,pp.37-38 . see also Walton, Douglas N.(2003):" Ethical Argumentation".Lanham,MD: Lexington Books. pp.144.145

(30) Walton, D. and Krabbe, E.C. W. (1995):" Commitment in Dialogue: Basic Concepts of Interpersonal Reasoning", Albany, State University of New York Press, pp.85-91

(31) Ibid., p.135

(32) Ibid., p.136

(33) Ibid., p.137

(34) Ibid., p.138

(35) Ibid., p.139

(36) Walton, Douglas N. (2003):" Ethical Argumentation". Op.Cit , p.145

(37) Ibid., p.146

(*) يذهب "والتون" إلى أن القدرة المتمثلة في زيادة تبصر المرء بشيء ما، هو ما أطلق عليها سقراط اسم "معرفة الذات self-knowledge"، وكانت مهارته المحترمة كفيلسوف هي أن يكون قادرًا على المساعدة في "ولادة" الأفكار الجديدة من قبل الآخرين، من خلال استجوابهم في الحوار، هذه القدرة يمكن تسميتها بالوظيفة التوليدية للحوار، حيث تشير كلمة "maieutikos" في اللغة اليونانية إلى مهارة القبالة (الدابة)، ولهذا الوظيفة التوليدية للحوار ميزة جانبية مهمة حيث تقدم مناقشة نقدية من خلالها نستطيع الكشف عن المغالطات والأخطاء المنطقية في الحجج". انظر

Walton, Douglas N. (1993):"Commitment, Types of Dialogue, and Fallacies", in Informal Logic ,XIV2&3, Spring & Fall 1993. pp.93-103.p.101

(38) Walton, Douglas N.(2003):"Ethical Argumentation". Op.Cit , p.146.

(39) Ibid., p.147

- (40) Walton, Douglas N.(1989):"Dialogue Theory for Critical Thinking" Op.Cit , p.174 see also Walton, Douglas N. .(2010):"Types of Dialogue and Burdens of Proof". Op.Cit , p.16
- (41) Walton, Douglas N.(2003):" Ethical Argumentation. Op.Cit , p.150
- (42) Walton, Douglas N.(1998):" The New Dialectic -Conversational Contexts of Argument", Op.Cit , p.69- 70
- (43) Ibid., p.70
- (44) McBurney, P. Hitchcock, D. and Parsons, S. (2007):"The Eightfold Way of Deliberation Dialogue", International Journal of Intelligent Systems, 22, pp.95-132.p.98
 (*) يتكون حوار المداولات عند "ماكبورن وآخرين" في مقالته السابقة من ثماني مراحل: مرحلة الافتتاح، الإعلام، الاقتراح، النظر، المراجعة، التوصية، التأكيد والإغلاق. وتقدم مقترحات الحوار التي تشير إلى خيارات الموضوع المطروحة والممكنة ذات الصلة خلال مرحلة الاقتراح. يتم التعليق على المقترحات من وجهات نظر مختلفة خلال مرحلة النظر. في مرحلة التوصية، يمكن التوصية باقتراح عمل للقبول أو عدم القبول من قبل كل مشارك. انظر المقالة السابقة، ص ١٠٠
- (45) Walton, D. Atkinson, K. Bench-Capon, T. J. M. Wyner, A. and Cartwright, D. (2010). Argumentation in the Framework of Deliberation Dialogue, Arguing Global Governance, ed. Bjola, C. and Kornprobst, M. London: Routledge, pp.210-230.p.215
- (46) Ibid., p.16
- (47) Walton, Douglas N. (1989):" Dialogue Theory for Critical Thinking", Op.Cit , p.175
- (48) Ibid., p.175
- (49) Walton, Douglas N. (1998):" The New Dialectic -Conversational Contexts of Argument", Op.Cit , p.126
- (50) Ibid., p.127
- (51) Ibid., p.128
- (52) Nicholas ,B. and Jiyuan .Y.(2004):"The Blackwell Dictionary of Western Philosophy", First published by Blackwell Publishing Ltd.p.220
- (53) Walton, D. and Krabbe, E. C. W (1995):" Commitment in Dialogue", Op.Cit ,p.76
- (54) Ibid., p.76
- (*) من الملاحظ أن هذا التعريف الذي قدمه "والتون" للمناقشة الإريستية أصبح أكثر انتشارًا في المنطق التطبيقي فيعرفها "فان لار" بأنها: نوع من الألعاب التي تهدف إلى تحديد أي من الطرفين هو الأكثر قدرة وذكاء ودهاء في ابتكار وتقديم الحجج والانتقادات". انظر

Van Laar, J., (2010):" Argumentative Bluff in Eristic Discussion: An Analysis and Evaluation", Argumentation, 24(3), 383-398. p.290

أما "دوفور" فيعرف المناقشة الإريستية بأنها: "استخدام القوة في الجدل، الشرط الأول الضروري للإريستيك هو رؤية التبادل الجدلي باعتباره شيء تفوز به، لكن الميزة الأكثر شيوعاً هي الاستعداد للفوز بأي وسيلة تبدو ذات صلة بممارسة الجدل". انظر

Dufour, M. (2014):" Dialectic and Eristic", ISSA Proceedings . Available at: [ISSA Proceedings 2014 – Dialectic And Eristic : Rozenberg Quarterly](#)

(55) Walton, Douglas N. (1998):" The New Dialectic -Conversational Contexts of Argument", Op.Cit ,p.181

(56) Walton, Douglas N.(2019):" How the Context of Dialogue of an Argument Influences its Evaluation", in Informal Logic: A 'Canadian' Approach to Argument , Editing, Federico Puppo, Windsor Studies In Argumentation Centre for Research in Reasoning, Argumentation and Rhetoric University of Windsor, .pp.196-233,p.226

(57) Ibid., p.227

(58) McBurney,P. and Parsons, S.(2001):" Chance Discovery Using Dialectical Argumentation". New Frontiers in Artificial Intelligence, ed. T. Terano, T. Nishida, A. Namatame, S. Tsumoto, Y. Ohsawa and T. Washio (Lecture Notes in Artificial Intelligence, vol. 2253), Berlin, Springer Verlag,pp.414-424. p.416

(59) Walton, Douglas N.(2019):" How the Context of Dialogue of an Argument Influences its Evaluation", Op.Cit , p.222

(60) McBurney,P.and Parsons,S.(2001):"Chance Discovery Using Dialectical Argumentation". Op.Cit , p.417

(61) Walton, Douglas N.(2019):"How the Context of Dialogue of an Argument Influences its Evaluation", Op.Cit , p.221

(62) McBurney,P. and Parsons, S. (2001):"Chance Discovery Using Dialectical Argumentation". Op.Cit , p. ٤١٧

(*) يقدم "ماكورن وبارسونز" أيضا النسق الصوري لحوار الاكتشاف الذي يتم فيه تحديد مكوناته الأساسية. ويتضمن هذا النسق مجموعة واسعة من أفعال الكلام speech acts (المواضع المسموح بها) التي تشكل تحركات حوار الاكتشاف وهي كما يلي : اقتراح ، وتأكيده ، واستعلام ، وإظهار الحجّة ، وتقييم ، والتوصية ، والقبول ، والتراجع. يوجد مخزن التزام موجود لكل مشارك في الحوار يحتوي فقط على المقترحات التي قبلها المشارك علناً. يمكن لجميع المشاركين الاطلاع على جميع التزامات أي مشارك. (see , Ibid., p.417)

(63) Walton, Douglas N.(2019):"How the Context of Dialogue of an Argument Influences its Evaluation", Op.Cit , p.222

(64) Walton, Douglas N. (1989):"Dialogue Theory for Critical Thinking", Op.Cit , p.179

(65) Ibid., p.180

(66) Ibid., p.180

(*) يختلف مفهوم عبء الإثبات في الحوار عن عبء الإثبات في القانون، حيث يعد هذا المفهوم في الدراسات القانونية غامضاً، فلا يوجد حتى الآن تعريف محدد تم الإجماع عليه. ومع ذلك، فقد قام "براكين وسارتو" في مقالتهما " التحليل المنطقي لأعباء الإثبات" بتوضيح كيفية عمل مفهوم عبء الإثبات في القانون من خلال التمييز بين عدة أنواع مختلفة من عبء الإثبات التي يمكن أن تظهر في مراحل مختلفة من الحاجة القانونية. وهذه الأنواع هي: النوع الأول: عبء الادعاء، النوع الثاني: عبء الاستجواب، النوع الثالث: عبء الإنتاج، النوع الرابع: عبء الإقناع، النوع الخامس: عبء الإثبات التكتيكي. للمزيد انظر

Prakken, H., and G. Sartor.(2009) :” A logical analysis of burdens of proof”. in H. Kaptein, H. Prakken & B. Verheij (eds.) Legal Evidence and Proof: Statistics, Stories, Logic. Farnham: Ashgate Publishing, Applied Legal Philosophy Series, pp. 223- 253. also Available at: pp. 1-26 pp.18-19 https://www.researchgate.net/publication/228235140_A_Logical_Analysis_of_Burdens_of_Proof

(67) Cargile, James. (1997):"On the burden of proof". Philosophy. Cambridge University Press. 72 (279): pp.59–83.p.59

(68) Nicholas ,B. and Jiyuan .Y.(2004):"The Blackwell Dictionary of Western Philosophy" Op.Cit , p.93

(69) Hitchens, Christopher.(2007):"God Is Not Great: How Religion Poisons Everything, Allen & Unwin, p. 150

(*) استخدم "هيتشنز" هذه العبارة على وجه التحديد في سياق دحض المعتقد الديني.

(70) Sagan Standard: From Wikipedia, the free encyclopedia

(71) Leite, Adam. (2005):"A localist solution to the regress of justification". Australasian Journal of Philosophy. 83 (3): pp.395–421 p. 418.

(72) Walton, Douglas N.(1989):” Dialogue Theory for Critical Thinking”, Op.Cit , p.180

(73) Walton, Douglas N.(1988):"Burden of Proof”, Argumentation 2 by Kluwer Academic Publishers , pp. 233-254.p.247

(74) Ibid., p.237

(75) Walton, Douglas N. (2010):”Types of Dialogue and Burdens of Proof”. Op.Cit , p.16

(76) Walton, D. and Krabbe, E. C. W (1995):” Commitment in Dialogue” Op.Cit , p .136

(77) Walton, Douglas N. (2010):” Types of Dialogue and Burdens of Proof”. Op.Cit , p.17

(78) Ibid., p.17

(79) Ibid., p.18

(*) التحقق كنوع من الحوار يشبه التدليل الذي نطلق عليه في المنطق البرهان Demonstration . فالبرهان بالنسبة لـ"أرسطو" هو الحصول على معرفة جديدة من معرفة مسبقة أو بديهية ، وذلك عكس الحدس الذي يدرك المبادئ الأولى مباشرة. وكل قياس هو برهان لكن ليس كل برهان قياس. وبالنسبة لـ"ديكارت" و"لوك" فإن البرهان هو كشف عن الروابط بين الأفكار ومقارنة الأفكار بالسبب وحده. ويرتبط البرهان بالترير العقلي ويقابل المعرفة المباشرة. ويفترض "هيوم" أن المعرفة البرهانية هي معرفة لا سبيل إلى الشك فيها، على النقيض من المعرفة المحتملة عن موضوعات الواقع. وفي الفلسفة المعاصرة فإن البرهان يرتبط بالدليل، أي الاستدلال على النتيجة من مقدمة أو مجموعة من المقدمات المقبولة ومن خلال مجموعة من قواعد الاستدلال الصحيح. (انظر

Nicholas .B. and Jiyuan .Y.(2004):"The Blackwell Dictionary of Western Philosophy", Op.Cit , p.169

(80) Walton, Douglas N. (2010):” Types of Dialogue and Burdens of Proof”. Op.Cit , p.19

(81) Ibid., P.19. see also McBurney, P. and Parsons, S. (2001):”Chance Discovery Using Dialectical Argumentation. Op.Cit , p.418

(82) Ibid., p.19. see also McBurney, P. and Parsons, S. (2001):”Chance Discovery Using Dialectical Argumentation”. Op.Cit , p.418

(83) Ibid., p.20

(84) Walton, Douglas N. (2010):” Burden of Proof in Deliberation Dialogs”, Proceedings of ArgMAS , ed. P. McBurney et al., Lecture Notes in Computer Science, Heidelberg, Springer, pp.1-22. p.4

(85) Ibid., p.5

(86) Walton, Douglas N. (2010):” Types of Dialogue and Burdens of Proof”. Op.Cit, p.22. see also Walton, Douglas N. (2010). Burden of Proof in Deliberation Dialogs, Op.Cit , p.9

(87) Walton, Douglas N. (2010):” Types of Dialogue and Burdens of Proof”. Op.Cit , p.22

(88)Ibid., p.23

(89) Walton, Douglas N. (1993):“Commitment, Types of Dialogue, and Fallacies”, Op.Cit, p.93

(90) Ibid., p.96

(91) Ibid., p.97

(92) Ibid., p.98

(93) Ibid., p.98

(94) Walton, Douglas N. (2008):” Informal Fallacies”, Cambridge University Press , Second Edition, p.249.

- (95) Walton, Douglas N. (2000):"The Place of Dialogue Theory in Logic", Op.Cit , p.339
- (96) Walton, Douglas N. (1993):"Commitment, Types of Dialogue, and Fallacies", Op.Cit , p.95
- (97) Walton, D. and Erik C. W. Krabbe. (1995):"Commitment in Dialogue",Op.Cit , p.144
- (98) Walton, Douglas N.(2000):"The Place of Dialogue Theory in Logic", Op.Cit , pp.339-340
- (99) Ibid., p.342
- (١٠٠) الجرجاني، أبي الحسن بن محمد بن علي الحسيني: "التعريفات"، وضع حواشيه وفهارسه، محمد باسل عيون السود، منشورات دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٣، باب الحاء، ص ٨٧
- (١٠١) ابن منظور: "لسان العرب"، دار صادر، بيروت، لبنان، ١٩٩٢، مادة (حجج) ص: ٥٧٠.
- (١٠٢) الأصفهاني، الراغب: "المفردات في غريب القرآن"، ضبطه وراجعها، محمد خليل عيتاني، دار المعرفة، بيروت، [ط.١]، ١٩٩٨، ص. ١١٥.
- (١٠٣) عبد المنعم الحفني: "المعجم الشامل لمصطلحات الفلسفة"، مكتبة مدبولي، الطبعة الثالثة، القاهرة، ٢٠٠٠، مادة حجة، ص ٢٧٧
- (104) Nicholas ,B. and Jiyuan .Y.(2004):"The Blackwell Dictionary of Western Philosophy", Op.Cit , p.46
- (١٠٥) محمد رويض : حول مفهوم الحجاج في الفلسفة ، مجلة نقد وفكر العدد، ٢٦ ، ٢٠٠٠، ص ٣٤
- (١٠٦) كمال صدقي : الوظيفة الجدلية للحجاج في الدرس الفلسفي. الموقع الالكتروني:
<http://falsafiatbac.ahlamontada.net/t369-topic>
- (١٠٧) أبو بكر العزاوي: اللغة والحجاج ، الطابع العمدة في الطبع ، الطبعة الأولى، ٢٠٠٦ ، ص ١٧-١٨
- (١٠٨) إيليان القهوجي : "تعليم الحجاج في الدرس الفلسفي"، ٢٠٠٧ ، الموقع الالكتروني :
http://quadrophilo.blogspot.com/2008/06/blog-post_24.html
- (*) نصادف في تراثنا المنطقي مؤلفات في الحجاج لا يخفي فيها أصحابها ميلهم إلي اعتبار الحجاج منهاجا أو أسلوب مجادلة للتفريق بين الحق والباطل وتمييز الممكن من الخال. يقول "أبو الوليد الباجي" في منهاجه مبرزا أهمية الحجاج وحاجة الناس إليه فيما يصلح معاشهم ومعادهم: " وهذا العلم من أرفع العلوم قدرا وأعظمها شأنًا لأنه لا سبيل إلي معرفة الاستدلال وتمييز الحق والباطل من الخال . ولولا تصحيح الوضع في الجدل لما قامت حجة ولا اتضحت محجة ولا علم الصحيح من السقيم ولا المعوج من المستقيم . انظر، أبو الوليد الباجي: المنهاج في ترتيب الحجاج، تحقيق عبد المجيد التركي، دار الغرب الإسلامي، ط ٢ ، ١٩٨٧، ص ٨
- (109) Veuren. P.V.(1995):"Thinking skills in the context of Formal Logic, Informal Logic and Critical Thinking", in "Koers ",Vol.60 (3). pp.427-444

(110) Ibid., p . 430

(111) Ibid., p.429

(112) Ibid ., pp.429-430

(١١٣) محمد رويض : حول مفهوم الحجاج في الفلسفة، مرجع سابق، ص ٣٤

(١١٤) عبد آله صولة: الحجاج: أطره ومنطقاته وتقنياته من خلال " مصنف في الحجاج – الخطابة الجديدة " لبرلمان

وتيتيكاه، ضمن كتاب أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلي اليوم، جامع الآداب والفنون والعلوم

الانسانية، تونس، سلسلة آداب، مجلد xxxix، إشراف حمادي صمود، ٢٠١١، ص ٢٩٩ .

(١١٥) المرجع السابق ص ٢٩٩ ، (ترجمة ص ٥٩).

(١١٦) المرجع السابق ص ٣٠٣

(١١٧) المرجع السابق ص ٣٥٠

(118)Nicholas.B. & Jiyuan.Y.(2004):"The Blackwell Dictionary of Western Philosophy" Op .Cit. p.347

(119)Veuren. P.V.(1995):"Thinking skills in the context of Formal Logic", Op .Cit.p.434

(120) Walton, Douglas N.(1990):"What Is Reasoning? What Is an Argument?", Journal of Philosophy 87.8: pp.399-419.p.401

(121) Ibid., p.408

(122) Ibid., p.400

(123) Ibid., p.401

(124) Ibid., p.408-409

(125) Copi, Irving. (1986):" Introduction to Logic". New York: Macmillan, 7th ed. p.6

(126) Walton, Douglas N.(1990):"What Is Reasoning? What Is an Argument?",Op .Cit.p.409

(127) Ibid., p.410

(128) Ibid., p.410

(*) يرفض "جون وودز" ما أطلق عليه "التون" المعنى الأوسع للحجة، لجعلها متوازنة مع الحجاج حيث يقول "وودز"،

متبعاً في ذلك "أرسطو"، هناك فرق بين الحجج بالمعنى الواسع والحجج بالمعنى الضيق، الحجج بالمعنى الواسع هي

الحوارات الاجتماعية بين الأطراف التي تتبنى مواقف متضاربة حول بعض الأطروحات المقدمة بشكل صريح أو

سياقي. الحجج بالمعنى الضيق هي سلاسل مجردة من افتراضات قضوية، تنتهي بنتيجة والباقي مقدماتها... لا يوجد

شيء جدلي أو اجتماعي أو تفاعلي حول الحجة بالمعنى الضيق". (أنظر

Woods, John.(2013):"Advice on the Logic of Argument",Revista de Humanidades de Valparaiso 1.1: pp.7-34.p.33

(129) John Biro : (2021) "Walton on Argument, Arguments, and Argumentation", Journal of Applied Logics - IfCoLog Journal of Logics and their Applications Volume 8, Number 1 February, pp. 183-194.p.187

(*) تعرضت وجهة نظر " والتون " في توازي الحججة والحجاج للنقد من جانب "بيرو" و"سيجل" حيث اعتبروا التوازي بينهما أمر خاطيء، لأن التمييز واضح وضروري ولا بد من الحفاظ عليه، فمن خلال الحججة نستطيع تحديد نقاط القوة والضعف المعرفية لادعاءات معينة، بشكل مستقل، وأسبابا الداعمة المزعومة (على سبيل المثال، ما هو مقدار الدعم، إن وجد، الذي توفره الأسباب المقدمة للادعاء؟)، ومن خلال الحجاج نستطيع تحديد الفعالية الخطابية والمقنعة لحركات دياكتيكية معينة (على سبيل المثال، إلى أي مدى تدفع هذه الملاحظة أو الاستراتيجية المعنية أو تلك الجمهور لتبني الحل المأمول؟). كلاهما يستحق الدراسة الموسعة، عمليًا ومعرفيًا على حد سواء. لذلك فهما غير متطابقين، فجوذة الحججة argument's quality، شيء والفعالية الحجاجية argumentative effectiveness شيء مختلف تمامًا. انظر

Biro, John, and Harvey Siegel (2006): "In Defense of the Objective Epistemic Approach to Argumentation". Informal Logic, 25.3: pp.91-101.p.93

(130) Walton, Douglas N.(1990): "What Is Reasoning? What Is an Argument?", Op .Cit.p.410-411

(131) Walton, Douglas N.(2013): " Methods of Argumentation " ,Cambridge University Press, p.4

(132) Walton, Douglas N.(1990): 'What Is Reasoning? What Is an Argument? Op .Cit.p.400

(133) Ibid., p.413

(134) Ibid., p.418

(135) John Biro.(2021) : "Walton on Argument, Arguments, and Argumentation", Op .Cit.p.189

(136) Biro, John, and Harvey Siegel (2015): "Argument and Context". Cogency,7.2: pp.27-41 .pp-30-32

(137) John Biro.(2021) : "Walton on Argument, Arguments, and Argumentation", Op .Cit.p.190

(138) Ibid., p.191

(139) Walton, Douglas N.(2013): " Methods of Argumentation " , Op .Cit.p.5

(140) Ibid., p.6

(141) Ibid., pp.6-7

(142) Katharina Stevens.(2021): "Argument is Moral. Using Walton's Dialectical Tools to Evaluate Argumentation from a Moral Perspective", Journal of Applied Logics - IfCoLog Journal of Logics and their Applications Volume 8, Number 1 February

„pp.137-157,p.137.see also Walton, Douglas N. (1995):” A pragmatic theory of fallacy”. London [England];Tuscaloosa: University of Alabama Press. p.244

(143)Walton, Douglas N.(2013):" Methods of Argumentation", Op .Cit.pp.4-5

(¹⁴⁴) [Stanford Encyclopedia of Philosophy](#)

[Fallacies \(Stanford Encyclopedia of Philosophy\) \(plato-stanford-edu.translate.goog\)](#)

(*) تعد "التفنيدات" السوفسطائية" لأرسطو الدراسة المنهجية الأولى للمغالطة اللامصرية، مع أن صوراً كثيرة أخرى قد أضافها مؤلفون متأخرون. فقد قسم أرسطو جميع المغالطات إلى مغالطات تعتمد على اللغة ومغالطات خارج اللغة. وتبعاً لذلك فإن الكتب المدرسية في المنطق الحديث تقسم المغالطات اللامصرية إلى مغالطات الغموض Fallacies of Ambiguity والمغالطات المادية Material Fallacies . وتنشأ مغالطات الغموض من غموض الكلمات أو الجمل التي تظهر فيها الكلمات الغامضة، مثل مغالطات اللهجة Fallacies of Accent ، واللبس Amphiboly ، والاشترك أو ازدواج المعنى Equivocation، والتركيب Composition ، والتقسيم Division ، والبرهنة من حالة عامة على حالة خاصة من دون إدراك العوامل المقيدة. وتنشأ المغالطات المادية من أسباب أخرى غير غموض اللغة وتنقسم إلى مغالطات وثيقة الصلة بالموضوع ومغالطات الوضوح غير الكافية. بالنسبة للنوع الأول مغالطة وثيقة الصلة بالموضوع تظهر في تلك الحجج التي تكون مقدماتها غير ملائمة منطقياً لصدق النتيجة ومن ثم غير قابلة للإثبات. وتحمل المغالطات اللامصرية اسماً لاتينياً، "مثل حجة العصا argumentum ad baculum، والحجة الشخصية argumentum ad hominem ، وحجة الجهل argumentum ad ignorantiam، وحجة اللجوء إلى الشفقة argumentum ad misericordiam ، وحجة اللجوء إلى الجمهور argumentum ad populum ، وحجة اللجوء إلى السلطة argumentum ad verecundiam ، وحجة argumentum ، وتتضمن الصور الأخرى مغالطة السؤال المعقد ، والمغالطة التكوينية genetic fallacy ، والنتيجة غير الملائمة ، والافتراض جدلاً ، وحجة المنحدر الزلق slippery slope argument ، ومغالطة رجل القش straw man fallacy ، وتظهر مغالطة الوضوح غير الكافية في الحجج التي تكون مقدماتها ملائمة للنتائج، ولكنها ليست قوية أو جيدة بقدر يكفي لإثبات صدق النتائج مثل السبب الكاذب أو مغالطة بعد هذا، إذن بسبب هذا post hoc fallacy، والتعميم المتسرع hasty generalization . (للمزيد عن طبيعة كل نوع من المغالطات اللامصرية المذكورة سابقاً والأمثلة المتعددة عليها انظر المؤلفات التالية:

- عادل مصطفى: "المغالطات المنطقية"، المجلس الأعلى للثقافة، القاهرة، ٢٠٠٧م.
- سهام النويهي: "التفكير الناقد"، دار الثقافة الجديدة، دار الثقافة الجديدة، القاهرة، ٢٠١٥م.
- تريسي بويل و جاري كيمب: "التفكير النقدي دليل مختصر ، ترجمة عصام زكريا جميل ، المركز القومي للترجمة ، ٢٠١٥ ، من ص ٣٨١-٤٤١

(145) Hamblin,C. L.(1970):” Fallacies. London”, Methuen. p.12

- (146) Copi, Irving. (1986):" Introduction to Logic", Op .Cit. p.52
- (147)Paul, R. & Elder. L.(2006):" The Thinkers Guide to Fallacies: The Art of Mental Trickery and Manipulation", p.10
- (148) Walton, Douglas N.(1989):"Dialogue Theory for Critical Thinking", Op.Cit , p.172
- (149) Ibid., p.173
- (150) Walton, Douglas N.(1995):" A pragmatic theory of fallacy", Op.Cit , p.255.
- (151) Ibid., p.256
- (152) Van Eemeren, F. H., (2010):" Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse", Amsterdam: John Benjamins. p.194
- (153) Walton, Douglas N. (2008):" Informal Fallacies", Op.Cit , p.١٠
- (154) Walton, Douglas N.(1989):"Dialogue Theory for Critical Thinking", Op.Cit , p.١٧٣
(١٥٥) تريسى بويل و جارى كيمب : " التفكير النقدي دليل مختصر " ، مرجع سابق ، ص ٣٣٩
- (156) Walton, Douglas N. (1989): "Dialogue Theory for Critical Thinking", Op.Cit , pp.173-174
- (157) Ibid., p.173
- (158) Walton, Douglas N. (1993):"Commitment, Types of Dialogue, and Fallacies",Op.Cit, p.93
- (159)Walton, Douglas N. (1989): "Dialogue Theory for Critical Thinking", Op.Cit , p.174
- (160) Walton, Douglas N.(2003):" Ethical Argumentation", Op.Cit , p.151
- (161) Ibid., p.152
- (162) Ibid., p.152
- (163) Ibid., p.153
- (164) Ibid., p.153
- (165) Ibid., p.154
- (166) Ibid., p.154
- (167) Ibid., p.154
- (168) Ibid., p.155
- (169) Ibid., p.155
- (170)Walton, Douglas N. (1992):" Types of Dialogue, Dialectical Shifts and Fallacies".in F. H. Van Eemeren, R. Grootendorst, A. J. Blair, & C. A. Willard (Eds.), Argumentation Illuminated (pp. 133-147). Amsterdam: SICSAT.p. 133

- (171) Walton, Douglas N. (1995):” A pragmatic theory of fallacy”, Op.Cit , p.237
- (172) Ibid., p. 250
- (173) Ibid., p.255
- (174) Ibid., p.272
- (175) Katharina Stevens:(2021)“Argument is Moral. Using Walton’s Dialectical Tools to Evaluate Argumentation from a Moral Perspective”, Op.Cit , p.137.
- (176) Ibid., p.142
- (177) Atkinson, K., Bench-Capon, T., & Walton, D. (2013):” Distinctive features of persuasion and deliberation dialogues”. Argument & Computation, 4(2), 105-127.p123
- (178) Walton, Douglas N.(1998):” The New Dialectic - Conversational contexts of argument”, Op.Cit , p.200-201
- (179) Walton, Douglas N.(1992):” Types of Dialogue, Dialectical Shifts and Fallacies”. Op.Cit , p.137
- (180) Walton, Douglas N. (1989).” Dialogue Theory for Critical Thinking”, Op.Cit ,p.170
- (181) Ibid., p.p.171

قائمة المصادر والمراجع

أولاً- المصادر: مؤلفات "دوجلاس والتون" منفرداً ومشاركاً.

1. Walton, Douglas N.(1988):"Burden of Proof", Argumentation 2 by Kluwer Academic Publishers , pp. 233-254.
2. ----- (1989):"Dialogue Theory for Critical Thinking". Argumentation, 3(2), KluwerAcademic Publishers. Printed in the Netherlands. pp.169-184.
3. -----.(1989):"Question-Reply Argumentation", Greenwood Press, New York.
4. -----.(1990):"What Is Reasoning? What Is an Argument?, Journal of Philosophy 87.8: pp.399-419.
5. ----- (1992):" Types of Dialogue, Dialectical Shifts and Fallacies".in F. H. Van Eemeren, R. Grootendorst, A. J. Blair, & C. A. Willard (Eds.), Argumentation Illuminated. Amsterdam: SICSAT. pp. 133-147
6. ----- (1993):"Commitment, Types of Dialogue, and Fallacies", in Informal Logic ,XIV2&3, Spring & Fall 1993. pp.93-103.
7. ----- (1995):" A pragmatic theory of fallacy". London. [England];Tuscaloosa: University of Alabama Press.
8. Walton, Douglas N. and Krabbe, E.C. W. (1995):" Commitment in Dialogue: Basic Concepts of Interpersonal Reasoning", Albany, State University of New York Press.
9. -----.(1998):" The New Dialectic - Conversational contexts of argument", Toronto: University of Toronto Press,
10. -----.(2000):" The Place of Dialogue Theory in Logic,Computer Science and Communication Studies". Synthese (Dordrecht), 123(3), pp.327-346.
11. -----.(2003):" Ethical Argumentation".Lanham,MD: Lexington Books.
12. -----.(2006):"Fundamentals of Critical Argumentation", Cambridge university press.
13. -----.(2007):"A Bibliography of Douglas Walton's Published Works, 1971-2007", Informal Logic, Vol. 27 No. 1 . pp.135-147

14. -----.(2008):”Informal Logic A Pragmatic Approach”,Second Edition, Cambridge university press.
15. -----.(2008):” Informal Fallacies”, 2 Edition, Cambridge University Press .
16. Walton, Douglas N. and Gordon, T. F. (2009) :” Proof Burdens and Standards, Argumentation and Artificial Intelligence”, ed. I. Rahwan and G. Simari, Dordrecht: Springer, pp.1-20.
17. -----. (2010):” Burden of Proof in Deliberation Dialogs”, Proceedings of ArgMAS , ed. P. McBurney et al., Lecture Notes in Computer Science, Heidelberg, Springer, pp.1-22.
18. Walton, Douglas N. and Atkinson, K. Bench-Capon, T. J. M. Wyner, A. and Cartwright, D. (2010). Argumentation in the Framework of Deliberation Dialogue, Arguing Global Governance, ed. Bjola, C. and Kornprobst, M. London: Routledge, pp.210-230.
19. -----.(2010):”Types of Dialogue and Burdens of Proof”. Frontiers in Artificial Intelligence and Applications, January , pp. 13-24.
20. -----.(2011):”A Dialogue Specification System for Explanation”.Synthese, 182, (3), 349-374.
21. -----.(2013): ”Methods of Argumentation” ,Cambridge University Press.
22. -----.(2019):” How the Context of Dialogue of an Argument Influences its Evaluation”, in Informal Logic: A 'Canadian' Approach to Argument , Editing, Federico Puppò, Windsor Studies In Argumentation Centre for Research in Reasoning, Argumentation and Rhetoric University of Windsor, .pp.196-233.
23. -----.(2019):”Curriculum Vitae: Douglas Neil Walton”.Retrieved, 3, December. Available at: <https://web.archive.org/web/20180812223939/https://www.dougwalton.ca/cv%20posted/walcv.pdf>

ثانيا : المراجع العربية .

- ٢٤ . ابن منظور: لسان العرب ، دار صادر، بيروت، لبنان، ١٩٩٢ .
- ٢٥ . أبو الوليد الباجي: المنهاج في ترتيب الحجاج، تحقيق عبد المجيد التركي، دار الغرب الإسلامي، ط ٢ ، ١٩٨٧ .
- ٢٦ . أبو بكر العزاوي: اللغة والحجاج ، الطابع العمدة في الطبع ، الطبعة الأولى، ٢٠٠٦ .

٢٧. الأصفهاني ، الراغب: المفردات في غريب القرآن، ضبطه وراجعه، محمد خليل عيتاني، دار المعرفة، بيروت، [ط.١]، ١٩٩٨.
٢٨. إيليان القهوجي : تعليم الحجاج في الدرس الفلسفي، ٢٠٠٧، الموقع الإلكتروني: http://quadrophilo.blogspot.com/2008/06/blog-post_24.html
٢٩. تريسي بويل و جاري كمب : " التفكير النقدي دليل مختصر ، ترجمة عصام زكريا جميل ، المركز القومي للترجمة ، ٢٠١٥ .
٣٠. الجرجاني، أبي الحسن بن محمد بن علي الحسيني: "التعريفات"، وضع حواشيه وفهارسه، محمد باسل عيون السود، منشورات دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٣.
٣١. سهام النويهي : التفكير الناقد، دار الثقافة الجديدة، دار الثقافة الجديدة، القاهرة ، ٢٠١٥ م.
٣٢. عبد المنعم الحفني: المعجم الشامل لمصطلحات الفلسفة، مكتبة مدبولي، الطبعة الثالثة، القاهرة، ٢٠٠٠.
٣٣. عبد آله صولة: الحجاج: أطره ومنطقاته وتقنياته من خلال " مصنف في الحجاج - الخطابة الجديدة " لبرلمان وتيتيكاه ، ضمن كتاب أهم نظريات الحجاج في التقليد الغربية من أرسطو إلي اليوم، جامع الآداب والفنون والعلوم الانسانية، تونس، سلسلة آداب، مجلد xxxix، إشراف حمادي صمود، ٢٠١١.
٣٤. كمال صدقي: الوظيفة الجدلية للحجاج في الدرس الفلسفي. الموقع الإلكتروني : <http://falsafiatbac.ahlamontada.net/t369-topic>
٣٥. محمد رويض : حول مفهوم الحجاج في الفلسفة ، مجلة نقد وفكر العدد، ٢٦ ، ٢٠٠٠.

ثالثا : المراجع الأجنبية.

36. Atkinson, K., Bench-Capon, T., & Walton, D. (2013):" Distinctive features of persuasion and deliberation dialogues". Argument & Computation, 4(2), pp.105-127.

37. Barth, Else M. and Erik C. W. Krabbe: (1982):" From Axiom to Dialogue", de Gruyter, Berlin.
38. Biro, John, and Harvey Siegel (2006): "In Defense of the Objective Epistemic Approach to Argumentation". *Informal Logic*, 25.3: pp.91-101.
39. Biro, John, and Harvey Siegel (2015): "Argument and Context". *Cogency*,7.2: pp.27-41 .
40. Cargile, James. (1997):"On the burden of proof". *Philosophy*. Cambridge University Press. 72 (279): pp.59–83.
41. Copi, Irving. (1986):" Introduction to Logic". New York: Macmillan, 7th ed.
42. Dufour, M. (2014):" Dialectic and Eristic", *ISSA Proceedings* . Available at: *ISSA Proceedings – Dialectic And Eristic : Rozenberg Quarterly*
43. Erik C. W. Krabbe & Bart Verheij:(202٠)" Douglas Neil Walton (1942–2020), *Argumentation*, 35(3), July . pp.513–518.
44. Hamblin, Charles L.: (1970):" Fallacies", Methuen, London.
45. Hintikka, Jaakko: (1979:"Information-Seeking Dialogues: A Model", *Erkenntnis* 38, 355–368.
46. Hitchens, Christopher.(2007):"God Is Not Great: How Religion Poisons Everything, Allen & Unwin,
47. John Biro :(2021)"Walton on Argument, Arguments, and Argumentation", *Journal of Applied Logics - IfCoLog Journal of Logics and their Applications* Volume 8, Number 1 February, pp. 183-194.
48. John Woods (2013):"Advice on the Logic of Argument",*Revista de Humanidades de Valparaiso* 1.1: pp.7-34.
49. John Woods :(2021)"Douglas Walton: The Early Years", *Journal of Applied Logics - IfCoLog Journal of Logics and their Applications* Volume 8, Number 1 February, pp. 3-31
50. Katharina Stevens.(2021):"Argument is Moral. Using Walton's Dialectical Tools to Evaluate Argumentation from a Moral Perspective", *Journal of Applied Logics - IfCoLog Journal of Logics and their Applications* Volume 8, Number 1 February ,pp.137-157,
51. Krabbe, E. C. W. (2007).:"On How to Get Beyond the Opening Stage". *Argumentation*, 21(3), pp.233-242.
52. Leite, Adam. (2005):"A localist solution to the regress of justification". *Australasian Journal of Philosophy*. 83 (3): pp.395– 421.

53. McBurney, P. Hitchcock, D. and Parsons, S. (2007):"The Eightfold Way of Deliberation Dialogue", International Journal of Intelligent Systems, 22, pp.95-132
54. McBurney,P. and Parsons, S.(2001):" Chance Discovery Using Dialectical Argumentation". New Frontiers in Artificial Intelligence, ed. T. Terano, T. Nishida, A. Namatame, S. Tsumoto, Y. Ohsawa and T. Washio (Lecture Notes in Artificial Intelligence, vol. 2253), Berlin, Springer Verlag,pp.414-424.
55. Paul, R. & Elder. L.(2006):" The Thinkers Guide to Fallacies: The Art of Mental Trickery and Manipulation", Foundation for Critical Thinking, Dillon Beach, CA.
56. Prakken, H., and G. Sartor.(2009) :” A logical analysis of burdens of proof”. in H. Kaptein, H. Prakken & B. Verheij (eds.) Legal Evidence and Proof: Statistics, Stories, Logic. Farnham: Ashgate Publishing, Applied Legal Philosophy Series, pp. 223- 253. also Available at: pp. 1-26 .https://www.researchgate.net/publication/228235140_A_Logical_Analysis_of_Burdensof_Proof
57. Rescher, Nicholas: (1977):” Dialectics”, State University of New York Press, Albany.
58. Stevens, K. (2019):.”The Roles We Make Others Take: Thoughts on the Ethics of Arguing”. Topoi 38, pp. 693-709.
59. Van Eemeren, F. H., (2010):” Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse”, Amsterdam: John Benjamins.
60. Van Eemeren, Frans H.,and Rob Grootendorst.(1984):” Speech Acts in Argumentative Discussions”. Dordrecht: Foris.
61. Van Laar, J., (2010):” Argumentative Bluff in Eristic Discussion: An Analysis and Evaluation”, Argumentation, 24(3), 383-398.
62. Veuren. P.V.(1995):"Thinking skills in the context of Formal Logic, Informal Logic and Critical Thinking", in "Koers ",Vol.60 (3). pp.427-444.

رابعاً: المعاجم والقواميس .

(1) Search - Wikipedia

- [Frans H. van Eemeren - Wikipedia \(en-m-wikipedia-org.translate.google.com\)](https://en-m-wikipedia-org.translate.google.com/)
- [Rob Grootendorst - Wikipedia \(en-m-wikipedia-org.translate.google.com\)](https://en-m-wikipedia-org.translate.google.com/)

- Sagan Standard: From Wikipedia, the free encyclopedia
- (2) **Stanford Encyclopedia of Philosophy**
- Fallacies (Stanford Encyclopedia of Philosophy) (plato-stanford-edu.translate.goog)
- Nicholas ,B. and Jiyuan .Y.(2004):"The Blackwell Dictionary of Western Philosophy", First published by Blackwell Publishing Ltd.