

يُميز فيليب بروتون ثلاثة مستويات للحجاج: أولاً، **رأي الخطيب:** وهو رأي شخصي محتمل، قد يُبقى خاصاً أو يُشاركه مع الآخرين دون محاولة إقناعهم. مثال: رأي مسؤول العلاقات العامة في شركة كوندور بإنشاء موقع إلكتروني وصفحة تواصل اجتماعي لبيع أجهزة تلفاز الشركة مع توصيل مجاني. ثانياً، **الخطيب:** وهو من يحتاج لإقناع الآخرين، كمسؤول العلاقات العامة الذي يدافع عن رأيه أمام مديره. ثالثاً، **الحجة التي يدافع عنها الخطيب:** وهي صياغة الرأي لإقناع الآخرين، ممكنة كتابةً أو شفهيًا، كأن يقدم مسؤول العلاقات العامة إحصائيات عن تحول الزبائن للرقمنة ومنافسين ناجحين يستخدمون الطريقة المقترحة، ليُبَرِّر رأيه بالتوصيل المجاني لفهم احتياجات الزبائن بشكل مباشر.