

عبد الهادي بن ظافر الشهري

# استراتيجيات

# الخطاب



مقاربة  
لغوية  
تداولية

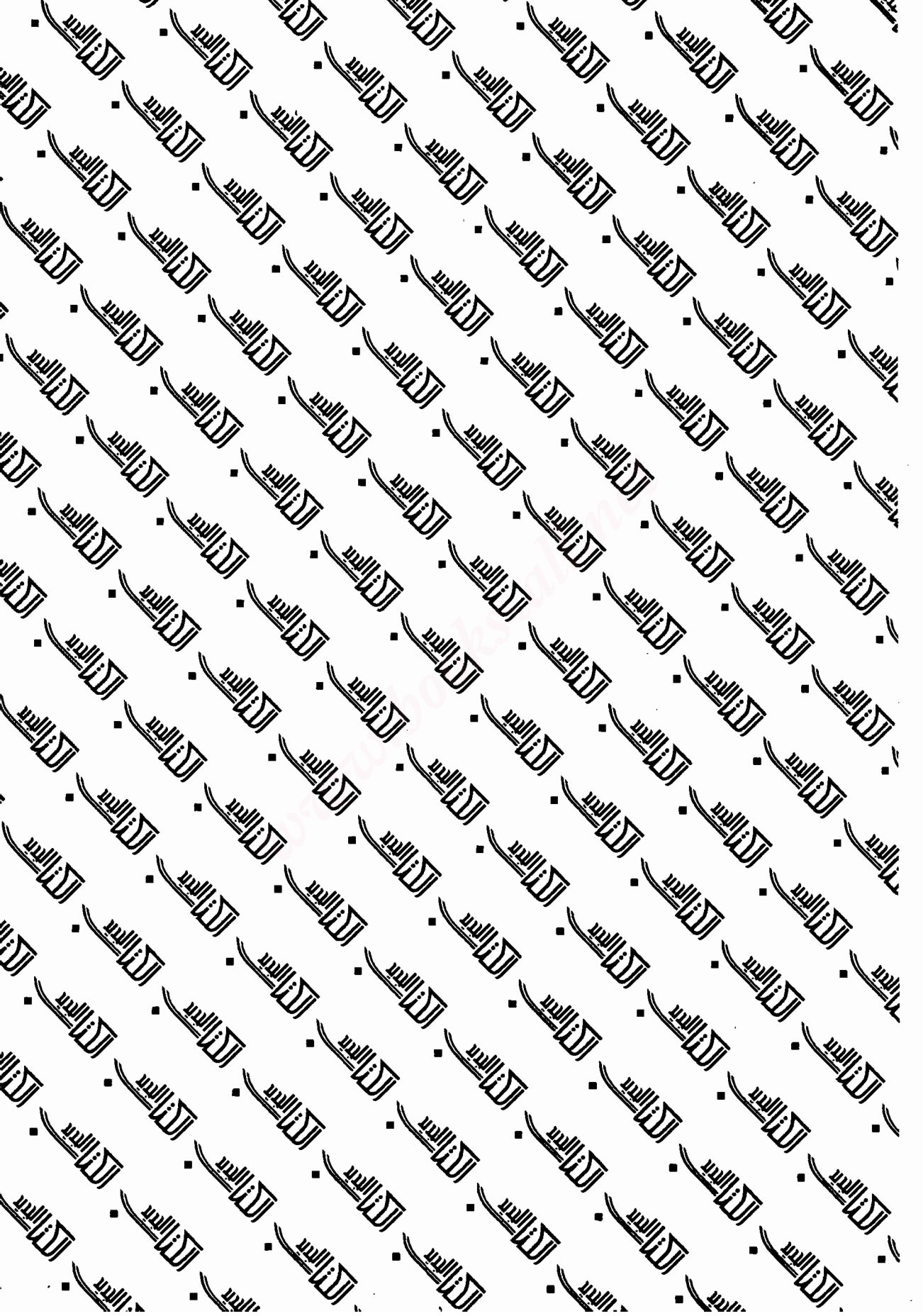


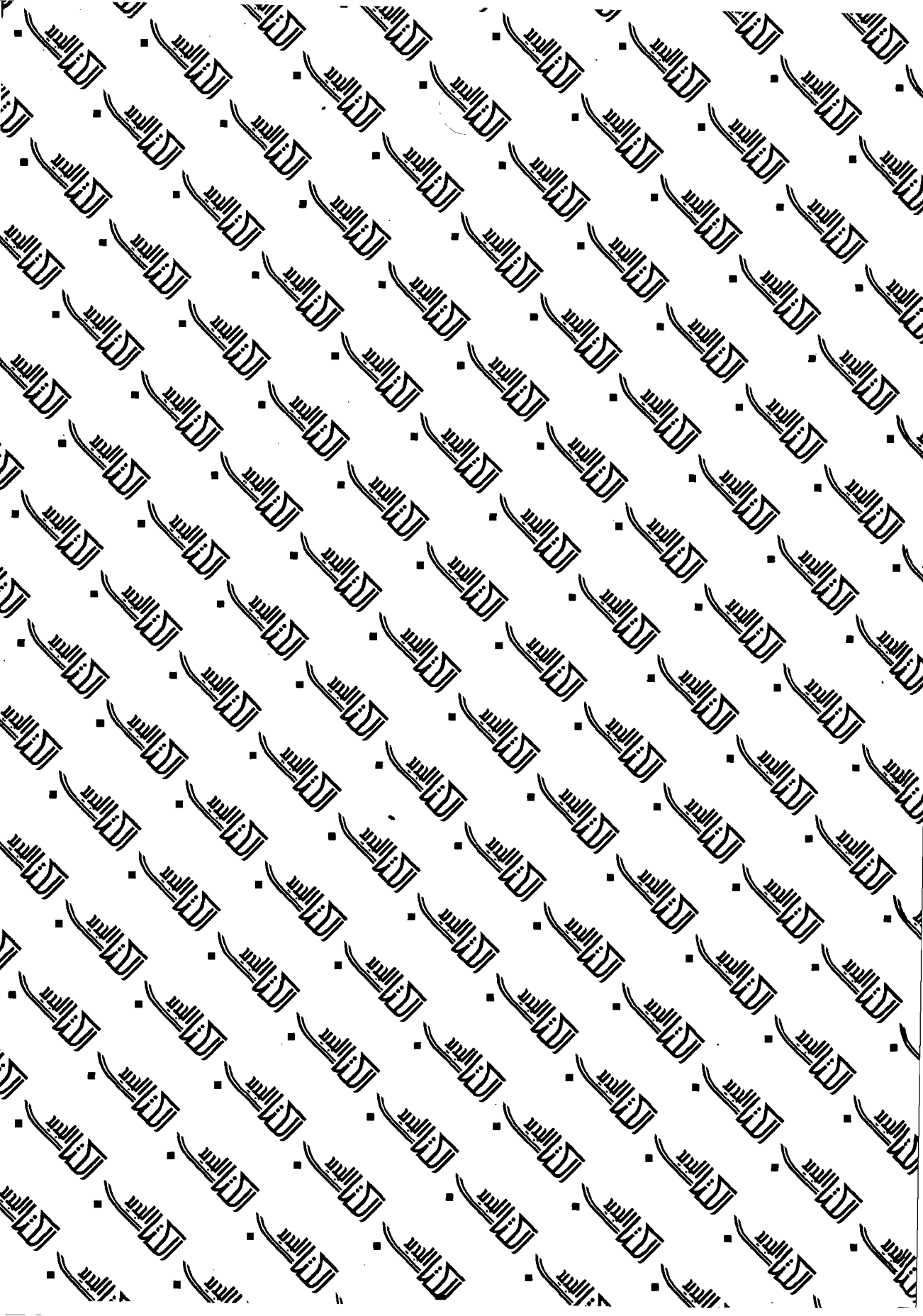
## عبد الهادي بن ظافر الشهري

- ولد في عام 1385 هـ / 1965 م، بقرية المهدي ببلاد بني شهر، إحدى قرى محافظة النماص في جنوب المملكة العربية السعودية.
- أتم تعليمه العام بمنطقة النماص، حتى تخرّج من ثانوية المعاهد العلمية عام 1403 هـ / 1983 م.
- تخرّج في كلية الملك خالد العسكرية بالحرس الوطني عام 1406 هـ / 1986 م، بدرجة البكالوريوس في العلوم العسكرية.
- نال درجة البكالوريوس، تخصص اللغة العربية، في عام 1416 هـ / 1996 م من جامعة الملك عبد العزيز بجدة.
- نال درجة الماجستير في اللغة العربية من جامعة الملك سعود بالرياض عام 1422 هـ / 2002 م.
- يحضر الماجستير في الإدارة العامة بجامعة وسط ميشيغان بالولايات المتحدة الأمريكية.
- حصل على عدة دورات عسكرية في داخل المملكة العربية السعودية، وكذلك في الولايات المتحدة الأمريكية في أعوام متفاوتة.
- لا يزال يحضر دورة كلية القيادة والأركان العامة في الولايات المتحدة الأمريكية.
- له مشاركات كتابية في بعض الصحف والمجلات.



# دار الكتاب الجديد







استراتيجيات الخطاب:  
مقاربة لغوية تداولية





# إستراتيجيات الخطاب

مقاربة لغوية تداولية

عبد الهادي بن ظافر الشهري

دار الكتاب الجديد المتحدة

## جميع الحقوق محفوظة

لا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو تخزينه في نطاق استعادة المعلومات أو نقله أو استنساخه بأي شكل من الأشكال دون إذن خطي مسبق من الناشر.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced, or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopyings, recording or by any information storage retrieval system, without the prior permission in writing of the publisher.

## الطبعة الأولى

آذار/مارس/الربيع 2004 إفرنجي

رقم الإيداع المحلي 2003 /5667  
ردمك (رقم الإيداع الدولي) 5-168-29-9959-ISBN  
دار الكتب الوطنية/بنغازي - ليبيا

تصميم الغلاف: نقوش

## دار الكتاب الجديد المتحدة

أوتوستراد شاتيلا - الطيونة، شارع هادي نصر الله - بناية فرحات وحجيج، طابق 5،  
خليوي: 933989 - 03 . هاتف وفاكس: 542778 . 1 . 00961 - بريد إلكتروني: szrekany@inco.com.lb  
ص.ب. 14/6703 - بيروت - لبنان  
الموقع الإلكتروني www.oeabooks.com

توزيع دار أوبيا للطباعة والنشر والتوزيع والتنمية الثقافية: زاوية الدهماني، السوق الأخضر، ص.ب: 13498،  
هاتف: 4448750 - 4449903 - 3338571 . 21 . 00218 - فاكس: 4442758 . 21 . 00218،  
طرابلس - الجماهيرية العظمى - oeabooks@yahoo.com

## إهداء

ومن أولى الناس بالإهداء منها، أليست أحقهم بصحبتى؟!  
معلمتي الأولى؛ أمي الرؤوم، أهديتها أول عمل كما أهدتني أول قلم،  
وإلى أحفادها:  
إيمان، نجود، ناصر وياسر،  
وإلى أمهم الكريمة.

عبد الهادي





## المقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على رسول الله صلى الله عليه وسلم، أما بعد، فلقد درجت الدراسات على الاهتمام بكل ما هو مفيد، وما هذه الدراسة إلا دليل على الاهتمام بالفائدة والإفادة قدر الاستطاعة، وبعد:

فموضوع إستراتيجيات الخطاب من الموضوعات اللغوية المهمة، وتكمن أهميته في كل مجال من مجالات الحياة، ومنها المجال الاجتماعي والمجال التعليمي والسياسي والاقتصادي. فللمجتمع سياقات كثيرة، تتطلب خطابات متنوعة، لترضي أهداف الناس المتباينة. ولذلك فالحاجة قائمة لاكتشاف هذه الإستراتيجيات، ومعرفة كيفية تطويعها واستعمالها، وتطوير ذوات الناس التخاطبية بما يواكب متطلبات السياق وما يكفل التكيف مع تقلباته. ونحن أولى المجتمعات بذلك في حياتنا الثقافية، لما للخطاب من دور في تقريب وجهات النظر، وإيضاح الحقائق وتوجيه الناس صوب الوجهة التي نرتضيها. كما أنّ توظيف الإستراتيجيات ضروري للدعوة وتبادل الأفكار بين الناس، بل غدا ضرورة في البيت وفي السوق وفي الطريق وفي كل مرافق الحياة. فالمعلم يحتاج إلى استعمال أكثر من إستراتيجية في خطابه مع طلابه، لاختلافهم في التكوين ولتعدد ميولهم، ودرجة استيعاب كل منهم في الفهم. وكذلك الأب ورجل الإعلام وغيرهم كثر.

وعليه، فتعدّد هذه السياقات مدعاة لتعدّد الخطابات اللغوية. وهذا مؤشر إلى ضرورة تعدّد الإستراتيجيات، لما لكلّ منها من مزايا وآثار تختلف باختلافها النابع من اختلاف السياق، وندرك أنه لا يستطيع الإنسان أن يقتصر على استعمال إستراتيجية واحدة في كل سياقات خطابه، فهذا مؤشر على الجمود في التفكير؛



بالإضافة إلى أنّ الإستراتيجيات تتفاضل فيما بينها، وذلك عائد إلى الآليات اللغوية والأدوات التي تتجسّد من خلالها.

وقد لا يتنبّه الناس لكلّ ذلك، كما قد لا يتيسر لهم معرفة هذه الإستراتيجيات في سني الاكتساب اللغويّ والتداوليّ، ممّا يجعل من هذا القصور سبباً في حدوث زلات اللسان وآفاته، فقد تكمن زلّة اللسان أو آفته في عدم التناسب بين الخطاب وبين السياق.

ولأهميّة تلافية مثل تلك الفلتات أو الإخفاقات، فإنّه يغدو من الأهميّة بمكان جمع هذه الآليات وتصنيف تلك الأدوات ضمن إستراتيجيات الخطاب، لينحو الناس إلى إكسابها أطفالهم، وينحوا، كذلك، لاستعمالها بدلا من الجمود على خطاب واحد أو طريقة واحدة.

وللغة وظائف كثيرة، ومن المعلوم أنّها تصنّف هذه الوظائف وفقا لاهتمام الدارس عادة، مثل وظائف التسمية والتعبير وغيرها من الوظائف المتعارف عليها. وقد تعدّدت هذه الوظائف بتعدّد زوايا النظر. ورغم أهميّة كل وظيفة، إلا أنّ للغة من المنظور التداوليّ وظيفتين رئيسيتين ترتبطان بمقاصد الإنسان الذي يستعملها وبوضعه الاجتماعيّ وأهدافه؛ فالناس عندما يتحدثون لا يفعلون ذلك لمجرد تحريك أعضاء النطق، ولكن ليؤدّوا من خلال كلامهم هاتين الوظيفتين، وهما: الوظيفة التعلّمية والوظيفة التفاعلية.

فالوظيفة التعلّمية هي ما تقوم به اللغة من نقل ناجح للمعلومات، تبرز من خلاله قيمة الاستعمال اللغوي، فيركّز المرسل جهده نحو بناء الخطاب ليستطيع المرسل إليه أن يأخذ منه المعلومات الصحيحة والدقيقة.

وتعدّ هذه الوظيفة إحدى مزايا اللغة الطبيعية التي تمكّن الناس بها من تطوير ثقافتهم من خلال المعلومات المتناقلة، ومن تحقيق التواصل فيما بينهم سواء كان ذلك بغرض التوجيه، أو التعليم، أو غيره.

أما الوظيفة التفاعلية، فهي التي يقيم الناس بها علاقاتهم الاجتماعية، ويحقّقون لأنفسهم غاياتها، وتمثّل في قدر كبير من المعاملات اليومية التي تحدث بينهم، فقد يقتصر دور اللغة في بعض السياقات على إقامة العلاقات وتثبيتها، وقد يتجاوز إلى التأثير وغيره.



ويكمن دورها الرئيس في التعبير عن المقاصد التي ينوبها المتكلم؛ فاللغة هنا لا تؤدي فقط وظيفة مرجعية تحيل إلى مدلول، بل تؤدي وظيفة تداولية تتفاوت بحسب القصد أو الهدف الذي من أجله يسوق المتكلم خطابه؛ فقد يقتصر هدفه أحياناً على سد الفراغ في المحادثات، أو التعبير عن اللطف والكياسة، أو إعلام الآخر بالاستعداد للدخول معه في أحاديث عفوية يتجاوز مقصده فيها سوق المعلومات.

ويندرج تحت هاتين الوظيفتين، بشكل مجمل، مختلف الوظائف اللغوية التي برزت وفقاً لمختلف الاتجاهات اللسانية. وتنبني هاتان الوظيفتان، من وجهة نظر تداولية، على كون الخطاب، أي خطاب، قائماً على جملة من العناصر الأساسية وهي:

- المرسل، فبدونه لا يكون هناك خطاب؛ لأنه طرف الخطاب الأول الذي يتجه به إلى الطرف الثاني ليكمل دائرة العملية التخاطبية، بقصد إفهامه مقاصده أو التأثير فيه. ولذلك فإنه يختار ما يتناسب مع منزلته ومنزلة المرسل إليه، بما يراعيه عند إعداد خطابه، وفق ما يقتضيه موقعه، إما الموقع الاجتماعي أو الموقع الوظيفي أو غيرهما. كما يتوخى اختيار ما يتناسب مع السياق العام؛ فخطاب التاجر مع زبونه يختلف حتماً عن خطاب تاجر مع آخر مثله؛ كما يختلف خطاب ملك أو أمير مع أحد رعاياه عن خطابه مع آخر من أئداده.

كما أن مقاصده وأهدافه تتنوع بتنوع بعض العناصر السياقية، مما يفرض عليه أطراً معينة لا بد أن يستجيب لها؛ فإن كان هدفه الإقناع فإنه يختار من الأدوات اللغوية والآليات التخاطبية ما يبلّغه مراده؛ وإن كان هدفه السيطرة مثلاً، فإنه يعمد إلى الأدوات التي تكفل تحقيقها. وتنعكس هذه العوامل بشتى ضروبها في شكل الخطاب وآلياته، وتصبح عنصراً فعالاً في تحقيق الخطاب آثاره ونتائج.

- المرسل إليه، وهو طرف الخطاب الثاني، وإليه تتجه لغة الخطاب التي تعبر عن مقاصد المرسل. وعليه فإنه يمارس، بشكل غير مباشر، دوراً في توجيه المرسل عند اختيار أدواته وصياغة خطابه، وذلك بحضوره العيني أو الذهني؛ انطلاقاً من علاقاته السابقة بالمرسل وموقفه منه ومن الموضوعات التي يتناولها الخطاب. كل ذلك يترك أثره، بوصفه هو الذي يمارس تفكيك الخطاب ويؤوله،

لمعرفة مقاصد المرسل وأهداف الخطاب التي يرى أنه يريد تحقيقها.

- السياق، وهو الإطار العام الذي يسهم في ترجيح أدوات بعينها واختيار آليات مناسبة لعملية الإفهام والفهم بين طرفي الخطاب، وذلك من خلال عدد من العناصر. فمن عناصره العلاقة بين المتخاطبين سواء أكانت سلبية أم إيجابية، ولذلك فعدم وجودها يُعدُّ توجيهاً للمرسل في اختياراته. كما أن الزمان والمكان اللذين يتلَفَّظ فيهما المرسل بخطابه من عناصره الهامة؛ فما يصلح لزمان قد لا يصلح لآخر، وما يناسب مكاناً قد لا يناسب مكاناً آخر؛ فمعرفة عناصر السياق تسهم في عملية التعبير عن المقاصد والاستدلال لإدراكها. وعليه فإنه اختيار الأدوات والآليات اللغوية يعدُّ انعكاساً للعناصر التي تشكّل في مجموعها سياقاً معيناً يبرز من خلال لغة الخطاب، وبمعرفة يمكن تفكيك هذه اللغة للوصول إلى المعنى المقصود أو الغرض المراد.

- الخطاب، وهو ثمرة اجتماع العناصر الثلاثة السابقة، ففيه تبرز الأدوات اللغوية والآليات الخطابية المنتقاة، ومن خلال تتبع خصائصه التعبيرية يمكن معرفة الكيفية التي تعامل بها المرسل مع ذاته، ومع المرسل إليه، هل أجَلَّه واحترمه أم أهانه وحقره؟ هل حاول أن يُقَرِّبه أم يبعده؟ هل حاول إقناعه أم فَرَضَ سلطته عليه مباشرة؟ هل تنازل عن موقعه الاجتماعي أو الوظيفي تقديراً للمرسل إليه أم إنه مكث في عليائه؟ كل هذه الاعتبارات وغيرها تبيّن كيف يمكن للغة الخطاب أن تقود الفاحص إلى إجابات واضحة على هذه التساؤلات، بل إنها تعكس كل ذلك مباشرة بوصفها حقائق حاضرة.

ومن جهة أخرى، يسعى الخطاب من خلال وظيفته التفاعلية والتفاعلية، إلى التعبير عن مقاصد معينة وتحقيق أهداف محدّدة. إذ يبرز في الخطاب مقاصد كثيرة؛ قد تظهر مباشرة من شكل الخطاب، وقد لا تظهر. وعندها تصبح لغة الخطاب شكلاً دالاً يقود إلى المدلولات الثاوية خلفه من خلال المعطيات السياقية، والعلاقات التخاطبية، والافتراضات المسبقة التي يدركها المرسل أو يفترض وجودها، فيبني لغة خطابه عليها؛ كما يدركها المرسل إليه، ليستدل على المقاصد من خلالها.

ويتوخى المرسل لتحقيق ذلك خطأً معينة هي التي يمكن أن نسميها

إستراتيجيات، وهي إستراتيجيات تطرد بعينها، من خلال أنساق لغوية وأدوات معينة، فتصبح ظاهرة لافتة للنظر، فتكتسب القيمة التي ترشّحها لتستحقّ الدرس والتحليل في نماذج مختلفة من الخطاب، بوصفها أطرادات لغوية تجسدها كفاءة المرسل التداولية في خطابه. وبوصفها ثمرة لسلسلة من الإجراءات الذهنية التي يقوم بها. ويكون في ذلك كله محكوماً بتأثيرات كل العناصر السياقية السالفة، فيغدو الخطاب عندها علامة على مجموعة من هذه الانتظامات التي تعبّر عن التفكير النظري والإنجاز اللغوي الذي يرى المرسل أنّه الأمثل من بين الإمكانيات التي تتيحها اللغة في جميع مستوياتها، وذلك للارتفاع بأداء القول وتحقيق ما يريده في خطابه.

### فما الاستراتيجيات الخطابية التي يتوخاها المرسل؟

هي استراتيجيات قد تفوق الحصر. ومع هذا يمكن تصنيفها تصنيفاً عاماً، لينتظم عقدها حسب معايير واضحة. ومن هذه المعايير: معيار اجتماعي، وهو معيار العلاقات التخاطبية؛ ومعيار لغوي، وهو معيار شكل لغة الخطاب؛ ومعيار ثالث هو معيار هدف الخطاب.

فهناك، مثلاً، معيار العلاقة التخاطبية بين أطراف الخطاب التي تتراوح قرباً وبعداً، علوّاً أو دنوّاً، وعلى ضوء هذا المعيار نستطيع أن نعيّن إستراتيجيات نصلح على إحداها بالإستراتيجية التضامنية؛ ففيها يصبح طرفا الخطاب وكأنّهما من الأقران لغةً، ويمكن أن يُعبّر المرسل عن تلك العلاقة بأدوات لغوية كثيرة، منها على سبيل المثال لا الحصر، الأدوات الإشارية اللغوية التي تقرب البعيد أو تقترب منه، وتجمع الأطراف المتخاطبة، مثل الضمير (نحن) الذي يدل على الجمع بين طرفي الخطاب، واستعمال الاسم الأول والألقاب والكنى.

وتحت هذا المعيار أيضاً، معيار العلاقة التخاطبية، يندرج صنف آخر من الإستراتيجيات هو الإستراتيجية التوجيهية التي تتجسد من خلال آليات صريحة تسهم في توجيه المرسل للمرسل إليه، مثل أساليب الأمر والنهي الصريحين والتحذير والإغراء. ومن خلالها يبرز دور السلطة الاجتماعية وغير الاجتماعية في إعطائها المرسل نفوذاً يمارسه من خلال الأدوات اللغوية. وفي هذا السياق، وباستخدام هذه الإستراتيجية، لا يجد المرسل إليه بدأً من الامثال والتنفيذ، بالرغم

من أنّ هذه الإستراتيجية لا تمارس فعاليتها وقوتها إلا بناء على معرفة سياق أطراف الخطاب، ومعرفة العلاقات بينهم.

أما المعيار الثاني، لتصنيف إستراتيجيات الخطاب، فهو معيار دلالة الشكل اللغوي، إذ يكون واحداً من صنفين؛ إما قصداً مباشراً، أي إنّ القصد يتضح في الخطاب مباشرة، وإما قصداً غير مباشر، بأن يكون المعنى مستلزماً من شكل الخطاب. وبالتالي يصبح شكلاً يستلزم قصداً غير المعنى الذي يدلّ عليه ظاهر القول أو الكلام. فقد يستخدم المرسل شكلاً ما بقصد تبطين مقاصده ومعانيه، ويرمي من خلاله إلى أمورٍ يتدخل سياق الخطاب في كشفها وتحديدها. ويمكن أن نصلح على هذا الضرب من الإستراتيجيات بالإستراتيجية التلميحية. ومن أبرز الأدوات اللغوية المستخدمة في ذلك أساليب الاستفهام الذي لا يقصد السائل منه أن يسأل عن مجهول، وإنما الخروج عن ذلك إلى مقصد آخر مثل الالتماس، أو دفع المرسل إليه للاشتراك في الخطاب بما يريده المرسل أن يتفوه به، أو أن يفرض الأمر الواقع عليه. ومن آلياتها اللغوية الكثيرة ما يسمّى عند الأصوليين بالمفهوم وما يسمّى حديثاً بالاستلزام الحوارية، وكذلك كافة أنواع المجاز من استعارة وكناية وتعريض.

والمعيار الثالث لتصنيف الإستراتيجيات هو معيار الهدف من الخطاب. ويعدّ الهدف الإقناعي من أهمّ الأهداف التي يسعى الإنسان إلى تحقيقها. وبذلك يمكننا أن نصنّف إستراتيجية نسميها إستراتيجية الإقناع، انطلاقاً من أنّ المرسل يتوخاها لتحقيق مآرب كثيرة. ويستخدم لذلك آليات متعددة، و"حياً" لغوية مختلفة، منها ما يخاطب العواطف، ومنها ما يتعامل مع عقل المرسل إليه مثل الآليات الحجاجية التي يمكنه عن طريق البراعة فيها أن يتخذ الأقوال أدلة تساق أمام المرسل إليه حتى يقنعه دون تلاعب بعواطفه، أو التغرير به. ويوظف لها كافة العمليات شبه المنطقية التي تتجسّد باللغة الطبيعية.

ويمكن أن يتوخّى المرسل في الخطاب الواحد إستراتيجيات مختلفة، أو يتوخّى إستراتيجية واحدة في أصناف متعددة من الخطاب، ممّا يجعل الاكتفاء بالتصنيف التقليدي الذي يقسّم الخطاب إلى سياسي، وإداري، وديني وخطاب مراسم أو محافل... الخ، غير كافٍ للكشف عمّا نريد، فما يبدو خطاباً دينياً من خلال مقاصد المرسل الظاهرة أو أهدافه مثلاً. فقد يتوخّى المرسل إستراتيجيات

تحقق أهدافاً تتناسب مع صنف آخر له بدوره أهداف ومقاصد أخرى، أي إن ظاهر الخطاب الشكلي لم يعد دليلاً كافياً لتصنيفه. وهذا ما يجعل الإستراتيجية إطاراً عاماً ملائماً للتصنيف ينضوي تحته أكثر من صنف من أصناف الخطاب، وبحيث يمكن إعادة تصنيف أشكال الخطاب حسب الإستراتيجية إلى خطاب إقناعي، أو تلميحِي، أو مباشر.

ولا يمكن إغفال دور المرسل إليه الذي يمارس معه المرسل فعله الخطابِي، فبالنظر إلى هذا العنصر السياقي نستطيع أن نميز الخطاب ذا الإستراتيجية التضامنية عن الخطاب ذي الإستراتيجية التوجيهية، الذي يتجه من خلال أدوات لغوية مباشرة إلى فرض الغرض من الخطاب بأسلوب مباشر.

مما سبق، يمكن القول إنه لا يمكن تحديد وظيفة اللغة من وجهة نظرٍ تداولية بمعزلٍ عن الإستراتيجيات التي يستخدمها المرسل. ولا يمكن تحديد هذه الإستراتيجيات التي يتوخاها في الخطاب بمعزل عن المقاصد التي لديه، وعن المرسل إليه، وإجمالاً عن السياق بعناصره المتعددة.

وبهذا، غدا من الواضح، إذن، أهمية مناقشة الإستراتيجيات في الخطاب؛ إذ إننا نعيش في عالم أصبح يعتمد على لغة الخطاب بديلة لوسائل أخرى سواء في الحوارات الدبلوماسية أو في النقاشات السياسية أو في الحياة اليومية. وتحفّ بهذه العوالم من كل حذب وصوب سياقاتٍ مختلفة، وتتدخل هذه السياقات في صياغة الخطاب ولغته.

من هنا، تنبؤ الإستراتيجيات في الخطاب مكانة مهمة؛ بوصفها هي الطرائق التي توصل مقاصد المرسل وتعين على إدارة دفة الحديث، أي حديث. وبها يكمن توافق الخطاب، أيّاً كان نوعه، مع السياق سواء أكان السياق سياقاً عاماً أم سياقاً خاصاً. ورغم أن الإستراتيجيات تختلف من مرسل إلى مرسل آخر، إلا أنه يظل إنتاج الخطاب وفقاً لأمراً ضرورياً، تستوي هذه الضرورة في عصرنا الحاضر مع مثلتها في العصور الغابرة. وعليه فإنّ من المهم الكشف عنها، وإنزالها منزلتها، ولفت الانتباه إلى قدراتها الكامنة التي تتجلى من خلال مهارة المرسل وكفاءته التداولية. ولذلك سعينا من خلال هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف العامة نسوقها فيما يلي:

- 1- تحديد مفهوم الإستراتيجية في الخطاب.
  - 2- تحديد معايير عامة تعين على تصنيفها.
  - 3- بيان مفهوم المقاصد ودورها في تحديد الإستراتيجيات.
  - 4- بيان مفهوم السلطة ودورها في صياغة الخطاب، وفي اختيار الآليات اللغوية المستخدمة لممارستها، وقد اقتضى ذلك بيان دور اللغة في إظهار سلطة كل من طرفي الخطاب.
  - 5- تصنيف الإستراتيجيات التي يتوخاها المرسل في خطابه للتواصل والحوار مع الآخرين، والكشف عن الآليات الخطابية والأدوات اللغوية التي يستعملها في كل منها.
- ولأن إستراتيجيات الخطاب تعنى بدراسة اللغة في الاستعمال، فإن هذا يتطلب منهجا يعتد بالسياق الذي تستعمل فيه وأثره على بنية الخطاب ومعناه. وهذا ما يوفقه ما عرف في المناهج اللغوية الحديثة بالمنهج التداولي، كونه يتأسس على مفاهيم عديدة تؤلف فيما بينها محاوره التي يتشكّل منها وأطره العامة التي توضح معالمه.
- وقد تبين لنا من خلال البحث في هذا الموضوع ندرة الدراسات العربية المختصة والمؤصلة للمنهج التداولي. بيد أن هذا لا يعني غيابها تماما في الدراسات القديمة، بصورة عامة؛ إذ وردت في صور مبثوثة ومعالجات متفرقة بقصد وبغير قصد، من خلال طرق العرض المتفاوتة، انطلاقا من ضرورة المنهج اللغوي نفسه، أو من ضرورة المعالجة التي يستدعيها إنتاج الخطاب أو تأويله بشتى ضروبه ومختلف ميادينه.
- ومن ذلك ما تطرّق له القدماء في المؤلفات اللغوية بصورة عامة. مثلما تجسّد في بعض المؤلفات النحوية، ومنها الكتاب لسيبويه، وشرح المفصل لابن يعيش، وهمع الهوامع للسيوطي وغيرهم. كما تجسّدت في مواضع متفرقة من الخصائص عند ابن جني.
- وتعدّ الدراسات البلاغية من الأعمال التي تطرقت إلى ما يقتضيه المنهج التداولي إذ يتضح ذلك في بعض الأعمال. ومنها دراسات السكاكي في مفتاح العلوم، والجرجاني في أسرار البلاغة ودلائل الإعجاز، والجاحظ في البيان

والتبيين، والخفاجي في سرّ الفصاحة.

كما اقتضت الحاجة في دراسات الأصوليين إلى الإلمام بأدوات المنهج التداوليّ وآلياته واعتبار متطلّباته السياقيّة واستحضارها؛ كون دراساتهم قائمة، أساساً، على البحث في خطابات متنوّعة ذات سياقات مختلفة. من هنا كانت هذه الدراسات من أبرز الدراسات القديمة التي عالجت بعض جوانب المنهج التداوليّ، مثل ما يتعلّق بإنتاج المعنى وتأويله وشروط ترجيح معنى على معنى آخر، كما في دراسات الشاطبي في الموافقات، والغزالي في المستصفى، والقرافي في التنقيح ومن هنا نحوهم. ومن جانب آخر، تعدّ أعمال الفقهاء من الأعمال التي لامست بعضاً ممّا يندرج في الإطار التداولي. من ذلك ما ورد عن ابن تيمية في الفتاوى وابن قيم الجوزية في إعلام الموقعين وغيرهم كثير، فقد تم التركيز لديهم على بعض الجوانب في الأبواب التي تعالج المعاملات والعقود.

ومع ورود هذه الشذرات وتعدّد تلك الإشارات، إلا أن معالجاتهم كانت متناثرة لا يجمعها رابط، ولا تندرج في إطار معين بوصفها منهجاً دراسياً لغوياً متكاملًا؛ بالرغم من عمقها في بعض المواضيع، وانضباطها في مواضع أخرى. ووحدة التفكير الإنسانيّ بعامة وحاجته إلى إفهام الخطاب والقدرة على فهمه وتأويله هو ما يربط هذه الجهود بالدراسات التداولية المعاصرة. ولهذا كان ارتباطها مع هذه الدراسات من قبيل الارتباط الجزئيّ؛ بالرغم من كثرة الشواهد العملية في الممارسة الخطابية التي تجسّد حقيقة الخطاب في حياة الناس، ممّا يعكس عمل الكفاءة التداولية وقدرتها. إذ توزّعت في مواطن عديدة من المؤلفات الأدبية والموسوعات التاريخية والمصادر بمختلف مجالاتها.

ولم يغيب هذا السبق عن بعض الباحثين المحدثين، عندما استثمره نفر منهم، فأفاد منه في دراساته من خلال المزج الواعي بينه وبين النظريّات الغربية، مثلما فعل طه عبد الرحمن في دراساته التداولية التي تعالج الخطاب والحوار والحجاج من وجهة نظر فلسفيّة وأخرى لغويّة. ليس هذا فحسب، بل انبنت على هذه الجهود بعض الدراسات الأخرى مثل دراسة محمد يونس علي، الذي بحث في كفيّة تحليل الفقهاء للخطاب الفقهيّ تحليلاً تداوليّاً في سبيل استخراج الأحكام الشرعيّة والتفصيل لها وتصنيف مراتبها. ومنها، كذلك، دراسات أحمد المتوكّل الذي اتخذ من النحو الوظيفي إطاراً عاماً لها. فقد حاول أن يوفّق في بعضها بين

الدراسات العربية القديمة وبين المناهج الحديثة، مع شيء من النقد والتنقيح.

وهناك بعض الدراسات ذات النهج البلاغي، ومن أبرزها دراسات محمد العمري خصوصاً دراسته (في بلاغة الخطاب الإقناعي) الذي حاول فيها دراسة الخطاب الإقناعي في صدر العهد الإسلامي بتطبيق ما ورد عند أرسطو عليها. ودراسة مجموعة البلاغة والحجاج في تونس التي تركزت على الحجاج في التقاليد الغربية. وهناك بعض المقالات المتنوعة في المجالات والدوريات التي يتباين أصحابها بين اتباع وجهة معينة وبين ابتداع طريقتهم.

أما إستراتيجيات الخطاب، وإن كانت تندرج في الإطار اللغوي التداولي، فهي لم تلق العناية، ولم تحظ بدراسة مستقلة في اللغة العربية تبرز خصائصها، وتظهر دقائقها، لا في الدراسات القديمة ولا في الدراسات المعاصرة، فضلاً عن تخصيصها بدراسة مستقلة. وليست الدراسات الغربية بدعا من ذلك، باستثناء دراسة (جون قمبرز) التي كانت بعنوان (إستراتيجيات الخطاب). ومع هذا فمعالجته لها كانت تختلف عما نريد عمله، إذ اكتفى بمعالجة اللغة في مستوياتها المعروفة مثل مستوى التطريز الصوتي والمعجمي. وقد كان هذا القصور العام في الدراسات اللغوية هو ما حفز على المبادرة إلى دراستها في ضوء هذا المنهج، على اختلاف محاوره، محاولة لسد الفراغ بدراسة خاصة، لتتجلى من خلالها أبعادها وتدرج بها آثارها؛ وذلك باستثمار ما يتصل بالمنهج التداولي وتوظيفه؛ بالتوفيق بين ما ورد عند القدماء وما ورد عند المحدثين من عرب وغيرهم، بغض النظر عن انتماءاتهم العلمية أو تخصصاتهم الفرعية؛ بغية الوصول إلى تبويب واضح من خلال الطرح النظري المؤسس على شواهد وأمثلة متفرقة.

لذلك، لم تخضع هذه الدراسة إلى قيد معين، ولم تحصر ذاتها ضمن إطار جزئي بعينه أو تكفي على نفسها وفق رؤية باحث ما، فوظفنا كل ما ألفناه صالحاً لخدمة هدف البحث، حتى ما ورد عند النحويين من أشكال معينة أو أدوات خاصة بالطريقة التي تتلاءم مع منهج الدراسة وبما يكفل تحقيق الهدف منها.

وقد اعتمدنا في دراستنا لإستراتيجيات الخطاب على المنهج التداولي في إنتاج الخطاب؛ بوصفه مستوى تصنيفياً إجرائياً في الدراسات اللغوية يتجاوز دراسة المستوى الدلالي، ويبحث في علاقة العلامات اللغوية بمؤولها، مما يبرز أهمية



دراسة اللغة عند استعمالها. وبالتالي فإنه يُعنى بدراسة مقاصد المرسل، وكيف يستطيع المرسل أن يبلغها في مستوى يتجاوز مستوى دلالة المقول الحرفية. كما يُعنى المنهج التداولي بكيفية توظيف المرسل للمستويات اللغوية المختلفة في سياق معين، حتى يجعل إنجازه موثماً لذلك السياق، وذلك بربط إنجازه اللغوي بعناصر السياق الذي حدث فيه، ومنها ما هو مكوّن ذاتي مثل: مقاصد المتكلم، ومعتقداته، وكذلك اهتماماته ورغباته، ومنها، أيضاً، المكونات الموضوعية، أي الوقائع الخارجية، مثل زمن القول ومكانه، وكذلك العلاقة بين طرفي الخطاب.

وتسهم هذه العناصر في تحديد الدلالة عند المرسل إليه، إذ يعتمد عليها في تأويل الخطاب وفهم مقاصده. وبهذا فإن المنهج التداولي مكننا من دراسة ما يعنيه الخطاب في سياق معين. كما مكننا من معرفة أثر السياق في لغة الخطاب عند إنتاجه. واستشهدنا لذلك بأمثلة من الخطاب العربي قديمه وحديثه من خلال نصوص تمّ اختيارها على سبيل المثال لا الحصر، من كتب علماء الأصول والبلاغة والموسوعات الأدبية، ومن خطب العرب في مختلف العصور، بالإضافة إلى نصوص حديثة تعالج قضايا معاصرة تمّ اختيارها من بعض الأعمدة الصحفية والحوارات المسجلة والخطابات العادية.

ورصدنا لهذا التطبيق جميع معطيات السياق السابق ذكرها، وأثرها في اختيار الإستراتيجية، ثم حدّدنا هذه الاستراتيجيات وصنّفناها ضمن الخطاب، وبعد ذلك درسناها لمعرفة الآليات الخطابية والأدوات اللغوية، لتنفيذ منها إلى المعاني والمقاصد المتوخاة، ابتغاء الوقوف على النتائج الخطابية المترتبة على ذلك، والأهداف التي استطاع الخطاب تحقيقها.

ولقد عمدنا إلى تنويع الأمثلة ما وسعنا الأمر، فكانت تتنوع بين خطاب طفل/شيخ، امرأة/رجل، سياسي/بسيط، حاكم/محكوم، عسكري/مدني. كما كانت تتنوع زمانياً بين خطاب قديم يمثله الشعر الجاهلي والخطبة الإسلامية، وبين خطاب حديث في الصحيفة أو الإذاعة أو في الشارع، بين خطاب مكتوب وآخر شفهي؛ ومرّد ذلك التنويع هو الرغبة في التدليل على كلفة (إستراتيجيات الخطاب) في الكفاءة التداولية من جهة، وكذلك على عموميتها الزمنية من جهة أخرى.

ولا يغرب عن البال أننا نحاشينا الاستشهاد بالخطاب القرآني أو بالحديث

النبويّ الشريف؛ تحاشيا لإخضاع هذين الخطابين للتنظير البشري، وخوفا من الزلل أو الوقوع في مغبة الاجتهاد غير الموقّ.

وقد تمّ توزيع الدراسة على بايين، تمّ التمهيد لهما بمقدمة وعقبتهما خلاصة ونتائج.

## الباب الأوّل

وينقسم إلى ثلاثة فصول، وهي:

- الفصل الأوّل ويعالج مفهوم الإستراتيجية في الخطاب.
- الفصل الثاني، ويعالج معايير تصنيف إستراتيجيات الخطاب، وذلك ضمن ثلاثة محاور، اختص كلّ منها بمعيار معيّن كما يلي:
- المحور الأوّل: معيار العلاقة بين طرفي الخطاب.
- المحور الثاني: معيار شكل الخطاب.
- المحور الثالث: معيار هدف الخطاب.
- الفصل الثالث، ويعالج العوامل المؤثرة في اختيار إستراتيجية معيّنة في أثناء الخطاب، وتتلخّص في عاملين تمّت معالجتهم في محورين، كما يلي:
- المحور الأوّل: المقاصد.
- المحور الثاني: السلطة.

## الباب الثاني

يعالج هذا الباب أنواع إستراتيجيات الخطاب التي تفرّعت عن تلك المعايير والعوامل. وهي أربع إستراتيجيات، مما استلزم أن يكون الباب في أربعة فصول يعالج كلّ منها إستراتيجية معيّنة، كما يلي:

- الفصل الأوّل: الإستراتيجية التضامنية.
  - الفصل الثاني: الإستراتيجية التوجيهية.
  - الفصل الثالث: الإستراتيجية التلميحية.
  - الفصل الرابع: إستراتيجية الإقناع.
- ولا بدّ من الإشارة إلى أنّ ندرة المصادر العربيّة والأجنبيّة ذات الصلة

المباشرة باستراتيجيات الخطاب، وندرة المصادر العربية في المنهج التداولي بشكل عام ومباشر كانت من الصعوبات التي اكتنفت العمل في هذه الدراسة؛ فكثير من الدراسات التي دارت حول الموضوع كانت في المصادر الأجنبية وقليل منها كان في المصادر العربية، مما استلزم بحثا دقيقا، للتمكن من استثمار ما يمكن استثماره لصالح هذه الدراسة. كما أنّ هذه المصادر وتلك المراجع قد انطوت على كثير من الدقة في معالجة بعض القضايا التداولية، مما مثل صعوبة في أثناء المعالجة والتطبيق، خصوصا على الأمثلة المختارة في اللغة العربية، ومن ذلك الجوانب الفلسفية والمنطقية مثلا، وذلك لكثرة مداخلها واختلاف زوايا النظر فيها عند الغربيين الذين وقعت كتبهم في يدي، مما شغّب الموضوع وزاده تعقيدا.

ومع كلّ ذلك، فإنني أمل أن أكون قد حققت ما أصبو إليه من إنجاز هذا العمل، إسهاما في البحث اللغوي العربي، ونفعا للدارسين للغة القرآن، مع تقريب أفئدة الناس إلى اللغة، بالابتعاد عن صعوباتها الشكلية المزعومة، لنعيش باللغة، ولنعيش معنا اللغة.



# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## تمهيد

### أولاً: اتجاهات الدراسات اللغوية

تناول الباحثون الدراسات اللغوية وفقاً لاتجاهين رئيسيين، هما<sup>(1)</sup>: اتجاه الدراسات الشكلية للغة، واتجاه دراسات اللغة في السياق التواصلية. وفيما يلي إيجاز لهذين الاتجاهين:

#### أ - الدراسات اللغوية عند العرب

##### 1 - الاتجاه الشكلي

بالنظر إلى هذين الاتجاهين العامين عند العرب، نجد أنهم استعملوا الاتجاه الشكلي، في تقعيد النحو العربي<sup>(2)</sup>، إلى حد ما، خصوصاً في مرحلة التأسيس، لدى سيبويه مثلاً؛ فكانت أحكامهم معيارية، يتضح ذلك، فيما أشار إليه في «باب الاستقامة من الكلام» و«الإحالة»<sup>(3)</sup>، إذ فرّق بين صحة التركيب النحوي في الجملة وقبول دلالتها اللغوية، فقسمها إلى مستقيم حسن، ومُحال، ومستقيم كذب، ومستقيم قبيح، وما هو محال كذب.

كما تتجسّد في النحو العربيّ سمة الصرامة المنطقية، وذلك في اعتماده على التقدير، وتصنيف التراكيب إلى الواجب والجائز وغير الجائز، وما إلى ذلك، ويوصف ما يخرج عن القواعد المتعارف عليها بأنه شاذّ لا يقاس عليه، أو بتأويله تأويلاً قد يصل إلى درجة التعسف والتزيّد في النص، أو تسويغه على أنه من باب الضرورة الشعرية. بيد أنّ هذا الحكم لا ينسحب على عمل النحاة كلّهم.

كما كانت هناك سمات مشتركة يتفق النحاة العرب فيها مع النحو

التحويلي<sup>(4)</sup>. ومن هذه السمات ربط البنية العميقة بالبنية السطحية عن طريق علاقات التأثير والتأثر بافتراض العامل. واهتمامهم بقضايا الأصل/ الفرع؛ مثل: النكرة/ المعرفة، المفرد/ الجمع، المذكر/ المؤنث، الجمل المبنية للمعلوم/ الجمل المبنية للمفعول.

ولم يقتصر هذا الاتجاه على النحو فقط، بل ظهر كذلك في التحليل الصرفي عند معالجتهم لقضايا الإعلال والإبدال مثلاً، وذلك برّد الألفاظ إلى أصولها عند وزنها.

## 2 - الاتجاه التواصلية

لم يركن الباحثون العرب إلى مقتضيات ذلك الاتجاه الشكلي فحسب، إذ تطوّر البحث عندهم من خلال إدماج الاتجاه التواصلية في الدرس اللغوي العربي<sup>(5)</sup>، ويكفي شاهداً على ذلك أنّ استعمال اللغة عند العرب كان هو مصدر التقعيد، في أغلبه، كما كان هو مصدر جمع المادة اللغوية، وذلك ضمن حدود مكانية وأخرى زمانية.

كما تنبهوا إلى أنه لا يوجد الكلام، أصلاً، إلاً منطوقاً في سياق تواصلية اجتماعية. يؤيد ذلك اشتراط النحاة حصول الفائدة ليستحقّ الملفوظ تعريفه بأنّه كلام، ومن المعلوم أنّ الفائدة تحصل باستعمال وجوه متفاوتة من التراكيب، وبكيفيات مختلفة من طرق التلقظ.

والتأكيد أن السماع يعتبر أحد مصادر التقعيد عند الكوفيين هو من الشواهد على الاتجاه التواصلية. كما لم يغفلوا اعتبار اللهجات وتأثيرها على القواعد. وهذا ما وسّع الاهتمام في علم النحو، فلم يعد مقتصرًا على تقعيد القواعد والحرص على سلامة التراكيب بمعزل عن السياق فحسب، بل دخل فيه بعض الاعتبارات التداولية<sup>(6)</sup>.

ومن ناحية أخرى، تعدّ الدراسات البلاغية من أهمّ الدراسات التي تؤكّد الارتباط بين دراسة اللغة واستعمالها في السياق. وكثرة تلك الدراسات تندّد عن الحصر، فمن أهمّها دراسات ابن سنان الخفاجي والسكاكي والجرجاني والجاحظ والقرطاجي والعلوي، بالإضافة إلى ما جاء عند ابن خلدون في المقدمة وغيرهم. ومن هذه الدراسات ما بلوره الجرجاني في نظرية النظم في بعض جوانبها،

بوصف النظم دليلاً على الكفاءة الذهنية التي يعتمد عليها المرسل في إنجاز الخطاب، بناء على الموازنة بين الكفاءة اللغوية الكامنة في الذهن وعناصر السياق الخارجي، وقد مثل للنظم في مستوى التراكيب بوصفه أبرز مستوى تتجلى فيه تلك الكفاءة.

كما عمد السكاكي إلى مقارنة العلوم اللغوية الواحد تلو الآخر من صرف ونحو وبلاغة بأقسامها، وهذا الربط دليل على التحام هذه العلوم في إنجاز الخطاب، ولذلك عدّها من العلوم التي لا غنى لأي مرسل عن معرفتها.

ولم يقتصر الاهتمام بدراسة اللغة في السياق على العلوم اللغوية البحتة، بل تجاوز إلى علوم أخرى، إذ كانت اللغة، وفق هذا الاتجاه، هي أساس الدراسة عند تفسير القرآن بربط الآيات بأسباب النزول، وكذلك في علمي الفقه وأصوله<sup>(7)</sup> وعلم الكلام. وقد تجلّى، في هذه العلوم، بعض النظريات التي تضاهي أحدث النظريات المعاصرة.

## ب - الدراسات اللغوية عند الغربيين

### 1 - الاتجاه الشكلي

يتمثل الاتجاه الشكلي في دراسة اللغة في تلك الدراسات التي تُعنى بدراسة النظام اللغوي معزولاً عن سياق التواصل الاجتماعي، إذ تنجز هذه الدراسات في مستويات اللغة المعروفة، مثل المستوى الصوتي بشقيه (الفونيتيكي) و(الفنولوجي)، وفي المستوى التركيبي والدلالي. ويوسم هذا الاتجاه باللسانيات الصارمة، ويمكن أن يقسم إلى شقين:

#### ● الشق الأول (البنوي)

يعدّ المنهج البنيوي من المناهج التي تجسّد الاتجاه الشكلي، فهو يُعنى بدراسة المنجز في صورته الآتية بغض النظر عن السياق الذي أنتج فيه، أو علاقته بالمرسل وقصده بإنتاجه؛ ويتم ذلك بتحليل مستويات لغة بعينها مثل اللغة العربية، بوصفها كيانا مستقلاً، ذات بنية كلية. وإيجاد العلاقة بين هذه المستويات، بدءاً من تحليل الأصوات والصرف والتراكيب إلى تحليل مستوى الدلالة. وغني عن القول إنّ هذا النموذج من التحليل لا يولي الكلام الفردي عنايته.

واكتفت هذه الدراسات في أول الأمر بدراسة الجملة على المستوى التركيبي<sup>(8)</sup>؛ ثم تجاوزتها في الآونة الأخيرة إلى مستويات أعلى، فبرزت بعض المفاهيم مثل مفهوم تحليل النص، وتحليل الخطاب ونحو النص. والنص هو ذلك النسيج اللغوي المنغلق على ذاته، لذلك اهتم هذا المنهج بمحاولة إدراك تنظيمه وعلاقة مستويات اللغة بعضها ببعض مثل التراكيب في بناء الكبرى وما يتفرع عنها من بنى صغرى، وتحليل الروابط وتصنيفها بين هذه البنى أو تلك الجمل<sup>(9)</sup>.

### ● الشق الآخر (توليدي)

وهو الذي يهتم بتفسير الظاهرة اللغوية في عمقها، قبل الإنجاز، ويمثله النحو التوليدي والتحويلي بتطوراتها.

ويرجع النحو التوليدي بالدرس اللغوي من ملاحظة الظواهر ووصفها إلى محاولة تفسيرها ووضع النظرية، ليعصم اللغة من سكونها ويمنحها طابعها الإبداعي الخلاق، ولذلك يعتمد في تعييده وتمثيله على المنطق والرياضيات، ليضفي على اللغة الصبغة العلمية المنضبطة؛ متخذاً من الجملة أساساً في التحليل. ويفترض أن الإنسان ينتج كلامه وفقاً لهذه القواعد الصورية؛ مما اقتضى البحث في إيجاد العلاقة بين العقل واللغة، والعناية بالمكوّن البيولوجي لها، والتعامل معه مثل أيّ مكوّن بيولوجي آخر، بوصفه العضو الذي يسمح للإنسان بإنتاج وتفسير عدد لا محدود من الجمل التي لم يسبق أن سمعها من قبل، وبوصف اللغة أهم خصائصه، وهذا ما جعل المنهج التوليدي يعيب على المناهج البنيوية التوقف عند أشكال اللغة المنجزة.

وقد اهتمت بتكوّن الكفاءة اللغوية ونموها عند الطفل. من هنا كانت العناية بتفسيرها، والأنساق التي تعمل فيها، وبهذا فالنحو التوليدي ينحو إلى التجريد؛ مما يستدعيه، في بعض التطبيقات، إلى اصطناع الجمل، كما فعل (تشومسكي) في عبارته المشهورة:

- «تنام الأفكار الخضراء عديمة اللون باختناق».

إذ تتصف هذه الجملة بموافقتها لقواعد النحو، وفقاً لما يقتضيه المكوّن التركيبي، بيد أنها لا تدل على معنى مفهوم؛ لأنّ (تشومسكي) يرى أنّه «لا يمكن تشخيص مفهوم القواعدية بأنه كل ما له معنى أو كل ما هو ذو مغزى وفق أي



مفهوم دلالي<sup>(10)</sup>، وقد كان هذا من المآخذ على النظرية التوليدية في أول مراحلها؛ مما استدعى العناية بالمكوّن الدلالي في المراحل اللاحقة، من خلال قواعد الإسقاط، بالاتساق مع المكوّن التركيبي<sup>(11)</sup>.

وتطوّر المنهج التوليدي فبرز مفهوم النحو التحويلي الذي يرى أنّ اللغة عبارة عن مجموعة من الجمل العميقة، ممّا جعله يردّ عددا من الجمل المنجزة إلى جملة ذات بنية عميقة؛ وذلك ليفسر محدودية الأصل ولا نهائية المنجز.

وكون هذه الدراسات قد وقفت عند حدّ الجملة، فقد قصرت عن دراسة بعض الظواهر مثل ظاهرة الإحالة وتحديد مرجعها، الإضمار، الروابط الخطابية. وهذا ما برز الالتفات إلى دراسة اللغة في مستوى أكبر من الجملة، وهي دراسة الخطاب، إذ يدرس بوصفه بنية كبرى، من خلال بيان العلاقة بين وحداتها وفهمها شكلياً.

## 2 - الاتجاه التواصلي

نظراً إلى أنّ اللغة لا تظهر خصائصها إلّا من خلال المنجز التلفظي في سياق معين، فقد أتضح عدم كفاية الدراسة الشكلية سواء أكان ذلك من حيث التركيب، أم من حيث الدلالة المنطقية، «فمكوّنات الخطاب/النصّ التي تدرسها العلوم الإنسانية هي مكوّنات لا تقبل الاختزال إلى مظهرها الإشاريّ الصرف، كما هو معمول به في التوجّهات الاختزالية ذات النزوع الموضوعي (السيكولوجيا السلوكية، اللسانيات البنيوية، البويطيقا الشكلانية). بل تتطلّب إنتاج معرفة بطابعها السيميائيّ الذي يجعل منها مكوّنات حيّة ومتفاعلة<sup>(12)</sup>، وهذا ما دعا الباحثين لتطوير الدراسات اللغوية بدراسة استعمالها في التواصل ضمن إطاره الاجتماعي، ممّا استدعى دراسة السياق الذي يجري فيه التلفظ بالخطاب اللغويّ بدءاً من تحديده؛ بمعرفة عناصره، ودور كل عنصر منها في تشكيل الخطاب، وتأويله؛ وكذلك دراسة افتراضات المرسل عند إنتاج خطابه ووسائله وأهدافه ومقاصده، أو التنبؤ بها، ومعرفة أنواع السياق مثل السياق النفسي والاجتماعي، وإدراك تأثير كل منها على توليد الخطاب والضوابط لكل ذلك.

وقد تمثّل الاتجاه التواصليّ في مناهج كثيرة منها الدراسات التداولية<sup>(13)</sup> والنحو الوظيفي، واللسانيات الاجتماعية<sup>(14)</sup>، وتحليل الخطاب<sup>(15)</sup> في مراحلها

المتأخرة؛ من خلال ربطه بسياق إنتاجه، إذ انفتح في تحليله على كثير من العلوم مثل علم الاجتماع وعلم النفس وغيرها.

ورغم تعدد هذه الدراسات، وتركيز كل منها على جانب معين، فإنه يمكن وضعها كلها في إطار عام هو إطار التواصل، إذ يحاول الباحثون تحديد فعل التواصل، ومعرفة كيفية حدوثه، ومعرفة الاستراتيجيات التي يوظفها المرسل لتحقيق التواصل مع الآخرين، والعوامل التي تتدخل في اختيارها، وتأثير نظام اللغة المستعملة في تشكيل الخطاب التواصلية. كل ذلك انطلاقاً من أنّ التواصل هو نشاط اجتماعي يتم بين طرفين أو أكثر. ويكون منظماً حسب مقتضيات اللغة المستعملة فيه؛ وذلك لتنسيق علاقات الناس. وهنا بعض خصائصه المؤثرة، ومنها:

- أولاً: إنه نشاط مشترك، يتمكّن به الناس من تأسيس علاقاتهم أو المحافظة عليها، ويشمل الاشتراك في التواصل الاشتراك في عنصري المكان والزمان، وكذلك المعتقدات والعلاقات السابقة بين طرفيه، والغاية التي تسير الخطاب.

- وثانياً: إنه قد يتمّ التواصل باللغة الطبيعية، أو بالعلامات السيميائية الأخرى.

- ثالثاً: إن التواصل ليس فعلاً عشوائياً، أو حدثاً عفواً، بل هو فعلٌ مخطّط له، وموجه لتحقيق أهداف معينة. وإقامة العلاقات بين الناس من أهم أهدافه، بيد أنّ أهدافه ليست محصورة في ذلك، بل تتجاوزها، في التعامل اليومي بين الناس، إلى التبليغ، والإقناع.

- رابعاً: إنّ التواصل يجري وفقاً للأعراف الاجتماعية، مع أنّ هذه الأعراف تختلف من شخص لآخر<sup>(16)</sup>.

وعليه، فقد كان من سمات هذا الاتجاه، رصد خصائص بنية اللغة الطبيعية وربطها بوظيفتها في التواصل، والتوصل إلى أنّ قدرة طرفي الخطاب التواصلية تكمن في معرفة القواعد العامة التي تمكنهما من تحقيق أهداف التواصل وتأويل الخطاب، ومنها القواعد اللغوية في مستوياتها التركيبية والدلالية والصوتية.

وتتميز الدراسات اللغوية التي تتخذ التواصل إطاراً عاماً لها بأنها دراسات لسانية مرنة، فهي تصف وتفسّر استعمالات المرسل المتنوعة، بل وعدوله عن

بعض المعايير الثابتة في مستويات اللغة ليجعل خطابه مناسباً للسياق الذي يتلفظ فيه.

وبهذا، يتجلى الفرق بين هذين الاتجاهين، وذلك بأن المنهج الأول، بشقيه، لا يعتد بما هو خارج نظام اللغة، ولا يعترف بتأثيره في بنيتها الداخلية؛ في حين يعتد الاتجاه الآخر بسياق الإنتاج، وأثره في بنية الخطاب<sup>(17)</sup>.

ورغم وجود هذين الاتجاهين العامين، عند العرب قديماً أو عند الغربيين ومن هنا نحوهم من المحدثين؛ فدراسة اللغة تظل دراسة تكاملية، إذ لا يستطيع الدارس الاستغناء بأحد الاتجاهين عن الآخر مثلما هو الحال عند مستعمل اللغة، الذي لا يستطيع أن ينتج خطاباً دون أن يتوفر على الكفاءة اللغوية، وأن يوظف كل مستوياتها فيه. وإنما كان التفريق من وجهة نظر إجرائية؛ إذ يقف أصحاب الاتجاه الأول عند حدود معينة، بينما يتقدم أصحاب الاتجاه الآخر إلى حدود أوسع.

ولذلك، فلا يمكن الإنكار بأن اللغة ظاهرة (بيولوجية) نفسية من جهة أولى، وظاهرة اجتماعية من جهة أخرى؛ مما يجيز وصفها بأنها ذات بعدين: بعد داخلي وبعد خارجي، أي إن «التفسيرات النحوية هي شكلية أساساً، في حين تكون التفسيرات التداولية هي وظيفية أساساً»<sup>(18)</sup>.

وبهذا تظل مهمة الاتجاه الأول هي اكتشاف القواعد وتصنيفها والتمثيل لها، في حين تظل مهمة الاتجاه الثاني هي دراسة اللغة في التواصل من خلال توظيف تلك القواعد، وإدراك مدى امتثالها لمتطلبات السياق وفائدة العدول عن بعض الصور إلى صور أخرى وأسباب ذلك، والربط بين ذلك التنوع من ناحية وبين أسبابه من ناحية أخرى. وبذلك يمكن دراستها وفقاً لمنهج توفيقى، هو المنهج التداولي الذي تبلور وظائف اللغة من خلاله.

## ثانياً: وظائف اللغة

تؤدي اللغة وظائف شتى، ولكنها تختلف باختلاف وجهة نظر الدارس ومنهجه الدراسي إذ يتفاوت اللسانيون في ذلك<sup>(19)</sup>، فلا وظائف تداولية للغة خارج سياق الاتصال. وقد تناول بعض الباحثين وظائف اللغة بالدراسة قديماً وحديثاً.

فانحصرت وظيفة اللغة قديماً عند ابن سنان الخفاجي، مثلاً، في الوظيفة

التبليغية، يدلّ على ذلك قوله: «ومن شروط الفصاحة والبلاغة: أن يكون معنى الكلام واضحاً ظاهراً جلياً لا يحتاج إلى فكر في استخراجه وتأمل فهمه، وسواء كان ذلك الكلام (الذي) لا يحتاج إلى فكر منظوماً أو منشوراً [...] والدليل على صحّة ما ذهبنا إليه [...] أنّ الكلام غير مقصود في نفسه، وإنما احتيج إليه ليعبّر الناس عن أغراضهم ويفهموا المعاني التي في نفوسهم»<sup>(20)</sup>.

واشتهر بتناول وظائف اللغة، في البحث المعاصر، عدد من الباحثين اللسانيين المحدثين، ومنهم (جاكسون Jacobson)<sup>(21)</sup>؛ إذ كان منطلقه في تحديدها هو الارتكاز على العناصر المكوّنة لعملية الاتصال، بدءاً من المرسل مروراً بترميز الرسالة، وإرسالها إلى الطرف الآخر عبر قناة؛ ولذلك حصر مكونات العملية التواصلية، من وجهة نظره، في ستة عناصر. وهذه العناصر هي:

- 1 - المرسل: وهو الطرف الأول.
- 2 - المرسل إليه: وهو الطرف الثاني.
- 3 - المرجع: وهو المحتوى الذي تشير إليه.
- 4 - القناة: وهي ما يسمح بنقل الرسالة من المرسل إلى المرسل إليه.
- 5 - السنن: وهو مجموع العلامة التي تتشكّل منها الرسالة، وكذلك نظام تأليفها التركيبي، وشرطها أن تكون مشتركة ليفهمها طرفا الرسالة.
- 6 - الرسالة.

واللغة، من وجهة نظر، (جاكسون) (شيء خارج عن هذه الأطراف، ويصبح التحكم في توظيفها، عند ذلك، معقوداً بإرادة المرسل الذي يمثل طرف العملية التواصلية الأول؛ ولذلك جعل كل عنصر، من هذه العناصر، مرجعاً في تحديد واحدة من الوظائف، ليصبح للغة ست وظائف، هي:

- 1 - الوظيفة التعبيرية أو الانفعالية: وتتمحور حول المرسل، إذ تهدف إلى التعبير عن موقفه.
- 2 - الوظيفة الإيعازية أو الندائية: وتتمحور حول المرسل إليه، وذلك بمثل النداء والأمر.
- 3 - الوظيفة المرجعية: وتتمركز حول المرجع.

- 4 - وظيفة إقامة الاتصال: وتتمركز حول القناة أو وسيلة الاتصال، وذلك مثل: مرحبا، هل تسمعني؛ للتأكد من عمل الهاتف، أو للتأكد من وضوح الصوت، أو من أن التواصل لم يضعف بعد.
- 5 - وظيفة ما فوق اللغة: وتتمحور حول لغة الخطاب ذاتها، مثل السؤال عن تفسير كلمة وردت في الخطاب، أو تحديد مرجع اسم قد ورد فيه أيضاً.
- 6 - الوظيفة الشعرية: تتمحور حول المرسل، مثل الشكليات التي يقتضيها الإيقاع.

ولم يبعد (روبول Rebol) في تحديده لوظائف اللغة كثيراً عن تحديدات (جاكسون)؛ إذ انطلق من تحديد (جاكسون) فحلله وبيّن إلى أي حد يمكن أن تصدق المصطلحات التي اتخذها (جاكسون) في تسميته، ولم يقف ضد كل التسميات ولكنه أبدى وجهة نظره في بعضها؛ ولذلك فإنه يرى أن المصطلح الأنسب «للوظيفة المرجعية» هو أن تكون وظيفة «التسمية». ويعزو ما يذهب إليه إلى أن هناك أساليب لا تحيل إلى مرجع مثل بعض الأساليب الإنشائية. أما بالنسبة لما يسميه (جاكسون) «بالوظيفة الانفعالية» فإن (روبول) يرى أن التسمية الملائمة لها هي «الوظيفة التعبيرية»؛ لأن التعبير عن الذات ليس محصوراً في الانفعال. ويتولى بشيء من الإيضاح التعريف بالقيم التي تركّز عليها كل وظيفة<sup>(22)</sup>.

وهناك من يصنّف الوظائف السابقة تصنيفاً آخر، معتمداً على إعادة تصنيف عناصر العملية التواصلية ذاتها، فالوظائف عنده «تنقسم إلى ثلاثة أصناف:

- وظائف معرفية ومرجعية تهتم بكل ما له علاقة بمحتوى الخطاب، كالإخبار والإحالة على الواقع المشترك، والتقليل من التشويش.

- وظائف تداولية تهتم بالمرسل (التعبير عن الذات) وبالمرسل إليه (التأثير على المرسل إليه) وبخصائص الاسترجاع.

- وظائف صورية (شكلية) تهتم بشكل الرسالة وبفعالية القناة وبصلاحية الشيفرة<sup>(23)</sup>.

وهذا التصنيف نابع من تصنيف بنية التواصل نفسها، إذ تمّ اختزالها في ثلاثة عناصر، هي:

- عنصر خاص بالمسؤولين عن إنجاز واستقبال الرسالة، أي المرسل

والمرسل إليه.

- عنصر خاص بالمعرفة، ويشمل السياق، أي المرجع.

- عنصر خاص بالرسالة والقناة والشفرة.

بيد أنه يشير إلى تزامن هذه الوظائف في الرسالة الواحدة، كما أشار (جاكسون) نفسه، ولكنّ الفرق يكمن في قوّة حضور كل وظيفة، وذلك حسب الخطاب.

ويستعرض (ليتش) الوظائف اللغوية من وجهة نظر وظيفية، عند عدد من الباحثين، من خلال مستويات متنوّعة، انطلاقاً من أنّ النظرية الوظيفية تعدّ اللغة شكلاً اتصاليًا يعمل في أنظمة اجتماعية كبرى، ليصبح كلّ ما يتعلّق بالأهداف، والخطط، والافتراضات، والمقاصد، من صميم هذه النظرية.

إذ يفسر (بوبر) Popper تطوّر القدرة على استعمال اللغة وظيفيًا، بأنّها تتشعب إلى ثلاث شعب؛ البيولوجية، والنفسية، والاجتماعية. فالقدرة عند الإنسان، في أصلها، هي، بلا شكّ، موروث جيني، في حين يكون السلوك اللغويّ شيئاً يكتسبه الإنسان من خلال التعلّم والممارسة، بيد أنّه يظلّ بحاجة إلى الفعل الثقافي والاجتماعي لاستعمال ما تعلّمه. وتنحصر وظائف استعمال اللغة عند (بوبر) في أربع وظائف، مرتّبة من الأدنى إلى الأعلى هي<sup>(24)</sup>:

1 - الوظيفة التعبيرية (لتعبير الشّخص عن حالاته الداخلية).

2 - الوظيفة الإشارية (لتبليغ الشّخص المعلومات المتعلّقة بحالاته الداخلية إلى الآخرين).

3 - الوظيفة الوصفية (لوصف الأشياء في المحيط الخارجي).

4 - الوظيفة الحجاجية (لتقييم الحجج وتبريرها).

ويرى أنّ هذه الوظائف تكوّن هرما، بحيث يتزامن ظهور الوظيفة التي تقع في المرتبة الأعلى مع ما دونها من وظائف، في حين لا تتضمن الوظيفة الدنيا ما يعلوها من وظائف.

أمّا (هاليداي) Halliday فيرى من وجهة نظره الوظيفية أن « هناك ثلاث وظائف كبرى هي: الوظيفة التصورية، والوظيفة التعاملية، والوظيفة النصية [...]»

وتعبّر الوظيفة التعاملية عن دور المتكلم في مقام الكلام، وما يلزم به نفسه من قيم وأعراف في تعامله مع الآخرين، وهذه الوظيفة من وظائف اللغة هي التي تعين على تأسيس العلاقات الاجتماعية وترسخها، وهي التي من خلالها تتحدد الفئات الاجتماعية وتتشكل وتقوى شخصية الفرد، إذ إن تمكينه من الاتصال بالآخرين والتعامل معهم يعينه على التعبير عن ذات نفسه وعلى تطويرها<sup>(25)</sup>.

ونلمس من هذا التصنيف عند (هاليداي) الاهتمام بإبراز العلاقة التي يراعيها المرسل بالسياق الذي ينتج فيه خطابه، باستثمار نظام اللغة؛ إذ ينظر إلى العالم وعلاقة اللغة به من زاوية ما تقوم به من تصويره. كما أنه يراعي أفراد المجتمع وحاجتهم إلى تأسيس العلاقة بينهم، والتعامل من خلال اللغة التي تقوم بهذه الوظيفة، أي بالوظيفة التعاملية. ولتحديد الوظيفة الثالثة، فإنه يبدو الاهتمام بدور اللغة في القيام بتمثيل ذاتها، أي بتشكيل الخطاب لغوياً، وفقاً لقوانين اللغة ذاتها، إذ تعتمد الوظيفتان السابقتان على هذه الوظيفة بإبرازهما في النص اللغوي.

وتعتبر اللغة نظاماً لأداء المعنى، إذ تسهم كل وظيفة من هذه الوظائف الثلاث بقسط فيه، مما يحيلها إلى مكونات وظيفية، فيكون المعنى تصورياً لأن اللغة تجسد معرفة المرسل، في حين يكون المعنى تعاملياً بوصف اللغة شكلاً فعلياً، ويكون المعنى نصياً لعلاقته بالسياق الخارجي، وتعالق المكونات اللغوية للخطاب في نظام خطي<sup>(26)</sup>.

ويربط (ليتس)<sup>(27)</sup> بين الوظائف عند كل من (بوبر) و(هاليداي)، إذ يرى أن وظيفتي (هاليداي): التصورية والتعاملية تتضمنان وظائف بوبر الأربع؛ لأن الوظيفة التصورية في نظره مزيج من مستويين أحدهما: تجريبي والآخر منطقي، وهو ما يقابل وظيفتي الوصف والحجاج عند (بوبر)، في حين تقابل الوظيفة التعاملية، عند (هاليداي)، وظيفتي التعبير والإشارة عند (بوبر).

كما يرى أن المأخذ على (هاليداي) هو رغبته في دمج هذه الوظائف الثلاث في النحو، وهو لا يتفق معه في هذا التوجه إلا في الوظيفة الأولى (التصورية)، في حين يجعل الوظيفتين الأخريين من الوظائف التداولية، وذلك بالأخذ في الاعتبار وجهة نظر كل من المرسل والمرسل إليه بلاغياً؛ لأن الوظيفة التعاملية، تمثل قيود تكوين، أو توليف على المدخلات في الخطاب عندما ينتجه المرسل؛

في حين تمثل الوظيفة النصية قيود المُخرجات، أو القيود الشكلية عليه. أما من جهة المرسل إليه فالعملية معاكسة لذلك تماما، فالوظيفة التعاملية تمثل قيود المخرجات عند تأويل الخطاب، في حين تمثل الوظيفة النصية قيود المدخلات. وبهذا يتضح أن «الدور الذي قام به المتكلم في صياغة الصورة هو الدور الذي يقوم به المستمع بدءاً من تفكيك الصورة؛ فالأول بدأ من الغرض والمقاصد إلى الصورة، والثاني يبدأ من تفكيك الصورة ليصل إلى غرض المتكلم، فإذا حصل التطابق بين المصدر والهدف حصل التأثير، وإذا انحراف المستمع عن فهم غرض المتكلم لم يحصل التأثير المقصود»<sup>(28)</sup>.

وتكوّن هذه الوظائف الثلاثة شكلا هرميا لتوليد الخطاب في ثلاث مراحل، وتختص كل وظيفة بأداء دورها في مرحلة معينة؛ فالوظيفة التعاملية هي أعلاها وأهمها، إذ يتشكل الخطاب في صورته النهائية وفقا لما تقتضيه، وبناء على مراعاة المرسل لمبدأي التعاون والتأدب، وهذه المبادئ هي التي تفرض قيودا معينة على الرسالة، من خلال دور الوظيفة التصورية، ولذلك فهي تقع في مرحلة سابقة لها، بيد أنّ الرسالة تبلور تركيبيا وصوتيا في صورة النص.

ولذلك يصطنع (ليتش) نموذجا يعرض فيه إسهامات عددٍ من عناصر النحو والبلاغة في وظيفة اللغة الموجهة لتحقيق هدف المرسل.

ويعيد في هذا النموذج الاعتبار للوظيفة النصية باعتبارها وسيلة تجسيد الرسالة، وبوصفها الوسيلة التي تتجلى فيها قوة الخطاب الإنجازية الموجهة إلى المرسل إليه، لذلك يفضل القول بأنّ النص ذو وظيفة لغوية، بدلا من القول بأنّ اللغة لها وظيفة نصية. وبهذا يجعل الوظيفة التعاملية تابعة للوظيفتين الأخريين.

وهناك وجهة نظر أخرى، فقد «ميّز فلاسفة الوضعية المنطقية بين وظيفتين رئيسيتين للغة؛ إحداهما هي الوظيفة المعرفية؛ ومفادها استخدام اللغة كأداة رمزية، تشير إلى الوقائع الموجودة في العالم الخارجي. ولا يزيد عمل اللغة بذلك على أن يكون تصويرا لهذه الوقائع. أما الوظيفة الثانية فهي الوظيفة الانفعالية، وفحواها أنّ الإنسان قد يستعمل اللغة أحيانا لإخراج انفعالات تضطرب بها نفسه»<sup>(29)</sup>.

وفي هذا التمييز ممارسة لاختزال وظائف اللغة، فقد اقتصر وصف الفلاسفة على بعدين متعاكسين: العالم الخارجي، والذات الداخلية للمرسل. فالوظيفة



الرمزية لا توجب الارتباط المسبق بين اللغة، وما يريد الشخص أن يصوره. لأن المقصود بالتصوير، هو، التعبير، أيضا، عن أي واقعة جديدة.

أما التركيز على الذات، فكان باختزال جميع ما يصدر عنها، لغويا، في الانفعال. ومن المعلوم أن الانفعال ليس كما يتصورونه بمفهومه الضيق، بل يتجاوز ذلك إلى كل استشارة تدعو الشخص إلى إنتاج خطاب معبر عن مقصد معين يتناسب مع السياق. كما حصر بعض الفلاسفة وظيفة اللغة، بل وظيفتها في الوصف أو الإثبات، مما يعني أن الحكم في القضية إما أن يكون صادقا أو كاذبا.

كما اختزلها البعض في وظيفة واحدة، إذ «يرى أن وظيفة اللغة تكمن في التسمية [...] والحق أن وظيفة اللغة على هذا النحو وظيفة قاصرة؛ إذ إنها تطوي على جانب واحد من جوانب اللغة المتنوعة وهو التسمية، ومن ثم اضطر (فتجنشتاين Wittgenstein) إلى حيلة جديدة وهي ما سميته بألعاب اللغة، ويرتبط هذا المفهوم المحوري الجديد ارتباطا وثيقا بنظرية الاستعمال للمعنى»<sup>(30)</sup>.

فالمقصود بالتسمية، عندهم، هو ما تقوم به الكلمات منفردة. وما الكلمات إلا جزء من اللغة، فهي لا تنحصر فيها فحسب، ولكنها تتجسد في نظام متكامل من خلال الخطاب أيضا، وبالتالي فإن اللعبة هي استعمال اللغة وفقا لقواعد معينة تتفق مع طبيعتها ومع ما يستدعيه السياق.

ويقرب من ذلك (بنفنست Benveniste) فهو يرى أن الوظيفة الجوهرية للغة هي «الوظيفة الرمزية» فبها يستطيع الإنسان أن يحول العالم رمزيا بواسطة اللسان دون عناء، وأن يحول التجارب الإنسانية إلى مفاهيم، كما يتمكن بها من أن يرتب ويسلسل القضايا عند الاستدلال. وعندها تبلغ الملكة الرمزية لديه تحققها الأعلى<sup>(31)</sup>.

بيد أن بعض النحاة قد قرر أن هناك من الجمل ما يفيد الاستفهام، أو التعجب، أو الأمر، أي ما اصطلح عليه عند اللغويين العرب بمفهوم الإنشاء. وهذا ما جعل (أوستين) يعمد إلى الانتباه لدراسة بعض المقولات التي لا تصف شيئا، ولا تخبر بشيء، ولا تثبت أمرا؛ رغم اكتمال صورتها الشكلية، أي النحوية والدلالية مثل «أتحداك». أو: «قد وكلت أخي باستلام استحقاقاتى المالية». أو «ممنوع الدخول».

إذ يتساءل (أوستين): «فماذا نسمي جملة من هذا النوع أو عبارة متلفظاً بها

من هذا القبيل؟ إني أقترح أن أطلق عليها مصطلح: جملة إنجازية أو عبارة إنشائية أو اختصار الإنشاء [...] ولقد أشتق لفظ الإنشاء من فعل أنشأ، وهو فعل يستخدم [...] عادة مع الاسم الحدث، ويدل على أن إحداث التلفظ هو إنجاز للفعل»<sup>(32)</sup>.

لينتج عن هذا المنظور أن اللغة وظيفة أخرى، بالإضافة إلى ما ذكر سابقا. وهذه الوظيفة هي وظيفة الإنجاز؛ فبالرغم من أن الوظائف السابقة تحتاج إلى اللغة لإنجازها، إلا أن هناك أفعالا لا تنجز إلا باللغة. وهنا تتبوأ الوظيفة الإنجازية مكانتها ضمن التصنيفات الوظيفية الأخرى بوصفها فعلا، وتصبح «وظيفة الملفوظات الإنشائية في نظر (ج. أوستين) [...] ليست هي تقديم صورة صادقة أو فاسدة عن واقع معين للأشياء، وإنما هي إنشاء ذلك الواقع بموجب عملية التلفظ بها ذاتها»<sup>(33)</sup>. بيد أنها لا تتوقف وظيفة اللغة عند هذا الحد، فالتلفظ هو الذي يحدد المرجع الإشاري للرموز اللغوية، ويعبر عن المقاصد ويحقق الأهداف من خلال الحجاج مثلا، وينجز باللغة فعلا معينا لينبني عليه فعل آخر، فيتنامى الخطاب.

وفعل اللغة، وفقا لهذه الوظيفة، من أسباب أهمية البعد التداولي وحضوره في دراسة استعمال اللغة «كإطار يمكن استخدامه لتفسير المعاني اللغوية المختلفة ووظائفها في مجالات الحياة العامة بعد ما عجز معظم علماء اللغة عن تناول المعاني بشكل علمي واضح»<sup>(34)</sup>.

وقد لمس (براون ويول Brown&Yule) هذا التعدد في معالجة الوظائف اللغوية والغموض المصاحب في المصطلح؛ لذا اختارا مصطلحين عامين لتحديدها بوظيفتين هما: (الوظيفة التعاملية، والوظيفة التفاعلية)، وقد ارتضيا هذين المصطلحين لأنهما يهتمان، أساسا، باللغة في سياق استعمالها، ولذلك فإن هاتين الوظيفتين هما الوظيفتان الرئيسيتان للغة من وجهة نظرهما، رغم أنهما لا ينكران الوظائف السابقة<sup>(35)</sup>.

ويعرفان الوظيفة التعاملية بأنها « اللغة المستعملة لنقل المعلومات المتعلقة بالوقائع والأقوال» وتكون اللغة المستعملة هنا موجهة نحو الرسالة نفسها ليمكن المرسل إليه من أن يتلقى المعلومات المحمولة في الخطاب تلقيا سليما كما أراد المرسل في لحظة إنتاجه خطابه مثل الخطابات التي تحتوي على إرشادات الطبيب

أو تعليمات المعلم لطلبتة.

أما الوظيفة التفاعلية فهي التي «تقوم بإقامة العلاقات الاجتماعية وتثبيتها»<sup>(36)</sup>. وتتضح هذه الوظيفة في الأحاديث اليومية التي تحدث حتى عند انعدام المعرفة المسبقة بين أطراف الخطاب والتي تعبر عن لطف وكياسة، وقد تنتهي بتبادل العناوين وتأسيس علاقة ذات أرضية مشتركة وقد تقوم هذه الوظيفة بدورها على مستوى الأفراد بدرجة أكبر، مثال ذلك هذا الحوار بين غريبين يلتقيان لأول مرة:

- ما شاء الله جو جدة جميل في هذه الفترة.
- صحيح، وعادة ما يكون هكذا في هذا الفصل.
- أجل أنت من سكان جدة.
- نعم.
- لم نتعرف على الاسم الكريم.
- تيسير.
- أنا عبد الله، وأعمل في جامعة الملك فهد للبترول والمعادن.
- [.....].
- هذا رقم هاتفي، أتشرف بخدمتك في أي وقت.

كان مدخل عبد الله في المحادثة السابقة عبارة عن حديث بهدف فتح الحوار، ومعرفة مدى استعداد تيسير ليصبح طرفاً آخر في الخطاب، ولذلك تبدل موضوع الحديث أكثر من مرة، بل لقد انتهى بموضوع لا يمت إلى الموضوع المدخل بصلة.

وكان الحوار يحتوي على بعض الخطابات التي تدعو بشكل غير مباشر إلى الإدلاء ببعض المعلومات التي يوّد المرسل معرفتها، ولم يفصح عنها المرسل إليه مثل: «أنا عبد الله، وأعمل في ... الخ.

فعندما اكتفى تيسير بذكر اسمه فقط إجابة على السؤال «ما اسمك؟» بادر عبد الله إلى ذكر اسمه كرد فعل مطابق لذكر تيسير اسمه، ولم يتوقف عند هذا الحد بل أضاف مكان عمله ليحث تيسير بشكل تلميحى إلى ذكر عمله أيضاً. «وهذا ما لاحظته (ماليفونسكي) بأنّ هناك مغزى خاصاً لتعبيرات مثل: «كيف حالك؟» التي تستخدم في إقامة وجدان مشترك. وأطلق (ماليفونسكي) على هذا الوجه من اللغة لغة المجاملات، حيث إنّ الكلمات لا تنقل معنى، بل لها وظيفة اجتماعية

محضة»<sup>(37)</sup>.

وبالرغم من أن الإفهام والفهم هما محور التخاطب في عمومهما، إلا أن ذلك لا يعمط اللغة إحدى أهم وظائفها، وهي وظيفة التعمية، إذ يعتمد طرفا الخطاب على استعمالها لحجب مقاصدهما، فلا يفهم بعض الحاضرين من خطاباتهم شيئاً، بيد أنهم قد يعتمدون إلى التعمية باللغة في أي مستوى من مستوياتها، إذ يكمن الاختلاف في الاتفاق على طريقة معينة، أو على تغيير الدلالات.

وبهذه الوظيفة، أي وظيفة التعمية، يتحقق التواصل اللغوي من خلال خطاب، ذي لغة مؤسسة على المواضعة بين طرفيه، مع المحافظة على خصوصية القصد وسريّة الخطاب<sup>(38)</sup>.

ويظل واضحاً، أنه مهما تبعنا الحديث عن وظائف اللغة، فإننا قد لا نظفر برؤية محددة، ومنتقٍ عليها، إذ إن تحديد الوظائف، يظل متأثراً بالحقل المعرفي للدارس الذي ينتمي إليه أساساً؛ فها هو الإعلامي، أيضاً، يرى « أن وظيفة اللغة الأساس هي وظيفة إعلامية»<sup>(39)</sup>.

ومع الاتفاق حول إمكانية التعدد في هذه الوظائف بناء على اختلاف نظرتنا إلى اللغة، فالقول بإحداها أو ببعضها لا يلغي الوظائف الأخرى، إذ إن المقاربة هي التي تحدّد نوعها وأهميتها<sup>(40)</sup>، «فمن المستبعد أن تستعمل عبارة ما من عبارات لغة طبيعية في أي ظرف من الظروف لأداء وظيفة واحدة فقط مع استبعاد الوظيفة الأخرى بصفة كلية»<sup>(41)</sup>، وبالتالي فقد توجد أكثر من وظيفة في الخطاب الواحد، بل قد لا يستطيع المرسل أن يحقق مقصده إلا من خلال تضافر هذه الوظائف مجتمعةً.

وعند النظر في تصنيفات الباحثين نجد أن هذا التعدد في تسمية الوظائف لم يكن إلا تعدداً طبيعياً. نظراً إلى اختلاف الانتماءات، وتلون المصطلحات بملامح من اتجاهات أصحابها.

ولم يكن الداعي إلى تتبع الوظائف اللغوية إلا محاولة للربط بين الوظيفة والاستعمال الذي يخرج بالدرس اللغوي من الانكباب على الشكل البحث إلى دراسة الخطاب تداولياً، ومن ثم لدراسة الاستراتيجيات الخطابية التي يمارس المرسل من خلالها التواصل والإنجاز في سياقات لها شروطها ولها محدداتها.

وبهذا يتضح أن وظيفة اللغة تلعب دوراً أساسياً في صبغة الدرس اللساني، وفي البحث لتحليل الأشكال اللغوية وتركيبها؛ ولهذا لا يكفي أن يكون «موضوع الدرس اللساني هو وصف القدرة التواصلية للمتكلم - المخاطب؛ لأن وظيفة اللغات الطبيعية الأساسية هي وظيفة التواصل»<sup>(42)</sup>، على إطلاقه، ولكنه كذلك في حيز كبير منه، وهذا ما يجعل من الخطاب فعلاً في السياق، مرتكزاً في ذلك على تداوله.

### ثالثاً: المنهج التداولي في دراسة الخطاب

يعود استعمال مصطلح التداولية إلى الفيلسوف (تشارلز موريس) انطلاقاً من عنايته بتحديد الإطار العام لعلم العلامات أو السيميائية؛ من خلال تمييزه بين ثلاثة فروع، وهي<sup>(43)</sup>:

- النحو أو التراكيب (Syntax) وهو: دراسة العلاقة الشكلية بين العلامات بعضها البعض.

- والفرع الثاني الدلالة (Semantic) وهي: دراسة علاقة العلامات بالأشياء التي تؤول إليها هذه العلامات.

- والفرع الثالث التداولية (Pragmatics)<sup>(44)</sup> وهي: دراسة علاقة العلامات بمستعملها وبمؤولها.

وقد عمد الباحثون إلى هذا المنهج، ليمدّهم برؤى متعدّدة، نتيجة لقصور الدراسات الشكلية، وإهمالها لمقاربة اللغة في تجليها الحقيقي، أي في الاستعمال التواصلية بين الناس. ولذلك يرى (ليفنسون) أن الأساس الأول في نشوء المنهج التداولي كان بمثابة ردّة فعل على معالجة (تشومسكي) للغة بوصفها شيئاً تجريدياً، أو قصرها على كونها قدرة ذهنية بحتة، غفلاً من اعتبار استعمالها ومستعملها ووظائفها، ثم استعرض عدداً من الدوافع العامة التي كانت وراء تطوّر المنهج التداولي، إذ كان منها ما يتعلق بالتراكيب، وتحديد المراجع، ومنها ما يتعلق بدلالة الخطاب في السياق، والتعامل الاجتماعي بين طرفي الخطاب<sup>(45)</sup>.

#### أ - المفهوم التداولي

اكتسبت التداولية عدداً من التعريفات، بناء على مجال اهتمام الباحث نفسه،

فقد يقتصر الباحث على دراسة المعنى، وليس المعنى بمفهومه الدلاليّ البحت، بل المعنى في سياق التواصل، ممّا يسوغ معه تسمية المعنى بمعنى المتكلم، فيعرفها «بأنّها دراسة المعنى التواصلية، أو معنى المرسل، في كفيّة قدرته على إفهام المرسل إليه بدرجة تتجاوز معنى ما قاله»<sup>(46)</sup>.

وقد يعرفها، انطلاقاً من اهتمامه بتحديد مراجع الألفاظ، وأثرها في الخطاب، ومنها الإشارات، بما في ذلك طرفي الخطاب، وبيان دورهما في تكوين الخطاب، ومعناه، وقوّته الإنجازيّة.

كما قد تعرّف التداوليّة، من وجهة نظر المرسل، بأنّها كفيّة إدراك المعايير والمبادئ التي توجهه عند إنتاج الخطاب، بما في ذلك استعمال مختلف الجوانب اللغويّة، في ضوء عناصر السياق؛ بما يكفل له ضمان التوفيق من لدن المرسل إليه عند تأويل قصده، وتحقيق هدفه.

ومن هذه الرؤى المتعدّدة، تغدو التداوليّة في مفهومها العامّ هي: «دراسة الاتّصال اللغويّ في السياق»<sup>(47)</sup>، وهذا التعريف هو ما يسمح بدراسة أثر السياق في بنية الخطاب، ومرجع رموزه اللغويّة ومعناه، كما يقصد المرسل.

### ب - أهمية المنهج التداولي

من الصعب القول بالاكتماء بكل مستوى، من مستويات اللغة، عند استعمالها في التواصل أو تأويلها، والقول بالاستقلال ينطوي على مقدار من التعسف، فبالرغم من إمكان دراسة كل مستوى دراسة مستقلة من الناحية الإجرائيّة، إلا أنه يتعذر مثل هذا عند إرادة إجرائها على الخطاب؛ إذ لا يمكن استعمال التراكيب المجرّدة بمعزل عن الدلالة، ولا يمكن إنتاج الخطاب وفقاً لما يقتضيه هذان المستويان فحسب، وإلا لأصبح بإمكاننا إنتاج ما لا معنى له مع توقّر صحته النحويّة. وكذلك لا يمكن إنتاج خطابات ذات صحة دلالية تكفي بصدق أو كذب قضايها في ذاتها؛ لأنّه لا يمكن أن ينتج الخطاب دون مرسل له، ولا يمكن أن ينتجه المرسل، في غموض على المرسل إليه، وعليه فإنّ التكامل بين هذه المستويات الثلاثة بات ضرورياً.

ومما يؤيد ذلك ارتباط المرسل بالسياق الخارجي، إذ يستجيب له عند التلقّف بخطابه من خلال التنبّه إلى ما يستلزمه، فيغدو معنى الملفوظات هو القيمة التي

يكتسبها تركيب الخطاب في سياق التلفظ؛ أي إن المعنى كقيمة للملفوظ لا تتحكم فيه اللغة بقدر ما يتحكم فيه مستعملوها. وهنا لا نتصور أنه سيكون هناك خطاب لغوي لا يعنى فيه منتجه بمرحلة التركيب، فالخطاب نسيج من اللغة في المقام الأول رغم أن الاستعمال هو ما يجعله فاعلا. وإن كان اللغويون يقسمون الجمل إلى خبرية وإنشائية، فإن هذا التقسيم مبني على الشكل التركيبي، إلا أن كلا من هذين الصنفين يحمل قوة إنجازية متغيرة حسب السياق، فلم يعد الشكل التركيبي هو المعيار. لذلك فإننا « نلاحظ أن دراسة بعض المعطيات اللغوية كالملفوظات الإنشائية وغيرها من التراكيب المميزة لوضعيات تلفظ خاصة تضع ضرورة ربط التداولية كذلك بعلم التراكيب باعتبار أن هذه المعطيات هي ظواهر تركيبية وشكلية يولدها التلفظ بواسطة استراتيجيات خطابية للتعبير عن قيمة دلالية في شكل معادلة بين القول والعمل»<sup>(48)</sup>.

ولا يتمّ حصول عملية الإفهام والفهم في السياق إلا بالاتكاء على معرفة السياق وفقاً لهذا المنهج الذي يتيح للمرسل التلقظ بخطابه بتوظيف كل هذه المستويات، ومن فضول القول أن المرسل قد لا يكون دارساً لغوياً، يشهد على ذلك ما نعايشه من خطابات متنوّعة لمن يوصفون بالبسطاء والعاقة.

وبالتالي، فإنّ الدرس اللغويّ التداولي يدرس المنجز اللغوي في إطار التواصل، وليس بمعزل عنه، لأنّ اللغة لا تؤدي وظائفها إلا فيه، فليست وظائف مجردة. وبما أن الكلام يحدث في سياقات اجتماعية، فمن المهم معرفة تأثير هذه السياقات على نظام الخطاب المنجز.

ومراعاة السياق أو دراسته من جانب، أو تحليله في ذهن المرسل من جانب آخر، ليس بالأمر اليسير، لأهميته ودقته، ولذلك «يعترف (كارناب) أن التداولية درس غزير وجديد، بل يذهب إلى أكثر من هذا بقوله إنها قاعدة اللسانيات، إذ إنها محاولة للإجابة عن أسئلة تطرح نفسها على البحث العلمي، ولم تجب عليها المناهج الكثيرة، وقد لا تسلم من المشكلات حالها حال أي منهج لدراسة اللغة. ومن الأسئلة التي يثيرها الباحثون ويحاولون من جهة أخرى أن يجيبوا عنها هي: ماذا نصنع حين نتكلم؟ ماذا نقول بالضبط، حين نتكلم؟ لماذا نطلب من جارنا حول المائدة أن يمدنا بكذا، بينما في مقدوره أن يفعل؟ فمن يتكلم إذن؟ وإلى من يتكلم؟ من يتكلم ومع من؟ من يتكلم ولأجل من؟ ماذا علينا أن نعمل حتى يرتفع

الإبهام عن جملة؟ ماذا يعني الوعد؟ كيف يمكننا قول شيء آخر، غير ما كنا نريد قوله؟ هل يمكن أن نركن إلى المعنى الحرفي لقصد ما؟ ما هي استعمالات اللغة؟ أي مقياس يحدد قدرة الواقع الإنساني اللغوية؟<sup>(49)</sup>

وقد برزت عدّة مشكلات في التحليلات اللغوية الشكلية، ولذلك، يرى (ليتش) أنّ في المنهج التداولي حلاً لبعض هذه المشكلات، من وجهة نظر كلٍ من المرسل والمرسل إليه؛ فالمرسل يبحث عن أفضل طريقة لينتج خطاباً يؤثر به في المرسل إليه، كما أنّ المرسل إليه يبحث عن أفضل كيفية للوصول إلى مقاصد المرسل كما يريدتها عند إنتاج خطابه لحظة التلفظ، وهذه الإجراءات لا تبلور عبر منظومة خوارزمية تجريدية كما هو الحال في النحو، بل عبر تقدير ذهني عام ومحتمل وفقاً لعناصر السياق<sup>(50)</sup>.

وتتعدّد تطبيقات هذه النظريات، كما تتعدّد الدراسات التي لفتت انتباه الباحثين ومشكلاتها، ممّا أغنى البحث التداولي<sup>(51)</sup>. وقد حاول الباحثون الاستفادة منها في طرق تعليم اللغات الأُمّ وتعلّمها، وكذلك الحال في تعليم اللغات بوصفها لغات ثانية. كما تجاوزت الدراسات التداولية إلى الدراسات المقارنة بين اللغات التي تنتمي إلى ثقافات متباينة.

ولسعة الدراسات التداولية في اللغة، فقد تفرّعت عليها نظريات متعدّدة<sup>(52)</sup>، فاهتمّ كلّ منها بجانب تداولي معيّن. وقد تطوّرت أبحاثها في عدّة مسارات، بل لم تقتصر الدراسات التداولية على الباحثين اللغويين فحسب. فقد أسهم فيها باحثون من عدّة تخصصات أخرى، مثل المنطق والفلسفة وعلم الاجتماع وعلم النفس.

أمّا من ناحية أطرها اللغوية العامة، فقد عنت الدراسات التداولية، بأكثر من جانب من جوانب الخطاب، إذ يمكن تصنيف هذه الجوانب إلى ثلاثة مسارات يتضمّن كلّ منها عدداً من الدراسات بتطوّراتها المتلاحقة، وذلك بشكل عامّ. وهذه المسارات العامة هي:

- الأفعال الكلامية.

- والقصد، أو المعنى التداولي.

- الإشارات.

ولا يتمّ تحديد هذه الجوانب بدقّة، إلّا في الخطاب المستعمل.



## ج - استعمال اللغة

تعَدُّ اللغة الطبيعية أحد أنظمة العلامات التي يستعملها الإنسان لتجسيد قصده، وتحقيق هدفه، أي لتحقيق الإفهام والفهم بين أطرافه، من جانب، وتحقيق ما يصبو إليه، هو، من جانب آخر. بيد أن أهميتها، تتجاوز ذلك إلى أنها هي الأداة الأهم؛ فلا يقتصر دورها على وظيفة نقل الخبر، أو وصف الواقع، بل ينجز الإنسان بها أعمالاً لا يستطيع إنجازها من دونها «وبما أن اللغة هي الشفرة الرمزية المهيمنة في العملية التواصلية، فإنه قد يكون من المفيد أن تدرس العمليات التواصلية من وجهة نظر تداولية»<sup>(53)</sup>.

وبالرغم من أن اللغة الطبيعية هي مادة الخطاب، في الغالب، إلا أن استعمالها هو الذي يخرجها من حالة السكون؛ فما «يتم التبادل به ليس اللغة وفق مصطلح (سوسور)، بل الخطاب الذي يستلهم المعنى من الخارج، أي من السوق اللغوي، وبالتالي يكتسب هذا الخطاب قيمة رمزية تنبع من التجارب الفردية، ومن التضمين والإيحاء. حينئذ يبنى التواصل بين المتحدثين، كونهم الممثلين الاجتماعيين، على مبدأ الحوارية وتعدد الأصوات»<sup>(54)</sup>.

ونماذج الاستعمال اللغوي لا تنحصر في نوع، أو في نموذج واحد، فأنواعها كثيرة ونماذجها متعددة. فمن مظاهر استعمالها في الخطاب: عقد المفاوضات التي يشترك فيها أطراف القضايا، والمراسلات، وإبرام العقود، وتدوين المكاتبات، والمحادثات البسيطة، والحوار المعقد، كما تشمل كثيراً من النماذج فهناك النماذج الأدبية من رواية، وقصة، ومنها، كذلك، الكلمات التي تلقى، عادة، في المظاهر الاحتفالية.

ويعدّ إبداع العلاقات الاجتماعية من الأهداف النفعيّة للاستعمال اللغوي؛ فكثيراً ما تبلور علاقات الناس من خلال إنجازهم، لأفعالهم اللغوية، إذ يتقاربون ويتباعدون؛ ولذلك يعمد الإنسان إلى الاعتذار، عندما يقترف خطأً يثير مشاعر سيئة لدى الآخرين، إذ لا يجد لخطاب الاعتذار وسيلة أفضل من إنجازه عبر استعمال اللغة، من أجل محو تلك الخطايا، وتصفية النفوس. ويتم ذلك من خلال خطابات تتضمن الاعتذار من قبيل:

- اعتذر لك صفاً فعلته.

وبهذا الاعتذار، قد تعود علاقة الناس إلى ما كانت عليه قبل اقرار الخطأ، فيعيدون الاعتبار لذواتهم ويحتفظون بصورتهم الحسنة.

وكذلك يفعل الإنسان الذي يشعر أن سمعته قد ساءت من جراء اقرار عمل ما؛ إذ يبادر، أول ما يبادر، إلى إنجاز فعل لغوي، بهدف تحسين صورته. وقد يكون خطابه، لذلك، في صورة شرح، أو دفاع، أو تبرير، أو اعتذار، أو طلب السماح من الآخرين. وهنا ندرك مدى القوة التي يتمتع بها الخطاب اللغوي من خلال الاستعمال.

ومثال ذلك هذا الخبر الذي نقلته صحيفة الشرق الأوسط، عن وزير الخارجية الإسرائيلي (ديفيد ليفي)، إذ أصدر «تعليمات إلى جميع العاملين في السلك الدبلوماسي الإسرائيلي بأن يتوقفوا عن استعمال كلمة (تطبيع العلاقات مع الدول العربية في حالة السلام) واستبدالها بكلمة (الجيرة الحسنة)، وأوضح (ليفي) أن لكلمة تطبيع أثرا سلبيا للغاية في العالم العربي، ويرى أنها لا تخدم الهدف الحقيقي للعلاقات الجديدة في المنطقة. وقال إن الحديث عن (الجيرة الحسنة) هو الأفضل، ليس تكتيكا فحسب، بل لأنه معبر أكثر عن حقيقة أهدافنا وطموحاتنا في المنطقة»<sup>(55)</sup>.

وهذا علامة على إدراكه للسياق الذي يتعامل فيه، وإدراكه بأن التحوّلات الزمنية تسهم بقدر كبير في التبدلات الخطابية، فالخطاب الذي كان صالحا بالأمس، لم يعد كذلك اليوم.

ولم يهمل القدماء استعمال اللغة في التراث اللغوي العربي، بل التفتوا له عبر زاويتين أولاهما: النظر إلى الاستعمال بوصفه سابقاً على التنظير، فكان منطلقهم في استخراج القواعد اللغوية. وأخراهما هي إبرازهم لبعض الاستعمالات اللغوية المرتبطة بالسياق.

ففي الكتاب لسيبويه، يرد كثير من العناوين التي تشتمل على لفظ إعمال الأفعال، وعلى سبيل المثال، لا الحصر. «هذا باب من الفعل يستعمل في الاسم، هذا باب استعمال الفعل في اللفظ لا في المعنى لاتساعهم في الكلام، وللإيجاز والاختصار»<sup>(56)</sup>.

أما الزاوية الأخرى، فقد نظر العلماء إلى استعمالات اللغة في السياق من

خلال الخطابات التي ينتجها المستعملون من أجل إنجاز أعمال لا تنجز إلا في اللغة وباللغة. واهتم هذا الصنف بوصف استعمال اللغة من خلال التطبيق على نصوص عربية ومن أبرزهم علماء اللغة، والبلاغة، والأصول، مثل: الجرجاني في دلائل الإعجاز من خلال نظرية النظم، والسكاكي في مفتاح العلوم، والغزالي في المستصفي، والشاطبي في الموافقات.

وحرّي بالتأكيد على أنّ ميدان استعمال اللغة هو الخطاب، وأنّه لا يتبلور الاستعمال إلاّ من خلال عمليّة قوليّة تسمّى عمليّة التلقّف بالخطاب؛ فالتلفظ هو النشاط الرئيس الذي يمنح استعمال اللغة طابعها التداولي، بوصفه نقطة التحوّل بالممارسة الفعلية لها، ممّا يبلور عناصر السياق في الخطاب: من مرسل ومرسل إليه، كما أنّه يتحدّد به القصد والهدف، وهذا ما نلمسه عند النحاة، مثلاً، عند التمثيل على قواعدهم، وذلك بالإحالة على عمليّة التلقّف<sup>(57)</sup>.

ويتأثر شكل الخطاب اللغوي ومعناه بالتلفظ، كما هو في خطاب أحدهم

لصديقيه، في المثال التالي:

- هل تريد أن تنتزه؟

- الأول: نعم.

- الآخر: أنا مجهد.

فقد تباينت الإجابة على هذا السؤال، في مستويين، هما المستوى النحويّ، والمستوى الدلاليّ؛ فمن الناحية النحوية، كانت الإجابات الأولى كلمة مفردة، عكس ما يقتضيه التركيب النحويّ للجمل، ممّا يجعلها لا تنتسب إلى أيّ مستوى نحويّ معيّن؛ في حين كانت الإجابة الأخرى في صورة جملة، وذلك على التوالي.

أما من ناحية الدلالة، فكانت الإجابة الأولى هي الإجابة التقليدية المنطقية، بيد أنّها وردت في كلمة واحدة، ممّا يجعل الإجابة لا تعبّر عن قضية، لانتفاء الإسناد النحويّ. في حين كانت الإجابة الثانية تعبير عن قضية هي الإجهاد، ممّا يحول بين ربط دلالتها بما يقتضيه السؤال.

بيد أنّ اعتبار السياق، بما فيه من الإشارات المضمرة، التي تعود إلى المرسل، بوصفه المسؤول، وزمن التلقّف ومكانه، وغير ذلك. كلّ هذا يبرّر

الإجابات، بل ويجعلها إجابات مناسبة للسياق، وذات معانٍ صائبة، ليس بمفهوم الدلالة بل بمفهوم التداول الذي يولد من معانيها الأصلية معانٍ أخرى، مما يجعل من الكلمة الواحدة خطاباً، كما «زعم ابن طلحة: أن الكلمة الواحدة قد تكون كلاماً إذا قامت مقام الكلام، ك(نعم)، و(لا) في الجواب»<sup>(58)</sup>.

فالإجابة الأولى، هي: (نعم أريد أن تنتزّه). إذ اعتمد المرسل على دلالة السؤال، التي تطلب منه التعبير عن موافقته من عدمها.

أما الإجابة الثانية، فهي اعتذار مؤدّب من المرسل إليه، إذ تتضمن إجابته الاعتذار مع التعبير الضمني عن احترام السائل فبالتلّف، عقد المرسل علاقة بين دلالة الجملة وبين قصده؛ بيد أنه كان يمكنه أن يجيب إجابة منطقية بقوله: (لا، لا أستطيع التّنزّه).

وهذا ما يعطي التلّف دوره في الخطاب، فتصبح الملفوظات هي الأساس في استعمال اللغة، مع أنّ هذا لا يبعد أنّها قد تتجلى من الناحية التركيبية في أشكال متعدّدة، ولا يبعد أن تكون دلالة الملفوظ الحرفية هي الدلالة المناسبة للسياق.

فلماذا تكون الملفوظات هي الأساس في الاستعمال اللغوي؟ يجيب (كلارك) Clark على ذلك، بقوله: «أولاً؛ لأنّ الملفوظ، وليس الجملة؛ هو ما تنتجه في الواقع، أو نسمعه، أو نقرأه. ولم يحصل أن سمعنا جزءاً من اللغة لم ينتجه متكلم معين، لجمهور ما، في مناسبة معينة [...] كما أنّ كثيراً من الملفوظات، لا تتسب إلى نموذج الجملة؛ فقد تكون الملفوظات مكوّنة من عبارة مثل: «فنجان من القهوة؟»، أو من كلمة مثل: «أسف!»، أو من وحدات ذرية لا تشكل أجزاء من الجملة مثل: «آه، مرحباً!»<sup>(59)</sup>.

وعليه، يمكن أن نعرّف التلّف بأنه «يعني الفعل الذاتي في استعمال اللغة: إنه فعل حيوي في إنتاج نص ما كمقابل للملفوظ باعتباره الموضوع اللغوي المنجز والمنغلق والمستقل عن الذات التي أنجزته، وهكذا يتيح التلّف دراسة الكلام ضمن مركز نظرية التواصل ووظائف اللغة. ويرى (بنفنست) أن التلّف هو موضوع الدراسة وليس الملفوظ»<sup>(60)</sup>.

وفي هذا التفريق يتضح لنا أن التلّف بوصفه مصطلحاً تداولياً لا يهتم بشكل

الملفوظ، إلا في ضوء التداول. فقد يشمل ما يصطلح عليه في النحو بالجملة أو أكبر من ذلك أو أصغر. فالتلفظ بـ (نعم) كما سبق، قد يعبر عن مقاصد كثيرة، بالرغم من عدم انتمائه إلى مستوى الجملة، ولا يدخل في تركيب معين من وجهة النظر النحوية.

والتلفظ هو الأساس الذي بنى عليه (أوستين) نظرية الأفعال اللغوية، ومن بعده (سيرل)، بوصفه ممارسة المرسل لينجز فعلا لغوياً، يتلاءم مع السياق، أي هو ما يصطلح عليه، عند النحويين والبلاغيين العرب، وغيرهم من الفقهاء وعلماء الأصول بالإنشاء. «والإنشاء ما اتحد قيامه بالذهن والتلفظ به زماناً ووجوداً كالطلب على أقسامه، والنداء، وقسم الإنسان على نفسه، والعقود»<sup>(61)</sup>.

ويسهم تعريف ابن جني للغة، بأنها «حد اللغة أصوات يعبر بها كل قوم عن أغراضهم»<sup>(62)</sup> في بلورة مفهوم التلفظ ودوره، ومن الدلائل على ذلك ربطه فعل التلفظ بالقصد. فقد يتضح مفهوم التلفظ عند تفرقه بين الكلام والقول، في قوله: «أما الكلام فكل لفظ مستقل بنفسه، مفيد لمعناه. وهو الذي يسميه النحويون الجمل [...] فكل لفظ مستقل بنفسه، وجنيت منه ثمرة معناه فهو كلام [...] وأما القول فأصله أنه كل لفظ مذل به اللسان، تاماً كان أو ناقصاً. فالتام هو المفيد، أعني الجملة وما كان في معناها، من نحو صه [...] والناقص بضد ذلك، نحو زيد [...] فكل كلام قول، وليس كل قول كلاماً. هذا أصله ثم يتسع فيه، فيوضع القول على الاعتقادات والآراء [...] فأما تسميتهم الاعتقادات والآراء قولاً فلأن الاعتقاد يخفى فلا يعرف إلا بالقول، أو بما يقوم مقام القول: من شاهد الحال؛ فلما كانت لا تظهر إلا بالقول سميت قولاً»<sup>(63)</sup>.

ويجب عدم الخلط بين التلفظ بوصفه النطق الصوتي الضروري لإنتاج الخطاب مع مستوى التركيب والدلالة، فهو مجرد تصويت لا يحدد سمات الخطاب التداولية. وبين التلفظ بوصفه فعلاً في السياق، فقد يكتفي المرسل به لإنتاج خطاب مناسب للسياق، بما يعادل القول عند ابن جني؛ لأنه يحيل طرفي الخطاب إلى السياق، لإفهام المرسل إليه قصد المرسل. مثل استعمال فعل الشرط بوصفه جواباً في الخطاب التالي:

- متى يذوب الجليد؟

- إذا أشرقت الشمس.

فجملة الشرط لوحدها لا تفيد معنى معقولاً، ولذلك، فليس من المعقول أن يتلفظ بها المرسل دون داع سياقي، ولكنّ التلقّف بها في السياق هو ما جعل الخطاب مقبولاً وذا معنى، لإفهام المرسل إليه شيئاً، باستحضار الجزء المتمّم له، ليصبح الخطاب هو:

- إذا أشرقت الشمس يذوب الجليد.

وبهذا، فالتلقّف هو الذي يحدّد دور الملفوظات التداوليّة، ويسهم في بيان دلالاتها، وفي الكشف عن آلية التعامل اللغويّ، في السياقات المختلفة؛ إذ يرتبط بسياق معيّن، فيصبح فيصلاً في بيان المرجعيّات.

كما أنّ التلقّف هو الفيصل لبيان الحقيقة من المجاز في استعمال اللغة، ممّا يمنح الاستعارة دورها، في إثراء الخطاب، وتنويع إمكاناته، وذلك بتحديد مراجع الإحالة فيه، وبهذا فالتلقّف هو ما يدحض «فضيحة أخرى للقول: قلب الاستعارة إلى مقال حرفي. إنّ من العادي في الواقع الإدلاء بهذا القول: أنا ميت!» [...] ولكنّ] قلب الاستعارة إلى مقال حرفي، هو بالنسبة إلى هذه الاستعارة تحديداً، أمر متعذّر: إن القول «أنا ميت» هو، بحسب حرفيّة التعبير، شيء مرفوض، أو مستبعد [...] أي إنّ الأمر يتعلق، إذا شئتم، بفضيحة للغة [...] مؤكّد أنّه يتعلق هنا بمقال إنجازي، ولكن من نوع لم يتوقعه في تحليلاتهما لا (أوستين) ولا (بنفنست) [...] إنّ العبارة الغريبة: «أنا ميت» ليست لإطلاق القول المتعذر على التصديق، وإنما هي، وبجدية أكبر «القول المستحيل»<sup>(64)</sup>.

إذ لا يركن المرسل في المجاز عموماً إلى صحة التركيب النحوي، رغم ضرورتها لاستقامة الكلام. ولا يكتفي بها لإنجاز فعلٍ معيّن؛ لأنّه يدرك استحالة مجرد النطق بهذا الخطاب على وجه الحقيقة؛ إذ يفترض أن يكون المرجع للعنصر الإشاري (أنا) هو المتلقّف بالخطاب، انطلاقاً من أنّ «من يشير إلى ذاته، فقد دل على وجوده دلالة حيّة، لا دلالة مجردة، مع العلم بأنّ الدلالة الحية هي يقين عملي تفره شهادة الحال»<sup>(65)</sup>؛ وبالرغم من ذلك، فهو يعمد، كثيراً، إلى استعمال الاستعارة، تعويلاً على التلقّف بها في سياق مناسب.

ومن ناحية أخرى، فالتلقّف هو الذي يفضي إلى تعدد الإنجازات، بل

والمعاني التي يمكن أن يسندها المرسل إلى خطابه، مثل الخطاب التالي، الذي يوجه المرسل إلى صديقه:

- الجو بارد.

إذ يمكنه أن يعبر بهذا الخطاب، عن مقاصد متعددة، بالإحالة إلى سياقات التلّفظ المتنوّعة. فتصبح المقاصد الممكنة هي:

- أطلب منك أن تغلق النوافذ.

- أعطني رداء.

- أو اسقنا شايًا.

- أريد أن أنام، طلبًا للدفء.

من هنا يتضح دور التلّفظ في السياق، وبالتالي في مفهوم الخطاب وتحديد إطاره.





## الباب الأول

مفهوم استراتيجية الخطاب  
ومعايير تصنيفها  
والعوامل المؤثرة فيها

## الفصل الأوّل



### مفهوم استراتيجية الخطاب

للحديث عن مفهوم استراتيجية الخطاب، يلزمنا أن نتحدّث أولاً عن بعض المفاهيم، وأولها مفهوم الخطاب بوصفه الركيزة الأساس الذي يبنى تحديده مفهوم الاستراتيجية عليه، مما يستتبع الحديث عن بعض المفاهيم ذات الصلة به مثل الاستراتيجية بمفهومها العام، مما يؤدي إلى التطرّق للسياق بوصفه الإطار الذي يميّز خطاباً عن خطاب آخر، ويضفي عليه خصوصيته.

#### 1 - الخطاب

##### 1 - 1 مفهوم الخطاب

يتردّد لفظ الخطاب كثيراً بالاقتران بوصف آخر، مثل الخطاب الثقافي، الخطاب الصوفي، الخطاب السياسي، الخطاب التاريخي، الخطاب الاجتماعي. ولذلك ورد الخطاب بتعريفات متنوّعة في هذه الميادين العديدة، بوصفه فعلاً، يجمع بين القول والعمل، فهذا من سماته الأصليّة. وليس في هذا تشبّه بقدر ما فيه من غنى وسعة في التصنيف. وقد ورد لفظ الخطاب عند العرب قديماً، كما ورد عند الغربيين، مع درجات من التفاوت أو التقارب في معناه.

##### 1 - 1 - 1 عند العرب

ورد لفظ الخطاب في الثقافة العربيّة، في عدّة مواضع، إذ ورد في القرآن

الكريم، بصيغ متعددة، منها: صيغة الفعل في قوله تعالى: ﴿وَإِذَا حَاطَبَهُمُ الْجِنُّونَ قَالُوا سَلَامًا﴾<sup>(1)</sup>، والمصدر في قوله تعالى: ﴿رَب السَّمَوَاتِ والأَرْضِ لا يملكون منه خطاباً﴾<sup>(2)</sup>، وفي قوله تعالى عن داود عليه السلام: ﴿وَشَدَدْنَا مُلْكَهُ وَأَيَّانَهُ الْحِكْمَةَ وَفَصَّلَ الْخِطَابِ﴾<sup>(3)</sup>.

فقد عدّ الرازيّ صفة فصل الخطاب، من الصفات التي أعطاها الله تعالى لداود، معتبراً إياها من علامات حصول قدرة الإدراك والشعور، والتي يمتاز بها الإنسان على أجسام العالم الأخرى من الجمادات والنباتات وجملة الحيوانات، بيد «أنّ الناس مختلفون في مراتب القدرة على التعبير عمّا في الضمير، فمنهم من يتعدّر عليه الترتيب من بعض الوجوه، ومنهم من يكون قادراً على ضبط المعنى والتعبير عنه إلى أقصى الغايات، وكلّ من كانت هذه القدرة في حقه أكمل كانت الآثار الصادرة عن النفس النطقية في حقه أعظم، وكلّ من كانت تلك القدرة في حقه أقلّ، كانت تلك الآثار أضعف [...] لأنّ فصل الخطاب عبارة عن كونه قادراً على التعبير عن كلّ ما يخطر بالبال، ويحضر في الخيال، بحيث لا يختلط شيء بشيء، يفصل كل مقام عن مقام»<sup>(4)</sup>. وبهذا التفسير تتضح أهمية الفروق الفردية التي تتفاوت من مرسل إلى مرسل آخر.

وقد ورد، كذلك، اسم المفعول (المخاطب) عند النحاة، للدلالة على طرف الخطاب الآخر، الذي يوجّه المرسل كلامه إليه. وذلك عند حديثهم عن المضمّرات، إذ يقول ابن يعيش في شرحه: «والمضمّرات لا لبس فيها، فاستغنت عن الصّفات؛ لأنّ الأحوال المقترنة بها قد تغني عن الصّفات. والأحوال المقترنة بها: حضور المتكلّم والمخاطب والمشاهدة لهما، وتقدّم ذكر الغائب الذي يصير به بمنزلة الحاضر المشاهد في الحكم؛ فأعرّف المضمّرات المتكلّم؛ لأنّه لا يوهمك غيره، ثمّ المخاطب والمخاطب تلو المتكلّم في الحضور والمشاهدة»<sup>(5)</sup>، وهذا التصنيف يوحى بأنّ مفهوم الخطاب ينحصر في ناحيته الشكلية، بدلالة الاهتمام بتصنيف الأداة اللغوية المستعملة التي تشير إلى طرفه الآخر.

ويؤكد هذا الحكم، ما يذهب إليه النحاة عند تصنيف الضمائر المتصلة والمنفصلة، بحديثهم عن الكاف التي تلحق اسم الإشارة (ذا)، مثل ذلك، ذلكم، ذلكين، إذ «تختلف حركات هذه الكاف، ليكون ذلك أمانة على اختلاف أحوال المُخاطب من التذكير والتأنيث، وتلحقه علامات تدلّ على عدد من المخاطبين،

ويوضح لك ذلك نعت اسم «الإشارة ونداء المخاطب»<sup>(6)</sup>.

ومن جانب آخر، فلا نعدو الحقيقة، إذا قلنا إن لفظ الخطاب، قد ورد، أكثر ما ورد، عند الأصوليين، انطلاقاً من أنّ الخطاب هو الأرضية التي استقامت أعمالهم عليها، بل كان هو محور بحثهم. فقد تردّد كثير من اشتقاقات مادة (خطب) في مواضع متعدّدة عندهم، ومن أبين الأدلّة على ذلك إيرادهم لاسم الفاعل (مُخَاطَب) و لاسم المفعول (مُخَاطَب)، بوصفهما طرفي الخطاب<sup>(7)</sup>.

غير أنّ البعض قد أغفل تعريفه، وقد يكون ذلك لبدايته عندهم وعند غيرهم حينذاك. في حين عرض البعض الآخر له، مثلما فعل الأمدّي، فقد عرّف الخطاب تعريفاً بيّناً، بعد أن وعى بأنّ التعريف هو المنطلق لمعرفة الأحكام الشرعية، إذ يرى أنّه «اللفظ المتواضع عليه المقصود به إفهام من هو متهيء لفهمه»<sup>(8)</sup>، بيد أنّه يُخرج، في تعريفه هذا، العلامات غير اللغوية، إذ لا يعتدّ باستعمالها في الخطاب.

وقريب منه ما فعل الجويني، أيضاً، بقوله: إنّ «الكلام، والخطاب، والتكلم، والتخاطب، والنطق، واحد في حقيقة اللغة، وهو ما به يصير الحيّ متكلماً»<sup>(9)</sup>، بالرغم من أنّه لم يتجاوز في كلامه تصنيف الخطاب، وتثبيت مفهومه بجانب المفاهيم الأخرى المقاربة له.

أمّا من ناحية صيغة لفظ الخطاب، فهو «أحد مصدرى فعل خاطب يخاطب خطاباً ومخاطبة وهو يدلّ على توجيه الكلام لمن يفهم، نقل من الدلالة على الحدث المجرد من الزمن إلى الدلالة على الاسمية، فأصبح في عُرف الأصوليين يدلّ على ما خوطب به وهو الكلام»<sup>(10)</sup>.

### 1 - 1 - 2 عند الغربيين

أمّا في الأدبيات الحديثة، فقد ورد مصطلح الخطاب، غالباً، ولأول مرّة، عند (هايمز)<sup>(11)</sup>.

بيد أنّ مفهوم الخطاب قد ناله التعدّد والتنوع، وذلك بتأثير الدراسات التي أجراها عليه الباحثون، حسب اتجاهي الدراسات اللغوية الشكلية والدراسات التواصلية. ولهذا، فهو يطلق، إجمالاً، على أحد مفهومين؛ يتفق في أحدهما مع ما ورد قديماً، عند العرب؛ أمّا في المفهوم الآخر، فيتسم بجذته في الدرس اللغوي الحديث.

وهذان المفهومان هما:

- الأول: أنه ذلك الملفوظ الموجه إلى الغير، يفاهمه قصدا معينا.

- الآخر: الشكل اللغوي الذي يتجاوز الجملة.

فقد تناوله أكثر من باحث وفق المفهوم الأول، إذ « انطلق (قيوم) من الثنائية التي أصبحت معهودة منذ (سوسير) أي اللغة والكلام التي تكون اللسان، ويفضل (قيوم) استعمال كلمة (Discourse) عوض كلام (Parol)، ذلك ليؤكد على ما يكتسبه الإنجاز اللغوي من أوجه ربما لا يحويها لفظ كلام مباشرة، مثل: الوجه الكتابي - الحركات الجسدية - السياق [...] الخ»<sup>(12)</sup>.

ويرتكز في تصنيفه على نظرتة إلى اللغة بوصفها النظام السابق على الخطاب؛ فهي موجودة بالقوة، في حين أن الخطاب هو ما يوجد بالفعال. وبالتالي يفرق في وضع العلامة اللسانية بين مستوى اللغة ومستوى الخطاب؛ إذ تكون العلامة اللسانية، في اللغة، دالاً ذا مدلول واحد، في حين تتعدّد مدلولاتها في مستوى الخطاب؛ لأنه ميدان استعمالها.

وهناك من يعرف الخطاب، بالنظر إلى ما يميّزه بالممارسة داخل إطار السياق الاجتماعي بغض النظر عن رتبته حسب تصنيف النحويين، أي بوصفه جملة أو أكثر أو أقل فلا فرق بين هذه المستويات النحوية في الخطاب، لأنه «الملفوظ منظورا إليه من وجهة آليات وعمليات اشتغاله في التواصل، والمقصود بذلك الفعل الحيوي لإنتاج ملفوظ ما بواسطة متكلم معين في مقام معين، وهذا الفعل هو عملية التلفظ. وبمعنى آخر يحدد (بنفنست) الخطاب بمعناه الأكثر اتساعا بأنه كل تلفظ يفترض متكلما ومستمعا وعند الأول هدف التأثير على الثاني بطريقة ما»<sup>(13)</sup>.

أما الخطاب بوصفه ما يتجاوز الجملة، فهو المفهوم الغالب في الدراسات اللغوية الحديثة.

وقد عرضت (ديبورا شيفرن) ثلاثة تعريفات، تمثل في مجملها هذا التعدّد، بل والتباين الناجم عن تعدّد مناهج الدراسات اللغوية، مع نسبة كلّ تعريف إلى منهجه، لأنّ هذه التعاريف، لا تعدو كونها تمثل مناهج معينة؛ فقد ورد مفهوم الخطاب عند الباحثين بوصفه واحدا من ثلاثة: بوصفه أكبر من الجملة، أو بوصفه استعمال أي وحدة لغوية، أو بوصفه الملفوظ<sup>(14)</sup>.

إذ يتجسّد المنهج الشكليّ في تعريف الخطاب الأوّل، وذلك بوصفه تلك الوحدة الأكبر من الجملة، فتتّجه عناية الباحث بعناصر انسجامه، وترابطه، وتركيبه، ومعرفة علاقة وحداته بعضها ببعض، بل ومناسبة بعضها للبعض الآخر، وذلك على مستوى بنيته المنجزة.

ثمّ انتقلت إلى عرض التعريف الذي يمثّل اتّجاهاً آخر، هو الاتّجاه الوظيفيّ، وهو تعريف الخطاب بوصفه استعمال اللغة كما هو عند بعض الباحثين<sup>(15)</sup>، وذلك بتجاوز وصف الخطاب وصفاً شكلياً، وعدم الاكتفاء بالوقوف عند بيان علاقة وحدات الخطاب ببعضها البعض وتحليلها. والدعوة إلى ضرورة الاعتناء بدور عناصر السياق، ومدى توظيفها في إنتاج الخطاب، وفي تأويله؛ مثل دور العلاقة بين طرفي الخطاب، ودرجاتهم الاجتماعيّة وطرقهم المعتادة في إنتاج خطاباتهم. فالتلفّظ المتعدّد لخطاب واحد، مثلاً، يجسّد (الأنّا) المتلفّظة في تباينها الواقعيّ والاجتماعيّ مع المرسل إليه.

والخطاب، بهذا التعريف، يلقي الضوء على كميّة تحقيق بعض الوظائف اللغويّة التي يستطيع المرسل من خلالها أن يعبر عن مقاصده ويحقّق أهدافه؛ ممّا يبرز العلاقة المتبادلة بين نظام اللغة وسياق استعمالها. مركزاً على اقتناص المرسل لفرصة استثمار كافة المستويات اللغويّة، مثل المستوى الفونولوجي، بتوظيف التنغيم، والنظم التركيبيّ، وإنجاز الأفعال اللغويّة.

أما التعريف الثالث فهو تعريف الخطاب بوصفه ملفوظاً، إذ يمثّل هذا التعريف نقطة التقاطع بين المنهجين السابقين، أي بين البنية والوظيفة. وقد يتّخذ من الجملة أساساً له، ولكن ليس بمفهومها العرفيّ التجريديّ، بوصفها تلك السلسلة من الكلمات، غفلاً عن اعتبار السياق، بل بمفهومها التلفّظيّ في السياق، مما حدا بالباحثة أن تعدل عن استعمال مصطلح الجملة الواحدة. ويغفل التعريف بهذه الرؤية، مفهوم الخطاب وفق المنهج الشكليّ، أي بوصفه ما يزيد عن الجملة، كما يعدل به عن كونه تراكماً من الوحدات اللغويّة الصغرى التي لا سياق لها، إلى كونه مجموعة من وحدات ذات سياقات تلفّظيّة خاصّة بها، أي إنّ الخطاب مكوّن من جمل سياقيّة.

وقد انتقل هذا التباين إلى الدراسات اللغويّة الحديثة عند العرب؛ فقد اختلف

الباحثون في تحديد مفهوم الخطاب شأنه شأن أي مصطلح منقول عن ثقافة إلى ثقافة أخرى، ساعد على هذا الاختلاف عوامل كثيرة، منها تعدد التخصصات التي ينتسب إليها الباحثون<sup>(16)</sup>. فأفرز هذا التعدد خلطاً بين مفهومي الخطاب والنص. والحق أن بينهما اختلاف؛ فالنص، في هذه الدراسات، هو مجمل القوالب الشكلية: النحوية والصرفية والصوتية، بغض النظر عما يكتنفه من ظروف أو يتضمّنه من مقاصد.

في حين يحيل الخطاب على عناصر السياق الخارجية في إنتاجه وتشكيله اللغوي، وكذلك في تأويله. مما يفترض معرفة شروط إنتاجه وظروفه، كما أنّ هناك فرقا في العلامات المستعملة، فقد ينتج الخطاب بعلامات غير لغوية كما هو الحال في التمثيل الصامت، أو الرسم الكاريكاتوري، أو الخطاب الإعلاني التجاري الذي قد يقتصر على استعمال علامات غير لغوية.

وبما أننا نولي هنا الاهتمام بدراسة الخطاب اللغويّ البحت، فإنّ «حد الخطاب أنه كل منطوق به موجه إلى الغير بغرض إفهامه مقصودا مخصوصا»<sup>(17)</sup>، مع تحقيق أهداف معيّنة.

ويستوي في ذلك الخطاب بشقيه: المكتوب والشفهي. كما يستوي المرسل إليه الحاضر أو المُستخضّر فلا يقتصر توجيهه إلى المرسل إليه الحاضر عيانا، بل يتجاوز توجيهه إلى المرسل إليه الحاضر في الذهن.

وهناك عدد من العناصر التي تشترك في بلورة عملية التواصل في الخطاب. ويمكن معرفتها وفحصها من خلال النظر إلى الخطاب ذاته، بوصفه الميدان الذي تتبلور فيه كلّ هذه العناصر، ممّا يحيلها إلى عناصر سياقية، وعناصر الخطاب السياقية، إجمالاً، هي:

1 - المرسل.

2 - المرسل إليه.

3 - العناصر المشتركة، مثل العلاقة بين طرفي الخطاب، والمعرفة المشتركة والظروف الاجتماعية العامة، بما تثيره من الافتراضات المسبقة والقيود التي تؤطر عملية التواصل.

وقد يكون العنصر الأخير هو أكثر العناصر المهيمنة في الخطاب؛ لما لآثاره

من انعكاس على العناصر الأخرى، وبالتالي على تكوين الخطاب نفسه. ويقوم الخطاب، أي خطاب على هذه العناصر الأساسية. وما يحيلها إلى عناصر سياقية، هو أن الخطاب ممارسة تجري تداولياً في السياق، مما يحول دون ثبات سماتها، فالمرسل متجدد وكذلك المرسل إليه، كما أن عناصر السياق الأخرى متغيرة دوماً، وهذا هو وجه تسميتها بعناصر سياق الخطاب، مما يمنح كلاً منها صبغته التداولية ليلزم بدء الحديث، أولاً، عن السياق من حيث: مفهومه، وأنواعه، وعناصره تلك.

## 1 - 2 السياق

يضطلع السياق بأدوار كثيرة في التفاعل الخطابى، مثل تحديد قصد المرسل، ومرجع العلامات. فما السياق؟ وما أنواعه؟ وما عناصره؟ ثم كيف يؤثر كل منها على استراتيجية الخطاب من حيث اختيار العلامة، ومن حيث تجسيدها؟

### 1 - 2 - 1 مفهوم السياق

يمكن القول بدءاً إن مصطلح السياق يطلق على مفهومين:

1 - السياق اللغوي.

2 - سياق التلقظ، أو سياق الحال، أو سياق الموقف.

فالمفهوم الأول كان المفهوم الأكثر شيوعاً في البحث المعاصر، فهو الجواب البدهي عندما يتبادر إلى الذهن السؤال الهام، وهو: «ما السياق؟ إنه حسب المعجم تلك الأجزاء من الخطاب التي تحف بالكلمة في المقطع وتساعد في الكشف عن معناها، وسوف ندعو هذا بالتعريف النموذجي»<sup>(18)</sup>.

ويتضح، بهذا المفهوم، أنه تجسيد لتلك التتابعات اللغوية في شكل الخطاب، من وحدات صوتية وصرفية، ومعجمية، وما بينها من ترتيب وعلاقات تركيبية.

وإن كان هذا تعريفاً صحيحاً للسياق في أحد جوانبه، إلا أنه لا يمثل، في عمومته، إلا التعريف الضيق، فقد غدا مصطلح السياق من المصطلحات الشائعة والمؤثرة في الدرس اللغوي الحديث، منذ ابتدعه (مالينوفسكي)<sup>(19)</sup>. ليتسع مفهوم



السياق، خصوصا في الدراسات التداولية، بما إنَّها تعدّه أساساً من أسسها المكيّنة. ولهذا، تجاوز الباحثون التعريف النموذجي إلى التعريف الأرحب للسياق، فأصبحت «تُعرّف مجموعة الظروف التي تحفّ حدوث فعل التلفظ بموقف الكلام [...]، وتسمّى هذه الظروف، في بعض الأحيان، بالسياق (Context)»<sup>(20)</sup>.

بيد أنّه قد يلتبس، عند هذا الحد، مصطلح السياق بمصطلح المقام، وهذا الالتباس ممتدّ بين زمنين وثقافتين، فقد شاع المقام عند العرب قديما عندما استعملوه في الدراسات البلاغية. في حين استعمل كثير من المحدثين، خصوصا الغربيين مصطلح السياق. وإذا نظرنا إلى كل منهما، فإننا قد نجد فروقا بين ما كان يقصده البلاغيون العرب، وما يقصده التداوليون في البحث اللغوي الحديث.

وهذا ما يبديه تمام حسان عند تحقّظه على تحديد مفهوم المقام عند البلاغيين العرب. فهو يرى أنّ الفيصل في ذلك الاختلاف بين مفهومي المقام والسياق، هو معرفة ما تنطوي عليه الثقافة، ففيها يرتبط كثير من المواقف بالاستعمال اللغوي، ممّا يحدّ من إخضاع المقام للمعيارية التي تلتصق بتعريفات البلاغيين العرب، وذلك بقوله: «لقد فهم البلاغيون (المقام) أو (مقتضى الحال) فهما سكونيا قالبيا نمطيا مجردا ثم قالوا لكل مقام مقال [...] فهذه المقامات نماذج مجردة، وأطر عامة، وأحوال ساكنة [...] وبهذا يصبح المقام عند البلاغيين سكوني (Static) فالذي أقصده بالمقام ليس إطارا ولا قالباً، وإنما هو جملة الموقف المتحرك الاجتماعي الذي يعتبر المتكلم جزءاً منه، كما يعتبر السامع والكلام نفسه، وغير ذلك مما له اتصال بالتكلم (Speech event) وذلك أمر يتخطى مجرد التفكير في موقف نموذجي ليشمل كل عملية الاتصال [...]، وعلى الرغم من هذا الفارق بين فهمي وفهم البلاغيين للمصطلح الواحد، أجد لفظ المقام أصح ما أعبر به عما أفهمه من المصطلح الحديث (Context of situation) الذي يستعمله المحدثون»<sup>(21)</sup>. ومع هذا التحفظ إلاّ أنّه يفضّل استعمال مصطلح المقام، في النهاية، مع مخالفته للعرب في مرجعه.

ومع هذا، إلا أننا نرى أنّ مصطلح السياق هو المصطلح الأنسب؛ للعلة التي يراها تمام حسان، وذلك، لدلالته على الممارسة المتصلة للفعل اللغوي الذي يتجاوز مجرد التلقّظ بالخطاب، بدءاً من لحظة إعمال الذهن للتفكير في إنتاجه، بما يضمن تحقيق مناسبه التداولية. بالرغم من أنّه «ليس من السهل تحديد مجال

السياق [...] فيجب على أي واحد أن يأخذ بعين الاعتبار العالم الاجتماعي والنفسي الذي يؤثر فيه مستعمل اللغة، في أي وقت كان»<sup>(22)</sup>.

### 1 - 2 - 2 أنواع السياق

يعدّ (بريت Parret) أنّ تصنيف السياق هو أيسر الطرق لتصنيف التداوليات إلى عدة أنواع، إذ يقسم السياق إلى أكثر من قسم، ونتج عن ذلك خمسة أنواع من السياق، يطابقها العدد نفسه من التداوليات. وهذه الأنواع هي: سياق القرائن (Co-text as context)، وهذا ما يسمى بنحو النص. السياق الوجودي (Existential context). السياق المقامي (Situational context) سياق الفعل (Actional cotext). السياق النفسي (Psychological context)<sup>(23)</sup>.

ومن مميزات هذا التقسيم أنه يغفل الفصل بين ما ينتسب إلى اللغة، وما ينتسب إلى العناصر التي تؤثر في تشكيلها خطابيا، ولنأت عليها بشيء من الإجمال:

### 1 - 2 - 2 - 1 السياق النصي

لم يتجاوز النحويون، في التركيب، حد الجملة في تحليلاتهم، من البنيويين والتوزيعيين حتى النحو التحويلي عند (تشومسكي) ومن بعده، كما لم يتجاوز الباحثون محتوى القضية في التحليل الدلالي. في حين قدّم نحو النص وتحليل الخطاب بعض الآليات لتحليل الوحدات اللغوية الكبرى مثل العبارة، أجزاء الخطاب في المحادثات، المحاور، وكذلك النماذج الحجاجية في بعض نماذج الخطاب مثل الخطاب السياسي. لقد كشفوا عن علاقات تتجاوز الإحالة بين الجمل مثلا؛ فأعادوا بناء تماسك النص؛ بوصفه نظاماً أكبر في النحو؛ ليتمكن المرسل إليه من اكتشاف دلالة هذه الوحدات الكبرى، ولكن يبدو أنه من الصعب تفسير التماسك النصي كصنف نحوي صرف. وعليه، فمن المهم النظر إليه من خلال علاقته بالإجراءات الاجتماعية النفسية.

### 1 - 2 - 2 - 2 السياق الوجودي

يدّعي الفلاسفة والمناطق، على عكس البنيويين مثلا، أنّ التتابعات اللغوية أو السيميائية تكتسب معانيها من خلال علاقاتها بمراجعتها. ويتضمّن هذا السياق المرجعي، بطبعه، (عالم الأشياء، حالاتها، الأحداث) والتي ترجع إليها التعبيرات

اللغوية. ويتم الانتقال من الدلالة إلى التداولية حالما يُدرك أنّ المرسل والمرسل إليه، وكذلك موقعهم الزمني . المكاني هي مؤشرات للسياق الوجودي. وعندما توضع هذه الإشارات في الاعتبار، فإنه يمكن وصف معنى التعبيرات اللغوية إشارياً، بما يقود إلى صنف إشاري للدلالة.

### 1 - 2 - 2 - 3 السياق المقامي

في حين يعبر المرسل عن مكونات العالم الحقيقي، أو عن العالم الممكن بتعبيرات لغوية (سيميائية)، فإنّ السياق المقامي يوفر، جزئياً، بعض العوامل أو المحددات التي تسهم في تحديد معاني التعبيرات اللغوية. والمقامات، بوصفها سياقاً، هي صنف متأصل في المحددات الاجتماعية، فقد يكون هذا السياق إطاراً للمؤسسات (محكمة، مدرسة..) أو لأوضاع الحياة اليومية (مطعم، تسوق)، إذ توظف هذه المحددات خصائص المحادثة في النصوص الكبرى، وكذلك في بناء الخطاب الإقناعي والحجاجي، من خلال قوانين وأنظمة معينة. ويقدم علماء اللغة الاجتماعيين تصنيفاً ودراسة للسياقات المؤسساتية والدور الذي يمكن أن يلعبه كل من طرفي الخطاب فيها.

### 1 - 2 - 2 - 4 سياق الفعل

لا تكاد تنحصر المقامات التي تحدد دلالة التتابعات السيميائية، ولذلك تعدّ الأفعال اللغوية أصنافاً جزئية من السياق المقامي. ويرى (أوستين) أنّ التسلسلات اللغوية تعبر عن أفعال، بل هي الأفعال نفسها؛ فلم يعد هناك جمل وصفية بحتة ذات معنى ثابت، دون أن تكون منطوقات أدائية؛ إذ تبين، في مراحل متأخرة من نظرية (أوستين)، أنّ كلّ الجمل تُقال. ليكون لها قوة تسمى القوة الإنجازية، ويلخ (أوستين) على دور العرف الاجتماعي، أي التعاقد، لإنتاج اللغة من قبل المرسل في المجتمع، وقد وافقه (دكرو) فيما بعد، مؤكداً على أنّ هناك شروطاً لاعتبار اللغة فعلاً، خاصة الأفعال الإنجازية، ممّا يمكن معه القول إنّ اللغة محكومة بمعايير محددة.

وهناك نقطة جوهرية، من وجهة النظر التداولية، وهي أنّ الأفعال اللغوية أفعالاً إرادية، إذ يقصد المرسل إنجازها، ويريد أن يدرك المرسل إليه هذا القصد. ويمكن أن يضاف الشرط التفاعلي، لتصبح أفعال الآخرين اللغوية التي يشاركون

بها في السياق التواصلي، هي السياق الدافع لإنتاج الخطاب اللاحق. وتردّف وجهة النظر التفاعليّة ما ذهب إليه (أوستين) من أنّ التلقّف هو فعل، ويضيف (جرايس) بعداً قصدياً لنظريّات المعنى؛ وذلك من خلال طرحه مبدأ التعاون في الحوار، والتأكيد على أهميّة قواعده في الاستلزام الحواريّ. وبهذا طوّر محور التفاعل أكثر ممّا فعل (أوستين)، إذ لا يحصل التواصل، أو إدراك القصد، دون تفاعل تعاونيّ ومنسّق.

ويّتضح، في هذا النوع من أنواع السياق، أنّ إعادة بنائه بالنظريّات اللغويّة أيسر من غيره من أنواع السياق الأخرى.

### 1 - 2 - 2 - 5 السياق النفسي

إن اعتبار الخطاب فعلاً، وأنّ الفعل اللغوي قصد مشروط، يقود إلى دمج الحالات الذهنيّة والنفسيّة في نظرية تداولية اللغة، لتصبح المقاصد والرغبات حالات ذهنيّة مسؤولة عن برنامج الفعل والتفاعل. وهذه الحالات هي مناط اهتمام الوصف والتفسير التداوليّ؛ بوصفها السياق النفسي لإنتاج اللغة وفهمها، كما تقتضي صلتها بالتداولية، من خلال الاقتصار على ذلك الجزء من النشاط الذي يجسّد ذاته فقط من خلال الأنظمة النحويّة المحددة في إنتاج التسلسلات اللغويّة وفهمها؛ واجتناب الحالات الكثيرة التي لا تنتمي إلى المنهج التداوليّ مثل اكتساب اللغة، والأساس البيولوجيّ وغيرها.

وإجمالاً، فهذه الأنواع من السياقات متداخلة ومترابطة، فلا يستغني أيّ منها عن الأنواع الأخرى، وبهذا يصبح المنهج التداوليّ كافياً، لأنه يشير إلى وجهات نظر معينة وتوجّه معروف نحو اللغة والعلامات الأخرى.

ومن البدهيّ أن السياق بهذا التنوّع يضيق ويتسع، وينعكس هذا التنوّع على الخطاب: في شكله والقصد منه وتأويله، فالسياق هو دليل المرسل في اختيار استراتيجيّته الخطابيّة، فقد يضيق مرّة ويتسع مرّة أخرى، كما في خطاب الولد مع والده، أو العكس. وعندما يصبح هذا التراوح هو المدخل في الاختيار.

### 1 - 2 - 3 عناصر السياق

يقتضي السياق «عناصر مختلفة؛ أولاً: عنصر ذاتي فما هو؟ هو معتقدات المتكلم فكل متكلم له معتقدات وأيضاً مقاصد المتكلم فهو حين يتكلم يقصد

شيئا، وكذلك اهتمامات المتكلم؛ فقد تكون له أهداف، فينبغي أن تدخل هذه الأهداف أيضا في تحديد الظاهرة اللغوية، ثم ينبغي أيضا أن نراعي في هذا العنصر رغبات المتكلم. فإذن هناك الاهتمامات والرغبات والمقاصد والمعتقدات، كلُّها تدخل كعنصر ذاتي لتحديد السياق [...] ثم العنصر الثاني واسميه عنصراً موضوعياً، فما هو؟ هو الوقائع الخارجية التي تم فيها القول؛ يعني الظروف الزمانية والمكانية، يعني أنّ هذه العوامل أيضا تدخل في تحديد السياق، ثم العنصر الذاتي؛ يعني ما بين ذوات المتخاطبين واقصد به المعرفة المشتركة بين المتخاطبين [...] فهذه المعرفة المشتركة هي معرفة معقدة التركيب»<sup>(24)</sup>.

وبهذا فإنه يتمثل السياق في ما يمكن أن نسميه الجو الخارجي الذي يلف إنتاج الخطاب، من ظروف وملابسات. ويعدّ العنصر الشخصي من أهمّ عناصر السياق، ويمثله طرفا الخطاب: المرسل والمرسل إليه، وما بينهما من علاقة، بالإضافة إلى مكان التلقظ وزمانه، وما فيه من شخص وأشياء، وما يحيط بهما من عوامل حياتية: اجتماعية، أو سياسية، أو ثقافية، وأثر التبادل الخطابي في أطراف الخطاب الأخرى.

ومن البين أنّ أثر هذه العناصر ليس مقتصرًا على لحظة التلقظ فقط، بل يمتدّ إلى ما قبله. وإلى بيان شيء من سمات تلك العناصر، ودورها في الخطاب.

### 1 - 2 - 3 - 1 المرسل

هو الذات المحورية في إنتاج الخطاب؛ لأنه هو الذي يتلقظ به، من أجل التعبير عن مقاصد معينة، وبغرض تحقيق هدف فيه. ويجسد ذاته من خلال بناء خطابه، باعتماده استراتيجية خطابية تمتد من مرحلة تحليل السياق ذهنياً والاستعداد له، بما في ذلك اختيار العلامة اللغوية الملائمة، وبما يضمن تحقق منفعة الذاتية؛ بتوظيف كفاءته للنجاح في نقل أفكاره بتنوعات مناسبة.

ولا يمكن للغة الطبيعية أن تتجسد، وتمارس دورها الحقيقي، إلا من خلال المرسل، فتصبح موجودا بالفعل بعد أن كان وجودها بالقوة فقط. ليس هذا فحسب؛ بل يكون وجودها ذو فعل مناسب للسياق، فبدون المرسل لا يكون للغة فاعلية، « فلأسباب لغوية بحتة، شكّ كثير من اللغويين في إمكانية دراسة الدلالة اللغوية مستقلة عن مستعملها، وكفي أن ننظر في النظام اللغوي عن مقولات أنا،

وأنت وهنا، والآن، لكي تتحقق من أنّ علم الدلالة في جانب لا بأس به يدخل تحت تعريف البراغماتية بأنها علاقة العلامات بمستعملها»<sup>(25)</sup>.

فالمُرسل هو الذي يوظف اللغة في مستوياتها المتميزة، بتفعيلها في نسيج خطابه، ذلك التفعيل الذي ينوّع طاقاتها الكامنة، ويدرك ذلك بإنتاجه خطابات، مثل:

- كيف حالك؟

إذ يستحيل أن يكون هذا الخطاب ذا معنى، أو أن يستطيع أن يتواصل به مع الناس، إلا إذا تَلَقَّظ به، ومرّد ذلك أنّ «الجملة اللغوية لا تكون إلا إذا قالها متكلم فهذا يبين أن الصحة المعنوية رهينة مستعمل الجملة في مقام معين، فإذا كان هذا فعلم الدلالة جزء من (البراغماتية)»<sup>(26)</sup>.

فهذا الفعل التلّفظي، ينقل المرسل اللغة من المستوى الصوريّ إلى المستوى التداولي. ويغدو الخطاب، عندها، مؤشراً على كفاءته؛ بالقدرة على التكيّف مع محيطه؛ لأنّ «الخطاب باعتباره مقول الكاتب - أو أقاويله بتعبير الفلاسفة العرب القدماء - هو بناء من الأفكار [...]»، فالخطاب من هذه الزاوية إذا كان يعبر عن فكرة صاحبه فهو يعكس أيضاً مدى قدرته على البناء»<sup>(27)</sup>.

ويرتكز الإنجاز الفعليّ على أهليّة المرسل، لتحديد هدفه، فجميع «المتكلمين يمدحون ويذمون، ويأذنون ويمنعون، ويشكون، ويعتذرون. وليس هذا فقط يتكلفون، بل أن يبينوا أيضاً أن الخير أو الشر عظيم أو يسير، أو أن الأمر حسن أو قبيح، أو عدل أو جور. أما حين يضعون الأمور مفردة بأنفسها، ويقيسون بعضها ببعض فهو معلوم أنه ينبغي أن تكون عندهم قضايا في أن الأمر عظيم أو يسير، وفي الأفضل أو الأخر»<sup>(28)</sup>.

كما أنّ أهليّة المرسل هي المحكّ الحقيقيّ لإنجاز بعض الأفعال اللغويّة، التي لا يمكن أن ينجزها الإنسان دون توفّر بعض الشروط فيه، مثل توفّر الموقع الوظيفيّ، الذي يؤهل المدير مثلاً، لاتخاذ قرارات التعيينات والفصل والعقاب. ودون أن يتبوأ هذا الموقع، بما يتضمّنه من صلاحيّات، لا يمكن أن يصبح خطابه نافذاً. وبالرغم من ذلك إلا أنّ هذا ليس كافياً، إذ يجب أن تتكوى إنجازاته الخطابية، أيضاً، على عامل مهمّ وهو حصول الإرادة للتلفّظ بالخطاب في السياق

المناسب؛ لأنّ إرادة المرسل تظلّ ركنا أساسا في تداوليته.

وقد لا يقتصر حضور ذات المرسل على لحظة التلقّف الخطابي، بل يظلّ باقيا في خطابه ما بقي الخطاب ذاته، مما يشي باستمرار عملية التلقّف، كما هو الحال في الأوامر المكتوبة، أو الإعلان التجاري، «إذ إنّ المكان الذي يتكون فيه فاعله ومن خلال هذا الخطاب، فإنّ الفاعل يبني عالمه كشيء، ويبني ذاته أيضا، ولا بدّ من الإشارة إلى أهمية هذا الازدواج في فكرة الفاعل الذي يعتبر منتجا للخطاب ونتاجا عنه في الآن ذاته»<sup>(29)</sup>.

### 1 - 2 - 3 - 2 المرسل إليه

المرسل إليه هو الطرف الآخر الذي يوجّه إليه المرسل خطابه عمدا. وقد أشار اللغويون القدماء في التراث العربي إلى تأثير المرسل إليه على المرسل، عند إنتاج خطابه؛ إذ أبرزوا دوره في مستوى الخطاب اللغويّ، مثل المستوى النحوي، من حيث التذكير والتأنيث والعدد، وتجسيده بعلامة لغوية هي إلصاق كاف الخطاب بأسماء الإشارة. ولم يقفوا عند هذا الأمر، بل أبرزوا دوره، أيضا، في سياق الخطاب، وأثر ذلك على الخطاب تداوليا.

من هؤلاء العلماء سيبويه؛ فقد ذكر تبريرا معقولا بقوله: «هذا بابٌ تُخبر فيه عن النكرة بنكرة، وذلك قولك: ما كان أحدٌ مثلك [...]، وإنّما حُسِنَ الإخبار هاهنا عن النكرة حيث أردت أن تنفي أن يكون في مثل حاله شيء، أو فوقه؛ لأنّ المخاطب قد يحتاج إلى أن تعلمه مثل هذا»<sup>(30)</sup>.

كما ذكر ابن يعيش أثر المعرفة اللغوية عنده وذلك بقوله في حديثه عن الظروف «[...] ألا ترى أنّ قبلا، إنّما هو بالإضافة إلى شيء بعده، وبعداً، إنّما هو بالإضافة إلى ما قبله؛ فلذلك كان حقّها بالإضافة، نحو جئت قبل يوم الجمعة، وبعد يوم خروجك، فلما حذف ما أضيفت إليه مع إرادته، واكتفى بمعرفة المخاطب عن ذكره، وفهم منها بعد الحذف ما كان مفهوما منها قبل الحذف، صارت بمنزلة بعض الاسم»<sup>(31)</sup>.

أما عند البلاغيين، فإنّ دور المرسل إليه، يتجاوز ذلك، فبناء الخطاب وتداوله مرهون، إلى حدّ كبير، بمعرفة حاله، أو بافتراض ذلك الحال. والافتراض المُسبق ركن ركين في النظام البلاغي العربي، إذ العناية في المقام الأول موجهة

إلى المرسل إليه، حتى في ما يعرف بالمحسنات البديعية، بوصفها تحقق هدف المرسل من الخطاب، وذلك، بالتأثير فيه، فالعناية بالمحسنات، ليست من قبيل الزخرفة اللفظية، أو إبراز قدرات المرسل اللغوية، كما يشاع عن ذلك.

ويدل ذلك، على أن المرسل إليه حاضر في ذهن المرسل عند إنتاج الخطاب، سواء أكان حضوراً عينياً، أم استحضاراً ذهنياً. وهذا الشخوص أو الاستحضار للمرسل إليه، هو ما يسهم في حركة الخطاب، بل يسهم في قدرة المرسل التنوعية، ، ويمنحه أفقاً لممارسة اختيار استراتيجية خطابه. وهذا جلاء لدوره من حيث كيفية تأثير «شروط متلق معين في ظروف محددة إلى تنظيم آليات لخطابه، إن هذه بوضوح مقارنة تتخذ من الوظيفة التواصلية للغة المجال الأول لبحثها، وتسعى بالتالي إلى وصف الشكل اللغوي، لا من حيث هو شيء ساكن، وإنما بوصفه وسيلة حركية للتعبير عن المعنى المقصود»<sup>(32)</sup>.

### 1 - 1 - 3 العناصر المشتركة

لا يقتصر الأمر على دور كل من طرفي الخطاب بمعزل عن الطرف الآخر، أو بمعزل عن محيطهما، فهناك العلاقة بينهما والمعرفة المشتركة وغير ذلك من العناصر المؤثرة.

فتغدو العلاقة بين طرفي الخطاب من أبرز العناصر السياقية التي تؤثر في تحديد استراتيجية الخطاب المناسبة واختيارها؛ إذ يراعيها المرسل دوماً عند إنتاج خطابه، فلا يغفلها، وذلك بوصفها محدداً سياقياً، له دوره في إنجاح عملية التواصل، وتحقيق هدف المرسل من عدمه.

ويمكن أن يبرز دور العلاقة الخطابية، في سياق طلب الردّ على الهاتف، من خلال تحديدها للتلفظ بخطاب واحد، من هذه الخطابات الممكنة التالية:

- ردّ على الهاتف.
- أنا أريد منك أن تردّ على الهاتف.
- هل ستردّ على الهاتف؟
- هل تستطيع أن تردّ على الهاتف؟
- هل لديك ما يمنع من أن تردّ على الهاتف؟

فقصّد المرسل الرئيس هو التعبير عن رغبته في حتّ المرسل إليه ليردّ على الهاتف، من خلال ما تمنحه علاقته به من خيارات لغوية متعدّدة، يمكن أن يتجلّى



بها خطابه؛ إذ تتدرج، لبيان قصده، من الخطاب ذي الدلالة المباشرة على الطلب حتى الخطاب المؤدب.

وتجسد هذه الخطابات، بتدرجاتها، نوع العلاقة بين المرسل والمرسل إليه لتتناسب معها؛ فكلما كانت العلاقة رسمية، كلما كان خطابه أكثر مباشرة على قصده، ليكون الخطاب الأول هو الخطاب الأنسب. في حين كلما كانت العلاقة حميمة، كلما ابتعد المرسل بخطابه عن الدلالة المباشرة، ليكون آخر خطاب من هذه الخطابات هو ما يجسد الاستراتيجية الأفضل.

وعليه، فالعلاقة هي التي تحدد الاستراتيجية المناسبة لتجسيدها وردة الفعل المتوقعة؛ ولذلك فإن استراتيجية الخطاب الأول، قد لا تكون هي المناسبة؛ لأنه من حق المرسل إليه أن يرفض الرد؛ في حالة عدم امتلاك المرسل للسلطة التي تخوله أن يأمره، في حين قد تكون هي الاستراتيجية المفضلة، في حالة امتلاك المرسل للسلطة، إذ يفضل استعمالها دون غيرها، مما لا يثير استغراب المرسل إليه عند استعمال هذه الاستراتيجية.

وتعد المعرفة المشتركة من العناصر المؤثرة، وهي الرصيد المشترك بين طرفي الخطاب. فالمعرفة المشتركة هي الأرضية التي يعتمد عليها طرفا الخطاب في إنجاز التواصل؛ إذ ينطلق المرسل من عناصرها السياقية في إنتاج خطابه، كما يعول عليها المرسل إليه في تأويله، وذلك حتى يتمكن من الإفهام والفهم، أو الإقناع والاقناع. ويمكن أن تنقسم هذه المعرفة إلى:

- معرفة عامة بالعالم، ومنها معرفة كيف يتصل الناس ببعضهم البعض، وكيف يفكرون، وكيف يستطيعون أن ينجزوا أفعالهم اللغوية داخل المجتمع مع إقامة الاعتبار لأطره العامة الدينية، الثقافية، الاقتصادية، الاجتماعية.

- المعرفة بنظام اللغة، في جميع مستوياتها، بما في ذلك دلالاتها، وعلاقتها بثقافتها.

وبيّن دور معرفة العالم هذا الخبر الذي نقله مركز تلفزيون الشرق الأوسط من القدس الشريف، بقول المراسل:

- « كان العالم يحتفل بدخول الألفية الثالثة، بينما كان آخرون يؤدون

إذ وظّف المرسل معرفته بالعالم، عند تلقّظه بخطابه، فقد صاغه بهذه الهيئة، اتكاء على عدّة عناصر، تشكّل، في مجملها، نسيجاً متشابكاً للمعرفة المشتركة، ومنها:

- معرفة الزمان، وهو وقت الاحتفال بدخول الألفيّة الثالثة، في (1 يناير 2000م)، الذي صادف إحدى ليالي شهر رمضان.
- معرفة خصائص المرجع الزمني، أي إن رمضان شهر عبادة للمسلمين، وإن صلاة التراويح من العبادات التي تقام ليلاً.
- أنّ المشاهدين يعرفون المراجع التي تحيل عليها كلمتي: آخرون، والعالم، لأنّهم ينتمون، في الغالب، إلى فئتين هما: المسلمون، من ناحية، وفئات أخرى تنتمي إلى غيرهما من الديانات من ناحية أخرى.
- مكان الاحتفال، ومكان الصلاة، هو مكان واحد، وهو القدس الشريف، ومن سماته أنّه مكان تتنازع عليه الفئتان.

كانت هذه المعارف مجتمعة هي التي وجّهته لإنتاج خطابه هكذا، مدركاً أنّ المرسل إليه سيتأوّل خطابه تأويلاً صحيحاً، وسيفهم قصده، دون عناء. وقد أعفاه توظيف المعرفة المشتركة من تطويل الخطاب، ومكّنه من استعمال العلامات اللغوية المناسبة لسياق التلّفظ، ولذلك تجاوز ذكر المسلمات المعروفة، فضلاً عن شرحها.

بالإضافة إلى معرفة المعالم، يتوجب على طرفي الخطاب أن يكون لهما مقدار متقارب من المعرفة اللغوية ذاتها، فمعرفة اللغة عنصر مهمّ في السياق، إذ لا تكفي الإرادة عند المرسل لوحدها لتحقيق عمليّة التواصل؛ لأنّها لا تتحقّق بغياب المعرفة باللغة. ولذلك، فإنّ الغزالي يشدد على ضرورة معرفة اللغة، بأن يحوز المرسل والمرسل إليه على قدر كاف منها، فقد جعل هذا الشرط مقدّمة من المقدمات المطلوب توفرها في المجتهد، وذلك بقوله: «أما المقدّمة الثانية: أعني القدر الذي يفهم به خطاب العرب، وعادتهم في الاستعمال إلى حد يميز بين صريح الكلام، وظاهره، ومجمله، وحقيقته ومجازه، وعامه وخاصه، ومحكمه ومتشابهه، ومطلقه ومقيده، ونصه وفحواه، ولحنه ومفهومه»<sup>(34)</sup>.

ولكن المعرفة اللغوية البحتة لا تكفي، فغياب المعرفة التداولية للغة هو إذن

بتعرقل التفاعل الاجتماعي، وذلك كما يبدو من خلال الموقف التالي الذي يرويه (يول Yule) في أحد كتبه، إذ يقول:

عندما عشت في السعودية لأول مرة، اعتدت أن أجيب عن الأسئلة عن صحتي (المكافئة للسؤال (How are you?) باللغة العربية، بإجابتي المعتادة (Okay) أو (Fine)، وعلى أي حال، فعندما كنت أسأل سؤالاً مشابهاً، لاحظت أن الناس يجيبون بعبارة ذات معنى حرفي، هي «الحمد لله». وسرعان ما تعلمت استعمال هذه العبارة الجديدة رغبة مني في أن تناسب السياق تداولياً.

لم تكن إجابتي الأولى خاطئة، وأيضاً (لم تكن مفرداتي ولا نطقي دقيقين)، فقد عبرت عن المعنى وكأني أعيش خارج المجتمع من خلال إجابتي بطريقة غير متوقعة. وبكلمات أخرى، حدث التواصل بأكثر مما كان منطوقاً. ولم أكن أعرف ذلك في البداية، فلقد تعلمت بعض الأشكال اللغوية فقط، دون أن أدرك استعمالاتها التداولية، بالطريقة المعتادة التي يستعملها بها أبناء المجتمع نفسه<sup>(35)</sup>.

ومع أهمية المعرفة باللغة واستعمالاتها التداولية، إلا أن هناك عناصر أخرى للمعرفة المشتركة، ومنها: ما يحدثه التلقظ بالخطابات من أثر، فتصبح هذه الخطابات عناصر سياقية للخطابات اللاحقة، مما يعين على الإحالة عليها، وهو ما يتجلى باستعمال الضمائر، مثل ضمير الغائب في الخطاب التالي:

- اشترت كتاباً وقد اتضح لي أنه ثمين جداً، لقد قرأته من الغلاف إلى الغلاف.

فتكون إحالة الضمير (الهاء)، الذي وقع اسماً للحرف الناسخ (أن)، والضمير (الهاء) الذي وقع مفعولاً به للفعل (قرأ)، على الكتاب الذي ذكره المرسل في الخطاب السابق، فهو يدرك أنه أصبح من المعلومات المستقرة في ذهن المرسل إليه، وبالتالي أصبح جزءاً من المعرفة المشتركة بين طرفي الخطاب.

ولذلك، كان المضمرة أخص المعارف عند بعض النحويين «لأنك لا تضمير الاسم إلا بعد أن تقدم ذكره ومعرفة المخاطب على من يعود ومن يعني»<sup>(36)</sup> وللسبب ذاته كانت الإشارات أعرف المعارف، مثل أسماء الإشارة عند بعض النحويين؛ لأنها تعرف بالقلب والعين، وغيرها يتعرف بالقلب فقط.

وهذا، مردّ تصنيف (أل) التعريف، في النحو العربي، إلى صنفين؛ أحدهما

هو: أل العهدية، التي تحيل في تعريفها للشيء إلى العهد، أي إلى الماضي، وبكلمة أخرى إلى ما سبق تداوله بين طرفي الخطاب، وأصبح جزءاً من المعرفة المشتركة بينهما، كما هو حال المضمرة في المثال السابق.

وما نريد التأكيد عليه هو دور المعرفة المشتركة تداولياً في سياق الخطاب اللغوي، ومعرفة المرجع الذي تلتقي عنده أذهان طرفي الخطاب، في مرحلة إنتاج الخطاب، وفي مرحلة تأويله.

### 1 - 3 استراتيجيات الخطاب

قد يتنوع السياق، كما قد تتباين آثار عناصره على تشكيل الخطاب، باختلاف السياق، وينعكس هذا التنوع، وذلك التباين، على تكوين الخطاب عندما ينتجه المرسل، مما يستتبع تنوعاً في أشكال الخطابات لغوياً. ويغدو واضحاً أن هذا التنوع نتيجة لعملية حدثت عبر مساق ممتد بين التنوع السياقي والتشكيل اللغوي، وهذه العملية توسم بأنها استراتيجية الخطاب، إذ يعتمد المرسل إلى أن ينتج خطابه وفقاً لاستراتيجية معينة.

وهنا بات من الضروري أن نبدأ الحديث عن استراتيجية الخطاب تحديداً؛ فكما هو واضح أن استراتيجية الخطاب مصطلح مؤلف من لفظين، هما: الاستراتيجية، والخطاب. فلكل لفظ مفهومه المستقل، في الأصل، عن مفهوم اللفظ الآخر، فمفهوم الاستراتيجية مفهوم عام، أما مفهوم الخطاب فهو مفهوم خاص؛ مما يلزم عنه أن نستعرض، ونوضح كل مفهوم على حدة أولاً، لنتمكن من التأليف بين هذين المفهومين، للوصول إلى تحديد مفهوم استراتيجية الخطاب، كما يقتضيه البحث في ضوء المنهج التداولي.

### 1 - 3 - 1 مفهوم الاستراتيجية العام

يمارس الإنسان أفعالاً كثيرة في حياته، يبتغي من ورائها تحقيق أهداف بعينها. ولا يستطيع أن يمارس هذه الأعمال في وضع مستقل عن سياق المجتمع الذي ينتمي إليه؛ ولذلك فإنه يتخذ طريقة معينة يتمكن بها من مراعاة الأطر التي تحف بعمله أولاً، أي عناصر السياق، وتمكنه من تحقيق هدفه ثانياً.

وتتنوع الأعمال التي ينجزها الإنسان بين أعمال اجتماعية وثقافية وتجارية

ولغوية، غير أن هذا التنوع لا يقف عائقا دون الجزم بالحاجة إلى تنوع في طرق إنجازها، لأنّ الإنسان ينجزها في سياق اجتماعي ذي عناصر مؤثرة.

ويصطلح على هذه الطرق بالاستراتيجيات، ولشرح مفهوم الاستراتيجية «يمكننا استخدام هذا المثال من تجربة الإبحار. فعندما تبحر فنادرا ما تصل إلى غايتك بالتوجه المباشر نحوها، فبينك وبين هذه الغاية، هناك كثير من الرياح والأعاصير والمد والجزر والصخور والعواصف، ولكي تصل إلى غايتك المنشودة [...] عليك أن تناور وتجاوز لتشق طريقك إليها»<sup>(37)</sup>.

وتتعدد الاستراتيجيات بتعدد الظروف المحيطة، فما يكون مناسباً في سياق ما، قد لا يكون كذلك في سياق غيره. وبهذا فإنّ تغيير بعض العناصر، يستتبع تغييراً في الاستراتيجية المنتقاة لتحقيق الهدف، فلا ينحصر فعل الفاعل في استعمال استراتيجية واحدة ثابتة دوماً، كما قد لا يحدّد أن يتحقق بالاستراتيجية المألوفة والمباشرة. وهنا يصبح التفكير الذهني القائم على تحليل السياق، لانتقاء أنسب الاستراتيجيات عملاً ضرورياً.

وبما أن الاستراتيجية تتنوع بتنوع العناصر السياقية، فإنّه لا بدّ من البحث عن كليات لتحديد مفهوم الاستراتيجية، وأنواعها، والعناصر التي تؤثر في انتقائها.

فالاستراتيجيات «طرق محددة لتناول مشكلة ما، أو القيام بمهمة من المهمات، أو هي مجموعة عمليات تهدف إلى بلوغ غايات معينة، أو هي تدابير مرسومة من أجل ضبط معلومات محددة، والتحكم بها»<sup>(38)</sup>.

وبناء عليه، يتضح لنا أن الاستراتيجية خطة في المقام الأول للوصول إلى الغرض المنشود. وبما أنها كذلك، أي خطة، فهي ذات بعدين؛ أولهما: البعد التخطيطي، وهذا البعد يتحقق في المستوى الذهني. وثانيهما: البعد المادي الذي يجسّد الاستراتيجية لتتبلور فيه فعلاً. ويرتكز العمل في كلا البعدين على الفاعل الرئيس، فهو الذي يحلّل السياق، ويخطط لفعله، ليختار من الإمكانيات ما يفي بما يريد فعله حقاً، ويضمن له تحقيق أهدافه.

ومحدّدات عملية الإبحار في المثال السابق هي:

- الهدف، وهو الوصول إلى نقطة معينة قد تكون على الشاطئ في بعض الأوقات، كما قد تكون أي نقطة بحرية في غير ذلك.

- السياق، العام وهو البحر.

- عناصر السياق، وهي الرياح مثلا، والصخور، والأعاصير، والمد والجزر، وحركة السفن الأخرى.

- الفعل، وهو الإبحار.

- الفاعل، وهو البحار.

ولذلك، فإن البحار يخطط ذهنيا من أجل الوصول إلى النقطة التي يريدتها، آخذاً في حسابه كل العناصر السياقية التي تحف بفعله، ويبدأ تخطيطه بالافتراضات المسبقة التي يكون دورها هو توجيه تفكيره نحو تصوّر الطرق الممكنة، وعقد المفاضلة بينها.

إذ يتوفّر لديه أكثر من طريقة يمكن أن يسلك إحداها ليصل إلى غايته؛ فيبدأ بالمفاضلة بين الطرق المتوفرة، فهي تتدرّج في مناسبتها للسياق، من الطريقة المفضّلة، إلى الطريقة المستحسنة، وصولاً إلى الطريقة غير المناسبة للسياق الذي ينجز فيه عمله فقد يكون في بعض الطرق من السلبيات ما يجعله يستبدلها بما هو أصلح، وما هو أقل مجازفة. ويدور تخطيطه في إطارين، يمكن أن نسميهما كما يلي:

1 - إطار الممكن.

2 - إطار المفضل.

فالإطار الأول يمثل كل ما يمكن فعله، أي ما تتيحه الظروف السياقية قبل إجراء أي عملية مقارنة، وهذا التمثيل هو الموجود بالقوة، ففي المثال السابق يتوفر أكثر من خيار للإبحار من أجل الوصول؛ فقد يبحر من جهة دون أخرى. وعندها قد تطول إحدى الطرق، في حين تقصر الطريق الأخرى، أو تكون درجة المجازفة في إحداها أكبر من الأخرى. مع هذا تظل إمكانية متاحة.

أما في الإطار الثاني، فإنّ البحار يعمد إلى تحليل كل طريقة، لمعرفة إيجابياتها، ثم الموازنة بين الإمكانيات المتاحة لمعرفة أفضلها لتنفيذه في السياق المؤطر لكل فعل؛ فالطرق الممكنة تتفاضل فيما بينها، ومرجعية التفاضل هي السياق الذي تجري فيه؛ فما يكون مفضّلاً في سياق معين قد لا يكون كذلك في سياق آخر، إذ تتوفر السياقات على معايير كثيرة.

ويحكم الاستراتيجية في هذين الإطارين قواعد العمل المنظمة، التي هي، في المثال السابق، قواعد الإبحار، إذ لا يستطيع البحار الخروج عن ما تقتضيه، وما الممكن إلا ما تسمح به، ولذلك فوصف الفعل بالإمكان هو مستمد من معطياته.

وتعدّد الإمكانات هو تعدّد أوجه مفهوم الاستراتيجية نفسها، ولذلك نظر(فوكو) إلى الاستراتيجية على أنها ذات معان متعددة، ليتناسب كل معنى منها مع سياق معين، إذ يحدّد معانيها بقوله: «تستعمل كلمة استراتيجية عادة بثلاثة معان:

أولاً، للتدليل على اختيار الوسائل المستخدمة للوصول إلى غاية معينة؛ والمقصود بذلك هو العقلانية المستخدمة لبلوغ هدف ما.

ثانياً، للتدليل على الطريقة التي يتصرف بها أحد الشركاء، في لعبة معينة، تبعاً لما يعتقد أنه سيكون تصرف الآخرين ولما يخال أن الآخرين سيتصورون أنه تصرفه هو؛ باختصار، الطريقة التي نحاول التأثير بها على الغير.

أخيراً، للتدليل على مجمل الأساليب المستخدمة في مجابهة ما لحرمان الخصم من وسائله القتالية وإرغامه على الاستسلام...وعليه، تتحدد الاستراتيجية باختيار الحلول الراجعة»<sup>(39)</sup>.

وعليه فهو يحدّد بتعريفاته خصائص عامّة للاستراتيجية، وهي أنّها عمل عقلي، مبني على افتراضات مسبقة، وتتجسّد من خلال أدوات ووسائل تناسب سياق استعمالها.

وكون الاستراتيجية، في النهاية، هي محاولة التكيف مع عناصر السياق المحيط بالفعل؛ فإنها ستكون فعلاً ضرورياً وشاملاً لجميع ميادين الحياة.

### 1 - 3 - 2 مفهوم الإستراتيجية في الخطاب

لا ينتج المرسل خطابه غفلاً من اعتبار السياق، فلا خطاب دون انخراطه في سياق معيّن، كما لا يتجلّى الخطاب دون استعمال العلامات المناسبة؛ فقد يستعمل المرسل اللغة الطبيعية، كما قد يستعمل بعض العلامات غير اللغوية، ليمارس بها خطاباً، قد يوصف بأنّه نوع من السلوك، ويتنوع تصنيف السلوك، فقد يوصف بالسلوك المتأدّب، أو بالسلوك العدواني، وغير ذلك من الأوصاف. ومن

هنا نجد أن التواصل بين الناس لا يتوقف على اللغة الطبيعية وحدها، بالرغم من أن الإنسان لا يستغني، بذلك، عن استعمالها في الفعل التواصلية مع الآخرين، سواء أكان هذا الاستعمال مكتوباً أم شفاهةً.

ولبلوغ هذا، فإنّ الناس يعمدون إلى استعمال اللغة بكيفيات منظمّة ومتناسقة، تتناسب مع مقتضيات السياق، إذ «يؤخذ بعض من هذا التنظيم من الحقيقة التي تقول إن الناس ينتمون إلى جماعات اجتماعية، ممّا يجعلهم يتبعون نماذج من السلوك العامّ والمتوقع داخل الجماعة [...]»، ويؤخذ المصدر الثاني للتناسق في استعمال اللغة من حقيقة أخرى تقول إن أغلب الناس الذين ينتمون إلى المجتمع اللغوي ذاته يمتلكون معرفة العالم بشكل متشابه كما أنهم يشتركون في كثير من المعارف غير اللغوية»<sup>(40)</sup>.

ويتجلى هذا التنظيم عند التلقظ بالخطاب، في ما يسمّى باستراتيجية الخطاب وهذا يعني أن الخطاب المنجز يكون خطاباً مخططاً له، بصفة مستمرة وشعورية. ومن هنا، يتحمّ على المرسل، أن يختار الاستراتيجية المناسبة، التي تستطيع أن تعبّر عن قصده وتحقّق هدفه بأفضل حالة؛ ففعل الاعتذار، مثلاً، يتحقّق عبر خطابات كثيرة، كلّ خطاب منها يمثل استراتيجية، من خلال التمايز بين بعضها البعض. والفصيل في استحسان إحداها، من هذه الواجهة، يعود إلى اعتبار السياق الذي ينجز المرسل خطابه فيه، بما في ذلك قصده الذي يريد التعبير عنه، ممّا يحيل الخطاب إلى فعل اجتماعي، وعليه فليس «استخدام اللغة أثراً أو انعكاساً للتنظيم الاجتماعي أو العمليات فحسب، ولكنه جزء من العمليات ذاتها»<sup>(41)</sup>.

وتتدخل عناصر السياق الاجتماعية في تحديد استعمالات اللغة، وفي انتشار بعض الاستراتيجيات على حساب انحسار البعض الآخر، مثل استعمال استراتيجية التآدب، مقابل استراتيجية الجفاء، أو استراتيجية المراوغة، التي يمكن تسمية خطابها، تآدباً، بالخطاب الدبلوماسي، وإن كان يجري هذا الخطاب في مناخ اجتماعي يومي. ولتواصل المرسل مع غيره بالخطاب، عبر استراتيجية معيّنة، يقتضي أن يمتلك كفاءة تفوق كفاءته اللغوية، ليتمكّن بها من تحقيق ذلك، ويمكن تسمية هذه الكفاءة، بالكفاءة التداولية<sup>(42)</sup>.



## 1 - 3 - 2 - 1 الكفاءة التداولية

تعد الكفاءة التداولية مكوناً فاعلاً ضمن تكوين الإنسان السوي، تماماً، كما هي كفاءته اللغوية، بيد أنّ الكفاءة التداولية ليست نسقا بسيطا، بل هي أنساق متعددة متألّفة إذ « تتألف القدرة التواصلية لدى مستعمل اللغة الطبيعية من خمس ملكات على الأقل، وهي: الملكة اللغوية والملكة المنطقية والملكة المعرفية والملكة الإدراكية والملكة الاجتماعية.

ويعرّف (ديك) هذه الملكات الخمس على النحو التالي :

(أ) الملكة اللغوية: يستطيع مستعمل اللغة الطبيعية أن ينتج ويؤول، إنتاجا وتأويلا صحيحين، عبارات لغوية ذات بنيات متنوعة جدا ومعقدة جدا في عدد كبير من المواقف التواصلية المختلفة.

(ب) الملكة المنطقية: بإمكان مستعمل اللغة الطبيعية، على اعتباره مزودا بمعارف معينة، أن يشتقّ معارف أخرى، بواسطة قواعد استدلال تحكمها مبادئ المنطق الاستنباطي والمنطق الاحتمالي.

(ج) الملكة المعرفية: يستطيع مستعمل اللغة الطبيعية أن يكون رصيذا من المعارف المنظمة، ويستطيع أن يشتقّ معارف من العبارات اللغوية، كما يستطيع أن يختزن هذه المعارف في الشكل المطلوب، وأن يستحضرها، لاستعمالها في تأويل العبارات اللغوية.

(د) الملكة الإدراكية: يتمكن مستعمل اللغة الطبيعية من أن يدرك محيطه، وأن يشتق من إدراكه ذلك معارف، وأن يستعمل هذه المعارف في إنتاج العبارات اللغوية وتأويلها.

(هـ) الملكة الاجتماعية: لا يعرف مستعمل اللغة الطبيعية ما يقوله فحسب، بل يعرف كذلك كيف يقول ذلك لمخاطب معين في موقف تواصلية معين، قصد تحقيق أهداف تواصلية معينة.

ويقترح على أساس هذا التصور للقدرة التواصلية أن يصاغ نموذج مستعمل اللغة الطبيعية في شكل جهاز يتكون من خمسة قوالب<sup>(43)</sup>.

وعليه، فإنّ كل ملكة من هذه الملكات الخمس، تختصّ بقالب ينتمي إليها، مما ينتج عنه خمسة من القوالب وهي: القالب اللغوي، القالب المعرفي، القالب الاجتماعي، القالب المنطقي، والقالب الإدراكي، وهناك مقترح بإضافة قالب

سادس هو القالب الشعري.

ولأن الخطاب يتجلى في مادة لغوية بشكل معين، ولأن المرسل ينتجه في سياق معين؛ فإنه يمكن تصنيف هذه القوالب في مجملها إلى صنفين، إذ يمثل بعضها القدرة اللغوية، في حين تمثل القوالب الأخرى السياق.

وهذا ما يذهب إليه المتوكل تبعاً (لسيمون ديك)، إذ «يقسم هذه القوالب إلى فئتين هما: قوالب آلات وقوالب مخازن، تضم الفئة الأولى القالبيين النحوي والمنطقي [...] في حين تضم الفئة الثانية القالب المعرفي والقالب الإدراكي والقالب الاجتماعي»<sup>(44)</sup>.

ويقترَب من هذا التصنيف للملكات، ما يسميه القرطاجني بالقوى، وقد قسمها إلى ثلاثة أقسام، وهي القوة الحافظة والقوة المائزة والقوة الصانعة<sup>(45)</sup>:

- فالقوة الحافظة هي تلك التي تعنى بانتظام خيالات الفكر، وترتيبها في أقدار معينة، وتمييز بعضها من البعض الآخر، لتهب المرسل ما يناسب سياق خطابه.

- والقوة المائزة هي التي يميز بها الإنسان ما يلائم الموضوع والنظم والأسلوب والغرض مما لا يلائم ذلك، وما يصح ممّا لا يصح.

- والقوى الصانعة هي التي تتولى العمل في ضمّ بعض أجزاء الألفاظ والمعاني والتركيبات النظمية والمذاهب الأسلوبية إلى بعض والتدرج من بعضها إلى بعض؛ وبالجملة التي تتولى جميع ما تلتزم به كليات هذه الصناعة.

وتعمل هذه القوالب، على حدّ تعبير ديك، أو القوى، على حدّ تعبير القرطاجني، من أجل إنتاج خطاب، لا يتسم بصحة تراكيبه فحسب، بل وبكونه ذلك الخطاب المناسب للسياق، الذي يضمن به المرسل التعبير عن قصده، بالإضافة إلى تحقيق هدفه.

ومع هذا، إلا أنه يتفاوت حجم عمل هذه القوالب، في صنع الخطاب، من سياق لآخر، إذ يمكن أن تعمل كلها في آن واحد، وبدرجات متقاربة، كما قد لا يعمل إلا بعض منها. ويتضح، عند القرطاجني، أن عملها، يتبلور في مراحل زمنية متتالية.

و تظافر هذه القوالب، أو توالي تلك القوى في عملها، لإنتاج الخطاب،

هو ما تصنعه الكفاءة التداولية، إذ يتبلور فيها عملية استثمار تلك الملكات، بوصفها عناصر مكوّنة لها.

فالكفاءة اللغوية، لا تنهض، لوحدها، بعملية التواصل المناسب للسياق، بالرغم من كونها أساسا فيها؛ وذلك، لأنّ الكفاءة التداولية هي التي تستثمر تلك القوالب الكامنة في ذهن الإنسان، بما في ذلك كفاءته اللغوية، بما تفرضه من قوانين حسب مظاهر السياق، وما يستحسنه المرسل. ففيها تتبلور جميع المعطيات من معطيات لغوية، ومعطيات سياقية أخرى، أي تغدو هي القوّة المائزة، كما عند القرطاجتي، في إحدى مراحل إنتاج الخطاب، فالقوانين اللغوية تصف «ما يستطيع أن يفعله المرسل/ المرسل إليه في لغة معينة، أما قوانين التواصل فإنها تصف ما يستحسن فعله، وتتعامل الاستراتيجيات مع عملية اختيار أفضل الوسائل تأثيرا من السلوكيات التواصلية التبادلية»<sup>(46)</sup>.

والكفاءة التداولية هي التي تمدّنا بالإطمئنان إلى أنّ (نعم) هي الإجابة المناسبة على السؤال:

- أ أنت موظف في السفارة الموريتانية في الرياض؟

بينما لا تعدّها الإجابة المناسبة على سؤالٍ مثل:

- هل تستطيع أن تحمل حقبي؟

وذلك تعويلا على أنّ المرسل تلفّظ بهذا الخطاب، بوصفه طلبا، لا سؤالا عن قدرة المرسل إليه الجسدية. وتعويلا على أنّ «المتكلم، عادة، ينطلق في بناء خطابه من مقومات مقامية كثيرة، وبالتالي يعدل عن الأسلوب المباشر الذي يعبر عن القصد - السؤال مثلا - إلى أسلوب آخر، مراعيًا فيه كل الظروف المحيطة، وبالتالي، فإنّ أسلوبه الظاهر ما هو إلا انعكاس لتفكيره السابق، وعلى المتلقي أن يستحضر جميع هذه الظروف لينطلق من هذا الأسلوب الظاهر - البنية المنجزة - إلى المقاصد الكامنة»<sup>(47)</sup>. ولذلك فإنّ أي قصور في مخزون أي قالب من هذه القوالب، أو في محتوى القوّة الحافظة، ينذر بخطاب غير مناسب للسياق، وكذلك الحال عند حدوث عطب في القوّة المائزة أو الصانعة.

وتتأصل الكفاءة التداولية، عند الإنسان، بنموّها نموًا طبيعيًا، كما تنمو كفاءته اللغوية، بل إنّ نموّها متكامل، مع تفاوت في نضج كل عنصر من

عناصرها، إذ نتوقع نضجا للقلب الإدراكي، قبل نضج القلب الاجتماعي، ونضج هذا القلب الأخير قبل نضج القلب المنطقي مثلا. والدليل على ذلك، ما يمتلكه الطفل من قدرة على إنتاج الخطاب في سياق التخاطب اليومي، مع عائلته، أكثر منه في سياق أوسع قليلا. وقدرته على إنتاج الخطاب بأشكاله القصيرة، أكثر من قدرته على إنتاجه في صورته الطويلة، بيد أن بعض صور الخطاب القصيرة قد تجسد هذه القدرة، بأن تفضل صور الخطاب الطويلة، لإيجازها. ولا يستطيع إيجاز الخطاب إلا ذو كفاءة تداولية عالية، لأن الإيجاز علامة على كفاءته التداولية الراشدة.

وقد ثبت أن نمو هذه القدرة يتناسب مع عمر الطفل تناسباً طردياً، إذ تلتقط الطفل بالأفعال اللغوية ما بين 12 - 18 شهراً<sup>(48)</sup>. بل يعدّ تلتقطه بالكلمة الواحدة قضية، خلافاً لما هو معهود من أنها جملة، إذ يستطيع أن ينجز طلب الماء، مثلا، بكلمة واحدة، وذلك عندما يقول:

- ماء!

فهو لم يستعمل كلمة ماء، في خطابه، بوصفها دالاً يشير به إلى مرجعها المعروف، بقدر ما استعملها لإنجاز فعل هو طلب الماء للشرب، وهو ما يتأوله والداه بكفاءة.

والملاحظ أن الطفل يمكن أن يكتسب معرفة العلاقة بين الدال (الماء) والمدلول، كما يكتسب كيفية استعماله لينجز فعلاً لغوياً معيناً بخطابه، مثل اكتسابه كيفية التأويل لخطابات الآخرين.

كما يستطيع أن يتلفظ بخطاب تلمحي، بأن ينجز أفعالاً لغوية غير مباشرة، وذلك بالحدس بقواها الإنجازية، وإدراك العلاقات بينها، واستثمارها في السياق المناسب، كما يفعل عند استعمال الاستفهام بقصد التقرير وهكذا. وإجمالاً فهو يحاول أن يعرف العلاقات القائمة بين الأهداف التواصلية والوسائل اللغوية التي تتحقق بواسطتها.

وعليه قد تصبح الكفاءة اللغوية هي المبادئ التي تربط بين الخصائص الصورية ووظيفة التواصل، وهذا ما دفع (هايمز)، إلى اقتراح استبدال القدرة اللغوية بالقدرة التواصلية، إذ يرى أن (تشومسكي) قد عرّفها تعريفاً ضيقاً لا

يتناسب مع الطبيعة الاجتماعية للغة<sup>(49)</sup>.

ونموّ قوالب هذه الكفاءة، عند الطفل مثلاً، يستتبع تغييراً في خطاباته، إذ تتطوّر مع تقدّم سنّه، حتى تشتدّ كفاءته التداوليّة، بوصفها، هي منبع هذه التغيّرات، وتوليد تلك الخيارات الممكنة في ذهنه لاختيار أنسبها، إذ يمثل كلّ خيار استراتيجيّة خطابتية، تفاضل فيما بينها، ولن يكون «من فضل ومزيّة إلّا بحسب الموضوع، وبحسب المعنى الذي تريد، والغرض الذي قوّم»<sup>(50)</sup>، وبالرغم من التنوّعات، أو الإمكانيات، إلا أن الخصيصة المشتركة تظل هي التوجّه بهذه الخطابات، على تباينها صوب تحقيق هدف المرسل.

وبهذا، ندرك أنّ استراتيجية الخطاب هي نتيجة لصنعة الكفاءة التداوليّة، ممّا يبرّر القول: إنّ «الثنائية قدرة/ إنجاز يجب إعادة تعريفها. فقدرة المتكلم، حسب النحو الوظيفي، قدرة تواصلية، بمعنى أنها معرفة القواعد التداولية بالإضافة إلى القواعد التركيبية والدلالية والصوتية، التي تمكّن من الإنجاز في طبقات مقامية معينة، وقصد تحقيق أهداف تواصلية محددة»<sup>(51)</sup>. وهو ما يسعى إليه المرسل، إذ ينتج خطابه بالقوّة الصانعة، كما عند القرطاجني<sup>(52)</sup>.

وكون استراتيجية الخطاب تعتمد على كفاءة الإنسان التداوليّة وصناعتها لخطابه، فإنّه يلمس التفاوت بين الناس في مستواها، والتفاوت في مكان المزيّة في خطاباتهم، كما يقول الجرجاني؛ يتضح ذلك عند قصور البعض في التعبير عن قصده، أو دون تحقيق أهدافه؛ فقد يخفق أحدهم، في حين يوفّق غيره، مع تماثل في بعض عناصر السياق أو تشابه. كما يحدث عند إدارة الإنسان لحديث في منتدى، أو عند إنتاج خطاب يبتغي منه إقناع الآخرين. ومن ذلك إجادة البعض للخطاب اليومي، بل وتفوّقه فيه. في حين قد تعوزه المهارة في الخطاب العلميّ، وتتضح كفاءة البعض في خطابات الشرح والتوضيح وإقامة الحجج والتبرير، في حين تعوزه الحيلة ويقف عاجزاً عند محاولة الدفاع عن نفسه في أبسط المواقف.

ومردّ ذلك، إلى أنّ الخطاب، في قسمه الأكبر كلام، إلا أنّه كلام يجري مجرى الفعل. والكلام، بهذا الاعتبار، عمل ماهر، حسب تعبير (هدسون) «لأنّه يتطلب مجهوداً، وتعتمد درجة النجاح والتوفيق فيه على قدر الجهد المبذول. وهو عمل ماهر لأنّه يتطلب معرفة نظرية، ويعتمد النجاح في ذلك على درجة المران

الذي حصل عليه الفرد. وبهذا [...] يمكننا القول بأن الكلام قد يكون أكثر نجاحاً في بعض الأحيان، عنه في أحيان أخرى، وقد يتقنه بعض الناس أكثر من بعض<sup>(53)</sup>. وهذا هو الفرق بين الملكة والصناعة عند ابن خلدون، إذ يرى «أن اللغات كلّها ملكات شبيهة بالصناعة، إذ هي ملكات في اللسان، للعبارة عن المعاني وجودتها وقصورها بحسب تمام الملكة أو نقصانها. وليس ذلك بالنظر إلى المفردات، وإنما هو بالنظر إلى التراكم. فإذا حصلت الملكة التامة في تركيب الألفاظ المفردة، للتعبير بها عن المعاني المقصودة، ومراعاة التأليف الذي يطبّق الكلام على مقتضى الحال، بلغ المتكلم حينئذٍ الغاية من إفادة مقصوده للسامع، وهذا هو معنى البلاغة<sup>(54)</sup>».

والإحساس بهذا القصور، هو ما يجعل الناس يلجأون إلى محاولة تحسين كفاءتهم التداولية، وذلك عن طريق الاكتساب والممارسة، بل التعلّم أحياناً؛ إيماناً منهم بما لها من دور فاعل في السياقات الاجتماعية التي يتفاعلون فيها مع غيرهم.

ولذلك، تعدّ الاستراتيجية عملاً إبداعياً يمارسه كلّ إنسان سويّ «وسيكون من الخطأ أن نعتقد في هذه الحالة أن إبداع زمر العلامات هو مجال خاص بالفنانين والكتاب والمفكرين. فنحن جميعاً نعتبر مبدعين، عندما نتواصل نقوم بالمزج بين علامات من المحتمل أن تخلق في ذهن من نخاطب المؤولات التي نريد منه إنتاجها كي يفهم جيداً ما نريد قوله<sup>(55)</sup>».

وعليه، فيمكن تعريف استراتيجية الخطاب، بأنّها: عبارة عن المسلك المناسب الذي يتخذه المرسل للتلفّظ بخطابه، من أجل تنفيذ إراداته، والتعبير عن مقاصده، التي تؤدّي لتحقيق أهدافه، من خلال استعمال العلامات اللغوية وغير اللغوية، وفقاً لما يقتضيه سياق التلفّظ بعناصره المتنوعة، ويستحسنه المرسل. «وقد متّحّض النقاد لهذه الظاهرة مصطلح (الاحتيايل) واعتبروه سلاح المتكلم في مواجهة المخاطب للوصول بسياسته إلى مبتغاه. فمصدر التأثير الذي يكون للكلام في السامع إنّما هو (الحيلة) [...] ويخلو مفهوم (الحيلة) لدى النقاد القدامى من كلّ دلالة سلبية فهو عندهم مظهر من مظاهر الحذق والمهارة وأمانة من أمارات جودة النظر. وما الاحتيايل إلا وسيلة لتحصيل المتكلم على مرغوبه<sup>(56)</sup>».

وإذا كانت الخطابات، هي إنجاز للأفعال اللغوية في الأساس، بما في ذلك

تحديد الإشارات، والتعبير عن المقاصد، وتحقيق الأهداف، فإنَّ كَيْفِيَّةَ إنجازها وتوظيفها في السياق، هو ما يحدونا إلى دراسة اللغة في استعمالها، دراسة تداولية، تعنى بكَيْفِيَّةِ إنتاج الخطاب، بوصفها محور استراتيجياته، وعليه، فاستراتيجية الخطاب، في أصلها، هي عملية ذات وجهين متلازمين، بوصفها عملية ذهنية، في مرحلة إنتاج الخطاب الأولى، وبوصف الخطاب تجسيدا لها، في مرحلتها الأخرى؛ إذ لا تتضح إلا بالتلفظ به، ويرتكز التلازم بين هذين الوجهين فيها، من خلال توليد الخطاب عبر خطوات، تكون الأسئلة السياقية المتوالية هي أساسها، فهي تربط بين الخطاب من جهة وبين السياق من جهة أخرى. فالخطاب، أي خطاب، هو نتيجة لاستراتيجية معينة. ولتوليد، في رأينا، ثلاث مراحل، هي:

- 1 - إدراك السياق الذي يجري فيه التواصل بكل أبعاده المؤثرة.
- 2 - تحديد العلاقة بين السياق والعلامة المستعملة؛ لئتم اختيار الاستراتيجية الخطابية الملائمة.
- 3 - التلفظ بالخطاب.

فالمرحلة الأولى هي عمل ذهني، أي تفكير. وقد شدّد الجرجاني على إعمال الفكر، وترتيب المعاني في النفس؛ فأعمال الفكر أساس في نظم الخطاب؛ لأنّ النظم صنعة يستعان عليها بالفكرة<sup>(57)</sup>، وهو الذي يمنح الاستراتيجية صفة التجريد.

وإجراء هذه العملية الذهنية، وتجسيدها في المراحل السابقة؛ محكوم بنوع الإجابات المتنوعة، والنتيجة عن بعض الأسئلة السياقية البديهية، كما يثيرها المرسل في قوالب كفاءته التداولية، خاصة في القالب الاجتماعي، والمعرفي، والإدراكي بالدرجة الأولى، أي في القوة الحافظة عند القرطاجني؛ داعية المرسل إلى تجسيد الإجابات في استراتيجية الخطاب الملائمة للعناصر السياقية.

ويمكن أن تنحصر الأسئلة المُثارة في الأدوات الاستفهامية التالية: (من؟ ماذا؟ متى؟ أين؟ كيف؟). وتتم إثارتها بصورة تلقائية، فهي تجسد عمل القوالب السالف ذكرها، وبهذا فهي عامل أساس في عمل الكفاءة التداولية.

ويشير كل سؤال، من هذه الأسئلة، جزئيات بعينها، وفق معاني أدواتها التي

عُرِفَتْ بها. وإثارة هذه الجزئيات هو ما يوجّه المرسل لإنتاج خطابه.

- من

من البدهي أنّ المرسل يحيل بالسؤال ب(من) على الشخص العاقل، إذ يرتدّ السؤال للالتفات إلى نفسه وإلى المرسل إليه، وفق صيغتين تداوليتين، هما: من أنا؟ من هو؟ فهو يسأل ليدرك منزلته بالنسبة إلى المرسل إليه، ما درجة التقارب أو التباعد؟ وعلى أيّ درجة يقف بجانبه؟ ليتبلور هذا الترتاب، لغةً، في خطابه.

كما ينطوي هذا السؤال، ضمناً، على بعض الأسئلة الفرعية المؤسسة على هذا السؤال الرئيس، ومنها التعرّف عن مدى حيازته لكفاءته اللغوية (ما هي؟)، بوصفه الطرف البادئ في العملية التخاطبية.

وقد تسعفه قوالب كفاءته التداولية بالعثور على الإجابات، وتوجيهها بشكل مناسب. وإن كان ذلك مرهون بعامل الوقت، وبسرعة البديهة، وبالهدف المنشود تحقيقه. ويتخذ طرح هذا السؤال، عن أطراف الخطاب مشروعيته من أهمية الإجابات بوصفها تعين على معرفة أنسب الاستراتيجيات الخطابية.

- ماذا

من الأسئلة التي تؤثر إيجاباتها تأثيراً مباشراً في إنتاج الخطاب، السؤال ب(ماذا؟)، وهو سؤال المرسل نفسه عن هدف الخطاب؛ إذ يثيره، مثل غيره من الأسئلة، نحو نفسه: (ماذا أريد من هذا الخطاب؟)، أي ما هو الهدف الذي يروم المرسل تحقيقه؟ أهو السيطرة، أم التعاون، أم التهميش، أم رفع المنزلة، أم إيضاح الحقيقة، أم الإقناع، أم الإمتاع، وغير هذا كثير.

وهذه الضروب من الأهداف الخطابية، ما هي إلا أمثلة، فما نريد التأكيد عليه هو أنه ينعكس أثر تحديد الهدف على الاختيار، بل، وعلى الكيفية التي يتبلور بها الخطاب؛ وذلك لأنّ استحضار الهدف في ذهن المرسل أمر ضروري. بوصفه الغاية التي توجّه عمله في خطابه.

- متى

أما السؤال ب(متى) فهو سؤال عن الزمن الذي ينتج في خطابه. ونذكر أنّ



للزمن خصوصية التطور والحركة. وهذه الخصيصة تؤثر بشكل مباشر في التخطيط والإنتاج؛ فتطوره، وعدم استقراره يحدث تحولات في السياق، ويتضح هذا في استعمال الإشارات الزمنية، مثل تحديد أزمان الأفعال النحوية بوصفها تشكّل جزءاً من سياق التلفظ؛ فلحظته هي التي تحدد الماضي من المضارع من المستقبل، كما أنّ معنى الخطاب، في الأعراف الاجتماعية، مرتبط بأوقات معينة مثل التناسب بين خطابات التحيات المتبادلة وبين أوقاتها المعروفة.

يعدّ الزمن بمفهومه الواسع الذي يتجاوز لحظة التلفظ محدّد من محدّدات تفضيل استراتيجية على أخرى، إذ يختلف خطاب المدرّس مع طفل حديث في المدرسة، عنه في خطابه مع نفس الطفل بعد مضيّ شهرين، وعليه فاستراتيجيته تختلف في كلّ منهما، بالرغم من أنّ المرسل إليه واحد.

#### - أين

يمثل هذا السؤال استثارة لمعرفة مكان التلفظ بالخطاب، فالمكان عنصر سياقيّ، له دور في تشكيل الخطاب، خصوصاً المكان الذي تفرض له الثقافة نوعاً من الخصوصية؛ فالمسجد، والملعب، والسوق وغيرها أمثلة لهذه الأماكن ذات الخصوصية.

فمعرفة مكان الخطاب تحدّد استعمال بعض الأشكال اللغوية والألفاظ في الخطاب؛ فقد يتخرّج المرسل من ذكر بعض الألفاظ التي تتعلّق بتقييم سلوك الناس إذا كان يتعبّد في المسجد، في حين لا يتخرّج من قولها إذا كان يسير في الشارع.

كما يتفاوت إنجاز بعض الأفعال اللغوية حسب المكان، مثل حلف اليمين، فلا تُقبل من الشخص وهو يمارس فعلاً محرّماً في أحد الأماكن، مثل الحانات، وبالمقابل قد يأبى الإنسان أن يحلف في مكان عام، مدّعياً أنّه ليس في محكمة، فالمحكمة، في عرفه، هي المكان الوحيد الذي يتطلّب الحلف بسبب الدعوى القضائية.

ويتجنّب المرسل إنجاز بعض الأفعال، مثل التهديد؛ لشعوره أنّ المكان ليس مناسباً لذلك الفعل، فيتجنّب أن يهدّد خصمه في بيته مثلاً، لإدراكه أنّ تهديده اللفظي لن يقود إلى تهديد حقيقيّ، بقدر ما قد يقود إلى الاستخفاف به، بل ويقود

إلى آثار وخيمة مثل تعريضه للضرب أو غيره من الإهانات.

ولم يغدُ مفهوم المكان هو المفهوم التقليدي، بل أصبح يشمل كل ما يمكن تجسيد الخطاب فيه، مثل قنوات الإعلام المرئية، من صحافة وتلفاز ولوحات خارجية، وهذا ما يأخذه المعلن التجاري في الحسبان، إذ لا يمكن أن يعرض إعلانه عن بضاعته في أي مكان، بل سيسأل ذاته، هل هذا المكان هو المكان الأفضل لعرض الإعلان، فلا يعرض الإعلان عن العطور مثلاً في برنامج سياسي، أو في كلية جامعية؛ لأنه يدرك أنّ المكان المناسب للإعلان عن العطورات وعرضها هو، إلى حد كبير، البرامج النسائية، أو البرامج الموجهة أساساً إلى البيوت، أما الأدوات الدراسية هي البضاعة المناسب عرضها في ردهات الكلية.

ومرد ذلك إلى نوع المرسل إليه، فكل مكان يتوفّر على نوع من الناس ذوي الخصائص المختلفة؛ فالتناس في حيّ شعبي يختلفون عن الناس في حيّ راق، وذلك في أذواقهم ودخلهم الاقتصادي، وترتيب أولوية الأمور. وعليه، فالتلفظ لوحده لا يكفي، بل لا بدّ من إثارة السؤال: أين.

### - كيف

أما جماع الأسئلة وأطولها إجابة، فهو السؤال عن الكيفية، فالإجابة على الأسئلة السابقة، لا تكوّن إلاّ عاملاً مساعداً لهذا السؤال، فهو من الأسئلة التي تتبلور إجاباتها في انتقاء علامة الخطاب المستعملة أولاً، ثم في الاستراتيجية التي تتمثل بها هذه العلامة، أي في شكل الخطاب الظاهر. ليس الظهور الشكلي القار، وإنما الظهور الحركي، ذلك الذي يرتبط بالسياق.

إن السؤال بـ(كيف) يرد بوصفه ضرورة بعد الأسئلة السابقة، ويكون وروده في عدّة مراحل من مراحل إنتاج الخطاب:

ففي المرحلة الأولى، يطرحه المرسل، بعد الأسئلة السابقة، وقبل البدء في إنتاج الخطاب، وفقاً لهذه الصيغة: إذن، كيف أستطيع إنتاج الخطاب عبر استراتيجية مناسبة لتحقيق الهدف منه؟. لتسهّم الإجابة عليه، في وضع التصورات الحالية، واستحضار الافتراضات المستقبلية، والتي يتوقع أن تحفّ بعملية تلفظه بخطابه. وكذلك تسهّم في شحذ الذهن وتفعيل مكونات القوالب، كالعقاب الاجتماعي والإدراكي والمعرفي، بما تختزنه من معارف ومزجها لإبداع صورة

واضحة في ذهنه، ليتكئ عليها في مرحلة إنتاج الخطاب اللاحقة.

ففيها، يبدأ المرسل ببلورة الكيفية مادياً، إذ يؤسس اختيار علامات الخطاب بناءً على صورة السياق الحاصلة والمتوقعة في المستقبل التي تبلورت في المرحلة الأولى، سواء أكانت علامات الخطاب لغوية أم غير لغوية، ليحدد استراتيجية الخطاب، وإبرازها في شكل معين.

وإجمالاً، يمكن القول بأن المرسل يمارس ما يسميه (فيجنشتين) بلعبة اللغة، في تشكيل الخطاب، وفقاً لاستراتيجية معينة؛ لأنه «يرتبط هذا المفهوم المحوري الجديد ارتباطاً وثيقاً بنظرية الاستعمال للمعنى»<sup>(58)</sup>، وذلك من خلال توير هذه الأسئلة التي تدمج إجاباتها بين نظام اللغة وبين عناصر السياق، لتوفر كثيراً من الإمكانيات التي يمكن توظيفها في إنتاج الخطاب المناسب للسياق، ويتحقق هذا التوظيف في كل مستويات اللغة.

فلا ينتج المرسل خطابه إلا باختيار العلامة المناسبة، وبتشكيل الخطاب بما يلائم سياقه. ويعدّ الاختيار مزية، لأن غياب هذه المزية يحرم الخطاب من اتصافه بالبعد الاستراتيجي. إذ يبدو بدونها أشبه ما يكون عملاً إلزامياً، لا خيار لمرسله فيه، مما يؤذن بغياب التأهيل اللازم لإنتاج الخطاب في كفاءته التداولية. ولذلك يصبح الخطاب في تجليّهِ اللغوي علامة على استراتيجيته فهي محطّ تركيز عناية المرسل، عند إنتاج خطابه، بما يناسب سياق التلفظ.

ويتجسّد الخيار في المرحلة اللاحقة بالتخطيط الذهني، فترتبط بنية الخطاب بوظيفته؛ لأنّ «اللسان الطبيعي بنية تؤدي وظيفة أساسية هي إتاحة التواصل داخل المجتمعات، وأنّ بين البنية والوظيفة علاقة تبعية؛ بحيث تحدّد السمات البنوية للعبارة اللغوية (صرف، تركيب، تنغيم) حسب الأغراض التواصلية التي تستعمل هذه العبارات وسائل تحقيقها»<sup>(59)</sup>.

وليس المقصود بالاختيار، ذلك الاختيار اللغوي الشكليّ، بل هو اختيار «محكوم من جهة بإمكانات المقال، ومن جهة أخرى بمقتضيات المقام. وتشمل مقتضيات المقام عوامل كثيرة، منها مصدر الخطاب، والمقصود بالخطاب، وموضوعه، والوسيلة المعتمدة في الإبلاغ، وجنس الخطاب، والعلاقة بين مصدر الخطاب والمقصود به، والحضور الذهني، أو العيني للمخاطب، والمسرح الذي

تجري عليه وقائع الخطاب»<sup>(60)</sup>.

ويعدّ شكل الخطاب، المكتوب أو الشفهيّ، من محدّدات الاختيار؛ لأنّ الخطاب المكتوب هو خطاب مدبّر، لما يمنحه المرسل له من عناية في الإعداد، وذلك عائداً لسعة الوقت، في كثير من الحالات، بقدر يتجاوز ما يتيح له الخطاب الشفهيّ.

بيد أنّ استراتيجيات الخطاب قد لا تختلف، بالكليّة، تبعاً لذلك التفريق. فتظلّ الاستراتيجية مؤهّلة لإنتاج أيّ من الشكلين. فالتأدّب، مثلاً، يعدّ هو الاستراتيجية الأنسب لمخاطبة الأصدقاء، سواء كان الخطاب مكتوباً أو شفهيّاً. إذ يكمن الاختلاف الناشئ، وفقاً لذلك، في تباين بعض سمات الخطاب الشكلية، التي تظهر في مستويات اللغة، مثل التراكيب من حيث طولها وقصرها، وثبات السياق اللغويّ، في المكتوب أكثر منه في الخطاب الشفهيّ، لما يضيفه التلفظ من خصائص تداوليّة، مثل التنغيم والوقفات الصوتيّة وغيرها.

وبهذا يتضح، أنّ استراتيجية الخطاب نتاجٌ لمرحلتين متكاملتين، هما:

- المرحلة الذهنيّة، وفيه يجري تفعيل القوالب السالفة الذكر.

- الخطاب ذاته، بلغته في مستوياتها المستعملة.

وتبلور استراتيجيّة الخطاب في أحد مستويات اللغة، مثل المستوى المعجميّ، أو التركيبيّ، أو الدلاليّ، أو الصوتيّ. وكذلك يمكن أن تبلور في أكثر من مستوى في آن واحد، مثل المستوى التركيبيّ والصوتيّ.

### 1 - 3 - 2 إستراتيجية الخطاب في المستويات اللغوية

يغدو الخطاب مركباً لغويّاً. وبالتالي، فهو مكوّن من معنى ومبنى، وهذا معيار «ليدخل في إطار التواصل اللغوي وماله من قرابة بوحدات النحو والصرف والبلاغة، أو أوجه الانتقال من الدال إلى المدلول إلى العلامة»<sup>(61)</sup>، وتتجلّى استراتيجيته، متى ما تصوّرنا أنّ لكلّ مستوى لغويّ درجة افتراضية تكون أساساً، أو مبتدأً في كلّ مستوى من هذه المستويات، ويمكن أن تسمّى بالدرجة الأصل، إذ تتضمّن كفاءة كلّ من طرفي الخطاب.

وتنتهي هذه الدرجة إلى سلّميّة أو نظام معيّن في أحد مستويات اللغة، مثل نظام التركيب (نظام الجملة، البناء للمجهول مقابل البناء للمعلوم)، نظام التصويت

(نغمة التلفظ)، نظام المعجم، نظام الصرف، نظام الأساليب (الأمر المباشر لسياق الأمر، والنهي المباشر لسياق النهي)، فقد ينتج المرسل خطابه بتوظيفه لإحدى هذه الدرجات، وقد يخرج عن مقتضاها، بدرجة انزياح متفاوتة عن الدرجة الأصل، وذلك حسب مقتضى السياق، مثل الخروج بمعنى الخطاب عن المعنى الحرفي للملفوظ، ليجسد نوعاً من العلاقة بينه وبين المرسل إليه مثلاً.

ولا تستعمل هذه الدرجات، بمعزل عن السياق، فاستعمال الدرجة الافتراضية، أو العدول عنها، يعبر عن قصد تداولي، ولذلك فإن الاستعمال «له مرتكزات لا تتفق دائماً مع المعايير الافتراضية؛ فللمتكلم من الأغراض ما لا يتفق مع المحافظة على القواعد. تلك هي الأغراض التي تدعو إلى الخروج من الحقيقة إلى المجاز، ومن المطابقة إلى الترخيص في معايير الإجراء بوسائل كالنقل والحذف والزيادة ومخالفة القاعدة والتعويل على الدلالات الصوتية والعقلية والتقديم والتأخير والإيماءات الجسمية والتعويل على دلالة الموقف أثناء الاتصال»<sup>(62)</sup>.

ففي مستوى التراكيب، هناك تراكيب معينة تدل على قوة إنجاز للفعل بشكل مباشر، من خلال اتباع النسق الصوري، مثل تركيب الجملة الفعلية المكوّن، على الغالب، من:

- (فعل + فاعل + فضلة).

وتكون هذه الدرجة، في مستوى الدلالة، هي الدلالة الحرفية التي تدل عليها مباشرة، مثل الإخبار في السياق الافتراضي، أي سياق الإخبار.

كما تكون دلالة التركيب في أسلوب الاستفهام هي الاستفهام الحقيقي عندما تتقدم الملفوظ إحدى أدوات الاستفهام، ولتكن الأداة الافتراضية، أي الهمزة .

أما في المستوى المعجمي، فإن معنى الكلمة المركزي هو الدرجة الأصل، لتتسامى درجات المعنى باستعمال كلمات أخرى، مثل الكلمات الدالة على مفهوم الحب في المعاجم العربية؛ فهي تتزايد فيما بينها للدلالة على درجة الحب، إذ تتضمن كل كلمة مقدارا زائداً على المعنى الأصلي.

وفي مستوى الصوت، هناك درجة أساس للنطق تسمى النغمة المستوية.

ومن الطريف أن الدلالة الافتراضية تنتج بتعاقد درجتين افتراضيتين لمستويين

مختلفين، مثل التنغيم الافتراضي مع التركيب الافتراضي، في الخطاب التالي:  
- حضر محمد.

إذ يعدّ المرسل مخبراً بهذا الخطاب، إذا تلقّظ بها بنغمة مستوية.  
وفيما يلي عرض موجز، لكيفية بلورة استراتيجية الخطاب في كل مستوى لغوي<sup>(63)</sup>.

### 1 - 3 - 2 - 2 - 1 المستوى الصرفي

قد توجد الصيغة الافتراضية في المستوى الصرفي، إذا انتمت مجموعة من الصيغ إلى سلمية متدرّجة للدلالة على معنى جذر لغوي واحد، مثل صيغ المبالغة، التي تدل في الأصل على الفاعل المصاغ من الفعل الثلاثي، فتدرّج هذه الصيغ الدالة بالاشتقاق من الفعل (نحر) بأوزان معروفة، لتصبح: نحر، نحار، نحور، منحار، نحير، نجر.

كما قد تتحقق بلورة الاستراتيجية، من خلال تفعيل بعض الصيغ الصرفية، مثل استعمال صيغ الفعل المبني للمعلوم، أو المبني للمفعول. كما ردّد أحد معدي البرامج التلفزيونية المشهورة، بقوله:  
- الطائرة المصرية، هل سقطت أم أسقطت؟!

إذ استعمل الصيغ الصرفية تداولياً، عوضاً عن استعمال بعض الأساليب الأخرى، وكل استعمال ينطوي على قصد معين؛ فاستعمال الفعل المبني للمجهول ينطوي على اتهام موجّه إلى جهة ما.

### 1 - 3 - 2 - 2 - 2 المستوى المعجمي

أما في المستوى المعجمي، فإنّ المرسل يعمد إلى الاختيار؛ من خلال انتقاء كلمات ذات دلالات مترتبة ضمن سلمية تعبّر عن درجات المعنى العام الواحد، أي بالانتقاء الدقيق، ممّا يصطلح عليه بالمترادفات، وكذلك بانتقاء بعض الأدوات ذات البعد التداولي، مثل الإشارات.

### 1 - 3 - 2 - 2 - 3 المستوى التركيبي

يأخذ الدرس التداولي منطق تركيب الخطاب المنجز بعين الاعتبار، انطلاقاً

من معرفة تراكيب اللغة المجردة، إذ «لم يحدث، إلا في حالة استثنائية، أن التركيب قد تغير بدون أن يطرأ أي تغير على الدلالة»<sup>(64)</sup>.

ويعدّ المستوى التركيبي من أنسب المستويات اللغوية التي تسمح للمرسل بتوظيفه لإبراز استراتيجية الخطاب تداولياً. ويعدّ عبد القاهر الجرجاني، من أبرز من بلور ذلك من خلال توظيفه للتعبير عن القصد التي يتوخاه المرسل<sup>(65)</sup>.

ومن الأبواب التي عالجهما الجرجاني في نظرية النظم أبواب التقديم والتأخير، والحذف. هذا بشكل عام ليقرر في نهاية الأمر أن النظم ما هو إلا توخي معاني النحو.

### 1 - 3 - 2 - 2 - 4 مستوى التنغيم

وقد يجسد المرسل استراتيجية الخطاب تداولياً، في مستوى التنغيم مثلاً، إذ يعدّ النبر أحد الفونيمات، فإذا كان «النبر على الكلمات في الجملة، أو على كلمة واحدة في الجملة، لإظهارها على بقية كلمات الجملة، فإن ذلك يكون نبراً سياقياً دلالياً نسميه التنغيم، ولا يكون التنغيم في الجمل إلا لمعنى»<sup>(66)</sup>، فيعمد المرسل إلى استعمال التنغيم للتركيز على جزء الخطاب الذي هو محطّ العناية، كما يستدعيه السياق، وقد يكون هدف المرسل هو إثارة انتباه المرسل إليه، وتوجيه ذهنه إلى مناهج اهتمام المرسل في خطابه، من تقديم معلومة جديدة، أو التفريق بينها، وبين المعلومة القديمة، كما فعل المرسل في الخطاب التالي:

- أفرج عن جميع الرهائن<sup>(67)</sup>.

إذ تلفظ المذيع بنبر صوت (الياء) في كلمة (جميع)، لإخبار المرسل إليه بأنه لم يتبقّ أي رهينة، وأن قضيتهم قد انتهت. ومرّد ذلك أنه افترض مسبقاً بأنه يساور المرسل إليه الشكّ حول إطلاق الرهائن، من حيث العدد؛ كلّهم، أم جلّهم، أم بعضهم.

كما يمكن أن يكون التنغيم على كلمة، مثل نبر كلمة الوالد في الخطاب التالي:

- حضر الوالد.

فكلمة (الوالد) هي محطّ اهتمام طرفي الخطاب، وبهذا استعمل المرسل التنغيم، عوض تقديم كلمة (الوالد) في المستوى التركيبي.

ومن ناحية أخرى، فهناك مستوى معين من التنغيم يتوأكب مع كل فعل لغوي، لتتطابق دلالة المرسل في خطابه مع دلالة الخطاب في أصل تركيبه؛ فهناك التنغيم الذي يواكب الاستفهام، والتنغيم الذي يواكب الخبر، والتنغيم الذي يواكب النداء، وهكذا.

بيد أن المرسل قد يتلفظ بخطابه بتنغيم معين، ليبدل دلالاته التي يدل عليها أصل تركيبه، ومرّد ذلك، أنه يكتفي، بالإيقاع الصوتي (التنغيم) لبيان قصده، تداولياً؛ فينقل دلالة الملفوظ مثلاً، من الخبر إلى الاستفهام، أو إلى التعجب، دون التعويل على دلالة الخطاب التركيبية، مما يبيّن دور التنغيم عند إنتاج الخطاب، واختيار استراتيجيته.

### 1 - 3 - 2 - 3 علامات الخطاب المصاحبة

يعمد المرسل عند التلفظ بخطابه إلى استثمار أكثر من علامة؛ من خلال المزج بينها في الخطاب، ويعتمد تحديد ذلك على السياق، مثل العلامات غير اللغوية، التي تصحب اللغة الطبيعية، أي ما يسمى (Paralanguage) التي تتحقّق في مستوى التشكيل الصوتي، بالنبر والتنغيم.

وهناك أصناف أخرى من العلامات المصاحبة، مثل استعمال بعض الإشارات، بالحركة الجسدية المتمثلة في تحديد المرجع الذي تشير إليه أداة اللغة.

كما يستعمل المرسل بعض العلامات السيميائية المتنوّعة بالاستقلال عن اللغة الطبيعية، ومنها تلك العلامات التي قد تكتفي بنظامها المستقل في التعبير عن قصد المرسل، وتبليغ دلالات الخطاب إلى المرسل إليه، أو التأثير فيه، مثل اللون والحركة والصورة والضوء. وتعتمد عليها بعض المجتمعات، إلى حدّ ما، فهناك الخطاب الكشفيّ، والرياضيّ، والتجاريّ. ومن أبرز الخطابات التي تتجسّد بعلامات غير لغوية الخطاب الكاريكاتوري، فاحتواؤه على رسم بسيط ومكثف، قد يغني عن كم هائل من العلامات اللغوية، كما أنه خطاب يجسد استراتيجية تلتزم القانون، بالرغم من أنها قد تحرقه في الآن ذاته، وذلك بطريقته الخاصة، من خلال بضعة خطوط سوداء في أغلب أحواله.

وقد لا يكتفي المرسل في تشكيل بعض الخطابات باللغة الطبيعية، لأسباب

كثيرة منها:



- التركيز على المقاطع المهمة من الخطاب اللغوي، بواسطة توظيف بعض الصفات الصوتية مثل النبر والتنغيم.

- الاستجابة للدواعي السياقية، ولذلك يعمد المرسل إلى توظيف الصمت، أو الإيماءة بالرأس، دليلاً على الموافقة أو المتابعة لخطاب لفظي، أو عند استحالة استعمال اللغة الطبيعية؛ كما يفعل العسكريون في أثناء تنفيذ العمليات التعبوية؛ من استعمال الإشارات الحركية، أو الألوان، أو الخط، بل تغدو هي لغتهم الرئيسة في بعض الأحيان.

- تعويض الكلام بترسيخ علامة معينة مثلما يفعله المعلن في الخطاب الإعلاني التجاري؛ بعرض العلامة المسجلة للمنتج.

وقد تحدد وسيلة الكتابة، أو الشفاهة، مناسبة علامة دون أخرى؛ إذ يناسب الخطاب الشفهي النبر والتنغيم والإيماءات الوجهية: غمزة العين أو تلوين الوجه. وكذلك حركات الجسد، اليدين، الرأس. وهذا ما يسمى، عند العرب، بشاهد الحال «فالعائب ما كانت الجماعة من علمائنا تشاهده من أحوال العرب ووجوهها [...] وغير ذلك من الأحوال الشاهدة بالقصود، بل الحالفة على ما في النفوس؛ ألا ترى إلى قوله:

**تقول - وصكت وجهها بيمينها - أبعلي هذا بالرحى المتقاعس!**

فلو قال حاكيا عنها: أبعلي هذا بالرحى المتقاعس - من غير أن يذكر صك الوجه - لأعلمنا بذلك أنها كانت متعجبة منكراً، لكنه لما حكى الحال فقال (وصكت وجهها) علم بذلك قوة إنكارها،... هذا مع أنك سامع للحكاية، غير مشاهد لها، ولو شاهدتها لكنت بها أعرف، ولعظم الحال في نفس تلك المرأة أبين [...] أفلا ترى إلى اعتباره بمشاهدة الوجوه، وجعلها دليلاً على ما في النفوس. وعلى ذلك قالوا «رب إشارة أبلغ من عبارة»<sup>(68)</sup>.

في حين يناسب الخطاب المكتوب علامات أخرى، مثل بنط الكتابة، الخط اليدوي، التوقيعات بالأصالة، الرمز اللوني، الرمز الهندسي، وعلامات الترقيم التي تعوض دلالات التلفظ الكلامية.

وعليه، فقد يكون الخطاب تكويناً من الملفوظ وغير الملفوظ في آن، أو من أحدهما لوحده، كل ذلك حسب السياق الذي يجري فيه، وهذا ما يتجاوز بالكلام

حدّه الضيق؛ «الكلام في اللغة يطلق على الخط، وعلى الإشارة، وعلى ما يفهم من حال الشيء، وعلى القول المركب الذي لا يفيد، وعلى المعنى الذي في النفس، وعلى التكليم، والذي يصح أن ذلك على سبيل المجاز»<sup>(69)</sup>.

وتجسد كل من العلامات اللغوية والعلامات الأخرى استراتيجية الخطاب، ولذلك، ينتج المرسل خطابه عبر استراتيجية مختارة لينجز به فعلاً، كما يقتضي دور الخطاب في المنهج التداولي، وهذا ما يجعلنا نتعرف على الفعل اللغوي من خلال أطر التداولية الواسعة، وأولها الأفعال اللغوية.

### 1 - 3 - 2 - 4 الأفعال اللغوية

ليس التلقظ بالخطاب فعلاً تصويطياً فحسب، بل هو فعل لغوي، فهناك أعمال لا يمكن إنجازها إلا من خلال اللغة، وهذا ما يجعل الخطاب فعلاً، وذلك مثل الخطابات التالية:

- نلتمس منكم الموافقة على هذا الأمر.

- شكراً!

- رُفعت الجلسة.

- لا تقترب من هذا الحاجز.

فالمرسل قد أنجز فعلاً لغوياً في الخطاب الأول، هو الالتماس بما تضمنته خطابه من اختيار الفعل (نلتمس) الدالّ على طلبه اتساقاً مع بعض الاعتبارات السياقية.

كما أنجز المرسل في الخطاب الثاني، فعل الشكر، والاعتراف بحسن الصنيع، وقد لا يروم التوقف، بفعله اللغوي، عند هذا الحد، فقد يهدف إلى إحداث تأثير على المرسل إليه، مثل إدخال السرور عليه؛ لينجز فعلين ينتميان إلى مستويين مختلفين في الآن ذاته، هما الشكر، والتأثير.

ويتم رفع الجلسة بالتلقظ بالخطاب الثالث، مع أنّ إنجاز فعل من هذا النوع مشروط بأكثر من شرط سياقي، ليصبح بالإمكان تحقيقه؛ فمن هذه الشروط:

- أن يكون المتلقظ صاحب سلطة كالقاضي، وهذه السلطة موجودة خارج اللغة. فسلطة القاضي عرفية متواضع عليها، إذ تظلّ الجلسة مفتوحة إذا لم تتوفر في قائلها، فلو تلقظ بهذا الخطاب أحد غير القاضي، فإنّه لن يفلح في إنجاز فعل لغوي.

- والشرط الثاني هو: أن يكون مكان التلفظ هو المكان المناسب المتعارف عليه، مثل المحكمة، إذ لو تلفظ به القاضي في مكان آخر لما أنجز فعلاً لغوياً. وينجز المتلفظ، في الخطاب الرابع، فعلاً كلامياً، هو النهي، أو التحذير من خلال العبارة اللغوية.

هذه الأفعال هي ما يسمّى بالأفعال اللغوية، وقد تبلورت بوصفها نظرية في الدرس المعاصر<sup>(70)</sup>، وبشكل أولي على يدي (أوستين)، ثم ضبطها من بعده (سيرل)، ويمكن إيجاز قاعدة هذه النظرية في سلسلة من الأفعال:

- الفعل التلفظي: يتلفظ المرسل بتعبير لغوي ما موجه إلى مرسل إليه في سياق.

- الفعل الصوتي: يقول المرسل للمرسل إليه كذا وكذا في سياق معين.

- الفعل الإنجازي: يفعل المرسل فعلاً في سياق معين.

- الفعل التأثيري: يؤثر المرسل على المرسل إليه بطريقة ما.

وبين هذه الأفعال علاقة جوهرية. فباللفظ بالخطاب، يتحقق ما يلي:

- يقول المرسل شيئاً ما إلى المرسل إليه،

- يفعل المرسل فعلاً ما، في ذلك القول الموجه إلى المرسل إليه،

- يؤثر المرسل على المرسل إليه بواسطة ذلك الفعل<sup>(71)</sup>.

ونجد في هذه النظرية أن الفعل الإنجازي، يتعلّق بالمرسل. أما الفعل التأثيري فإنه يتعلّق بالمرسل إليه، لأنه يتوجّه إليه. وقد لا تكتمل دائرة التأثير فيه إلا عند حدوث ردة فعل من المرسل إليه، مثل الاستجابة للأمر.

ويمكن أن يتحقق الإنجاز لغوياً عبر أكثر من استراتيجية، من خلال اختيار صيغة الخطاب، فعلى سبيل المثال، يمكن للقاضي أن يختم الجلسة المعبر عنه سابقاً، باستعمال أكثر من تركيب لغوي مثل:

- الجملة المكونة من مبتدأ + خبر:

- أنا أفتح الجلسة.

- الجلسة مفتوحة.

- الجملة المكونة من فعل مبني للمعلوم + فاعل، مثل:

- أفتتح الجلسة.

وإن كان فاعلها، العنصر الإشاري(أنا) محذوف وجوبا، فالحديث هنا عن صورة التركيب التجريدية، وكثيراً ما نسمع:

- نفتتح الدورة.

- نفتتح أعمال المؤتمر.

- الجملة المكونة من فعل مبني للمجهول+ نائب فاعل، مثل:

- أفتتحت الجلسة.

فينجز القاضي الفعل الواحد، أي إعلان افتتاح الجلسة بأحد هذه التراكيب. وبالرغم من تنوعها شكلا. فالقضية تظل واحدة، وهي الافتتاح حال التلّفظ بالخطاب. وكون القضية واحدة؛ فإنّ الاختلاف التركيبي للخطاب، عند إنجاز الفعل اللغوي، كان مؤشراً لما تقتضيه بعض عناصر السياق. وفي هذا الاختيار من الإمكانيات المتاحة لغويا تتضح الاستراتيجية الخطائية، فالملفوظ:

- أفتتح الجلسة.

يحتوي على مؤشر لغوي، يدل على المتلفظ، ليس على ذاته فحسب، وإنما على السلطة التي من خلالها يمارس هذا الفعل.

في حين أنّ بمقدوره أن ينجز الفعل نفسه من خلال الملفوظ:

- أفتتحت الجلسة.

بالبناء للمجهول الذي تغيب فيه الإشارة إلى الذات بأداة لغوية، اكتفاءً بممارسة الفعل ذاته لغويا، ليصبح هذا التغيب ذا مدلول تداولي.

ويرتبط إنجاز هذه الأفعال اللغوية بالمقاصد وهو ما يدل عليه كلام السيوطي عند حديثه عن حالات الفعل الماضي؛ فالصيغة تدل على الماضي من الناحية الشكلية، ولكنّ الإنجاز اللغوي، باستعماله، يختلف بين الإخبار تارة والإنشاء فعلا تارة أخرى، وبهذا يكون «للماضي أربع حالات:

أحدها: أن يتعين معناه للمضي، وهو الغالب.

الثاني: أن ينصرف إلى الحال، وذلك إذا قصد به الإنشاء، كبعث، واشترت، وغيرهما من ألفاظ العقود، إذ هو عبارة عن إيقاع معنى بلفظ يقارنه في الوجود [...]»<sup>(72)</sup>.

ومن الأعمال التي لا تنجز إلا باللغة ما يسمى في الفقه الإسلامي بالعقود مثل: الزواج، والطلاق، والبيع، والوكالة، والشهادة على القضايا. كما إن من أهمها التلفظ بالشهادتين، إذ لا يعتنق الكافر الإسلام بدون التلفظ بها، وكذلك التكبيرات في الصلاة، ومنها تكبيرة الإحرام التي لا يبتدئ المسلم صلاته إلا بها، فلا تُقبلُ بدونها.

وتنجز هذه الأعمال في المحيط الاجتماعي، أي خارج نظام اللغة، ولكنها تظلّ بدون اللغة معدومة، أو مخالفة للعرف. ولأهمية اللغة، فقد جعل الفقهاء الإنجاز بها أحد الشروط الأساسية في العقود؛ فضبطوا صيغته، كما قننوا الشروط السياقية التي تسهم في صحة الإنجاز.

لذلك، تعدّ صيغة العقد، عندهم، هي ركن العقد، وقد عرفوها بأنها: «هي ما صدر من المتعاقدين دالا على توجه إرادتهما الباطنة لإنشاء العقد وإبرامه. وتعرف تلك الإرادة الباطنة بواسطة اللفظ أو القول أو ما يقوم مقامه من الفعل أو الإشارة أو الكتابة. وهذه الصيغة هي الإيجاب أو القبول»<sup>(73)</sup>.

فهي كلّ ما يعبر به عن اتفاق الطرفين، وما يسوّغ التركيز على المقوم اللغوي، باعتباره ركن العقد، أنّ منتج الخطاب يجسّد ذاته الاجتماعية من خلال اللغة، انطلاقاً من أنّه لا يتحقّق الخطاب دون وجود المرسل، وهو من أطراف العقد.

ولنأخذ الزواج مثالا على ذلك؛ فهو لا يتم إلا عن طريق عقد قولي ذي صيغ محددة يتلفظ بها طرفاه وهما المتزوج، وولي أمر المرأة، إذ لا بد أن يقوم كلّ منهما بدوره العرفي باستعمال اللغة في هذا السياق.

ومهما كان تركيب الخطاب الذي يتلفظ به طرفا العقد، فإنّ الإنجاز اللغوي يتم، ليصبح الخطاب هو الفعل. وبهذا فإنّ إنجاز الخطاب لا يقف عند حدود تراكيب لغوية معينة؛ فيستوي في ذلك قول ولي أمر المرأة: (زوّجتك) في جملة ذات فعل ماض، أو (أنا أزوجك) في جملة مكونة من مبتدأ وخبر، أو (أنا زوّجتك).

ليظلّ الشرط هو إبداء الرضا الذي يتبلور في خطاب لغوي للدلالة عليه، ليتمّ به فعل التزويج والقبول، فخطاب كلّ من طرفي عقد الزواج ركن من الأركان

الثلاثة؛ «وأركانها، أي أركان الزواج ثلاثة أحدها الزوجان الخاليان من الموانع كالمعتدة. والثاني: الإيجاب وهو اللفظ الصادر من الولي، أو من يقوم مقامه، والثالث: القبول وهو اللفظ الصادر من الزوج، أو من يقوم مقامه. ولا يصح النكاح ممن يحسن العربية بغير لفظ زوجت، أو أنكحت؛ لأنهما اللفظين الذي ورد بهما القرآن، ولأتمته أعتقتك، وجعلت عتقك صداقك ونحوه»<sup>(74)</sup>. وزاد الفقهاء على ذلك أن فرضوا بعض الشروط الترتيبية بين الأفعال اللغوية، بانبناء أحدهما على الآخر، وذلك باشتراطهم أن لا يسبق لفظ القبول لفظ الإيجاب، فإن سبقه، فإن العقد باطل لا ينعقد به زواج. وهذا ما يؤكد حاجة المجتمع دائماً إلى اللغة كما أن اللغة بحاجة إلى المجتمع لتقوم بوظائفها.

وتصبح اللغة هي الأداة الرئيسة، أي المفتاح الذي لا بد منه للكشف عن المقاصد، بوصفها هي الدليل عليها؛ فالملاحظ أنّ إنجاز هذه الأفعال قد توقّف عند المعنى الحرفي للخطاب، وهذا ما كان أساساً لتطوير نظرية الأفعال اللغوية بعد (أوستين)، على يدي (سيرل) وغيره في الأفعال اللغوية غير المباشرة.

### 1 - 3 - 2 - 5 القصد

تتنوع دلالة الأفعال اللغوية عليه، وتنوعها ليس محكوماً بشكلها اللغوي، بل محكوماً بقصد المرسل، بالدرجة الأولى، من خلال الموازنة بين الشكل اللغوي المناسب وبين العناصر السياقية. ولا يمكن أن يكون المعنى الحرفي للغة هو معنى الخطاب الوحيد؛ وهذا أحد دواعي توسع الدراسات التداولية؛ فلم تقف عند حدود المعنى الحرفي للخطاب، أو عند إنجاز الفعل بشكله اللغوي المباشر، كما ورد عند (أوستين) و(سيرل) في جانب من نظريتهما، بل اهتمت الدراسة بالمعنى التداولي، وكيفية التعبير عنه بالفعل اللغوي غير المباشر. وهذا ما يمثل إحدى (استراتيجيات) الخطاب لتعبير المرسل عن قصده<sup>(75)</sup>. ويتحدّد القصد من خلال السياق بعناصره الكثيرة، فهو ركيزة في الخطاب لتجسيد معنى المرسل، بدلا من التقيّد بالمعنى اللغوي البحت، رغم أنّه قد يتطابق معه في بعض السياقات.

وتتعدد دلالات الخطاب اللغوي، حسب تعدد سياقات التلفظ، فقد لا يكون ذا دلالة مستقرة تلازمه دوماً. ولننظر في الخطاب التالي الذي يتخذ شكل سؤال يطرحه الأستاذ على تلميذه:

- أتود أن تكتب الدرس؟

إذ يبدو، لأول وهلة، أن هذا السؤال مطروح لمعرفة رغبة الطالب في كتابة الدرس، أو استشارته؛ وذلك حسب ما يقتضيه المعنى المعجمي للمحمول (تود)، وبالرغم من بدهة ذلك، إلا أنه قد يستعمل هذا السؤال للدلالة على مقاصد كثيرة منها دعوة الطالب إلى كتابة الدرس، أو أمره بطريقة مؤدبة، كما قد يخرج، كذلك، إلى الدعابة والمزاح، بل وإلى السخرية في بعض السياقات.

كل هذه المقاصد كانت مبنية في أساسها على الخطاب اللغوي أولاً، ثم على معرفة عناصر السياق الذي أنجز فيه الأستاذ هذا الخطاب، التي سيوظفها التلميذ، كذلك، في فهم المقاصد التي يريد أستاذه أن يبلغه إياها، وكذلك فهم التأثير الذي يريد أن يحققه.

ومن أهم النظريات في الدراسات المعاصرة حول ذلك، نظرية مبدأ التعاون عند (جرايس)، وما انبنى عليها من دراسات أخرى.

### 1 - 3 - 2 - 6 الإشارات

يتجسد الخطاب باللغة في مستوياتها كافة، والكلمات جزء من نظام اللغة، فتحليل كل كلمة على مدلول معين، إلا أن بعضاً منها يوجد في المعجم الذهني دون ارتباطه بمدلول ثابت، فلا يتضح مدلوله إلا من خلال التلفظ بالخطاب في سياق معين، وذلك كما في الحوار التالي بين الابن وأبيه:

- الطفل: ما هذا يا أبي؟
- الأب: أي شيء تقصد يا ابني؟
- الطفل: هذا، هذا (مشيراً بيده إلى الأمام)، ألا تفهم؟
- الأب: ما هو هذا؟ الذي لونه أبيض؟
- الطفل: لا، هذا، انظر إليه هناك، أوه أنت لا تفهم.
- الأب: اذهب، ومد يدك إليه.
- الطفل: ذاهباً إلى الأمام، مشيراً بيده. هذا، هذا. أرايت الآن؟!
- الأب: بلى رأيت، يا ابني، إنها ممحاة سبورة.

فيوجد في الخطاب السابق أكثر من أداة لغوية حاول الطفل أن يحدّد بها الأشياء التي يريد معرفتها. وهذه الأدوات هي (هذا، هناك). ولكنّه لم يفلح عند استعمالها، بالرغم من أدائها لوظيفتها النحوية في الخطاب، وذلك لأنّها ظلت

مبهمة لم تدل على مرجع محدد.

ولتحديد مدلولها، يجب أن يستعان بأدوات غيرها، مثل الإشارة باليد. ليس هذا فحسب، بل لابد أن يكون طرفا الخطاب مشتركين في سياق التلفظ ذاته. ورغم توفر هذين الشرطين في الخطاب السابق، أي توفر أشياء في ذهن الطفل، وحضور طرفي الخطاب، إلا أن الطفل لم يستطع أن يحصل على الإجابة التي يريد. لماذا؟

الجواب، لأنّ الطفل توقع أنّ هذه الأدوات مكتفية بذاتها، هذا أولاً. ولأنّه لم يدرك ما تدل عليه حتى في سياق التلفظ، إذ إنّ اسم الإشارة (هذا) يدل على المشار إليه القريب مما جعل والده يلتفت إلى الموجودات القريبة لعلّه يظفر بالجواب المراد. وزيادة في الإضلال غير المتعمد، فإنه أردف بالاستعانة بعلامة إشارية أخرى وهي (هناك)، تلك الأداة الإشارية التي تدلّ على المكان. وبهذا، جمع بين أداتين إشاريتين لهما مرجعان مختلفان؛ فالأولى (هذا) تدل على ذات قريب، والثانية (هناك) تدل على مكان بعيد؛ فجمع الطفل في خطابه بين متناقضين، ممّا حدا بأبيه أن يطلب منه تحديد الشيء المسؤول عنه بأداة غير لغوية؛ ولذلك تسمى هذه الأدوات اللغوية بالمبهمات. ويكمن إبهامها في كونها لا تدل على غائب، عن الذاكرة أو عن النظر الحسيّ، فالتلفظ بها يجب أن يكون في سياق يحضر فيه أطراف الخطاب حضوراً عينياً، أو حضوراً ذهنياً، من أجل إدراك مرجعها «ويقال لهذه الأسماء مبهمات؛ لأنها تشير بها إلى كل ما بحضرتك، وقد يكون بحضرتك أشياء فتلبس على المخاطب، فلم يدر إلى أيها تشير، فكانت مبهمة لذلك؛ ولذلك لزمها البيان بالصفة عند الإلباس، ومعنى الإشارة الإيماء إلى حاضر بجارحة، أو ما يقوم مقام الجارحة فيتعرف بذلك، فتعريف الإشارة أن تخصص للمخاطب شخصاً يعرفه بحاسة البصر»<sup>(76)</sup>.

وبهذا، يتضح أنّ الإشاريات، مثل أسماء الإشارة والضمائر، من العلامات اللغوية التي لا يتحدّد مرجعها إلا في سياق الخطاب التداولي؛ لأنها خالية من أي معنى في ذاتها، فبالرغم من ارتباطها بمرجع، إلا أنّها غير ثابتة، لذلك «يتفق النحاة جميعاً على أن الأسماء المبهمة يعني بها أسماء الإشارة، وقد خص بعضهم المبهمات بأسماء الإشارة وحدها»<sup>(77)</sup>.



ورغم هذا، إلا أنّ المبهمات عامل هامّ في تكوين بنية الخطاب من خلال القيام بدورها النحويّ، ووظيفتها الدلالية. ويستثمر المرسل هذه الصفات في الخطاب الذي يجري بينه وبين المرسل إليه، عندما يمدّه في نسيج يتجاوز في كليته الجملة الواحدة، فتصبح فائدتها الإحالة إلى المعلومات القديمة التي تُلَفِّظُ بها أحدهم، والتي أصبحت جزءاً من المعلومات المشتركة. مثل هذا الخطاب الذي حصل بين خالد بن صفوان وبلال بن أبي مروّة:

- «وقال خالد بن صفوان له [بلال] بحضرة يوسف: الحمد لله الذي أزال سلطانك، وهذّ ركنك، وغير حالك، فوالله لقد كنتّ شديد الحجاب مستخفاً بالشريف، مُظهِراً للعصبيّة، فقال له بلال: إنّما طال لسانك يا خالد لثلاثٍ معك هنّ عليّ: الأمر عليك مُقْبَلٌ وهو عتيّ مُدبر، وأنت مُطلَقٌ وأنا مأسور، وأنت في طبيعتك وأنا في هذا البلد غريب»<sup>(78)</sup>.

فقد استعمل كلٌّ منهما عدداً من الإشارات مكتفياً بهنّ في خطابه، مثل كاف الخطاب، الاسم الموصول (الذي)، ضمير الغائب (هنّ)، اسم الإشارة (هذا)، ضمائر المتكلم وضمائر المخاطب (أنا/ أنت).

ولا يقف دور الإشارات في السياق التداولي عند الإشارات الظاهرة، بل يتجاوز إلى الإشارات ذات الحضور الأقوى، وهي الإشارات المستقرّة في بنية الخطاب العميقة، عند التلقّف به، وهذا ما يعطيها دورها التداولي في استراتيجية الخطاب، وذلك؛ لأنّ التلقّف يحدث من ذات بسماتٍ معيّنة، وفي مكان وزمن معيّنين؛ هما مكان التلقّف ولحظته، إذ تجتمع في الخطاب الواحد على الأقلّ ثلاث إشارات هي: (الأنا، الهنا، الآن)، وعليه، تكون «الإشارات هي تلك الأشكال الإحالية التي ترتبط بسياق المتكلم مع التفريق الأساس بين التعبيرات الإشارية القريبة من المتكلم مقابل التعبيرات الإشارية البعيدة عنه»<sup>(79)</sup>.

وبهذا يتضح أنّ للإشارات أكثر من صنف، ولكلّ صنف دوره في الخطاب، وإلى بيان كلّ نوع.

### - أنواع الإشارات

لا يمكن أن تتمّ عمليّة التلقّف بالخطاب دون حضور هذه الأدوات الإشارية الثلاثة: وهي (الأنا، الهنا، الآن)، ويمثّل كلّ منها نوعاً من الإشارات، وهي:

الإشارات الشخصية، الزمانية، المكانية، ولأنها موجودة في كفاءة المرسل اللغوية، فإن المرسل لا ينطقها في كل حين، ولنرى أن خطاباً مثل:

- افتح الكتاب.

يتضمن هذه الإشارات الثلاث؛ فبنية الخطاب في صورتها العميقة، هي:

- أنا أقول لك، هنا، افتح الكتاب الآن.

فما الذي يجعلها ذات وظيفة تداولية؟ يمكن القول إنها «تتنسب الإشارات إلى حقل التداوليات؛ لأنها تهتم مباشرة بالعلاقة بين تركيب اللغات والسياق الذي تستخدم فيه»<sup>(80)</sup>.

#### أ - الإشارات الشخصية:

وهي، بشكل عام، الإشارات الدالة على المتكلم، أو المخاطب، أو الغائب. فالذات المتلفظة، تدلّ على المرسل في السياق، فقد تصدر خطابات متعدّدة عن شخص واحد، فذاته المتلفظة تتغيّر بتغيّر السياق الذي تلفظ فيه. وهذه الذات هي محور التلقظ في الخطاب تداولياً؛ لأنّ الأنا، قد تحيل على المتلفظ الإنسان، أو المعلم، أو الأب، وهكذا..

وممارسة التلقظ هي التي تدلّ على المرسل في بنية الخطاب العميقة، مما يجعل حضور (الأنا) يرد في كل خطاب. ولهذا فالمرسل لا يضمّن خطابها شكلاً في كل لحظة، لأنّه يعوّل على وجودها، بالقوة، في كفاءة المرسل إليه، وهذا ما يساعده على استحضارها لتأويل الخطاب تأويلاً مناسباً، «فأعرف المضمّرات المتكلم لأنه لا يوهمك غيره ثم المخاطب والمخاطب تلو المتكلم في الحضور والمشاهدة»<sup>(81)</sup>.

فلو تلقظ المرسل بالخطاب التالي مخبراً غيره:

- نزل المطر.

فإنّ قوله يتضمن بعداً إشارياً هو:

- أنا أقول ، نزل المطر.

وما يدلّ على حضور الأداة الإشارية (أنا) في ذهن المرسل إليه هو إحالته، لفظاً، على المرسل، عندما ينقل هذا الخبر إلى غيره من الناس، وشكّ أحد في صحته، بقوله:

- هو قال: نزل المطر.

أي إنه أحال القول على المرسل الأصل باستعماله أداة إشاريّة تتناسب مع المحال عليه أفراداً وتذكيراً وغيبةً.

ولا يتلفظ المرسل بضمير المتكلم ابتداءً في خطابه، خصوصاً عند اجتماعه بالمرسل إليه؛ لأنّ «ضمير المتكلم وضمير المخاطب تفسرهما المشاهدة»<sup>(82)</sup>. ولا يتلفظ به إلا عند افتراضه أيّ اعتراض مسبق، أو تساؤل، أو عند حاجته لتسوية فعله اللغويّ في الخطابات المبدوءة بـ(نحن) مثلاً، إذ يشير الضمير إلى بعد ثقافي؛ بإحالاته لغويّاً على جمع، رغم أنّ المرسل مفرد. وهذا التفاوت بين المرجعين: الحقيقي والثقافي، هو ما لا تختزنه كفاءة المرسل إليه، للربط بين الضمير (نحن) ومرجعه المفرد.

والضمائر المستترة في النحو العربي ضرب من الإشارات التي تدرك الإحالة عليها من السياق، فلا يتلفظ بها المرسل لدلالة الحال عليها، ويتطلب البعض منها حضور أطراف الخطاب حضوراً عينياً، في الأمر والنهي مثلاً؛ ففعل الأمر ينطوي على (أنت)، الذي يوجّه إليه الخطاب، وبالتالي تنوّعت الضمائر بين المستتر وجوباً والمستتر جوازا.

#### ب - الإشارات الزمانية:

لحظة التلفظ هي المرجع، ولهذا «يجب أن نربط الزمن بالفعل ربطاً قوياً في مرحلة أولى، ونربط، كذلك، بين الزمن والفاعل، لأهميته الكبرى، في مرحلة ثانية»<sup>(83)</sup>.

ومن أجل تحديد مرجع الأدوات الإشارية الزمانية، وتأويل الخطاب تأويلاً صحيحاً، يلزم المرسل إليه أن يدرك لحظة التلفظ، فيتخذها مرجعاً يحيل عليه، ويؤوّل مكونات التلفظ اللغوية بناءً على معرفتها، كما في خطاب صاحب المتجر التالي.

- سأعود بعد ساعة.

فلا يستطيع المرسل إليه أن يتنبأ بالوقت الذي سيعود فيه المرسل، وبغض النظر عن تحقق الوعد، فإنه يلزم معرفة لحظة التلفظ كي يبني توقّعه عليها، فقد يكون التلفظ حادثاً قبل عشر دقائق، أو نصف ساعة، أو ساعة إلا كذا. ويبقى

الأمر عندها مجرد تخمينات، فالعبارة لا تقدم مرجعا زمانيا يمكن أن يسهم في تحديد زمن العودة.

ولتداولية المرجع الذي يصاحب هذه الأدوات، فإن المرسل يلجأ، في خطابه، إلى توظيف الإشارات الزمانية في سياق الإنتاج. وخطاب الإعلانات التجارية من أشهر الخطابات التي تستعمل فيها، مثل:

- انتهزوا فرصة التخفيضات الآن.

فمرجع الأداة الإشارية الزمانية (الآن) هو لحظة التلقظ بها، مع أنه يصعب تحديد هذه اللحظة تحديدا دقيقا، فقد تمتد لبضع سنوات، وقد تقتصر دلالتها على لحظة التلقظ فقط. ومن هنا فإن منتج الإعلان التجاري على سبيل المثال يستثمر تداولية هذه الإشارة في خطابه الإعلاني، وذلك من خلال «نقل المركز الإشاري إلى الإطار الزمني المكاني الذي يطلع فيه السامع أو القارئ على النص»<sup>(84)</sup>.

### ج - الإشارات المكانية:

لا ينفك المرسل عن المكان عند تلقظه بالخطاب، وهذا ما يعطي الإشارات المكانية مشروعية إسهامها في الخطاب، فنجد أنها تختص «بتحديد المواقع بالانتساب إلى نقاط مرجعية في الحدث الكلامي، وتقاس أهمية التحديد المكاني بشكل عام انطلاقا من الحقيقة القائلة إن هناك طريقتان رئيستان للإشارة إلى الأشياء هما: إما بالتسمية أو الوصف من جهة أولى، وإما بتحديد أماكنها من جهة أخرى»<sup>(85)</sup>.

كما أنّ تحديد المرجع المكاني مرتكز على تداولية الخطاب، وهو ما يؤكد أهمية استعماله لمعرفة مواقع الأشياء، وذلك كما في خطاب السائق عندما يهاتف صديقه، ليبلغه عن مكان وجوده بقوله:

- تقع الجامعة على يميني.

أو مثل من يصف موقع المسجد لغريب لا يعرف طريقه:

- يقع المسجد على بعد كيلو متر.

فبالرغم من اكتمال الخطاب لغة، وبالرغم من معرفة المرسل إليه بموقع الجامعة، إلا أنه يصعب عليه معرفة موقع المرسل بالتحديد، فلا يقدر على ذلك

إلا إذا استطاع أن يعرف اتجاه سير المرسل، ومثله تحديد موقع المسجد، فلا يستطيع أن يحدده تماما عن طريق معرفة المسافة وحدها، لأنه يمتد هذا المقدار من المسافة إلى جميع الاتجاهات، وقد يتعد ضعف المسافة لو سار في الاتجاه المعاكس لموقع المسجد.

ولذلك، فإن معرفة المواقع في كل من الخطابين، تستلزم شيئين، هما: معرفة مكان التلفظ، واتجاه المتكلم؛ لأنه قد يقود استعمال إشارات المكان، في غياب الدقة في التحديد عند التلفظ إلى اللبس.

وتحاشيا لذلك اللبس؛ فإنه يعمد المرسل إلى افتراض موقع المرجع وموقع المرسل إليه، كما هو الحال في التوجيه التالي:

- إذا رُفِعَ علمان؛ فيوضع علم المملكة العربية السعودية على يمين المنصة.

لأنه يدرك أن مرجع كلمة (يمين) سيختلف عندما يكون الشخص أو وراءها المنصة عمّا لو كان أمامها، وتختلف في حالة إقبال المرسل إليه على المنصة عنه في حالة إدباره عنها. ولذلك يفترض مسبقاً بأن اليمين تكون عند جلوس الشخص في مقدمة المنصة، وبدون هذا الافتراض، يلزمه إنتاج خطاب طويل لتفسير الاحتمالات، وتحديد اتجاه الناس تجاه المنصة.

ولا يكتفي المرسل، لتحديد المرجع للإشارات المكانية، بتعريفها بناء على موقع المرسل إليه واتجاهه فحسب، بل بالنسبة للأشياء الأخرى التي يستعمل دوالها اللغوية في خطابه، كما هو في الخطاب التالي:

- الكرة وراء السيارة.

فيظل مرجع اللفظ (وراء) غامضاً، لو استعمله المرسل وحده، ولكن تحديده، هنا، مرتبط بمعرفة الشيء/الدالّ (السيارة). ولا يمكن استعمال أي من هذه الظروف؛ أعني: وراء، أمام، فوق، إلا بإدراك المرجع المضاف إليه في ذهن كل من طرفي الخطاب.

وفي اللغة كثير من هذه الأدوات مثل: هنا، هناك، فوق، تحت، يمين، يسار، أمام، وراء. وتصفّ مراجع بعض هذه الأدوات، مثل (هنا) التي تدل على القريب، و(هناك)، انطلاقاً من مكان المرسل عند تلفظه بالخطاب، قريباً وبعداً.

## الفصل الثاني



# معايير تصنيف استراتيجيات الخطاب

### تمهيد

يختار المرسل استراتيجية خطابه وفقاً لدواعي السياق التي تصبح معايير لتصنيف استراتيجيات الخطاب، انطلاقاً من تعريف الخطاب: بأنه كلّ منطوق موجه به إلى الغير للتعبير عن قصد المرسل ولتحقيق هدفه. إذ يتركب هذا التعريف من محاور ثلاثة هي: أنّ الخطاب يجري بين ذاتين، وأنه يُعبر به المرسل عن قصده، وأنه يحقق هدفاً.

من هنا كانت هذه المحاور الثلاثة هي معايير تصنيف الاستراتيجية التي يراعيها المرسل عند إنتاج خطابه، ممّا يؤصّل علاقة الاستراتيجيات بمعطيات إنتاج الخطاب، أي بعناصر السياق التواصلية التي نتج فيها، وكذلك بالتفاعل أو العلاقة بين أطرافه من مرسل ومرسل إليه، ومن ثم علاقة الخطاب ذاته بالمرسل، لإدراك الآليات المستعملة فيه مثل الاستدلال والحجاج، والاستلزام الحوارية أو مفهوم الخطاب، ومتى يمكن التعبير بظاهر الخطاب مباشرة أو اللجوء إلى التلميح بما يبطنه من معنى. إذ توجد هذه العناصر والآليات في الخطاب مهما كان نوعه، أو القصد من إنتاجه، على تفاوت بينها، حسب السياق الذي أنتج فيه ومدى الحاجة إلى توظيف البعض منها دون البعض الآخر.

وعليه، يغدو من المسلمات البديهية في الخطاب، ما يلي:

- مسلمة الحوارية، و«مقتضى هذه المسلمة أن لا كلام مفيد إلا بين اثنين، لكل منهما مقامان هما مقام المتكلم ومقام المستمع»<sup>(1)</sup>، وهما المرسل والمرسل إليه، وهذان الطرفان يتمتعان أو لا يتمتعان بعلاقة سابقة.

- المسلمة التي تقول: إن علامة الخطاب الرئيسة هي اللغة الطبيعية.

- إن إنتاج الخطاب يكون بقصد ما ولههدف معين، يسعى المرسل إلى تحقيقه.

- إن الدلالة المباشرة هي دلالة الخطاب الرئيسة على قصد المرسل.

ووفقاً لهذه المسلمات، يستطيع المرسل أن ينتج خطابه حسب استراتيجيات متفاوتة، بل وكثيرة. ولكنه يعمد إلى اختيار استراتيجية معينة مراعاةً لعناصر السياق. ولهذا، فإنه يمكن أن يبلور الاستراتيجية في خطابه، اقتضاءً لإحدى هذه المسلمات؛ إذ إن كلاً منها تسهم بدورها المستقل في تشكيل الخطاب ذاته. كما إن إحداها قد تؤثر في مسلمة أخرى، مما ينتج عنه اختيار استراتيجية خطابية معينة.

وتفصي مراعاة أحد هذه المعايير إلى انتقاء الاستراتيجية الملائمة، ولكن لا يمنع هذا الانتقاء من أن تنضوي الاستراتيجية ذاتها تحت معيار آخر. فمثلاً قد يقتضي معيار العلاقة بين طرفي الخطاب أن يكون الخطاب ذا استراتيجية شكلية محددة، مما يضعه في الوقت نفسه ضمن تصنيف معيار دلالة الخطاب الناتجة عن مراعاة المعيار الأول. لنستنتج أن هذه المعايير في كليتها تمثل إطاراً عاماً متكاملًا يؤثر اعتبار كل منها في الآخر، ويظل التصنيف منظوراً إليه من زوايا مختلفة.

ومن المهم معرفة كيفية فعل هذه المسلمات لتصبح معايير تستحق من مرسل الخطاب أخذها بعين الاعتبار. ونعرض فيما يلي هذه المعايير، كما نعرض النتائج التي تسهم في بلورتها في لغة الخطاب.

وهذه المعايير عددها ثلاثة، وهي:

1 - معيار اجتماعي، وهو: معيار العلاقة التخاطبية.

2 - معيار لغوي، وهو: معيار شكل الخطاب، من حيث دلالاته على قصد المرسل، سواء بالدلالة المباشرة أو بالتلميحية.

3 - معيار هدف الخطاب.

وستتناول كل معيار في محور خاص.

## 2 - 1 معيار العلاقة بين طرفي الخطاب

لا يخلو المجتمع من علاقات بين الناس، فقد تكون علاقات اجتماعية، أو وظيفية، أو غيرها. وتتصف العلاقة بأسبقيتها على إنتاج الخطاب ذاته، ولذلك فهي من عناصر السياق المؤثرة، مما يحفز عمل بعض القوالب، خصوصا القالب الاجتماعي، فينعكس ذلك على تشكيل الخطاب، باختيار الاستراتيجية الملائمة التي تعبر عن قصد المرسل، وتعكس اعتباره لهذا العنصر، باعتبار نوع العلاقة من العناصر المؤثرة؛ «فاختيار هذه الصورة وليس تلك، يتعلق بالسياق في عموميته، أي يتعلق بالمخاطبين (المتحاورين) وبالعلاقتها داخل السياق، بل ويتعلق بما هو خارج السياق، أي يتعلق بما يعرفه هذا المخاطب عن الآخر، وما يعرفه المخاطبان عن المقام، وعمما يريدان قوله أو سماعه، وهما يعرفان معرفة تامة المدى الذي يمكن أن يبلغاه في الخطاب. فأحد المخاطبين يمكن أن يكون خطيبا أو معلما، والآخر يمكن أن يكون جمهورا أو مستمعا. فالعلاقات تظل هي ذاتها، والصور يجب أن تكون مضبوطة حتى تناسب المقام بالشكل الأقرب»<sup>(2)</sup>.

والمعرفة المشتركة، في قسط منها، هي نتيجة من نتائج تلك العلاقة، مما يفضي إلى اضطلاعها بدور في افتراضات المرسل المسبقة. والمعرفة المشتركة والافتراضات المسبقة من العناصر التي تسهم في اختيار استراتيجية الخطاب؛ فعلى هذين العنصرين، وعلى غيرهما، ينبني مزيد من العلاقة التي تؤثر في المرسل لانتقاء استراتيجيات الخطاب.

وإن لم تكن العلاقة بين طرفي الخطاب موجودة سلفا، فإن المرسل يسعى إلى إيجادها بخطابه، فقد يكون إقامة علاقة بين طرفي الخطاب، هو الهدف الرئيس من الخطاب. وهذا ما يبرز إعطائه كثيرا من الاهتمام، ويتم ذلك باستعمال استراتيجيات معينة في الخطاب، ليقوم بوظيفته المتوافقة مع ما يتطلبه السياق الذي يؤطر إنتاج الخطاب، مما يسهم في إبراز دور اللغة التفاعلي، انطلاقا من أن «القيم الدلالية للخطاب هي مدخل ممكن وهام، لتحديد شبكة العلاقات الاجتماعية، لأن التعامل مع اللغة هو تعامل مع مضامينها»<sup>(3)</sup>.



وتستقرّ العلاقة المسبقة بين طرفي الخطاب على محورين، هما:

أ - محور العلاقة الأفقية.أو/و

ب - محور العلاقة العمودية.

أ - محور العلاقة الأفقية

تتبلور العلاقة الأفقية في أكثر من خصيصة؛ من ذلك: خصائص الدين (مسلم، مسيحي)، خصائص الجنس (الذكورة، أو الأنوثة)، خصائص السن (صغار، كبار، شيوخ)، خصائص المهنة (أساتذة، طلاب، ضباط، أفراد، عمال)، خصائص عرقية (عرب) خصيصة الجنسية (سعودي، سوري، خليجي). خصائص الحالة الاجتماعية، ومنها حالة المعيشة (عزاب، متزوجون، أيتام، فقراء، أغنياء).

وتندرج العلاقات العاطفية تحت هذا الصنف، فتكون مثلاً علاقة ود، أو علاقة صدّ، علاقة قرب أو بعد. وبهذا يكون الخطاب علامة على هذه العلاقات ومؤشراً لها. على أنه قد ينتج المرسل خطاباً في سياق معين لا يربط بين طرفيه أي علاقة سابقة، ليتكفل الخطاب بإيجاد هذه العلاقة من خلال توظيف اللغة. ولهذا، فإنّ عدم وجود العلاقة السابقة يصبح عنصراً له دوره في اختيار الاستراتيجية.

وسواء أكانت العلاقة سابقة على الخطاب، أم لم تكن، فإنّ هذا الشأن هو أحد العوامل التي تسهم في توجيه المرسل لاختيار استراتيجية الخطاب المناسبة للسياق، وتسهم، كذلك، في توجيه المرسل إليه في تأويل الخطاب التأويل المناسب للسياق.

ب - محور العلاقة العمودية

ومن جهة أخرى، فهناك العلاقة العمودية، وهي تلك التي تتبلور في مراتب تصاعديّة للناس داخل بنى المجتمع، ممّا يجعلهم ينتمون إلى سلّم تراتبي، إذ يقع كلّ طرف من طرفي الخطاب في إحدى درجاته؛ سواء أكان سلّمًا اجتماعياً، أم سلّمًا وظيفياً، وهذا ما يحتاج المرسل إلى إدراكه، بل واستحضاره؛ فيترتب على ذلك كثير من الأمور، كما في الخطاب المكتوب، إذ «يحتاج الكاتب إلى معرفة مراتب المكاتبين عند من يكتب عنه، وما يليق بهم من الأوعية والعنوانات، على حسب ما تقتضيه مرتبة مخدومه بين مراتبهم، فيُنزل كلّ واحد منهم مرتبته اللائقة

به. ومراتب المكاتبين ثلاثة: مرتبة من فوقك، ومرتبة من هو مثلك، ومرتبة من هو دونك [...] ولكل طبقة من هذه الطبقات مرتبة في المخاطبة، ومنزلة متى زيد عليها، أو قُصُر به عنها، وقع في الأمور الخلل وعاد ذلك بالضرر<sup>(4)</sup>.

ولا يقوم هذا التصنيف بمعزل عن التصنيف الأفقي، بل يمتزجان معاً، فبالنظر في أي إطار من الأطر السابقة، بغض النظر عن التصنيف داخله، يتضح أنّ وجود العلاقة الأفقية بين طرفي الخطاب، لا ينافي انتماءهما إلى علاقة سلمية تراتبية.

ويتضمّن كلّ سلم درجات مترتبة، تقع بين قطبيه؛ القطب الأدنى والقطب الأعلى؛ لذا يقع كلّ من طرفي الخطاب في درجة معينة منه؛ ممّا يفضي إلى نوع معين من العلاقة، تتفاوت بين أنماط من التباعد، وذلك عندما يقع كلّ منهما على قطب السلم الآخر، وبين أنماط من التقارب، قد يصل إلى العلاقة المتكافئة، وذلك عندما يكونان في درجة واحدة.

وتسهم درجة العلاقة السلمية في توجيه المرسل لبلورتها في خطابه، متأثراً بدرجة التقارب، أو بدرجة التباعد في تحديد استراتيجية الخطاب؛ فقد ينتمي إلى درجة أدنى من درجة المرسل إليه، كما يمكن أن يكون الحال هو العكس أيضاً.

وتجسد اللغة بعضاً من أنواع العلاقة العمودية، في مستواها التراكيبي، كما في أساليب الأمر، وأساليب النهي، وكذلك في مستواها الصوتي، باستعمال درجات التنغيم الصاعدة عند التلفظ بالخطاب. ولهذا، فقد توسم هذه الأساليب التركيبية بسمة خاصة تسمى السمة الأصل؛ إذ يمثل تركيب اللغة، بل يطابق، علاقة البعد بين طرفي الخطاب.

وتجسد هذه التراكيب بعض الاستراتيجيات، التي ينتج المرسل خطابه طبقاً لها، وذلك عندما يغفل اعتبار العلاقة الأفقية؛ لذا يمكن أن نسمي هذه العلاقة بالعلاقة القياسية، إذ يوليها المرسل عنايته، دون اعتبار العناصر السياقية الأخرى، فيتبلور في خطابه كل أشكال السلطة المجردة<sup>(5)</sup>.

وبالرغم من ذلك، فإنّه يمكن أن يراعي المرسل هاتين العلاقتين؛ إذ يقلص المرسل من استعمال تلك الأشكال المباشرة والصور اللغوية التي تجسد استراتيجيات بعينها، ليعدل عن استعمالها إلى استراتيجيات أحر.

وقد وردت بعض الخطابات والدراسات التي تكشف عن أهمية العلاقة بين طرفي الخطاب، وكيفية تجسيدها فيه، كما حثت على اعتبارها عنصراً متأصلاً من عناصر السياق. وتوزعت هذه الخطابات وتلك الدراسات بين التراث العربي من ناحية، وبين مقاربات عدد من الباحثين المحدثين، على تفاوتهم في الإسهام في الموضوع، بين إسهام مباشر وإسهام غير مباشر.

وحصيلتها أنه يعتمد المرسل على عدد من القواعد، للتلفظ بالخطاب وفقاً لما تقتضيه العلاقة بينه وبين المرسل إليه. وقد تجسدت هذه القواعد ضمن ما يمكن تسميته بقواعد التخاطب.

## 2 - 1 - 1 قواعد التخاطب

يراعي المرسل نوع العلاقة بينه وبين المرسل إليه في خطابه؛ فيرتجح دورها في اختيار استراتيجية دون استراتيجية أخرى. ومن الظواهر التي تجسدت تلك العلاقة ما يسمّى بظاهرة التأدب في الخطاب، إذ يتلفظ بخطابه وفقاً لما تقتضيه. وبهذا، تغدو نموذجاً للمرسل عند استعمال اللغة.

وينعكس اعتبار العلاقة بين أطراف الخطاب في تجسيدها وفق ما تقتضيه ظاهرة التأدب بمقادير مختلفة؛ لأنّ «الملفوظات المؤدبة ترمز للعلاقة بين المرسل وبيننا، بوصفنا مرسلًا إليه. وبالتحديد، قد نتوقع من شخص لا نعرفه، جيداً، أن يقول لنا:

- هل يمكنني أن أستعير قطعة صغيرة من الورق؟.

في حين قد يصوغها شخص آخر، وليكن الأخ الأكبر، بطريقة مباشرة، مثل قوله:

- أعطني قطعة من الورق.

فإذا لم نفطن إلى نوع علاقتنا بهؤلاء الأشخاص الذين خاطبونا بهذه الطرق، فإنّ الاستراتيجيات التي وظفوها سوف تزعجنا، لأنّ هذه الاستراتيجيات تجسد طبيعة علاقتنا كما يرونها<sup>(6)</sup>.

وتتفاضل الخطابات فيما بينها، من حيث حضور التأدب مع المرسل إليه، وإفصاح المرسل عمّا يكتنه له. وفيما يلي عرضٌ لبعض تجليات ظاهرة التأدب وفق تسلسلها الزمني على النحو التالي:

## 2 - 1 - 1 - 1 في التراث العربي

حض القرآن الكريم على مراعاة بعض القواعد التخاطبية، صراحة، في أكثر من موضع، وذلك بالدعوة إلى تهذيب القول، فقد رسم الله، سبحانه وتعالى، لرسوله صلى الله عليه وسلم بعضاً من الآليات ليتبعها في دعوته مع كفار قريش، فقال الله تعالى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَدِّ لَهُمْ بَأْتِيَ هِيَ أَحْسَنُ﴾<sup>(7)</sup>.

ففي هذه الآية ثلاث آليات للدعوة، تتدرج في استعمال الخطاب وفقاً لمراعاة سياق الدعوة. وعنصر العلاقة بين رسول الله صلى الله عليه وسلم وبين كفار قريش، هي من عناصر سياق الدعوة، بغض النظر عن نوعها؛ إذ يراعي أحوالهم بما ينعكس على اختيار آلية الخطاب المناسبة، «على هذه الأسس يرسى القرآن الكريم قواعد الدعوة ومبادئها، ويعين وسائلها وطرائقها [...] والدعوة بالحكمة، النظر في أحوال المخاطبين وظروفهم، والقدر الذي يبينه لهم في كل مرة حتى لا يثقل عليهم ولا يشق [...]، والطريقة التي يخاطبهم بها، والتنوع في هذه الطريقة حسب مقتضياتها [...] وبالموعظة الحسنة التي تدخل إلى القلوب برفق، وتعمق المشاعر بلطف، لا بالزجر والتأنيب في غير موجب، [...] فإن الرفق في الموعظة كثيراً ما يهدي القلوب الشاردة، [...] وبالجدل والتي هي أحسن، بلا تحامل على المخالف ولا تزدليل له وتقييح، حتى يطمئن إلى الداعي ويشعر أن ليس هدفه هو الغلبة في الجدل، ولكن الإقناع والوصول إلى الحق [...]، وهذا هو منهج الدعوة ودستورها، ما دام الأمر في دائرة الدعوة باللسان والجدل بالحجة»<sup>(8)</sup>.

كما حث القرآن الكريم على إبداع العلاقة بين طرفي الخطاب، بالتلفظ بالخطاب ذاته، وهناك أدلة كثيرة، منها: قوله تعالى مخاطباً موسى عليه السلام: ﴿أَذْهَبَ أَنْتَ وَأَخُوكَ بِإِيتِي بِي وَلَا نَبِيَّ فِي ذِكْرِي أَذْهَبَا إِلَى فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَى فَقُولَا لَهُ قَوْلًا نَبِيًّا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى﴾<sup>(9)</sup>، إذ أمرهما الله بملاطفة فرعون واللين له في الكلام لتحصيل طاعته.

وقد بدأ موسى عليه السلام وأخوه هارون في إبداع علاقة مع فرعون بخطابهما؛ وذلك بتوجيه الله سبحانه وتعالى لهما عندما أمرهما بقوله ﴿فَأَيُّاهُ فَقُولَا

إِنَّا رَسُولًا رَّبِّكَ ﴿١﴾ وذلك بتوجيه الخطاب إليه باستعمال أداة لغوية هي كاف الخطاب، بإضافتها إلى الرب لتصبح ربك في سياق الآية اللغوي، بدلا من ربنا، بيد أنه يظل استعمال لفظ (ربنا) خيارا ممكنا، وقد وردت في سياق لغوي آخر هو قوله تعالى في السورة نفسها: ﴿قَالَ فَمَنْ رَبُّكُمَا يَا مُوسَى قَالَ رَبُّنَا الَّذِي أَعْطَى كُلَّ شَيْءٍ خَلْقَهُ ثُمَّ هَدَى﴾. إذ استعمال الضمير الدالّ عليهما (نا)، لأنّ خطابهما كان رداً على سؤال فرعون. وكذلك بقولهم ﴿قَدْ جِئْنَاكَ بِبَيِّنَاتٍ مِنْ رَبِّكَ وَالسَّلَامُ عَلَيَّ مِنْ أَتْبَعِ الْهُدَى﴾، ففي السلام ترغيب واستمالة.

وقد استعمل الرسول صلى الله عليه وسلم عبارة «ما بال أقوام»، في خطابه، إذ استعمل لفظ النكرة، ليدلّ بها على أقوام ارتكبوا مخالفة شرعية، ولكن رسول الله صلى الله عليه وسلم، لم يرد التشهير بهم، بل اتخذ من فعلهم مثالا لوعظ المسلمين، دون فضح من ارتكب المخالفة منهم، وفي هذا ما يدلّ على مراعاة أحوال الناس، وقد تداولها الناس من بعده في خطاباتهم، فدرجت عليه العادة باستعمال تلك الخصيصة اللغوية علامة على استراتيجية الخطاب وبمراعاة العلاقة التخاطبية بين المرسل وبين المرسل إليه.

ولا يحدث التخاطب إلا بين طرفين، ولذلك فإنّهما يتجهان بخطابيهما نحو تحقيق هدف، وقد يكون هدفاً مشتركاً مثل الإمتاع، وبالتالي، فإنّ عملية التخاطب، والخطابات الناتجة عنها، مهما اختلفت استراتيجياتهما، تظلّ محكومة بمبادئ محددة. ولا يضير في ذلك هيئة التفاعل، سواء كانت في شكل ثنائية، مثل السؤال والإجابة، أو الحوار العلمي، أو الحوار العقديّ، أو التفاوض، أو المناظرة، أو كان بين فعل اتهام وفعل تبرير، فهي تنضوي كلها في إطار واحد هو الخطاب.

ومن أبرز هذه المبادئ، ما يدركه الناس من آداب المناظرة، بغض النظر عن أطرافها، أو موضوعها الرئيس. ممّا يدلّ على وجود مبادئ عامة، يجب على المتحاورين، أو أطراف الخطاب مراعاتها.

وهذا ما نبّه عليه كثير من العلماء في التراث العربي من خلال التأليف المختصة بهذا الغرض، وكذلك يسهل اكتشافه من خلال ممارستهم. كما أنّهم فرّقوا بين ما يسمى بالمناظرة والجدل، وهذا يعدّ دليلاً على أولوية التعامل

الأخلاقي الذي يجري حدوث الفعل الخطابي، فليس الموضوع، أو الطريقة هي المعيار التصنيفي الوحيد، بل كان التصنيف مبنياً، كذلك، على مراعاة الآداب بين المتناظرين، ومراعاة الغاية التي يرومون تحقيقها، وهذا يُفعل مبادئ كثيرةً للتعبير عن القصد والوصول إلى الهدف، حسب عدد من القواعد الموضوعية.

- مبدأ التصديق.

يقترح (طه عبد الرحمن) نموذجاً من التراث الإسلامي، ليأخذ بأسباب التبليغ، كما يأخذ بأسباب التهذيب، ويسمى نموذجاً: مبدأ التصديق، ويصوغه كما يلي:

- لا تقل لغيرك قولاً لا يصدقه ففعلك.

وخلاصته أنه «ينبني هذا المبدأ على عنصرين اثنين: أحدهما، نقل القول الذي يتعلّق [...] بالجانب التبليغيّ من المخاطبة، والثاني، تطبيق القول الذي يتعلّق [...] بالجانب التهذيبيّ منها»<sup>(10)</sup>.

ويستخرج نوعين من القواعد، هما: قواعد التواصل، وقواعد التعامل. فقواعد التواصل هي قواعد مضبوطة، وجدها مجتمعة ومفصلة عند الماوردي في كتابه أدب الدنيا والدين، وهي ما يسميها «شروط الكلام، [...] وهي أربعة:

- فالشروط الأول: أن يكون الكلام لداع يدعو إليه، إما في اجتلاب نفع، أو دفع ضرر.

- والشروط الثاني: أن يأتي به في موضعه، ويتوخى به إصابة فرصته.

- والشروط الثالث: أن يقتصر منه على قدر حاجته.

- والشروط الرابع: أن يتخير اللفظ الذي يتكلم به»<sup>(11)</sup>.

أما قواعد التعامل فهي<sup>(12)</sup>:

- قاعدة القصد: لتفقد صدقك في كلّ قولٍ تُلقِي به إلى الغير.

- قاعدة الصدق: لتكن صادقاً فيما تنقله إلى غيرك.

- قاعدة الإخلاص: لتكن في توددك للغير متجرداً عن أغراضك.

إذ يترتب على قاعدة القصد أمران، أحدهما: أنّها تصل المستوى التبليغيّ

بالمستوى التهذيبي؛ إذ يتعين في تبين القصد نتيجتان هما: تحديد المسؤولية الأخلاقية، والأخرى إفادة المرسل إليه المعنى المقصود.

والأمر الآخر: إمكان الخروج عن الدلالة الظاهرة للقول، إذ يجوز أن يتفاوت مقصود القول عن مضمونه، مما يلزم عنه دخول المرسل إليه في ممارسة العمل لمعرفة قصد المرسل، فهو لا يتبادر إليه مباشرة.

وبهذا تميّز قاعدة الصدق عن مبدأ التأدّب عند (لاكوف)، لأنها تسقط عنصر العمل منه.

أما قاعدة الصدق، فتقتضي بممارسته في مستويات ثلاثة: الصدق في الخبر، والصدق في العمل، ومطابقة القول للفعل.

فصدق الخبر، هو حفظ اللسان عن الإخبار بأشياء على خلاف ما هي عليه. أما الصدق في العمل، فهو صون السلوك عن إشعار المرسل إليه بأوصاف هي على خلاف ما يتّصف به.

وأما مطابقة القول للعمل، فهو حفظ اللسان عما يشعر المرسل إليه بتفاوت بين اللسان والسلوك. وما يدعم ذلك أنّ الدخول في عملية المخاطبة هو تشغيل لما يسمّى بالكفاءة التداولية، والمخاطبة نفسها هي جزء من العمل، ومن ضمنها تحديد الهدف واختيار المسلك المناسب. والصدق في هذه النواحي الثلاث من أسباب التقارب بين طرفي الخطاب، فهو يتعلّق بالجانب التهذيبي أكثر منه تعلّقه بالجانب التبليغي.

أما قاعدة الإخلاص، فتقتضي تقديم حقوق المرسل إليه على حقوق المرسل، ومرّد ذلك هو الإيثار على الذات والثقة بأنّ الحق ثابت، ولا تقوم على الانتزاع، وزيادة التأدّب من جانب المرسل مدعاة إلى زيادته من جانب المرسل إليه.

## 2 - 1 - 1 - 2 في البحث المعاصر

أما في البحث المعاصر، فقد التفت أكثر من باحث لمحاولة التقييد لهذه الآداب تداولياً، لتسهم في تحديد استراتيجية الخطاب المناسبة، وفي تشكيل لغته. وقد توالى هذه الدراسات، وتعدّدت المحاولات؛ فاندرجت في ظاهرة واسعة هي ظاهرة التأدّب<sup>(13)</sup>.

وقد تفاوتت الدراسات حولها، فمنحها بعضهم دوراً معقولاً في الخطاب مثل (لاكوف Lakoff)، في حين ذهب البعض الآخر إلى إعطائها الأولوية عند التلقظ بالخطاب، مثل (ليتش Leech)، وهناك من حاول أن يمنحها الصبغة الكلية من خلال بعض العلامات اللغوية مثل (براون وليفنسون Brown & Levinson)<sup>(14)</sup> وما يجمع هذه الدراسات هو أنها اتخذت من مبدأ التعاون عند (جرايس) نقطة انطلاق لها. وهذا مبرر كاف للبدء به.

### 2 - 1 - 1 - 2 مبدأ التعاون

بلور (جرايس) مبدأ واحداً سماه مبدأ التعاون (Cooperative Principles)، وكان ذلك في بحثه الموسوم «المنطق والحوار»<sup>(15)</sup>، ويقصد به ذلك المبدأ الذي يركز عليه المرسل للتعبير عن قصده، مع ضمانه قدرة المرسل إليه على تأويله وفهمه.

وصاغه على النحو التالي:

- ليكن إسهامك في الحوار بالقدر الذي يتطلبه سياق الحوار، وبما يتوافق مع الغرض المتعارف عليه، أو الاتجاه الذي يجري فيه ذلك الحوار.

وقد فرّع عنه عدداً من القواعد الرئيسة، وهي:

- قاعدة الكم.

- قاعدة النوع.

- قاعدة المناسبة.

- قاعدة الكيف (الطريقة).

ثم أدرج تحت كلّ قاعدة من هذه القواعد عدداً من التوصيات. واتباع هذه التوصيات، وقواعدها الرئيسة أو خرقها، كفيل، من وجهة نظره، بنقل المعنى وتسيير المحادثة نحو الإفهام وتحقيق الهدف المشترك، تعويلاً على التعاون بين طرفي الخطاب.

ومن خلال النظر في هذا المبدأ، وفي قواعده المتفرعة عنه، نلمس أنّ للعلاقة بين المتخاطبين دوراً أساسياً في مراعاة هذه القواعد، أو خرقها عند التلقظ بالخطاب والتركيز على المعنى، كما يقصده المرسل، وما ينتج عن ذلك من



خطابات متنوّعة الأشكال والاستراتيجيات.

بيد أن (جرايس) لم يتطرق، بالتفصيل، للقواعد التي تبلور كيفية التعامل بين طرفي الخطاب؛ لأنّ اهتمامه، أساساً، كان صياغة إطار لتفسير، بل وتبرير عدم مطابقة معنى المرسل لدلالة الخطاب المنطقية، أو الحرفية، فيما عُرف، في عمومته، بالاستلزام الحوارية؛ الذي يتطلّب الاحتكام إلى هذه القواعد الحوارية لمعرفته. وعلى هذا، فإنّ التعاون وقواعده ينصبان على المعنى.

ورغم هذا، إلا أنّه قد ألمح إلى وجوب اعتبار بعض القواعد والتوصيات الأخرى، التي يدّعي أنها لم تغب عنه، وإن كان لم يقعد لها، أو يفضل الأمر فيها، وذلك بقوله « هناك - بالطبع - أنواع لكافة القواعد الأخرى، (جمالية، أخلاقية، اجتماعية)، مثل (لتكن مؤدبا)، التي يراعيها المشاركون، عادة، في تبادلاتهم التخاطبية، والتي قد تولّد معاني مستلزمة غير عرفية»<sup>(16)</sup>؛ فالتعامل الأخلاقي، ومراعاة مراتب طرفي الخطاب، داعية إلى خرق هذه القواعد، باستعمال لغة التآدب مثلاً؛ وبلورتها من خلال انتقاء استراتيجية خطابية تبرز مبدأ التعامل الأخلاقي في الخطاب.

وهذا ما حدا ببعض الباحثين إلى صياغة المبادئ التي تكفل ذلك، مع الالتفات إلى مبدأ التعاون، واعتباره نقطة الانطلاق والتأسيس. وقد تعدّدت توظيفاتهم له؛ بين من حاول استلهاهم عمل (جرايس)، والبناء عليه، وبين من توخّى تصنيف قواعد أخرى تسبقه أو تواكبه، لتؤطر هذه الأعمال عملية التلقظ بالخطاب، وتوطيد العلاقة السابقة بين طرفي الخطاب، أو توليدها من خلال الخطاب؛ فتمكّن اللغة من تأدية وظيفتها الاجتماعية التفاعلية.

## 2 - 1 - 1 - 2 مبدأ التآدب

صاغت (رويين لاكوف) هذا المبدأ في مقالها: « منطق التآدب»<sup>(17)</sup>، وترمي في هذا المقال الباحثين بتهمة التقصير والجمود، لما يكتفي به أحدهم من الوقوف في الدراسة اللغوية. عند حدّ الشكل اللغوي والاكتفاء به للحكم على صحّة الجمل، وأتخاذ المعيار الوحيد؛ فالإقتصار على صحّة المعيار التركيبي لوحده، لا يفضي إلى تفسير مقبول لبعض التراكمات. ولذلك تدعو إلى ضرورة الاهتمام بسياق التلقظ، بما فيه من افتراضات منطقية وأخرى تداولية، كما يتضح من المثال التالي:

1 - نقل محمد سكنه إلى القرية.

2 - ما زال محمد حياً.

إذ لا يمكن التلّفظ بالجملة الأولى، ولا تكون مقبولة، إلا بالافتراض التداولي المعبر عنه في مّا يتّيح استعمال الفعل الماضي في الجملة، بيد أن هذا لا يعد كافياً إذ إنّ بعض الجمل تكون مناسبة في سياق ما، في حين لا تكون كذلك في سياق آخر، مثل:

1 - من يريد برتقالاً؟

2 - من يريد شيئاً من البرتقال؟

إذ لا يتلفّظ المرسل بخطابه، إلا عند انتفاء يقينه بالرغبة في البرتقال، من عدمها، ولعلّه يخمّن أنه غير مرغوب فيه بتاتا. أمّا في الخطاب فهو يفترض ردّاً بالإيجاب، لوجود الرغبة.

وترى (لاكوف) أنّ الجمل هي التي تعكس توجّه المرسل نحو سياقه الاجتماعي في الحالات المعقدة، تلك، وبالتحديد افتراضاته نحو:

1 - الناس الذين يتواصل معهم، من حيث: شعورهم نحوه، ورتبهم الاجتماعية مقارنة برتبته.

2 - موقفه الحقيقي في المحيط الذي يتواصل فيه، من حيث: مدى أهمية المعلومات التي يريد تبليغها، وهل يريد تبليغها؟ ودرجة رسمية موقف التلّفظ.

3 - قراراته المبنية على الافتراضين (1، 2)، حسب الأهداف التي يريد تحقيقها من خلال فعله التواصلية: هل يريد تعزيز الفروق التراتبية بينه وبين المرسل إليه؟ أم يريد محوها؟ أم إنّ كلّ ذلك لا يهّمه بتاتا. وهل يريد أن يضيفي على المرسل إليه شيئاً من الأهمية أو أن يتملّق له أو أن يسمّه بالظرف؟ أو هل يريد تغيير العالم الحقيقي؟ أم لا؟ وغير ذلك من الأسئلة.

وتصل من هذا إلى نتيجة مهمة، ومفادها أنه «يجب اعتبار المحتوى التداولي للفعل الكلامي؛ وذلك عند الحكم على قبول الجملة. تماما، كما كان ينظر إلى أهمية المستوى التركيبي عامة، وكما ينظر حاليا إلى أهمية المستوى الدلالي»<sup>(18)</sup>، فهذا يسهم في رفع اللبس الذي يحدث في بعض أنواع الخطاب.

وبالتالي فإنّ العلاقة بين طرفي الخطاب هي التي تعطي الخطاب معناه وتبرز

قصد المرسل، والمثال التالي يبين ذلك:

- من فضلك، أغلق النافذة.

إذ يعدّ الملفوظ الأوّل خطاباً ثانوياً، باعتبار المرسل أدنى درجةً من المرسل إليه، أو في درجة مساوية له، ولكن ليس بينهما علاقة حميمة. ولهذا ف(من فضلك) قد تعني في هذا الملفوظ (أطلب منك أن تفعل ذلك مساعدةً منك، ما دمت لا أستطيع إجبارك على ذلك)، ولكن معنى (من فضلك) يختلف فيما لو كان المرسل أعلى درجة من المرسل إليه، إذ يحكم العرف استعمالها، لتعني حقيقةً ما معناه (أطلب منك فعل ذلك، وذلك لأبدو مهذباً، بالرغم من أنني أملك السلطة لدفعك لعمله). والفرق بين حالتي المرسل إليه واضحة، إذ يستطيع أن يرفض الطلب في السياق الأوّل، أما في السياق الثاني، فالأولى ألا يرفض دون مبررٍ كاف، ولذلك يبدو الملفوظ التالي:

- أوه، إنّ الجو حار هنا.

صالحاً للرفض في السياق الأوّل، ولكنه ليس كذلك في السياق الثاني.

ولذلك، تدعو (لاكوف) إلى توسيع مبادئ اللغة الكلية؛ من خلال إدراج القواعد التداولية للحكم بجودة صياغة الخطاب من عدمه، فتضع قاعدتين تسميهما قواعد الكفاءة التداولية (The rules of pragmatic competence). ويبدو أنّهما متلازمتان، فقد تتماثلان في أثرهما، أو قد تعزّز كلٌّ منهما الأخرى، بالرغم من أنّ إحداهما قد تهتمّش القاعدة الأخرى، ويعتمد كلٌ هذا على سياق التلقظ. وقد صاغت القاعدتين كما يلي:

1 - كن واضحاً.

2 - كن مؤدباً.

وهدف المرسل من معايير تغليب إحدى القاعدتين على الأخرى؛ فقد يسعى المرسل جاهداً ليكون واضحاً، عندما يكون هدفه الرئيس هو التواصل المباشر مع الآخرين، بما يجعل قصده واضحاً، لا يخطئه المرسل إليه. في حين تتخذ قاعدة التأدب حضوراً أكبر، عندما يكون هدف المرسل هو التعبير عمّا يكتنه للمرسل إليه الذي يشاركه الخطاب. بالرغم من أنّ الوضوح، يعدّ، في بعض الأحيان من ضروريات التأدب مع المرسل إليه.

ولا تنفي هذه المبادئ مبدأ التعاون الذي اقترحه (جرايس) وقواعده المتفرعة عنه، بل تجعله أساساً؛ فهو كفيل بتجسيد مبدأ الوضوح، بالرغم من ريبها حول تحديد مفاهيمه والحكم عليها بدقة منضبطة، إذ تتجلى حالات خرق القواعد بصورة واضحة، فيما يلفّ الغموض تحديد حالات اتّباعها.

ويعكس الهدف من الحوار غلبة حضور إحدى القاعدتين مقابل حضور القاعدة الأخرى؛ إذ تغدو الغلبة، أحياناً، لقاعدة التآدب، في الحوارات غير الرسمية، مقابل قاعدة الوضوح. ومرّد ذلك هو أولوية تقوية أواصر العلاقات الاجتماعية، على تبليغ المعلومات.

وعلى العكس من ذلك، فقد تغدو قواعد مبدأ التعاون هي الأقوى حضوراً، وذلك عندما يكون الحوار رسمياً وجاداً، كما هو الحال في المحاضرات العلمية. وهذا ما يجعل المحاضر يتجنّب التلقّف بالتهكّم والطرائف؛ لأنّ السياق غير مناسب، ولكنّ هذا ليس على إطلاقه.

ولهذا اقترحت مبدأ التآدب؛ إذ يُستحسن لطرفي الحوار أن يراعيها، مثل مراعاتهما لقواعد مبدأ التعاون، ممّا يشي بتكامل هذين المبدئين؛ من أجل تحقيق أهداف الخطاب والتعبير عن المقاصد.

وقد فرّعت (لاكوف) ثلاث قواعد عن مبدأ التآدب سمّتها قواعد تهذيب الخطاب، إذ يتلقّف المرسل بخطابه وفقاً لواحد منها، أو أكثر، وهي:

- قاعدة (التعفف) وهي:

لا تفرض نفسك على المرسل إليه، أي لتبق متحفّظاً، ولا تتطفّل على شؤون الآخرين.

ق - قاعدة التخيير، وهي:

لتجعل المخاطب يتخذ قراراته بنفسه، ودع خياراته مفتوحة.

- قاعدة (التودد)، وهي:

لتظهر الود للمرسل إليه، أي كن صديقاً.

فمقتضى قاعدة التعفف، هو تجنّب الإلحاح، أو إكراه المرسل إليه على فعل ما. ويتحقّق ذلك من خلال استعمال الخطاب الذي يبقي على البعد بين طرفي

الخطاب؛ بالإبعاد عن الطلب المباشر مثلاً. وعدم التطفل على شؤون المرسل إليه الخاصة إلا بعد الاستئذان، مثل<sup>(19)</sup>:

- لو أذنت، هل يمكن أن أسألك سؤالا؟
- تفضل.
- ما المسيحية؟

بيد أن توظيف هذه القاعدة في التأدب، لا يبرّر بعض أسئلة المرسل؛ مثل الأسئلة عن البدهيات، بقصد الحصول على الإجابة المباشرة مثل:

- هل أستطيع أن أسألك عن نتيجة 1 + 1؟.

ويظلّ المبرّر لاستعمال مثل هذا السؤال هو انطواء خطاب المرسل على قصد عميق. وتبلور هذه القاعدة في بعض الأدوات اللغوية، مثل الإشارات، كما تبلور في بعض الآليات اللغوية، مثل البناء للمجهول في الخطاب التالي:

- جُهِزَت السيارة.
- السيارة جاهزة.

لما يتضمّن هذا الخطاب من الإبقاء على التراتبية بين طرفي الخطاب، مقابل الخطاب:

- جهّزنا لك السيارة.

وأما قاعدة التخيير فتعمل، أحياناً، باتساق مع قاعدة التعقّف، كما قد تحلّ محلّها، أحياناً، عندما لا تناسب السياق، فتعمل بمعزلٍ عنها. وتقترح قاعدة التخيير التلقّف بأساليب دالة على تخيير المرسل إليه في اتّخاذ ردة الفعل المناسبة، أو التلقّف بأساليب الشك عند المرسل، بدلا من استعمال أساليب الجزم والإلحاح، بحيث يدع للمرسل إليه حرية اتخاذ القرار، مثل:

- ما رأيك في تناول قلدح من الشاي بدلا من:
- تناول قلدحا من الشاي.

ويتبلور في هذه القاعدة الاعتراف بمكانة المرسل إليه، بوصفه طرفا في الخطاب، يتمتع بقدرات تؤهله للمشاركة في إنجاز الفعل. وتعدّ الملمّحات الفعلية من أهمّ أدواتها، مثل: أعتقد، أتوقّع، فقد يستعملها، بالرغم من ثقته فيما يقوله، ولكنّه لا يريد إحراج المرسل إليه، وكأنّه يريد أن يُطمئنّه بأنّه لا تشرب عليه في اعتقاده. ومن أدواتها، كذلك، استعمال اسم الإشارة، للإحالة إلى تلك الأفعال

التي لا يستحب ذكرها.

ويفضي استعمال هذه الأدوات إلى المواكبة بين ما تقتضيه كل من قاعدتي التعقّف والتخيير؛ وذلك بتجنّب التلفظ بالكلام المُحرّج من جهة، ومنح المرسل حرّيته في التأويل من جهة أخرى.

أما قاعدة التودّد فتقتضي: أن يتودّد المرسل إلى المرسل إليه بخطابه، علامة على تأدبه معه، إذ يقود ذلك إلى صداقة حميمة بين طرفي الخطاب، فيعوض بذلك ما يخلفه غياب الصداقة الحقيقية، كما يشعر المرسل إليه بالانتعاش، لاحتسااسه بالتساوي مع المرسل، وذلك بشرط تكافؤ مرتبة طرفي الخطاب، حقيقة، أو بأن يكون المرسل أعلى مرتبة من المرسل إليه. أما إذا كانت مرتبة المرسل أدنى من مرتبة المرسل إليه، فإنّ توسّله بقاعدة التودّد، في خطابه، ينبئ عن طلبه للحرية، مما يورث نتائج وخيمة على سير المحادثة.

ويتم ذلك باستعمال أدوات لغوية مخصوصة، مثل نداء الصديق بلقبه، أو باسمه الأوّل بقوله:

- معاذ، عتبت عليك كثيراً.

- يا إدرس، لك العتبي حتى ترضى، ماذا تريد بعد؟!

ويغدو إشعار المرسل إليه بالرضا، هو غاية المرسل باستعمال قواعد التأدّب، إلّا أنّ كلاً منها، يؤدّي إلى ذلك بطريقة مغايرة، في حين تؤدّي، «اعادة التودّد، إليها بمعاملته بوصفه صديقاً مرغوباً فيه.

من هنا، تستنتج (لاكوف)، أنّ هناك علاقة بين مبدأي التعاون والتأدّب؛ وذلك من ناحيتين: الأولى ناحية اتّفاق، والأخرى ناحية اختلاف.

فتجسّد قاعدة التعقّف خصيصة الاتّفاق، وذلك من خلال إنتاج الخطاب بصورة رسميّة، ممّا يقتضي وضوحه، وهذا ما يفضي إلى إدراج مبدأ التعاون بقواعده تحتها، انطلاقاً من اعتماد المرسل على أقصر الطرق في تبليغ المعلومات إلى المرسل إليه، إذ يتجنّب إهدار وقته، ممّا يبعد عن المرسل تهمة الفضول عليه، أو إحراجة.

أما الاختلاف، فيكمن في أنّ إنتاج الخطاب وفق مقتضى قاعدتي التخيير والتودّد هو خرّق لقواعد مبدأ التعاون.

وتدّعي (لاكوف) أنّ لقواعدها الصبغة الكلية، وما الاختلاف الناتج بين الثقافات، إلّا في ترتيب أولوياتها. وعليه فهي ترى أنّ هناك قواعد تداولية يجب اتباعها، كما يتّبع الإنسان قواعد النحو والدلالة.

### 2 - 1 - 1 - 2 - 3 مبدأ الوجه

منذ القدم، والناس يعتبرون الوجه رمزا يمثل المرسل، «قال سعيد بن العاص: قبح الله المعروف إن لم يكن ابتداء من غير مسألة؛ فالمعروف عوض من مسألة الرجل إذا بذل وجهه، فقلبه خائف، وفرائضه ترعد، وجبينه يرشح، لا يدري أيرجع بشُحّ الطلب، أم بسوء المنقلب، قد انتُقِعَ لوئُهُ، وذهب دم وجهه»<sup>(20)</sup>.

وامتدّ هذا التصوّر المجازي حتّى العصر الحديث، فاستعمله (براون وليفنسون) أساساً، في عملهما التداولي «الكليات في الاستعمالات اللغوية: ظاهرة التأدب»<sup>(21)</sup>، الذي أراد أن يصوغا بعض القواعد الكلية لضبط ظاهرة التأدب بين طرفي الخطاب، وقد كانت من أهم النظريات التداولية أثراً حتى اليوم. وارتكز هذا المبدأ على عاملين، هما:

- قيمة الوجه الاجتماعية.

- نسبة تهديد الوجه.

### - قيمة الوجه الاجتماعية

يجب على المرسل أن يصون وجه غيره، ففي صيانة وجه غيره، صيانة لوجهه هو، أيضاً، وذلك علامة على الاحترام المتبادل والتعاون بينهما. ويقترح (براون وليفنسون) هذا المبدأ، بوصف الوجه هو رغبات الإنسان الأساس؛ فيقسمانه إلى قسمين رئيسين، هما:

- الوجه الدافع<sup>(22)</sup>، وهو: رغبة الإنسان في ألا يعترض الآخرون على أفعاله.

- الوجه الجالب، وهو: رغبة كل واحد في أن تكون إراداته محترمة على الأقل من البعض الآخر.

- نسبة تهديد الوجه

يبتغي الباحثان تصنيف عدد من استراتيجيات التخاطب لضمان الاحترام

المتبادل، مما لزم عنه تصنيفاً للأفعال التي تهدد الوجه، وتحديد أثر كل منهما. ولهذا يربطان بين الأفعال اللغوية وبين نسبة تهديدها للوجه، وأثر كل صنف منها، إذ يتضح لديهما أنه من البدهي أن بعض الأفعال اللغوية تهدد الوجه حقيقة، خصوصاً الأفعال، التي تتعارض طبيعتها مع إرادات طرفي الخطاب. وبالتالي يمكن تصنيف الأفعال التي تهدد الوجه السلبي، وكذلك الأفعال التي تهدد الوجه الإيجابي، وفق علاقاتها بكل من طرفي الخطاب.

### أ - المرسل إليه

يهتد وجهه الدافع كل تلك الأفعال التي لا يحترم المرسل فيها حرية المرسل إليه، ويحاول أن يعترضها، ومنها:

(1) تلك الأفعال التي تتطلب من المرسل إليه إنجاز بعض الأفعال في المستقبل، مثل: الأوامر، والنصائح والاقتراحات، والتذكير، والتهديد والتحذير؛ لأنها تمارس بعض الضغوط عليه، إما بالإقدام، أو بالإحجام.

(2) الأفعال التي تتطلب منه ردّة فعل إيجابية في المستقبل، باعتبارها ديناً، عليه أن يفى به لاحقاً، مثل: العرض، الوعد. فهي تسبب له إحراجاً، إما بقبول ذلك، أو برفضه.

(3) الأفعال التي تعبّر عن أطماع المرسل فيه، أو في بعض ممتلكاته، بما يدعوه إلى الاعتقاد، إما بوجوب حمايتها، أو منحها إياه، ومنها: المدح، تعبيرات الحسد والإعجاب، تعبيرات العواطف السالبة، مثل تلك الدالة على البغض، الغضب، الشبق.

أما الأفعال التي تهدد وجهه الجالب، فهي تلك الأفعال التي تدلّ على عدم اكتراث المرسل بمشاعره، أو رغباته، ومنها:

(1) التقييمات السلبية لبعض أفعاله، مثل: تعبيرات الاستهجان، النقد، المعارضة، السخرية، إذ يعبّر المرسل بهذا عن عدم حبه، أو عن عدم احترامه لبعض رغبات المرسل إليه، أو أفعاله، أو خصاله الشخصية، أو قيّمه. ومنها، أيضاً، تعبيرات الاعتراض، أو عدم الموافقة، أو التحدي، إذ يشير المرسل بها إلى ضلاله، أو خطئه.

(2) الأفعال التي تعبّر عن عدم اكتراث المرسل بوجه المرسل إليه الجالب، مثل:



إخافته، أو عدم توقيره، أو التلقظ ببعض الموضوعات المستهجنة أمامه، أو إعلامه بأخبار غير سارة، أو تباهي المرسل بما يسره هو أمام المرسل إليه. بيد أنّ هناك تداخلا بين بعض الأفعال من خلال تهديدها لصنفي وجه المرسل إليه، مثل: التهديد الحقيقي، أو طلب المعلومات الشخصية.

### ب - المرسل

اختصّ التصنيف الآخر بالأفعال التي تهدد وجه المرسل بشقيه. فمن الأفعال التي تهدّد وجهه الدافع: التعبير عن الشكر، قبول شكر المرسل إليه، أو اعتذاراته، وقبول عرض المرسل إليه، عدم الرغبة بقطع الوعد، أو التقدّم بعرض. أما الأفعال التي تهدّد وجه المرسل الجالب مباشرة، فهي الأفعال التالية: الاعتذارات، قبول المدح، الندم، الاقرار بالذنب.

### 2 - 1 - 1 - 2 - 3 - 1 إستراتيجيات الخطاب في مبدأ الوجه

تجنّباً لما قد تسبّبته تلك الأفعال من تهديد للوجه، فقد اقترح (براون وليفنسون) عدداً من الاستراتيجيات المناسبة، التي تضمن التواصل والتفاعل دون إراقة ماء الوجه، أو تسهم، على الأقل، في تقليص نسبة التهديد؛ لأنّ «أي فاعل عاقل سوف يبحث ليتجنب هذه الأفعال التي تهدد الوجه، أو سوف يوظف إستراتيجيات معينة للتقليل منها»<sup>(23)</sup>.

وقد تمّ تصنيف الاستراتيجيات إلى خمس درجات، لتمثّل في مجملها سلماً لدرجات التأدّب، وهذه الأصناف الخمسة هي:

1 - الاستراتيجيات الصريحة.

2 - استراتيجيات التأدّب الإيجابي.

3 - استراتيجيات التأدّب السلبي.

4 - إستراتيجيات التلميح.

5 - استراتيجية الصمت.

وينتج المرسل خطابه وفقاً لإحدى هذه الإستراتيجيات طبقاً لبعض المعايير السياقية التي ترزح انتقاء إحدى الإستراتيجيات دون غيرها، إذ «يتحدد الاختيار من بين هذه الإستراتيجيات في السياق من خلال ثلاثة متغيرات سياقية، هي:

- البعد الاجتماعي بين المتكلم والسامع (العلاقة التماثلية Symmetric relation).
- علاقة السلطة بينهما (Assymetric relation).
- القيود التي تفرضها ثقافة معيّنة على المرسل، ونوعيّة تلك القيود<sup>(24)</sup>.

ويعدّ كلّ عنصر من هذه العناصر متغيّراً، نظراً لتنوّع السياقات وتغيّرها، فالعلاقة الاجتماعية تتنوّع بين قريب وبعيد، وكذلك علاقة السلطة تتفاوت من درجة إلى درجة أخرى، كما أنّ لكلّ مكان وزمان قيوداً معيّنة.

ويسهم كلّ متغير من هذه المتغيرات الثلاثة الرئيسة، في تحديد المرسل لاستراتيجية خطابه المناسبة، بما يمكنه من حفظ ماء وجهه ووجه المرسل إليه في الوقت نفسه، ويتمّ تحديد الاستراتيجية من خلال عملية ذهنيّة تقوم في كفاءة المرسل التداوليّة، ليوازن فيها بين العناصر.

ففي [سياق الخلاف بين الزوج وزوجته، جلس الزوج مع أخيها، فكلّ منهما يكنّ للآخر الاحترام، وليس لأحدهما سلطة على الآخر، وينتميان إلى الثقافة الإسلاميّة والعربيّة، بما يتيح للقريب أن يشفع لحلّ الخلافات بين الناس، ومن باب أولى بين الأقرباء، دون أن يجد حرجاً للاستفسار عن مكانم المشكل].

ومن البدهي، في أوّل الأمر، أن يسأل الأخ صهره عن سبب الخلاف، ولذلك، فله الخيار في أن يلفظ بسؤاله، طبقاً لمقتضى إحدى الاستراتيجيات، ممّا يتيح له خمسة خيارات ممكنة، حسب التدرّج التالي:

#### أ- الإستراتيجية الصريحة

وفيها يبادر الأخ صهره مستفسراً بقوله:

- ما سبب الخلاف؟

وذلك بشكل مباشر وصريح، دون استعمال ما يخفّف من تهديد وجه صهره، إذ لا يرى في سؤاله ما يهدد وجهه، ولو كان هناك تهديد، فإنّه سيكون ضئيلاً جداً، كما أنّه لا يخاف عاقبة العمليّة التخاطبية التي مارسها. وبالتالي، فإنّ خطابه يتصف بالوضوح والمباشرة، ولا يشوبه أدنى غموض.

وينسجم هذا النوع من الاستراتيجية مع شروط الماوردي ومبدأ التعاون عند

(جرايس) وكذلك مع القاعدة الأولى من قواعد (لايكوف).

### ب - استراتيجية التأدب الإيجابي

في هذه الاستراتيجية، يحترم أخ الزوجة صهره، ولذلك يستعمل في خطابه بعض الألفاظ التي تلتطف من حدة التهديد، ويدفع بها الإضرار بوجهه، إلى أقصى حد يستطيعه، مدلاً على مراعاته لما يوجهه وجهه الإيجابي، مثل قوله:  
- من عاداتك التي أحترمها كثيراً قول الصراحة معي دائماً، حتى في أدق خصوصياتك، ومنها اختلافكم في وجهات النظر.

فأخ الزوجة يتعامل، في هذا الخطاب، مع زوج أخته بتقريبه من نفسه، وترك المبادرة موكولة إليه؛ من خلال التلميح إلى أنها من صفاته المتأصلة، وليست اضطراراً منه أو إكراهاً من أحد، وتطمينه بأن مشكل الزوجين لن يؤثر على علاقته به.

### ج - استراتيجية التأدب السلبي

يستعمل الأخ هذه الاستراتيجية، لإشعار صهره بأنه يعترف له بحقه، وبكيانه الخاص، وذلك بخطابه:

- المَعذرة، فأنا أود منك أن تخبرني عن سبب الخلاف بينكما.

إذ يوظف ما يدل على اعتذاره، في أول الخطاب، ليدفع به الإضرار بوجهه الدافع، ويُشعره أنه ليس مجبراً على الإجابة، وفي هذا اعتراف بحريته.

### د - استراتيجية التلميح

- من الصعب إيجاد الحلول دون معرفة أسباب المشاكل.

إذ يلمح الأخ في هذا الخطاب إلى ما يود معرفته، تاركاً للمرسل إليه فرصة تأويل الخطاب، واستلزام القصد، بالرغم من أن دلالة هذا الخطاب هي دلالة عامة، إذ تصلح للتلفظ بها في سياقات كثيرة، إلا أن سياق الخطاب هو الكفيل بترجيح قصد المرسل، وهذا ما يضمن إفهام الزوج.

### هـ - إستراتيجية الصمت.

- [.....].

قد يلتزم الأخ الصمت، فلا يتلفظ بخطاب ذي علاقة بموضوع الخلاف؛ لأنه لا يريد الإضرار بوجهه، أو بوجه صهره، فموقفه حائر.

ورغم هذا التقنين، فإنه لا يغيب عن البال، أنّ التأدب الظاهر في لغة الخطاب، قد لا يكون مؤشرا صادقا على النوايا التي يبطنها المرسل تجاه المرسل إليه؛ إذ قد يبطن الهدف الحقيقي الذي يريد تحقيقه. في حين يظهر الخطاب غير ذلك، ممّا يؤول إلى التأويل الخاطيء للخطاب، ويقود، بالتالي، إلى الخداع؛ بالتعارض بين وجهي الخطاب الظاهر منه والباطن.

ولا يقتصر هذا الحكم على استراتيجيات الخطاب التي تتجسّد بالكلام فحسب، بل تنطبق أيضا على استراتيجية الصمت؛ فمثلا يحمل الخطاب قصدا، فإنّ الصمت خطاب ذو دلالات متعدّدة بتعدد السياقات، فقد يكون اختياره، خوفا أو طمعا، رغبا أو رهبا، كما قد يكون تجاهلا، أو تسفيهاً للمرسل إليه.

ويمكن أن يتضح نسبة تهديد الوجه أو حفظ مائه، في السياق التالي [بين معاوية بن أبي سفيان، وخرمير الناعم. فمعاوية أمير المؤمنين، وخليفة الأمة، ذو المنازل العديدة؛ الاجتماعية والدينية. والطرف الآخر له مكانته، ويتمتع بعلاقة وديّة مع معاوية، بالرغم من أنّ درجته الاجتماعية أدنى من درجة معاوية]. وذلك في حوارهما التالي:

- «دخل خريم الناعم على معاوية بن أبي سفيان: فنظر معاوية إلى ساقه، فقال: أي ساقين! لو أنهما على جارية! فقال له خريم: في مثل عجيزتك يا أمير المؤمنين! قال: واحدة بأخرى، والبادئ أظلم»<sup>(25)</sup>.

فقد استعمل معاوية الاستراتيجية الصريحة في خطابه، بمدح ساق خريم ووصفها بالجمال، ففي ذلك انتقاص من وجه خريم الدافع؛ بالربط بين صفاته وبين صفات الأنثى، فالجمال عامّة، وجمال الساقين، خاصة، من أبرز السمات الدلالية التي تميّز الأنثى عن الذكر. وفي ذلك إهانة له. وبالرغم من احتمال الإهانة، إلّا أنّ المبرّر لخطاب معاوية هو قوّة العلاقة بينهما، ممّا جعل معاوية يتلفّظ بخطابه غير عابئ بمشاعر خريم.

وقد أخرج الخطاب خريم الناعم، ممّا وضعه في موقف يتطلب منه حفظ ماء وجهه مع عدم إغفال حقّ وجه معاوية الدافع، فكان أمامه إحدى الاستراتيجيتين، إمّا الصمت، أو التلفّظ بخطاب ما؛ فاختر أن يتلفّظ باستعمال الاستراتيجية الصريحة كما فعل معاوية، فكان خطابه:

- «في مثل عجيزتك يا أمير المؤمنين».

وينتقص خريم من وجه معاوية الدافع؛ بمجرد رده عليه؛ لأن رده هو اعتراض على خطاب معاوية أولاً كما أن خطابه يتضمّن بعض عبارات السخرية، مما يدل على أنه لم يعد يعبأ بمشاعر معاوية كما كان قبل الخطاب. بيد أن خطاب خريم ينطوي على بذل بعض ماء وجهه الجالب، لتلقّظه بما يدلّ على شبه الاعتذار المسبق، وهو نداء معاوية بلقبه: يا أمير المؤمنين.

كما تلقّظ معاوية بخطابه، الذي أهدر به شيئاً من وجه خريم الجالب، بقوله:

- «واحدة بأخرى والبادئ أظلم».

إذ أنجز أفعالاً لغوية هي الاعتراف الضمني والاعتذار مع الندم على مبادرته بذلك الخطاب، كما أنه ينتقص شيئاً من وجه خريم السالب، لأنه لحرجه بقبول اعترافه واعتذاره أو برفضه إياه، وببقاء ذلك دينا في عنقه يدلّ على تواضع معاوية معه؛ ممّا يجعله يفكر في مجاملته في المستقبل.

#### 2-1-1-2 مبدأ التأدب الأقصى

إذا كان الوجه عند (براون وليفنسون) هو رمز التهديد في الخطاب، فإنّ الذات كلّها تصبح عند (ليتش) المحور الذي يتوجّه صوبه الخطاب؛ وبهذا، فإنّه يتفق مع من سبقه في الثقافة العربية، بقولهم عن المرسل: «ومدار الأمر على إفهام كل قوم بمقدار طاقتهم، والحمل عليهم على أقدار منازلهم، وأن تواتيه آتاه، وتتصرف معه أدواته، ويكون في التهمة لنفسه معتدلاً، وفي حسن الظن بها مقتصدًا؛ فإنّه إن تجاوز مقدار الحقّ في التهمة لنفسه ظلمها، فأودعها ذلّة المظلومين، وإن تجاوز الحق في مقدار حسن الظن بها، أمنها فأودعها تهاون الأمنين»<sup>(26)</sup> ومع وجود بعض الاختلافات التفصيلية الدقيقة، إلا أنه يكمن الاتفاق في جعل الذات محوراً للخطاب.

وينطلق (ليتش) من مبدأ التعاون، ناقداً ومستدركا، فيقرّ بأهميته، بوصف التعاون هو الأساس المفترض لتوجيه طرفي الخطاب؛ لأنّه الرابط بين قصد المرسل في خطابه ومعنى الملفوظ الدلالي. أمّا قصوره فيمكن في انحسار دوره على تنظيم التواصل، والوقوف عند المستوى التبليغي للخطاب، مغفلاً مبادئ التداول الاجتماعية والنفسية، كما لا يمكن تعميم صلاحيته في المجتمعات كلّها.

ولذلك اقترح (ليتش) صياغة مبدأ التأدب، لإقالة عشرة مبدأ التعاون، فيصبح هو جزء التخاطب الضروري، من خلال توظيف بعض الأدوات والآليات اللغوية في الخطاب؛ لأنّ دور التأدب لا يقف عند تنظيم العلاقات فحسب، بل يتجاوز إلى تأسيس الصداقات، ممّا يجعله هو أساس التعاون، لئلاّ تنقطع عرى التواصل بين الناس، ممّا يصعب معه إعادتها.

ولذلك، جمع بين المبدئين في مكونات البلاغة<sup>(27)</sup> الخاصّة بالخطاب؛ مع أولويته في اعتبار المرسل، متفقاً في ذلك مع (لاكوف)؛ فقد يكون مبدأ التأدب سبباً في استعمال التعبيرات غير المباشرة، بالرغم من معارضته لما يقتضيه مبدأ التعاون، من مباشرة وصراحة.

و يمكن التحقّق من ذلك في الخطاب الآتي:

[وجد أحد الساكنين سيارة جاره أمام باب بيته]، فقال له:

- الساكن: أعان الله سكان هذا الحي؛ فالشوارع ضيقة، والمواقف نادرة.
- الجار: أرجو ألا يضيق صدرك بنا، وسأبحث عن موقف لسيارتي.
- الساكن: لا تحركها في الوقت الحالي، فأنا لا أقصد ذلك.
- الجار: حتى لو قصدت، فالحق معك.

فالملاحظ أنّ الساكن كان مؤدّباً في خطابه مع جاره، من خلال استعماله استراتيجية غير مباشرة، للدلالة على طلبه بإبعاد السيارة، باعتبار التأدب هو أساس تفعيل مبدأ التعاون بينهما، ومراعاة لأثر علاقة الجوار والصحبة، التي رجّحت مبدأ التأدب، ملتصقاً لجاره السبب الذي دفع جاره لإيقاف سيارته أمام باب بيته بقوله:

- ضيق الشوارع، وندرة المواقف،

وقوله:

- لا تحركها في الوقت الحالي.

فهذا يستلزم طلب تحريكها فيما بعد، وعدم إيقافها لاحقاً أمام الباب؛ ممّا حدا بصاحب السيارة أن يعتذر، وأن يعدّ بتحريك سيارته، وهذه علامات على توظيف مبدأ التعاون من طرفه.

ولذلك، صنّف (ليتش) الأفعال اللغوية في درجات سلمية، وفقاً لوظيفة كلّ صنف وعلاقته بهدف الخطاب الاجتماعيّ الأساس، وهو تأسيس المجاملة والمحافظة عليها، من خلال استحضار مبدأ التأدب في أثناء أدائها لوظيفتها

الإنجازية<sup>(28)</sup>، فاستقرت الأفعال في أربع درجات، وهي أفعال:

1 - التنافس (Competitive): هي التي يغلب فيها الهدف الإنجازي الهدف الاجتماعي، مثل الأمر والسؤال.

2 - المناسبات (Convivial): وهي التي يتطابق فيها الهدفان الإنجازي والاجتماعي، مثل التهئة والدعوة والشكر والتحية.

3 - التعاون (Collaborative): وهي التي لا تتأثر أهدافها الخطابية بالأهداف الاجتماعية، مثل التبليغ والتعليمات والتصريحات.

4 - التعارض (Conflictive): وهي التي تتعارض أهدافها مع الأهداف الاجتماعية، مثل التهديد والانتهاز.

ويستحضر المرسل مبدأ التأدب من خلال بعض الأدوات اللغوية، إذ يجسده في أفعال التنافس؛ للتلطيف من حدة ما تقتضيه طبيعتها من غلظة، وللتوفيق بين رغبته في تحقيق هدفه النفعي وبين انتهاج السلوك الحسن.

وكذلك يجسده في أفعال المناسبات باعتبار التأدب هو أساس إنجازها والباعث عليه، لما يضيفه عليها من صورة إيجابية، مما ينبغي معه أن ينتهز المرسل أي فرصة للتعبير عن كياسته.

وليس لمبدأ التأدب في الصنف الثالث أي علاقة بالوظيفة الإنجازية، وإن كان يندرج تحت هذا الصنف كثير من الخطابات المكتوبة.

أما الصنف الرابع، فإن المرسل أبعد ما يكون في إنجاز أفعاله عن تجسيد مبدأ التأدب، لما تفرضه طبيعة هذه الأفعال التعارضية في أصلها، من هجوم، ولما يقتضيه استعمال التأدب فيها من خروج القصد إلى التهكم مثلاً.

وقد أعاد (ليتش) تصنيف الأفعال اللغوية عند (سيرل)، فأدرجها ضمن هذه الأصناف حسب الوظيفة الإنجازية، بدلا من معايير (سيرل) الكثيرة، وفرق بين نوعين من أنواع التأدب، وهما: التأدب النسبي، والتأدب الأقصى. ثم ركز على التأدب الأقصى في دراسته. ففنه في قواعد ذات صور ثنائية، فنتج عن ذلك ست قواعد، هي<sup>(29)</sup>:

- قاعدة اللباقة، وصورتاها هما:

- أ - قَلل تكلفة الغير.  
 ب - أكثر ربح الغير.  
 - قاعدة السخاء، وصورتها هما:  
 أ - قَلل ربح الذات.  
 ب - أكثر خسارة الذات.  
 - قاعدة الاستحسان، وصورتها هما:  
 أ - قَلل من ذم الغير.  
 ب - أكثر من مدح الغير.  
 - قاعدة التواضع، وصورتها هما:  
 أ - قَلل من مدح الذات.  
 ب - أكثر من ذم الذات.  
 - قاعدة الموافقة، وصورتها هما:  
 أ - قَلل الاختلاف بين الذات وبين الغير.  
 ب - أكثر من موافقة الذات مع الغير.  
 - قاعدة التجانس، وصورتها هما:  
 أ - قَلل كراهية الذات للغير.  
 ب - أكثر انسجام الذات مع الغير.

وقد صاغ قواعده بناء على مقتضى قانون الربح والخسارة، بمفهوم الاقتصاد، انطلاقاً من ربح الغير مقابل خسارة الذات، فجعل قاعدة اللباقة هي القاعدة الرئيسية، أما القواعد الأخرى فقواعد متفرعة عنها. ولا بدّ للمرسل أن يلتفت إلى مراعاة غيره، كما يلتفت إلى نفسه في أثناء التلقظ بخطابه.

وبما أنّ التأدب معيار مشترك بين طرفي الخطاب في لحظة التلقظ، فإنه ذو وجهين متباينين، فالتأدب مع المرسل إليه، يفرضي إلى عدم التأدب مع الذات، والعكس أيضاً، لذا يغدو المبرّر لصياغة قواعد التأدب الفرعية، هو تفسير هذه التباينات، وآثارها المنعكسة في استعمال المرسل للتعبيرات غير المباشرة.



والتلفظ، وفقاً لما يقتضيه هذا المبدأ، من شأنه أن يحول دون النزاع بين طرفي الخطاب، كما يؤكد على حضور التعاون بينهما. وبذلك يترجح حضوره على مبدأ التعاون، وهذا ما يفسر التلفظ بالخطاب حسب الاستراتيجية غير المباشرة، إذ إن التلفظ حسب مبدأ التعاون يخلّ بالعلاقات الاجتماعية، عند الأمر أو النهي لما يقتضيه من مباشرة في الخطاب. وهذا ما يحدو بالمرسل إلى التلفظ بما تقتضيه قاعدة اللباقة، باستعمال التعبيرات غير المباشرة، كما في التدرج التالي:

- اعرفني سيارتك.
- أريد أن تعبرني سيارتك.
- هل يمكن أن تعبرني سيارتك؟
- لعلك تعبرني سيارتك.

إذ يعبر المرسل عن قضية واحدة هي استعارة السيارة في المستقبل، ولكن تعبيره تدرج في اعتبار اللباقة في خطابه، فأولها أقلها لباقة، لأنه أمر صريح؛ مما قد يثير بعض المعارضة والرفض. وأكثرها لباقة هو آخرها، إذ كان تمنيماً لم يتبين فيه إلحاح المرسل أو محاولة إكراه المرسل إليه.

ولذلك، شدّد بعض الباحثين الآخرين على توظيف مبدأ التأدّب، إذ يرى (باخ وهارنيس Bach & Harnish) ضرورة إضافته إلى قاعدة العلاقة في قواعد مبدأ التعاون عند (جرايس)، كما يريان ضرورة اعتبار قانون الأخلاق في الخطاب، خصوصاً عند إنجاز الأفعال اللغوية؛ فالسلوك الأخلاقي مطلب ضروري من وجهة نظريهما، وبهذا فهما لا يبعدان كثيراً عما يذهب إليه (ليتس)<sup>(30)</sup>.

وبالرغم من الجهود السابقة، إلا أن كلاً منها ينطوي على بعض مكامن القصور، وآخرها مبدأ التأدّب عند (ليتس)، الذي يولي عنيته بالمصلحة والخدمة. مما دفع طه عبد الرحمن إلى صياغة مبدأ التصديق باستلهام من تراث الثقافة الإسلامية.

و باستثمار نتائج هذه الدراسات والجهود، ندرك أنّ المرسل يتعامل، في خطابه، مع المرسل إليه، بإحدى حالتين عامتين، أو معيارين اجتماعيين وهما،  
إمّا:

- تقرب المرسل إليه والتقرب منه.

- أو عدم الاكتراث بذلك في خطابه.

ويمثل كل حالة من هاتين الحاليتين استراتيجيّة خطابيّة، تعنى بتجسيد هذا المعيار الاجتماعي لغويًا، من خلال أدوات معيّنة وآليات مختارة، وهاتان الاستراتيجيتان هما:

- الاستراتيجية التضامنية.

- الاستراتيجية التوجيهية.

وسوف نستعرض كلاّ منهما في الباب الثاني، ونبيّن بعض أدواتها وآلياتها. وكما اتضح من خلال استعراض تلك الدراسات، أنّ التآدّب من الأسباب التي تدعو المرسل أن يتلفّظ بخطابه باستراتيجية غير مباشرة، كما يمكنه التلفّظ به باستراتيجية مباشرة، ممّا يجعلنا أمام معيار آخر، هو معيار التعبير عن القصد، وهو مبحثنا القادم.

## 2 - 2 معيار شكل الخطاب

يتجلى الخطاب في شكل لغوي، ولا شك أن هناك علاقة بين شكله اللغوي ومعناه، ممّا يلزم عنه الربط بهذا المعيار بين قصد المرسل الذي يتوخى التعبير عنه في خطابه. وشكل اللغة الدال عليه، وذلك بالنظر إليه من خلال سياق التلفظ بالخطاب، والانطلاق من افتراض عامّ هو أنّ لكل معنى شكلاً لغويًا يدلّ عليه وفق مواضع اللغة، لأنّه أصبح مستقرّاً في كفاءة الناس اللغوية، كما وأنّ لكل شكل أدواته اللغوية المتعارف عليها التي تجسّد. وفي كلّ السياقات، فإنّ المرسل هو أحد اثنين:

- إما أن يكون مخبراً.

- وإما أن يكون طالباً.

وهذا ما عناه السكاكي بقوله: «إنّ التعرّض لخواص تراكيب الكلام موقوف على التعرّض لتراكيبه ضرورة، لكن لا يخفى عليك حال التعرّض لها منتشرة، فيجب المصير إلى إيرادها تحت الضبط بتعيين ما هو أصل لها وسابق في الاعتبار، ثم حمل ذلك عليه شيئاً فشيئاً على موجب المساق. والسابق في الاعتبار في كلام العرب شيئان: الخبر والطلب المنحصر بحكم الاستقراء في الأبواب الخمسة

[...]، وما سوى ذلك نتائج امتناع إجراء الكلام على الأصل»<sup>(31)</sup>.

وعليه، فإنّ استراتيجيات الخطاب لإنجاز هذين الفعلين الأصليين متنوّعة، إذ يستعمل المرسل في خطابه إحدى استراتيجيتين هما: إما إجراء خطابه على الأصل، أو العدول عن هذا الأصل. وما يقصد بالأصل في هذا المحور هو أصل الدلالة على القصد. وبالتالي يمكن القول عند هذا الحد إنّ «الكلام على ضريين: ضرب أنت تصل منه إلى الغرض بدلالة اللفظ وحده، وذلك إذا قصدت أن تخبر عن زيد مثلاً بالخروج على الحقيقة، فقلت: خرج زيد، وبالانطلاق عن عمرو فقلت: عمرو منطلق، وعلى هذا القياس. وضرب آخر أنت لا تصل منه إلى الغرض بدلالة اللفظ وحده، ولكن يدلك اللفظ على معناه الذي يقتضيه موضوعه في اللغة، ثم تجد لذلك المعنى دلالة ثانية تصل بها إلى الغرض. ومدار هذا الأمر على الكناية والاستعارة والتمثيل [...] ألا ترى أنك إذا قلت هو كثير رماذ القدر [...] إنك في جميع ذلك لا تفيد غرضك الذي تعني من مجرد اللفظ، ولكن يدل اللفظ على معناه الذي يوجبه ظاهره، ثم يعقل السامع من ذلك المعنى، على سبيل الاستدلال، معنى ثانياً هو غرضك»<sup>(32)</sup>.

ونرى ذلك متحققاً في الخطاب التالي:

- الجندي للضابط: امنحني إجازة لمدة عشرة أيام.

إذ يبدأ الخطاب بفعل أمر، ويفهم منه أنّ الجنديّ أنجز فعلاً طلبياً. فهل يمكن أن نعتبر ما قام به أمراً؟ للحكم على ذلك يلزم أن نحتكم إلى نظام اللغة مع معطيات السياق. فالخطاب حسبما يظهر من نظام اللغة يفيد الأمر، فلم يخالف الجنديّ سنن اللغة العربية، لا في تركيب الملفوظ ولا في انتقاء الألفاظ الدالة على قصده.

ولكنّ معطيات السياق لا تؤكّد ذلك، إذ يحتلّ المرسل (الجندي) درجة أدنى من درجة المرسل إليه (الضابط)، وذلك حسب السلمية العرفية التي تصنف الرتب في درجات تنظّم العلاقة. وتمارس درجة العلاقة بين طرفي الخطاب دورها في اختيار استراتيجية الخطاب؛ فمرتبة المرسل دون مرتبة المرسل إليه في الواقع يظهر عدم التناسب بين دلالة لغة الخطاب الشكلية وبين معطيات السياق.

وعليه فلا يمكن أن نعتبر هذا الخطاب مندرجاً في الأوامر التي يطلب فيها

المرسل من المرسل إليه تنفيذ أمره؛ فالأمر حسبما يقول السرخسي: «أحد أقسام الكلام بمنزلة الخبر والاستخبار، وهو عند أهل اللسان قول المرء لغيره افعل، ولكن الفقهاء قالوا هذه الكلمة إذا خاطب المرء بها من هو مثله أو دونه فهو أمر، وإذا خاطب بها من هو فوقه لا يكون أمراً، لأن الأمر يتعلق بالمأمور. فإن كان المخاطب ممن يجوز أن يكون مأمور المخاطب كان أمراً، وإن كان لا يجوز أن يكون مأموره لا يكون أمراً، كقول الداعي: اللهم اغفر لي وارحمني، يكون سؤالاً ودعاء لا أمراً»<sup>(33)</sup>. والخطاب الذي يدل على الأمر بشكله المباشر، يسمى عند الأصوليين وغيرهم بالأمر الابتدائي التصريحي، أي ما كانت تقتضيه صيغته من إنجاز فعل طلبي عام، ألا وهو فعل «الأمر»؛ لذلك فقد وضعوا الأمر قسماً بإزاء الاستخبار، بيد أن السكاكي يضعه تحت الطلب.

وعليه يمكن القول إن الشكل الخطابي ليس كافياً للدلالة على قصد المرسل في فعل لغوي معين، مما ينتج عنه زوجاً من العلاقة بين شكل الخطاب والقصد، فقد يطابق شكل الخطاب قصد المرسل، وقد لا يطابقه. وينتج عن هذا التفاوت بين علاقة الشكل بالقصد خياران، يستعمل المرسل أيهما شاء للتعبير عن قصده وفق عناصر السياق. ويتجسد كل خيار في ما يمكن تسميته بإستراتيجية، يكون معيارها هو دلالة الشكل على القصد. فيتبلور طبقاً لهذا المعيار إستراتيجيتان، ولا يحول هدف الخطاب الرئيس دون اختيار إحدهما دون الأخرى.

وبهذا يتضح أن لصورة الخطاب أكثر من قوة إنجازية، طبقاً لمقتضى السياق. ويميّز علماء الأصول في هذا الصدد بين أمرين:

أولهما: منطوق الخطاب، أو ما يسميه علماء اللغة التداوليون «المعنى الحرفي» والذي يرى (ليفنسون) أن مصطلح معنى الجملة (meaning Sentence) هو المصطلح الأنسب، بيد أنه يعترف أن الاقتصار على هذا المصطلح يوحي أن كل التعبيرات هي من قبيل الجمل، وواقع الأمر ليس كذلك؛ مما حدا به إلى تفضيل مصطلح المضمون العرفي (Conventional content).

وآخرهما: هو مفهوم الخطاب، هو ما يسميه التداوليون بالمعنى المستلزم، أو ما يسميه (جرايس) وكذلك (سيرل) بمعنى المتكلم.

ويسمي (الجرجاني) هذين الصنفين بالمعنى ومعنى المعنى «تعني بالمعنى

المفهوم من ظاهر اللفظ والذي تصل إليه بغير واسطة، وبمعنى المعنى، أن تعقل من اللفظ معنى، ثم يفضي بك ذلك المعنى إلى معنى آخر<sup>(34)</sup>. وكلامه هنا موجه للمرسل إليه عند تأويله الخطاب، وهذا لا يضير، فالمرسل يسلك هذا السبيل الاستدلالي، بل يستبقه عند إنتاج خطابه. ومما سبق يتبين أنه يتوفر للمرسل إستراتيجيتان هما:

1 - الإستراتيجية المباشرة.

2 - الإستراتيجية التلميحية (غير المباشرة).

فالإستراتيجية المباشرة هي التي يتوخاها ليدل على قصده، أو ينجز بها فعله اللغوي من خلال دلالتها الحرفية، في حين يتجاوز دلالة الخطاب الحرفية في الإستراتيجية التلميحية. وتتجسد كل من هاتين الإستراتيجيتين من خلال أدوات لغوية، وآليات معينة يعمد المرسل إلى انتقائها وتوظيفها.

وهناك بعض الفروق للتمييز بين القوى الإنجازية الحرفية التي يوظفها المرسل في الإستراتيجية المباشرة، وبين القوى الإنجازية المستلزمة، التي يوظفها في الإستراتيجية التلميحية (غير المباشرة) وهذه الفروق كالتالي<sup>(35)</sup>:

- تظل القوة الإنجازية الحرفية ملازمة للعبارة اللغوية في مختلف المقامات التي يمكن أن ترد فيها. أما القوة الإنجازية المستلزمة فهي مربوطة مقاميا بحيث لا يتم تولدها إلا في طبقات مقامية معينة.

- تأخذ القوة المستلزمة، نتيجة للخاصية الأولى، وضعا ثانويا بالنظر إلى القوة الحرفية. إذ يمكن أن تلغى؛ فإذا قال متسول: «مات أبي»، فإنها قد تلغى القوة الإنجازية غير المباشرة وهي المسألة، وتبقى القوة الإنجازية الحرفية، وهي الإخبار. وكذلك لا يمكن للمرسل إليه أن يتوصل إليها إلا عبر عمليات ذهنية استدلالية متفاوتة من حيث الطول والتعقيد، في حين أنّ القوة الحرفية تؤخذ مباشرة من صيغة العبارة، بواسطة الخصائص الصورية.

وإذا كانت الإستراتيجية المباشرة هي التي يتطابق فيها القصد مع دلالة الخطاب الحرفية، فإنّ هذا لا يعني أنّها تحظى بالأولوية دائما في الاستعمال على الإستراتيجية التلميحية، فقد يفضل المرسل استعمال الإستراتيجية التلميحية دون المباشرة في سياق ما، مع أنّه قد يتخلى عن التعبير بها في خطابه، فينحو نحو

استبدالها باستعمال الإستراتيجية المباشرة شيئاً فشيئاً حتى يصحّ بقصده، مثلما يفعل المدير الذي يرفض طلب الترقية لأحد الموظفين عندما تقدّم به إليه، إذ يختار لذلك صيغة غير مباشرة فيها تعليل وتملّص، ولكنه أمام إلحاح الموظف يضطرّ إلى التصريح بالرفض. وعلى العكس من ذلك، فقد يتوخّى منذ البدء إستراتيجية مباشرة في خطابه، ثم ينحو بعد ذلك إلى التلميح.

ولأنّه قد «درج اللغويون على عد السمات الصورية: الصرفية والتركيبية والتنغيمية معياراً للتمييز بين ما هو حرفي وما هو مستلزم»<sup>(36)</sup>، فإنّ التركيز سوف ينصبّ على بيان كيفية توظيف المرسل لمستويات نظام اللغة المتواضع عليها في إستراتيجيات الخطاب وبيان الأدوات والآليات اللغوية؛ من خلال العرض للمستوى المعجمي والصرفي والتركيب الدلالي ولمستوى التنغيم. وذلك بافتراض أنّ هناك أساساً منطقيّاً واحداً في كل مستوى من هذه المستويات، فيتم التعبير وفقاً له أو العدول عنه، ليتجسد في لغة الخطاب لحظة التلفظ؛ لأنه من «المعلوم أن القوة الإنجازية المواكبة لعبارة لغوية ما، يمكن أن يُدلّ عليها بواسطة مؤشّرات ذات طبيعة متباينة. من هذه المؤشّرات: التنغيم والترتبة ونمط معين من الأدوات تحتل، غالباً، صدر الجملة وفعل ينتمي إلى زمرة الأفعال الإنجازية»<sup>(37)</sup>. وبهذا يمكن أن تبلور الإستراتيجية المباشرة في أي مستوى من مستويات اللغة المعروفة، وقد راعينا في ترتيبها تسلسل أولوياتها عند تركيب الخطاب، فكان آخرها مستوى التنغيم، لأنّه خاتمة هذه السلسلة من العمليات التركيبية.

## 2 - 2 - 1 المستوى الصرفي

المستوى الصرفي من المستويات اللغوية التي تمثّل مؤشراً من المؤشّرات التي تقترن بالإستراتيجية المباشرة، فمن ذلك التناوب بين أزمنة الأفعال كما في الخطاب التالي:

- لماذا تؤيد رأي من قال بقيادة المرأة للسيارة؟

- لماذا أيدت رأي من قال [...]؟

لو قارنّا بين الخطابين لوجدنا أنّ المرسل استعمل زمن الفعل المضارع بدلا من الزمن الماضي الذي يناسب لحظة التلفظ بوصف التأييد حصل في الماضي، فالمرسل يسأل المرسل إليه هنا عن عمل قد تمّ قبل زمن التلفظ بالخطاب. وهذه الآلية يستعملها الناس كثيراً، لأنّهم «يعبرون عن الماضي والآتي كما يعبرون عن

الشيء الحاضر قصدا لإحضاره في الذهن حتى كأنه مشاهد حال الإخبار<sup>(38)</sup>.

كما يستعمل المرسل صيغاً متدرّجة في دلالتها الصرفيّة على أوصاف مشتقة من جذر واحد حسب ما يقتضيه سياق الخطاب، وهذه الصيغ هي صيغ المبالغة، فتختص كل صيغة منها بدلالاتها في المبالغة. وقد «ادعى ابن طلحة تفاوتها في المبالغة أيضاً، ف«فعول» لمن كثر منه الفعل، و«فَعَال» لمن صار له كالصناعة، و«مفعال» لمن صار له كالآلة، و«فَعِيل» لمن صار له كالطبيعة، و«فَعِل» لمن صار له كالعادة»<sup>(39)</sup>.

ولأنها تتفاوت في القوّة، فإن المرسل يستعمل الصيغة التي يرى أنها الصيغة المناسبة للسياق، لإنجاز التأثير الأقوى على المرسل إليه، أو بالتعبير عن وجهة نظره. فإذا كان المرسل إليه ممن تعود الكذب على المرسل، فإن المرسل قد يكتفي باشتقاق اسم الفاعل من الجذر المعجمي «كذب» على وزنه القياسي الأصل «فاعل» ليخاطب المرسل إليه بالخطاب التالي:

- أنت كاذب!

وعندما يتجاوز كذبه حدًا معيّنًا، بأن أصبح يستمرئ الكذب على المرسل، فإن المرسل قد يصوغ وصفاً من الجذر نفسه بوزن أقوى درجة، وهي صيغة «فَعَال»، في خطاب مثل:

- «أنت كذاب»!

إذ إن «في اختيار المرسل صيغة فعّال دلالة اجتماعية وصرفية إضافة إلى الدلالة المعجمية، بل لأنها تعبر عن الموقف السلبي»<sup>(40)</sup>. وهكذا يتدرّج في استعمال هذه الصيغ المتفاوتة في نسب المبالغة.

كما يعمد المرسل إلى استعمال صيغة الفعل المبني للمجهول بدلا من صيغة المبني للمعلوم، ويعمد إلى انتقاء إحدى الصيغتين بناء على ما تقتضيه عناصر السياق، بيد أن انتقاء إحدهما يحدد بالتالي محور الخطاب عند إنجاز فعل «الإخبار»؛ فتسند الوظيفة التداولية «المحور» في الخطاب المبني للمعلوم إلى الفاعل، بينما يسند هذه الوظيفة في الخطاب المبني للمجهول إلى نائب الفاعل.

ومما يمثل الإستراتيجية المباشرة أيضا، آليّة استعمال المرسل لاسم المفعول لإنجاز أفعال لغويّة في خطابه، وأصبح هذا الاستعمال منتشرًا، فهي آليّة صرفية

تيسر إنتاج الخطاب وفهمه تداوليًا، كما تسمه بالإيجاز<sup>(41)</sup>، مثل:

- ممنوع (الوقوف/ الدخول...)
- مغلق (الشارع/ المتجر)
- مفتوح (المكتب)
- موجود (الطلب)
- ممكن (عمل ما)

فالمرسل ينجز أفعالاً لغوية باستعمال هذه الصيغ. وبالرغم من أن هذه الخطابات هي كلمات من وجهة نظر الصرف، إلا أنها خطابات من وجهة نظر التركيب؛ فكل كلمة تعادل مركباً مستوفياً لشروط التركيب، وهذا ما يمنح كلاً منها قابلية التحليل، مما يساعد المرسل إليه أن يفهم قصد المرسل في السياق؛ إذ يدرك وجود المرسل دون أن يؤشر له في لغة الخطاب صراحة، وكذلك وجود المفعول داخل هذا الخطاب. وبهذا فإن هذه الصيغ تدخل حيز الأفعال الإنشائية، بل تصف نتيجة العمل الذي يريد المرسل أن يقوم به.

## 2 - 2 - 2 المستوى الدلالي

هناك عدد من المقترحات التي تطمح إلى تقنين بعض الضوابط على مستوى التركيب؛ وذلك للتفريق بين المعنى الذي يدل عليه الخطاب مباشرة، والمعنى الذي يستلزمه، أي المعنى الذي يقصده المرسل دون أن يفصح عنه في الخطاب. بالرغم من أن قصد المرسل يكمن في كل منهما، ولكنه يتطابق مع الوضع اللغوي في الأولى، ولا يتطابق معه في الأخرى.

ومن هذه المقترحات ما أشار إليه السكاكي عن نقل المعنى على الظاهر و«تتبع خواص تراكيب الكلام في الإفادة وما يتصل بها من الاستحسان وغيره، ليحترز بالوقوف عليها عن الخطأ في تطبيق الكلام على ما يقتضي الحال ذكره؛ وأعني بخواص التركيب: ما يسبق منه إلى الفهم عند سماع ذلك التركيب، جارياً مجرى اللازم له [...] وأعني بالفهم؛ فهم ذي الفطرة السليمة مثل ما يسبق إلى فهمك من تركيب: إن (زيداً منطلق)، إذا سمعته عن العارف بصياغة الكلام، من أن يكون مقصوداً نفي الشك، أو رد الإنكار، أو من تركيب: (زيد منطلق) من أنه يلزم مجرد القصد إلى الإخبار»<sup>(42)</sup>.

وكذلك ما أشار إليه الجرجاني عند حديثه عن المعنى، وما أورده الماوردي



في «شروط الكلام»<sup>(43)</sup>، فقد ذكر شروطاً أربعة، هي:

- 1 - أن يكون الكلام لداع يدعو إليه، إما في اجتلاب نفع، أو دفع ضرر.
- 2 - أن يأتي به في موضعه، ويتوخى به إصابة فرصته.
- 3 - أن يقتصر منه على قدر حاجته.
- 4 - أن يتخير اللفظ الذي يتكلم به.

وكان يرى أنّ على المرسل أن ينتج خطابه حسب هذه الشروط مجتمعة «فهذه أربعة شروط، متى أخل المتكلم بشرط منها فقد أوهن فضيلة باقيها. وسنذكر من تعليل كل شرط منها ما ينبئ عن لزومه»<sup>(44)</sup>.

فأما الشرط الأول، وهو الداعي إلى الكلام، فلأن ما لا داعي له هذيان. وأما الشرط الثاني فلأن الكلام في غير حينه لا يقع موقع الانتفاع به، وما لا ينفع من الكلام، فهو هذيان وهجر. وأما الشرط الثالث فإن الكلام إن لم ينحصر بالحاجة، ولم يقدر بالكفاية، لم يكن لحدّه غاية، ولا لقدره نهاية. وأما الشرط الرابع فلأن اللسان عنوان الإنسان، يترجم عن مجهوله، ويبرهن عن محصوله.

وقريب من هذه الشروط التي ذكرها الماوردي، في البحث المعاصر، مبدأ التعاون عند (جرايس)، والقواعد المتفرعة عنه. فقد صاغ مبدأً عاماً هو:

- «ليكن إسهامك في الحوار بالقدر الذي يتطلبه السياق، وبما يتوافق مع الغرض المتعارف عليه، أو الاتجاه الذي يجري فيه ذلك الحوار»<sup>(45)</sup>. وقد تفرّع عنه أربع قواعد رئيسة، ويندرج تحت كل قاعدة منها عدد من التوصيات، وهذه القواعد هي:

- 1 - قاعدة الكم.
  - اجعل إسهامك في المعلومة كما يتطلبه غرض المشاركة.
  - لا تجعل إسهامك أكثر مما هو مطلوب.
- 2 - قاعدة الكيف.
  - لا تقل ما تعتقد كذبه.
  - لا تقل ما يعوزك الدليل عليه.
- 3 - قاعدة العلاقة.

- كن وثيق الصلة بالموضوع.

4 - قاعدة (الطريقة).

- تجنب الإبهام في التعبير.

- تجنب الغموض.

- كن موجزا.

- رتب كلامك.

وبمقارنة شروط الكلام عند الماوردي مع قواعد التخاطب عند (جرايس)، نجد أنها تتفق فيما يلي:

- فالشرط الأول عند الماوردي يتفق مع مبدأ التعاون الذي صاغه (جرايس).

- والشرط الثاني عند الماوردي يتفق مع قاعدة العلاقة.

- والشرط الثالث يتفق مع قاعدة الكم.

- والشرط الرابع يتفق مع قاعدة الطريقة.

وبالتالي تظل قاعدة الكيف في مبدأ التعاون دون مقابل لها عند الماوردي، بيد أنه يتبين من كلام (جرايس) أنها قاعدة فيها نظر.

وقد صاغ (جرايس) مبدأ التعاون عند حديثه عن الخطاب الذي يكون الغرض منه هو التبليغ، يتضح ذلك من فحص الأمثلة التي أوردها توضيحاً لأفكاره.

أما الماوردي، فيفهم من شروطه أنها لا تقتصر على خطاب التبليغ فحسب، بل تتجاوزه إلى أنواع الخطابات التي تعبر عن المقاصد المتعددة، بدليل شرحه أول شرط، إذ ذكر أنه «الجلب نفع أو دفع ضرر»، فقد لا تتحقق بعض هذه الأغراض من خلال خطاب الإخبار أو التبليغ وحده، فيتلفظ المرسل بخطابات تنطوي على استفهام ونهي وأمر، ويتجاوز بها، كذلك، الفعل اللغوي الإنجازي إلى الفعل التأثري، كما في الخطاب التالي.

- «يروى عن عمر بن عبد العزيز أنه قال لمؤدبه: كيف كانت طاعتي إياك وأنت تؤدبني؟ فقال: أحسن طاعة. قال: فأطعني الآن كما كنت أطيعك إذآك، خذ من شاربك حتى تبدو شفتاك، ومن ثوبك حتى يبدو عقباك»<sup>(46)</sup>.

ففي هذا الخطاب، بدأ عمر بن عبد العزيز يطرح سؤال مباشر باستعمال أداة استفهام مباشرة « كيف كانت طاعتي إياك وأنت تؤدبني؟ » فهو فعل لغوي إنجازي، يتم تصنيفه في الفعل الطلبي، وقوته مصاحبة للخطاب حرفياً، وذلك لاستعمال أداة الاستفهام «كيف»، وهكذا فهمه المرسل إليه مباشرة دون عمليات ذهنية استدلالية؛ ويدل على ذلك ردّه الصريح.

وقد دلّ اختيار هذا الشكل الخطابي على أن المرسل «عمر» قد فضل إنتاج خطابه باختيار إستراتيجية مباشرة بدلا من الإستراتيجية التلميحية، على الرغم من أنّ بإمكانه استعمالها.

كذلك فعل المؤدب، فسياق تلفظه بخطابه أمام الخليفة يمكن أن يجعله يجيب على السؤال بخطاب ذي إستراتيجية تلميحية، ولكنه استعمل الإستراتيجية المباشرة. قد يكون من مبررات ذلك الاختيار هو ابتغاء الوضوح كما يتطلب السياق، وهنا ندرك أن استعمال الإستراتيجية المباشرة ليست عجزاً أو دلالة على سطحية المرسل، بل هي مؤشر على كفاءته التداولية، ومن هنا استحققت أن تصنف في عداد إستراتيجيات الخطاب.

وتتنوع الأفعال اللغوية التي تنجز بالإستراتيجية المباشرة؛ فمنها ما ينتسب إلى قوى الإخبار أو الاستخبار أو النهي أو الأمر. كما أن المرسل يمارس فعل الانتقاء من مخزون اللغة لينجز أي فعل لغوي من هذه الأفعال. ولا تلتبس الإستراتيجية المباشرة مع التلميحية؛ فالحكم على الخطاب من حيث دلالاته على القصد بحرفيته من عدمها يعود إلى عناصر السياق الحاضرة في الخطاب. فالخطاب:

- إن السماء تمطر.

قد تدل في سياق ما على القوة الإنجازية الحرفية، وهي الإخبار. وقد تدل في سياق آخر على قوة مستلزمة ذات قصد آخر، ليست الإخبار، بل النهي، أو النفي.

وفيما يلي بعض الإمكانيات اللغوية التركيبية والدلالية التي يستطيع المرسل أن يوظفها لبلورة الإستراتيجية المباشرة.

## 2 - 2 - 2 - 1 سلمية التعبير

يمكن أن يستعمل المرسل الإستراتيجية المباشرة لتدل على قوتها الإنجازية الحرفية وهو ما يهم هنا، مع أنّ الخطاب يستلزم، في الوقت نفسه، معاني أخرى ذات علاقة ما بالقوة الإنجازية الحرفية. مثل الخطاب المكتوب على بطاقة الدعوة:

- ممنوع اصطحاب الأطفال.

فرغم وضوح القوة الإنجازية الحرفية لهذا الخطاب، وهي النهي عن اصطحاب الأطفال، إلا أنه يستلزم دلالات أخرى أيضاً، مثل:

- يمنع دخولهم إلى ساحة القاعة، وكذلك:

- يمنع لمسهم موجودات القاعة... الخ.

أما الخطاب المكتوب على المدخل:

- يمنع دخول الأطفال إلى القاعة.

فهو نهى ينتمي إلى درجة أعلى من درجات السلم لمنع الأطفال من أشياء كثيرة في هذا السياق، فهذه إحدى الدرجات التي يقصدها المرسل حرفياً، مع أنّ الخطاب يستلزم، أيضاً، النهي عن أفعال أخرى تتجاوز فعل الدخول، وهو النهي عن لمس الأطفال لموجودات القاعة، بالرغم من أنّ الخطاب لم ينه الآباء عن اصطحاب أطفالهم إلى ساحة القصر؛ ولهذا فالمرسل يلجأ إلى استعمال هذه الآلية، وهو يقصد ما تدل عليه مباشرة في درجة من درجات السلم.

ولا يكمن الإبداع في استثمار هذه الآلية بتوظيف دلالتها المباشرة، بقدر ما يكمن في:

إيجاد ترتيب لدرجات القضية الواحدة، في سلمية تسمح باستلزام بعض درجات الخطاب عند التلّفظ به، مثل التعبير عن «اصطحاب الأطفال»، ثم:

إنتاج خطاب تدل صيغته على الدرجة المقصودة مباشرة.

الربط بينها وبين بقية درجات القضية بدلا من إنتاج خطاب مباشر لكل درجة .

ولنر الخطاب التالي:

- الأب (مخاطبا ابنه، باللهجة العامية): يا وليدي لازم من هالحين تتعود على الصيام، أنا بديت أصوم وعمري خمس سنوات.

الجد: كثر منها خمس سنوات، ناسي يوم كان عمره (13) سنة، يوم أني أصيده

فاتح ثلاثة المطبخ، ويوم أنني سألته وش عنده؟ قال: إنه قاعد يدور على كورته<sup>(47)</sup>.

فالقوة الإنجازية الحرفية في خطاب الأب مع ولده، هي الحض على الصيام في سن مبكرة، وهي سن تداول الخطاب (هالحين)، وقد كانت القوة الإنجازية الحرفية هي القصد الأول لدى المرسل (الأب)، بيد أن هذا يستلزم الحض على الصيام في السنة القادمة، وبالتالي يقوى هذا الحض كلما تقدّم سن الولد، إلا أنّ هذه المعاني لم تكن هي المقصودة في لحظة التلفظ.

أما خطاب الجد فإن ظاهره يشير إلى أن الفعل اللغوي المنجز هو فعل الإخبار بافتراض استعماله لإستراتيجية الخطاب المباشرة. ولكن بتوظيف عناصر السياق، يتضح أنّه لم يكن القصد منه القوة الحرفية، بقدر ما كان قصده هو القوة الإنجازية المستلزمة، والقوة المستلزمة هي تنفيذ الخطاب السابق أو تكذيبه، ولتحقيقها فإنه صاغ خطابه من خلال اختيار المدلولات على المستوى المعجمي حتى تتداخل الإستراتيجيتان، المباشرة والتلميحية على المرسل إليه (الولد). بيد أنّ القصد واضح للمرسل إليه الآخر (الأب).

ويمكن أن ينظر إلى الخطاب الناتج على أنه خطاب لا يثير العجب حتى نصل إلى:

- «قال: إنه قاعد يدور على كورته».

فكيف نستدل على القوة الإنجازية المستلزمة؟ يمكن ذلك بالتعويل على المخزون اللغوي المعجمي المخزون في الكفاءة اللغوية عند مستعمل اللغة. وهذا المخزون يحتوي على مداخل معجمية، وكذلك على حقول دلالية، والتي يتم تصنيف المدلولات بناء على معرفتها.

و بالنظر إلى خطاب الجد، يتضح أنه كان يريد تنفيذ كلام الأب، ولتحقيق ذلك في خطابه؛ كان أمامه إستراتيجيتان هما:

- تكذيبه مباشرة بخطاب صريح من قبيل «إنك تكذب، أو كذبت، أو لا تكذب على ولدك».

- التلميح له بخطاب يستلزم كذبه على ولده؛ ولهذا جعل الجد خطاب الأب شاهدا على تكذيبه بعرضه إياه كما هو.

وكان يقف وراء اختيار هذه الإستراتيجية مبدأ التأدب، وهو صيانة وجه الأب

أمام ولده، وذلك من خلال المفارقة المضحكة والمتمثلة في البحث عن الكرة داخل الثلاجة، والتي تنبني في الواقع على تضارب بين السمات الدلالية لكل من «ثلاجة» (+لحفظ المواد الغذائية) و«كرة»، (- مادة غذائية) وهذا التضارب هو علامة كذب الأب، الذي يستلزمه الخطاب بوصفه قوة إنجازية غير مباشرة استدل بها الجد على حكمه.

وسوف نتطرق في الفصل القادم إلى كيفية التعبير عن القصد بالإستراتيجية التلميحية، وعلاقة الخطاب الملفوظ بالقصد.

## 2 - 2 - 2 - 2 اختلاف مرجع الإشارات

لكل دالّ مدلول ومرجع يحيل إليه المرسل عند التلفظ بالخطاب، وهذا ما يساعد على تأويل الخطاب ومعرفة قصد المرسل، إلا أن هناك بعض الدوالّ التي لا تختصّ بمرجع معين ثابت، ومنها الإشارات، وهذه الخصيصة هي التي يستغلّها المرسل في بعض خطابه، كما حدث في السياق التالي بين الوثائق والحرث بن مسكين:

- (فالفرض من طلب الشهادة محددًا وهو إثبات خلق القرآن. وكان لا يتفق موقف الحرث مع رغبة الوثائق، ولذلك لا يستطيع أن يشهد بباطل، كما أنه لا يستطيع رفض الشهادة، فاحتال ليتلفظ بالشهادة، بأن يوفق ظاهرياً في خطابه بين عزمه ورغبة الوثائق)

فكان خطابه التالي:

- «ولما ولي الوثائق، وأقعد للناس أحمد بن أبي داود للمحنة في القرآن ودعا إليه الفقهاء، أتى فيهم بالحرث بن مسكين، فقبل له: اشهد أن القرآن مخلوق! قال: أشهد أن التوراة والإنجيل والزيور والقرآن، هذه الأربعة مخلوقة. ومدّ أصابعه الأربعة»<sup>(48)</sup>.

وعند فحص هذا الجزء من الخطاب:

- «قال: أشهد أن التوراة والإنجيل والزيور والقرآن، هذه الأربعة مخلوقة. ومدّ أصابعه الأربعة».

ندرك أن التوفيق بين قناعته، وكرهه للشهادة بباطل، هو ما جعل الحرث يختار إستراتيجية خطابية يستطيع أن يحقق بها ما يريد، ويوهم بها المرسل إليه، فكانت الإستراتيجية المباشرة هي الإستراتيجية المناسبة، وذلك عبر مرحلتين في

خطابه كما يلي:

1 - باستعمال أداة لغوية تعبر عما يريده الواثق أولاً، بحيث يتوفر في الأداة بعض السمات؛ بأن يكون مرجعها قابلاً للتغيير والتعديل، أي أن تكون ذات مرجع تداولي، فتستجيب للإحالة على أكثر من مرجع؛ المرجع الذي يقصده المرسل عند إنتاج خطابه، والمرجع الذي لا يقصده، ولكنه يوهم به المرسل إليه عندما يؤوله في الوقت نفسه، ولهذا اختار اسم الإشارة «هذه».

2 - تعيين مرجعين مناسبين، أولاً: المرجع الذي ينوي الإحالة عليه حقيقة؛ فعين أصابعه الأربعة في ذهنه وفي الواقع. ثانياً: تعديل المرجع الذي في ذهن المرسل إليه وهو القرآن. وعليه فقد عمد إلى تعديل عدد المرجع «المحلوف عليه» بالزيادة ليصبح جمعاً، فجعله يتناسب في مرجعيته مع دلالة الأداة الإشارية التي سبق تعيينها، ومساوية للمرجع الحقيقي المعدل، وذلك لأنّ المحلوف عليه في الأصل هو واحد، وينتمي لغوياً إلى فئة الجنس المذكر «القرآن». ولو استعمل أداة إشارية تتناسب مع المحلوف عليه دون تعديل، فإنه سوف يضطر إلى استعمال أداة تشير إلى مفرد مذكر، أي اسم الإشارة «هذا». وقد لا يمتلك وقتها مرجعاً مذكراً موهماً للمرسل إليه، فكان التعديل يقتضي زيادة الزبور والإنجيل والتوراة، بإيجاد جمع يوافق في عدده عدد ما يريد الحلف عليه «أصابعه الأربعة»، فكان جمع التفسير لأنه «يشار إلى جمع غير العقلاء بما يشار به إلى المفردة المؤنثة قال: هذه الكتب»<sup>(49)</sup>. وذكر الكتب الأربعة قبل الإحالة عليها؛ ليثبتها في ذهن المرسل إليه بجعلها معرفة مشتركة ليسوغ له أن يحيل عليها ظاهراً. وهو ما فعله عندما حلف محيلاً على أصابعه الأربعة حقيقةً.

وبهذه الآلية استطاع الحارث أن يوهم الواثق أنّه استجاب لرغبته، وأنّه نفذ ما يريده منه؛ وذلك باستثمار خصيصة اللبس الذي يحدثه التلفظ بالإشارات في الخطاب، عندما لا يكون هناك اتفاق على مرجعية ثابتة لها بين طرفي الخطاب، بالرغم من أنّها كانت إستراتيجيته في الخطاب هي الإستراتيجية المباشرة.

وهذا الاستثمار ناجح جداً؛ لذلك نلمسه منتشرًا في بعض الخطابات انتشاراً واسعاً، مثل، استعمال الأداة الإشارية الدالة على الزمان «الآن» التي يتجدد مرجعها في كل لحظة تلفظ.

يقودنا هذا إلى آلية أخرى ذات علاقة بالآلية السابقة، وهي آلية ثبات المرجع واختلاف الدال فهي من الآليات التي يوظفها المرسل في خطابه عبر الإستراتيجية المباشرة، وخصيصة هذه الآلية، عكس خصيصة الآلية السابقة؛ فإذا كانت السابقة تتسم بوحدة الدال وعدم ثبات المرجع، فإن هذه الآلية تتسم بعكسه. ويعدّ وصف الأشياء أو تسميتها صورة لهذه الآلية، كما حصل في الحوار التالي:

س: كيف ترون الإفراج الإسرائيلي عن الثلاثة عشر سجينا؟

ج: نرحب بعودة المخطوفين.

إذ كان هذا السؤال موجهاً من المذيع إلى النائب اللبناني «ميشيل سماحة»، عن مرجع واحد هو: «الثلاثة عشر سجينا»، وقد تباينت تسميتهم بين المذيع والنائب، والسبب في تعددها هو أنّ أطراف القضية ينظرون إلى المرجع من زاويتين مختلفتين رغم ثبات المرجع؛ فكانت رؤية اللبنانيين أن كلّ سجين كان مختطفاً، لأنّه كان يدافع عن حقّه، وهذا ما كان واضحاً في خطاب النائب عندما وصفهم بأنهم (مخطوفين)، بينما يصف الإسرائيلي الواحد منهم بأنه إرهابي. ويقف وراء هاتين الرؤيتين، وبالتالي الوصفين عناصر سياقية كثيرة، منها ما هو (إيديولوجي) أو سياسي أو غير ذلك.

ومن الأمثلة على وحدة المرجع، واختلاف الدال للدلالة عليه، ما حصل بين أحد الوزراء وأحد الصناع:

- (فطرنا الخطاب هما: الوزير، وصانع الذهب، وكان الحوار في ديوان الوزير، إذ اتخذ كل منهما صفة المرسل/ المرسل إليه بالتناوب).

فكان بينهما الحوار التالي:

- «وخبرني من أثق به عن رجل من أهل بغداد يصنع الغزل من الذهب. قال: أحضرني الوزير أبو الحسن علي بن عبد العزيز المعروف بابن حاجب النعمان وزير القادر بالله، وأخرج إليّ علماً مذهباً عليه اسم المقتدر بالله، قد بلي وخلق وبقي فيه الذهب، فقال لي: كيف السبيل إلى أخذ ما على هذا من الذهب، فقلت: يُحرق، فصاح صيحة عظيمة، وقال: ويلك ما هذا التهجم، أتُحرق أعلام أمير المؤمنين؟! وأمر بإخراجه، فدفعت وقد قاربت التلف من هيئته والخوف منه، وتعقبتني أهل المجلس بالسؤال في بسط عذري بعدم الفهم لما أنكره عليّ، فأمر بإعادتي إليه، وقال: هيه ما الذي تقول. فقلت: ما يرسمه سيدنا الوزير، فقال: قل: يستخلص. فقلت: يستخلص. فقال: خذ»



وانصرف فأخذت العلم ومضيت فأحرقته وأحضرت له ما خرج فيه من الذهب فأخذه»<sup>(50)</sup>.

وبفحص محاور الحوار يتضح ما يلي:

- استعمل الصانع إستراتيجية مباشرة بانتقاء اللفظ الذي ينتسب إلى المعجم الخاص بمهنته، ليدل على آلية عمله الخاص وهو «يحرق»، دون أن يراعي أي عنصر سياقي مثل المكان، مكانة المرسل إليه، علاقته بموضوع الخطاب وبالتالي، لم يكن اختيار هذا اللفظ مناسباً للسياق، إذ ينطوي على عدم تأدب من وجهة نظر المرسل إليه. فبالرغم من صحة اللفظ ووضوح دلالاته، إلا أنّ مجرد سماعه من الوزير دون إحداث ردة فعل يستلزم رضاه عن استعمال اللفظ، ممّا قد يرجح تأويلاً غير مناسب؛ لذلك:

- عبر الوزير عن موقفه بأفعال لغوية عدّة، منها: التهديد، والزجر، والطرّد. ثم اقترح لفظاً له سمات دلالية ليست للفظ الصانع، واللفظ المقترح هو: «يستخلص»، والفرق بين اللفظين أنّ «يحرق» تدل على نوع الفعل الحقيقي، بينما «يستخلص» تدل على فعل عام يتضمن عدة أنواع منها فعل الإحراق وغيره. وبالتالي فإنّ الاستخلاص له علاقة دلالية بالإحراق في هذا السياق. وتكمن العلاقة في دلالة التضمّن. وبهذا فإن اللفظ الذي استعمله الوزير يعلو لفظ الصانع من الناحية العملية درجة؛ بتضمّنه إيّاه مع دلالاته على التلطف والتأدب.

- لذلك، عاد الصانع بإنتاج الخطاب باللفظ الذي اقترحه الوزير «يستخلص»، ليناسب خطابه السياق لحظة التلفظ، تعويضاً عن الخطاب الذي أنتجه سابقاً ولم يكن مناسباً.

- وبالرغم من أنّ الهدف أو النتيجة العملية في نهاية الأمر واحدة، وهي الحصول على الذهب، وأنّ إستراتيجية الخطاب أيضاً واحدة، وهي الإستراتيجية المباشرة، إلا أنّ هناك فرقا؛ ويكمن الفرق في التعبير عن الفعل، إذ راعى كل من طرفي الخطاب بعداً غير البعد الذي راعاه الطرف الآخر.

وكان خطاب شركة الاتصالات السعودية من الخطابات التي استثمرت هذه الآلية، عندما أرادت إبلاغ المشتركين ببعض التطوّرات حول أسعار عدد من الخدمات الهاتفية:

(طرفا الخطاب هما: شركة الاتصالات (المرسل)، والمرسل إليه، وهم المستفيدون، وكانت الأسعار تقف عند حد معين، وكانت بعض الخدمات كذلك، وقد طرأ تخفيض على أسعار بعض الخدمات، وكذلك طرأ تعديل في بعضها الآخر، مثل تقليص عدد دقائق الاتصال المحلي المجانية).

فاستعملت الشركة إستراتيجية مباشرة في خطابها إلى المستفيدين، من خلال انتقاء لفظين، أحدهما هو: التخفيض. والآخر هو: التعديل. ولم تكن الشركة تكذب عندما انتقت هذين اللفظين، ولكنها كانت تخذع، فكيف؟

هناك علاقة دلالية بين اللفظين في هذا السياق، وهذه العلاقة تتمثل في أن الشركة استعملت لفظ التخفيض في دلالاته المباشرة، أي دلالة المطابقة. أما لفظ التعديل فقد استعملته للدلالة وفقاً لمقتضى دلالة التضمن؛ إذ يتضمن التعديل ما كان يمثل الانحراف عن مستواه المعروف؛ إما صعوداً أو هبوطاً، وكان ينطوي التعديل على رفع أسعار بعض الخدمات، ولذلك فالدلالة تظل صادقة وصحيحة. ولو استعملت الشركة اللفظ الذي يطابق ما فعلته، لكان لفظ رفع الأسعار هو اللفظ المناسب، ولكنها تجنّبه لئلاّ يثير حفيظة المشتركين.

## 2 - 2 - 3 نسبية المفهوم

سبق الحديث عن المرجع الذي له صفة الثبات في الواقع وثبات التصور في الذهن كما يدركه العارف بدلالات اللغة. ولكنّ هناك بعض الدوال التي تختصّ بعدم ثبات مرجعها، أو بعدم الاتفاق على تحديد معناها بين طرفي الخطاب، أي بتذبذب مفهومها.

ويستعمل المرسل الخطابات التي تتضمن هذه الدوال كثيراً في الحياة المعاصرة؛ سواء بشكل مكتوب أم بشكل شفهي. وتمثّل الصفات التي تصاحب المنتجات نموذجاً من تلك الدوال، مثل الكلمات:

- جديد، مطور، طبيعي (100 / 100)، رائع، أنيق.

فكلمات جديد ومطور وطبيعي من أكثر الكلمات استعمالاً من أجل تحقيق هدف خطابي معين، مثل الخطاب الإعلاني التجاري، وكذلك الخطاب السياسي وغيرها.

فما الذي يجعل الجديد جديداً؟ أي ما هي المعايير الدلالية لضبط هذه

الصفة وتقنينها؟ وكيف يتم تحديد سمات «الجدة» الدلالية في خطاب التاجر؟ قد لا تجد هذه الأسئلة جواباً مقنعاً، حتى لو أحالت المرسل إليه إلى عقد مقارنة مع دلالة كلمة أخرى مضادة لها في المعنى، وهي كلمة «قديم»، وما يبرر عقد المقارنة هو أن الكلمتين تنتميان إلى قطبين في سلم واحد؛ إذ هما درجتان متناقضتان. ولكن تحديد «القديم» يظلّ محاطاً بالغموض الذي يستتبع بدوره الغموض في تحديد دلالة «الجديد». وعليه يصعب تحديد السمات دون اتفاق على المرجع. وعلى ذلك فليست من قبيل وصف الأشياء الواضحة بصفة الجدة، مثل:

- غادر الرئيس الأمريكي الجديد.

فوصف الرئيس بالجديد يظلّ وصفاً تداولياً مؤقتاً، وهو وصف صادق، إذ يقصد المرسل به بيان الأمر للمرسل إليه لا تضليله، ولذلك فإن فترة ديمومة هذا الوصف لن تطول.

ومثله صعوبة تحديد القيمة الكاملة، أي ما تمثله 100/100. ليدرك المرسل إليه عندها الدلالة، أي مدى حجم النسبة المعطاة. وهذه هي الخدعة التي تتسم بها الألفاظ والأرقام التي يبرع المرسل في توظيفها.

وكذلك يتضح استعمال مثل هذه الألفاظ في الخطاب:

- عنيف على الألم.

- يساعد على الحماية من التسوس.

إذ لم يضمن المرسل باستعماله كلمة عنيف، أو الفعل يساعد، الشفاء للمريض ولم يعده به، ممّا يعني أنه عمد إلى آلية توظيف دلالات المعجم لإيهام المرسل إليه (المشتري) بأنّ الدواء ناجع، وأنّه يساعد على الشفاء.

كما تُعدّ الكلمات التي تندرج في سلمية معينة من ضروب الكلمات التي لا تستقرّ في مفهوم معيّن، كما في الخطابات:

- أسعارنا تبدأ من (10) ريالاً.

- التخفيضات تصل إلى (50%).

فيوفر المرسل بهذه الخطابات الحماية لنفسه ضد دعاوى المرسل إليه، وبالتالي فإن دلالة الفعل «تبدأ» لا تضمن انخفاض السعر أو جودة البضاعة مثلاً. فمهما كان السعر غالياً، ولنفترض أنّ سعر قطعة القماش بلغ ثمانين ريالاً؛ إلاّ أنّه يصدق عليه تضمّنه لحد البداية من المستوى الذي حدده المرسل، أي من مستوى

10 ريبالات. ولذلك يظل خطاب المرسل متسما بالصدق والبراءة من تهمة خداع المرسل إليه، رغم أن الواقع يخالف المعقول؛ ولهذا تكون هذه الآلية اللغوية في الإستراتيجية المباشرة آلية يحقق بها المرسل مقاصده، وكذلك يحمي بها نفسه.

ومثل ذلك استعمال الفعل «تصل إلى»، ففي هذا الخطاب لا ينجز المرسل فعلا لغويا إلزاميًا يعد به المرسل إليه بأن كل التخفيضات سوف تبلغ هذا الحد. ويترتب على هذه الاستعمالات أن هذه الإستراتيجية ليست بريئة من تجسيد النظرة المتحققة نحو المرسل إليه من خلال معرفته، ومن ثم معرفة الإستراتيجيات، التي يمكن أن توظف للتعامل معه، بناء على افتراضات محددة.

#### 2 - 2 - 4 الأسئلة

يظل السؤال واحدا من أهم آليات الإستراتيجية المباشرة في الخطاب، ولتوظيف الأسئلة فوائد كثيرة منها<sup>(51)</sup>:

- 1 - تحقيق الانسجام بين طرفي الخطاب، مثل السؤال الموجه نحو الصبي:  
- ما اسمك يا بابا؟  
وذلك لفتح المجال في الحديث معه، وإعطائه انطبعا بالاطمئنان.
- 2 - جعل المرسل إليه يدلي بمعلومات قد تفيد المرسل، في التحقيقات مثلا.
- 3 - قد تكون مدخلا للجدال، للتلميح إلى تناقض كلام المرسل، أو تثبيته، كما قد يكون السؤال هو نقطة بدء الحوار مثلا.
- 4 - إدامة السيطرة على الموقف من لدن المرسل، فمنه يبدأ الحديث، وإليه ينتهي.

وتنوع آليات الأسئلة، فهناك:

- السؤال المباشر.
- السؤال غير المباشر، أي المستلزم.
- وينقسم السؤال المباشر إلى قسمين هما:  
- السؤال المفتوح،  
- والسؤال المغلق.

فالسؤال المفتوح هو السؤال، الذي يسمح فيه المرسل للمرسل إليه باختيار الإجابة التي يريدها، ولا يجبّد أن يفرض عليه سلوكاً معيّناً بإجابة معيّنة.

أما السؤال المغلق فهو الذي يحدد فيه المرسل محور الحديث أولاً، ثم يحدّد إمكانيّتين/إمكانات فقط ليختار المرسل إليه إحداها، مثل الإجابة بنعم أو لا، أو يختار كذا أو كذا.

وتنتمي إلى هذا الصنف الأخير تلك الأسئلة التي تبدأ ببعض الأدوات اللغوية، مثل أدوات السؤال عن الزمان والمكان والفاعل، لأنّ هذه الأدوات لا تحتتمل إلا إجابة واحدة، هذا في حالة التخاطب وفقاً لمقتضى مبدأ التعاون من طرفي الخطاب، وبالتالي تظل قوة السؤال هي القوة الحرفية. وتستعمل هذه الأسئلة لتحقيق ما يريده المرسل، أكثر مما يريده المرسل إليه، ولا يستطيع المرسل إليه أن يتملّص من أيّ من الإجابتين.

وينتمي سؤال عمر بن عبد العزيز في المثال السابق إلى هذا النوع، فهو سؤال مغلق، لم يملك المرسل إليه إلا الردّ بإجابة واحدة مباشرة من إحدى الإجابات الممكنة، التي تتسلسل في سلمية واحدة بداية من أذناها الذي يتمثل في الإجابة «أسوأ طاعة»، وصولاً إلى أعلاها درجة «أحسن طاعة» والتي كانت إجابة المؤدّب.

ورغم أنّ استعمال السؤال في خطاب عمر بن عبد العزيز قد اتّضح في الإستراتيجية المباشرة، إلا أن هدف خطابه لم يكن الوقوف على هذه الإجابة والاكتفاء بها، يدل على ذلك قوله:

- فأطعني الآن!

ويتأكد هذا باستعمال أسلوب الأمر، وبتوظيف الافتراضات المسبقة بالطاعة، وذلك بالتوجيه له أن يقصر من شاربه وثوبه.

وبهذا يمكن القول إنّ استعمال هذا النوع من الأسئلة ليس بهدف الحصول، دائماً، على الإجابة المباشرة، بل قد يتجاوز المرسل ذلك الهدف الأوّلي إلى أهداف أخرى ليست الإجابة إلا مفتاحاً لها، مثل: سؤال المحقق في خطابه:

- السؤال الأول: ما لون السيارة التي سرقتها؟

فالهدف من هذا السؤال ليس معرفة اللون فقط، بل جعله كميناً للّص حتّى

يعترف من خلال تلفظه، أي أنّ الهدف من السؤال ليس معرفة اللون بقدر ما هو دفع اللصّ إلى الجواب، الذي سيقود إلى الحكم عليه بثبوت التهمة، لأنّ الجواب عن لون السيارة هو اعتراف ضمني بالسرقة.

كان هذا نتيجة لتضمين الخطاب لفظ السرقة؛ يجعلها مسلّمة من المسلّمات التي لا تحتاج إلى تثبيت أو سؤال. بخلاف المرسل الذي يبدأ التحقيق بالسؤال التقليدي:

- هل سرقت السيارة؟

فبالرغم من كونه سؤالاً تقليدياً مُغلَقاً، إلا أنّ الإجابة عليه لا تكون إلا نعم أو لا، فإذا كانت الثانية، فقد يعيق ذلك سير التحقيق ويبطئ النتائج.

وتستثمر هذه الإستراتيجية المباشرة التي يمثلها السؤال في هيئته المغلقة في مستويات عليا منها ما يسمى بالاستفتاء، مثل:

- هل توافق على إدارة فلان للمؤسسة؟

إذ لا يجد المرسل إليه بداً من اختيار إحدى الإجابتين؛ إما نعم، أو لا. وقد يكمن في اختيار هذه الآلية نصب كمين لمعرفة الموالى من غيره. وتكون بديلة لإستراتيجية أخرى يكمن كنهها في الانتخاب، وإن كان الانتخاب أيضاً ينطوي على سؤال مغلق أيضاً.

- أنتخب زيدا أم عمرا أم قيسا؟

إلا أنّ السؤال المغلق هنا يتسم بأنّه أوسع من السؤال المغلق هناك. وضيق الاختيار للإجابة على السؤال الأول هو المسوّغ للمرسل كي يستتر وراء مصطلح الاستفتاء، وهو مصطلح قابل لسوء الفهم؛ لأنه يضاد في مدلوله تلك الدلالة التي تلازم السؤال، بإيهامه المرسل إليه أنه يمتلك فرصة اتخاذ القرار، بينما حقيقة الأمر غير ذلك. وهذا الاستثمار هو مجال إبداع المرسل في استعمال معطيات اللغة تركيبياً.

## 2 - 2 - 5 الأفعال اللغوية

تنقسم الأفعال اللغوية من حيث دلالتها على القوّة الإنجازيّة المقصودة إلى قسمين، هما:

- الأفعال اللغوية المباشرة.

- الأفعال اللغوية غير المباشرة.

وينجز المرسل كل نوع منها بإستراتيجية معيّنة، فيمكن أن ينجزها بإحدى الإستراتيجيتين، إما بالإستراتيجية المباشرة وإما بالإستراتيجية التلميحية (غير المباشرة). ويظل التركيز هنا على الإنجاز باستعمال الأفعال المباشرة، أي « التي يتلفظ بها المرسل في خطابه وهو يعني حرفيا ما يقول، وفي هذه الحالة فإن المرسل يقصد أن ينتج أثرا إنجازيا على المرسل إليه، ويقصد أن ينتج هذا الأثر من خلال جعله المرسل إليه يدرك قصده في الإنتاج»<sup>(52)</sup>. ولكل إستراتيجية، من هاتين الإستراتيجيتين، معايير تضيفي عليها سمة مناسبتها السياقية.

وبما أن الأفعال اللغوية تنتمي في إنجازها إلى الإنشاء على رأي (أوستن) صاحب النظرية الأول، فإنه يقابل بين مستويين للتلفظ بالفعل اللغوي المباشر، وهذان المستويان هما<sup>(53)</sup>:

1 - الصيغة الإنشائية الأصلية.

2 - الصيغة الإنشائية الصريحة.

و يمكن أن نضرب أمثلة على هذين المستويين بخطابين يتحدان في القضية، وهي «النظر في بحث طالب»، ويتفاوتان قليلاً في التصريح بالفعل اللغوي، فالمثال على المستوى الأول هو خطاب الأستاذ للطالب:

- سننظر في بحثك الاجتماع القادم.

والمثال على الصنف الآخر هو خطابه أيضا:

- أعدك أن ننظر في بحثك الأسبوع القادم.

فبالنظر في كل من الخطابين؛ يمكننا القول إن الأستاذ قد وعد الطالب وذلك بالاحتكام إلى ظاهر اللغة والعرف الاجتماعي؛ من خلال دلالة حرف «السين» السابقة للفعل المضارع «ننظر». فبدل هذا التركيب على أن المرسل قد ألزم نفسه أمام الطالب بالنظر في البحث. بينما صرح بالوعد تصريحاً في الخطاب الآخر من خلال إدماج لفظ «أعد» في الخطاب، الذي يدل معجمياً على الفعل المراد إنجازه.

وبالرغم من إنجاز الأفعال اللغوية مباشرة، إلا أنه لا يمكن أن يقال إن المرسل قد قطع بالوعد في الخطاب الأول، فما زال يمتلك فرصة التبرير أو الإنكار

في حالة عدم الوفاء، معللاً ذلك ببعض الحجج مثل أنه كان صادقاً أو أنه كان ينوي ما وعد به لحظة التلقظ، أو أن خطابه يتضمن، فقط، التعبير عن رغبته الكامنة. ويظل المعوّل عليه في تخلفه عن الوفاء، ينصب على عدم ملائمة الظروف.

بينما لا يعفيه استعمال ذلك التبرير في الخطاب الآخر، وقد لا يلجأ إليه، لأنّ خطابه صريح في الدلالة على عزمه لتنفيذ دلالته، ولهذا فاستعمال الصيغة الإنشائية الصريحة «مما يحسن ذلك فيه ويكثر، الوعد والضمان، كقول الرجل: أنا أعطيك، أنا أكفيك، أنا أقوم بهذا الأمر، وذلك أن من شأن من تعده وتضمن له، أن يعترضه الشك في تمام الوعد وفي الوفاء به، فهو من أحوج شيء إلى التأكيد»<sup>(54)</sup>. وكثيراً ما يثق الناس في خطاب مرسل ما إذا تلفظ بالوعد في الخطاب صراحة؛ بتضمينه فعلاً دالاً على القوة الإنجازية معجمياً، إذ يقال وعدني وعداً، ويعدّ الخطاب علامة على أعلى درجات الثقة الخطابية بين طرفي الخطاب.

ويمثّل كلٌّ من الخطابين السابقين آلية خاصة، إذ تعتمد الأولى في إنجاز الفعل اللغوي «الوعد» على نظام اللغة باستعمال الأداة اللغوية «س» مضافة إلى الفعل، وتعبير الخطاب عن التزام المرسل بعمل في المستقبل، ويدرك على أنه يعبر عن وعد، بالنظر إلى بنية الخطاب العميقة:

- «أنا + ألزم بأن ...».

بالإضافة إلى العرف الاجتماعي الذي يعدّ عنصراً لترجيح هذه الدلالة، أي دلالة الوعد أكثر من أي دلالة أخرى، وعليه يصبح الوعد هو الظاهر في الخطاب. في حين ينجز المرسل فعل «الوعد» في الآلية الأخرى «بالنص» عليه؛ عبر نظام اللغة التركيبي في المستوى السطحي:

- «أنا + فعل في الزمن الحاضر(أعد) أن ...».

وكذلك بتوظيف الاختيار المعجمي «الوعد»، للدلالة على الفعل اللغوي المقصود إنجازه. فالصراحة على مدلول الفعل منصوص عليها في الخطاب طبقاً لما يقتضيه شرط الإخلاص والعزم؛ فالمرسل ينتقي أيّاً من الآليتين طبقاً لشرط الإخلاص في مطابقة قصده لدلالة الخطاب، خصوصاً في الأفعال الالتزامية.

ويميّز (سيرل) بين الأفعال الإنجازية المباشرة وغير المباشرة. فيرى أنّ



المباشرة هي التي يكون معناها مطابقاً لما يريد المرسل أن ينجزه مطابقة تامة، والدالة على قصده بنص الخطاب؛ وذلك يتبلور في المستوى المعجمي وكذلك في المستوى التركيبي.<sup>(55)</sup>

بيد أنه يرى أنه يمكن أن ينجز المرسل الفعل اللغوي دون التصريح بإنجازه، وبهذا يتفق مع (أوستين) بأن هذه هي الطريقة الطبيعية؛ فالمرسل يستعمل الخطابات التي لا تتضمن الفعل الإنجازي نصاً أكثر من الخطابات التي تتضمنه، وذلك عائد إلى تقارب طرفي الخطاب، والاكتفاء بتوظيف المعرفة المشتركة بينهما في كثير من السياقات وحقائقها، كما يوظفان هذه المعرفة لإنجاز الأفعال اللغوية المتنوعة.

وبذلك فالمرسل لا يشتق خطابه في صيغته الأصلية من بنية عميقة، ولا ينصّ على فعله وفق صيغة الخطاب التصريحية إلا في سياق يستدعيها دون الصيغة الأصلية، فالخطابان التاليان يختلفان في قوتها الإنجازية، من وجهة نظره:

- هبط سعر النفط.

- أخبرك بأن سعر النفط هبط.

فالمرسل في الخطاب الأول يخبر المرسل إليه بهبوط سعر النفط، بينما لا يكتفي في الخطاب الثاني بمجرد إخباره، بل يضيف إليه تنبيهه إلى أنه قام بواجب الإخبار، وقد يتجاوز ذلك إلى قصد التنبيه عليه بادخار شيء من المال.

كل هذا يدعو إلى القول بأن المرسل يستعمل أكثر من آلية من أجل إنجاز فعله اللغوي باستعمال الإستراتيجية المباشرة، وذلك باستثمار المعطيات اللغوية والعناصر السياقية مثل: المعرفة المشتركة؛ ليستطيع المرسل إليه أن يفهم قصد المرسل عند تأويل الخطاب وفقاً لهذين المستويين.

وبهذا، يصبح لدى المرسل في بعض السياقات أكثر من آلية فرعية لإنجاز الفعل اللغوي صراحة، مثل:

- التلطف بالفعل المعجمي صراحة، من قبيل «أهدد، أشتم، أهنيء، أخبر»،

أو

- التلطف بصيغة تدل عليه، مثل «مبروك، بدلا من أهنتك. أو شكرا، بدلا من

أشكرك. أو عذرا، بدلا من أطلب منك أن تعذرني».

ولكن قد يبتعد المرسل عن استعمال هذه الآلية في إنجاز الأفعال اللغوية، لأنها قد توهم بالتعارض الظاهريّ المزدوج، وهذا التعارض يكمن فيما يلي:

الأول: أنّ بعض الأفعال اللغوية تتحول باستعمال اللفظ الصريح من فئة الإنشاء إلى فئة الخبر، مثل استعمال:

- «أنهاك عن كذا»، بدلا من «لا...»

وقد حاول (أوستين) أن يضع ضوابط للتمييز بينهما، ولكنه لم يصل إلى حدود مانعة.

الآخر: أنّ هناك أفعالا لا يمكن إنجازها إلا بالتلفظ بالفعل اللغويّ صراحة، مثلما يعرف في الفقه الإسلامي، بصيغ العقود، والزواج والطلاق، والتشهد وغيرها كثير، ولذلك فقد وقع الخلاف بين الفقهاء في مدى الاكتفاء ببعض الخطابات من المرسل وهل تعدّ إنجازا أم لا، بيد أنهم قننوا صيغا معينة للبعض منها، وفرضوا شروطا لغوية وعرفية لا يتأتى إنجاز الفعل اللغوي إلا عن طريق توفر العرفية.

وبهذا لن يجد المرسل أمامه أي فرصة للمحيد عن وضع لغوي مخصوص، من حيث الدلالة اللفظية، وكذلك من حيث التراكيب.

### - الأدوات اللغوية لإنجاز الأفعال

ما زال الحديث عن الإستراتيجية المباشرة، وعن الفعل اللغوي تحديدا، وكيفية إنجازها في الخطاب. فبغض النظر عن القول باشتقاق الخطاب من بنية عميقة، أم لا؛ فإنه يمكن أن ينجز المرسل الفعل اللغوي ببعض الأدوات اللغوية؛ إذ تنوب هذه الأدوات عن التصريح بالفعل اللغوي المباشر، وتكون بديلة للفعل المعجمي ذاته، وتتضح كفايتها من خلال شروط أدائها وهي:

- أن تكون الأداة مختصة دلاليا.

- أن تستوفي شروطها النحوية.

- أن تتضمن البنية التحتية للخطاب الضمير «أنا»، الدال على المتلفظ وإنجاز الفعل في الآن ذاته.

- أن تكون صيغة الفعل هي الصيغة المضارعة، وكذلك أن تكون مبنية للمعلوم «من أجل ذلك»، فإنّ ما يجب أن يكون عليه شعورنا هو أن نحاول القول

بأن كل عبارة إنشائية، على الحقيقة، ينبغي أن يمكن ردها أو التصريح بالمتضمن فيها أو تحليلها على وجه آخر أو تحويلها بتوليد صورة أخرى منها على النحو التالي: عبارة ذات فعل مضارع للمتكلم المفرد المبني للفاعل، هذا كله على اصطلاح النحو<sup>(56)</sup>.

فالمختصة دلاليًا مثل (لا) الناهية، فالتلفظ بها يعادل الفعل «نهى». وتؤدي هذه الأدوات الفعل اللغوي مباشرة كونها تنوب عنه دلاليًا، ويدل مجرد استعمال المرسل لأي من هذه الأدوات، وبهذه الشروط، دلالة مباشرة على قصده المطابق لدلالة الخطاب، أي إن الأداة تصبح مساوية لدلالة الفعل المعجمية. ومن هذه الأدوات: لعل، ليت، كأن، أي «الحروف المشبهة بالأفعال. وإنما أشبهتها؛ لأنها لا تقع إلا على الأسماء، وفيها المعاني من الترجي، والتمني، والتشبيه التي عباراتها الأفعال، وهي في القوة دون الأفعال»<sup>(57)</sup>.

كذلك من هذه الأدوات؛ لام الطلب، لا ولم النافيتين، السين وسوف، وغيرها كثير. ومن أكثر الأدوات استعمالاً، على سبيل المثال لا الحصر، أدوات الاستفهام في ما يلي من خطابات، مثل:

- أ حضرت الندوة؟

- أنا أسألك أنت عن حضور الندوة.

فالخطاب الثاني هو البنية التحتية للخطاب الأول؛ إذ يستعمل المرسل الخطاب الأول للدلالة على مضمون الخطاب القضوي التالي بإستراتيجية مباشرة، ولكن بآلية لها بعض الخصائص، منها: أنها ذات تركيب أقل؛ وذلك عائد إلى استثمار المرسل لدلالة الأداة الواقعة في الصدر «همزة الاستفهام». بيد أن كلا منهما يحقق القصد. وعليه فالخطاب الأول مشتق من الخطاب التالي حسب النحو الوظيفي.

ويؤدي استعمال هذه الأدوات إلى ما يسميه (أوستن) بالصيغ الإنشائية الأصلية، وتساعد كفاءة قالب اللغوي لدى المرسل إليه على فهم القصد، وبالتالي، فإن ما يساعد على أدائها لأفعال الإنجاز هو هذا الفهم المفترض. كما أن استعمالها يزيل شبهة الخلط بين الصيغ الخبرية والإنشائية، وهذا عامل مساعد أيضاً على إزالة اللبس وإدراك القصد تَوّاً.

وتكمن أهميتها بوصفها بديلة للفعل المعجمي في سهولة استعمالها؛ لخفة لفظها، وقلة مكونات الخطاب الذي ترد فيه، وهذا مطلب للمرسل في تداول الخطاب، خصوصاً الخطاب اليومي؛ إلا أن دنوّ مرتبتها عن مرتبة الفعل الذي تنوب عنه قد يقيد حرية المرسل في التقديم والتأخير؛ فموقعها ثابت في صدر الخطاب.

ولن نتعرض في هذا المقام إلى قواعد الاشتقاق النحوية، لأن الغرض هو التدليل على تنوع وسائل، أو آليات الإستراتيجية المباشرة للدلالة على القصد، وإنجاز الفعل اللغوي الواحد، ومن ثم التأكيد على أن المرسل يعتمد إلى وضع هذه الأدوات في صدر الخطاب؛ لأنها أدوات مؤشرة للقوة الإنجازية.

## 2 - 2 - 3 المستوى التركيبي

ترتكز النظرية التوليدية التحويلية، في أحد أسسها، على أن هناك نظاماً لغوياً كلياً، تتشابه فيه كل اللغات، وأن لكل لغة نظاماً تركيبياً أساساً. وتتمايز اللغات فيما بينها بما يسمى بنموذج المبادئ والوسائط الذي اقترحه (تشومسكي).

واللغة العربية إحدى اللغات التي يمارس المرسل فيها هذه السلسلة من العمليات؛ فترتب مكونات الخطاب في حالة كونه جملة مثلاً من مسند ومسند إليه، على رأي كثير من النحاة، هذا بشكل عام، فيكون تركيب عناصر الجملة الفعلية على النحو التالي:

- فعل + فاعل + مفعول به + بقية العناصر المتممة، المسماة في النحو الوظيفي بالظروف الإنجازية، مثل: الحال، المفعول لأجله، ظروف المكان، الزمان... الخ، ويكون ترتيب العناصر المكونة في الجملة الاسمية على النحو التالي:

- مبتدأ + خبر، أو ما يقوم مقامهما.

وعندما ينتج المرسل خطابه فإنه يتبغى أن يعبر عن بنية دلالية، وذلك عبر بنية إخبارية؛ فقد تتحد البنية الدلالية، رغم اختلاف البنية الإخبارية، «ونقصد بالبنية الإخبارية البنية التي تحدد العلاقات القائمة بين مكونات الجملة حسب المقام، كعلاقتي المحور والبؤرة»<sup>(58)</sup>.

ويمرّ إنتاج الخطاب عبر تفعيل نوعين من القواعد وهي القواعد الإخبارية

والقواعد الاختيارية؛ إذ يولد المرسل خطابه الأساس باستعمال القواعد الإجبارية، ومن ثمّ يمكنه إنتاج الخطاب المناسب للسياق من خلال تفعيل القواعد الاختيارية التحويلية. وهنا يستعمل آليات معينة في النظم، وفي هذا ما يتفق مع لعبة اللغة عند (فجنشتين)، إذ تخضع كل لعبة لقواعد معينة يجب اتباعها، وهو ما يفعله المرسل عند ممارسته للتحويل في البنية السطحية للخطاب من خلال التقيّد بمقتضى قواعد الوجوب مع استثمار قواعد الجواز.

ولتوضيح ذلك، نفترض أن مرسلاً يريد التعبير عن انسحاب ما يسمى بإسرائيل من جنوب لبنان، وقد كان خطابه ما يلي:

- انسحبت إسرائيل من جنوب لبنان.

- إسرائيل، انسحبت من جنوب لبنان.

فالبنية التركيبية الأساس للخطاب هي:

- فعل + فاعل + مركب جزّي.

لأنّ الخطاب هو جملة فعلية. أمّا البنية الدلالية فهي (انسحاب إسرائيل من جنوب لبنان). وأنتج المرسل أكثر من خطاب للتعبير عن هذه البنية؛ فكانت آليته هي تبديل مواقع العناصر اللغوية المكوّنة للخطاب، مع الإبقاء على قوّة الخطاب الإنجازية، إذ ظلّت القوة الإخبارية نفسها.

ولم يكن إعادة ترتيب العناصر جزافاً، بل كان استجابة تداولية لبعض العناصر السياقية؛ فكلّ ترتيب ينطوي على قصد معين، وهذا هو عين نظرية عبد القاهر الجرجاني، إذ يتجاوز المرسل مجرد الضم الذي يقتضيه النحو والدلالة إلى الضم على طريقة مخصوصة وفق ما يستدعيه سياق الخطاب. وتسمّى هذه الآلية في نظرية النظم عند الجرجاني بالآلية التقديم والتأخير؛ فالعلاقة النحوية تظّل كما هي في البنية الأساس، كما يحتفظ الخطاب بالدلالة بذاتها.

وقد قرّر (سيبويه) هذا في باب التقديم والتأخير للمفعول به؛ لذلك «فإن قدمت المفعول وأخرت الفاعل جرى اللفظ كما جرى في الأول، وذلك قولك: ضرب زيداً عبداً لله، لأنك إنما أردت به مؤخراً ما أردت به مقدماً، ولم ترد أن تشغل الفعل بأوّل منه، وإن كان مؤخراً في اللفظ. فمن ثمّ كان حد اللفظ أن يكون فيه مقدماً، وهو عربي جيّد كثير، كأنهم إنّما يقدمون الذي بيانه أهم لهم وهم

بيانه أعنى»<sup>(59)</sup>. وجريان اللفظ مع الإرادة هو ما يمثل استقرار دلالة الخطاب رغم تغيير التركيب.

ولكن هل الرتبة الأصل من الأمور المسلّم بها؟ اصطلاح النحويون العرب على وجود الترتيب الأصل، كما يدل عليه ابن هشام في تصنيفه للجمل؛ من أن العبرة بما هو صدر في الأصل؛ فإذا ورد الفعل في الجملة فهي فعلية، حتى لو تأخر، وإذا لم يرد فهي إما جملة اسمية أو جملة ظرفية.

وقد عالج البحث الحديث بنية الخطاب؛ في الجملة الفعلية عند التوليديين مثلا، إذ «يتصدّر الفعل الفاعل والمفعول به في بنية الجملة السطحية، إلا أنّ رتبته العميقة غير محددة، فقد يكون مولدا أصلا في المكان الذي يسطح فيه، وقد يكون انتقل إلى المكان في السطح فقط»<sup>(60)</sup>، وهذا يتفق مع ما ورد في النحو الوظيفي من عدم افتراض بنية عميقة واحدة للخطاب. ورغم ذلك، يظلّ هناك تفاوت في تحديد مفهوم الرتبة؛ ويعود السبب إلى أنّ «إشكالية الرتبة من الإشكالات التي عنيت بها جميع النظريات اللسانية قديمها وحديثها [...] ويمكن أن نستنتج أنّ موقف النحو الوظيفي من إشكال الرتبة يتلخص فيما يلي:

أولا: أن الرتبة ليست آيلة إلى الوظائف التركيبية (فاعل، مفعول...) وحدها وإنما تحدّد على أساس الأنماط الثلاثة من الوظائف: الدلالية والتركيبية والتداولية. ثانيا: تتفاعل هذه الوظائف في تحديد الرتبة وفق سلّمية تكون فيها الغلبة للوظائف التداولية على الوظائف التركيبية والوظائف الدلالية: ما يحدد الرتبة بالدرجة الأولى هي الوظائف التداولية»<sup>(61)</sup>.

فتنوع الوظائف التداولية هو انعكاس لتنوّعات السياق كاستجابة له. وقد تكون هذه التنوّعات المتلازمة بين السياق ولغة الخطاب هي السبب الرئيس الذي يفسّر عدم إيراد سيبويه لمصطلح الجملة واستعمال مصطلح الإسناد بدلا عنه. يدعم هذا الافتراض كلامه عن الحسن والكذب والمحال، فلم يغفل التمثيل الدلالي في ارتباط مكونات الخطاب مع بعضها البعض.

وغدت آلية التقديم من الآليات المألوفة في الخطاب حتى استحالت إلى نظام مستقل؛ ومن هنا يعتبر (ابن جني) أنّ تقديم المفعول وتأخير الفاعل لا يكون بالضرورة لعلّة نحوية بحتة، مثل اتصال الفاعل بضمير المفعول، ولكن لعلّة أخرى

«وذلك أن المفعول قد شاع عنهم وأطرد من مذاهبهم كثرة تقدمه على الفاعل، حتى دعا ذلك أبا علي إلى أن قال: إنَّ تقدّم المفعول على الفاعل قسم قائم برأسه، كما أنّ تقدّم الفاعل قسم أيضاً قائم برأسه، وإن كان تقديم الفاعل أكثر، وقد جاء به الاستعمال مجيئاً واسعاً [...] والأمر في كثرة تقديم المفعول على الفاعل في القرآن وفصيح الكلام متعالم غير مُستنكر، فلمّا كثر وشاع تقديم المفعول على الفاعل كان الموضع له، حتى إنّه إذا أُخّر فموضعه التقديم، فعلى ذلك كأنّه قال: جزي عديّ بن حاتم ربّه، ثمّ قدّم الفاعل على أنّه قد قدره مقدّماً عليه مفعوله فجاز ذلك، ولا تستنكر هذا الذي صورته لك ولا يجف عليك؛ فإنّه مما تقبله هذه اللغة ولا تعافه ولا تتبسّعه، ... فاعلم أنه لا تنقض مرتبة إلاّ لأمر حادث»<sup>(62)</sup>، وفي هذا ما يوحي بأنّه أصبح هناك أكثر من رتبة أصلية في الجملة الفعلية. وهذا التعدّد في الرتب الأصل على رأي ابن جتّي، هو ما يجعل ترجيح الرتبة بمثابة الاستجابة لضرورة اقتضاها السياق التداولي، عندها يمكن أن ينتفي وجود رتبة أصل واحدة، أو رتبة محايدة؛ لأن «هذا التمييز لا يمكن أن يقوم إذا نظر إلى التداول على أساس أنّه يحدد جميع الرتب، حتى الرتب التي تبدو أنّها محايدة. فكل عبارة لغوية تطابق مقام تخاطب معينا يحدد بنيتها بما في ذلك ترتيب مكوناتها»<sup>(63)</sup>.

مما سبق يتبيّن أنّ آليّة التقديم عند القدماء، أو الترتيب، أو ما يسمى في النحو التوليدي بالزحلقة في البنية السطحية أو الخفق، يظلّ آليّة يستعملها المرسل عندما يتطلّب ذلك السياق؛ بشرط أمن اللبس، كما ورد في بعض الخطابات وفقاً لهذه الآليّة؛ وذلك بتقديم المفعول لأجله على ناصبه، مثل:

- تنفيذاً لأمر خادم الحرمين الشريفين، طائرات الإغاثة تتوجه إلى كوسوفو.
- تجاوباً مع ما نشرته جريدة كذا، فاعل خير يتبرع للأسر الفقيرة.
- نظراً لهطول الأمطار؛ سدنا بعض الطرقات.

فيبدو من الخطابات السابقة، أنّ ما يتصدر الخطاب هو مفعول لأجله، مستوف لجميع الشروط. ومن المعلوم أنّ موقعه، في الأصل، يكون بعد عامله. ولكنّ المرسل قد اختار التقديم للأهمية؛ وهذه الأهمية تتعلق بالمتحدث عنه في الخطاب الأول؛ فكان حقّ ما يتعلّق بخادم الحرمين أن يتقدّم على ما سواه.

وتتعلق أهمية التقديم في الخطاب الثاني بالمرسل ذاته؛ فالغرض هو إبراز

الذات، إذ يستثمر المرسل الفرصة في هذا الخطاب، فيوهم المرسل إليه بأن ما تم كان نتيجة لنشره تقريراً عن حالة الأسرة، وبذلك يلفت النظر إلى الخدمات التي يقدمها، ويجعل ذاته وكأنها الوحيدة التي قامت بتلك الخدمة دون غيرها من الذوات الأخرى.

أما في الخطاب الثالث، فإنّ التقديم يتخذ أهميته من أنّ المرسل افترض سؤالاً من لدن المرسل إليه عن علة سد الطريق، ويهّمه أن يدرك العلة في ذلك، فيقدّم ما هو مهم بالنسبة للمرسل إليه؛ فالمعروف أنّ المفعول لأجله يأتي جواباً على سؤال عن الداعي لفعل الفعل أو عن سببه، أو عن علة.

وبما أنّ المفعول لأجله قد يأتي منصوباً وهو الأكثر، وقد يأتي مجروراً؛ فإنّ هذا يتيح للمرسل حرية الاختيار وعزو العلامة الإعرابية طبقاً لسياق التداول؛ وبذلك فإنه اختار في كل خطاب من الخطابات السابقة مفعولاً لأجله منصوباً «لتوجيهه الذهن مباشرة إلى أن الكلمة مفعولاً لأجله»<sup>(64)</sup>.

ويمكن أن ينظر إلى تنوع مواقع المكونات اللغوية في الخطابات التالية في ضوء النحو الوظيفي الذي يعلّق الرتبة بتداول الخطاب:

1 - انسحبت إسرائيل من جنوب لبنان.

2 - إسرائيل انسحبت من جنوب لبنان.

فهذه الخطابات هي للإخبار عن (انسحاب إسرائيل)، وهي، حسب النحو الوظيفي، ليست مشتقة من بنية عميقة واحدة، وعندها «يصبح من غير الضروري التمييز بين رتبة أصل واحدة ورتب فرعية ويصبح من الممكن، مقابل ذلك، افتراض بنى رتبية متعددة مستقلة تطابق كل بنية منها مقام تخاطب معيناً وتتضمن بالتالي، تشكيلة وظيفية تداولية معينة»<sup>(65)</sup>.

يتضمن كل خطاب من الخطابات/الجمل السالفة مجموعة من المكونات الأساس، وهي ما يلي:

(أ) الوحدات المعجمية مثل المحمول «انسحب»، وحدوده؛ حدّ موضوعي «إسرائيل»، وحد لاحق «جنوب لبنان».

(ب) المخصّصات وهي قوتها الإنجازية «خب» (إخبار)، وحالة الإثبات، والزمن الماضي «مض»، التام «تا».



(ج) الوظائف الدلالية «منفذ، مكان»، والوظيفة التركيبية «فاعل»، والوظائف التداولية «محور، بؤرة».

والبنية التحتية حسب النحو الوظيفي بنية غير مرتبة بمفهوم الرتبة. وإنما هي شبكة من العلاقات الدلالية والتركيبية والتداولية؛ لهذا فإن المرسل أنتج خطابات متنوّعة بإستراتيجيته المباشرة؛ وذلك بموقعة المكونات حسب ما يتطلبه السياق التداولي. وهذه العملية هي ما يبدو عند من يقول بالرتبة على أنها تبديل للعناصر المكوّنة للخطاب.

ويحسن بنا أن نوضح بعض الوظائف التي تقوم بها المكوّنات في حمل الخطاب، وتتخذ أهمية تحديد مواقعها من استجابتها للسياق، وهي<sup>(66)</sup>.

1 - الوظيفة المحور: وتسند إلى المكوّن الدال على ما يشكل المحدّث عنه داخل الحمل. وبهذا فالمرسل يسندها إلى أحد موضوعات البنية الحملية الحامل لوظيفة دلالية مثل: المنفذ، الزمان، المكان، وكذلك الموضوع المسند له وظيفة تركيبية مثل: الفاعل، المفعول. ويحتل المكوّن المحور موقعه بموجب قواعد اختيارية، أي جوازا. وهو ما يجعله من الشواهد على تعدّد آليات إستراتيجية الخطاب المباشرة. ويأخذ المكوّن وظيفة المحور بمقتضى الوضع التخابري القائم بين المرسل والمرسل إليه في طبقة مقامية معينة.

2 - وظيفة البؤرة: ويسندها المرسل إلى المكوّن الحامل للمعلومة الأكثر أهمية أو الأكثر بروزا في الجملة، ويمكن عندها التمييز بين نوعين هما: بؤرة الجديد وبؤرة المقابلة.

فبؤرة الجديد هي البؤرة المسندة إلى المكوّن الحامل للمعلومة التي يجهلها المرسل إليه، أي المعلومة التي لا تدخل في القاسم الإخباري المشترك بين طرفي الخطاب. وهي تناسب سياقات معينة؛ عندما يعتبر المرسل أنّ المرسل إليه يجهل المعلومة التي يقصد أن يعطيها إياها، أو عندما يجهل المرسل المعلومة التي يطلب من المرسل إليه إعطاؤه إياها في حالة الاستفهام.

أما بؤرة المقابلة فهي البؤرة التي تسند إلى المكوّن الحامل للمعلومة التي يشك المرسل إليه في ورودها، أو المعلومة التي ينكر ورودها. وتناسب كذلك طبقات سياقية معينة؛ وذلك عندما يتوفر المرسل إليه على مجموعة من

المعلومات، ينتقي المرسل المعلومة التي يعتبرها واردة، أو يتوفر المرسل على مجموعة من المعلومات فيطلب من المرسل إليه أن ينتقي له المعلومة الواردة، وذلك في حالة الاستفهام.

وسنرى ذلك في ضوء الخطاب الأول:

- (ج) انسحبت إسرائيل من جنوب لبنان. إذ يمكن أن يكون جواباً على أحد السؤالين:

- (س1) أ انسحبت إسرائيل من جنوب لبنان أم لم تنسحب؟. أو
- (س2) ماذا عملت إسرائيل في جنوب لبنان؟

فالمبّر لتقديم الفعل «انسحب» هو وظيفته التداولية «البؤرة»، لأنه جواب عن أحد السؤالين أعلاه؛ سواء نطقه المرسل إليه أو افترضه المرسل بناء على معرفته بالسياق. وبهذا يتضح أنّ المعلومة الأكثر أهمية عند المرسل إليه هي معرفة ما يتعلق بالانسحاب، ومعلوم من السؤال الأول أنّ السائل متردد بين معلومتين لا يدري أيهما يمثل الواقع، فكان دور المرسل أن يرفع الشك باليقين الخطابي وذلك بتقديم المعلومة الأهم، والتي لو توقف عندها لكفته إجابةً، وكانت محطّ الفائدة. كما أنّه ينطبق ذلك على الخطاب الثاني، إذ تقدّم المرسل (إسرائيل) لأن خطابه جواب على سؤال مفترض أو منطوق هو:

- من الذي انسحب من جنوب لبنان؟

انطلاقاً من أن (إسرائيل) هي بؤرة جديدة والتي كان يجهلها المرسل إليه قبل سماعه لخطاب المرسل.

وبهذا يتضح أنّه « ليس النظم إلا أن تضع كلامك الوضع الذي يقتضيه علم النحو وتعمل على قوانينه وأصوله، وتعرف مناهجه التي نهجت فلا تزيغ عنها، وتحفظ الرسوم التي رسمت لك، فلا تخل بشيء منها.»<sup>(67)</sup>.

و هذه المهارة في تكوين الخطاب بهذا الآلية متأصلة في كفاءة المرسل التداولية، بدليل استعمالات الأطفال اللغوية وهم ما زالوا في سني التكوين اللغوي؛ فاستعمال هذا الترتيب أو العدول عنه إلى ترتيب آخر، أي إعادته، يعدّ مؤشراً على حضور عنصر سياقي يفرض على المرسل أخذه بعين الاعتبار عند إنتاج الخطاب.

## 2 - 2 - 4 التنغيم

تتبلور آليات الإستراتيجية المباشرة في الخطاب بشقيه المكتوب والشفهية، لذلك تعدّ من قبيل الآليات المشتركة؛ فلا يقتصر استعمال التقديم والتأخير أو الاختيار المعجمي مثلاً على شقّ دون الشقّ الآخر.

ولكنّه يتجلى دور التنغيم في الخطاب الشفهية أساساً، فالمرسل لا يركن في خطابه فقط إلى المستوى الصرفي والمعجمي والتركيبية لتحديد مقاصده، بل يوظّف إلى جانب ذلك اختلاف مستويات التنغيم، فقد يؤدّي الشكل الخطابية الواحد مقاصد مختلفة؛ حسب مستوى التنغيم الذي تلفّظ به المرسل في خطابه، ولا يُسند نظام التنغيم للخطاب إلا بعد أن يستوفى تكوينه حسب المستويات الضرورية الأخرى التي تشترك في بناء الخطاب مثل مستوى المعجم والتركيب.

وللتنغيم نوعان: تنغيم صاعد وآخر هابط، يتلفظ المرسل بالمستوى الذي يمكن أن يعبر عن قصده؛ انطلاقاً من أنّ المستوى الصوتي هو المستوى الذي يحمل شحنات قصد المرسل ويجسدها في صورة قوية؛ لأنّه أول مستوى يصل إلى ذهن المرسل إليه، فيكون ناقلاً للخطاب، ويمكن إدراك ذلك من الخطاب التالي الذي جرى في أحد البرامج التلفزيونية:

[بين متحاورين لا يتفقان في وجهة نظريهما حول دور البلدان العربية في الصراع العربي الاسرائيلي، إذ يدافع كل منهما عن موقف بلده] فيخطب أحدهما الآخر بقوله:

- الله يحميك، ويحمي أولادك، ويحمي بلدك!
- إنه يهدد.
- نعم أردد الله يحميك، ويحمي أولادك، ويحمي بلدك.
- لقد تغيرت لفته<sup>(68)</sup>.

فكان تلفّظ المرسل في الجزء الأول من الخطاب بنغمة صاعدة قليلاً ممّا جعل المرسل إليه يشكّ في تهديده له، ولو كان هذا الخطاب مكتوباً؛ فستنحصر دلالة في إنجاز فعل لغوي تعبيرية هو «الدعاء»، وذلك حسب ما يظهر من مستواه المعجمي والتركيبية، إلا أنّ المرسل إليه رأى فيه تهديداً أول الأمر بسبب النغمة التي جاء عليها من المرسل والتي أسهمت في تحديد دلالة الخطاب ومنحته قوة إنجازية نقلت دلالة من فعل لغوي إلى فعل لغوي آخر، من الدعاء إلى التهديد.

وكذلك أتضح دور التنغيم في الخطاب نفسه، عندما أنتجه المرسل مرة أخرى بتنغيم مختلف، ليصحح الفهم الذي ذهب إليه المرسل إليه، وينفي عن خطابه دلالة التهديد. ومن اللافت للنظر هنا أنه أصرّ على استعمال التركيب نفسه والألفاظ المعجمية نفسها، فكان التنغيم هو الفيصل في توضيح قصده.

ولو نظرنا إلى هذا الخطاب:

- «فهمت؟»

فإنّه يعدّ خبراً عند الاحتكام إلى صورته الشكلية، ولكنه ليس كذلك عندما يستعمل المرسل علامات الترقيم، أو عند ما يتلفّظ به، وذلك عائداً إلى أنّه قد «اكتفى فيه بالأداة الصوتية، وهي التنغيم دليل الاستفهام، وهو أسلوب عربي صحيح كثير الورد في كلامهم شعراً ونثراً»<sup>(69)</sup>.

فإذا كان شكل الخطاب يقتضي دلالة معينة، فإنّ التنغيم عند التلفّظ يفصح عن قصد المرسل، ممّا يمنح الأولوية للدلالة على قصد المرسل، مثل:

- «تاريخ ميلاد العلامة ابن خلدون، تاريخ ميلاد الأديب طه حسين، تاريخ ميلاد الشاعر نزار قباني، تاريخ ميلاد الأحقق الذي قطع هذه الشجرة!»<sup>(70)</sup>.

إذ كان التنغيم المصاحب لكل من الخطابات السابقة تنغيماً مستويّاً يدل على التوقير والاحترام، وهو ما يناسب السياق، ولكنه لا يعد كذلك مع الخطاب الأخير

«تاريخ ميلاد الأحقق الذي قطع هذه الشجرة»

فالمرسل قد تلفّظ بهذا الخطاب بدرجة التنغيم المستوية التي ناسبته التقدير في الأجزاء الأولى من الخطاب، وفي هذا تهكّم من خلال التعارض بين دلالة المعجم «الأحقق» ودلالة التنغيم؛ ممّا يعطي دلالة التنغيم أولوية في ترجيح دلالة الخطاب العامة. ولهذا، فإن تحويل دلالة الخطاب السابق من التوقير إلى التهكّم والسخرية هو الذي سيثير الفكاهة عند المرسل إليه.

وتقوم علامات الترقيم في الخطاب المكتوب، إلى حدّ ما، بالدلالة على القصد، أو على القوة الإنجازية الكامنة في الخطاب، مثل:

- هل اقتنعت أنك مخطئ في حق نفسك؟!

فليس «الاستفهام» هو القوة الإنجازية الوحيدة التي يريد المرسل نقلها إلى المرسل إليه، بل يصاحبها فعل تعييري آخر هو «الاستنكار أو التهكم»، وقد يحظى الاستنكار بالاهتمام الأول لدى المرسل، الذي يستعين بعلامات الترقيم للنسبة إلى ذلك.

## 2 - 3 معيار هدف الخطاب

لا ينتج المرسل خطابه عبثاً، ولكنه ينتجه من أجل تحقيق هدف معين. وتتفاوت الأهداف من حيث أهميتها الخطابية، ومن حيث ما تتطلبه من عمل ذهني ومخزون لغوي لتحقيقها. فأهداف الخطاب تتراوح من مجرد ملء أوقات الفراغ بين أطراف الخطاب، إلى السيطرة على ذهن المرسل إليه، أو تغيير العالم الحقيقي من خلال الخطاب.

وهناك فرق بين مفهومين في الخطاب هما: القصد والهدف؛ لأنه قد يختلط مفهوم الهدف بمفهوم القصد، فالقصد له جانبان هما:

- حصول الإرادة بالتلفظ عند المرسل، فلا يكون كلامه غفلاً أو سهواً.
  - معنى الخطاب كما يريده المرسل، لا كما هو في الدلالة المنطقية فحسب.
- أما الهدف فهو «ما نسعى إلى تحقيقه بأفعالنا»<sup>(71)</sup>، وما هذه الأفعال إلا الأفعال اللغوية التي يجسدها المرسل في الخطاب.

ويمثل الخطاب نشاطاً تواصلياً، موجهاً إلى تحقيق هدف، وقد أجمع عدد من الباحثين على هذا الأمر، بل عدّوا التوجه لتحقيق الهدف هو ما يجعل من الخطاب فعلاً لغوياً<sup>(72)</sup>، وهذا يؤدي إلى اعتبار أنّ لكل خطاب هدفاً؛ انطلاقاً من أنّ «الهدف هو القوة الدافعة التي تقف خلف التواصل الإنساني، وبالتالي فالهدف يؤثر في إنتاج الملفوظات كما يؤثر كذلك في تأويلها. وتساعد الأهداف على تحديد علاقة الأفعال بالملفوظ، فتلفظ بالتعبيرات التي نعتقد أنها ذات علاقة بالهدف الذي نريده»<sup>(73)</sup>.

والهدف من عناصر السياق التي تسبق إنتاج الخطاب، وله بذلك دور في التأثير على المرسل وتوجيهه في اختيار الإستراتيجيات الخطابية؛ من حيث أدواتها وآلياتها اللغوية المناسبة التي تكفل تحقيقه.

ويتكوّن الهدف من مستويين؛ نفعي، وكلّي، فالمستوى النفعي يقع خارج

الخطاب، وهو الغاية الفعلية التي يريد المرسل أن يحققها؛ مثل: تحقيق الأهداف الاجتماعية كالمصالحة بين متخاصمين، أو الأهداف التعليمية مثل تنمية قدرات الطلاب، أو الأهداف الاقتصادية، مثل جلب رؤوس الأموال للإسهام في التنمية، أو الأهداف العسكرية مثل استسلام العدو، أو الأهداف السياسية مثل البدء في التبادل الدبلوماسي بين بلدين.

أما المستوى الكلي فيتجسد في الفعل اللغوي الذي يمارسه المرسل من خلال عملية التلقظ بالخطاب، بغض النظر عما إذا نجح في تحقيق الهدف النفعي، أم لا. وهو الخطوة الضرورية التي يتوصل بها المرسل إلى تحقيق الهدف الأول.

وسوف نركز عليه، بوصفه الهدف الكامن في صلب الخطاب اللغوي؛ بأصواته وأبنيته ومفرداته وتراكيبه، مما يجعله معياراً في تصنيف (الإستراتيجيات)؛ للأسباب التالية:

أولاً: لأنّ الهدف يتّصف بأنّه عامّ، فقد يحقّق به المرسل أكثر من هدف نفعي، وهذا ما يجعل منه معياراً لتسمية الإستراتيجية باسمه، إذ يستعملها المرسل في خطابه، سواء أكان خطابه هذا اجتماعياً، أم سياسياً، أم غيره. وهذا ينعكس على تصنيف الخطاب حسب إستراتيجيته، بدلا من تصنيفه حسب حقله، ولذلك يمكن أن نسمي الإستراتيجية بإستراتيجية التبرير، أو إستراتيجية الاعتذار، أو إستراتيجية الإقناع. إذ يمكن أن يستعمل المرسل أيّاً منها حسب هدفه في خطابه، بغض النظر عن حقله، وبالتالي، يمكن أن يوصف الخطاب بأنه خطاب اعتذاري، أو تبريري، أو إقناعي. وفي هذا توحيد للآليات اللغوية وتوحيد في خطوات بناء الخطاب. ولا يبطل هذا التصنيف ما يمكن أن يوظفه المرسل داخل كل إستراتيجية من آليات، مثل توظيفه للخداع، أو التلاعب بمقومات اللغة أو استغلالها، إذ يظل هدف الخطاب واحداً.

ثانياً: لأنّ المرسل يعدّ استعمال الإستراتيجية حسب هدف الخطاب من باب الممكن، فهو يبتغي تحقيق ذلك الهدف في خطابه، ولذلك فإنه يوظف اللغة جاهداً، حسب ما يتناسب مع السياق، بالرغم من أنه لا يملك تحقيق الهدف النفعي، فليس في قدرة المعلّم أن يحشو ذهن الطالب بالمعلومات، ولا يمكن

للمرّشح أن يمسك بأيدي الناخبين لتدوّن اسمه على بطاقات الترشيح، كما إنّه يتعذّر على التاجر أن يسوق الناس لشراء بضاعته بالقوّة، ومع ذلك، إلّا أنّه يعدّ المرسل نفسه مسؤولاً عن تحقيق الغايات بنجاحه في تحقيق هدف الخطاب، بوصفه أفضل الخيارات المطروحة أمامه، إن لم يكن أفضلها على الإطلاق. ورغم هذا التفاوت في الغايات، إلّا أنّه قد يعتمد كلّ واحد من هؤلاء على الإستراتيجية نفسها.

ثالثاً: أنّ المرسل لا يصرّح بهدف الخطاب الذي يريد تحقيقه، إلّا فيما ندر، فهو ينجزه عبر إستراتيجية تتكامل فيها آليات كثيرة، يسعى المرسل إلى توظيفها، بواسطة كفاءته التداوليّة التي تستثمرها، فلا يتلقّف بفعل لغويّ يصرّح فيه بهدف الخطاب، مثل:

- أنا أحاول أن أقنعك، أو
- دعني أبرر لك سوء فعلي، أو
- سوف أهاجمك في هذه المناظرة.

ولكنّه قد يلجأ إلى ذلك إذا لم يتنبّه المرسل إليه إلى الهدف الحقيقيّ من الخطاب، فيكون لجوء المرسل، عندها، للتصريح بالهدف اضطراراً لا اختياراً، ويكون من قبيل كشف الأوراق، لأنّ اختيار الإستراتيجية حسب الهدف، والعمل بها، دون التلفظ بمضمونها صراحةً، قد يحقق هدف المرسل دون أن يشعر المرسل إليه بذلك. وهذا فرق جوهرى عند (سيرل) في الأفعال الإنجازيّة التي يمكن للمرسل أن يؤديها بفعل إنجازيّ صريح، مثل (أعد، أقرّر، أمر) وتلك التي لا يمكن له أداؤها بفعل إنجازيّ صريح، كأفعال الفخر، أو التهديد، من قبيل: (أنا أفتخر، أنا أهدد)<sup>(74)</sup>.

ومن الأمثلة على ذلك الخطاب الذي يهدف المرسل فيه لتوجيه الناس إلى اعتناق أيديولوجيا معيّنة، إذ يستعمل إستراتيجية الإقناع، أو إستراتيجية التبرير، لدفع الناس كي يؤمنوا بها ويعملوا وفق مبادئها، ولكنّ الهدف النفعيّ لهذا الخطاب هو الهيمنة عليهم من خلال السيطرة على أذهانهم، وعليه فيمكن وصف هذا الخطاب بأنّه خطاب أيديولوجي، ويكون هدفه ذا صبغة اجتماعيّة.

وفي المقابل يمكن أن يكون هناك خطاب مضادّ له، يهدف إلى توجيه الناس إلى التمسك بمبادئهم الأولى، وعدم الاستسلام للمرسل في الخطاب الأول،

فيكون هدف هذا الخطاب النفعي هو تحرير الناس.

ورغم اختلاف الهدفين النفعيين، بل وتضادهما، إلا أن كلا منهما استعمل نفس الإستراتيجية التي استعملها الآخر؛ إستراتيجية الإقناع، أو إستراتيجية التبرير. وهذا ما يسوغ تسمية كل من الخطابين بالخطاب التبريري، أو بالخطاب الإقناعي. وهذا ما يحدث عندما يشترك أكثر من طرف في معالجة موضوع واحد، مثل موضوع القضاء على الأمية في الوطن العربي، فهو من نماذج الحوار التي تدور بين طرفين، والتي يتولى فيها كل منهما موقع المرسل والمرسل إليه بالتناوب، إذ يسعى إلى إقناع الآخر بصحة ما يذهب إليه، على هيئة المناظرات والمفاوضات؛ باستعمال إستراتيجية الإقناع مثلا، مما يسوغ تصنيف الإستراتيجيات، حسب هدف الخطاب.

ولهذا سوف ينصب البحث على دراسة إحدى الإستراتيجيات المنتقاة، التي تُبرز كيفية استعمال المرسل للغة الخطاب، حسب ما تقتضيه هذه الإستراتيجية.

## 2 - 3 - 1 أهمية هدف الخطاب

تولي بعض المناهج اللغوية الهدف أهمية قصوى في دراستها، إذ تُعنى «المناهج الوظيفية، في الأصل، بالمعالجة التداولية لأهداف مُستعمل اللغة، التي يحققها من خلال أشكال لغوية معينة [...] وتفترض، بالتالي، أن ما تنجزه الملفوظات من وظائف، هو تجسيد لتلك الأهداف»<sup>(75)</sup>.

ويتبوأ هدف الخطاب أهميته انطلاقا من أن «اللغة سلاح من أخطر أنواع الأسلحة النفسية للسيطرة على الأفكار والأشياء، وما أمر الدعاية بالخطب والإعلانات بالأمر الهين. وفي الانتخابات النيابية والمحاكم غالبا ما يكون الجانب الظافر أقدر الجانبين على استخدام سلاح اللغة»<sup>(76)</sup>. ولأنه من أهم عناصر السياق؛ فإن له، بالتالي، دوراً موجّهاً في اختيار الإستراتيجية ذاتها، بل إنه عنصر أساسي من عناصر تعريف الإستراتيجية، في نظر (فان دايك Van Dijk)، الذي يعرفها «بأنها التصور عن أفضل السبل الفعلية من أجل تحقيق الهدف»<sup>(77)</sup>.

ولا تقتصر أهمية الهدف على مجال تحليل الخطاب ذاته، بل إن الهدف عنصر مهم من عناصر وصف الدروس اللغوية وتصنيفها في بعض علوم اللغة، إذ نجده حاضرا في بعض الأبواب النحوية والصرفية والبلاغية، بدءاً من تعريف اللغة



ذاتها، بأنها «أصوات يعبر بها كل قوم عن أغراضهم»<sup>(78)</sup>. حيث يضع ابن جني هدف الخطاب في حسبانها؛ بناء على أن اللغة الطبيعية هي أداة الخطاب الرئيسة، وبها يتوصل المرسل إلى تحقيق أهدافه.

ومن ذلك تقسيم النحاة للكلام إلى أقسام عدة<sup>(79)</sup>، بلغت عند البعض منهم ستة عشر قسماً، تمّ تحديدها حسب هدف الخطاب، أي حسب قوى الخطاب الإنجازية، فهي: أمر، أو نهى، أو خبر، أو استخبار، أو طلب، أو جحود، أو تمن، أو إغلاظ، أو تلهف، أو اختبار، أو قسم، أو تشبيه، أو مجازاة، أو دعاء، أو تعجب، أو استثناء.

بيد أن هذا التقسيم اختلف عندما اعتمد البلاغيون معياراً آخر، هو معيار الصدق والكذب، وبه تقلصت تلك الأقسام إلى قسمين فقط، هما: الخبر والإنشاء، وزاد البعض الطلب. وكان الاختلاف ناتجاً عن إغفال أصحاب هذا الاتجاه النظر إلى هدف الخطاب.

ويتجسّد اعتبار هدف الخطاب في كلام النحاة عن عوامل حذف الفاعل وإقامة المفعول مقامه، بوصف هذه العوامل هي نوع من الأهداف التي تتبلور في الخطاب، عندما يجسّد المرسل إستراتيجية خطابه في المستوى الصرفي التركيبي، باستعمال الفعل المبني للمجهول، إذ «قد يترك الفاعل لغرض لفظي، أو معنوي كالعلم به [...]، أو الجهل به، كسرق المتاع، أو تعظيم، فيصان اسمه عن أن يقترن باسم المفعول [...]، أو تحقيره [...]، أو خوف منه، أو خوف عليه، فيستر ذكره، أو قصد إبهامه بأن لا يتعلق مراد المتكلم بتعيّنه»<sup>(80)</sup>.

وقد عقد ابن جني فصلاً في الخصائص سمّاه: «باب في إصلاح اللفظ»، أشار فيه إلى أثر هدف الخطاب في الصناعة اللفظية، أي ما يمارسه المرسل عند إنتاج خطابه استجابة لدواعٍ سياقية، ولأنّ الألفاظ على المراد من المعاني، أي على هدف الخطاب، محصّلة، فإن العرب قد عنيت بها، أتضح ذلك من قوله: «ومن إصلاح اللفظ قولهم: كأنّ زيدا عمرو. اعلم أن أصل هذا الكلام: زيد كعمرو، ثم أرادوا توكيد الخبر فزادوا فيه (إنّ) فقالوا: إنّ زيدا كعمرو، ثم إنهم بالغوا في توكيد التشبيه فقدموا حرفه إلى أول الكلام عناية به، وإعلاماً أن عقد الكلام عليه، فلما تقدمت الكاف وهي جارة لم يجز أن تباشر (إنّ) لأنّها ينقطع

عنها ما قبلها من العوامل، فوجب لذلك فتحها، فقالوا: كأنَّ زيدا عمرو»<sup>(81)</sup>.

ويبين النص السابق أن هدف المرسل هو التشبيه، ولذلك اقتضت إستراتيجية الخطاب المباشرة، أن يبنى المرسل خطابه في أكثر من مرحلة، ليحقق به هدفه في أوضح صورة وأقوى درجة؛ ولهذا عمد إلى استعمال آلية التقديم في الأدوات «الكاف»، بعد أن استعمل أداة التوكيد المناسبة لسياق الخطاب. فحقق الهدف، وهو إخبار المرسل إليه بالشبه بين عمرو وزيد، بل زاد على ذلك بأن بالغ في التشبيه ليقرب صورته ويصف درجته إلى أقصى حد يستطيعه.

### 2 - 3 - 2 أولوية هدف الخطاب

يولي المرسل هدف الخطاب أولوية عند إنتاج خطابه في بعض السياقات مثلما يفعل في الخطاب التوجيهي؛ إذ يكون التوجيه أولى من إبراز ذات المرسل أو سلطته، وكذلك أولى من التركيز على إبراز ذات المرسل إليه؛ لأنَّ المرسل يكتفي، لإدراك ذلك، ببنية الخطاب العميقة التي تعيد ظاهر الخطاب إلى أصل تركيبه اللغوي وإشارياته. فالخطاب التالي:

- ممنوع الدخول.

يبدأ بكلمة مصاغة في قالب اسم المفعول، بيد أنه يمكن للمرسل أن يصوغ خطابه في أكثر من قالب لغوي، مع المحافظة على وضوح الهدف، من خلال خطابات بديلة من حيث التركيب، من قبيل:

- أمتك من الدخول.

بإبراز ذات المرسل والدلالة عليها بحرف المضارعة في الفعل المضارع الذي يمثل (الأنا) صاحبة السلطة، والإشارة إلى المرسل إليه، بالأداة اللغوية الدالة عليه (الضمير المتصل؛ الكاف).

وهذه الأولوية هي التي تجعل الإستراتيجية المباشرة أكثر حضورا في بعض أنواع الخطابات، في حين تكون التضامنية أو التوجيهية هي الإستراتيجية المناسبة في سياق آخر.

والخطاب التالي:

- يحال إلى التقاعد من بلغ سن الستين.

قد بدأ بالفعل المبني للمجهول، لأن الأولوية لم تكن متجهة إلى مرسل إليه

بعينه، فالخطاب هو خطاب عام، يسنّ المرسل به قانوناً، ليندرج تحته كل من ينطبق عليه هذا الشرط، وعلى هذا فصياغته بخطاب مختلف لن يجسد هدف الخطاب الحقيقي؛ فاستعمال إستراتيجيات التضامن أو التوجيه مثلاً، قد لا يجدي، لما تضيفه من سمات وأبعاد العلاقات الشخصية، وسياق الخطاب لا يتطلبها أصلاً، فالمرسل إليه ليس شخصاً بعينه.

### 2 - 3 - 3 هدف الخطاب في الأفعال اللغوية

ينجز المرسل أفعاله اللغوية بالخطاب، وهذا مردّ تركيز بعض الباحثين على دراستها، انطلاقاً من أنّ العلامة ليست بؤرة العملية الاتصالية لوحدها، بل تكمن بؤرة العملية الاتصالية، على الأصح، في استعمالها لإنجاز الفعل اللغوي.

فقد أسس (أوستين) نظرية الأفعال اللغوية في البحث المعاصر، ثم تناولها عدد من الباحثين من بعده، فبحث كلٌّ منهم من زاوية معينة، ليضيف شيئاً أو ينقّحه. وقد كان تجسيد الأفعال اللغوية لهدف الخطاب من المحاور التي حظيت بعنايتهم.

يتضح ذلك عند تتبّع تقسيماتهم للأفعال، مع تفاوتٍ في المعايير المؤثرة فيها، سواء أكانت الأهداف النفعيّة التي تقع خارج الخطاب أم الأهداف التي تقع داخله.

فقد وجد (أوستين) إشكالا في تقسيم الأفعال في نظرية أفعال اللغة. رغم أنّه يصنفها بدءاً إلى ثلاثة أصناف هي:

3 - فعل الكلام.

2 - فعل قوى الكلام، (الإنجازي، أو الغرضي).

3 - لازم فعل الكلام (التأثيري).

ويحاول أن يميّز كلّاً منها؛ بغض النظر عن ماهية التصنيف أو التداخل بين هذه الأصناف.

فالصنف الأوّل هو التلقّظ بخطاب ذي مفردات لها مراجع معروفة، طبقاً لتركيب مقبول، أي كما تقتضي الدلالة، وبهذا فهو أساس الأصناف الأخرى، فلا إنجاز دون تلقّظ، و«على ذلك فإنجاز كلامي [...] بوجه عامّ، إن جاز هذا القول

هو في ذات الأمر [...] أيضاً إنجاز قوّة فعل الكلام [...] كما اصطلاح على ذلك. وهكذا فإن إنجازنا لفعل كلامي، سنكون أيضاً منجزين لبعض ما تناوله كلامنا، وما لم يتناوله. ويتبين ذلك من أننا: قد نكون سائلين أو مجيبين عن سؤالنا، قد نتناول في خبرنا أو تحذيرنا أو طمأنتنا للآخر غير ما طلب منا<sup>(82)</sup>.

وعليه، فالتلفظ بالفعل الكلامي، يقود إلى الصنف الثاني، أي ما يسميه (أوستن) بالفعل الإنجازي أو الغرضي، وهو يعدّ محور النظرية؛ وقد صنّف (أوستن) تحت فعل قوى الكلام (الإنجازي) عدداً من الأصناف، بلغت خمسة، إذ يحقق المرسل هدفه، بالتلفظ بها، وهذه الأصناف هي:

1 - أفعال القرارات التشريعية (المتعلّقة بأحكام)<sup>(83)</sup>، وهدفها هو إصدار الأحكام، مثلما يفعل القاضي في المحكمة، أو حكم المباراة في الملعب. وليست هذه الأحكام نهائية؛ لأن الحكم قد يكون تقديرنا أو على صورة رأي.

2 - أفعال الممارسات التشريعية، وهدفها إصدار حكم فاصل، أي ممارسة سلطة تشريعية وقانونية، مثل: إصدار المذكرات التفسيرية والتعيين، وإعطاء التوجيهات التنفيذية.

3 - أفعال الإباحة (الإلزامية)، والهدف منها، هو أن يتعهد المرسل بإنجاز فعل معين، مثل الوعد والضمان والتأييد والخطبة قبل الزواج.

4 - الأفعال السلوكية، والهدف منها هو إبداء سلوك معين، مثل الشكر والاعتذار وتقديم التهاني والتعازي والقسم والتحدّي.

5 - أفعال المعروضات الموصوفة (التفسيرية)، والهدف منها الحجاج والنقاش والتبرير.

ولا يقتصر وجود هدف الخطاب في هذا الصنف من الأفعال اللغوية، بل يكمن في الصنف الثالث أيضاً، أي في الأفعال التأثيرية، أو ما يسميه (أوستن) بلازم فعل الكلام؛ عندما يتوخّى المرسل أن يؤثر بهذه الأفعال في مشاعر المرسل إليه وسلوكه، مثل إقناعه، أو إغضابه، أو تشجيعه، أو تهديده، أو تحذيره... الخ. ولذلك، فالتلازم بين هذه الأصناف، لا يقف عند هذا الحدّ، «ونقصد أنه لكي ننجز فعل الكلام، وبالتالي قوّة فعل الكلام، لا بدّ، أيضاً، من أن ننجز نوعاً آخر من الأفعال. فأن نقول شيئاً ما قد يترتب عليه أحياناً، أو في العادة، حدوث بعض

الآثار على إحساسات المخاطب وأفكاره أو تصرفاته. كما يستلزم ذلك لوازم ونتائج قريبة تؤثر على المتكلم، وغيره من الأشخاص الآخرين. وقد يقع أن نتمتع إحداث هذه الآثار، والنتائج واللوازم عن قصد ونية أو غرض ما، ومن ثم يجوز أن نتحدث، ونحن نأخذ في اعتبارنا اجتماع كل تلك الأمور، [أن المتكلم قد أنجز شيئاً ما، أو فعلاً ما [...] وإنجاز فعل من هذا النوع، يمكن أن نسميه بإنجاز ما ترتب عن فعل الكلام وما لزم عنه، وهو بالضبط مصطلحنا (لازم فعل الكلام)]<sup>(84)</sup>.

وبهذا، فلا يقتصر الهدف على ما ينجزه المرسل بالأفعال اللغوية، مثل إنجازه لفعل الإخبار، بل يتوصل بهذه الأفعال اللغوية إلى أهداف أخرى، مثل الإمتاع بوصفه هدف الخطاب التأثيري، الذي قد يؤدي بدوره إلى تحقيق هدف نفعي مثل تفريغ الهموم عند المرسل إليه، أو بعث الإحساس عنده بالفرح وانبلاج الأسارير، واستحقاق المكافأة ونيلها، كما كان الحال قديماً.

وقد أعاد (سيرل) تصنيف الأفعال اللغوية، لأنه لمس بعض الاضطراب في تصنيف (أوستن)، بل والضعف<sup>(85)</sup>، مما يجعلها قاعدة للمناقشة أكثر منها نتائج مؤسسة. ومن سمات هذا الاضطراب أن (أوستين) لم يصنف الأفعال اللغوية حسب أسس منهجية، عدا الأفعال الإلزامية، التي كان تصنيفه إياها باعتبار الغرض الإنجازي قائماً. ومن سمات الاضطراب، كذلك، أنه يمكن للمرسل أن ينجز القوة الغرضية بأكثر من فعل لغوي<sup>(86)</sup>.

وارتكزت إعادة التصنيف عند (سيرل) على عدد من المعايير بلغت اثني عشر معياراً؛ كان أولها معيار: «الاختلافات في الهدف من الفعل اللغوي؛ فيمكن أن يحدد الهدف من الأمر على أنه محاولة جعل المرسل إليه يفعل شيئاً. والهدف من الوصف هو تمثيل الشيء (سواء أكان الوصف صادقاً أم كاذباً، أدقياً أم غير دقيق). والهدف من الوعد هو تعهد المرسل بإلزام نفسه أن يفعل شيئاً، وقد أطلق مصطلح الهدف من أي صنف من الإنجازات على الهدف الإنجازي، وهو جزء من القوة الإنجازية، ولكنه ليس مطابقاً لها، وبهذا، فإن الهدف الإنجازي للطلب هو ذاته الهدف الإنجازي للأمر؛ كلاهما يحاول أن يجعل المرسل إليه يقوم بفعل شيء ما. ولكن القوة الإنجازية تختلف عن ذلك اختلافاً بيناً. وبوجه عام، يمكن القول: إن القوة الإنجازية هي نتيجة لعدد من العناصر، في حين يكون الهدف الإنجازي

واحدا فقط؛ ولذلك فإنني أعتقد أنه الأكثر أهمية<sup>(87)</sup>.

وحسب هذا المعيار وغيره من المعايير أعاد (سيرل) تصنيف الأفعال اللغوية، فبلغت خمسة أصناف. يحقق المرسل بكل منها هدفا معينا، فتصبح أهداف الأفعال اللغوية كما يلي:

1 - الأفعال التأكيدية أو التقريرية (Assertives)، والهدف منها هو تعهد المرسل - بدرجات متنوعة - بأن شيئا ما هو واقعة حقيقية، وتعهده كذلك بصدق قضية ما.

2 - الأفعال التوجيهية (Directives)، وهدفها جعل المرسل إليه يفعل شيئا ما، ويحاول المرسل تحقيق هذا الهدف بدرجات مختلفة تتراوح بين اللين وذلك بالإغراء أو الاقتراح أو النصح، وبين العنف والشدة، وذلك بالإصرار على فعل الشيء.

3 - الأفعال الالتزامية (Commissives)، وهدفها التزام المرسل، بدرجات متنوعة، بأفعال في المستقبل، وهي مبنية على شرط الإخلاص.

4 - الأفعال التعبيرية (Expressive)، وهدفها التعبير عن حالة نفسية محددة بشرط عقد النية والصدق في محتوى الخطاب عن تلك الأمور المحددة.

5 - الأفعال التصريحية (Declarations)، وهدفها جعل العالم يطابق الخطاب والخطاب يطابق العالم.

والنتيجة المهمة التي أوردنا من أجلها هذه التصنيفات يلخصها (سيرل) نفسه، إذ يؤكد في أحد استنتاجاته، أنه بتبني هدف الخطاب مفهوما محوريا لتصنيف استعمالات اللغة، فإنه سيوجد لدينا عدد محدود من الأشياء الأساسية التي نفعها باللغة؛ إذ إننا نخبر الناس عن كيفية الأشياء، ونحاول التأثير عليهم لفعل أشياء معينة، ونلزم أنفسنا بفعل أشياء، ونعبر عن مشاعرنا ومواقفنا، ونحدث تغييرات معينة بملفوظاتنا. وغالبا ما نفعل أكثر من واحد من هذه الأشياء بتلفظ واحد<sup>(88)</sup>.

ولم تقف عملية نقد نظرية الأفعال اللغوية ومراجعتها عند (سيرل)، بل تجاوزته إلى (ليتس) الذي أعاد تصنيفها «حسب علاقتها بالهدف الاجتماعي من حيث تأسيس الكياسة والمجاملة أو صيانتها»<sup>(89)</sup> وذلك بتفعيل مبدأ التأدب ومدى

درجة حضوره في كل صنف، فكانت أصناف الأفعال اللغوية عنده أربعة أفعال:

- 1 - أفعال التنافس، وفيها يتنافس الهدفان.
- 2 - أفعال المراسم، وفيها يتطابق الهدفان.
- 3 - أفعال التعاون، وفيها لا توجد علاقة لأحدهما بالآخر.
- 4 - أفعال التعارض، وفيها يتعارض الهدفان.

وهناك من يرى أن تصنيف الخطاب يقوم على الهدف من الخطاب نفسه، كما فعل (شميث) إذ وضع «ثلاثة أنماط أساسية من القواعد مقسمة بحسب الهدف المهيمن وبحسب القصد من إنتاج النص، وهذه الأصناف هي:

1 - هدف المتكلم الأول من إنتاج النص: إنتاج معنى ممكن؛ فتكون الصفة المهيمنة «أدبي».

2 - الهدف الأول من وضع النص: إبلاغ خبر؛ فتكون الصفة المهيمنة هي «إخباري».

3 - الهدف الأول من وضع النص: إثارة أو رد فعل؛ فتكون الصفة المهيمنة هي «توجيهي»<sup>(90)</sup>.

ومهما كان هدف الخطاب، فإن تحقيقه يستلزم اختيار الإستراتيجية المناسبة، بالإضافة إلى التناسب بين هذه الإستراتيجية وعناصر السياق الأخرى التي ينتج الخطاب ضمنها.

## 2 - 3 - 4 أثر الهدف في تحديد إستراتيجية الخطاب

قد يكون الهدف هو عنصر السياق الأكثر أهمية، انطلاقاً من أنه الباعث على التلّفظ بالخطاب، وبذلك، «يتضح أن الناس يعملون بالطرق التي تيسر لهم تحقيق أهدافهم. إذ يعمل أطراف الخطاب، من خلال التفاعل، لجعل ملفوظاتهم ذات علاقة بأهدافهم التخاطبية، وبالتالي بأهدافهم الشخصية، إذ يحاول المرسل أن ينحو صوب تحقيقها، وبالتالي فإن المرسل إليه يخمن هذه العلاقة. وليس بالضرورة أن يشترك الاثنان في الأهداف، بيد أن الهدف الوحيد الذي يجب عليهما أن يشتركا فيه هو التعاون، وبهذا يمكن أن يحدث التفاعل»<sup>(91)</sup>.

فله دور في توجيه المرسل نحو انتقاء إستراتيجية معينة لخطابه، ووضوحه

يغدو أمراً مطلوباً؛ مما يلزم معه أن يتلفظ المرسل بإستراتيجية تكفل وضوحه من خلال التلفظ وفقاً لبعض المبادئ التي نصّ عليها الباحثون، مثل: شروط الماورديّ، ومبدأ التعاون عند (جرايس)، وقاعدة التعقّف عند (لاكوف). ومع الحرص على وضوح الهدف، إلّا أنّ المرسل يتلفظ، أيضاً، بما يستلزمه التعامل الأخلاقي من تآدب، كلما كان ذلك ممكناً؛ ولذلك يفاضل المرسل بين أكثر من إستراتيجية؛ على أن يضمن ألاّ يصرّف التآدب الخطاب عن هدفه في أغلب السياقات، فيتاح له استعمال إستراتيجية التضامن. كما يتاح له استعمال الإستراتيجية التوجيهية عندما تتعارض متطلبات التآدب مع هدف الخطاب.

ومن ناحية أخرى؛ فإنّ المرسل ينجز فعلاً لغويّاً في الخطاب، وهذه الأفعال هي أهداف الخطاب نفسه، ويستطيع المرسل إنجازها بشكل مباشر، أو بشكل غير مباشر. ومن هذا الجانب، يصبح هدف الخطاب معياراً لتصنيف الأفعال إلى أفعال لغوية مباشرة وأفعال لغوية غير مباشرة. وينعكس هذا التصنيف على تصنيف الإستراتيجيات ذاتها، إلى إستراتيجية مباشرة وأخرى غير مباشرة (تلميحية)، بغض النظر عن بواعث استعمال أيّ منها.

ويمكن أن يوضح المثال التالي هذا التصنيف؛ فإذا كان الهدف النفعي للخطاب هو الحصول على الدفء، فإنّه يمكن للمرسل أن يستعمل إحدى الإستراتيجيتين لإشعار المرسل إليه بحاجته؛ وهاتان الإستراتيجيتان، هما:

الأولى: بخطاب قوّته الإنجازية هي: الطلب، أو الأمر، مثل:

- أشعل المدفأة، أو

- أريدك أن تشعل المدفأة.

أما الإستراتيجية الأخرى، فهي: بخطاب تلميحى، مثل الإخبار بالبرد، إذ يستلزم طلباً غير مباشر، مثل:

- الجو شديد البرودة، ولم أرتد ما يكفي من الملابس.

- ألا تشعر بالبرد؟

فلو كان الخطاب الآخر في سياق غير سياق التعبير عن الحاجة إلى الدفء، لأمكن أن تكون قوّته الإنجازية هي الظاهرة فقط، أي الإخبار، وقد تكون هذه القوّة هي هدفه في الخطاب، ولا يكون الخطاب، عندها، ذا إستراتيجية غير مباشرة (تلميحية)، بل تكون إستراتيجيته هي الإستراتيجية المباشرة.



وفي الخطابين التاليين، يمتلك المرسل بطاقة الفيزا، وهدفه النفعي هو أن يعرف، ما إذا كانت مقبولة لدفع الحساب، أم لا، ويرى أن بإمكانه أن يستعمل إحدى الإستراتيجيتين: الإستراتيجية المباشرة، أو الإستراتيجية التلميحية، إذ يتلفظ، عبرهما، بخطابين مختلفين، يؤدي كل منهما إلى هدف خطابي يختلف ظاهرا عن الهدف في الخطاب الآخر، ويتبين أثر كل منهما في ترجيح استعمال إحدى الإستراتيجيتين دون الأخرى، وهذان الخطابان هما<sup>(92)</sup>:

1 - هل تقبلون بطاقة الفيزا لدفع الحساب؟

2 - هل تقبلون بطاقات الائتمان لدفع الحساب؟

إذ سأل في الخطاب الأول عن قبول بطاقة الفيزا دون غيرها، في حين سأل في الخطاب الآخر عن قبول بطاقات الائتمان عموماً دون أن يحدّد نوع بطاقته. ويصل إلى هدف الخطاب في كلّ من الخطابين بتحقيق أهداف جزئية، والتي يتمكّن بها المرسل إليه من معرفة أهداف المرسل.

وعليه فقد تكون أهداف المرسل في الخطاب الأول، هي:

1 - التأكد ممّا إذا كان بإمكانه أن يصبح زبوناً للمتجر.

2 - معرفة طريقة الدفع: بالبطاقات، أم بالشيكات، أم بالنقد.

3 - التأكد من قبول المتجر لبطاقة الفيزا تحديداً.

وبالتالي فإن خطابه:

- «هل تقبلون بطاقة الفيزا؟»

يعكس مباشرة رغبته بتحقيق الهدف الأخير<sup>(93)</sup>، وبالتالي فإن هذه الإجابة سوف ترضي الهدف السابق<sup>(94)</sup>، وهكذا بقية الأهداف السابقة، وعليه فكل ما يحتاجه المرسل هو انتظار الخطاب الذي يجيب بنعم على قبول بطاقة الفيزا. وبهذه الإجابة «نعم» فإن المرسل إليه قد اعتبر خطاب المرسل «السؤال» من قبيل الخطاب ذي الإستراتيجية المباشرة.

أما أهداف المرسل في الخطاب الآخر:

- «هل تقبل بطاقات الائتمان لدفع الحساب؟»، فهي:

1 - التأكد من إمكانية أن يصبح زبوناً للمتجر.

2 - معرفة كيفية الدفع (مثل سابقه).

3 - معرفة ما إذا كان بإمكانه أن يدفع بإحدى بطاقات الائتمان التي يملكها ومن ضمنها البطاقات الرئيسة والمعروفة.

4 - معرفة ما إذا كان المتجر يقبل البطاقات الائتمانية.

وبالتالي فخطاب المرسل:

- «هل تقبل بطاقات الائتمان لدفع الحساب؟»

يعكس الرغبة في تحقيق آخر هدف جزئي<sup>(95)</sup>، ورغم هذا إلا أنه ليس هدف الخطاب الكلي، فهو لا يوفر معلومات كافية لتحقيق الهدف الجزئي ذي المستوى الأعلى<sup>(96)</sup>، وهذا يستلزم طلب قائمة بالبطاقات التي يقبلها المتجر.

ونتيجة لهذا فإن الخطاب يحقق هدفين؛ الأول هو معرفة ما إذا كان المتجر يقبل البطاقات الائتمانية، وذلك إذا تأوله المرسل إليه على أنه خطاب مباشر ينجز المرسل به فعل الاستفهام، والهدف الآخر هو معرفة ما إذا كان المتجر يقبل بطاقة (الفيزا) تحديداً، وذلك إذا تأوله المرسل إليه على أنه خطاب تلميحى يغلب فيه فعل الطلب على فعل الاستفهام وهو هدف الخطاب الكلي.

وبهذا نرى أن الوصول إلى الهدف الكلي، يتطلب سلسلة من الأهداف الخطابية، عندها تصبح الأهداف ذات مستويين؛ أهداف جزئية وأخرى كلية.

## 2 - 3 - 5 الهدف الكلي والهدف الجزئي

تنقسم إرادة المرسل لتحقيق هدف الخطاب الكلي في خطاب واحد إلى الآتي:

1 - أنه لا يستطيع ذلك، أو.

2 - أنه يستطيع، ولكنه لا يريد ذلك.

3 - أنه يستطيع ويريد.

ولهذا، تتفاوت إستراتيجيات الخطاب في ذلك وتفاضل؛ فقد يحقق المرسل هدفه بخطوة خطابية واحدة، فيصل إليه بمجرد التلفظ بالخطاب. وقد يكون الأمر أكثر تعقيداً فيصل إلى هدفه بخطوتين، أو أكثر. كل ذلك حسب السياق الذي يحفّ بإنتاج الخطاب؛ وعليه فالرغبة في تحقيق الهدف، ثم التلفظ بالخطاب هو خطوة البدء الضرورية الأولى، بغض النظر عن عدد الخطوات الاستدلالية التي

يمارسها المرسل إليه لتأويل الخطاب ومعرفة قصد المرسل.

فالإستراتيجية غير المباشرة هي التي تستلزم عددا من الخطوات، سواء في إنتاج الخطاب أو في تأويله. وعلى هذا يصبح لدى المرسل هدف كليّ وآخر جزئيّ يسعى إليه.

والهدف الكلي هو هدف الخطاب، الذي يصبو المرسل إلى تحقيقه من خلال خطابه، أي هو سبب إنتاج الخطاب. أما الجزئيّ فهي الذي يسهم في بلوغ المرسل هدفه، وقد يكون ضرورياً كما في الإستراتيجية غير المباشرة، وقد لا يكون كذلك.

وهذا ما يتّضح في الخطاب التالي :

- نهنئكم بالاستقلال.

فهدف المرسل الكليّ هو التهنئة، وقد تبلورت في لغة الخطاب مباشرة، وذلك من خلال إنجاز الفعل اللغوي باستعمال أداة لغوية هي الفعل المضارع (نهئى)، ويمكن معرفة ذلك بالنظر في عناصر السياق؛ فالمرسل يكافئ المرسل إليه في درجته الاجتماعية، وهما يتمتعان بعلاقة محترمة، والمناسبة من المناسبات المعتادة التي يتم فيها تبادل خطابات تعبر عن مدى التضامن بينهما.

أما في الخطاب التالي :

- الحملة ضد حقوق الإنسان في المملكة معروفة الأهداف، ونحن متمسكون بتطبيق شرع الله<sup>(97)</sup>.

فقد حقّق الأمير نايف هدفاً أولياً من خلال إستراتيجية الخطاب المباشرة، وهو التأكيد والجزم بالتمسك بالشرعية الإسلامية. ولكنّ هذا الهدف على أهميته لا يمثل هدف الخطاب الكليّ الذي جاء لتأكيدهِ. فالهدف الكليّ مفهوم من الخطاب، وهو إخبار منظّمة حقوق الإنسان بنفي الاستسلام لهذه الحملة؛ فقد كان السياق هو شنّ حملة ضد المملكة من قبلها.

ونلاحظ أن الخطاب التالي :

- كان يا ما كان في قديم الزمان.

من الخطابات التي اعتاد الناس سماعها أو قراءتها في مطلع القصص والحكايات الشعبية، إذ يتلقّف المرسل بها، وهو يعلم أنّ المرسل إليه لا يتوقع أنّها

من صلب الحكاية، وبالتالي فإن استعمالها لا ينجز هدفا جزئيا، أو هدفا كلياً؛ فليس الخطاب فعل إخبار عما كان في الماضي، بل الهدف منه شدّ الانتباه، والتمهيد للحكاية، ولو أغفلها فلن تتضرّر بنية السرد، إلا أنّ حضورها من عدمه هو الذي ينقل الخطاب الذي بعدها من الحكاية إلى الإخبار أو العكس .

وتفاوت الهدف من المباشر إلى غير المباشر تبعاً لاختلاف السياق، ولذلك فالخطاب السابق:

- نهتكم بالاستقلال.

قد يأتي في سياق مختلف عن السياق الأول، حين تكون التهئة موجّهة، مثلاً، لرئيس دولة قامت على إثر انقلاب عندها لن تكون التهئة، كما تدلّ عليها لغة الخطاب المباشرة هي هدف الخطاب الكليّ، بل ستكون هدفا جزئيا، يمثل مرحلة توصله إلى هدفه الكليّ، وهو الاعتراف بالمرسل إليه.

وهنا يتوصل المرسل إليه إلى إدراك الهدف الكلي من خطاب المرسل بطريقة الاستدلال غير المباشر، وبالرغم من أنّه متوار وراء الهدف الجزئي، إلا أنّه يظل هدف الخطاب الأهمّ؛ لأنّه هو الذي جاء الخطاب لتحقيقه.

وقد يكون الهدف الجزئي هدفا مصاحباً للفعل الكلامي، فيؤثر في اختيار إستراتيجية الخطاب، بأن يراعيه المرسل عمداً في أثناء إنتاج خطابه؛ وذلك مثل هدف التأدب، بيد أنّه لن يصبح الهدف الكلي بقدر ما يكون هدفا سلوكيا، فيؤثر بدوره في لغة الخطاب، إذ يرى المرسل وجوب مراعاته، أو استحسانها، فلا يتضمن الخطاب الهدف الكلي فقط، بدعوى أنّه هو الهدف الوحيد للمرسل.

ومن زاوية أخرى، قد يكون الفعل اللغوي واحداً، إلا أنّ هدف الخطاب يكون به متعدداً، وهذا ناتج عن اختلاف المرسل إليه، فيؤثر ذلك في الهدف الكلي من الخطاب. نلاحظ هذا في الخطابين التاليين الصادرين عن مذيع واحد في أحد البرامج التلفزيونية، وقد جاء التلقظ بهما الواحد تلو الآخر في الحلقة نفسها:

- نشكر مجموعة كذا التي قدمت جوائز هذه الحلقة.

- نشكر وكالة الحرس الوطني للشؤون الثقافية على دعمها لهذا البرنامج<sup>(98)</sup>.

فأنجز المذيع بالخطابين فعلاً لغويّاً واحداً، وهو (الشكر). يدل على هذا بتلقظه به في الزمن الحاضر، باستعمال (نشكر). فهل يمثل ما أنجزه المرسل من

## فعل لغوي هدف الخطاب الكلي؟

وجه المرسل خطابه إلى جهتين هما: مؤسستين ذات خصائص متباينة، وهما من عناصر السياق المؤثرة. فإحدى هاتين المؤسستين تمارس العمل التجاري الذي يهدف إلى تحقيق الربح، وبالتالي فإنّ المذيع يعدّ العمل الدعائيّ ضرورياً للمؤسسة من أجل تحقيق هدفها النفعي. وبهذا يتضح أنّ إسهامها في تمويل البرنامج كان استدعاء لهذا الخطاب الذي يعمل على الدعاية لها، وهنا يكمن دور المذيع، بأنّ ينتج خطاباً يتضمن الدعاية للمؤسسة التجارية من خلال إستراتيجية خطابية غير مباشرة. وبهذا فإنّ الفعل اللغوي المنجز ظاهراً (الشكر) ليس الهدف (الكلي) في الخطاب.

أما الخطاب الآخر:

- شكر وكالة الحرس الوطني للشؤون الثقافية على دعمها لهذا البرنامج.

فكان موجهها إلى مؤسسة تمارس عملاً تعليمياً وتربوياً هو صلب مهمتها، وبالتالي، يكفي أنّ ينجز المرسل فعلاً لغوياً في خطابه هو شكرها. وهذا الفعل اللغوي المنجز هو هدفه الكلي من إنتاج الخطاب. وندرك من خلال هذين الخطابين أنّ العناصر السياقية تؤثر في هدف الخطاب، حتى لو اتحدت الأفعال اللغوية في ظاهر شكلها اللغوي، وفي وحدة المرسل.

ولهذا، فإنّه ليس بالضرورة أن يعتمد المرسل لتحقيق هدفه الكلي على نمط معيّن من الأفعال اللغوية، إذ يعتمد، في أحيان كثيرة، إلى تحقيق هدفه الكلي، فالنفعي، بإنجاز أفعال لغوية كثيرة، مثل الإخبار في الخطاب التالي:

- إن جميع أبطال هذا البرنامج يشربون حليب كذا.

أو التعهد بوعده معيّن:

- سأدافع عن الحرية التي ندعو إليها بكل ما نملك.

وتعدّد الأفعال اللغوية في الخطاب، يعني تعدّد أهداف الخطاب؛ إذ تصبح سلسلة من الأهداف الجزئية فتتجاوز ما لاحظناه في المثالين السابقين. ويتم تحقيق ذلك بإستراتيجيات مختلطة لتناسب سياق الخطاب؛ فتارة توجيهية وتارة تضامنية، تارة بشكل مباشر وأخرى بالتلميح للمرسل إليه، ينجز المرسل مرة إخباراً وأخرى تعبيراً أو التزاماً، يبادل بين درجات تنعيم خطابه؛ فيعطي من صوته تارة وتارة

يخفص منها، وهكذا في تكامل خطابي.

وهذا يؤدي إلى تحقيق الهدف الجزئي للوصول إلى الهدف الكلي الذي يعدّه (أوستين) من لازم فعل الكلام، إذ يذكر « أنه يجوز أن ننجز لازم أفعال الكلام، ويدلّ هذا على أنّ ما يحدثه الفاعل طبقاً لقوله شيئاً ما، يكون انفاذه تاماً وفع [حال] الفراغ منه كالحمل على الاعتقاد، والوصول إلى الإقناع، والترك<sup>(99)</sup>، فيصبح مراعاة تحقيق الأهداف بهذا التسلسل، من العوامل التي تحقق نجاح المرسل.

نرى ذلك متمثلاً في هذا الحوار، بين مزارع في إحدى المناطق، ومصطاف من خارج المنطقة:

- المصطاف: لا نعلم عن مدى جودة هذه الخضروات!.
- المزارع: منتجنا طبيعية؛ نزرعها بأيدينا؛ نحن أصحاب المزارع، ونسقيها من مياه الآبار، ونغذيها بالسماد الطبيعي، وهذا السماد من مواشينا.

فينفي المصطاف، من خلال خطابه، علمه بمدى جودة الخضروات التي شاهدها، ولكنّ هذا ليس هو هدفه الكلي، فخطابه هو تعبير عن شكّه في جودتها، ممّا استدعى من المزارع أن يزيل ذلك الشكّ بخطاب يقنعه فيه بجودة الخضروات التي بين يديه. وبالتالي فإنّ المصطاف أنجز فعلاً لغوياً ظاهراً هو التّفي وآخر مستلزماً وهو السؤال الذي ينمّ عن ارتياحه وتشكّكه، لعلمه أنّ اقتناعه مهون بدليل مقنع وحجة معقولة من المرسل إليه.

وكون غاية المزارع النفعيّة هي بيع المحصول، فإنّه يعلم أنّه قد لا يتيسّر بلوغها إلا عن طريق خطاب يتوافق في مضمونه مع السياق. وبما أنّ المشتري المتشكك من عناصر السياق، فإنّ المزارع عمد إلى خطاب يتوخى من خلاله إستراتيجية يحقق بها هدفه الكلي، وهي إستراتيجية الإقناع. ولهذا فإنّ الإقناع يصبح الهدف الخطابي، ويقع في المرتبة التي تسبق الهدف النفعي (البيع). ولعلمه أنّ الإقناع يحتاج إلى مقدّمات وأدلة، أي حجج، فإنّه ضمّن خطابه بعض الحجج التي تزيل الشكّ من ذهن المصطاف. وعلى قدر التشكك كان عدد الحجج، وكذلك نوعها ليدعم بعضها بعضاً. وجاءت عمليّة الحجاج هذه من خلال فعل لغويّ مباشر اختاره المرسل هو الإخبار، وكانت إستراتيجيته في ذلك مباشرة، بالاعتماد على سلسلة من الأفعال اللغويّة ذات نمط واحد هو الإخبار، الذي لم

يكن هدفا في ذاته، ولكنه كان مقدّمة منطقية للخطاب، ليمارس المزارع من خلاله فعلا آخر هو الحجاج، ويشكّل الحجاج بدوره، الآلية المحورية للخطاب التي تتضمّن سلسلة من الأدلّة ليبرهن بها المرسل على صحة دعواه بأنّ كل منتجاته طبيعية. وكان هدفه من ذلك كلّهُ هو إقناع المرسل إليه، وجاء الإقناع هنا لازما من لوازم فعل الكلام وسيبلا إلى تحقيق الهدف النفعي من الخطاب كلّهُ، ألا وهو بيع المزارع منتجاته.

وهكذا نلاحظ أنّ الأهداف قد تكون متوالية أو متراكمة، وأنها قد لا تتحقق من خلال خطاب يشير إلى الهدف الكلي مباشرة، ولكن عبر تحقيق أهداف كثيرة.

### 2 - 3 - 6 أثر الهدف في تحديد الأدوات اللغوية

تعدّ عملية إخراج الخطاب بكيفية معيّنة من الخطوات الضرورية نحو تحقيق هدفه، ممّا يسهم في تعدّد إستراتيجيات الخطاب لتحقيق الهدف الواحد. ويعتمد الخطاب على اللّغة بوصفها المادّة الرئيسة، لذلك يتعدّى تأثير هدفه إلى انتقاء المادة اللغوية.

وقد تنعكس إستراتيجية الخطاب في مستويات اللغة المعروفة؛ من مستوى صرفيّ وتركيبيّ دلاليّ وصوتيّ، من خلال أدوات وآليات لغويّة معيّنة.

### 2 - 3 - 6 1 المستوى الصرفي

قد يقع اختيار المرسل على الصياغة التي تنتسب إلى المستوى الصرفي، استجابة لتأثير الهدف، مثل التأليف بين بعض الملفوظات في الخطاب والسياق الذي وردت فيه. وتعدّ صياغة العدد على وزن فاعل من الشواهد على ذلك، إذ «يصح أن يصاغ من مصدر كل فعل ثلاثي، متصرف، صيغة على وزن: فاعل؛ لتدل على ذات، ومعنى معيّن. وتسمى هذه الصيغة اسم فاعل من الثلاثي. وكذلك يجوز اشتقاق هذه الصيغة من العدد اثنين، أو عشرة، أو أحد الأعداد التي بينهما، برغم أن كل عدد من هذه الأعداد ليس بمصدر؛ لتحقيق غرض لا يمكن تحقيقه إلا بهذه الصيغة»<sup>(100)</sup>، وانطلاقا من علاقتها بهدف الخطاب، فقد تم تصنيف استعمالها إلى ثلاثة أصناف؛ وذلك عند عدم إضافتها إلى صيغ العقود، ونستعرض أصنافها بإيجاز:

1 - استعمالها منفردة عن الإضافة، أي من غير أن يليها العقد «عشرة»، أو

عقد آخر مثل :

- هذا ثان...، أو ثالث، أو تاسع. ...

والغرض من هذا الاستعمال هو:

- لإفادة الاتصاف بمعنى العدد الذي اشتق المرسل منه الصيغة دون زيادة.

- وللدلالة على ترتيب صاحبه بين الأفراد الآخرين. وعلى هذا فالصيغة تدل

على غرضين.

2 - وقد تكون صياغته بإضافته إلى العدد الأصلي الذي اشتق منه، للدلالة

على أنه بعضٌ من ذلك العدد المحدد، من غير دلالة على مرتبة أو تمييز، مثل:

- المدرب رابع أربعة يتحملون هزيمة الفريق.

بيان أنه واحد من مجموعة رجال عددهم أربعة اشتركوا في فعل واحد،

دون التعرض لبيان ترتيبه بينهم أو تحميله المسؤولية في جلها.

3 - وقد تكون صياغته باستعماله مع العدد الأقل منه مباشرة، ليفيد معنى

التصيير والتحويل، مثل:

- عمر بن عبد العزيز خامس أربعة خلفاء راشدين.

أي إنَّ عمر بن عبد العزيز هو الذي صير عدد الخلفاء الأربعة المشهورين

خمساً بانضمامه إليهم. «ويجب التنبيه إلى أنَّ كل معنى من الثلاث السالفة يخالف

الآخر؛ فلا يصح إغفال هذا عند اختيار واحد منها، ليراعي في اختياره مناسبه

للسياق»<sup>(101)</sup>.

## 2 - 3 - 6 - المستوى التركيبي الدلالي

وقد تتبلور الإستراتيجية في مستوى لغوي يتجاوز المستوى الصرفي، فألفاظ

اللغة ذات مرجعيات محددة، ويمكن أن يدلُّ المرسل على الإستراتيجية بأكثر من

دال في خطابه، بغية المحافظة على تحقيق هدف معيّن مع مراعاة السياق، مثل ما

ورد في الخطاب التالي<sup>(102)</sup>:

- أحسن الله عزاءك، من المتوفّي؟

- جزاك الله خيراً، المتوفّي أب الوالدة.

- لماذا لا تقول جدّي؟

- لثلاث سألني عن أي جد أتحدّث، فلي أكثر من جد؛ جدّي لأمي، وكذلك



## جذبي لأبي.

فالمرسل قد أخبر عن موت شخص وكان فعل الإخبار هو هدف الخطاب الرئيس، ولم يكتفِ بدال المرجع (الجد) المتعارف عليه عند الناس الذي ينتمي إلى درجة معينة في حقل القرابة الدلالي، بل اختار دالا جزئيا عليه هو (أب الوالدة) بوصفه أحد دلالاته. وكان اختياره ليتجاوز تحقيق هدف الإخبار إلى المحافظة عليه وحده بتحديد المرجع المقصود تماما من بين المراجع الممكنة.

وفي هذا الاختيار المعجمي استجابة للمعرفة المشتركة، بما في ذلك المعرفة اللغوية بشمولية الدال وتعدد مرجعه، وبالتالي كان الخطاب إجابة على الافتراضات المسبقة، ومنها السؤال المتوقع أنه قد يدور في ذهن المرسل إليه لتحديد أي الجدّين، واستباق ما قد يسببه هذا الغموض للمرسل إليه من إحراج، فيحجم عن الاستيضاح، رغم عدم معرفته الدقيقة به. وعليه فقد استبق المرسل كل هذه التساؤلات والعمليات التي قد تصاحب التلقظ بخطابه لو لم يحدّد مرجع المتوقى بدقة، فأجاب عليه بخطاب واضح. وما ذاك إلا بغية المحافظة على هدف الخطاب وجعله بيتاً في ذهن المرسل إليه.

وقد يتداخل المستويان التركيبي والدلالي، كما تدلّ على ذلك شواهد الباب الذي عقده المبرد بعنوان «باب في تكذيب الأعراب»، ومنه ما يلي:

- «قال أبو العباس: وهذا من تكاذيب الأعراب... وحدثنني سليمان بن عبد الله عن أبي العميش مولى العباس بن محمد، قال: تكاذب أعرابيان. فقال أحدهما: خرجت مرة على فرس لي فإذا بظلمة شديدة؛ فيمتمها، حتى وصلت إليها، فإذا قطعة من الليل لم تنته، فما زلت أحمل بفرسي عليها حتى أنبعتها فانجابت. فقال الآخر: لقد رميت ظبياً مرة بسهم، فعدل الظبي يمناً فعدل السهم خلفه، فتياسر الظبي فتياسر السهم خلفه، ثم علا الظبي فعلا السهم خلفه، فانحدر، فانحدر عليه حتى أخذه.»<sup>(103)</sup>

فهدف الخطاب الظاهر هو الإخبار، وهو خطوة ضرورية لإنجاز الهدف الكليّ عند كل من الأعرابيين، والهدف الكليّ هو إبراز الذات؛ بالقدرة على الصنعة اللغوية، ليس إلّا. ولم يربا دليلاً على هذه القدرة أقوى من القول بالكذب؛ بموجب عقد بينهما واتفاق. والكذب في هذا السياق ليس بالكذب ذي الصفة الأخلاقية السلبية الذي يضاد فضيلة الصدق؛ فهما لا يعتمدان على مؤهلات من

خارج الخطاب، وإنما الكذب صنعة لغوية ميدانها الخطاب، يمارسه كل منهما باعتبارها مرسلًا.

والصدق اللغوي هو استعمال الدوال حسب المواضع اللغوية، وحسب ما استقر في أذهان الناس؛ من العلاقة بين الدال والمدلول في تركيب الخطاب. ولهذا وجب أن تتجسد صنعة الكذب في المستوى نفسه، أي في مستوى دلالة الخطاب التركيبي، بما يخالف اقتضاء نظام اللغة العربية. وهذا ما يسمى بالتضام وقد «نظر فيرث إليه باعتباره مستوى من مستويات المعنى أو دلالاته»<sup>(104)</sup>، وقد أشار إليه سيوييه في تصنيفه «باب الاستقامة من الكلام والإحالة»<sup>(105)</sup>؛ فبان أنّ المحال والكذب يقعان في المستوى التركيبي فالمستوى الدلالي، وذلك عند مجرد ضم بعض الكلمات إلى بعض لإنتاج خطاب.

وعليه وضع كل مرسل هذا الهدف نصب عينيه، محاولًا تحقيقه بالآلية اللغوية المناسبة. ولأن الهدف من إنتاج الخطاب معلوم سلفًا؛ بالتعاقد بينهما، فإنهما يعمدان إلى خرق قاعدة الكيف في مبدأ التعاون عند (جرايس)؛ إذ تقتضي هذه القاعدة في أحد جزئها أن «لا تقول ما تعتقد أنه كذب» (4)، وعليه فإن المرسل سيوجه الآلية اللغوية لتجسيد الكذب في إستراتيجية منتقاة هي الإستراتيجية المباشرة؛ فتبلورت آلية التضام بالتأليف بين ألفاظ ذات خصائص مختلفة وسمات دلالية متباينة؛ إذ يتيمان إلى حقول دلالية مختلفة. واللفظان هما: الليل والسهم.

فكانت كل منهما المحور الذي تدور عليه عملية الكذب عند التلفظ بالخطاب عند كل من المرسلين؛ الليل في الخطاب الأول، والسهم في الخطاب الثاني. ولبيان ذلك يجب فحصهما حسب الحقول الدلالية، فبالنظر إلى التصنيف التجزيئي للحقول الدلالية، نجد أنّ هذين اللفظين يتيمان إلى حقلين دلاليين مختلفين، وبالتالي يمكن أن يتم تحليلهما إلى سمات معينة، قد يشتركان في البعض ويفترقان في البعض الآخر.

فمن سمات الليل الدلالية أنّه:

- (+محسوس، +أسود، +هدوء، +فلك، - حي، - حركة ذاتية).

ومن سمات السهم الدلالية أنّه:

- (+محسوس، + ذو لون، + سلاح، - حي، - حركة ذاتية).

ونتيجة لذلك؛ تتيمان إلى حقل دلالي عام واحد، فهما:

- (+ جماد / - حي؛ - حركة ذاتية).

وسمة الجمود هي التي نتج عنها خلوهما من سمة الحركة الذاتية، وقد يكون انتماء موضوعي الخطاب إلى الحقل الدلالي العام ذي السمات نفسها هو أول الوفاء بشروط التعاقد بين طرفي الخطاب. ومعرفة السمات من لدن المرسل (الأعرابي) هو الذي جعله يختار آلية يلور بها قدرته على الكذب؛ ولذلك أراد كل منهما أن يضيف إلى اللفظ سمة دلالية مضادة هي:

- (+حي، +حركة ذاتية).

ليجعله قابلاً للتضام مع فعل يشترط في عمله التركيبي هذه السمات؛ لأن تحقيق هدف الخطاب متعلق بوجودها. وذلك عندما:

- ضايف في الخطاب الأول بين فعل (أنبه والليل)، ليحتل موضوع الليل وظيفه المفعول به.

- وضايف في الخطاب الثاني بين الأفعال (عدل، تياسر، علا، انحدر والسهم) ليحتل موضوع السهم وظيفه الفاعل.

ويمكن أن يقال إن المرسل اعتمد الاستعارة بوصفها الآلية التي جسّد بها السمات المضافة لتحقيق هدفه في الخطابين، وذلك للتعبير عن تجربته؛ ليست التجربة التي مارسها ولكن التجربة التي افترضها في سياق ما. وعليه تغدو آلية الاستعارة من أفضل الإمكانيات التي يتيحها نظام اللغة الدلالي، بالتداخل بين حقولها، وبالتالي توسيع مقوماتها، وهذا ما جعل المرسل في كلا الخطابين يلحق «الأضعف بالأقوى على وجه التسوية»<sup>(106)</sup>. وهذا يؤدي إلى تحويل المستحيل عرفاً إلى فعل محسوس، كما فعل المرسل في الخطابين.

وبهذه النتيجة، أي بتوليد السمات بالتضاييف التركيبي، ساغ للمرسل في الخطاب الأول أن يستعمل الفعل «أنبه»، لأنه يشترط في عمله النحوي الدلالي، أن يكون مفعوله ذا سمات دلالية (+حي، +حركة ذاتية). وبالتالي فإن استعماله مع أي لفظ يحتوي هذه السمات لا يثير عجباً ولا يوصف بالكذب مثل:

- «أنبه رجلاً، أنبه قرداً».

وفي الخطاب الثاني، تشترط الأفعال في فاعلها السمات: (+حي، +حركة ذاتية)، لأنه لا يستطيع أن يقوم بالدور الوظيفي(المنفذ) إلا كائن يتضمّن هذه السمات. ولهذا فإن خطابات مثل:

- «انحدر الجمل، علا الطائر، تياسر الظبي، عدل القطيع».

لا تثير العجب أو تستدعي الوصف بالكذب. وعلى هذا فإن «المدال على كذب الخبير هو منافاته لما علم بالضرورة»<sup>(107)</sup>. ومع وضوح كذب الخطاب إلا أن له هدفاً، والكذب نفسه هو الهدف الخطابي.

وهناك أدوات يتأثر استعمالها بهدف الخطاب على المستوى التركيبي أيضاً، ومنها أداة السؤال سواء السؤال المفتوح أو السؤال المغلق. ولنفترض أن المرسل تاجر يريد أن يصل إلى الهدف الكلي، وهو إقناع المرسل إليه (المشتري) بشراء البضاعة، فإنه يستطيع أن يحقق هدفه من خلال إنجاز أفعال لغوية كثيرة، مثل الإخبار؛ باستعمال جملة خبرية، سواء تقدم الفعل أو تأخر، أو بممارسة الحجاج.

ولهذا يتجاوز استعمال هذا الأسلوب التركيبي حقل الإعلان إلى حقول أخرى؛ حتى غدا مستعملاً في عناوين بعض الكتب، مثل:

- «هل هناك عقل عربي؟»<sup>(108)</sup>.

وكثيراً ما يدور استعمال السؤال في المفاوضات، والمناظرات، والبرامج الحوارية، ونعلم أن هدف المرسل الكلي من خطابه في كل هذه الأصناف الحوارية هو إقناع المرسل إليه، ولكنها ذات أهداف جزئية كما سبق، وهي تصل بدورها إلى الهدف الكلي، فمنها «جذب الانتباه والحصول على المعلومات وإعطاء معلومات واختبار صحة المعلومات، أو إثارة التفكير وتنشيط المناقشة والوصول إلى نتيجة وتغيير مجرى الحديث وكسب الوقت وإضاعة الوقت وإرباك المفاوض وحصار الخصم واستفزازة...الخ»<sup>(109)</sup>.

ولهذا فإن المرسل قد يتخذ من هذا التركيب مفتاحاً كبيراً في خطابه، كما رأينا في عنوان الكتاب السالف الذكر. أو مثلما فعل الشيخ عبد الله العلايلي في بعض العناوين لخطاباته التي كانت عبارة عن مقالات متعددة، مثل «أهدر مع إمكان الاستصلاح؟!، أبعيانها أم بغاياتها هي الحدود الجزائرية؟، أهلال هو أم طلّسُم الباب المرصود؟، مجمع البحوث الفقهية... إلى متى يظل حائر الدرب؟،

أطوطنيون أنتم أم فقهاء؟!»<sup>(110)</sup>.

ومن المعلوم أنه قد يرتبط تحقيق هدف الخطاب بالمرسل إليه، أي بما يريد أن يعرفه، لذلك فإن المرسل ينتقي من الأدوات ما يعتقد أنه يحقق الهدف تماما، وقد عالج الجرجاني هذه المسألة في تفريقه بين إثباتات الخبر، فأتضح أنّ «من فروق الإثبات أنك تقول: زيد منطلق، وزيد المنطلق، والمنطلق زيد، فيكون لك في كل واحد من هذه الأحوال غرض خاص وفائدة لا تكون في الباقي، وأنا أفسر لك ذلك»<sup>(111)</sup>.

وقد أورد في نصّه مصطلحين من المهم إدراك مغزى الالتفات إليهما. هذان المصطلحان هما الإثباتات والغرض. وهذا دليل على وجود الفرق الدقيق بينهما، ويتفق هذا التفريق مع تصنيف (سيرل) عند تمييزه بين هدف الخطاب والقوة الغرضية. فالإثبات هو القوة الغرضية التي ينجزها المرسل عند تلفظه بفعل خبري، يتضح وروده في البنية العميقة للخطاب:

- «أثبت أن زيدا منطلق، أثبت أن المنطلق زيد».

بينما الهدف الكلي في الخطابين هو على التوالي:

- الإفادة ابتداءً.

- ثم الإعلام أن الانطلاق كان من زيد لا من غيره، وذلك لمن يعرف حدوث الانطلاق، ولكته لا يعرف من المنطلق؛ فانتقى المرسل أدوات لغوية مناسبة، منها تنكير الخبر، عندما كان هدف الخطاب هو مجرد الإفادة، بينما أضاف له أداة التعريف (أل) عندما اختلف الهدف، بيد أن مضمون القضية الدلالي ظل واحداً. لذلك فإدخال ضمير الفصل (هو) سببه هذا في الخطاب «زيد هو المنطلق»، إذ حقق الضمير الإعلام على جهة الوجود ورفع علم المرسل إليه على جهة الجواز.

## 2 - 3 - 6 - 3 المستوى الصوتي

من أمثلة هذا القسم ما اشتهر به عدد من ذوي الأمراض اللغوية الصوتية الذين تعوزهم القدرة على إنتاج بعض الأصوات التي تدخل في تكوين ألفاظ ذات دلالات معينة في الخطاب.

ومن هؤلاء، واصل بن عطاء المعتزلي الذي كان يحتال في إنتاج خطابه

لإخفاء ما يعلمه من نفسه من هنات لغوية. وهذه الحيلة اللغوية، وإن تجسدت في ظاهر الخطاب فكأنها إستراتيجية تواكب عملية التلّفظ بالخطاب، إلا أنها، في الحقيقة، عملية سابقة للخطاب، إذ تقوم على انتقاء المرسل في كلّ مرّة دوالّ بديلة عن تلك التي يتضح فيها عيبه النطقي. فهو يعلم «أنه أُلثغ فاحش اللثغ، وأن مخرج ذلك منه شنيع، وأنه إذ كان داعية مقالة، ورئيس نحلة، وأنه يريد الاحتجاج على أرباب النحل وزعماء الملل [...] وأنّ البيان يحتاج إلى تمييز وسياسة [...] ف] رام أبو حذيفة إلى إسقاط الرء من كلامه، وإخراجها من حروف منطقته، فلم يزل يكابد ذلك ويغالبه، ويناضله ويساجله، ويتأتى لستره والراحة من هجنته، حتى انتظم له ما حاول، واتسقى له ما أمّل [...] ولست أعني خطبه المحفوظة ورسائله المخلّدة، لأن ذلك يحتمل الصنعة، وإنما عنيت محاجة الخصوم ومناقلة الأكفاء، ومفاوضة الإخوان»<sup>(112)</sup>.

ومن أمثلة خطباته خطابه في بشار بن برد عندما هجا واصل بن عطاء « قال واصل بن عطاء عند ذلك: أما لهذا الأعمى الملحد المشنف المكنى بأبي معاذ من يقتله؟ أما والله لولا أنّ الغيلة سجية من سجايا الغالية، لبعثت إليه من يبعج بطنه على مضجعه، ويقتله في جوف منزله وفي يوم حفله... قال إسماعيل بن محمد الأنصاري، وعبد الكريم بن روح الغفاري: قال أبو حفص عمر بن أبي عثمان الشّمري: ألا تريان كيف تجنب الرء في كلامه... مع امتناعه من حرف كثير الدوران»<sup>(113)</sup>.

فكانت خطواته في بناء الخطاب هي:

- معرفة الهدف.
- بناء الخطاب الذي يحققه. ومن ذلك اختيار المراجع التي يريد إبرازها في الخطاب.
- اختيار الألفاظ التي توفر شيئين: المحافظة على ثبات المرجع المختار أولاً، عدم تضمّنها لحرف الرء آخراً؛ وذلك باختيار مرجع له أكثر من دال، ممّا يمنحه الحرّية في اختيار الألفاظ المرادفة. وتتجسّد هذه العملية في مستوى الفعل التعبيري في الخطاب.
- التلّفظ بالخطاب الذي يشتمل على الألفاظ التي لا تتضمن حرف الرء

ولكنها تدل على المرجع ذاته.

وتظهر هذه الخطوات عندما «لم يستطع أن يقول بشار، وابن برد، والمرعث، جعل المشتف بدلا من الكافر، وقال: لولا الغيلة سجيّة من سجايا الغالية، ولم يذكر المنصورية ولا المغيرية؛ لمكان الرء، وقال: لبعثت من يبعج بطنه، ولم يقل: لأرسلت إليه، وقال: على مضجعه، ولم يقل: على فراشه.

وكان إذا أراد أن يذكر البُرّ قال: القمح أو الحنطة. والحنطة لغة كوفية والقمح لغة شامية. هذا وهو يعلم أنّ لغة من قال بُرّ، أفصح من لغة من قال قمح أو حنطة»<sup>(114)</sup>.

ويشبه ذلك، ما ورد في قصة أخرى من التراث العربي، عندما أراد أحدهم أن يبشر رجلا بأنه وُلد له غلام، ويعلم من حال الرجل أنه لو سمع الخبر فجأة، فقد تكون العاقبة وخيمة، ويموت من شدة الفرح. ويتوظيف المعرفة السابقة بوصفها أحد عناصر السياق، فإنه تلقّظ بخطابه؛ بإستراتيجية مباشرة تبلورت من خلال التلطف بأحرف الكلمة مقطّعة، إذ ذهب إليه قائلا :

- أبشر بغين.
- قال الرجل: وما غين؟
- قال: لام.
- قال الرجل: وما لام؟
- قال: ألف.
- قال الرجل: وما ألف؟
- قال: ميم.
- قال الرجل: وما ميم؟
- قال: أبشر بغلام.

فسقط مغشيا عليه، ولو لم ينتج المرسل خطابه بهذه الإستراتيجية التي بلورها في المستوى الصوتي لمات المرسل إليه.

فهدفه الكلي في الخطاب هو الإخبار، أما هدفه النفعي فهو إدخال الفرحة على أبي الغلام. وهذا دليل على أن إستراتيجية الخطاب مرتبطة في أحد أبعادها بهدف الخطاب، فلولا أهميته لما كان عاملا من عوامل اختيارها.

ويمكن النظر في البديع من هذا المنطلق؛ فقد شاع أنه «يعنى بطلاء المبنى

وزخرفته. فهو علم طرق التحسين الشكلي القائم على علاقات...أما البديع فطرق التحسين عنده من قبيل الأساليب<sup>(115)</sup>، وبالتالي فإن وظيفة اللغة هنا قد اقتضت على الوظيفة التحسينية. وبهذا فهو ينتمي في البلاغة العربية إلى المستوى الصوتي بوصفه جزءاً من آليات الإستراتيجية المباشرة.

وهذا يوهم بأن أقصى مستوى يمكن أن يدرس البديع فيه هو مستوى الدراسة اللسانية الشكلية، وتحديدًا الدراسة الأسلوبية. بدعوى أن المرسل قد مارس في خطابه عملية الاختيار الزائد عمّا يتطلبه معنى الخطاب وهدفه. وقد يكون هذا صحيحاً عند الاقتصار على الدراسة الشكلية البحتة التي تغفل السياق، وذلك عند النظر في الخطاب الأدبي مثلاً.

ولكن بما أن إنتاج الخطاب مرتبط بتحقيق هدف؛ فإن وظيفة البديع لا تقتصر على تحسين اللغة، وأن ألوان البديع ليست مجرد محسنات بديعية. بل إن استعمال هذه المحسنات يرقى باللغة إلى أداء وظيفة تواصلية نفعية ذات صلة بعناصر السياق، ولهذا فهذه الآليات تعمل، من المنظور التداولي، على تحقيق الهدف الكلي من الخطاب الذي ينتجه المرسل. «وعلى الجملة فإنك لا تجد تجنيساً مقبولاً، ولا سجعا حسناً، حتى يكون المعنى هو الذي طلبه واستدعاه، وساق نحوه، وحتى تجده لا تتبغى به بدلاً، ولا تجد عنه حولاً»<sup>(116)</sup>، وهذا ملاحظ في أكثر من صنف من أصناف الخطاب؛ مثل الخطاب الإعلاني التجاري، والاحتفالي، والسياسي. يشهد بذلك خطابات قديمة وأخرى حديثة، وقد ثبت جدوى ذلك حتى في الثقافات الغربية<sup>(117)</sup>. وخلاصة الأمر أن المعنى هو الأساس، أي «إن المتكلم لم يقد المعنى نحو التجنيس والسجع، بل قاده المعنى إليهما، وعبر به الفرق عليهما»<sup>(118)</sup>.

ومع هذا، إلا أن هناك من يستعمل ما يسمّى بالمحسنات لإبراز المهارة أو القدرة اللغوية<sup>(119)</sup>، فتصبح مقصودة لذاتها، «وقد رفض البلاغيون العرب اطراد السجع والجناس وغيرهما من المحسنات اللفظية، لما ينم عنه ذلك من تكلف يعوق الوظيفة الإبلاغية للخطاب؛ فظهور التكلف مناف لغرض الإقناع الذي تستهدفه الخطابة»<sup>(120)</sup>.

ولكن هناك، أيضاً، من يتخذ من استعمالها دليلاً على تمكنه من اللغة مع



المحافظة على أداء المعنى وتحقيق هدف الخطاب. بل قد يتعلّق تحقيق هدف الخطاب بالارتباط بمدى مهارة المرسل في استعمال هذه الآليات التي يتم تفعيلها على المستوى الصوتي المرتبط بالدلالة، وترتيب أجزاء الخطاب.

ومن ذلك الخطابات التي أنتجها المتنبيون، مثل خطابات سَطِيح الذئبي وشق أنمار؛ عندما أفتيا ربيعة بن نصر اللخمي ملك اليمن في رؤياه، بعد أن أصرّ على كتمانها وتفضيله سماعها من المتنبي مباشرة، ولذلك أشار عليه الناس بهما؛ فبعث إليهما، ودار الحوار التالي:

- «فقدم عليه سطيح قبل شق، فقال له: إني رأيت رؤيا هالتي وفظعت بها، فأخبرني بها، فإنك إن أصبتها أصبت تأويلها.
- قال: أفعل «رأيت حُمّة، خرجت من ظُلْمَة، فوقعت بأرض تَهْمَة، فأكلت منها كل ذات جُمُجْمَة»
- فقال له الملك: ما أخطأت منها شيئا يا سَطِيح، فما عندك في تأويلها؟
- قال: أحلف بما بين الحرّتين من حنش، ليهبطن أرضكم الحبش، فليملكن ما بين أبيين إلى جُرَش. [...]
- ثم قدم عليه شقّ، فقال له مثلما قال لسطيح، وكنتم ما قال سطيح، لينظر أيتفان أم يختلفان؟
- قال: نعم، رأيت حُمّة، خرجت من ظلمة، فوقعت بين روضة وأكمة، فأكلت منها كل ذات نسمة.
- فلما سمع الملك ذلك قال: ما أخطأت يا شق منها شيئا، فما عندك في تأويلها؟
- قال: أحلف بما بين الحرّتين من إنسان، لينزلن أرضكم السودان، فليغلبن على كل طفلة البنان، وليملكن ما بين أبيين إلى نجران»<sup>(121)</sup>.

وبهذا لم يكن اختيار المحسنات عبثا، أو لمجرد صنع الإيقاع، فقد عمد كل من المرسلين؛ سطيح وشقّ، إلى سجع الخطاب، ولكنّه سجع ذو وظيفة لغوية، لم يستعمله على سبيل الصنعة الشكلية البحتة؛ لذلك اتفق الخطبان في المقاطع الأولى من الخطاب تمام الاتفاق، ويدل هذا على ضرورة وجوده، للارتباط بين هدف الخطاب وشكله «وهذا الارتباط بين الدين والكهانة وبين الصناعة الصوتية وبين وظيفة الإيقاع الاقناعية؛ ذلك أنّ توقيع الكلام وتوازنه يكاد يكون حجة على صدقه، وهذا ملحوظ في المثال والحكم التي يندر أن تكون غير مسجوعة

موزونة»<sup>(122)</sup>، ويتحقق هذا أيضا في الخطاب الأدبي، بالتأثير في وجدان مشاعر المرسل إليه.

ومن ذلك، ما يعرف بالعلامات التطريزية ولهذه الآلية أداتان هما: التنغيم والوقف؛ فالتنغيم متعلق بالتلفظ بالخطاب. وهذا ما يربط بينه وبين هدف الخطاب. يشهد لذلك ما تنبه له القدماء، حيث أكدوا أنه «قبل أن نقول في الألفاظ فينبغي أن نقول في الأمور المستعملة مع الألفاظ على جهة المعونة في جودة التقسيم وإيقاع التصديق وبلوغ الغرض المقصود، وهي التي جرت عادة القدماء أن يسموها الأخذ بالوجوه [...] وهذه الأشياء صنفان: إما أشكال، وإما أصوات ونغم [...] وأما النغم فإنها تستعمل في القول الخطبي لوجوه: منها لتخييل الانفعالات أو الخلق»<sup>(123)</sup>، ويعدّ استعمال هذه العلامات ضروريا في الأوامر العسكرية مثلا، وفي أثناء التدريبات الميدانية، من هذا القبيل الأوامر في تدريب المشاة:

- إلى اليمين.....ن... در!

- طابو.....ر... قف!

فمن الواضح أهمية تقديم المكونات (إلى اليمين، وطابور) ، عندما قدّما المرسل في صدر كل خطاب من الخطابين السابقين، ولكن تلك الآلية لم تكن كافية؛ ولذلك عمد إلى آليتين أخريين متضافتين، هما:

1 - التنغيم، وذلك بإطالة نطق الصوائت الطويلة (أصوات المد؛ الياء والواو)، ولا ينتمي هذا الفعل النطقي إلى التقطيع الموسيقي البحت، بل إلى التقطيع الموسيقي ذي الهدف الخطابي، فبه يعادل المرسل (المدرب) بين حركة رجل المرسل إليه وبين خطابه في مجمله؛ بتركيزه على صوت المد في كل خطاب، وبالتالي، تمثل كل علامة «) نبرة إيقاعية منفصلة عن أختها، وفي هذا الفعل الصوتي تهيئة لذهن المرسل إليه كي يستجيب للإيعاز فينفذ مقتضى فعل الطلب «الأمر».

2 - والآلية الأخرى هي الوقف قليلا بعد المكونين (شبه الجملة؛ إلى اليمين، والمنادى؛ طابور) إذ يسهم الوقف كذلك في تهيئة ذهن المرسل إليه، وإعلامه بقرب التلفظ بالفعل اللغوي التوجيهي «الأمر».

ونتج عن هذا الاستعمال الذي «هو زيادة في الشكل» «زيادة في المحتوى»

كما يقول (لايكوف) وزميله: «كلما زاد الشكل زاد المحتوى، [...] وفي كل حالات التكرار [...] ينتج عن كثرة الشكل كثرة المحتوى»<sup>(124)</sup>، وما التنعيم والوقف إلا أشكال صوتية تنتج دلالات صوتية في الخطاب.

ويوظف المرسل هذه الآليات الصوتية في بعض الإستراتيجيات الملازمة لظاهرة التأدب مثلاً؛ بسبب من هدف الخطاب، الذي يوجه المرسل إلى انتقاء ما يناسب منها، فمن آداب المرسل «أن يراعي مخارج كلامه، بحسب مقاصده وأغراضه، فإن كان ترغيباً قرنه باللين واللفظ، وإن كان تهيباً خلطه بالخشونة والعنف؛ فإن لين اللفظ في التهيب، وخشونته في الترغيب، خروج عن موضعهما، وتعطيل للمقصود بهما، فيصير الكلام لغواً، والغرض المقصود لهما»<sup>(125)</sup>.

ويمكن تحقيق الهدف بمجرد التصويت بالخطاب الشفهي، وذلك كما في

الحوار التالي بين الطارق وصاحب الدار:

- الطارق: هل يوجد أحد في الدار؟
- صاحب الدار: لا، لا يوجد أحد!
- السلام عليكم ورحمة الله وبركاته!
- وعليكم السلام ورحمة الله وبركاته، تفضل بالدخول!

إذ حقق الطارق هدف الخطاب، وهو السؤال، وكان واضحاً في قصده الذي يتطابق مع دلالة الخطاب الحرفية. أما خطاب صاحب الدار فمعناه اللغوي هو النفي، ولكنه في نفس الوقت إخبار بأنه موجود، لأنها ستطغى دلالة التصويت على دلالة الخطاب اللغوية؛ رغم التعارض الظاهر بينهما، لذلك اكتفى بالتلفظ لتحقيق هدفه دون الالتفات إلى ما قد يعارضه من تركيب الخطاب أو دلالة المعجمية.

وبهذا يتضح تعدد الأهداف التي يمكن أن ينجزها المرسل في خطابه، ومن أشهر هذه الأهداف هدف الإقناع الذي يستلزم إستراتيجية معينة، يمكن أن نسميها إستراتيجية الإقناع، والتي تختص ببعض آليات اللغة وأدواتها، كما تعول عليها كثير من الخطابات لتحقيق أهدافها النفعية، من خطابات اقتصادية وسياسية وغيرها كثير.

ولأهميتها، ودورها في الحياة الاجتماعية، فسوف تكون إستراتيجية الإقناع هي الإستراتيجية التي تمثل هدف الخطاب في الفصل الرابع من الباب الثاني في البحث.

## الفصل الثالث



# العوامل المؤثرة في اختيار إستراتيجية الخطاب

### تمهيد

هناك عاملان من العوامل المهمة ذات الأثر البالغ في استعمال اللغة وتأويلها، ومن ذلك أثرها في توجيه المرسل لاختيار إستراتيجية الخطاب، بغض النظر عن معيار التصنيف، فهي عوامل عامة. وقد أفردناها بفصل مستقل لأهميتها، ولدورها في تداول الخطاب وترجيح إستراتيجية مقابل إستراتيجية أخرى، وهذان العاملان هما:

- المقاصد.

- السلطة.

### 3 - 1 المقاصد

يرتكز دور المقاصد، بوجه عام، على بلورة المعنى كما هو عند المرسل، إذ يستلزم منه مراعاة كيفية التعبير عن قصده، وانتخاب الإستراتيجية التي تتكفل بنقله مع مراعاة العناصر السياقية الأخرى.

وتكمن وظيفة اللغة هنا في تحقيق التفاعل بين طرفي الخطاب، بما يناسب السياق بمجمله، فتتضح المقاصد بمعرفة عناصره، كما في الحوار التالي الذي حصل بين عائلتين لأخوين شقيقين:

المضيضة: ماذا عملت في الدراسة يا شيخة؟

شيخة: ماشية الأمور، يا عمتي.

المضيضة: استريحى إذا أنهيت الثانوية.

أم شيخة: لا، ابتي ستدخل الجامعة، بل وستخرج وتسلم على الأمير بعد.

بنت المضيضة: الذي يريد السلام على الأمير لابد أن يكون تقديره جيد جداً، على الأقل، يا عمتي!

أم شيخة: شيخوه تستطيع ذلك، ولم لا؟

المضيضة: يحصل على جيد جداً، الذي لا يعرف المطاعم والأسواق.

أم شيخة: ماذا تقصدين بهذا الكلام؟<sup>(1)</sup>

ليس في ألفاظ هذا الحوار أو تراكيبه ما يدعو إلى سؤال أم شيخة الذي اختتمت به الحوار، حيث يرى المشاهد العادي أن دلالة الخطاب واضحة. فلماذا إذن تسأل أم شيخة هذا السؤال الذي يدعو إلى الاستغراب؟

لمعرفة السبب، لابد أن نجيب على السؤال البدهي التالي: ما السياق العام الذي يؤطر هذا الخطاب المتمثل في حوار؟ بما في ذلك السؤال عن ماهية أطراف الحوار، والعلاقة بينهما، والمعارف المشتركة، والافتراضات المسبقة، ودورها في الحوار.

كان سياق الحوار الحاضر هو:

(حفل خطبة لإحدى قريباتهما، وتتكون كل عائلة من الزوجة وبناتها. أما حالتها المادية؛ فالعائلة المضيضة، ذات حال متواضع، يعمل أبوها في الأعمال الحرة، بيد أنه شديد البخل. وتتسم الأم بالتشدد لرأيها، بل والغيرة من الآخرين والحقد عليهم. أما بنت فندرس في الجامعة، ولا تخرج من المنزل إلا قليلاً، ولكن لم يمنعها ذلك من الاجتهاد، بل والتفوق.

أما الحالة المادية للعائلة الضيفة، فهي ميسورة؛ حيث يحمل الأب شهادة الدكتوراه ويعمل مدرّساً في الجامعة، تتسم الأم بالطيبة والتفهم. أما بنت فندرس في الصف الثالث الثانوي، وهي مدللة؛ إذ تملك سيارة وتمتع بالحرية في الخروج مع صديقاتها، ولكنها غير متفوقة في دراستها).

ورغم القرابة بين العائلتين فإنها لم تكفل إيجاد الاحترام والتقارب بينهما، إذ كانت نظرات الأزدراء والمشاحنات والانتقاص هي ما يؤطر العلاقة عموماً، وغدت هذه السمات جزءاً من المعرفة المشتركة. ولم تمنع محاولة المجاملات بينهما من

إنتاج أو تأويل بعض الخطابات المتبادلة بينهما وفقا لهذه المعرفة؛ مما جعل المعرفة المشتركة أساساً للافتراضات السابقة، حتى أصبح اختيار إستراتيجية الخطاب للتعبير عن القصد هي الخطوة الأولى عند المرسل في الإنتاج وعند المرسل إليه في التأويل.

يدلّ على هذا سؤال أم شيخة عن قصد المضيفة في خطابها الأخير بالرغم من وضوحه في مستواه الدلالي. وهذا اللبس أو الشكّ في النوايا كان حصيلة لاستعماله في ذلك السياق، ممّا جعل احتمال انطوائه على معنى آخر يرد عند أم شيخة. عليه، فإن خطابها لم يكشف قصدها مباشرة، وهذا هو السبب الرئيس لسؤال المرسل إليه، إذ حدثت بأنّ هناك معنى آخر غير المعنى الظاهر.

وقد أجادت أم شيخة في التعبير عمّا تقصده؛ لذلك تتضح أهمية استثمار عناصر السياق لنقل قصد المرسل عند إنتاج الخطاب، إذ لو لم تثق في وضوح قصدها عند أم شيخة وقدرتها على إدراكه وتأويله، لما استعملت الإستراتيجية التلميحية. وتنبع الثقة في وضوحه من خلال النظر في جميع العناصر المحيطة بهما التي سلفت « وإذا ما أخذنا في اعتبارنا هوية المتكلم ومقصده، والوضعية التي هو عليها، نرى بأنّ المعنى يتعدّل ويتدقق ويغتنى. من هنا نتجاوز المعنى الحرفي إلى معنى أكثر اكتمالية، يسمح بإمكانية تحديد الحقيقة»<sup>(2)</sup>.

ولا يرد أكثر من معنى محتمل في هذا السياق أو غيره من السياقات، إلا نتيجة لتلك الخلفيات السابقة، إذ تتحوّل دلالة الخطاب من المعنى الظاهر الذي تدل عليه اللغة إلى معنى أو معانٍ أخرى، ومن هذه العناصر عادة الناس «فعادة الناس تؤثر في تعريف مرادهم من ألفاظهم، حتى إنّ الجالس على المائدة يطلب الماء فيفهم منه العذب البارد»<sup>(3)</sup> كما يعتبر (ابن قيم الجوزية) أنّ من محددات القصد العرف والعادة<sup>(4)</sup>.

وكما يعبر المرسل عن قصده في الخطاب من خلال اللغة، فإنّ اللغة تحيل عليه لتحديد معنى الخطاب؛ ولهذا «يحتج صاحب المغني على أنّ القصد شرط في بلوغ الكلام تمامه معتمدا على ملاحظة أنّ الكلام في الشاهد يكون أمارة لما يريده المتكلم بحيث يكون دليلا على مقصود المتكلم وعلى أنّ المتكلم أراد أن يبلغ مراده بمقصوده»<sup>(5)</sup>.

## 3 - 1 - 1 أهمية المقاصد في الخطاب

لقد عرف الباحثون أهمية المقاصد في الخطاب؛ تمثل ذلك عند كثير منهم في شتى العلوم التي تتعلق بلغة الخطاب، سواء أكان ذلك في القديم أم في الحديث، انطلاقاً من أنّ المقاصد هي لب العملية التواصلية، لأنّه «لا وجود لأي تواصل عن طريق العلامات دون وجود قصدية وراء فعل التواصل، ودون وجود إبداع أو على الأقل دون وجود توليف للعلامات»<sup>(6)</sup>، ولأنها كذلك، فإنّ (سيرل) يرى بأن المقاصد ذات تكوين (بيولوجي)، ولها أطر معينة في ذهن المرسل، وعليه ففلسفة اللغة عنده تعد فرعاً من فلسفة العقل<sup>(7)</sup>.

و غاية قصد المرسل هي إفهام المرسل إليه، ويشترط ليعبر المرسل عن القصد الذي يوصل إليه أن يمتلك اللغة في مستوياتها المعروفة، ومنها المستوى الدلالي، وذلك بمعرفته بالعلاقة بين الدوال والمدلولات، وكذلك بمعرفته بقواعد تركيبها وسياقات استعمالها، وعلى الإجمال معرفته بالمواضيع التي تنظم إنتاج الخطاب بها.

ويقود هذا إلى اعتبار القصد في المواضيع ذاتها، فلو نظرنا إلى إنشاء العلامات، أي المواضيع عليها، فإننا نجد أن القصد ركيزة أساسية، سواء العلامة المنتمية إلى اللغة الطبيعية أو العلامة المنتمية إلى أي صنف علامي آخر.

وهنا يسأل (سيرل) عن الفارق بين شيئين لاعتبار أحدهما مادة للاتصال اللغوي بينما لا نعتبر الآخر كذلك، ثم يجيب « بأن هناك فرقا جوهريا وهو أنه يجب أن نفترض أن إنتاج المرسل كان وفقا لنوع معين من المقاصد؛ ليتمكن اعتبار الصوت أو العلامة المدونة على الورقة اتصالا لغويا؛ أي رسالة. لأنّ اعتبارهما ظاهرة طبيعية مثل الرياح، يخرجهما من صنف الاتصال اللغوي»<sup>(8)</sup>.

ولا يقف دور القصد عند إيجاد العلاقة الدلالية في العلامة اللغوية بين الدال والمدلول، بل يمتد إلى استعمالها في الخطاب لاحقا، إذ إنه «بعد وقوع التواضع يحتاج إلى قصد المتكلم به واستعماله فيما قرره المواضيع، ولا يلزم على هذا أن تكون المواضيع لا تأثير لها، لأن فائدة المواضيع تميز الصيغة التي متى أردنا مثلا أن نأمر قصدناها. وفائدة القصد أن تتعلق تلك العبارة بالمأمور، وتؤثر في كونه أمرا له، فالمواضيع تجري مجرى شحذ السكين وتقويم الآلات، والقصد يجري

مجري استعمال الآلات»<sup>(9)</sup>.

وإذا كان هذا أمراً وارداً في نشأة اللغة الطبيعية، فإنه يتضح أكثر عند تفكيك العلاقة بين الدوال ومدلولاتها على مستوى الألفاظ المفردة ذات المعاني المعروفة، ومن ثم في إعادة إنشاء العلاقة بين الدوال والمدلولات التي لم يكن بينها رابط من ذي قبل مثل ما يحصل في الاستعارات التي يستعملها المرسل لمدح المرسل إليه:

- أنت حصان، وأنت جمل، وكذلك أنت أسد.
- ما هذه الأسماء؟ أنا لست حيواناً، لماذا تخاطبني هكذا؟
- يا أخي، لا تغضب؛ أقصد أنك: رجل قوي، شديد التحمل، شجاع.

فالمتبادر إلى ذهن المرسل إليه أنّ المرسل قد استعمل الدوال التي احتواها خطابه بوصفها دوالاً على ذوات تنتمي إلى جنس الحيوانات، وهذا التأويل مستفاد من المواضع اللغوية ابتداءً. ولم يدرك أنّ المرسل عمد إلى تفكيك العلاقة بين هذه الدوال ومدلولاتها المتعارف عليها، وأوجد علاقة أخرى هي العلاقة المجازية، لتدل على خصائص متعددة في ذات المرسل إليه، لأنّ كل دال من هذه الدوال متميز بخصيصة واحدة. ولولا توظيف القصد في ذلك لكان المرسل إليه محقاً في تساؤله. ولذلك « تكمن أهمية هذا المفهوم في الربط بين التلفظ بهذا الوجه والخلفية عن معنى الكلمة، مما يقتضي السؤال عما سيكون مفقوداً لو لم تكن لديك خلفية بمعنى الكلمة [...] فالسؤال الذي يثار في قانون المحكمة، مثلاً، ينصبّ على كيفية تصوّر الشخص لمعنى كلمة ما. ويمكن أن يستتج هذا من حقائق معينة؛ فهو سؤال عن القصد»<sup>(10)</sup>.

ويشير الناس، عادة، في تبادلاتهم التخاطبية السؤال التالي: ماذا تقصد بخطابك؟ ماذا يعني كلامك؟. وتجنباً لهذا السؤال المفترض، يعمد طرفا الخطاب إلى تحديد المقاصد من الألفاظ والمفاهيم والعبارات مسبقاً، خصوصاً عند سن القوانين أو الأنظمة، وكذلك في النقاشات والحجاج، وذلك لينطلقوا من قاعدة واحدة، فتكون مرجعاً لهم عند الاختلاف. بل قد يستعملها أي منهما حجّة ضد الطرف الآخر، وذلك عند الاختلاف أو محاولة التملّص.

وتنتج الآلية السابقة، أي المجاز، في عملية ذات مرحلتين: تفكيك وإعادة، وهي الآلية التي تخدم قصد المرسل عند التعمية على من يفقه اللغة في مواضعها الأصل، بقصد حصر الدلالة في أفق ضيق في الوقت نفسه، لئلا يفقها غير



المرسل إليه المقصود بالخطاب، وتسمّى هذه الآليّة بالآليّة التشفير.

وهو ما يمكن أن نسمّيه بالمواضعة الجديدة التي تنشأ من صلب مواضعة اللغة المتأصلة في المستوى الدلالي. عن ذلك تنتج بعض اللغات الخاصة، مثل لغات اللصوص، والمهنيين.

ولأنّ قانون القصد في المواضعة يسري على مستوى اللغة الطبيعية، فإنّه يسري أيضا على العلامات الأخرى. فالقصد يضطلع بدور في تصنيف هذه العلامات؛ فالباحثون يفرقون بين العلامات ذات الدلالة الطبيعية والعلامات ذات الدلالة المقصودة، وهو ما يصنّفه (جرايس)<sup>(11)</sup> إلى المعنى الطبيعي والمعنى غير الطبيعي إجمالاً؛ فالعلامات ذات المعنى الطبيعي، رغم كونها تحمل معنى، إلا أنّ القصد لا يتدخل في تحديده، مثل: علامة الدخان التي تدل على وجود النار، والبثور الحمراء التي تنتشر على الجلد فتدل على مرض الحصبة. حيث إنّ موقد النار وكذلك المريض لم ينتجا تلك العلامات، وبالتالي فإنّ قصدهما ينتفي، وعليه فإنّ كلا منهما لا يستوجب وصفه بالمرسل؛ إذ لا يوجد هنا خطاب يتطلب مرسلاً. وهذه العلامات هي ما اصطُح بعض السيميائيين على تسميتها بالمرسل (index).

وهناك صنف من العلامات لا يتحدد معناه إلا من خلال قصد المرسل، مثل الرمز (Symbol)؛ لذلك «يذهب أنصار سيمياء التواصل (بويسنس، برييتو، موان، جرايس، أوستين، فتجنشتاين، مارتينييه) إلى أنّ العلامة تتكون من وحدة ثلاثية المبنى: الدال، والمدلول، والقصد»<sup>(12)</sup>، وما الخطاب اللغويّ إلاّ علامة تنطوي عليها مقاصد المتكلم، وهذا ما يجعل معنى الخطاب يتعدد بتعدد السياقات التي ينتج فيها.

من هنا تتضح ضرورة ارتباط القصد بالعلامة عند الاستعمال، أيّا كان نوعها لينجح المرسل في خطابه، فبالرغم من «أنّ وظيفة اللسان الأساسية هي التواصل، ولا تختص هذه الوظيفة بالألسنة، وإنما توجد أيضاً في البنيات السيميوطيقية التي تشكلها الأنواع السنّية غير اللسانية، غير أنّ هذا التواصل مشروط بالقصدية وإرادة المتكلم في التأثير على الغير، إذ لا يمكن للدليل أن يكون أداة التواصلية القصدية ما لم تشترط القصدية التواصلية الواعية. وبناء على ذلك انحصر موضوع

السيمولوجيا في الدلائل القائمة على الاعتباطية، أي العلامات»<sup>(13)</sup>.

ويتدخل القصد بوصفه معياراً في صلب تصنيف العلامة، فينقلها من صنف إلى آخر، كما ينقلها من حيز الخلو من المعنى فتصبح ذات معنى، وعليه فإنه «يمكن تصنيف الأمارات من حيث دلالتها إلى ثلاثة أصناف (الأمارات العفوية [...] والأمارات المغلوطة [...]) والأمارات القصدية: ويتعلق الأمر بالوقائع التي توفر إشارات أنتجت قصداً لتوفيرها وهي إشارات لا تبلغ هذا الهدف إلا شريطة الاعتراف بها بوصفها أنتجت لتبلغ ذلك الهدف [...] هكذا يبدو أن هناك اشتراطاً للقصدية التواصلية الواعية حتى صار الدليل أداة القصدية التواصلية. وإذا أخذنا بعين الاعتبار كل ما سبق، فإن موضوع السيمولوجيا هو الدلائل القائمة على القصدية التواصلية»<sup>(14)</sup>.

ومن ناحية أخرى فإنّ للقصد دوراً في معرفة المعنى، وهذا ما اشتهر عند بعض علماء الأصول، وقد اشتهر منهم فريقان، هما حسب طه عبد الرحمن: القسم الحنفي والقسم الشافعي «وينضبط هذا التقسيم بما يمكن أن نسميه بمبدأ القصدية، ومقتضاه أنه لا كلام إلا مع وجود القصد، وصيغته هي: الأصل في الكلام القصد؛ ومعلوم أنّ القصد من القول هو الذي يورث استلزاماته الصبغة السياقية أو المقامية»<sup>(15)</sup>.

وهذا يجعلنا نتجاوز أمر الاعتداد بالمقاصد من مجرد النظر إليها على أنها تابع، إلى اعتبارها هي الأساس في الخطاب، كما في صيغ العقود مثلاً، وهذا ما يسمى بالإرادة الباطنة، إذ يجعل ابن قيم الجوزية «قاعدة الشريعة التي لا يجوز هدمها؛ أنّ المقاصد والاعتقادات معتبرة في التصرفات والعبارات كما هي معتبرة في التقربات والعبادات؛ فالقصد والنية والاعتقاد يجعل الشيء حلالاً أو حراماً، وصحيحاً أو فاسداً، وطاعة أو معصية»<sup>(16)</sup>. يستثنى من ذلك ما كان محرماً، مثل عقد البيع الذي يتوصل به طرفاه إلى الربا.

وفريق آخر يرى أن العبرة هي بالقصد الظاهر من صيغة العقد، أي ما يتلفظ به المرسل، حتى لو لم تتفق مع قصده الباطن، لأنه يصعب التأكد من المقاصد عند مخالفتها لمقتضى الألفاظ، وهذا ما يحدث في الإستراتيجية التضامنية، مثل قول المرسل:

- نتوخى خدمة المجتمع بكل ما أوتينا من قدرة.

فالمُرسل يُوهم المرسل إليه بأنه في خدمته، وقد لا تكون حقيقة الأمر كذلك، فخطابه مجرد تقرب منه ليكسب ثقته، ويميل إليه دون غيره، وليس للمرسل إليه إلا الثقة بظاهر اللفظ.

أو عند إنجاز بعض الأفعال اللغوية، مثل أفعال الالتزام في الخطاب التالي:

- راحتك مهمتنا. سوف نمنحك فرصة الاستمتاع بالمباريات مجاناً.

عندما تكون، في حقيقتها، لصالح المرسل، بالرغم من إيهام المرسل إليه بها عند التلطف بالخطاب. وعندما يتعارض ظاهر الخطاب مع قصد المرسل فيحكم بالظاهر<sup>(17)</sup>.

وما الإستراتيجية التي يستعملها المرسل في الخطاب إلا وسيلة تتجسد باللغة لتحقيق المقاصد، وعليه فإن شرف المقاصد ينعكس على الإستراتيجية ذاتها لأن «الوسيلة إلى أفضل المقاصد هي أفضل الوسائل»<sup>(18)</sup>. وهذا هو مبرر استعمال الإستراتيجية التضامنية مثلاً، بوصف تضامن المرسل مع المرسل إليه مقصداً من مقاصد المرسل التي تمثل إراداته في أثناء التواصل، كما أنها تحتل المرتبة ذاتها في الإستراتيجية التوجيهية؛ لأنها تعبر عن ذات المرسل في الخطاب. ولا يعدو الأمر ذلك في الإستراتيجية التلميحية، بالنظر إلى دواعي استعمالها الكثيرة، مما يجعل استعمالها في الخطاب خياراً محموداً.

وللقصد دوره في تقنين مسارات النقاش والحجاج، بشرط أن يكون المرسل إليه قد فهمه كما يعنيه المرسل، حيث يجب عليه أن « لا يتكلم إلا على المقصود من كلامه ولا يتعرض لما لا يقصده مما جرى في خلاله، فإن الكلام على ما لم يقصده عدول عن الغرض المطلوب»<sup>(19)</sup>، إذ ينبني على القصد المستلزم من الخطاب السابق، ما يأتي بعده، فيصبح هو أساس الخطاب التالي بين الطرفين، وبالتالي فإنه يتحتم اعتباره في مسار الحوار في إستراتيجية الإقناع مثلاً، أو في أي خطاب تناظري أو جدلي. وتنبع أهمية فهمه من أنه « دون القصد، لا يدرك المرسل إليه المعلومات على أنها إشارة من لدن المرسل، بل هي مؤشر»<sup>(20)</sup>.

فلو دار حوار بين الرئيس والمرؤوس، ورغب الرئيس في المكاشفة بالقول الصريح، فإن المرؤوس قد لا ينسى درجة الرئيس الاجتماعية في الواقع، مما لا

يشجعه على إقحام نفسه في بعض التفاصيل المحرجة، ولذلك قد يخاطبه بقوله:  
- العين لا تملو على الحاجب.

وعلى الفور يدرك الرئيس أنّ المرؤوس يعبر عن تحرجه في المكاشفة، ممّا يجعل الرئيس يشجّع المرؤوس بقوله:  
- تحدّث بصراحة، ولك الأمان.

إذ بنى الرئيس خطابه على ما فهمه من قصد المرؤوس السابق.

### 3 - 1 - 2 مفهوم القصد

من البدهي أنّ الأفعال هي ما يقوم الناس بعمله، وقد يتردد الإنسان في إطلاق صفة الفعل على الشيء إذا لم يكن نتيجة لقصد الفاعل، وعليه فلا يسمى الفعل فعلاً ما لم يصحبه القصد. ينطبق هذا على الفعل الذهني أو الجسدي، ولا ريب أن كل فعل من هذه الأفعال يأتي لتحقيق هدف معيّن. « وبحسب هذه الرؤية، فإن الخطاب يكون وبشكل واضح نوعاً من الفعل؛ إذ هو غالباً ما يكون مقصوداً ومسيطرأ عليه بالإضافة إلى أنه ذو هدف»<sup>(21)</sup>، وسوف نتطرق إلى كل من مفهوم القصد الأول ومفهومه الثاني بشيء من الإجمال، لتبيّن دور كلّ صنف في إستراتيجيات الخطاب، سواء في الإنتاج أو التأويل. وقد تعددت دلالات مفهوم القصد في المعالجات النظرية، فهو دال على أحد ثلاثة:

1 - دال على الإرادة، أو

2 - دال على معنى الخطاب، أو

3 - دال على هدف الخطاب.

واشتقّ (طه عبد الرحمن) مبدأً تداولياً من التراث الإسلامي، سمّاه مبدأ التصديق، وقد صاغه كما يلي:

- لا تقل لغيرك قولاً لا يصدقه فعلك.

وجعل قاعدة القصد من القواعد التي تفرّعت عن هذا المبدأ، وهي «للتفقد قصدك في كل قول تلقي به إلى الغير، ويترتب على هذه القاعدة أمران أساسيان: أحدهما، وصل المستوى التبليغي بالمستوى التهذيبي للمخاطبة؛ والآخر، إمكان الخروج عن الدلالة الظاهرة للقول»<sup>(22)</sup>. ومن هذا المبدأ نستطيع أن نصنّف دالتين لمفهوم القصد، وهما:

- القصد بمفهوم الإرادة.

- القصد بمفهوم المعنى.

وفيما يلي عرض لكل مفهوم، وأثره في إستراتيجيات الخطاب.

### 3 - 1 - 2 - 1 القصد بمفهوم الإرادة

يؤثر القصد بمعنى إرادة فعل الشيء في الحكم على الفعل نفسه، فتصبح الأفعال تابعة للمقاصد الباطنة لدى فاعلها، لا تابعة لشكلها الظاهري فقط. وذلك مثل بعض الأفعال المتعلقة بالصداق، فعندما ينوي المتزوج أن يدفع الصداق إلى المرأة فإنه يأخذ بذلك حكم الزوج، أما عند ورود النية بعدم الوفاء فإنه يتصف بحكم آخر. وكذلك من استدان ديناً ولم ينو الوفاء به، فإنه يعتبر سارقاً.

وما يمارسه الناس في عمل بعض العقود التي ظاهرها البيع وباطنها الربا ليس إلا حيلاً ظاهرية لا تشفع لهم لأن «الأعمال بالنيات». وما هذه الحيل إلا إستراتيجيات عملية يمارسها الناس للوصول إلى غايات يبتغونها. وعليه فإن هذه الإستراتيجيات لا تقف حائلاً دون معرفة مقاصدهم منها.

وإذا كان الأمر كذلك، فإن قصد المرسل بوصفه إرادته ليؤثر في خطابه بدرجة أقوى خاصة في إنجاز الفعل اللغوي؛ لاعتماده على توفر الإرادة من عدمها. وكذلك في ترتيب الخطاب للتدليل عليه.

وهذا ما يقوي القول بأن «اللغة في المتعارف هي عبارة المتكلم عن مقصوده. وتلك العبارة فعل لساني؛ فلا بد أن تصير ملكة متقررة في العضو الفاعل لها وهو اللسان، وهو في كل أمة بحسب اصطلاحاتهم، وكانت الملكة الحاصلة للعرب من ذلك أحسن الملكات وأوضحها إيابة عن المقاصد»<sup>(23)</sup>.

وقد عالج بعض الباحثين القدماء والمحدثين القصد من هذه الزاوية؛ فقد اشترط بعض النحاة ورود القصد في الكلام، وذلك عند تعريفهم له؛ فتساءلوا «وهل يشترط في الكلام القصد؟ [هناك] قولان، أحدهما: نعم، وجزم به ابن مالك وخلائق، فلا يسمى ما ينطق بها النائم والساهي كلاماً، وعلى هذا يزداد في الحد: (مقصود). والثاني: لا، وصححه أبو حيان»<sup>(24)</sup>. وبترتب على هذا، افتراض تعمّد المرسل بأن يتلقظ بخطابه بدءاً وليس سهواً، وتبينه أن فعله الخطابي لم يأت غفلاً.

ولذلك « جعل كل من (أوستين) و(سيرل) المقاصد مركزاً في التفريق بين المعنى التعبيري، معنى الكلمات في الملفوظ، وبين قوة الأفعال الغرضية؛ أي النتيجة التي يقصد المرسل نقلها [...] وقد ركّز فلاسفة اللغة على الطرق التي يبحث عنها المرسل لنقل مقاصده إلى المرسل إليه، وذلك بكل من الرسائل التعبيرية والغرضية. ولكن، وبنفس القدر من الأهمية، يجب أن ندرك أن فهم مقاصد الآخرين شيء مركزي لنجاح التخطيط في التفاعل»<sup>(25)</sup>.

وقد انسحب هذا الحكم على صيغ العقود مثلاً، لذلك فإن « المتكلم بصيغ العقود إما أن يكون قاصداً للتكلم بها أو لا يكون قاصداً؛ فإن لم يقصد التكلم بها كالمكره والنائم والمجنون والسكران والمغلوب على عقله لم يترتب عليها شيء [...] وإن كان قاصداً للتكلم بها فيما أن يكون عالماً بغاياتها متصوراً لها أو لا يدري معانيها أثبتة بل هي عنده كأصوات ينطق بها، فإن لم يكن عالماً بمعناها ولا متصوراً لها لم تترتب أحكامها أيضاً، ولا نزاع بين أئمة المسلمين في ذلك. وإن كان متصوراً لمعانيها عالماً بمدلولها فيما أن يكون قاصداً لها أو لا؛ فإن كان قاصداً لها تترتب أحكامها في حقّه ولزمته»<sup>(26)</sup>.

وبناء عليه، فإنّ الهازل في الخطاب هو من يتلفظ أو يصدر أصواتاً دون إرادة ما تدلّ عليه، أو دون إرادة إنجاز فعل لغوي بها، فيصبح خطابه، ممّا يجلي أهمية القصد في الخطاب، ليغدو بهذا المفهوم هو عمدة الخطاب، إذ لا يكفي التلفظ مجرداً منه، كما هو الحال في الخطاب التالي:

- المدرّس: ما أكثر الكلام دوراناً على السنة الطلّاب في الفصل يا أحمد؟
- أحمد: لا أعرف، يا أستاذ.
- أحسنت.

حيث يختلف قصد الطالب أحمد عمّا يريده الأستاذ؛ فهو لم يقصد أن يجيب على سؤال الأستاذ، وبالتالي لم يكن هدفه إخبار أستاذه بما يعادل الجواب التالي:

- أعرف الإجابة، وهي عبارة: (لا أعرف يا أستاذ).

بل قصد معنى حرفياً وهو «أنّه لا يعرف الإجابة». في حين فهم الأستاذ خطأً خطاب أحمد على أنّه الجواب، وهو أن (الكلام الأكثر دوراناً هو جملة: لا أعرف يا أستاذ)، التي كانت هي الإجابة الصحيحة. والتباين بين قصد الطالب وفهم

الأستاذ هو ما جعل هذا الخطاب طريفاً.

والتلفظ دون قصد هو ما يوازي الفعل التعبيري عند (أوستين)، إذ قد ينطق المرسل أصواتاً عربية، مركّبة من مفردات لغوية ذات معانٍ معجمية وبنى صرفية، ومنظمة في تركيب نحوي صحيح. وبالرغم من أنها ذات دلالة في ذاتها، إلا أنها لا تنجز فعلاً دون قصد المرسل، فضلاً عن أن تحدد قوته؛ فالتلفظ بالخطاب ليس عملية تصويت فحسب، فلا يمكن الحكم بوجود التلفظ إلا بتوفر قصد المرسل، وذلك يتجاوز مجرد النطق بأصوات فقط.

وهذا ما يجعل من الضروري « بحث (المقاصد والأعراف) عند المتكلم. والأعراف موضع البحث، هي تلك التي تكوّن المفردات اللغوية والنحو للغة [...] والمقاصد هي مقاصد المتكلم لإحداث الأصوات التي تعمل وفق هذه الأعراف بطريقة معينة، أعني، قصد المتكلم إحداث سلسلة من الأصوات تعد جملة في اللغة، وربما نقول. إذن. إن الفعل الصوتي المعين يكوّن الفعل الصرفي التركيبي في حالة واحدة وهي:

- أن يقصد المتكلم إحداث سلسلة من الأصوات وفقاً لأعراف لغوية معينة.

- أن يحدث سلسلة من الأصوات تعمل بالفعل وفقاً للنحو المشار إليه<sup>(27)</sup>.

وإن كان يبدو أنّ التصويت هو المستوى الأول للتعبير عن مقاصد المرسل، إلا أنه ليس كافياً للتلفظ بالخطاب، بل لا بد أن يقصد المرسل عزو الملفوظ إلى معنى معين، وليكن معناه الحرفي المتأصل في أعراف اللغة؛ معجماً ودلالة وتركيباً. وهذا هو معنى الخطاب في ذاته، وذلك عند الاكتفاء بالوقوف عند حد اللغة حسب إرادة التلفظ بها. عندها لا بد للمرسل «من إرادتين: إرادة التكلم باللفظ اختياراً، وإرادة موجهة ومقتضاه»<sup>(28)</sup>. بيد أنه قد يحدث اللبس في المرجع؛ وذلك عندما يقصد المرسل شيئاً يختلف عما يفهمه المرسل إليه، رغم أنّ الدال واحد، كما في الخطاب التالي:

- «من الطارق؟ من أنت؟»

- أنا تائه.

- أعرف ذلك.

- لا، اسمي تائه»<sup>(29)</sup>.

فقصد المرسل أن ينبه المرسل إليه أن اسمه تائه، بالرغم من أنه كان بالفعل تائها حين الخطاب، وهذا ما يعرفه المرسل إليه فتوقع أن الطارق يريد أن يعزو الصفة إليه، في حين كان قصد المرسل أن يعرّف المرسل إليه بنفسه.

وقد نشأ الخلاف بين العلماء في ما يمكن اعتباره ليصبح الفعل (افعل) دالاً على فعل الأمر، فانقسم العلماء بشأنه إلى عدة أقسام:

1 - المثبتون لكلام النفس فيصبح القول هو ما يقوم في النفس؛ ويكون النطق عبارة عنه، ودليلاً عليه.

2 - فيهم جماعة من الفقهاء، يرون أن «افعل» ليس أمراً بمجرد صيغته ولذاته، بل لصيغته وتجرّده عن القرائن الصارفة له عن جهة الأمر إلى التهديد والإباحة وغيره. وعارضهم قوم بأنه لغير الأمر حتى تصرفه قرينة إلى معنى الأمر.

3 - وهو موجب الاستشهاد. وبه قال بعض محققي المعتزلة: أنه ليس أمراً لصيغته وذاته، ولا لكونه مجرداً عن القرائن مع الصيغة، بل يصير أمراً بثلاث إرادات: إرادة المأمور به، وإرادة إحداث الصيغة، وإرادة الدلالة بالصيغة على الأمر، دون الإباحة والتهديد. وقال بعضهم تكفي إرادة واحدة، وهي إرادة المأمور به<sup>(30)</sup>.

وعلى هذا فهناك من يرى ضرورة حصول قصد المرسل في الخطاب بمفهوم الإرادة لينبني عليه الإفهام والفهم، وليتأسس عليه حقيقة الحجاج مثلاً؛ لأنّ الخطاب عملية بين طرفين، ولذلك فحقيقة القصد «كامنة في كونه ينبني على قصدين: أحدهما يتعلق بالتوجه إلى الغير، والثاني يتصل بإفهام هذا الغير. أما القصد الأول، فمقتضاه أن المنطوق به لا يكون كلاماً حقاً حتى تحصل من الناطق إرادة توجيهه إلى غيره؛ وما لم تحصل منه هذه الإرادة، فلا يمكن أن يعد متكلماً حقاً. أما القصد الثاني، فلا يكون المنطوق به كلاماً حقاً حتى تحصل من الناطق إرادة إفهام الغير، وما لم تحصل منه هذه الإرادة، فلا يمكن أن يعد متكلماً حقاً حتى لو صادف ما تلفظ به فهماً ممن التقطه، لأن المتلفظ لا يكون مستمعاً حقاً حتى يكون قد أفهم ما فهم [...] وإذا تقرر أن كل منطوق به يتوقف وصفه بالكلام على أن يقترن بقصد مزدوج يتمثل في تحصيل الناطق لقصد التوجه بمنطوقه إلى الغير ولقصد إفهامه بهذا المنطوق معنى ما، فاعرف أنّ المنطوق به الذي يصلح أن يكون كلاماً هو الذي ينهض بتمام المقتضيات التواصلية الواجبة في حق ما يسمى خطاباً<sup>(31)</sup>.



ومن الأمثلة التي تجسّد إرادة التوجّه نحو الغير بغرض إفهامه، الخطاب الوارد في إحدى المطبوعات:

- «الصحف المشاركة: الاتحاد (حيفا)، الأنباء (الخرطوم)، الأهرام (القاهرة) [...] الدستور (عمان)، الرياض (الرياض)، الشعب (نواكشوط).
- الهيئة الاستشارية (أدونيس)، توفيق بكار، عبد الله الغدامي، ناصر الظاهري).
- خضع ترتيب أسماء الأشخاص والصحف للتسلسل الهجائي حسب الاسم الأول»<sup>(32)</sup>.

حيث يقصد المرسل في الجزء الأخير من هذا الخطاب أن يتوجّه بخطابه إلى المرسل إليه (القارئ) ليفهمه الأساس الذي قام عليه ترتيب الأسماء، وبذلك يقطع دابر أي تساؤلات مفترضة، قد يثيرها المرسل إليه عن أسباب الترتيب بهذه الصورة، وهل تحكّمها توجهات معيّنة أم لا.

ولا يقتصر المرسل في قصده على التلفظ بالخطاب وإرادة إفهام الغير، بل قد يتركّب هذا في قصدين، ويسمّى هذان الصنفان «بالقصد الإعلامي والقصد الاتصالي؛ فالقصد الإعلامي هو: إخبار المرسل إليه بشيء. أما القصد الاتصالي فهو: إخبار المرسل إليه بالقصد الإعلامي»<sup>(33)</sup>، ويؤدّي هذان القصدان، أو القصد المركّب دوره في عملية التواصل، وعليه فلا بد أن يدرك المرسل إليه هذه الإرادة، والسبب في ذلك أنّ «المركب الصوتي المتمفصل، وهذا ينسحب أيضاً على الشكل المكتوب... إلخ، لا يصبح كلمة منطوقة أو خطاباً توابعاً بصفة عامة إلا لكون من يتكلم يفعل ذلك قصداً [...] ومع ذلك فإن هذا التواصل لا يصبح ممكناً إلا لأنّ المنصت أيضاً يفهم عندئذ قصد المتكلم وهو يفهم ذلك القصد، متمثلاً في المتكلم لا كشخص يث مجرد أصوات وإنما كشخص يخاطبه»<sup>(34)</sup>.

ولذلك فإنّه يغدو لزاماً أن يلازم القصد فعل التلفظ، لأنّه لا عبرة بقصد المرسل بعد أن يتلفّظ باللغة، إذ يدخل هذا في باب التلاعب. ولا تعارض بين هذه المصاحبة وتنفيذ قصد المرسل، إذا كان الخطاب ينتمي إلى الفعل التأثيري، فالقصد يظل كامناً في فعل التلفظ بالخطاب ذاته.

ومن المهم وضوح القصد في ظاهرة التأدب مثلاً، الممثلة في إستراتيجيتها التضامنية، لثلا يساء فهم الخطاب، عندما تكون منفعة عائدة إلى المرسل إليه،

مثل: خطاب الانتخابات، أو الإعلان، الذي يقصد المرسل فيه مصلحة المرسل إليه على وجه الحقيقة. كما يهتم وضوحه، كذلك، في الإستراتيجية التوجيهية، لئلا يعتقد المرسل إليه أن المرسل يهزل في الأمر أو النهي أو غيرهما من الأفعال اللغوية.

ومن ناحية أخرى، فإنّ الخطاب لا يكون مستقلاً، بل يكون خطاباً مركباً، فقد يرتبط حصول فعل ما بترك فعل آخر، أو العكس مثلاً، عندما يكون أحدهما هو المقصود أصالة، والآخر هو المقصود تبعاً، ولهذا يذهب (الشاطبي) إلى الاعتداد بالمعنى التبعي في الحكم لأنه ثبت «أنّ للكلام من حيث دلالاته على المعنى اعتبارين: من جهة دلالاته على المعنى الأصلي، ومن جهة دلالاته على المعنى التبعي الذي هو خادم للأصل، كان من الواجب أن ينظر في الوجه الذي تستفاد منه الأحكام، وهل يختص بجهة المعنى الأصلي؟ أو يعم الجهتين معاً؟»<sup>(35)</sup>.

وهنا تعدد مقاصد المرسل في ظاهر الخطاب؛ فهناك قصد أول وقصد آخر، ولا يصح الآخر إلا بالنظر إلى القصد الأول، بوصفه تابع له، مثل خطاب الأب لولده الذي يلعب الكرة وقت الصلاة، عندما يقول له:

- اذهب إلى المسجد، واترك اللعب؛ أو

- اترك اللعب، واذهب إلى المسجد.

فالأمر (بترك اللعب) هو أمر تابع وليس أمراً ابتدائياً، ولهذا فالقصد هنا قصد تابع، لأنّ الأب لا يقصد ترك اللعب لذاته، إذ لا يعني الذهاب إلى المسجد. لأنّ الأمر بالذهاب إلى المسجد هو الأمر الأصل، ولهذا فالقصد فيه هو القصد الأصل، إذ قد يتلفظ به لوحده، مثل قوله:

- اذهب إلى المسجد للصلاة.

تاركا للطفل أن يفهم أمره بترك اللعب، وقد ورد الخطاب بالتعاطف في الحكم بين ترك اللعب والذهاب إلى المسجد في هذا السياق الخاص، فمن البين أنّ التعاطف ليس على إطلاقه، أي إنّ أمر الأب لا يستلزم النهي عن اللعب دائماً، ولكنه نهي محدد بوقت الصلاة؛ ليتسنى للمرسل إليه الذهاب إلى المسجد<sup>(36)</sup>.

ويتبوأ القصد بمعنى الإرادة أهمية في التفريق بين مرسل صادق وآخر كاذب، حتى لو اتحد الخطاب في صورته « ومن ثمّ فرض عبد القاهر علينا أن لا نستغني

عن اعتقاد المتكلم ولا عن نية المتكلم»<sup>(37)</sup>، وهذا يسري بوجه قوتي في إستراتيجيات كثيرة، وفي بعض الأفعال اللغوية. في هذه الحالة لن يكون محتوى القضية اللغوي هو معيار الصدق والكذب، بل تكون إرادة المرسل هي المعيار.

### 3 - 1 - 2 - 2 القصد بوصفه المعنى

لا يتجسد القصد إلا باللغة، إذ جعلت عليه دليلاً، لأنّ «الله تعالى وضع الألفاظ بين عباده تعريفاً ودلالة على ما في نفوسهم، فإذا أراد أحدهم من الآخر شيئاً عرّفه بمراده وما في نفسه بلفظه، ورتّب على تلك الإرادات والمقاصد أحكامها بواسطة الألفاظ، ولم يرتّب تلك الأحكام على مجرد ما في النفوس من غير دلالة فعل أو قول، ولا على مجرد ألفاظ»<sup>(38)</sup>.

وهذا الكلام يشبه كلام ابن جني في حاجة الاعتقاد إلى القول، وذلك، لأنّ «الاعتقاد يخفى فلا يعرف إلا بالقول، أو بما يقوم مقام القول: من شاهد الحال؛ فلما كانت [الاعتقادات] لا تظهر إلا بالقول سميت قولاً؛ إذ كانت سبباً له، وكان القول دليلاً عليها، كما يُسمّى الشيء باسم غيره، إذا كان ملاسماً له [...] فالجواب أنهم إنما فعلوا ذلك من حيث كان القول بالاعتقاد أشبه منه بالكلام؛ وذلك أن الاعتقاد لا يفهم إلا بغيره، وهو العبارة عنه، كما أنّ القول قد لا يتم معناه إلا بغيره [...] والقول قد يكون من الفقر إلى غيره [...] فكان إلى الاعتقاد المحتاج إلى البيان أقرب، وبأن يعبر به عنه أليق»<sup>(39)</sup>.

ولذلك، فهناك من يعتبر أنّ المقاصد هي المعاني نفسها مثل (الشاطبي) الذي عقد فصلاً تحت عنوان «المعاني هي المقصودة [...] ومنها: أن يكون الاعتناء بالمعاني الماثرة في الخطاب هو المقصود الأعظم بناء على أن العرب إنما كانت عنايتها بالمعاني، وإنما أصلحت الألفاظ من أجلها. وهذا الأصل معلوم عند أهل العربية؛ فاللفظ إنما هو وسيلة إلى تحصيل المعنى المراد، والمعنى هو المقصود»<sup>(40)</sup>.

وتفاوت المعاني من حيث علاقة القصد بدلالة الخطاب الحرفية. مع أنّه يمكن للمرسل أن يعبر عن مقاصده في أي مستوى من مستويات اللغة المعروفة؛ ومنها التنغيم؛ لأنّ «السمات التنغيمية تمثل مصدراً مهماً للمعارف حول البنى والمقاصد التي يوليها المرسل عنايته في الخطاب»<sup>(41)</sup>.

ودور التنغيم في الدلالة على القصد، يوضح لنا بصفة أجلى العلاقة بين الدلالة وبين قصد المرسل، وهي ليست علاقة قازة واحدة، بل هي علاقة ذات درجات متفاوتة ومتدرّجة.

وفي ذلك يفضل ابن قيم الجوزية، رحمه الله، الكلام في علاقة الملفوظ بالقصد بقوله: «الألفاظ بالنسبة إلى مقاصد المتكلمين ونياتهم وإراداتهم لمعانيها ثلاثة أقسام<sup>(42)</sup>»:

1 - أن تظهر مطابقة القصد للفظ، وللظهور مراتب تنتهي إلى اليقين والقطع بمراد المتكلم بحسب الكلام في نفسه، وما يقترن به من القرائن الحالية واللفظية وحال المتكلم به وغير ذلك.

2 - ما يظهر بأن المتكلم لم يرد معناه، وقد ينتهي هذا الظهور إلى حد اليقين، بحيث لا يشك السامع فيه، وهذا القسم نوعان؛ أحدهما: لا يكون مريداً لمقتضاه ولا غيره كالمكره والنائم والمجنون ومن اشتد به الغضب والسكران، والثاني: أن يكون مريداً لمعنى يخالفه كالمعرّض والمورّي والملغز والمتأول.

3 - ما هو ظاهر في معناه ويحتمل إرادة المتكلم له ويحتمل إرادته غيره، ولا دلالة على واحد من الأمرين، واللفظ دال على المعنى الموضوع له، وقد أتى به اختياراً.

فهذه أقسام الألفاظ بالنسبة إلى إرادة معانيها ومقاصد المتكلم بها، وعند هذا يمكن القول إذا ظهر قصد المتكلم لمعنى الكلام أو لم يظهر قصد يخالف كلامه وجب حمل كلامه على ظاهره.

ولهذا فإن معرفة اللغة بأنظمتها المعروفة، وحدها، لن تغني المرسل إليه في معرفة قصد المرسل بمعزل عن السياق، لأن مدار الأمر ينصب على ماذا يعني المرسل بخطابه، لا ماذا تعنيه اللغة، حتى لو كان الخطاب واضحاً في لغته، لأن معرفة قصد المرسل هو الفيصل في بيان معناه، كما يؤكده الخطاب التالي:

- الدكتور: مشروعكم هذا ناجح 100٪، وبكل المقاييس.
- أبو حمد: أنت تقول كلاماً لا نفهمه، يا دكتور.
- مشعل: نحتاج للعودة إلى المعاجم، لنفهم كلام الدكتور<sup>(43)</sup>.
- فيصل: حتى لو عدنا إلى المعاجم، لن نفهم كلام الدكتور. اسكت! لئري ماذا يقصد بالضبط بكلامه. ما قصده، ماذا تقصد يا دكتور؟

- عبد الله: نعم؛ أفهمنا يا دكتور، ماذا تقصد بكلامك؟<sup>(44)</sup>.

فرغم وضوح خطاب الدكتور، إلا أن فيصل وعبد الله قد أدركا أن محط الاهتمام عند الدكتور هو معنى آخر، وهو معنى دقيق يتجاوز معنى الخطاب الحرفي، إذ يحمل مقاصد أخرى، تحتاج إلى توضيحها للمرسل إليه، وعليه يمكن القول: إنه « إذا قيل معنى اللفظ كذا، فالمراد به أن محل العناية به كذا؛ والعناية، من جانب المضمون، هي الإرادة والقصد، فيكون معنى الشيء هو ما يقصد به ويراد منه، ومعنى اللفظ هو المراد منه والمقصود به والمقصد منه [...] ومن ثم فالمعنوي هو بالذات القصدي»<sup>(45)</sup>.

وهنا ندرك أنها لم تجب « المزية من أجل العلم بأنفس الفروق والوجوه فنستند إلى اللغة، ولكننا أوجبناها للعلم بمواضعها، وما ينبغي أن يصنع فيها [...] ويقتضيهما الغرض الذي تؤم، والمعنى الذي تقصد»<sup>(46)</sup>. وهذا ما يؤكد قاعدة هامة في التواصل اللغوي « وهي أن المعاني لا تكمن في الأدوات اللغوية المستعملة، بل لدى المتكلم الذي يستعمل تلك الأدوات ويوظفها بشتى السبل لتحقيق مقاصده ونواياه»<sup>(47)</sup>.

ولذلك، فإنه لا بد أن يكون قصد المرسل حاضراً في خطابه، وهو ما يبيته السياق؛ لأن « دلالة العبارة هي استلزام القول للمعنى المقصود من سياقه؛ وقد يطابق هذا المعنى المقصود المعنى المستفاد من ظاهر القول وقد يتفاوت معه؛ فإن طابقه كلاً، قيل إنه المعنى المطابقي للقول، وإن تفاوت معه، فأحد الأمرين: إما أنه يطابق جزءاً من هذا المعنى الظاهر، وإما أنه يلازم هذا المعنى من غير أن يطابقه، لا كلاً ولا جزءاً؛ فإن كان الأول، فمقصود القول هو بالذات معناه التضمني، وإن كان الثاني، فهذا المقصود هو معناه الالتزامي»<sup>(48)</sup>.

والعناية بالقصد هو صلب نظرية (جرايس)، عندما افترض أن هناك مبدأ عاماً يؤسس لتفاعل طرفي الخطاب تفاعلاً ناجحاً، وهو مبدأ التعاون<sup>(49)</sup>.

ويعتبر المرسل عن قصده بما يستجيب لتلك القواعد تارة، وبخرقها أو تجاهلها تارة أخرى، فيصبح القصد هنا هو ما يسميه (جرايس) وغيره «معنى المتكلم»، ويمكن أن يتأوله المرسل إليه عن طريق الافتراض بأن المرسل تلفظ بالخطاب وفق ما يقتضيه مبدأ التعاون، ليكون الاستدلال على قصده محكوماً بمبدأ

التعاون؛ «فبدون معرفة المقاصد لا يمكن أن يستدل بكلام المتكلم على ما يريد؛ لأنّ المواضع، وإن كانت ضرورية لجعل الكلام مفيدا، فهي غير كافية إذ لا بد من اعتبار المتكلم، أي قصده»<sup>(50)</sup>.

ولهذا، فالقصد، بوصفه المعنى، هو المحور الرئيس الذي يتجلى في الإستراتيجية التلميحية، خصوصا لإنجاز أفعال لغوية متعدّدة في سياقات متنوّعة بخطاب ذي شكل لغوي واحد، مثل خطاب الاستفهام، إذ يمكن أن ينجز المرسل به أفعالا كثيرة، مثل فعل الطلب أو الإخبار، فإذا قال المحاضر لطلابه:

- هل يمكن أن أبدأ المحاضرة!؟

فإنّه يخبرهم ببدء المحاضرة، أو يطلب منهم السكوت، إن كانوا يخوضون في حديث قبل ذلك؛ بالرغم من دلالة الخطاب الحرفية على الاستفهام، لاشتماله على أدوات اللغة المختصة به، مثل أداة الاستفهام «هل»، وطرحه إيّاه بشكل مباشر عند توجيه الخطاب إلى الطلاب.

وما دام أنّه يمكن للمرسل أن يعبر عن المعنى بإستراتيجية معيّنة، دون تقييد نفسه بمعنى الخطاب الحرفي «فإن التداولية، وبحسب بعض الاعتبارات هي دراسة الطرق التي تتجلى بها المقاصد في الخطاب، ومن أبرز الخطابات التي تدل على ذلك، تلك الخطابات التي تشتمل على الأفعال اللغوية سواء أكانت تقف، عند المستوى الإنجازي أم تتجاوزه إلى المستوى التأثيري»<sup>(51)</sup>.

وإنجاز بعض الأفعال اللغوية معلق على قصد المرسل في الثقافة الإسلامية، فمنها «صرف الألفاظ إلى بعض ما يصلح لها، كألفاظ الكنايات في الطلاق والعتاق والأيمان، فإنها تنصرف إلى المحتمل المنوي منها، وتترتب الأحكام الشرعية عليه. فلو قال: اعتدي أو استبرئي رحمك، أو أنت حرّة، أو تخيري، أو ما شابه ذلك، توقّف وقوع الطلاق على النية»<sup>(52)</sup>.

وتتضح أهميّة معرفة قصد المرسل عند عدم كفاية فهم الخطاب بمعناه الحرفي. فهذا خطاب من الخطابات المشهورة التي توضّح قصور الاكتفاء بالوقوف عند المعنى الحرفي، بل وخطورته، بعدم اعتبار قصد المرسل، أو فحص آلياته المستعملة في الخطاب:

- «عن مولى لعنيسة بن سعيد بن العاص قال: كنت أدخل مع عنيسة بن سعيد

ابن العاص إذا دخل على الحجاج، فدخل يوماً، فدخلت معه [...] ثم جاء الحاجب فقال: امرأة بالباب، فقال له الحجاج: أدخلها، فدخلت [...] فقال لها: يا ليلى، ما أتى بك؟ فقالت: «إخلاف النجوم، وقلة الغيوم، وكَلْبُ البرد، وشدة الجهد، وكنت لنا بمد الله الرشد» [...] ثم قال: يا غلام اذهب إلى فلان فقل له: اقطع لسانها، فذهب بها، فقال له: يقول لك الأمير: اقطع لسانها، فأمر بإحضار الحجاج، فالتفت إليه، فقالت: ثكلتك أمك! أما سمعت ما قال؟ إنما أمرك أن تقطع لساني بالصلة، فبعث إليه يستثبته، فاستشاط الحجاج غضباً، وهمّ بقطع لسانه، وقال: ارددها<sup>(53)</sup>.

فقد استعمل المرسل (الحجاج) تعبير «قطع اللسان» استعمالاً مجازياً، وهو يقصد: (أعطها نقوداً، كي تسكت). ولكن المرسل إليه لا يفقه إلا المعنى الحرفي، ولهذا أمر بإحضار الحجاج ليقطع لسان ليلى قطعاً حقيقياً. وهذا ما أغضب الحجاج، لما أنزل الغلام خطاب الحجاج منزلة التعبير المتداول الذي يتبادر إلى ذهن المرسل إليه لأول وهلة، وبالتالي، استغرب الحجاج أنه لم يفهمه.

وبما أن قصد المرسل هو المعنى الذي يريد أن ينقله إلى المرسل إليه في خطابه، فإنه يتأكد أن اختيار إستراتيجية الخطاب لا يقيدتها جنس الخطاب، أي سواء أكان نظماً أم نثراً، ما دام أنه يستوفي شروط الخطاب من وجود مرسل ومرسل إليه وعناصر سياقية أخرى.

- «يروى أن الأصمعي ذهب إلى الخليل يطلب العروض، ومكث فترة فلم يفلح حتى يش من فلاحه، فقال له يوماً متلظفاً في صرفه، قطع هذا البيت: إذا لم تستطع شيئاً فدعه وجاوزه إلى ما تستطيع»<sup>(54)</sup>

وبما أن السياق كان متصلًا بتعليم العروض الذي يختص بتقطيع الشعر، فإن المرسل قد فضل التلقظ بخطابه حسب جنس النظم للتعبير عن قصده، أي معناه المراد، من خلال الإستراتيجية التلميحية، وكان التأذب مع الأصمعي هو مرد استعمالها في هذا الجنس الخطابي.

مع أنه كان لدى الخليل إمكانات أخرى، للتعبير عن القصد نفسه، في خطاب نثري أيضاً؛ وباستعمال الإستراتيجية التلميحية نفسها مثل:

- العروض من العلوم الصعبة، أو باستعمال إستراتيجيات أخرى مثل:
- لقد اكتشفت أنه يصعب عليك تعلم العروض، أو
- أنت غير مؤهل لتعلم العروض.

وبالتالي يتضح أنّ جنس الخطاب ليس عائقا دون اختيار نوع الإستراتيجية المناسبة للسياق.

وبما أنّه يعوّض بعض الخطابات البعض الآخر، بالرغم من التباين في أشكالها ودلالاتها اللغوية، فإنّ نموذج القصد هو ما يسوّغ هذا التعويض أو التبادلات الخطابية، إذ يتعلق القصد بمعنى الخطاب في السياق. ويتمّ الاعتماد به، خصوصا الخطاب الحوارية، كونه «يقتضي هذا النموذج تأسيس الدلالة اللغوية على قصود المتكلمين، ويتخذ الصورة العامة التالية:

إن قول القائل لا يمكن أن يفيد شيئا إلا إذا قصد القائل الأمور الثلاثة الآتية:

- 1 - أن يدفع قوله إلى نهوض المقول له بالجواب.
- 2 - أن يتعرّف المقول له على هذا القصد.
- 3 - أن يكون انتهاض المقول له بالجواب، مستندا إلى تعرفه على قصد القائل.

يلزم عن هذا النموذج أن تعدد المقاصد، وتتعقد مستوياتها، وتتداخل كما يظهر ذلك في الشرط الثاني»<sup>(55)</sup>.

ودور عناصر السياق واضح في تحديد قصد المرسل، وبالتالي في تحديد معنى الخطاب. وعليه، فإنّ قصد المرسل المراد إفهامه قد يختلف عن دلالة الخطاب الحرفية بغض النظر عن سياق الإنتاج؛ ممّا ينتج عنه معنى حرفيا ومعنى تداوليا.

وهذا التفاوت بين المعنى اللغوي وبين قصد المرسل، هو ما يثير السؤال الأساس عند الناس، بما ينم عن مشكل «هو: ما معنى عبارة ما أو ما دلالتها؟ ويمكن أن نتميّز بوضوح اتجاهين معاصرين لتناول هذه المسألة. يسمي (ستراوسن) أحدهما اتجاه منطري المقاصد التواصلية والآخر اتجاه منطري الدلالة الشكلية [...] أفكار (جرايس) الممثلة للاتجاه الأول ومن ممثليها (أوستين وفتجنشتاين) في أبحاث. إنّ الأطروحة الأساسية عند المدافعين عن هذا الموقف هي أنّه من المتعذر تفسير مفهوم المعنى اللغوي تفسيراً مرضياً بدون الإحالة على مقام التواصل. وهم يعلمون جيدا أن معاني عبارات لغوية تتحدد بنسق من القواعد التركيبية والدلالية،



إلا أنهم يؤكدون أنّ طبيعة هذه القواعد لا يمكن أن تكون مفهومة إلا إذا استعملنا مفهوم القصد التواصلية الموجه نحو مستمعين<sup>(56)</sup>.

ولهذا الاعتبار كان القصد عند البلاغيين هو مدار البحث، فكان «المركز في بيان الجاحظ ومعاني السكاكي هو الأحوال والمقاصد»<sup>(57)</sup>؛ وكذلك كان عند الجرجاني في نظرية النظم؛ فهو من أكثر العلماء الذين رددوا مصطلح القصد، بل كان محور نظريته، بوصف سبب العدول عن التركيب الأصل هو لبيان قصد المرسل؛ بالاستجابة للسياق تداوليًا.

كما ألمح في مواطن عديدة إلى أنّ القصد هو المعنى؛ فمن ذلك معالجته لبعض الآليات من كناية ومجاز والتي تُعدّ من آليات الإستراتيجية التلميحية. وبالتالي، فإنّ «النظم يتجاوز الدلالة الأولى وهي دلالة اللفظ على معناه الذي يقتضيه موضوعه في اللغة ويكون وصول المخاطب إليه بغير واسطة أو وسيلة، وهو ما نطلق عليه الدلالة الوضعية، إلى الدلالة الثانية، وهي دلالة المعنى الظاهر على معنى آخر على سبيل الاستدلال، أي يصل المخاطب من خلال هذه الطريق إلى ذلك المعنى فيتقابل مع غرض أو قصد المتكلم، ومن خلال ذلك التصور ندرك قيمة البناء اللغوي للنص، حيث يمثل صلة بين عمليتين غير لغويتين، غير منظورتين، الأولى تدور في عقل المتكلم (أو المبدع) والثانية تدور في عقل المخاطب (أو المتلقي)»<sup>(58)</sup>.

لذلك يستدلّ المرسل إليه بلغة الخطاب الظاهرة ليفهم الخطاب في قصده الباطن، أو المضمّر. وعلى هذا يتّضح أنّ الجرجاني «لا يريد المعنى الظاهر في حدّ ذاته، وإنما يجعله سلماً يرقى به إلى المعنى غير الظاهر أو بعبارة أخرى لا يريد المعنى الذي يحدده الوضع اللغوي، بل المعنى الذي يقصده المتكلم»<sup>(59)</sup>. ولهذا، عقد الجرجاني فصلاً «في اللفظ يطلق ويراد به غير ظاهره»<sup>(60)</sup>.

بيد أنه ينظر إلى القصد في بعض المواضع على أنه ليس المعنى فحسب، بل يتجاوز به إلى طريق إثباته وتقديره، أي إنّ الزيادة ليست في ذات المعنى وإنما في إثباته. ولذلك فإنه يرى أن المزايا في النظم هي بحسب المعاني والأغراض التي تؤمّ، يتّضح ذلك بقوله: «وإذ قد عرفت أن مدار أمر النظم على معاني النحو، وعلى الوجوه والفروق التي من شأنها أن تكون فيه، فاعلم أن الفروق

والوجوه كثيرة ليس لها غاية تقف عندها، ونهاية لا تجد لها ازديادا بعدها، ثم اعلم أن المزية ليست بواجبة لها في أنفسها، ومن حيث هي على الإطلاق، ولكن تعرض بسبب المعاني والأغراض التي يوضع لها الكلام، ثم بحسب موقع بعضها من بعض، واستعمال بعضها مع بعض»<sup>(61)</sup>.

ويعلق الجرجاني على ما يذهب إليه في تطبيقاته عند بيان مفهوم القصد في آلية التقديم والتأخير مثلا؛ بافتراض أنّ هناك نظاما أساسا للرتبة، إذ يرى فساد تقسيم التقديم إلى مفيد وغير مفيد، إذ يدلّ كلّ من التقديم والتأخير على قصد معين، لأنّ المرسل يختار من نظام اللغة ما يناسب السياق «وأما القصد فإنه هو الذي يوجه ويحرّك الترتيب»<sup>(62)</sup>.

ومن أوضح الدلائل على ذلك خطاب الاستفهام بالهمزة؛ فالمرسل ينجز فعلا لغويًا واحدا وهو الاستفهام، ولكنه يستفهم عن الشيء الذي يخالجه الشك فيه، بأنّ يقدّمه في صدر الخطاب، وليكن الخطاب جملة. فإذا كان الشكّ مثلا في الفعل ذاته، فإنّ يضعه بعد أداة الاستفهام مباشرة، مثل قولهم:

- أَرْضِيَتْ بِإِهَانَةِ أَقْرِبَائِكَ؟

فمدار الشك عند المرسل هو حول الرضى، أي الفعل نفسه، والقصد هو معرفة وجوده. أمّا إذا كان الشكّ في الفاعل، فإنّه يحتلّ الموقع نفسه، مثل:

- أَنْتَ رَضِيْتَ بِإِهَانَةِ أَقْرِبَائِكَ؟

ففي هذا الخطاب يكون مدار الشك هو الفاعل. وكان الغرض هو أن يقرّر ما إذا كان المرسل إليه هو الفاعل.

ويمتد أثر القصد إلى استعمال صيغ الأفعال الصرفية؛ ففي الخطابات السابقة كانت صيغة الفعل هي الصيغة الماضية، وبالتالي فإنّ صيغة المضارع ذات دور في تحديد قصد المرسل في خطابه، فإذا كانت إرادة المرسل هي الدلالة على الحال فإنّ المعنى أو القصد يكون شبيها بقصد المرسل عند استعمال الصيغة في الماضي، وهو التقرير إما بالفعل أو الفاعل.

أما إرادة المستقبل فإنّ الإنكار هو القصد الرئيس للخطاب، سواء أكان قصد إنكار الفعل أم قصد إنكار الفاعل مثل:

- أَتَسْتَلِمُ لِلْعُقَبَاتِ؟

فقصد المرسل هو إنكار فعل الاستسلام، أما:

- أنت تستسلم للعقبات؟

فالفاعل هو المقصود بالإنكار؛ إذ يلومه المرسل على أنه سيصدر الفعل منه. ويتضح القصد أيضا في أفعال لغوية أخرى مثل النفي والإخبار وغيرهما. كما أنه يتجاوز ذلك بشيء من التفصيل إلى مواضع حذف مفاعيل بعض للأفعال المتعدية.

أما في باب التقديم والتأخير، فإنّ أمر قصد المرسل أدق، فهناك فرق بين خطابي الأم/ المرسل إلى ولدها التاليين:

- أنت الحبيب.

- الحبيب أنت.

فصورة الخطاب هي الجملة المكونة من مبتدأ وخبر، وكلاهما معرفة، فقدّمت الأم كلاً منهما مرّة وأخرته مرّة أخرى، وبالتالي فقد اختلف القصد «المعنى»؛ ففي الخطاب الأول جعلت الأم ابنها (المرسل إليه) هو المختص بالمحبة دون غيره حتى أصبحت محبتها مقصورة عليه، وكثير من الأمهات ينتجن هذا الخطاب.

ويتجلّى القصد في هذه الخطابات نتيجة لخطابات سابقة أو افتراضات متوقّعة؛ ولهذا فقد يكون الخطابان السابقان، إمّا نتيجة لسؤال مفترض، أو سؤال حقيقي صدر من المرسل إليه أولا إلى أمّه، كقوله:

- من أنا؟

- أنت الحبيب.

فجعلته في خطابها الأول بؤرة مقابلة بافتراض شكه في كونه الحبيب، أو علمه، ولكنّه أحبّ أن يتأكد من ذلك، وأن يسمعه من فم أمّه.

أما في الخطاب الآخر، فإنّ قصد الأم يختلف فيه؛ لأنّ التلقّظ بالخطاب كان مبنياً على سؤال مفترض أو حقيقي، وهذا السؤال هو:

- من هو الحبيب؟

- الحبيب أنت.

فجعلت الأم بوصفها المرسل كلمة (الحبيب) بؤرة جديدة لخطابها، باعتبار الطفل لا يعرف الحبيب، أو هكذا تفترض أمّه. وعلى هذا فإنّها قد قدّمت المكوّن الذي يحمل الوظيفة التداولية بؤرة الجديد.

يتضح من كل ما سبق أن الجرجاني يؤكد أنّ الصنعة أو استعمال آليات معينة في إنتاج الخطاب لا تكون إلا من أجل تحقيق مقاصد معينة يبتغيها المرسل، ولا تتحقق هذه المقاصد إلا في المعاني، حتى وإن بدت للبعض أنها حاصلة في الألفاظ، بما في ذلك الاستعارة، إذ « إن مآل الأمر بها إلى أنّ القصد بها إلى المعنى »<sup>(63)</sup>.

ولا يقف دور القصد في تحديد الدلالات في الخطاب، بل يسهم كذلك في تحديدها على مستوى اللفظ المفرد الوارد في تركيب ما. ولكنه لا يتضح إلا عند الاستعمال «والاستعمال: إطلاق اللفظ وإرادة مسماه بالحكم وهو الحقيقة، أو غير مسماه لعلاقة بينهما وهو المجاز»<sup>(64)</sup>، إذ تنظر المعالجة هنا إلى قصد المرسل، الذي يسمّى الإرادة، على أن النظر من جهة المرسل إليه هو ما يسمّى الحمل. كل ذلك بعد أن ورد ما يتعلق بالوضع اللغوي.

وإمكانية تعدد إستراتيجيات الخطاب هي التي تمنح المرسل المحافظة على القصد الواحد الذي يريد إيصاله إلى المرسل إليه، من خلال ما يمتلكه من خيارات متنوعة، إذ يوظفها بناء على أثر السياق الذي ينتج فيه خطابه، ولنر الحوار التالي<sup>(65)</sup>:

- غداً أحمد يكمل شهره الرابع، يا أبا أحمد!
- مبروك، والحمد لله.
- ألا يذكرك بشيء، يا أبا أحمد؟
- يذكرني أنه ينمو!
- ألا يذكرك بالتطعيم غداً؟

إذ يتضح أنّ إنجاز الفعل اللغوي (الإخبار) بموعد تطعيم أحمد هو الهدف من القصد الرئيس للخطاب، وهو الذي تريد الأم (المرسل) نقله إلى الأب (المرسل) إليه. وكان أمامها إستراتيجيتان كلتاها صالحة للاستعمال؛ إستراتيجية مباشرة هي:

- لدى أحمد موعد للتطعيم غداً.

أو أي خطاب آخر يدل على القصد نفسه مباشرة.

ولديها أيضاً إستراتيجية تلميحية، وهي التي استعملتها في هذا الخطاب، إذ كان القصد المراد هو غير ما يدل عليه خطابها بمعناه الحرفي، وهذا ما جعل

المرسل إليه غير مدرك للقصد، إذ اكتفى بتأويل الخطاب وفق الدلالة اللغوية الحرفية التي لم يصل من خلالها إلى قصد المرسل.

وهنا يمكن القول إنَّ النظر إلى التعبير عن القصد من لدن المرسل هو ما يمكن أن يكون الركيزة الرئيسة لتقسيم إستراتيجية الخطاب من حيث دلالة لغة الخطاب عليه إلى إستراتيجية مباشرة وأخرى تلميحية. وقد تجلّى ذلك واضحاً عند تقسيم بعض الباحثين للأفعال اللغوية إلى أفعال لغوية مباشرة وأخرى غير مباشرة، مثلما فعل (سيرل).

كما تجلّى عند (جرايس) في خرق أي من قواعد مبدأ التعاون الأربع، فلا يكون هذا الخرق إلا لقصد معيّن، مع أنّه يظلّ محكوماً بمبدأ التعاون. وهو ما يحتكم إليه المرسل إليه لفهم قصد المرسل من خلال الاستلزام الحوارية، كما بيّنه الخطاب الذي جرى بين الأم وطفلها؛ عندما رأته يلعب وهو حافي القدمين بقولها:

- أين حذاءك؟
- في الخزانة. أو، لا أحب أن ألبسه، يا ماما. أو، سوف ألبسه الآن.
- أريدك أن تلبسه في الحال.

فالقصد في خطاب الأم هو السؤال:

- لماذا لم تلبس حذاءك؟

فقد تتوّع إجابات الطفل على خطاب سؤال أمّه، بناء على تأويله له، فيتّضح في الإجابة الأولى أنّه تأوله حسب المعنى الحرفي. أمّا في الإجابات الأخرى، فإنّها تدلّ على أنّه قد فهم القصد غير الحرفي، فأنّج خطابات ملائمة له. كما قد تكون إجابته الأولى هروباً من إعلام أمّه بفهمه لقصدها، فأوهمها أنّه فهم المعنى الحرفي فقط. وكل تلك الإجابات دليل على قدرة التأويل التداولي عند الطفل<sup>(66)</sup>.

ولذلك؛ يستخلص (بحيري) ضرورة عدم الفصل بين المعاني والألفاظ باعتبار الأولى تحدث في النفس، أي على مستوى ما قبل المنطوق حيث يحدد المدلول اختيار الدال المناسب، في حين تحدث الأخرى في النطق، أي على مستوى المنطوق، حيث يقع ترتيب الألفاظ وفق المعاني أو الدلالات النحوية. وهكذا تقدم النظرية جانبيين: الأول نفسي يضم الدلالة أو المعنى النفسي ويشكل قصد المتكلم، والثاني لغوي يضم الألفاظ المنطوقة حيث تتلاحم الدلالات

المعجمية بالدلالات السياقية على مستوى التأليف. ويرى أن قصد المتكلم هو الذي ينتج النص اللغوي، كما أنّ النص هو السبيل للكشف عن قصد المتكلم<sup>(67)</sup>.

وكما يسهم قصد المرسل في تعدد معنى الخطاب الواحد، وفي تعدد أفعاله الإنجازية، فإنه قد ينتج خطابا يقبل أكثر من تأويل في السياق الواحد، مثل الخطاب التالي:

- أسعار خرافية.

إذ قد تدلّ كلمة خرافية على معنيين، المعنى الأوّل كما يقصده المرسل وهو أنّ الأسعار رخيصة جداً، لأنّه يريد أن يقنع المرسل إليه برخص الأسعار وترغيبه في الشراء، بالرغم من اقتناعه بأنّ أسعاره ما زالت بالقدر الذي يحقق ربحاً معقولاً له.

أمّا المعنى الثاني فهو ما يتأوله المرسل إليه، بأنّ الأسعار غالية جداً، وبالتالي فتركيب الخطاب يقبل المعنيين. وهذا ما يمكن تسميته بالإلباس المقصود، حيث يتساوى في الخطاب أكثر من قصد، كل منها وارد في السياق، واستعمال الخطاب بهذه الثنائية دليل على توظيف الكفاءة التداولية.

وعلى هذا، فالإلتباس المقصود «أو ما يمكن تسميته بالإلباس، فإنه يحصل في الحالات التي يستعمل فيها المتكلم العبارة الواحدة بأكثر من معنى واحد مع نية إيراد كل المعاني التي تحتملها العبارة. من العبارات الملبسة التباساً مقصوداً العبارات المتحجرة التي تسترد، في سياق معين، معناها الحرفي المفقود يضاف إلى معناها الإجمالي الذي تدل عليه عادة كعبارات متحجرة [...] ويكمن الاختلاف بين النوعين من الإلتباس في أمور أساسية ثلاثة:

1 - يتولد الإلتباس العرضي من تعدد إمكانات فهم العبارة نفسها دون أن يكون ذلك عن قصد من المتكلم في حين أنّ الإلتباس المقصود ينتج عن نية المتكلم في إيراد العبارة محتملة لأكثر من دلالة واحدة؛

2 - يترتب عن هذه الخاصية أنّ الإلتباس العرضي قابل أن يرفع. ويتم رفعه إمّا عن طريق المقام أو عن طريق السياق فتترجح آنذاك إحدى القراءات على القراءات الأخرى [...] أمّا الإلتباس المقصود فلا يرفعه المقام ولا السياق بل إن المتكلم يسخر المقام أو السياق (أو هما معا) لضمان استمرار الإلتباس عبر خطاب

كامل.

3 - نعثر على الالتباس العرضي في الخطاب التواصلي العادي، غالباً، في حين أن الالتباس المقصود يشكل سمة من سمات الخطاب الموسوم (الخطاب الأدبي، الخطاب الساخر)<sup>(68)</sup>.

ورغم هذا، إلا أن المرسل قد ينتج خطاباً يحمل القصدين؛ الحرفي والمعنى المستلزم بمساعدة السياق، وذلك في آن واحد، وليس بهدف الخداع أو الإلباس، مثل الخطاب التالي:

- تمنى لكم سفراً سعيداً.

فالقصدان هما: القصد المطابق للمعنى الحرفي، أي الدعوة للمسافر بالسعادة. أما الآخر فهو قصد مستلزم؛ وهو:

- انتهت حدود المدينة.

وعليه فالخطاب ذو قصد مزدوج من ناحية المعنى.

كما قد يكون للخطاب الواحد قصدان باعتبار ازدواج المرسل إليه مثل:

- أهلاً وسهلاً، تفضل.

فالقصد الأول هو الترحيب بالضيف، أما القصد الآخر، فهو خطاب موجّه إلى أهل الدار:

- اعدوا حق الضيافة.

لأنه قد يصعب نداؤهم أو تنبيههم بعمل القهوة مثلاً؛ لظروف سياقية معينة.

ومثله الخطاب التالي الذي يدور بين المذيع والمتصل، وذلك في البرامج التي تذاع حيّة على الهواء.

- ألو!

- مرحباً بك معنا على الهواء.

- السلام عليكم.

- عليكم السلام، تفضل! أنت معنا على الهواء مباشرة.

إذ قد يقصد المرسل أحد الخطابات التالية أو جميعها:

- اضبط أعصابك، أو احفظ لسانك، أو لا تتجاوز حدود اللباقة وأدب الحوار.

كما قد يتركب القصد من درجات، بعضها أقوى من بعض؛ ولذلك

فالمُرسل قد يفصح عن قصده بإحدى الدرجات، فيصبح بعضها أوضح من البعض الآخر، حيث «نمتلك عددا من الإجابات للموافقة على فعل شيء، خاصة عندما يكون شيئا مهما، ولنر الإجابات الممكنة على هذا السؤال:

- هل تحب أن تشتري هذه السيارة؟
- نعم. بالتأكيد، سوف أفعل.
- نعم، سوف أفعل.
- نعم.
- أعتقد ذلك.
- ها ها ها. ها.
- صمت.
- لا أعتقد ذلك.
- لا.
- لا، لن أفعل.
- لا، أبدا. بالتأكيد لن أفعل.

والمهم هنا هو أننا واثقون من أنّ قصد المرسل واضح جدا في إجابتيه الأولى والأخيرة اللتين تمثلان أقوى إجابة بالإيجاب وأقوى إجابة بالنفي. ويتناقص التدرج في وضوح القصد في الإجابات الواقعة بين هذين القطبين<sup>(69)</sup>.

وهذا التفاوت في وضوح القصد، يعدّ من الإمكانيات في الخطاب، وهذا ما يجعل المرسل يستعمل بعض الدرجات دون بعض، خصوصا عندما يدرك تماما ما يدور في ذهن المرسل إليه، وذلك بافتراضاته المسبقة للكلام «لم يكن في لغة من لغات البشر ولا كان نوع من أنواعه وأساليبه في اللغة الواحدة والذي يكفي في الدلالة على مراد الالفاظ دلالة لا تحتمل شكاً في مقصده من لفظه؛ أعني الدلالة المعبر عنها بالنص الذي يفيد معنى لا يحتمل غيره، ولكن تفاوت دلالة ألفاظ اللغات ودلالة أنواع كلام اللغة الواحدة تفاوتاً في تطرق الاحتمال إلى المراد بذلك الكلام، فبعض أنواع الكلام يتطرقه احتمال أكثر مما يتطرق إلى بعض آخر، وبعض المتكلمين أقدر على نصب العلامات في كلامه على مراده منه من بعض آخر<sup>(70)</sup>.

ونستنتج أنه رغم وحدة القصد، إلا أنّ هناك تعدداً في الخطابات التي ينتجها المرسل للتعبير عنه. فالتعبير عنه قد يتفق مع دلالة اللغة المنطقية وقد يختلف،



ومهما تعددت الخطابات فإن هذا يظل معبراً، في الخطاب التالي:

- أتذهب معي لتشاهد المباراة في الملعب؟
- الجو بارد/ لدي ارتباط مسبق/ نحن مخدومون، فمشاهدتها في التلفاز أفضل، وأكثر راحة/ لا أحب الضجيج.

كل هذه الردود، يعبر بها المرسل إليه عن قصد واحد هو: (أعتذر عن الذهاب، أو لن أذهب) وقد لا يفهم المرسل إليه القصد، فيضطر المرسل إلى توضيحه له في خطاب متصل بالخطاب الأول، مثلما جرى بين الأب وبنته في الحوار التالي:

- «سامعه يا بنت؟
  - أبوه، سامعه يا أبي.
  - أنا عارف إنك تسمعي كلامي، ولكن أبغى تنفذي اللي أقولك عليه»<sup>(71)</sup>.
- كما أنه قد يتعامى المرسل إليه عن مقاصد المرسل، وكأنه لم يفهمها، بالرغم من أنها واضحة، كما حدث في الخطاب التالي الذي يمكن أن يعدّ من قبيل الطرفة:

- سنتتهي المحاضرة عندما يكون عقرب الساعة الطويل على الرقم 11، والعقرب القصير على الرقم 10.

فالواضح أنّ قصد المرسل هو:

- سنتتهي المحاضرة عند الساعة العاشرة إلا خمس دقائق.

ومصدر الوضوح هو المعرفة المشتركة بين طرفي الخطاب، وتكمن هذه المعرفة في أنّ لأغلب أنواع الساعات مؤشرين، اصطلاح على تسميتهما بالعقارب مجازاً، وأنّ أحدهما أطول من الآخر؛ فالطويل مؤشر الدقائق، والقصير مؤشر الساعات، ومن المعارف المشتركة البديهية أنّ الساعة الزمنية تتكوّن من ستين دقيقة، ويوجد في ميناء الساعة اثنا عشر رقماً، ويمثل كل رقم من الأرقام خمس دقائق.

ومع كل ذلك الوضوح المعتمد على المعارف المشتركة، إلا أنّ المرسل إليه لم يلتفت إلى ذلك، رغم إدراكه للقصد الذي يريد المرسل أن يفهمه. وبدلاً من ذلك استثمر الخطاب في إنتاج خطاب آخر هو خطاب الطرفة، مثل:

- ساعتني لا يوجد لها عقارب.

- لا يوجد لدي ساعة، لأن عقاربها لدغتي.

كل ما تقدّم يندرج تحت الاستلزام الحوارية. فهل يتمثل قصد المرسل فيه دون غيره؟

قد تكون الإجابة بالنفي؛ فهناك ما يسمى بالاستنتاج، أو الاستلزام النموذجي/العرفي، وهو « الشيء الذي ينتج منطقيًا عند التلقظ بـ «خطاب ما، وبالتالي فالاستنتاجات للجمل وليست للمتكلمين. وهذا مفارق للافتراضات التي تكون ناتجة عن عمل المتكلم قبل أن ينتج خطابه، وعليه فالافتراضات عند المتكلم وليست الجمل»<sup>(72)</sup> وعلى هذا، فإنّ الاستنتاج، في نظر البعض، ينتمي إلى المنطق، لا إلى التداول. ولكننا نرى أن الاستنتاج قد يرتبط بقصد المرسل، إذ إنّه لا ينتج خطابه إلا في سياقات معيّنة، ولا ينتجها إلا وفق افتراضات معيّنة ومناسبة، ممّا يجعل خطابه تتضمن استنتاجات معيّنة، حتى لو بدا أنّ معرفة هذه الاستنتاجات يتكئ على المنطق في الأصل.

وهنا لا نجد تضادا في تداولية الخطاب مع معرفة ما ينتج عنه، وذلك بعدم الفصل بين الخطاب ومرسله في السياق، مثلما هو الحال في الخطاب التالي الذي يريد فيه المرسل أن يشتري أرضا، ويدرك أنّ الأرض المرغوبة مملوكة للمرسل إليه، ممّا يجعله يتلقظ بـ «خطاب يتضمن هذه المعلومة البديهية، مثل:

- ما المبلغ الذي نطلبه ثمنا لأرضك الواقعة في حيّ النخيل؟

حيث يدلّل في خطابه على معرفته بأنّ المرسل إليه أرضا في حيّ النخيل، وذلك ليقّص خطوات إنتاج الخطاب المفترض، فهذا الخطاب هو عوض الخطاب التالي الذي يبدأ عادة بالسؤال والتأكد من أنّ المرسل إليه يمتلك أرضا:

- أتمتلك أرضا في حيّ النخيل؟

- نعم.

- ما المبلغ الذي نطلبه ثمنا لها؟

وبهذا فإن ما ورد على أنّه استنتاج من الخطاب فقط، لم يكن معتمدا على منطق اللغة البحت، دون النظر إلى قصد المرسل الذي وظّف ذلك في إنتاج خطابه، وهذا يؤكد التلازم بين الاستنتاج والافتراضات، مما يجعلنا نؤكد أنّ هذا داخل ضمن إطار التداول؛ لأنّه آلية مهمّة في إنتاج بعض أنواع الخطابات، مثل خطابات القوانين، والتوجيهات التي يستعمل المرسل فيها إستراتيجيات التلميح

والتوجيه والتضامنية والإقناع.

وهذا ما يذهب إليه الشاطبي من أنه «إذا ثبت أن للكلام من حيث دلالة على المعنى اعتبارين: من جهة دلالة على المعنى الأصلي، ومن جهة دلالة على المعنى التبعية الذي هو خادم للأصل، كان من الواجب أن ينظر في الوجه الذي تستفاد منه الأحكام، وهل يختص بجهة المعنى الأصلي؟ أو يعم الجهتين معا؟

أما جهة المعنى الأصلي فلا إشكال في صحته اعتبارها في الدلالة على الأحكام بإطلاق، ولا يسع فيه خلاف على حال، وذلك مثل: صيغ الأوامر والنواهي، والعمومات والخصوصات، وما أشبه ذلك مجردا من القرائن الصارفة لها عن مقتضى الوضع الأول. وأما جهة المعنى التبعية فهل يصح اعتبارها في الدلالة على الأحكام، من حيث يفهم منها معان زائدة على المعنى الأصلي أم لا؟ هذا محل تردد، والناس فيه على فريقين»<sup>(73)</sup>.

### 3 - 1 - 3 إفهام القصد وفهمه

يكون إنتاج الخطاب، بين طرفيه، مرهونا بفهم مقاصد المرسل؛ وذلك في الحجاج مثلا، أو في الإستراتيجيات التي تبلور العلاقة بين طرفي الخطاب. ويتم ذلك بإدراك مقاصد المرسل سواء أكانت مقاصد بوصفها الإرادة أم مقاصد بوصفها المعنى.

وينبني على عدم فهم القصد إنتاج خطابات غير مناسبة للسياق، مثل الخطاب التالي الذي جرى بين أحد المراجعين والعاملة في قسم من أقسام إحدى العيادات:

- السلام عليكم.
- أنا لا أعمل هنا.
- أردت السلام فقط.
- عليكم السلام، يا نائلة، تعالي، هنا أحد المراجعين.

فما نفي الموظفة أنها تعمل بدلا من ردها السلام، إلا دليل على افتراضاتها المسبقة بأن المرسل جاء للمراجعة وأنه يحسبها الموظفة المعنية بطلبه، وأن خطابه ليس للسلام فحسب، بل وللسؤال. وهذا نتيجة لاستبطانها قصداً ليس بقصد المرسل الحقيقي، فكانت المفاجأة في أن قصده لم يكن ما فهمته، ولذلك ردت

السلام، بل وحاولت أن تساعد بالنداء على الموظفة المسؤولة. ولم يكن قصدها النداء فحسب، بل والاعتذار عن سوء الفهم.

وهذا ما يؤكد عدم كفاية اللغة وحدها للتفاهم بين طرفي الخطاب «رغم أن النظرية المضادة للمقصديّة تذهب إلى أنّ الخصائص اللغوية المشتركة بين فئة من الناس هي التي تحدد المعنى. إذ من خلال معرفتنا المعجميّة والتركيبيّة والدلاليّة يتوصل إلى ضبط معنى النص، فالخصائص اللغوية تؤدي إلى الفهم والتأويل في استقلال تام واستغناء مطلق عن البيئات الخارجيّة لأنها مستمدة من المواضع العموميّة للاستعمال، ولكن أصحاب نظريّة المقاصد التي يمكن أن توصف بالتركيبيّة يعتمدون على المادة اللغوية في الفهم والتأويل، ومع ذلك يرون أنّها غير كافية، إذ لا بد من معرفة ما لمعتقدات المتلفظ ومواقفه ومعتقداته وآرائه وهكذا دواليك، بل إن هذه الحالات هي التي تكون وراء استعماله للغة بتداعياتها وإيحاءاتها؛ التسليم بمقاصد المؤلف وراء كل متلفظ كلامي وارد ولا مدفع له، واستغلال المكونات اللغوية أمر لا مناص منه»<sup>(74)</sup>.

وهذا ما يعطي القصد بوصفه المعنى دوره في تشكيل الخطاب، بل وتعددته. كما يقوم بدوره في تعدّد التأويلات، بل واختلافها في الخطاب الواحد، ومرد ذلك أن الخطاب «قد يصاغ في تمثيل تدرك معانيه الحرفيّة، ولكنها غير كافية لإدراك المغزى واستخلاص العبرة. وعلى هذا، فإنّ النص لا يتمظهر في شاكلة واحدة وإثما في كيفيات مختلفة وراءها مقصديّة المرسل، ومراعاة مقصديّة المخاطب، والظروف التي يروج فيها النص، وجنس النص. وهذه الماورائيات نفسها تؤدي إلى اختلاف إستراتيجيّة التأويل من عصر إلى عصر ومن مجموعة إلى مجموعة ومن شخص إلى شخص، بل إن الممارسة التأويليّة الشخصية ديناميّة»<sup>(75)</sup>.

والاختلاف في القصد وتأويله، يضطلع بدوره في عمليّة التواصل اللغوي بين طرفي الخطاب، والخطابات التالية تبين الفروق بينها.

ففي الخطاب التالي :

- المرسل: إني أحبك في الله، يا شيخ.

- الشيخ: أحبك الله الذي أحببتنا فيه.

نجد أن المرسل قد أنجز فعلا لغويا هو الإخبار، وكان قصده مطابقا،

تماما، لما يقتضيه عرف الوضع اللغوي، من حيث دلالته على قصد المرسل، والذي أنتجه المرسل في خطابه بإستراتيجية خطابية مباشرة، يوضح ذلك تركيب الخطاب وكذلك المعنى المعجمي للحب، وبالتالي فقد فهم المرسل إليه (الشيخ) قصد المرسل، دلّ على ذلك إنجازَه فعلا لغويا من طرفه هو فعل الدعاء الذي وظف قصده من خلاله باستعمال دلالة اللغة الحرفية المطابقة. وقد نتج عن فهم القصد الذي طابق دلالة الوضع اللغوي اكتمال دورة الاتصال بين طرفي الخطاب.

والأمر يختلف قليلا في الخطاب التالي:

- «وقال خالد بن الوليد لأهل الحيرة: أخرجوا إليّ رجلا من عقلائكم أسأله عن بعض الأمور. فأخرجوا إليه عبد المسيح بن عمرو بن قيس بن حثان بن ببيعة الغساني، وهو الذي بنى القصر، وهو يومئذ ابن خمسين وثلاثمائة سنة، فقال له خالد: من أين أقصى أترك؟ قال: من صلب أبي. قال: فمن أين خرجت؟ قال: من بطن أُمي. قال: فعلام أنت؟ قال: على الأرض. قال: فقيم أنت؟ قال: في ثيابي. قال: ما سنك؟ قال: عظم. قال: أتعقل، لا عقلت؟ قال: إي والله وأقيد. قال: ابن كم أنت؟ قال: ابن رجل واحد. قال: كم أتى عليك من الدهر؟ فقال: لو أتى عليّ شيء لقتلني. قال: ما تزيدني مسألتك إلا غمّي؟ قال: ما أجبتك إلا عن مسألتك. قال: أعرب أنتم أم نبط؟ قال: عرب استنبطنا، ونبط استعربنا. قال: فحرب أنتم أم سلم؟ قال: سلم. قال: فما بال هذه الحصون؟ قال: بنيناها للسفيه حتى يجيء الحلیم فينهاه. قال: كم أتى عليك سنة؟ قال: خمسون وثلاثمائة. قال: فما أدركت؟ قال: أدركت سفن البحر ترفأ إلينا في هذا الجرف، ورأيت المرأة من أهل الحيرة تأخذ مكتلها على رأسها ولا تتزود إلا رغيفا واحدا، فلا تزال في قرى مخصبة متواترة حتى ترد الشام. ثم أصبحت خرابا يبابا، وذلك دأب الله في العباد والبلاد»<sup>(76)</sup>.

إذ يتضح أن الرجل المُسنّ لم يفهم قصد خالد بن الوليد، دلّ على ذلك سؤال خالد له «أتعقل، لا عقلت؟» كما دلّ عليه، أيضا، استمرار الرجل في تأويل الخطاب بالطريقة نفسها التي سبقت سؤال المرسل، تمثل ذلك في رده: «إي والله وأقيد».

فالمرسل قد سأل المرسل إليه عددا من الأسئلة في خطابه، ولكنه لم يظفر بالجواب الذي كان يتوقعه، ونعتقد أن قصد المرسل في أسئلته:

- «من أين أقصى أترك؟ فمن أين خرجت؟ فعلام أنت؟ فقيم أنت؟ ما سنك؟»

هو أن يعرف انتماء الرجل، أو الأرض التي أتى منها، أو منزلته الاجتماعية، أو عمره. ولم يكن قصد المرسل في خطابه متطابقاً مع دلالة الوضع اللغوي الأصلي الذي يدرکه الرجل / المرسل إليه، ولكنّه متطابق مع ما يسميه (ابن جني) بالمجاز الذي أصبح حقيقة عندما كثر، وسبب تحوّل هو تداوله بين الناس.

وعلى الرغم من أنّ الداليتين واردتان؛ الدلالة الأصلية والدلالة الحديثة أو المتداولة والمتعارف عليها، فإنّ قد انحصر قصد خالد بن الوليد على الدلالة المتداولة التي كانت نتيجة لتطور اللغة دلاليًا. ولكن المرسل إليه لم يفهم إلاّ دلالة الخطاب الأصلية، ويمكن أن نعزو ذلك إلى تقدّم عمره في السنّ، مما وسّع مقدار الفرق الزمني بين طرفي الخطاب، وهذا ما يجعل قصد المرسل متطابقاً مع دلالة الوضع اللغوي الأصلي دون الدلالة المتداولة من وجهة نظر المرسل إليه / الرجل.

ومن شواهد حضور الداليتين ما تناوله الشاطبيّ عند تصنيف صيغ العموم بعد توكيده أنّ لها صيغاً وضعيّة، والنظر فيها هو من اختصاص أهل العربية، إذ يقرّر «أنّ للعموم الذي تدلّ عليه الصيغ بحسب الوضع نظرين: الأول: باعتبار ما تدلّ عليه الصيغة في أصل وضعها. والثاني: بحسب المقاصد الاستعمالية التي تقضي العوائد بالقصد إليها، وإن كان أصل الوضع على خلاف ذلك، وهذا الاعتبار استعمالي، والأول قياسي [...] وأنّ الفهم في عموم الاستعمال متوقف على فهم المقاصد فيه، وللشريعة بهذا النظر مقصدان: المقصد في الاستعمال العربي [...] والمقصد في الاستعمال الشرعي»<sup>(77)</sup>.

وبما أن قصد المرسل ينتمي إلى دلالة غير تلك التي يفهم بها المرسل إليه فإنه قد تعذّر الإفهام والفهم، وبالتالي تعذّر التواصل بين طرفي الخطاب، ولم يكن هذا الوضع إلغازاً من جانب المرسل إليه كما يرى ذلك (الجاحظ)، أو كما توقع ذلك خالد بن الوليد.

وليبيان ذلك ننظر إلى أسئلة المرسل:

- «ابن كم أنت؟ ما سنك؟ كم أتى عليك من الدهر؟ كم أتت عليك سنة؟».

فقد استعمل المرسل خطابات أو بدائل متعددة كانت تستعملها العرب، بيد أن إستراتيجية هذه الخطابات كانت هي الإستراتيجية المباشرة.

كل خطاب من هذه الخطابات كان يحمل قصد المرسل، فقصده في كل منها هو السؤال عن العمر. ولكنّه لم يظفر في بعضها بالجواب الذي يريد معرفته؛ لأنّ المرسل إليه كما عرفنا سابقاً كان يفهم دلالة الخطاب حسب الوضع اللغوي الأصل فقط؛ ولهذا يرى سيرل أنّ «المعنى أوسع من كونه مبنياً على القصد، فهو مسألة عرف لغويّ أيضاً [ولهذا يرى أنّه] يجب إعادة صياغة جرائس للمعنى؛ بطريقة تتعلّق بتوضيح أنّ ما يعنيه المرسل بقوله، يتجاوز علاقته المحتملة بمعنى الجملة في لغته التي يتكلم بها. ويجب أن ندرك، في تحليلنا للأفعال الإنجازيّة، كلا من المقاصد والعرف؛ وخاصّة العلاقة بينهما»<sup>(78)</sup>.

إذ تعتمد دلالة السؤال الأول:

- «ابن كم أنت؟» على

- «ابن كم سنة أنت؟».

على استدعاء الجزء المحذوف، أي المضاف إليه «سنة»، فالحذف في هذا الخطاب مما يعده (ابن جني) من باب المجاز الواضح بكثرة الاستعمال، إذ ينبغي عليه فهم الرجل لقصد خالد، وهذا ما تعذّر عليه في هذا الخطاب فكان جوابه جواباً عن دلالة أصل الوضع اللغوي تركيبياً.

وكذلك كانت دلالة السؤال الثاني:

- «ما سنك؟»

هي السؤال عن ماهية الشيء، أي ماهية السنّ، فأجابه بما يتوافق مع تأويله عندما قال: (عظم).

في حين كانت دلالة السؤال الثالث:

- «كم أتى عليك من الدهر؟»

هي السؤال عن عدد. وما منع الرجل من الإجابة بما يتوقّعه خالد، إلا اللبس الحاصل من اشتغال السؤال على التركيب: «أتى على...» التي تعني في أحد معانيها «قضى على كذا»، ولذلك كانت إجابته مبنية على فهمه لدلالة الخطاب الحرفية، بأنّه لم يقض عليه شيء، بدلالة حضوره أمام خالد.

وبما أنّ خالد بن الوليد قد أدرك أنّ الرجل لا يفهم إلا دلالة الخطاب الحرفيّة، فقد أنتج الخطاب الذي يتطابق قصده فيه مع دلالة اللغة في أصلها كما

يفهمه المرسل إليه، عندها ظفر بالجواب الذي يتطّلع إليه، ومن هنا نعتبر أنّ «نظرية المقصدية وسط بين طرفين متضادين: التأويلات اللا متناهية التي قد تكون متناقضة والتأويل الحرفي الوحيد. إذ هي تنطلق من ثبات المعنى لثبات مقاصد المؤلف، ومن تغيّرات التأويل الخاضع لإلزامات عصر المؤلف والسياق الذي يعيش فيه»<sup>(79)</sup>.

وفي الخطاب التالي:

- «قال عبد الله بن المبارك خرجت حاجا إلى بيت الله الحرام وزيارة قبر نبيه عليه الصلاة والسلام فبينما أنا في بعض الطريق إذا أنا بسواد فتميزت ذلك فإذا هي عجوز عليها درع من صوف وخمار من صوف، فقلت لها: السلام عليك ورحمة الله وبركاته، فقالت: «سلام قولاً من رب رحيم»، قال: فقلت لها يرحمك الله ما تصنعين في هذا المكان؟ قالت: «ومن يضلّل فلا هادي له»، فعلمت أنها ضالة عن الطريق، فقلت لها: أين تريدين؟ قالت: «سبحان الذي أسرى بعبد ليلاً من المسجد الحرام إلى المسجد الأقصى»، فعلمت أنها قد قضت حجّها وهي تريد بيت المقدس. فقلت لها: أنت منذ كم في هذا الموضع؟ قالت: «ثلاث ليالٍ سوتاً»، فقلت: ما أرى معك طعاماً تأكلين، قالت: «هو يطعمني ويسقين»، فقلت: فبأي شيء تتوضئين؟ قالت: «فإن لم تجدوا ماء فتميموا صعيداً طيباً»، فقلت لها: إن معي طعاماً فهل لك في الأكل؟ قالت: «ثم أتموا الصيام إلى الليل»، فقلت: ليس هذا شهر رمضان، قالت: «ومن تطوّع خيراً فإن الله شاكر عليم»، فقلت: قد أبيع لنا الإفطار في السفر، قالت: «وأن تصوموا خير لكم إن كنتم تعلمون»، فقلت: لم لا تكلميني مثل ما أكلمك، قالت: «ما يلفظ من قول إلا لديه رقيب عتيد»، فقلت: فمن أي الناس أنت، قالت: «ولا تقف ما ليس لك به علم إنّ السمع والبصر والفؤاد كلّ أولئك كان عنه مسؤولاً»، فقلت: قد أخطأت فاجعليني في حل، قالت «لا تشرب عليكم اليوم يغفر الله لكم»، فقلت: فهل لك أن أحملك على ناقتي هذه فتدركي القافلة، قالت: «وما فعلوا من خير يعلمه الله»، قال: فأنخت ناقتي، قالت: «قل للمؤمنين يغضوا من أبصارهم فغضضت بصري عنها، وقلت لها: اركبي فلما أردت أن تركب نفرت الناقة فمزقت ثيابها، فقالت: «وما أصابكم من مصيبة فيما كسبت أيديكم»، فقلت لها: اصبري حتى أعقلها، قالت: «فهمناها سليمان»، فعقلت الناقة، وقلت لها: اركبي، فلما ركبت قالت: «سبحان الذي سخّر لنا هذا وما كنا له مقرنين



وإننا إلى ربنا لمنقلبون»، قال: فأخذت بزمام الناقة وجعلت أسرع وأصبح، فقالت: «واقصد في مشيك واغضض من صوتك» فجعلت أمشي رويدا رويدا وأترنم بالشعر فقالت: «فاقرؤوا ما تيسر من القرآن» فقلت لها: لقد أتيت خيرا كثيرا، قالت: «وما يتذكر إلا أولوا الألباب»، فلما مشيت قليلا قلت: أ لك زوج، قالت؟: «يا أيها الذين آمنوا لا تسألوا عن أشياء إن تبد لكم تسؤكم» فسكت، ولم أكلمها حتى أدركت بها القافلة، فقلت لها: هذه القافلة! فمن لك فيها؟ فقالت: «المال والبنون زينة الحياة الدنيا» فعلمت أن لها أولادا، فقلت وما شأنهم في الحج، قالت: «وعلامات وبالنجم هم يهتدون» فعلمت أنهم أدلاء الركب فقصدت بها القباب والعمارات، فقلت هذه القباب فمن لك فيها؟ قالت: «واتخذ الله إبراهيم خليلا وكلم الله موسى تكليما - يا يحيى خذ الكتاب بقوة» فناديت يا إبراهيم، يا موسى، يا يحيى، فإذا بشبان كأنهم الأقمار قد أقبلوا، فلما استقر بهم الجلوس، قالت: «فابعثوا أحدكم بورقكم هذه إلى المدينة فلينظر أيها أزكى طعاما فليأتكم برزق منه» فمضى أحدهم فاشترى طعاما فقدموه بين يدي وقال: «كلوا واشربوا هنيئا بما أسلفتم في الأيام الخالية»<sup>(80)</sup>.

نجد أن العجوز كانت تستعمل في خطابها آيات من القرآن الكريم، وكانت الآيات عبارة عن إجابات على أسئلة ابن المبارك، كما كانت توجيهات له أو حجج تقيمها عندما تمارس فعل الحجج معه. وفي هذا التواصل تعقيد معنوي، وصعوبة كبيرة، إذ لم يدرك ابن المبارك قصد (المرأة) لأوّل وهلة.

ولكنه أدرك، لاحقا، أن المرأة لم تكن في هذه الحالة تلو القرآن، بقدر ما كانت تنتج خطابا لتواصل بدلالته معه، ففهم قصدها؛ لذلك، لم يتعامل مع الخطاب على أنه قرآن تلوته المرأة يكتفي فيه بالسماع، بل تعامل معه على أنه خطاب تعبر به المرأة وموجهاً إليه بوصفه مرسلا إليه، يدل على ذلك تفاعله الخطابى، بتصريحه بمعرفة القصد تارة، وبتنفيذ ما تريد المرأة تارة أخرى. وبين ذلك تلفظه بالخطابات التالية، باعتبار كل منها خطابا مستقلا.

- قال: فقلت لها يرحمك الله ما تصنعين في هذا المكان؟ قالت: «ومن يضل فلا هادي له»، فعلمت أنها ضالة عن الطريق. أو
- فقلت: فهل لك أن أحملك على ناقتي هذه فتدركي القافلة، قالت: «وما تفعلوا من خير يعلمه الله»، قال: فأنخت ناقتي، قالت: «قل للمؤمنين بغضوا من أبصارهم» فغضت بصري عنها. وكذلك مثل:

- فقالت: «واقصد في مشيك واغضض من صوتك» فجعلت أمشي رويدا رويدا وأترنم بالشعر.

ومن يتتبع خطابات المرأة، يجد أنّ العلاقة بين قصدها وبين الخطاب لا يقف عند حدّ معنى الخطاب الحرفي، بقدر ما يكمن في ما تقيمه المرأة بين لغة الخطاب وبين قصدها المخصوص، ليصل إليه المرسل إليه بشيء من الاستدلال، من خلال توظيف العناصر السياقية.

فالمرسل إليه (ابن المبارك) يدرك أنّ المرأة كانت تجيب على أسئلته، وبالتالي فهو يعقد صلة بين إجاباتها وأسئلته، متجاوزا نسب الخطابات بوصفها جزءا من القرآن، وذلك في مثل:

- فقلت لها: هذه القافلة! فمن لك فيها؟ فقالت: «المال والبنون زينة الحياة الدنيا» فعلمت أن لها أولادا.

- فقلت وما شأنهم في الحج، قالت: «وعلامات وبالنجم هم يهتدون» فعلمت أنهم أدلاء الركب فقصدت بها القباب والعمارات.

- فقلت هذه القباب فمن لك فيها؟ قالت: «واتخذ الله إبراهيم خليلا وكلم الله موسى تكليما - يا يحيى خذ الكتاب بقوة» فنادت يا إبراهيم، يا موسى، يا يحيى، فإذا بشبان كأنهم الأقمار قد أقبلوا.

إذ كانت أسئلته على التوالي، هي:

- من لك فيها؟

وهو سؤال عن عاقل، لأنّ القافلة مكوّنة من الناس، فكان سؤاله عن أقربائها. وفهم من جوابها أنّ لها أبناء، عندما تلت الآية الكريمة السابقة.

ونتج عن إجابتها سؤال آخر عن شأنهم، أي وظيفتهم، أو دورهم في القافلة، وقد فهم أنهم أدلاء الركب، عندما أجابته بالآية الكريمة، وقد انبنى لديه ثقة فيما قالت من خلال معرفته وافتراضاته السابقة بأحوال القوافل وضرورة اتّخاذ أدلاء فيها، مما جعله يرجح هذه الوظيفة دون غيرها، بل كان متأكدا منها، بدليل مواصلة طرح الأسئلة التي تستلزم جزمه بصدق ما يتحدث به، فطرح السؤال الثالث:

- من لك فيها؟

وبالرغم من اتّفاق هذا السؤال مع سؤال سابق، إلا أنّ دلالاته مختلفة قليلا

عنه، إذ يسأل في هذا السؤال عن أسماء الأولاد، بعد أن عرف، من الإجابة السابقة، أنّ لها أولادا في القافلة، وقد فهمت قصد سؤاله فأجابته بأسمائهم دون غيرها من المعلومات، وعليه فقد نادى بهذه الأسماء الواردة في الآيتين.

وكانت المرأة تشير إلى هذه المقاصد دون التصريح بها، لأنّها ليست مطابقة لمعنى الخطاب الحرفي، كما أنّها ليست مغايرة له تماما، بل يقع القصد في منطقة بينهما، وذلك بقدرتها على إيجاد مؤشر على القصد في كل خطاب من خطاباتهما. وقد استطاع المرسل إليه معرفتها بعد أن عرف لأول وهلة إستراتيجية الخطاب عند المرأة، وآلياتها للتعبير عن مقاصدها والتدليل عليها، وهنا لم يجدا مشقة في نجاح التواصل وإتمامه، كما لم يجدا حرجا في تبادل الخطابات، رغم استعمال كل منهما لإستراتيجية مختلفة؛ فاستعمل ابن المبارك الإستراتيجية المباشرة، في حين استعملت المرأة العجوز الإستراتيجية التلميحية.

نستنتج من كل هذا أنّ عملية الاتصال اللغوي بين طرفي الخطاب لا تخلو من تعقيد؛ وذلك بغية معرفة القصد، خصوصا عندما يتمايز قصد المرسل من المعنى الحرفي للخطاب، وعلى ذلك «يصبح اللغز الذي يبرز مباشرة، هو كيف يمكن أن يدرك المرسل إليه هذه المقاصد المتعاكسة والمعقدة التي يعينها المرسل»<sup>(81)</sup>.

وعليه، يمكن أن نلخص عملية حصول الإفهام والفهم المتبادلة بين طرفي الخطاب، بما في ذلك علاقة القصد بمعنى الخطاب الحرفي من جهة المرسل، وتأويل القصد من جهة المرسل إليه، فيما يلي:

- يتطابق قصد المرسل مع دلالة الوضع اللغوي، وهنا يكون المعنى المقصود هو المعنى الحرفي. ولكن عند فشل المرسل إليه في معرفة هذا القصد، فإنّ عملية الاتصال لا تتم.

- يتطابق المعنى المؤول من لدن المرسل إليه مع دلالة الوضع اللغوي ولكنه لا يتطابق مع المعنى المقصود، عندما يكون معنى المرسل المقصود ليس معنى الخطاب الحرفي، ولعدم إدراك المرسل إليه هذا الأمر، واعتقاده بأن المرسل يقصد الدلالة الحرفية، فإنّ عملية الاتصال لا تتم. ومرّد هذا إلى عدم اعتبار بعض العناصر السياقية.

- يتطابق المعنى المؤول مع المعنى المقصود، ولكنّه لا يتطابق مع دلالة الوضع اللغوي، وتكون هذه الحالة عندما يكون قصد المرسل هو غير المعنى الحرفي، ويدرك المرسل إليه هذا الأمر وذلك بمساعدة بعض العناصر السياقية. وفي هذه الحالة تنجح عملية الاتصال بصورة مؤكّدة.

- لا يتطابق القصد المراد مع دلالة الوضع اللغوي ولا مع المعنى المؤول، يحدث هذا عندما يقصد المرسل المعنى غير الحرفي ويخفق المرسل إليه في إدراك ذلك، ومرد هذا إلى عدم اعتبار بعض العناصر السياقية.

- يتطابق المعنى المؤول مع كل من دلالة الوضع اللغوي، وكذلك مع قصد المرسل، يحدث هذا عندما يقصد المرسل المعنى الحرفي ويدرك المرسل إليه ذلك؛ وذلك لعدم وجود أي عنصر سياقي يصرف المعنى المقصود إلى غير المعنى الحرفي. وهذه الحالة هي الحالة الأصل والتي تعدّ أصلاً في إنتاج الخطاب وفهمه<sup>(82)</sup>.

وهنا يتضح أن التواصل الناجح هو ما حدث فيه التطابق بين قصد المرسل والمعنى المؤول من لدن المرسل إليه، سواء أكان القصد مطابقاً للمعنى الحرفي، أم مفارقاً له «فاللازم الاعتناء بفهم معنى الخطاب؛ لأنه المقصود والمراد، وعليه يبني الخطاب ابتداءً»<sup>(83)</sup>.

وعموماً فإنه «لإدراك معنى العبارة اللغوية، يتوجب، بوجه عام، الوصول إلى فحوى العبارة ذاتها من جهة وإلى قصد المتلفظ بها من جهة ثانية [...] وتتم عملية التأويل بنجاح كامل حين تحصل المماثلة بين العناصر الثلاثة التالية: فهم المتلقي ودلالة العبارة وقصد المتكلم»<sup>(84)</sup>.

### 3 - 2 السلطة

تلعب السلطة دوراً رئيساً في إنتاج الخطاب وتأويله، كما أنّها تمنحه قوته الإنجازية. لذلك، فهناك من يرى أن الخطاب نفسه سلطة<sup>(85)</sup>. ويتجلى دورها بوصفها محدّداً رئيساً في ترجيح إستراتيجيات معيّنة دون إستراتيجيات أخرى. ومن أجل التعرّف على دورها بالتفصيل وفعاليتها في إنتاج الخطاب، فإنه لا بد من تحديد مفهوم السلطة، وبيان مصادرها وأدواتها وآلياتها اللغوية، وكيفية تجاوز صورتها التقليدية إلى حدود أبعد منها، وكذلك معرفة أثرها في اختيار إستراتيجية الخطاب المناسبة.

## 3 - 2 - 1 مفهوم السلطة

إنّ مفهوم السلطة من المفاهيم التي يصعب تحديدها في الخطاب على وجه الدقة؛ لأنّ «مفهوم السلطة أو السيطرة مفهوم مجازي عندما يستعمل في التفاعل والخطاب»<sup>(86)</sup> لذلك تعددت تعريفات السلطة، وصاحب هذا التعدد في التعريفات تعدد في تحديد مفهوم السلطة نفسه<sup>(87)</sup>.

فمن المعروف أن «السلطة بمعناها العام هي الحق في الأمر، فهي تستلزم أمراً ومأموراً وأمراً، أمراً له الحق في إصدار أمر إلى المأمور، ومأموراً عليه واجب الطاعة للأمر بتنفيذ الأمر الموجه إليه»<sup>(88)</sup>.

وبالرغم من أنه ينطبق هذا التعريف على واقع بعض الأطر الاجتماعية، إلاّ أنه يعدّ تعريفاً قاصراً، في عملية إنتاج الخطاب للأسباب التالية:

- لأنّ المجتمع ليس بنى تراتبية هرمية تنتمي إلى المجال الوظيفي وحده، فالتفاعل الخطابى يحدث بين الناس في كل المستويات وفي كل الظروف. وبهذا فإن للسلطة تأثيراً في إنتاج الخطاب وتأويله.

- أنه لا يمكن النظر إلى السلطة على أنّها معطى سابق فقط، إذ يمكن أن يمتلكها الإنسان بمجرد التلقظ بالخطاب.

ورغم قصور التعريف السابق، إلاّ أنه يؤكد على خصيصة مهمة، هي ضرورة توفّر طرفين في الخطاب، لكلّ منهما دوره؛ فأحدهما أمر والآخر مأمور. ولا يتبلور الفعل اللغوي (الأمر) إلا في الخطاب وبالخطاب، مهما كانت علامة الخطاب المستعملة، وعليه فالطرفان هما: المرسل والمرسل إليه. حيث يمكن «أن يقال: إن شخصاً ما يستطيع أن يمتلك السلطة على شخص آخر، بالقدر الذي به يستطيع أن يسيطر على سلوكه»<sup>(89)</sup>.

وإذا بدا التعريف السابق تعريفاً قاصراً، لا يفي بإعطاء السلطة مفهومها الشامل، فإنه يمكن التساؤل إذن «ما السلطة؟ يبدو تعريف فوكو لها بسيطاً جداً، فهو يعتبرها علاقة قوى، أو أن كل علاقة قوى هي على الأصح علاقة سلطة»<sup>(90)</sup>. ويبين هذا التعريف أن السلطة عبارة عن علاقات تحدث في المجتمع؛ ولأنّ العلاقات قد تكون علاقات غير متكافئة، فإنّ المرسل يأخذها بعين الاعتبار في

الربط بينها، وجوداً أو عدماً، وبين استعمال اللغة في الخطاب عند إنتاجه. مما يجعل الخطاب هو الإطار الذي تتجسد فيه.

وتساءل (ديبوره تانين Deborah Tannen) عن مدى التساوي في السلطة، أو في المحكمة، أو داخل العائلة، كما تبدي تحفظها على تحديد مفهوم معياري للسلطة، انطلاقاً من تماهيه مع مفاهيم أخرى؛ منها السيطرة (Control)، والمناورة (Manipulation) وتستنتج، بالتالي، أنّ مفهوم السلطة مفهوم مجازي، وذلك عندما توظف السلطة في التفاعل الخطابى، وترى أنّ لها أنواع عدّة وتأثيرات متداخلة وأنّها ذات تجليات متنوعة<sup>(91)</sup>.

ويختار المرسل إستراتيجية الخطاب المناسبة للسياق، وفقاً لما تقتضيه سلطته؛ إمّا بتفعيلها أو بالتنازل عنها. على أنّ مفهوم المرسل ليس مقصوراً على أفراد: (طبيب/مريض، معلم/طالب، والد/ولد)، بل يمكن أن يكون مرسلًا اعتبارياً: مؤسسة أو هيئة (وزارة التجارة/ الغرفة التجارية، هيئة المواصفات والمقاييس/ إدارة الجودة والنوعية)؛ لأنّ المؤسسات تتكئ في إبراز سلطتها على أشخاص معينين، يمتلكون زمام السلطة فيها، ويتجون الخطاب اقتضاء لها.

ومن تمام السلطة لإنجاز الخطاب الاعتماد على المكان المادي لتفعيلها؛ فسلطة المعلم تكتسي قوتها في المدرسة، بشكل عام، وفي الفصل بشكل أخص؛ فالفصل هو الذي يمنح المعلم، بصفته مرسلًا، فرصة إعطاء التوجيهات. وكذلك القاضي؛ فسلطته في المحكمة أقوى منها في المحيط الخارجى؛ لأنّ المحكمة هي التي تمنح خطابه صفة الفعل المنجز «من هنا تبرز أهمية مفهوم المؤسسة في التحليل (البراغماتي)؛ لأنّه يترجم عن السلطة الضامنة لرصيد قيمة الملفوظات حتى لا تكون كلاماً فارغاً (مجرد كلام). سلطة المتلفظ هي ظل المؤسسة التي يستمد منها قدرته على إنجاز العمل القولي والتي تخضع مستعملي اللغة إلى التعامل مع التراكيب كأشكال تعاقدية تترجم عن تلك السلطة»<sup>(92)</sup>.

ولذلك تتفاضل الأمكنة أو المؤسسات التي تندرج في تصنيف واحد في أغلب الأحوال، حيث يستمد المرسل درجة سلطته من المؤسسة التي ينتمي إليها، وتتفاضل هذه المؤسسات في منحه سلطته؛ فالأستاذ في الجامعة يفضل المعلم في المدرسة الثانوية، والقاضي في محكمة ما يظل دون قاضي التمييز، وهكذا.

لهذا، قد يحدث تنافس بين السلطات بوصفها ممثلة لأصحابها، فيمكن لصاحب السلطة العليا أن يكسر خطاب المرسل ذي السلطة الأدنى، بل ويلغي إنجاز فعله اللغوي. وهذا يحدث في بعض السياقات مثل سياق تطبيق أنظمة المرور في الشارع، أو سياق مراقبة الطلاب في الاختبار، فلو تلفظ شرطي المرور بخطاب لسائق مخالف، كالاتي:

- لقد ارتكبت مخالفة الوقوف الخطأ؛ ولهذا فسوف أعطيك قسيمة مخالفة، وتدفع بموجبها (300) ريال جزاء لك.

فإنه يجوز لآمره الذي يعلوه درجة أن يتلفظ بالخطاب التالي:

- بما أن الوقت ليس وقت ذروة، والوقوف بهذه الطريقة لن يعيق الحركة، فإننا سوف نغفو عنك، على أن تعدنا أن يكون هذا درساً لك، وأن لا تعود إلى ارتكاب المخالفات لاحقاً.

إذ يلغي بخطابه قرار العقاب الصادر من (الشرطي)، بأن يتجاوز عن تلك المخالفة، إذ يكون خطابه هو الخطاب الذي تنفذ دلالاته، وهو الفيصل في حسم الأمر بحكم سلطة الأمر. ولو خاطب أحد المعلمين الطلاب في قاعة الاختبارات قائلاً:

- يمنع الخروج قبل مرور نصف الوقت.

فإنه قد يقول مدير المدرسة أو رئيس القسم في أثناء جولته التفتيشية:

- يستطيع الطالب الذي انتهى من الاختبار أن يسلم ورقة الإجابة.

وبهذا يصبح خطاب المدير هو المرجع النظامي لموعد خروج الطلاب من قاعة الاختبار، ويلغي خطابه خطاب المدرس.

ولكن قد يتبادر إلى الذهن سؤال هو: ما هي مصادر السلطة التي تخول للمرسل معين ما لا تخوله لغيره.

### 3 - 2 - 2 مصادر السلطة

من البدهيات أن المرسل بالنسبة إلى السلطة أحد اثنين:

- إما مالك لها مسبقاً قبل التلفظ بالخطاب، أو

- أنه لا يمتلكها، ولكنه يسعى إلى إيجادها بالخطاب.

وقد ينجح في ذلك بمجرد التلفظ به، وامتلاكها بالتلفظ هو ما يخرج السلطة

من إطار المفهوم التقليدي الضيق، رغم كونها تظل، في جوهرها، تمثل علاقة بين طرفين، وتتضح بشكل جلي في الخطاب.

ندرك مما سبق أن «السلطة هي عدم توازن في القوى، حيث يقع أحد الطرفين فوق حد التوازن في اتجاه ما، في حين يقع الآخر تحت هذا الحد في نفس الاتجاه. وينشأ عدم التوازن من عدة مصادر، من ذلك: قدرة الإنسان اللغوية ذاتها، ووضعه الاجتماعي قياساً على الآخرين، والقيود التي يفرضها الموضوع، والفروق في العمر، وأشياء أخرى كثيرة»<sup>(93)</sup>.

ويبدو أن هذا المفهوم مقتصر على سلطة المرسل أو الفاعل، إلا أنه ليس صحيحاً على إطلاقه، لأن المرسل لم يعد المؤثر الوحيد في بناء الخطاب واختيار إستراتيجيته، بل إن هناك أكثر من عنصر من عناصر السياق تسهم في إنتاج الخطاب، وكل عنصر منها يتمتع بسلطته، وبالتالي فهناك أكثر من بعد من أبعاد السلطة.

فبعض هذه الأبعاد سابق على إنتاج الخطاب مثل: سلطة اللغة وسلطة المجتمع، بما في ذلك مكان المرسل وزمان التلقظ بالخطاب، وكذلك سلطة المرسل إليه. وعلى هذا، فالمرسل لا ينتج خطابه، مكتوباً أو شفهاً، جزافاً، بل ينتجه بعد أن يضع هذه العناصر السياقية في الحسبان، وهذا الاعتبار هو نتيجة لسلطة تلك العناصر السياقية.

### 3 - 2 - 1 سلطة اللغة

للعناصر السياقية سلطتها على المرسل، كما أن له سلطته على ما حوله، ولكن هذه السلطة ليست سلطة مطلقة، يمارسها كيفما شاء، يتضح ذلك من سلطة اللغة عليه، فعلى الرغم من أنه يستطيع استعمال كثير من الأدوات، إلا أن بعضاً من الأفعال لا ينجزها إلا باستعمال اللغة، بوصفها أدواته الرئيسة والأهم في التفاعل مع المرسل إليه، وهذا أحد أقوى الأدلة على سلطتها، وذلك من خلال إنجاز بعض الأفعال اللغوية التي تستغني فيها اللغة بنفسها عن العلامات السيميائية الأخرى، مثل سنّ القوانين وتفسيرها.

وتكمن سلطتها، بالإضافة إلى ما تقدم، فيما لها من قواعد وأنظمة معينة، إذ تصبح هذه الأنظمة قيوداً؛ بإلزامها للمرسل في التقيد بأنظمتها العامة؛ من: نظام



صوتي، وصرفي، ومعجمي، ودلالي، وتركيبية «فعلى الفرد أن يستجيب في النهاية للغة وقوانينها وسلطتها»<sup>(94)</sup>.

وأن يحترم تلك الأنظمة التي اكتسبها، فأصبحت جزءاً من كفاءته أو قدرته اللغوية، وذلك عند استعمال اللغة في الخطاب، إذ إن «اللغة سلطة تشريعية، اللسان قانونها [...] أنا مرغم دوماً على الاختيار بين صيغة التذكير والتأنيث، وليس بإمكانني على الإطلاق أن أحيد عنهما معا أو أجمع بينهما؛ ثم إنني مرغم على تحديد علاقتي بالآخر، إما باستعمال ضمير المخاطب بصيغة المفرد أنت أو بصيغة الجمع أتم، وليس بإمكانني أن أترك المجال لمبادرة العاطفة والمجتمع. وهكذا فإن اللغة بطبيعتها بنيتها تنطوي على علاقة استلاب قاهرة. ليس النطق، أو الخطاب بالأحرى، تليفاً كما يقال عادة: إنه إخضاع؛ فاللغة توجيه وإخضاع معلمان»<sup>(95)</sup>.

وعليه فإنه لا يمكن خرق هذه الأنظمة إلا في الحدود التي تسمح بها، أي في حدود الجواز، وهو ما يدخل في حرية الاختيار. بيد أن هذه التجاوزات لا تكون إلا لقصده تداولي. فقد يحدث المرسل خرقاً للأنظمة اللغوية في أي مستوى من مستوياتها، فيعدّ العدول عما يعتبره اللغويون أصلاً من أبسط تمثيلات التجاوز؛ سواء أكان الأصل صوتياً أم تركيبياً، هذا إذا سلمنا بوجود أصل ترتيبي في التراكيب، وكذلك بالانتقاء من السلم المعجمي، أو مما يسمى بالمترادف اللفظي، أو ألفاظ العموم.

وشرط ذلك أن يظل الخطاب مفهوماً من لدن المرسل إليه. وإذا لم يكن كذلك، فإنّ الخطاب يخرج عن أنظمة اللغة المتعارف عليها، ويصبح ذا لغة خاصة يقتصر التفاهم بها على الطرفين المتواضعين على النظام البديل، كما في الخطابات المراد منها التعمية على الآخرين.

### 3 - 2 - 2 - 2 سلطة المرسل

ينعكس هذا العدول على إخضاع اللغة لسلطة أخرى هي سلطة المرسل، بوصفه الفاعل الرئيس في الخطاب «فالقدره على الإذعان لقواعد اللغة وقيودها أو خرقها أو التلاعب بها هي كفاءة تواصلية، وعندما يستعمل المرسل الكفاءة التواصلية ليؤثر في سلوك الآخرين، أو لينصب من نفسه الإنسان المرجع في مجتمعه، أو ليعلي من قدره ومرتبته؛ فإننا نتحدث عن تأثيرات تنم عن دهاء.

ويحقق المرسل هذه التأثيرات، عبر التلاعب واستغلال القواعد والاستثناءات، والاختيار من المواد المخزونة؛ وبذلك فإنه يشير في خطابه إلى معنى اجتماعي<sup>(96)</sup>.

ويعدّ ما يفعله المرسل من قبيل المهارات التواصلية، إذ يستثمر هذه الإمكانيات المتاحة والقابلة للتبديلات من: تغيرات في المستوى الصوتي أو في المستوى التركيبي أو في التبادلات والعلاقات المعجمية. ويعمله هذا، فإنه يعدّ، أيضاً، بمعرفة المرسل إليه بهذه المتغيرات ويستثمرها، فلا يمكن أن يتلفظ المرسل إلا بخطاب مفهوم. ومن الشواهد على سلطته على اللغة أنّه قد يكتفي بلغة الخطاب، كما يتضح في الخطاب التالي الذي تستعمله إدارة المرور أو الأمن:

#### - ممنوع الوقوف.

إذ «يتميّز التركيب بما يسمى بالبناء للمجهول. ولكن هذا المجهول هو في الواقع معلوم بالسياق، لأنه المنجز للعمل القولّي المتمتع بالسلطة الكافية والضرورية التي تخول له فعل ما يفعله في خطابه بمجرد التصريح به»<sup>(97)</sup>. ولهذا اكتفى المرسل باستعمال اسم المفعول في الخطاب، وهذا من مظاهر السلطة؛ فرغم وضوح الخطاب في الدلالة على القصد، وعدم ظهور المرسل، إلا أنّ الخطاب ينطوي على سلطته، وقد يكون الاكتفاء بما يدركه المرسل إليه عنها هو السبب في عدم الإشارة إلى ذاته بأداة لغوية في الخطاب. فذات المرسل تصبح هي محور الخطاب، ولذلك، فإنه قد يكتفي بإنابة الخطاب عنها من خلال استعمال آلية الصرف، مما يوحي للمرسل إليه أنّ الإشارة إليها، في الخطاب، ليس ضرورياً، فالخطاب كاف في حد ذاته لتمثيل هذه السلطة. وفي الاكتفاء بالخطاب وحده مؤشّر قوي على الثقة في الذات، بل والإشارة إلى عدم أحقية المرسل إليه في السؤال عنها وعن شرعيتها، بقدر ما يكمن دوره في تقبل الخطاب، والانصياع لمقتضاه.

ومثلها الخطابات التي ينجز المرسل بها فعلاً لغوياً، أي تلك التي من قبيل:

#### - فُتِحَت الجلسة.

إذ إن «هذه التراكيب لا تشير عادة إلى منجز العمل القولّي (أي المتلفظ) في الملفوظ. المتكلم موجود في عملية التلفظ نفسها، على أساس أن قيمة الملفوظ

كعمل هي في سلطة المتلفظ، أي في قدرته على فرض المعادلة»<sup>(98)</sup>.

وهنا يمكن الإجابة على السؤال: من أين يستمد المرسل سلطته تلك؟ لنقول: إن سلطته قد تكون حقا مكتسبا في حقل من الحقول الاجتماعية، أو الوظيفية وغيرها، وتكون موجودة قبل التلفظ بالخطاب، وتبلور بالانتماء إلى درجات متفاوتة في سلم العلاقة العمودية بين طرفي الخطاب.

ومن أهم مصادر هذا الحق المكتسب علاقات القربى العمودية المتأصلة مثل علاقة الجد بالوالد، والوالد بولده، أو علاقات القربى العمودية الحادثة بالعرف مثل علاقة الزواج. ومنها كذلك علاقات الوضع الاجتماعي المهني، وهي علاقة عرفية تعاقدية، يكتسب فيها المرسل سلطة تخوله إصدار أفعال لغوية، مثل: علاقة الطبيب بمرضاه، أو علاقة القاضي بالمحتكمين إليه، أو المدرّس بطلابه، أو رجل الأمن بالجمهور ضمن اختصاصه، على أن هناك تناسباً بين الرتبة الاجتماعية أو الوظيفية، ومقدار السلطة المكتسبة.

ومن أجل تقنين السلطة، نجد في الشريعة الإسلامية ضوابط وأنظمة تحدد العلاقات وتبين الصلاحيات، كما نجد ضوابط وشروط لكل عمل كي يصدق عليه فعل الإنجاز، ومن أهمها الضوابط التي تتعلّق بالمرسل وحدود سلطته، مثل شروط الرهن والهبة وغيرها. كما يصدر عادة عن المؤسسات العامة قواعد لتنظيم العلاقة بين الناس وتحديد إطار سلطة المرسل.

ويتمكّن المرسل من خلال هذه الضوابط وتلك القواعد من استعمال بعض الأساليب اللغوية؛ وذلك مثل استعمال أساليب الأمر والنهي والتحذير، وإنجاز بعض الأفعال اللغوية مثل تسمية الوالد لولده، أو صلاحية منح النقود أو الأعيان للسائل. وبالمقابل فانعدام السلطة هو الذي يحرم المرسل إليه من استعمال هذه الأساليب، كما يحرمه انعدامها من إنجاز هذه الأفعال اللغوية نفسها، فلا يستطيع الموظف المرؤوس أن يوجه مديره، كما لا يستطيع الجيش المهزوم أن يملّي شروطه.

وقد يكون المرسل واحدا، ولكن سلطته تختلف، فتتدرج من الضعف إلى القوة أو العكس. حيث تكون (الأنا) المتلفظة بالخطاب متعددة بتعدد السياقات، ومنها التعدد أو الاختلاف الزمني. فإذا كان تعددها باتجاه متصاعد، فإنه يمنحها

سلطة أقوى والعكس بالعكس، أي إن هناك تناسباً طردياً بين حضور السلطة أو درجتها والأنا المضمرة أو المظهرة في الخطاب.

وترتبط قدرة المرسل على إنجاز الأفعال اللغوية بهذا التناسب؛ فيستطيع الإنجاز لاحقاً، لما لم يستطع إنجازه الآن أو سابقاً، مثل حالات الطالب والمدرّب في الكليّات العسكريّة، أو المخطوبين قبل الزواج، والمطلقين بعد الانفصال. أو المدير والموظف قبل الترقية وبعدها.

وهناك مصدر آخر لاكتساب السلطة عندما لا تكون متاحة للمرسل أصلاً، إذ يمكن أن يمتلكها من خلال التلقّف بالخطاب، فيصبح بعد التلقّف ذا سلطة. هذا في حالة عدم وجود علاقة أصلية أو علاقة تعاقدية بين طرفي الخطاب. وسيأتي الحديث عن حالات السلطة هذه، وعن آليات امتلاكها لاحقاً.

### 3 - 2 - 2 - 3 سلطة المرسل إليه

بالتوسّع في إطار مفهوم السلطة، يمكن القول إنّ للمرسل إليه كذلك سلطة على المرسل، وقد يكون في هذا ما يتعارض مع مفهوم السلطة التقليدي. ولكن تتضح سلطته عندما يكون في مرتبة أعلى من المرسل، وإن كان هذا ليس هو القيد الوحيد، فقد تتضح سلطة المرسل إليه حتى في الخطاب الذي ينشأ بين طرفين لا توجد بينهما علاقة تراتبية أصلاً. عندها يختار المرسل إستراتيجية الخطاب المناسبة التي يستطيع بها أن يحقق هدفه، ويعتبر عن قصده. واستعمال الألقاب في الخطابات المكتوبة أو المنطوقة من أكثر المظاهر التي تجلّي هذه الحقيقة، مثل:

- صاحب السمو.
- صاحب المعالي.
- صاحب الفضيلة.
- صديقي العزيز.
- أخي المحترم.

ويدل استعمال كلّ لقب من هذه الألقاب على الاحترام والتبجيل، بالرّغم من أنّها حقّ مكتسب للمرسل إليه، فهي مفروضة على المرسل، ممّا يجسّد مظهراً من مظاهر سلطة المرسل إليه.

وعند مخاطبة أكثر من مرسل من تلك الفئات، لا بد للمرسل أن يرتّب هذه الألقاب حسب درجة سلطة أصحابها في الواقع الاجتماعي، فلا يستطيع تجاوز

رتبة معينة إلى رتبة أدنى منها، بل عليه الالتزام بالترتيب المعتاد المتعارف عليه بين الناس، ولنلمس هذا الترتيب في الخطابات المكتوبة مثل:

- صاحب السمو الملكي.
- صاحب السمو الأمير.
- صاحب المعالي.
- صاحب السعادة.
- المكرم.

وإذا كانت درجة المرسل إليه أعلى من درجة المرسل، فينعكس ذلك التفاوت على ترجيح استعمال المرسل لبعض الألفاظ في خطابه دون البعض الآخر، مثل استعمال ألفاظ الرجاء والتودد وغيرها، مثلما ورد في الخطاب التالي:

- نرجو منكم التكرم باتخاذ ما ترونه مناسباً.

كما تتجلى سلطة المرسل إليه في إقحام ما يسمّى بالجمل الاعتراضية، وقد عالجهما النحويون كثيراً من جهة الإعراب، ولكنها لم تعالج تداولياً، حيث «يشكّل المكوّن الاعتراضي وحدة مستقلة بالنظر إلى الجملة التي يتخللها رغم ما يمكن أن يقوم به من دور في دلالة أو تداول هذه الجملة»<sup>(99)</sup>.

وبغض النظر عن أقسامها، فورودها ضمن الخطاب لا يكون لمعناها الدلاليّ البحت، بل ليدلّ بها المرسل على أنه يستحضر المرسل إليه في ذهنه؛ ليس قبل إنتاج الخطاب فحسب، بل وفي أثناء إنتاجه أيضاً، فيستحضر منه خصائصه، والعلاقة بينهما وكذلك المعارف المشتركة، مما يجعله يبني عليها افتراضات مسبقة يجسدها في خطابه من خلال مجموعة من هذه الجمل الاعتراضية، ومن ذلك:

- «كتب الحسن بن وهب إلى أبي تمام الطائي أنت - حفظك الله - تحتذي من البيان في النظام، مثل ما يقصد بحر في الدرر من الأفهام، والفضل لك - أعزك الله - إذ كنت تأتي به في غاية الاقتدار»<sup>(100)</sup>.

وتضمنين الخطاب هذه الجمل الاعتراضية، بدلالة الدعاء للمرسل إليه، هو دليل على أن المرسل إليه لا يفارق مخيلة المرسل. وبهذا نعتبر أنّ عدم مفارقه له سمة من سمات السلطة. وهذا مطلب تداولي قبل إنتاج الخطاب وفي أثناءه؛ ليحافظ المرسل على ما تستحقه عناصر السياق من خطاب بالموازاة مع تحقيق الهدف والتعبير عن القصد.

ومع ذلك، فسلطة المرسل إليه أدوار أخرى؛ قد يستغلها في مقاطعة المرسل عند التلقظ بخطابه، بل وفي فرض محور الخطاب الذي يريد أن يتحدث فيه، خصوصاً في الخطاب الشفهي سواء أكان الخطاب وجهاً لوجه أم كان باستعمال أدوات الاتصال البعيد مثل الهاتف؛ فقد يبيح لنفسه التدخل في أي لحظة. كما يتلاعب باتجاه الحديث بتحويله من منحى إلى منحى آخر، ويضرب قيوداً على الآخر، بتوجيهه ليتحدث فيما يريد من موضوعات، مع إدراكه أن هذا التوجيه أو الاختيار سيفرضه على ذاته هو بوصفه أحد المشاركين. مما يعني أنه قد يحظى حديثه بموافقة المرسل واستحسانه، أو يتجاوز هذا الأمر إلى إيقاف الخطاب وفرض الصمت.

وهذا الصنف من السلطة هي ما يسميه (فيركلاف) بالسلطة في الخطاب وهي «ما يفعله المشارك ذو السلطة للسيطرة وفرض القيود في الخطاب على المشاركين عديمي السلطة أو ذوي السلطة الأدنى»<sup>(101)</sup>.

وقد يستحوذ المرسل إليه على السلطة عندما يخوله المرسل إياها، بما يتفق مع ما تقتضيه قاعدة التخيير، كما تسميها (لاكوف). فعندما يختير المرسل المرسل إليه في شيء ما، فقد منحه السلطة، حتى وإن كانت تؤول في بداية التفاعل الخطابى إلى المرسل. ويتم ذلك في طلب الرأي والمشورة مثلاً، كما حصل من عمر بن الخطاب رضي الله عنه في الخطاب التالي مع بعض أصحابه، عندما استشارهم في الذهاب إلى العراق، وكان ذلك في السنة الرابعة عشرة للهجرة:

- «[...] ثم عقد مجلساً لاستشارة الصحابة فيما عزم عليه، ونودي أن الصلاة جامعة، وقد أرسل إلى عليّ فقدم من المدينة، ثم استشارهم، فكلهم وافقوه على الذهاب إلى العراق، إلا عبد الرحمن بن عوف، فإنه قال له: إني أخشى إن كسرت أن تضعف المسلمون [كذا] في سائر أقطار الأرض، وإني أرى أن تبعث رجلاً وترجع أنت إلى المدينة، فأرنا [كذا] عمر والناس عند ذلك واستصوبوا رأي ابن عوف. فقال عمر: ومن ترى أن تبعث إلى العراق؟ فقال: قد وجدته. قال: ومن هو؟ قال: الأسد في برائه؛ سعد بن مالك الزهري. فاستجاد قوله وأرسل إلى سعد فأمره على العراق»<sup>(102)</sup>.

كما تتبلور سلطة المرسل إليه بالتفويض، بإعطائه حرية التصرف، عندها يصعب على المرسل محاسبة المرسل إليه، لأنه قد فوضه ما هو حق له في

الأصل، وفي هذا ما يفسر وجوب عدم تخويل السلطة؛ لأنه يترتب عليها إنجاز أفعال لغوية معينة.

وقد تُمنح السلطة، أيضاً، لأغراض اجتماعية من قبل أفراد المجتمع إلى من يسمون بأهل الحل والعقد، ويصبح ما يقول هؤلاء فعلاً لغوياً نافذاً، متى قبل الناس بهم، وذلك في حل الخصومات مثلاً، أو في صنع القرار؛ فيصبح قول أيّ منهم نافذاً ليس من حق أحد الاعتراض عليه.

### 3 - 2 - 2 - 4 سلطة المجتمع

أما سلطة المجتمع فتتمثل في ما يسمح باستعماله من ألفاظ اللغة. وهذا ما يجعل قسماً من الخطابات الصريحة غير ممكنة، من تلك الخطابات ما يتعلّق بالجنس أو بعض الممارسات الشخصية، وتعتبر (لاكوف)<sup>(103)</sup> أن هذه الآلية تنتمي إلى ظاهرة التأدب، مراعاة لذات المرسل إليه، واحتراماً للمجتمع؛ فيستعمل المرسل ما يعتبره منتمياً إلى الألفاظ المترادفة مثل:

- استعماله للفظ (الجماع) بدلا من كثير من الألفاظ التي يمكن أن تدل على العملية ذاتها.

- ويستعمل (توعك الصحة أو اعتلالها) بدلا من وصف الشخص بأنه (مريض).

- ويستعمل (انتقل إلى رحمة الله) بدلا من (مات).

- ويستعمل لفظ (التخلص من الحمل) بدلا من (الإجهاض) وغير هذا كثير.

وقد يكون هذا التعدّد التعبيري هو جزء من سلطة اللغة، بما توفره من إمكانات تساعد المرسل على المناورة و«التحايل» اللغويّ على المجتمع، ورغم صحة هذا، إلا أنّ المرسل لا يلجأ إلى ذلك إلا إذعاناً لسلطة المجتمع. والدليل على ذلك أنه قد يستعمل الألفاظ التي تدل مباشرة على حقيقة الأفعال والأشياء والممارسات عندما يكون مجتمعه مجتمعا منفتحا.

وتمتد سلطة المجتمع إلى أبعد من ذلك، حيث تفرض ما هو مناسب من الموضوعات والاختيارات على المرسل، فلا يستطيع أن يقول كل شيء، أو أن يتحدث في أيّ موضوع.

وهناك تصنيفات معينة لما يمكن أن يقال أو يتحدث فيه، وهي تتدرج من المسموح به إلى المحرّم، خصوصاً عند استعمالها في وسائل الإعلام الجماهيرية<sup>(104)</sup>؛ ولذلك تلجأ وسائل الإعلام إلى افتراض مرسل إليه مثالي أو معتدل، مع أخذ كلّ الاحتياطات في الاعتبار؛ بالابتعاد عن كلّ ما يُشكّل أو يُساء فهمه، خصوصاً الموادّ الإعلامية التي لا يعرف فيها المرسل المرسل إليه على وجه التحديد، وإنّما يحدس به حدسا، بناء على افتراضات معينة وحسب معارفه السابقة. وهذا الصنف من السلطة هو ما يسميه (فيركلاف) بالسلطة المقنعة أو السلطة الخفية<sup>(105)</sup>، ممّا يبرّر استعمال الإستراتيجية التلميحية عند تناول بعض الموضوعات، أو مناقشة بعض الأمور.

وللمكان سلطته، فهو من أهم العناصر الاجتماعية ذات السلطة المستمدة من الصبغة الثقافية التي تقنن استعمال اللغة في الخطاب، فلا يستطيع المرسل أن يناقش المرسل إليه أو يسأله عن مباراة كرة قدم مثلا وهو في المسجد، أو أن يناقش مسألة علمية في مطعم أو سوق؛ فالمكان أحد العناصر السياقية التي تؤطر حرية المرسل عند إنتاج خطابه.

### 3 - 2 - 3 السلطة في الخطاب

يعدّ امتلاك السلطة عند المرسل من الضرورات أو على الأقلّ من الأمور المستحبة، ليتمكّن من تجسيدها في الخطاب، بحيث يدركها المرسل إليه في الخطاب، ويستغني عن السؤال عن مدى امتلاك المرسل لها من عدمه، وكيف عن محاسبته، فلا يسأله: أين السلطة؟ وذلك لما للسلطة من حضور عند ممارستها في الخطاب، فهي تعتمد «تقريبا على اللغة والأفعال اللغوية أكثر من اعتمادها على القوة المادية، حتى وإن كانت تمثل هذه القوة القاعدة المطلقة التي تقف وراء إنجاز فعل لغوي معين»<sup>(106)</sup>.

وهذا مردّ القدرة على الإنجاز بالأفعال اللغوية، والتأثير في المرسل إليه، فقد يخفق المرسل لو أصدر أمرا أو نهيا دون امتلاك السلطة التي تمنحه القوة الكافية، وسوف يبوء فعله اللغوي بالفشل، بل إنه قد يثير السخرية، مما يمنح المرسل إليه فرصة التفكّه والتهكم به. فلو أخذ الأخ الأكبر موقع والده وحاول أن يتقمّص شخصيته ويستعمل سلطته في توجيه بقية إخوته، فإنّه قد لا يتأتّى له ذلك،



وقد يشتكيه الإخوة إلى والدهم. ولو وضع أحد اللاعبين نفسه حكما في الملعب بعد إصابة حكم المباراة، فإن البقية لن يرتضوا حكمه حتى لو كان تطبيقه صحيحا من الناحية القانونية. كما لا يستطيع غير القاضي أن يصدر حكما أو أن يفصل في قضية اجتماعية، حتى لو كان الحكم صحيحا من الناحية النظرية؛ لأنه لا يمتلك السلطة التي تخوله فعل ذلك. كما لا يستطيع الرجل أن يطلق زوجة قريبه أو جاره، وكذلك لا يستطيع أن يهب من مال غيره. لذلك علّق علماء الفقه وأصوله إنجاز فعل الأمر والنهي، مثلا، على وجود السلطة. وقد كان ذلك أحد المعايير في استخراج الأحكام الشرعية من وجوب وندب وغيره.

ولهذا، فإنّ انعدام السلطة سوف يؤدي بخطاب المرسل إلى فشله، فلا يستطيع أن ينجز شيئا من خلال خطابه؛ لأنّ «معظم الشروط التي ينبغي أن تتوفر كي يعمل الإنجاز الكلامي عمله تنحصر في مدى التلاؤم بين المتكلم، أو وظيفته الاجتماعية، وبين ما يصدر عنه من خطاب. إنّ أيّ أداء للكلام سيكون عرضة للفشل إذا لم يكن صادرا عن شخص يملك سلطة الكلام...وبعبارة موجزة، إذا لم يتوفر المتكلم على السلطة التي تخول له أن يتفوه بالكلمات التي ينطق بها»<sup>(107)</sup>.

وبهذا، كانت السلطة معيارا في تصنيف الأفعال اللغوية الإنجازية؛ إذ نتج عنها عند (أوستين) صنف الأفعال الإنجازية الثاني، أي صنف: الممارسات التشريعية، التي «تعلّق بممارسة السلطة، والقانون، والنفوذ، وأمثلة ذلك التعيين في المناصب والانتخابات وإصدار الأوامر التفسيرية في المذكرات، وإعطاء التوجيهات التنفيذية القريبة من النصح والتحذير وغيرها»<sup>(108)</sup>.

كما اعتبر (سيرل) أنّ الفرق بين موقعي طرفي الخطاب معارّ في تصنيف الأفعال، حتى لو تلفّظ كل منهما بالخطاب ذاته، حيث يختلف الفعل المنجز تبعا لمكانة المرسل. فلو أصدر ضابط برتبة فريق خطابا للجندي بتنظيف أرض الغرفة، فإنه قد أنجز فعلا طلبيا في هذا الخطاب هو فعل (الأمر). أما لو توجّه الجندي بالخطاب ذاته إلى الفريق، فإنّ هذا لن يكون فعل أمر، بل فعلا طلبيا، أو اقتراحا أو عرضا. وبهذا فالسلطة تؤثر في القصد، فتغدو بنية خطاب الفريق العميقة هي:

- أنا أمرك بتنظيف الغرفة.

بينما تغدو بنية خطاب الجندي العميقة هي:

- أنا أطلب منك ، أو اقترح ، أو أعرض عليك ، أو التمس منك أن تنظف الغرفة.

ومثل ذلك يمكن تصنيف الخطابين: العقيد يأمر بهدم الجسر. والعريف يطلب هدم الجسر.

وبهذا تصبح السلطة معيارا يسمح بتنوع بنية الخطاب العميقة في إنجاز الأفعال اللغوية، مثل الخطاب:  
- اسكت!

فالسلطة هي التي تسمح بالقول إن بنية الخطاب العميقة هي:

- أنا أمرك أن تسكت.

لأن حضور الأنا هو الذي يكسب الخطاب قوة إنجازية معينة، هذا انطلاقا من أن كل (أنا) تحتل موقعا تداوليا معينا في الخطاب. والخطاب في قوته يتمحور حول هذه (الأنا) بوصفها مركزه.

أما في الأفعال التأثيرية، فإن المرسل الذي تعوزه السلطة، قد يخفق في إحداث التأثير المطلوب، ولا يحقق هدفه من خطابه؛ فقد لا يستجيب المرسل إليه سواء أكان مأمورا بفعل شيء أم منهيا عن فعله، كما حدث بين:

- (قائد السرية الضابط وبين أحد الجنود، فمن المعلوم أن الجندي لا يمتلك السلطة على قائده، في حين أن قائد السرية هو الذي يمتلك السلطة على الجندي، وعند اجتماعه بالجنود)

دار الحوار التالي:

- قائد السرية: عليكم الالتزام بجميع التعليمات.

- الجندي: يا قائد السرية، اركض حول الميدان.

- قائد السرية: لا تفرط في جائزتك.

حيث يعلم منسوبو السرية أن من يصطنع ممارسة السلطة على غيره، فهو مخالف للأنظمة والقوانين، مما قد يثير غضب القائد، وبالتالي يحاول أن يقتص للبرنامج منه.

ولأن ممارسة السلطة لا تتأتى في الغالب إلا بإنتاج الخطاب، فقد أثار أحدهم فكرة إصدار أمر على القائد مع وعده بجائزة قيمة لو أمر القائد بأي أمر، عندها تبرع أحدهم بفعل ذلك، مع استعداده بقبول ما يستتبعه ذلك الفعل من عقاب. وعندما كان قائد السرية يبلغ منسوبي وحدثه بالأوامر والتعليمات أمره

الجنديّ بالخطاب :

- «اركض حول الميدان»

فكانت ردّة فعل القائد على الفور هي تقديم النصيحة للجنديّ بالأّ يفترط في جائزته. لأنّه قد أدرك أنّ الأمر ليس على ظاهره، وعدل عن محاسبة الجندي. وبالرغم من أنّ القائد ذو سلطة مكتسبة، إلا أنّها كانت محدّدة بوصفه ناصحاً في هذا السياق. وهذا ما يجعل الجنديّ يؤوّل خطابه بعدم التفريط بالجائزة على أنه خطاب نصح وليس أمراً؛ وبهذا لم يكن خطاب كلٍ منهما في هذا السياق وفق طبيعة الأمور التي يستلزمها التعاقد بينها.

### 3 - 2 - 3 دور السلطة في اختيار إستراتيجية الخطاب

ينتمي إنتاج الخطاب إلى كفاءة المرسل التداولية، وبالتالي فاختيار إستراتيجية الخطاب ما هو إلا تجسيد لفعالها؛ نلاحظ ذلك في خطاب الطفل الذي يعدّ شاهداً على توفّرها وصناعتها للخطاب.

ولهذا فإن الربط بين السلطة من حيث أثر وجودها وعدمها، وبين اختيار إستراتيجية الخطاب، يعد مسألة ذات أهميّة في إنتاج الخطاب، إلا أنّ (هابرماس) يرى أنّ « الإستراتيجيات اللغوية تجسّد تباين درجات السلطة التي تسم كثيرا من التفاعلات السياقية المعاصرة، مما يشوّه التواصل، لأنها تحلّ محلّ العقلانيّة التي يفترض أنّها بؤرتها»<sup>(109)</sup>.

وسوف نتطرق إلى أثر السلطة في اختيار إستراتيجية الخطاب حسب كل معيار من المعايير الثلاثة :

- معيار العلاقة بين طرفي الخطاب.
- معيار شكل الخطاب اللغوي في الدلالة على قصد المرسل.
- معيار هدف الخطاب.

### 3 - 2 - 3 1 - 1 دور السلطة في العلاقة بين طرفي الخطاب

تمثّل السلطة عاملا في تحديد علاقة طرفي الخطاب، وينعكس أثرها على اختيار الإستراتيجية التي تجسّد تلك العلاقة، ولأهميّة ذلك في الخطاب، فإنّه «يتم تركيز الانتباه في التداولية على نوع العلاقات بين طرفي الخطاب ونظامها، وبالتالي فإنّ هناك بعدين يتم الإحالة عليهما بصفة مستمرّة وهما: علاقات السلطة والبعده

الاجتماعي بين المرسل والمرسل إليه؛ حيث يقترح (براون وليفنسون) في دراستهما لظاهرة التأدب على طرفي الخطاب أن يضعا لهذين البعدين ما يستحقانه من الاهتمام في علاقتهما، وذلك عند تقديرهما لدرجة تهديد الوجه المرتبط بالفعل اللغوي المنجز. ويذهب (ليتس) إلى أن لهما علاقة كبيرة بالظاهرة نفسها<sup>(110)</sup>.

وبما أنه يتفرّع عن اعتبار هذا العامل من الناحية الاجتماعية إستراتيجيتان، هما: الإستراتيجية التضامنية، والإستراتيجية التوجيهية، فإنه يربط كثير من الباحثين بين استعمال إحدهما من جهة وبين توقّر السلطة عند المرسل من جهة أخرى.

إذ تقع الإستراتيجية التضامنية مع السلطة على طرفي نقيض، لأنّ التضامنية تجسّد الرغبة في تقريب المرسل إليه والتقرّب منه ومنحها الأولوية في الخطاب، في حين تجسّد التوجيهية الرغبة في إغفال ذلك. ومع هذا البون الواضح، إلاّ أنّ المرسل قد لا يتكئ على ممارسة سلطته بنفس القدر في كل مراحل علاقته بالمرسل إليه، فقد يبدأ الناس في وظائفهم أو حياتهم الاجتماعية باستعمال الإستراتيجية التوجيهية، وفقاً لتمتعهم بدرجة معينة من السلطة، ولكنهم قد يتدرجون في التنازل عمّا تقتضيه شيئاً فشيئاً، ممّا يتبعه تدرّجاً في التحوّل من الإستراتيجية التوجيهية إلى الإستراتيجية التضامنية، الذي قد يسهم على إثرها في التحوّلات الاجتماعية، بل وتكوين علاقة اجتماعية بين طرفي الخطاب، عندما يتبادل المرسل مع المرسل إليه الحديث عن بعض شؤونه الخاصة، مثل السؤال عن الحال والمال وصحة العائلة، بل ويتجاوز ذلك إلى تقديم المساعدة والنصح في إيجاد الحلول لبعض المشكلات، إن وجدت.

وعلى هذا الأساس فقد يكون استعمال الإستراتيجية التضامنية نتيجة لتطوّر العلاقة بين طرفي الخطاب. ويصبح تنامي العلاقة بينهما من عناصر السياق التي تؤسس لاختيار الإستراتيجية المناسبة في خطاباتهما اللاحقة، بما ينعكس على خطاب المرسل حتّى في شؤون العمل أو غيره.

كما يستطيع المرسل أن يؤسس العلاقة مع المرسل إليه باستعمال الإستراتيجية التضامنية بدءاً بالخطاب، ليكسب ثقته أولاً ثمّ يتمكّن من استحواذه عليه، ممّا يكسبه سلطة يقترب بها منه. وهذه الإستراتيجية مفيدة جداً، بل ومثمرة في الحملات الانتخابية مثلاً، ليستطيع أن يقنع المرسل إليه بجدوى مشروعه

الانتخابي، أو بحرصه على منفعتيه وتفانيه فيها، أو بأن يصور له اتحادهما في المصلحة والأهداف. ونتيجة لتغليب هذه الإستراتيجية، فإن المرسل قد يفوز بالمنصب الذي يريده عبرها، فيمتلك زمام السلطة التي تخوله لاستعمال الإستراتيجية التوجيهية لاحقاً، بل قد تكون إستراتيجيته المفضلة، ليستعيد هيئته، ويمحو أثر الاستكانة والدعة، بل بصورة التذلل الذي خلّفته إستراتيجيته التضامنية من ذاكرة المرسل إليه، ويبين له أنه لم يعد ذلك المرسل الذي يتساوى معه.

وهذا الاستعمال هو ركيزة من ركائز خطاب الإعلان التجاري، حيث يحاول المرسل أن يفرض سلطته على المرسل إليه، بشكل غير مباشر، من خلال استعمال إستراتيجيات خطابية معينة، بالتودّد إليه كما تحضّ (لاكوف)، ويتجسّد ذلك من خلال أدوات الإستراتيجية التضامنية وآلياتها اللغوية، فيوهم بها المرسل إليه أن كل شيء يسير لمصلحته، وأن الحرص عليها من أولوياته، حتى «أصبح الإشهار اليوم سلطة قائمة بذاتها، يمارس علينا سلطانه في الشارع وفي البيت وفي كل مكان حللنا به أو ارتحلنا إليه. وهو يتخلل المجلات والجرائد التي نطالعها ويشنف أسماعنا بأناشيد ترددها كل الأفواه. ويزين مناظرنا الحضريّة منها والقرويّة، بحيث تجد أينما قادتك خطاك ملصقا يستوقفك أو منشورا يوجه إليك الدعوة أو إعلانا يخبرك عن بضاعة، أو اللجوء إلى مؤسسة من أجل خدمتك. وهذا وذاك يجعل [كذا] الفرد في قبضة هذه القوة التي تعمل بهدوء لكسب الثقة بما تخبر به»<sup>(111)</sup>.

أما في الإستراتيجية التوجيهية، فقد يسعى المرسل إلى تثبيت الفرق بينه وبين المرسل إليه؛ بممارسة السلطة في خطابه. وتتضح عندما يتكئ عليها عند التلقظ بالخطاب بتجسيدها في لغته، مع ميله إليها أكثر من الإستراتيجية التضامنية، فيكون خطابه، عندها، ذا لغة صارمة، لا يقبل النقاش أو التملّص من تنفيذ دلالته؛ لأنّ تمتع المرسل بالسلطة قد يقلّص من حرية المرسل إليه في انتقاء إستراتيجية خطابه، ممّا يحرمه من توخّي الإستراتيجية التوجيهية لأنّه ذو سلطة أقلّ تقريبا، إلّا في حالات نادرة؛ وذلك عندما لا يجد لتلك الإستراتيجية بديلا، فيضطر لها اضطرارا.

وقد تتمثل السلطة في الخطاب عندما يكون المرسل سائلا، في حين يكون الآخر مجيبا فقط، كما يحدث في التحقيقات مثلا، أو عندما تفقد أم طفلها، فيسألها من يريد مساعدتها عن أوصافه، وتستسلم لأسئلته بالردّ عليه، ليقينها أنها

لو لم تفعل ذلك، فلن يتمكن من مساعدتها، وهي في أمس الحاجة إلى عون، فالحاجة له هي مصدر سلطته التي يستمد منها مشروعية أحقيته في السؤال ووجوب الرد عليه. ولقد «وجدت (بلوم كلكا Blum-kulka) أن للبعد الاجتماعي تأثيراً بيناً في اختيار توجيهات الطلبات مثلاً؛ وذلك عندما يكون طرفا الخطاب متساويين في درجة السلطة، بينما لا يكون كذلك عندما تتباين درجتهما»<sup>(112)</sup>.

واستعمال المرسل للإستراتيجية التوجيهية، هو مؤشّر لابتعاده عن الإستراتيجية التضامنية، وهنا يفرض سلطته على المرسل إليه «فإلى جانب تسلط حدث القصد على المواضعة، فإنه يتسلط على من صنعت له المواضعة، أي على الطرف الثاني الضروري في كل تحاور لساني وهو عنصر المتقبل للرسالة المبلّغة؛ وبذلك يكتسب قانون القصد بعده التواصلية الأوفى بما أنه يصبح معياراً أولياً في استقامة جهاز التخاطب بمختلف أركانه»<sup>(113)</sup>.

وقد يستعمل المرسل الإستراتيجية التوجيهية دون سابق توقّع من لدن المرسل إليه؛ وذلك اعتماداً على سلطته التي قد تخوّله استعمال ما يراه مناسباً للسياق.

وتتيح سلطة المرسل فرض تأويلات معيّنة على خطاب المرسل إليه، بل قد يصير المرسل على أن تأويلاته هي القصد الوحيد في الخطاب، ممّا يمنحه فرصة تأسيس خطاباته اللاحقة على تلك التأويلات، وذلك عندما تكون درجته هي الدرجة الأعلى في سياق معيّن، كما يؤول المدير خطاب الموظف التالي:

- هذه أول مرّة أرتكب فيها خطأ.

فقد يؤوله المدير بتأويلات عدّة، منها توهمه أنّ الموظف يريد أن ينزل نفسه في منزلة أعلى من منزلته الحقيقية، ممّا يجعل هذه التأويلات هي الأساس في خطابات المدير التالية، عندما يقول:

- هل تريد أن تقول: إن الناس لا يحاسبونك.

أو في خطابه الآخر:

- إنّ الناس لا يؤدون أعمالهم على الوجه المطلوب.

أو في هذا الخطاب:

- إنهم يُحَابُون المَهْمَلِينَ.

وهذه التأويلات هي التي تضطر الموظف إلى تبرير خطابه، أو تفسير ما يقوله، أو إزالة ما توهمه المدير حول الرفع من مكانته، وذلك عندما يدرك إساءة فهم الخطاب، وتأويل قصده بشيء من التعسف، بقوله:

- لا، لا أقصد هذا.

ورغم نفيه ما ذهب إليه المدير، إلا أنّ المدير قد يواصل تأويلاته بقوله:

- أجل، ماذا تقصد؟ أنك من الملائكة. أننا ظلمناك.

فيخطبه المرسل مؤكدا عدم صحة تلك التأويلات، ويوضح له قصده:

- لا، لا أقصد هذا. بل أقصد أنني لا أرتكب الأخطاء.

فالسطة هي التي منحت المدير حق التعدّد في التأويلات، حتى لو كانت تأويلاته خاطئة، لا تطابق قصد المرسل. ولهذا فقد يخشى المرسل، عندما يكون في رتبة سلطوية أدنى، أن يؤوّل المرسل إليه خطابه تأويلاً غير مناسب عندما تكون درجة سلطته هي الدرجة الأعلى، مما يفقده فرصة التعبير عن قصده، والتعويض عن هذا التأويل الخاطيء بخطاب آخر.

### 3 - 2 - 1 - 3 دور السلطة في شكل الخطاب للدلالة على القصد

تسهم السلطة في اختيار الإستراتيجية للتعبير عن قصد المرسل؛ ففي فعل الطلب مثلاً، قد يستعمل المرسل ذو الرتبة العليا الإستراتيجية المباشرة، في حين يستعمل المرسل ذو الدرجة الدنيا الإستراتيجية التلميحية. ويتبلور هذا، أيضاً، في الإستراتيجية المستعملة عند رفض الطلب، فقد يصرح به الأعلى درجة، بخطاب مباشر وموجز، أما ذو الدرجة الدنيا فإنه يلمح ويناور كثيراً ليعبر عن قصده تعبيراً مفهماً من ناحية، ومراعياً لدرجة السلطة من ناحية أخرى، ممّا يدعو إلى الإطناب واستفاد الوقت.

ويستتج من ذلك، أنّ سلطة المرسل تسمح له بالمناورة عند إنتاج خطابه، وتتيح له الاختيار بين أكثر من إستراتيجية؛ حيث يصبح بإمكانه أن يستعمل التلميحية بدلا من التصريحية، والعكس أيضاً، ومن ذلك المبادلة بينهما عند مخاطبة المرسل إليه ذاته.

تؤثر سلطة المرسل في استعمال الإستراتيجية التلميحية، ويكون أثرها إما أثر وجود، وإما أثر عدم؛ وذلك لواحد من سببين هما:

- أنه يمتلك السلطة، ولكنه يتنازل عن ممارستها في الخطاب، حيث يرى إنه ليس بحاجة إلى إبرازها. فهذا هو أثر الوجود؛  
- أو أنه لا يمتلك السلطة الكفيلة التي تخوّله إبراز قصده مباشرة. وهذا هو أثر العدم.

إذ يتنازل المرسل عن سلطته لثقتة في أنّ قصده واضح في كل ما يصدر عنه من خطابات، اتّكأ على معرفة المرسل إليه بسلطته. ولهذا، فإنّ المرسل إليه يعتبر مجرد التلميح في سياقات كثيرة بمثابة أوامر، أو تأكيدات، أو تهديدات، وكأنها تصدر عن المرسل صراحة مثل:  
- سوف نتخذ الإجراءات الكفيلة بوقف أعمال العنف.

فالمرسل ينجز فعل التهديد في الخطاب السابق، رغم كونه لم يصرّح بذلك، بيد أنّ تهديده لا يخفى على المرسل إليه، الذي يدرك أنّ المرسل يعمد إلى إستراتيجية التلميح دون الحاجة إلى التصريح، معتبرا استعمالها في هذا السياق فرصة للتدرّج منها إلى خطابات أخرى أكثر تصرّيحاً، إذا لزم الأمر، لتحقيق هدف الخطاب الذي هو القضاء على العنف، وذلك لما يمتلكه من سلطة تخوّله تنفيذ إرادته حسب ما يراه.

ومن مظاهر استعمال إستراتيجية التلميح بسبب من السلطة، تلك الخطابات التي يتلفّظ بها المحقق والقاضي؛ بوصفها أسئلة يجب على المرسل إليه أن يجيب عليها. ومنها كذلك أسئلة الأم عند طبيب الأطفال، رغم كونها أسئلة تلميحية؛ فهي لا تبدو في شكل السؤال التقليدي تركيبياً، بل قد تكون في صيغة الخبر، وذلك مثل:

- يا دكتور، إن ابني يؤلمه بطنه منذ البارحة، ودرجة حرارته مرتفعة.  
فيجيبها الطبيب بالخطاب التالي:

- لا بأس عليه؛ هذه أعراض التهاب (فيروسي)، وهو منتشر في الجو هذه الأيام.  
فبالرغم من أنّ الخطاب خبري في شكله، إلا أنّ له سلطة قوية، لأنه لا بدّ للدكتور من الإجابة عليها، إذ يتعامل معها بافتراض معين، وكأنّ المرسل (الأم) تسأله أسئلة حقيقية، لعلمه أنها لا تخبره أو تعرض عليه أمراً فقط.  
والسلطة هي ما يجعل الخادم أو الموظف يقوم بفتح النافذة عندما يتلفظ



المدير بخطاب مثل :

- الجو حار.

وذلك اتكاء على رفعة منزلة المرسل، وبالتالي مقدار السلطة التي يمتلكها المدير، بما انعكس على شكل الخطاب من اختصاره عند إنتاجه والاكتفاء بالحدّ الذي يرى أنّه يحقق الإفهام.

والسلطة هي البعد الجوهري الذي يعطي المرسل حرية اختيار الإستراتيجية المرغوبة، وذلك في مثل خطاب الأم عندما تلاحظ أنّ ابنها يعبث بالألوان على الجدار، فلديها إمكانية استعمال أكثر من إستراتيجية للتعبير عن قصدها، وهو نهى الطفل عن فعله، فمنها خطاب النهي المباشر :

- لا تكتب على الجدار.

ومنها الخطاب التلمیحي بالسؤال :

- أتكتب على الجدار؟!

أو بالتداء عليه :

- سامي!

إذ يفهم الطفل قصد الأم من كل خطاب من هذه الخطابات على أنّه نهى عن الفعل، حتى لو كان الخطاب غير مباشر كما سبق، لإدراكه السلطة التي تمتلكها أمّه، وأنّ بإمكانها أن تردعه عن فعله بواسطتها.

وهذا من أدلّة نشوء الكفاءة التداوليّة عند الطفل في سن مبكّرة، من ناحية، ودليل على علاقة السلطة بقصد المرسل ودورها في التعبير عنه.

أمّا إذا كان المرسل لا يملك السلطة التي تحوّله إبراز قصده تصرّحاً، فأثر السلطة هنا هو عكس الأثر الأول؛ إذ إنّ أثر عدم لا أثر وجود، لذلك يسعى إلى التعويض عن ذلك باستعمال إستراتيجية التلميح؛ مثل التّعبير عن رغبة الطفل في الذهاب إلى السوق أو المسجد مع أبيه، فيتلفّظ بخطابه التالي :

- عندما تذهب إلى السوق يا أبي، من سوف تستصحب؟ أو

- هل ستذهب إلى المسجد وحدك؟

إذ يعرف المرسل (الطفل) هنا، مسبقاً، أنّه لا يمتلك السلطة التي تحوّله

إنجاز فعل توجيهي من قبيل (الأمر) مثل :

- اصطحبني معك إلى السوق أو المسجد.

ليجعل أباه يذعن لرغبته وينفذ أمره، ولذلك ينجز خطابه عبر إستراتيجية تلميحية تحمل قصده الذي يفهمه أبوه.

ومن زاوية أخرى، يسهم وضع الناس وعلاقاتهم الاجتماعية في استعمال الإستراتيجية التلميحية بدلا من التوجيهية المباشرة، إذ كانوا يستعملون في الماضي الإستراتيجية المباشرة في ضبط تصرفات الآخرين في المجلس، أو المنتدى مثلا، أو عند الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، بالاعتماد على مبدأ التناصح التابع من السلطة الشرعية.

ومع تبدل الظروف، وازدياد تفتح الناس، وتفكك العلاقات الاجتماعية، أصبحوا يرون أنهم لا يمتلكون سلطة على بعضهم البعض، وأن الرغبة في التصح، أو التوجيه بالخطاب المباشر، لم يعد مقبولا، وأن المرسل إليه يتمتع بحق الرفض، بل ومناقشة المرسل حول المسوغ الذي حوّل، بموجبه، نفسه الحق في النصح والتوجيه، وقد يتجاوز ذلك إلى نهر المرسل وإعلامه بأن هذا الأمر لا يخصه. ولهذا أصبحت الإستراتيجية التلميحية هي الأكثر استعمالا، لأنها تصون وجه المرسل، بل غدت هي الإستراتيجية المفضلة.

وعليه، يمكن إثارة السؤال المنطقي التالي: هل المناورة اللغوية هي ما يعمد إليه المرسل عند عدم وجود السلطة لديه؟

### 3 - 2 - 3 - 1 - 3 دور السلطة في معيار هدف الخطاب

يسعى المرسل في خطابه إلى تحقيق هدف، والإقناع من أهم الأهداف التي يسعى المرسل إلى تحقيقها في خطابه، وعلاقته بمفهوم السلطة علاقة جوهرية، فالمرسل الذي يسعى إلى إقناع المرسل إليه يمارس سلطة عليه، يمكن تسميتها بسلطة الإقناع، وبذلك فالإقناع يجسد السلطة.

وهذه عملية تتحقق بكثير من الآليات اللغوية، ويُعدّ الحجاج من أبرزها، لأنه عمل عقلي في ممارسته، لكنه يعتمد على اللغة في تمثيله، مما يسهم في استثمار قالب المنطق واللغة بالدرجة الأولى، وهما القالبان الأساسيان في كل عملية لغوية، وفي ذلك ما ينزع إلى تغيير المعتقدات، بل وتوجيه الذهن صوب وجهة محددة.

وهنا يتجلى تركيز (هابرماس) على العقلانية بوصفها أساسا في الخطاب، وذلك باعتبار السلطة في الخطاب الحجاجي، ويعتبر اللغة هي أداة السلطة وعدم التساوي أكثر منها مجرد وسائل للفهم وترتيب الخطاب<sup>(114)</sup>.

فإذا كان المرسل يمتلك السلطة، فإن إستراتيجية الإقناع لا تكون، عندها إستراتيجيته الوحيدة في الخطاب، إذ يملك بدائل أخرى، مثل الإستراتيجية التوجيهية، ولكنه قد يتبنى استعمال إستراتيجية الإقناع، رغم سلطته المكتسبة، ليكون تأثيره طوعيا، وكذلك مراعاة لعناصر سياقية أخرى.

أما إذا كانت تعوزه السلطة أساساً، فإنه يستحوذ عليها بالخطاب عبر آليات الإقناع، وقد تكون اختياره الأفضل «وكما لاحظ (نيوستد Neustadt)، فإن قوة الإقناع هي القوة الأساسية لرئيس يعمل في ظل سلطات مشتركة ومؤسسات منفصلة»<sup>(115)</sup>.

ويرصد العمّاري «آليات وعلاقات التلفظ من خلال تحديد وتصنيف المركزي فيها، وبناء على ذلك، بالإمكان الخلوّص إلى ثلاثة أصناف من الخطابات النقدية:

1 - خطاب الإقناع: وفيه يركز خطاب النقد على سلطة الحجة العلمية، تحقيقاً لمقصدية معينة: إقناع المتلقي [...] والإقناع - من ثمة - عملية تفاعلية، يحصل بموجبها تغيير المعتقد النقدي، بالذي يجب أن يكون عند المتلقي.

2 - خطاب الإمتاع: وفيه تطغى ذات المتلفظ، من خلال آليات وعلاقات محددة. ومن ثمة، تظل الذات محور الخطاب، في حين يتم تهميش المتلقي والمرجع على حد سواء، بفضل آليات خطابية متنوعة.

3 - خطاب الإفحام: إنه الخطاب السجالي الذي يقوم على مهيمنات تلفظية تتوافق وإستراتيجيته الإفحامية. إن أهم ما يميّز قاعدة الإستراتيجية الإفحامية، امتلاك سلطة التلفظ وآلياته، قصد إسكات المتلقي، لإقناعه، أو إمتاعه؛ ومن ثمّ، تبرز الإفحامية إستراتيجية تخون الوظيفة الحجاجية والعلمية. إن الأنواع الثلاثة من الخطابات، تشكّل خانات ثلاثاً، تقوم بدورها على ثلاثة أصناف من المنطق التلفظي. بحيث تغلب أصناف محددة من العلاقات والآليات التلفظية: منطق الإقناع؛ سلطة الملفوظ، الخطاب الأكاديمي الجامعي. منطق الإمتاع؛ سلطة المتلفظ، الخطاب الانطباعي. منطق الإفحام؛ سلطة التلفظ، الخطاب السجالي (الإيديولوجي)<sup>(116)</sup>.

ويجب على المرسل إليه الاعتراف بسلطة المرسل، ليدرك، في ضوء ذلك، إستراتيجياته المستعملة، ويدرك، أيضا، مسوغات استعمالها؛ ليستنتج أنّ المرسل يستعمل إستراتيجياته عن وعي وقصد، ومنها الإستراتيجية التضامنية، التي تنم عن احترام وتقريب، لا عن ضعف وعجز.

وليحمل استعماله للإستراتيجية التلميحية المحمل الحسن الذي يناسب السياق، فيعترف للمرسل بحقه في تفسير قصده؛ لأنّ القصد من الخطاب يظلّ هو القصد الذي يمتلكه المرسل، لا القصد الذي يتأوله المرسل إليه. وهو ما يعطي المرسل الحق، أيضا، في تعديل ما غمض على المرسل إليه، عندما يسيء تأويل خطابه في سياق ما.

كما يحقّق الاعتراف بسلطة المرسل الوقوف على مبررات استعماله لها دون غيرها، من أنّه يستعمل إستراتيجية الإقناع من باب التفضيل والاستغناء بها عن إستراتيجيات وأدوات أخرى، بدلا من فرضها، أو دفع المرسل إليه للخضوع للأمر الواقع، كما أنه يعتمد الحجاج في الإقناع بدلا من المغالطة، والاستثثار بحق تأويل الخطابات كما يحلو له.

### 3 - 2 - 4 السلطة بالخطاب

يتوفر كل خطاب، أي خطاب، على «أنا» المرسل، إمّا في بنية الخطاب الظاهرة، أو في بنيته العميقة. ورغم صدق ذلك إلا أنه لا يعني أنه يتوقّر لكلّ إنسان سلطة معينة يوظّفها في خطابه.

ولكنّ غياب السلطة لا يحرم المرسل امتلاكها من خلال التلقّف بأنواع متعددة من الخطابات؛ فالسلطة لم تعد تكمن في «أنا» المرسل، بقدر ما تكمن في إنتاج (الأنا) للخطاب، وذلك بتفعيل عدد من المهارات، واستثمار عدد من الخصائص اللغوية في السياقات المناسبة لها. وبالتالي فإنّ التلقّف بالخطاب يصبح هو الذي يكسب (الأنا) السلطة، لا العكس، ويبرز ذلك باستعمال الآليات والأدوات اللغوية التالية:

- تغييب المرجع.

- حذف المرجع أو إرجاؤه.

- تداولية الدلالة.
- الانتقال من السلطة إلى المرجع.
- تهميش السلطة وتغييب المرجع.
- الاستغراق باللغة أو بالذات.
- الأسئلة.
- التقمص.
- وإلى شيء من التفصيل لكل آليّة من الآليات السابقة.

### 3 - 2 - 4 - 1 تغييب المرجع

- خبر عاجل.

يكثّر استعمال الخطاب السابق في وسائل الإعلام، خصوصاً الوسائل المرئية والمسموعة. وتستطيع وسيلة الإعلام بوصفها مرسلًا أن تمتلك السلطة في هذا الخطاب؛ اعتماداً على معرفة المرسل باللغة في مستواها الدلالي، فكلّ دال له مدلول معروف في ذهن طرفي الخطاب، وقد يتلفّظ المرسل بهذا الخطاب مستعملاً لفظ (خبر) على أنه مبتدأ، وهو نكرة، وهذا دليل على غياب مرجع كلمة (خبر)، فهو هنا مرجع غير محدد، وزاد في تغييبه عندما وصفه بصفة (العجلة)، مما يشير إلى أهميته.

ووصف الخبر بهذه الصفة مبني على المعرفة المشتركة، وبالتالي معرفة المرسل بما يستحقّ هذا الوصف؛ لأنه قد أنتجه في سياق معين، ومن عادة المرسل أن يراعي عناصر السياق، التي من أهمها عنصر المرسل إليه بجميع خصائصه، وعليه، فإنّ المرسل يجعل المرسل إليه متشوّقاً، يتطلع إلى ما لدى المرسل من معلومات. ولذلك فإنّ المرسل إليه قد يفاجأ عندما يتلفّظ المرسل بالخبر ذاته، فيتضح أنه لا يستحق وصفه بالعجلة وإضفاء الأهمية عليه. ولهذا فإن البعض قد يتندر بمثل هذا النوع من الخطابات مثل:

- خبر عاجل، يا شباب!
- سكوت! ما هو؟ تكلم! أسرع! نحن في لهفة.
- لقد صحوت هذا اليوم مبكراً.
- الحمد لله على السلامة! توقعنا غير هذا. ومن أنت حتى يهمننا أمرك؟! يحاول

أن يعطي نفسه أكثر مما تستحق. لا، طريفة يا أخي!

- ها ها ها...، أليس صحيحا أنني صدمتكم؟ اعترفوا!

فقد استثمر المرسل هذا الخطاب المتداول، لما يعلم من أنه يمنحه سلطة على المرسل إليه، وتظل السلطة بيده حتى يتضح كل من مرجع خطابه وقصده. وهذا ما كان بالفعل؛ فقد امتلك السلطة برهة من الوقت، يدل على ذلك الخطابات، أو الردود الأولية لرفقاته؛ عندما تلفظ كل منهم بخطابه يحض البقية على سماع الخطاب. وعندما اتضح مرجعه، اكتشف رفاقه أن مرجع الخبر لا يستحق وصفه بهذا الوصف، وبالتالي تبينت ردود أفعالهم، وكان التباين واضحا من خلال تلفظهم بأكثر من خطاب؛ فمنهم من أدرك حقيقة هدف الخطاب، وهو امتلاك السلطة من خلال الخطاب، وإضفاء أهمية على نفسه لم تكن له سابقا. ومنهم من أدرك قصده، أيضا، فاعتبر إستراتيجية المرسل، لامتلاكها، إستراتيجية ذكية وطريفة في آن واحد.

ويعد استعمال الإشارات من مظاهر امتلاك السلطة، عن طريق الاحتفاظ بحق تحديد المرجع المقصود. وبهذا يظل تفسير الخطاب رهن رغبة المرسل. ويمتلك السلطة بهذه الآلية، عندما يستعملها في خطابه، مثل خطاب أحد الأعراب التالي:

- أنا أحب العمل هنا.

فلا يتضح مرجع الإشارة (هنا) الدال على المكان إلا بتفسير إضافي، يتطلب من المرسل أن يتلفظ بخطاب آخر، لأن تعدد المراجع للدال الواحد من سمات الأدوات الإشارية، ورغم صحة احتمال أن المرجع في هذا الخطاب هو مكان التلفظ بالخطاب، إلا أنه يمكن أن يكون أوسع من ذلك، مما يصعب معه تحديد مرجعه على وجه الدقة. فقد يكون المرجع المقصود هو: المكتب، المؤسسة، المدينة، الإقليم، الدولة. وهذا ما يضطر المرسل إليه للسؤال عن قصد المرسل في اسم الإشارة «هنا».

كما أن أداة الإشارة التي تحيل على المرسل من أهم الإشارات التي يستعملها لتأكيد سلطته أو إبداعها، وهي تستعمل كثيرا. وهذا الاستعمال دارج عند الإعلاميين في كتاباتهم أو في لقاءاتهم، حيث يرى البعض منهم أنه ذو سلطة، حتى إن هذا الاستعمال قد يثير سؤالا لدى المرسل إليه فيسأل المرسل: من أنت،

عندما يردد المرسل «أنا، أنا» أو عندما يحدث أنه يضمّر (الأنا) في خطابه بصورة مكثفة. مثلما حدث في الخطاب التالي:

- «محمد حاجي: والسؤال الثاني للأخ أحمد، أنتم كمذيعين تهاجمون الناس على المحطات، من أنت؟ [...] على طول مبرراتكم: إحنا لسنا ولسنا ولسنا، أنا ما أعرفك أنت من؟! [...]، شكرا»<sup>(117)</sup>.

واستعمال هذه الأداة دارج حتى عند الأطفال، كما يبيّنه الموقف التالي:

- «ولا زلت أذكر أنني التقيت بطفل فلسطيني في مدينة الرياض يبلغ السابعة من العمر، وسألته عن اسمه، فرجع خطوتين إلى الخلف بطريقة عسكرية، ثم ضرب الأرض بقدمه وأجاب: أنا فيصل السبع، لا تحسبوني صغيرا، أبلغ اليهودي بلع. أعجبني هذا التقديم البسيط، وشعرت حينها بجدوى التنشئة السياسية، ودور الاتصال في غرسها وتجزيرها. بيد أنه لا يمكن للتنشئة السياسية، ولا لأي عمل سياسي آخر، أن يتم دون استخدام اللغة التي تجسد الفكرة، وتبرز [كذا] الموقف لمن يرى. إنها اللغة التي تصنع المشهد السياسي»<sup>(118)</sup>.

### 3 - 2 - 4 - 2 حذف المرجع أو إرجاؤه

- ترقبوا. انتظروا.

يكثر إنتاج الخطاب السابق في حقول شتى، خصوصا الإعلانات ذات الصبغة التجارية بغض النظر عن وسيلة الإعلان، سواء أكانت مقروءة أم مسموعة أم مرئية. ويمتلك المرسل سلطته بهذا الخطاب عندما يحذف مكوّنا من مكوّناته، وهو المفعول به. فالمرسل قد تلفّظ بجملته فعلية، فعلها متعدّد إلى مفعول واحد، وهو «ترقب» الذي يدرك المرسل إليه أنّه يتعدى إلى مفعول هو «شيء»، فالخطاب التام هو:

- ترقبوا شيئا، أو انتظروا شيئا.

وحذف المفعول به هو ما يجعل المرسل إليه يتوق لمعرفة هذا «الشيء» المحذوف من الخطاب، ما هو؟ ويظل تساؤله متواصلا حتى يكشف له المرسل عنه، وبغض النظر عن حكم المرسل إليه على المحذوف، إلا أنّ المرسل يستطيع بهذه الآلية «الحذف» أن يؤسس سلطته، بل ويستطيع أن يمنحها الامتداد الزمني الذي يريده. وهذا ما تعمد إليه بعض المؤسسات أو الهيئات، فتستعمل الخطاب:

- ترقبوا، انتظروا.

بغض النظر عن المرسل إليه سواء كان جماعة أو مفردا، فقد يمتد الانتظار لسنوات. وهذا الامتداد هو امتداد لسلطة المرسل، مما قد يدفع المرسل إليه للتساؤل، معبرا عن ملله:

- إلى متى ننتظر، أو نترقب؟

3 - 2 - 4 - 3 تداولية الدلالة

- كان يا ما كان.

هذا الخطاب السابق من الخطابات يبدأ بها المرسل في السرد، وعند التلطف بهذا الخطاب فإنه يمتلك السلطة في المنتدى أو المجلس، فيلغي بذلك جميع معايير التراتب بينه وبين الحاضرين، ويصبح هو أعلى الناس رتبة. وتداولية الخطاب السابق هو ما يوفر له هذه السلطة.

وتكمن تداولية هذا الخطاب في جريانه على لسان كل من يريد أن يمارس الحكيم. إذ أصبح هذا الخطاب من المسكوكات لما له من وظيفة اجتماعية يدركها المرسل إليه من خلال دلالاته غير الحرفية، لأنها دلالة غير مقصودة، وذلك عائد إلى اختزانها بهذه الصفة في كفاءته اللغوية. ولذلك تمتلك الجدة أو الأم سلطتها على الأطفال عندما يسمعونها منها، فيقبلون إليها، لأنهم يدركون دلالتها التداولية، بأن هناك قصة ستحكي. وبهذا لم يكن امتلاك السلطة منبثقا من داخل بنية الخطاب، حيث لم يكن عائدا إلى ما اشتمل عليه من آلية الحذف مثل الخطاب السابق، الحذف الوارد بعد الفعل «كان».

3 - 2 - 4 - 4 من السلطة إلى المرجع

- بيان من الديوان الملكي.

- بيان من وزارة الداخلية.

السلطة في هذا الخطاب مزيج من عنصرين، عنصر قبل الخطاب؛ فالمرسل يمتلك السلطة، وعنصر بعد التلطف بالخطاب؛ من خلال توظيف بعدين اثنين هما: لغة الخطاب «بيان» أولا، وسلطة المرسل المكتسبة آخرا.

أما العنصر الأول أو القبلي: فهو أن كلاً من «الديوان الملكي»، و«وزارة الداخلية» يتمتع بسلطة تنعكس في خطابه، عندما يكون مرسلا. وقد وظفها كل



منهما في خطابه السابق.

أما البعد الآخر، أو البعدي، فتكمن في تمتع المرسل بالسلطة من خلال لغة خطابه عند التلفظ به، كما قدمنا في الحديث عن «خبر عاجل»؛ إذ ابتدأ الخطاب بنكرة «بيان»، دون تحديد المرجع، مما يجعل المرسل إليه تواقفا لمعرفة المرجع، أي ما تعنيه كلمة «بيان».

### 3 - 2 - 4 - 5 تهميش السلطة وتغييب المرجع

- «... وكان عبد المطلب كثيرا ما يقول: يا معشر قريش لا يغبطني رجل منكم بجزييل عطاء الملك وإن كثر فإنه إلى نفاذ، ولكن ليغبطني بما بقي لي شرفه وذكره إلى يوم القيامة، فإذا قيل له وما ذاك؟ قال: ستعلمون نبأ ما أقول ولو بعد حين.»<sup>(119)</sup>

في هذا الخطاب نرى آلية عكس الآلية السابقة، إذ إنَّ عبد المطلب يتمتع بالسلطة المكتسبة قبل التلفظ بالخطاب، ومع هذا فإنه تنازل عنها في خطابه، وطالب الناس أن لا يجعلوها فيصلا لمعرفة المخبوء، إذ أخبر في خطابه بأن هناك شيئا سوف يغبطه الناس عليه في المستقبل، وهو شيء يعرفه هو وحده، ولا يعرفه غيره.

وقد أعطاه أهمية قصوى؛ بتنازله عن تلك السلطة على أهميتها، من خلال التلفظ بخطابه، مقابل رفعه لمرتبة المخبوء فوق مرتبة سلطته، لأنه يعرفه، في حين يجهله المرسل إليه.

ويستنتج المرسل إليه تلك الأهمية والقيمة، من خلال عقد المقارنة التراتبية بين ما يمتلكه عبد المطلب من مقومات سلطته، وبين ما يخبئه في خطابه «ستعلمون نبأ ما أقول ولو بعد حين»، مما يستلزم أن ما يخبئه عن المرسل إليه أقوى وأكثر أهمية مما يمتلكه، فيجعل المرسل إليه تواقفاً إلى معرفته، وفي هذا ما يمنح خطابه سلطة تنعكس بالزيادة على سلطة المرسل.

### 3 - 2 - 4 - 6 الاستغراق باللغة أو بالذات

- الصحيح أن ....
- الحقيقة أن ....
- دون أدنى شك ....
- بلا ريب أن ....

- لا مناص من ...

يتجلى في المقاطع السابقة عدد من الآليات التي يحاول المرسل أن يمتلك بها السلطة كلها. وكثيرا ما تتردد هذه المقاطع في خطابات بعض المثقفين خصوصا الخطابات التي ترد في الحوار، سواء أكان الحوار مكتوبا أم شفاهة. ويستحوذ المرسل على السلطة باستعمال بعض الآليات اللغوية، ومنها: «أل» المستغرقة للجنس، بإضافة بعض الألفاظ لها، مثل «صحيح، حقيقة»؛ فتغدو «الحقيقة» هي ما يتلفظ به المرسل فقط، ويغدو ما يراه هو (الصحيح)، ولا سبيل، من وجهة نظره، إلى تغليب أمر غيره.

و يستعمل آليات أخرى، منها نفي الألفاظ الدالة معجمياً على التردد، أو الحرية، أو ما تستجيب للأخذ والرد، مثل ألفاظ: «ريب، شك، جدل، مناص» فينفىها في مقدمة خطابه من ذهن المرسل إليه، ليهيئ فراغاً ثم يملؤه برويته.

ويقطع الطريق، بهذه الآلية، أمام من يريد أن يعترض بخطاب عليه. ويحاول، باستعمال هذه الآلية، أن يضع ذاته «الأنا» في الموضوع الذي يريد، أو الموضوع الذي يتمناه. ولذلك يفضل البعض استعمالها، خصوصاً أولئك الذين يقحمون أنفسهم في حوار حول موضوع ما، وهم لا يتوفرون على الحد الأدنى من المعرفة فيه، لأن أهدافهم تنحصر في ممارسة السلطة على الآخرين فقط، مع الاستمتاع بذلك.

ويستثنى من ذلك ما ثبت بنصر، أو ما اتفق عليه الناس عرفاً، فأصبح من الحقائق المعروفة، أو من البديهيات الواضحة، مثل الخطابات التالية:

- لا شك أن عقوق الوالدين من الكبائر، أو

- لا ريب أن مكتشف قانون الجاذبية هو نيوتن.

فقد لا يكون امتلاك السلطة بالخطاب، هو الداعي للتلفظ بالخطاب بهذه الآلية، بقدر ما هو تقديم معلومة، أو تصحيحها بشكل علمي.

كما قد يحاول المرسل أن يستحوذ على السلطة، وذلك بأن يعمد إلى جعل ذاته المحور التقويمي والفيصل في الأحكام؛ من خلال الحكم على الأشياء وتصنيفها، أو إطلاق الأحكام عليها، حسب وجهة نظره، فيتجاوز مجرد تبليغ محتواها إلى المرسل إليه، وتعد الصيغ الصرفية المشتقة من الفعل الثلاثي على

وزن (أفعل)، من أشهر أدواتها اللغوية، كما هو الحال في الخطابات التالية:

- أبها أفضل مصيف في المملكة.
- أجود السلع أغلاها سعرا؛ فالغالي ثمنه فيه.
- استعمل المصنوعات الأمريكية؛ فلا اليابانية، ولا الألمانية صنو لها!
- «أفضل الكتب العربية بأسعار خيالية: تفسير الأحلام الكبير، تعطير الأنام، قصص العرب، ألف ليلة وليلة، كتاب البخلاء، العقد الفريد، كتاب الأغاني، قصة الحضارة»<sup>(120)</sup>.

إذ يحاول أن يمارس السلطة من خلال أحكامه القيميّة في خطابه، مبرزا نزعته الذاتية، جاعلا منها محورا. وقد يبرّر المرسل نزعته تلك، أو حكمه المطلق، كما فعل في الخطاب الثاني، ليمرّر حكمه بشكل مقبول.

وما يجعل من خطاب المرسل ميدانا لسلطته بهذه الآلية، هو توظيف معرفته السابقة المخزونة في القالب الاجتماعيّ، عن عدم موافقة المرسل إليه على مضمون خطابه؛ فمعايير الحكم مختلفة بينهما، ولا يمتلك المرسل أن يجسّد معاييره إلا باستعمال اللغة. ويمثل الإعلان السابق عن الكتب، مشروعية تساؤل المرسل إليه عن معايير وصفها بأنها أفضل الكتب العربية، رغم أنه يتضح أن بعضها ليست متأسسة باللغة العربية مثل كتاب (قصة الحضارة)، فماذا يعنيه المرسل بالعربية؟ أي لغة التأليف، أم لغة الترجمة، أم هما معا؟ ويتضح أنّ هدف المرسل النفعيّ هو ما دفعه إلى استعمال هذه الآلية، حيث يكمن في الترويج لبضاعته التي قد كسدت، فيعمد إلى تضليل المرسل إليه من خلال سلطته بإطلاق الحكم، اعتمادا على ثقة المرسل إليه بالمرسل.

وهذا النوع من الخطابات منتشر في الأوساط الاجتماعية، لأنّ إبراز السلطة فيه يبنّي على ثقة المرسل بمعرفة خصائص المرسل إليه، ومن هذه الخصائص عدم معرفته بالأشياء، وعدم امتلاكه لمعايير التصنيف الواضحة، وفي ظل وجود هذا الفراغ المعرفيّ عند المرسل إليه، فإن الفرصة تواتي المرسل لملكه بخطابه، وهذا إبراز لسلطته.

كما قد يستحوذ المرسل على السلطة، باستثمار ما يدور في السياق، فعند انتشار أمراض معينة في بعض الحيوانات، ولتكن الأبقار مثلا، فإنّه يستطيع أن يبرز سلطته، باستعمال اللغة في الخطاب، وذلك بأسلوب خبري، مثل:

- هذه الأحذية مصنوعة من جلود البقر في دولة كذا. أو من جلود الخنازير.  
فيؤثر الخطاب على ذلك التاجر المنافس؛ إذ يهدف المرسل إلى إفساد  
تجارته وصرف الزبائن عن التعامل معه<sup>(121)</sup>. مستثمرا معرفتهم بأن الأحذية تصنع  
من جلود الحيوانات.

### 3 - 2 - 4 - 7 الأسئلة

- لماذا يأتي علينا الليل عند المغرب؟
- لأن الشمس تذهب بعيدا.
- أبي، أين تذهب الشمس عند صلاة المغرب؟
- تذهب إلى أماكن أخرى.
- لماذا؟
- لتضيء لهم هناك، فيصبح عندهم نهار مثلما كان عندنا.
- وإذا صار عندنا نهار، فماذا يصير عندهم؟
- ليل.
- ومتى يصير عندهم نهار؟
- [.....].

هناك آليات يستعملها ذو السلطة لينجز بها فعله اللغوي أو ليحتفظ بسلطته؛  
فيكون تأكيد سلطته، واستحضارها في خطابه، هدفا ثانويا، خصوصا عندما تكون  
بشكل مترابط وتسلسل معين، مثل: الأسئلة التي تقود الإجابة عليها إلى أسئلة  
أخرى، أو من خلال استعمال الأسئلة المغلقة<sup>(122)</sup>.

ولكن لا يقف توظيف الأسئلة عند هذا الحد، فقد يستعملها المرسل الذي  
لا يمتلك السلطة أساسا، وذلك من خلال إنجاز أفعال لغوية طلبية، مما يساعد  
على فرض السلطة في الخطاب. ويعدّ مجرد الردّ على أسئلته اعتراف بسلطته الآتية  
التي يبتغيها، ويزيد الاعتراف بها، بل والإذعان لها، كلما توغّل المرسل في  
الأسئلة، مثل أسئلة الطفل السابقة لأبيه.

### 3 - 2 - 4 - 8 التقمص

قد نتوسّع قليلا في معرفة آليات امتلاك السلطة بالخطاب، لنقول: إن هناك  
لهجات معينة يتحدّث بها عليّة القوم، أو أصحاب النفوذ، فتصبح علامات على  
مرتبهم الاجتماعية، مما قد يوحي للآخرين أنها تمثل سلطة أصحابها، وبالتالي

تحتل مرتبة فوق ما عداها من لهجات أخرى، اتكاء على سلطة مستعملها. وقد يكون مرد هذا هو إحساس البعض بالضعف؛ ولذلك يعمدون إلى إنتاج الخطاب عبر تلك اللهجة بتقليدها؛ رغبة منهم في الارتقاء بأنفسهم، واكتساب سلطتهم، بمحاولة الانتساب إلى سياق استعمالها الأصل.

وهذه الممارسة اللهجية حاضرة في لغة الصحافة ولغة المجالس الاجتماعية مثلاً. ومن النماذج الواضحة في ذلك التغيير (الصوتي) لصوت «اللام» في كلمة: «ليت»، وذلك عندما ينطقها المرسل في الخطاب المبدوء: «يا ليت»؛ إذ يبدلها إلى صوت «الراء» فتصبح «يا ريت». في مثل:

- يا ريت تتكرم بمساعدتي.

عندما يخاطب بها من هو في منصب ما، وينتمي إلى منطقة معينة.

ولا يشفع للمرسل هنا ما تجيزه قواعد الفنونولوجيا التجريدية، التي تسمح بوقوع ظاهرة الإبدال بين صوتي (اللام وصوت الراء)، بتغيير صوت اللام، وبالتالي تغيير دلالة الكلمة، مما يظهر المرسل بغير مظهره اللغوي الأصل، الذي تكون لديه.

### 3 - 2 - 5 علاقة السلطة بالقصد

إذا سلمنا بأن السلطة ذات سلمية تراتبية، أي إنها تتدرج في القوة، فإن هذا التدرج لا يخلو من أثر على قصد المرسل، فرغم وحدة قضية في الخطاب التالي:

- عاقبوا هذا المهمل.

وهي عقاب المهمل على إهماله موجودات المستودعات من أثاث ومواد مكتبية، إلا أن القصد يتفاوت بتفاوت مراكز من يتلفظ بالخطاب، فقد يكون قصد رئيس الشركة:

- احبسوه لمدة ستة أشهر ثم اطرده من العمل.

في حين قد يكون قصد مدير إدارة المستودعات:

- احسموا من مرتبه وانقلوه إلى مكان آخر.

وقد يكون قصد رئيسه المباشر:

- احسموا من مرتبه راتب عشرة أيام.

وعليه فإنّ تأويل الخطاب الواحد قد يختلف من سياق إلى آخر، نظرا لاختلاف درجة المرسل، وبالتالي سلطته.

وينطبق تدرّج القصد بتدرّج مرتبة المرسل على الخطاب المحفوظ، أي المتوقّف في الثقافة عبر أحد روافدها؛ مثل تلك الخطابات التي تنتمي إلى الحقل الديني، أو الحقل الثقافي، مثل الآيات القرآنيّة، والأحاديث الشريفة، والأمثال والحكم، وأبيات الشعر، حيث يظل تفاوت القصد مطّردا مع تفاوت سلطة المرسل. ومن الأمثلة على ذلك قول الحجّاج:

- أنا ابن جلا وطلاع الثنايا متى أضع العمامة تعرفوني

إذ يتفاوت القصد هنا حسب سلطة قائله؛ فقصد الحجّاج في خطابه أقوى من قصد الشاعر سحيم، بالرغم من أنّ سحيما هو الشاعر، أي الذي تلقّظ بهذا الخطاب لأوّل مرّة. وهذا ما يمكن وصفه بأنّه إعادة إنتاج للخطاب، من لدن الحجّاج، إذ أكسبه قوّة لم تكن للغته وحدها، ولم تكن لمرسله الأصل؛ وذلك عائد إلى مرجع الأداة اللغويّة، وهذه الأداة هي إشارية الذات، ضمير المتكلم «أنا» التي تحتل صدر الخطاب (البيت)، فتصبح هي بؤرة الخطاب التي تتفرّع عنها بقية عناصره أو صفاته.

## الباب الثاني

أنواع الإستراتيجيات

## الفصل الأول



### الإستراتيجية التضامنيّة

#### تمهيد:

هناك عاملان يؤثّران على المرسل في اختيار إستراتيجية خطابه، من حيث اعتبار علاقته مع غيره، وهذان العاملان هما:

العلاقة السابقة بينه وبين المرسل إليه التي قد تتدرج من الحميميّة إلى الانعدام التام، ويسعى المرسل، في هذه الحالة، إلى تعويضها من خلال إيجادها بالخطاب.

السلطة، فقد يمتلكها أحد طرفي الخطاب على الطرف الآخر، عندما يعلو الآخر درجة. وقد لا يمتلكها أيّ منهما عندما تتساوى درجاتهما، أو عندما لا يربطهما أيّ علاقة.

وينبغي تحديد إستراتيجية الخطاب اجتماعياً على هذين العاملين بشكل عام، وهو مرّة تصنيف (ليتش) للعلاقات بين الناس إلى صنفين: الصنف العمودي ومحوره السلطة؛ والصنف الأفقي الذي يتحدّد على أساسه «ما يسميه (براون وجيلمان) معيار التضامنيّة كبعد اجتماعي»<sup>(1)</sup>.

وبين هذين الصنفين تناسب عكسي؛ حيث يتضامن المرسل مع المرسل إليه، أو يكون لديه الاستعداد للتضامن عندما تتدنى درجة سلطته. وقد لا يتضامن



المرسل أو لا يرغب في التضامن عندما تعلو سلطته؛ فقد يفضل أن يتعامل مع المرسل إليه بخطاب رسمي يؤكد على رغبته في إبقاء الفرق بينهما كما هو. ويرغم هذا، فإن هذه الرغبة ليست على إطلاقها، فقد يرغب المرسل، رغم سلطته، في التضامن.

وتتجسد الإستراتيجية التضامنية من خلال علامات لغوية معينة، تشير إلى رغبة المرسل في التضامن مع المرسل إليه، مما يجعله يستنتج أن المرسل قدم تنازلات عن سلطته التي يتمتع بها.

أما إذا تلفظ المرسل بالخطاب وفقا لما تقتضيه سلطته، ولم يتنازل عنها، فإنه يستعمل عندها إستراتيجية أخرى هي الإستراتيجية التوجيهية، وذلك يوضح أن «التضامن والسلطة يرتبطان بعلاقة متضادة»<sup>(2)</sup>.

ويظل استعمال الإستراتيجية التضامنية مرهونا بقصد المرسل وبهدف الخطاب. وسوف نستعرض هذه الإستراتيجية، بوصفها الدليل على العلاقة بين طرفي الخطاب من خلال شواهد لغوية، إذ «تعدّ صيغ الخطاب واحدة من الوسائل اللسانية التي يجعلها المرسل علامة على توجيه الخطاب إلى المرسل إليه من الناحية النفسية والاجتماعية. وهذه الصيغ مثل: الضمائر، والأسماء، وعبارات التودد التي تمثل كلا من علاقات الرتبة والتضامن بين المرسل والمرسل إليه»<sup>(3)</sup>.

### 1 - 1 تعريف الإستراتيجية التضامنية

من طبيعة المفاهيم أنها نسبية، وهذا سبب تباين الناس في تعريفها وتحديد شروطها ونتائجها بدقة صارمة. وليس التضامن بدعا من ذلك، ونتيجة لهذا التعدد، فإن «مفهوم التضامن مفهوم معقد ومراوغ؛ فهو صنف نظري بحت»<sup>(4)</sup>.

ورغم هذا، يمكن الحدس بمفهوم الإستراتيجية التضامنية تقريبا بأنها الإستراتيجية التي يحاول المرسل أن يجسد بها درجة علاقته بالمرسل إليه ونوعها، وأن يعبر عن مدى احترامه لها ورغبته في المحافظة عليها، أو تطويرها بإزالة معالم الفروق بينهما، وإجمالا هي محاولة التقرب من المرسل إليه، وتقريبه.

وإذا كانت العلاقة بسيطة بين طرفي الخطاب، أو لا يوجد بينهما أي نوع من أنواعها، فإن المرسل يسعى إلى تأسيسها بالتلفظ بالخطاب؛ بأن يتقرب من

المرسل إليه، بما يجعله واثقا بأن المرسل يميل إليه ميلا طبيعيا خاليا من أي دوافع أو أغراض منفعيّة. وهذا هو عين التأدب في الخطاب، إذ إنّ «مقتضاه أن يأتي المتكلم بفعل القول على الوجه الذي يبرز به دلالته القريبة ويقوي أسباب الانتفاع العاجل به؛ فلا يخفى أن هذا الضرب من التهذيب يولي الأهميّة في التخاطب لعمليّة التبادل، ومعلوم أن كل تبادل بين طرفين يكون مبناه، أساسا، على سعي كل منهما إلى تحقيق أغراض تكون مشتركة أو متساوية بينهما، وإلى طلب الأعواض عن أعماله التي لا يأتي الطرف الآخر بمثلها؛ لذلك، تجد المتكلم في هذه المرتبة من التعامل حريصا على أن يحفظ عرى التواصل، حتى يجلب أقصى ما يمكن من عاجل المنفعة لنفسه ولمخاطبه، فيجتهد في التوسل بما يجلب إقبال المخاطب على سماعه وفهم مراده وتلقيه له بالقبول، طمعا في أن يبادل نفسه الحرص على التواصل وعلى الوصول إلى المنفعة المشتركة»<sup>(5)</sup>.

ومن شأن الخطاب، بهذه الإستراتيجيّة، أن يساوي بين درجات أطرافه، وأن يقلّص المسافات ويقلل الدرجات، مما يضيق معه إطار الفرقة وتنتمي به عوامل التشتت، حتى تصبح العلاقة في نهاية الخطاب أفضل منها في بدايته، فتؤثّر في عدد من العوامل الاجتماعيّة، ممّا يدعو طرفي الخطاب إلى تطورها. وهنا تتحقق للتضامن سمته الغالبة، من أنّه «علاقة التكافؤ المفترضة التي من شأنها أن تربط بين الناس في جماعات تشترك في اهتماماتها، وسلوكها، وتمثيل ذاتها»<sup>(6)</sup>.

وقد ينطوي التعامل بالخطاب اللغوي في بدايته على شيء من الاحترام الذي يصطبغ بالصبغة الرسميّة؛ وهذا ما يسمّى بإستراتيجية الاحترام والتبجيل. ويختلط مفهومها بمفهوم الإستراتيجيّة التضامنيّة، ولكن، عند الفحص، يتضح أنهما متمايزان؛ فهي تجسّد درجة من التضامن، ولكنها ضعيفة، لأنّها تميل إلى المحافظة على التعامل الحياديّ وحفظ حقوق المرسل إليه أكثر من ميلها إلى غيره. وقد تخطو بالعلاقة إلى الأمام، ومع هذا، فهي ليست الإستراتيجيّة التي تشبع طموح المرسل لتحقيق التضامن بالدرجة التي يرغبها.

ومن جهة أخرى، فقد تقتضي التبجيليّة اعتبار المصالح والأهداف النفعيّة، فيتخذ هذا الأمر الأولويّة على النظر إلى التعامل الأخلاقي بالخطاب. ومن المهم أن يكون للتعامل الأخلاقيّ الأولويّة، وهذا ما يسميه طه عبد الرحمن بالتخلّق، وبما أنّه «ثبت أن التخلّق يدعو المتكلم إلى الخروج عن الأغراض والغناء عن

الأعراض، فقد لزم أن يكون الباعث عليه تحقيق مزيد من الإنسانيّة للمتكلّم، إذ لا إنسانيّة بدون أن يزيد اعتبار الغير على اعتبار الذات، بحيث لا تصح نسبتها إلى المتكلّم حتى يزيد أنس المخاطب به، ولا يحصل للمخاطب هذا الأنس المطلوب حتى يشعر بأن المتكلّم قد تخلّص في أقواله وأفعاله مما يقصر نفعه على نفسه ولا يتعداه إلى غيره»<sup>(7)</sup>.

وقد استعمل الباحثون في الإستراتيجية التضامنيّة «عددا من المصطلحات لإيضاح بعد التضامن؛ فقد استعمل (براون وجيلمان) التضامن، واستعمل (براون وليفنسون) البعد، واستعمل (ليتش) البعد الاجتماعي»<sup>(8)</sup> وذلك، للفتاوت في تحديد مفهومها، واختلاف طرحهم حولها، وتعدد الرؤى بصدد ما يحيط بها وآثارها، بيد أنّ المفهوم الذي يقصدونه واحد.

## 1 - 2 عناصر الإستراتيجية التضامنية

هناك عدد من العناصر الاجتماعية التي تسهم، منفردة أو مجتمعة، في اختيار الإستراتيجية التضامنية، إذ «يختص التضامن بالمسافة الاجتماعية بين الناس، وبتجاربهم الاجتماعية وخصائصهم الاجتماعية المشتركة (مثل الديانة والجنس والسن ومسقط الرأس والعرق والمهنة والاهتمامات)، ومدى استعدادهم للمشاركة في مسائلهم الشخصية [...] الخ»<sup>(9)</sup>، ونتيجة لهذا يتبلور عدد من العناصر الداعية إلى استعمالها، ومنها:

- 1 - مدى التشابه/الاختلاف الاجتماعي.
- 2 - مدى تكرار الاتصال
- 3 - مدى امتداد المعرفة الشخصية
- 4 - درجة التآلف، أو كيفية معرفة طرفي الخطاب لكل منهم.
- 5 - مدى الشعور بتطابق المزاج أو الهدف أو التفكير
- 6 - الأثر الإيجابي/السلبى.

ومن أمثلة الأصناف الاجتماعيّة المتساوية، أو المتقاربة ما يلي: الطلبة والأساتذة وأصحاب سيارات الأجرة والغرباء والأصدقاء والنادلون في المطاعم ورجال الشرطة ومسؤولو المبيعات ومحاسبو الصناديق والعمال وأعضاء النقابات

وأبناء القرية أو أبناء المدينة أو الدولة الواحدة.

كما أنّ هناك أصنافاً غير متساوية، مثل: الطالب/الأستاذ. اللاعب/المدرّب. الجندي/الضابط. المدير/الموظف. الأب/الابن. الزوج/الزوجة<sup>(10)</sup>. القروي/المدني. الزبون/النادل. سائق سيارة أجرة/الراكب.

وتجتمع تلك العناصر في إطار واحد هو إطار العلاقة التخاطبية، باعتبار ما كان وما سيكون، فعلى هذه العناصر يتأسس الخطاب. وحتى لو كان هدف الخطاب ينحصر في مجرد التبليغ، فإن المرسل يتلفظ بخطابه بعد أن يضع نفسه مكان الآخر، ويضع الآخر مكان نفسه، حتى يقف على تصور كاف لخطابه من حيث اختيار إستراتيجية مناسبة للسياق في إنتاجه، وبهذا، فإنّ «أصل الأصول في هذا النموذج هو أسبقية العلاقة التخاطبية بين المتكلم والمخاطب، فما تكلم أحد إلا وأشرك معه المخاطب في إنشاء كلامه، كما لو كان يسمع كلامه بأذن غيره، وكأن الغير ينطق بلسانه»<sup>(11)</sup>.

وإذا لم تكن العلاقة موجودة مسبقاً، فإن المرسل يحاول أن يوجدها بالخطاب، بل ويوصلها في العلاقة الجديدة، ومن ثم يعاود تثبيتها في كل مرة يتلفظ فيها بخطابه. بيد أنّ هذه العناصر ليست قارة، فقد يحضر بعضها، في حين يغيب البعض الآخر، وكذلك لا يتساوى تأثيرها<sup>(12)</sup>.

ويتأسس اختيار الإستراتيجية التضامنية على العناصر السابقة، كما أن المرسل قد يؤسس بها علاقته مع الآخرين، ولهذا أهميته في العلاقات الاجتماعية، حيث لا ينحصر دور الخطاب عندها في التبليغ، بل يتجاوز إلى تأسيس العلاقات وتنقيتها والمحافظة عليها، لأنّه «إذا ابنى الكلام على علاقة لفظية، فينبغي أن تكون تابعة للعلاقة التخاطبية، ولا أدلّ على ذلك من أن اللفظ المخاطب به سوف يتحدد لا بالمدلول الموضوع له والمحفوظ في المعاجم، وإنما بالقصد الذي يكون للمتكلم منه عند النطق به والذي يدعو المستمع إلى الدخول في تعقبه مقامياً، لا إلى تحقيق حده معجمياً»<sup>(13)</sup>.

وتصبح هذه العناصر معايير تسهم في تحديد هذه الإستراتيجية، وتسهم كذلك في مقدار التضامن بين طرفي الخطاب. ويرتكز استعمال الإستراتيجية التضامنية على أساس مهم، وهو شرط الإخلاص بقصد التضامن المنزه عن كلّ

غرض والإخلاص في هذا الشرط، بحيث يدركه المرسل إليه، أو يلمسه في الخطاب. وقد غدا هذا الشرط قاعدة خطابية، وهي: «لتكن في توددك للغير متجردا عن أغراضك [...] وتقتضي بأن يقدم المتكلم حقوق المخاطب على حقوقه، وليس في هذا التقديم حط من مكانة المتكلم ولا إضاعة لحقوقه؛ فلا يحط هذا التقديم من قدر المتكلم»<sup>(14)</sup>.

ومما يدل على أهمية شرط الإخلاص عند المرسل في خطابه أن الكلمة، كما قال عامر بن عبد قيس «إذا خرجت من القلب وقعت في القلب، وإذا خرجت من اللسان لم تجاوز الآذان»<sup>(15)</sup>.

### 1 - 3 مسوغات الإستراتيجية التضامنية

للإستراتيجية التضامنية مسوغات كثيرة وبواعث فاعلة، ولا تخلو هذه البواعث من بغية تحقيق بعض الفوائد، لأن الإستراتيجية التضامنية تعنى بالتعامل الأخلاقي أولا، ولكن دون إغفال الاهتمام بتبليغ القصد والتعبير عنه، ومن مسوغاتها:

- 1 - تأسيس الصداقة بين طرفي الخطاب، أو إعادتها بين طرفين فرّق بينهما الزمن فابتعدا كثيرا عن بعضهما البعض، أو العمل على تمرير العلاقة بين طرفين لهما علاقة دائمة. وبهذا يثبت أن «التضامنية هي السبيل إلى الصداقة، حيث تماثل ما ندعوه بالألفة»<sup>(16)</sup>.
- 2 - التركيز على حسن التعامل مع صاحب السلطة، بطريقة تحقق الأهداف وتنقل المقاصد وتؤسس العلاقات الطيبة معه، أو تبقي عليها.
- 3 - تحسين صورة المرسل أمام الآخرين، إذا كان معروفا بالتشدد في آرائه، أو التسلّط في تعامله، أو توخي الطريقة الرسمية والجفاء في خطابه.
- 4 - تفعيل التضامن في حياة الناس، بما ينعكس على التفاعل الخطابي، وتطوير حقهم في ممارسة الحياة بحرية مع تقليص دور السلطة.
- 5 - أهمية استعمالها في الحقول التعليمية، حيث يكون التأدب والتخلق في الخطاب مع الطالب وسيلة تيسر الفهم، وتزرع الحب، فتصبح طريقا للعلم، وسبيلا إلى المعرفة.

6 - «كسب ولاء الناس من الأهداف الرئيسة التي يسعى السياسي إلى تحقيقها، ليجعلهم يؤمنون بصواب القرارات التي اتخذها، ويتم تحقيق هذا الهدف بحسن استعمالات أنا/ نحن، في الخطاب، سواء الشاملة أم القاصرة، وهذا شيء ملموس في الحياة السياسية، ولا غرابة فيه»<sup>(17)</sup>.

7 - استثمار إستراتيجية التضامن في التحقيقات مثلا، لإراحة المتهم وتطمينه وزرع الثقة في نفسه، مما ينعكس أثره إيجابيا على نتيجة التحقيق.

8 - «تفضيل استعمال الإستراتيجية التضامنية عند الاستعداد لخدمة الآخرين، إذ يعزز المرسل، بذلك، الصداقة والحميمية معهم، لأن قبول الطلب ينم عن رضا الطرفين عن رغباتهما، وبالتالي فلن يكون هناك إراقة لماء الوجه سواء الجالب أو الدافع»<sup>(18)</sup>، ومما يمثل ذلك إجابة الطلب التي يبادر بها الإنسان في بعض المجتمعات العربية، عندما يستعين به أحد، أو يطلب منه شيئا، بقوله: - أبشر، يا أبا فلان. أو، على عيني، أو على أنفي.

في حين قد يستعمل المرسل في إجابة الطلب إستراتيجية الحياد، مثل إجابة الرشيد لابن جامع

[...] فلما صعد وثبُّ على قدم أمير المؤمنين أقبلها، فقال: ابن جامع؛ قلت: ابن جامع، جعلني الله فداك. قال: اجلس يا بن جامع [كذا]، وجلس أمير المؤمنين وجمفر في المواضيع الخالية. فقال لي: يا بن جامع [كذا]؛ أبشر وابسط أملك؛ فدعوت له»<sup>(19)</sup>.

فعند التلَفُّظ بالخطاب وفقا للإستراتيجية التضامنية، بدأ الرشيد (ذو السلطة والدرجة العليا) في التخلي تدريجياً عن سلطته المكتسبة، وهذا التنازل التدريجي هو تصاعد في حقيقة التضامن مع ابن جامع في الوقت نفسه، إذ استعمل العلامات اللغوية الدالة على تنازله عن السلطة من ناحية، كما تدلّ، نفسها، على التضامن من ناحية أخرى (ابشر. ابسط أملك).

وبهذا فإنه يلمح للمرسل إليه الذي هو دونه مرتبة بأن يستعمل الإستراتيجية التضامنية بدلا من الإستراتيجية التبجيلية مثلا.

ومن الأمثلة على ذلك أنه عندما يتعين رئيس جديد في الإدارة، فإنه يبدأ التعامل مع المرؤوسين من منطلق السلطة التي يمنحها إياه موقعه الوظيفي، وبالتقارب مع المرؤوسين يصبح هناك تنازل تدريجي، فقد يبدأ في مناداتهم

بأسمائهم الأولى فقط.

ويمثل استعمالها فرقاً واضحاً في الحياة الأسرية بين الآباء، عندما يتعامل بعضهم مع أولاده من واقع سلطته فيصل في ذلك إلى درجة الفظاظة والغلظة، ويلمس أولاده منه ذلك، فيرددون أن أباهم يعاملهم وكأنهم أجنب. في حين يتعامل البعض مع أولاده بحنان كبير وتقرب منهم. ويقدر الأولاد هذا هذا النوع من التعامل، فينادون أباهم في بعض الأحيان باسمه الأول فقط دون أن يغمطوه حق الأبوة.

ولا يستعمل المرسل هذه الإستراتيجية إلا بعد أن يثق أن هذا لن يؤثر في العلاقة التراتبية ولن يمس بمقتضياتها الأصلية أو يمحو أثرها، مثل الحرص على إنجاز العمل في الوظائف الحكومية، أو قيام كل من أفراد العائلة بدوره، ومن غير أن يطغى استعمالها على ما تقتضيه أسباب الاحترام في السياقات التي تتطلب ذلك، ومنها حفظ الحقوق بين طرفي الخطاب، مثل الحقوق التي بين الزوجين، أو ما بين الوالد وولده، أو المدرس وطالبه، أو الضابط والجندي.

#### 1 - 4 الدراسات السابقة في الإستراتيجية التضامنية

لم تنل الإستراتيجية التضامنية حَقَّها في الدرس اللغوي العربي بشكل مستقل، وإن كان التراث لم يخل من إشارات تطبيقية، فقد وردت على شكل إشارات نحوية ولغوية وبلاغية، ويمكن أن يستفاد منها في بحثنا، بوصفها شواهد لغوية على توحّي الناس لها.

وبالمقابل فقد تناولها الباحثون الغربيون منذ الستينيات من القرن الماضي، بتأسيس نظريات معينة ودراساتها وتنقيحها؛ إذ التفتوا إلى أهمية اللغة في الخطاب التعاملية. فمن أقدم هذه الدراسات دراسة (براون وجيلمان) حول «ضمائر السلطة والتضامن»<sup>(20)</sup>، وكانت دراسة مؤسسة في بابها.

كما تعدّ نظرية الوجه عند (براون وليفنسون) من الدراسات التي أسهمت في دراسة الإستراتيجية التضامنية، فقد جعلوا الوجه هو رمز التعامل الخطابية، وقسماه إلى ما يعني المرسل وما يعني المرسل إليه. منوهين إلى أنه لا يمكن التلقظ بالخطاب إلا باستعمال إستراتيجية خطابية معينة. ويكون اختيار الإستراتيجية وفقاً لمعايير ثلاثة هي:

1. البعد الاجتماعي بين المرسل والمرسل إليه ويمثل هذا المعيار (تشابه العلاقة).

2. العلاقة السلطوية بينهما، ويمثل هذا المعيار (العلاقة المختلفة).

3. القيود التي تفرضها الثقافة التي ينتج فيها الخطاب.

وبالتالي، كان عدد الإستراتيجيات العامة عندهما خمس إستراتيجيات هي:

1 - إستراتيجية التصريح.

2 - إستراتيجية التأدب الإيجابي.

3 - إستراتيجية التأدب السلبي.

4 - التلميح.

5 - الصمت

وقد فرّع (براون وليفنسون) على كل إستراتيجية من هذه الإستراتيجيات عددا من الإستراتيجيات الأخرى التي يوصيان باستعمالها في الخطاب.

وقد قسّم «سكولن وسكولن» إستراتيجيات (براون وليفنسون) السابقة إلى قسمين عامين، هما:

1 - إستراتيجيات التأدب التبجيلي التي تنم عن الاحترام والتعامل الرسمي. ويتضمن ذلك التأدب السلبي، والتلميح، وإستراتيجية الصمت.

2 - أما الصنف الثاني فهو إستراتيجيات التأدب التضامني الذي ينم عن الصداقة الحميمة، والانتماء إلى الجماعة. وهي تتضمن التصريح والتأدب الإيجابي<sup>(21)</sup>.

وقد تأسس على هذه الدراسة عدد كبير من البحوث، بل وبلغات كثيرة. فمنها ما هو في شكل دراسات تطبيقية على لغات معينة مثل اليابانية والنيجيرية والبرازيلية والصينية. ومنها ما جاء في شكل دراسات نظرية توافقها تارة وتعارضها أخرى. وقد تبلورت تلك الدراسات اللاحقة من خلال التوسيع وبسط القول فيها، مما يصعب حصره. إلا أنّ اللافت للنظر أن الدراسات في هذا المضمار ظلّ قليلا عند الباحثين العرب.

ومن تلك الدراسات الغربية، كذلك، دراسة (لا كوف) بعنوان (منطق



التأديب). وفيها تدعو (لاكوف) إلى توسيع مبادئ اللغة الكلية؛ وذلك من خلال إدراج القواعد التداولية للحكم بجودة صياغة الخطاب أو عدمها، واقترحت قاعدتين سمتهما قواعد الكفاءة التداولية (The rules of pragmatic competence)<sup>(22)</sup>.

وتعتمد هاتان القاعدتان على سياق إنتاج الخطاب في تطابقهما، أو أولوية إحداها على الأخرى، وقد صاغت القاعدتين كما يلي:

1. كن واضحا.

2. كن مؤدبا.

وأشارت إلى أنّ تفضيل قاعدة على أخرى يعتمد على بعض العناصر السياقية، وهي:

1 - الناس الذين يتواصل المرسل معهم، وشعورهم نحوه، وكذلك رتبهم الاجتماعية قياسا على رتبته.

2 - الموقف في العالم الحقيقي الذي تجري فيه عملية التواصل، من حيث أهمية المعلومات التي يقصد المرسل تبليغها، وهل يكمن قصده في التبليغ، ومدى اتصاف سياق الفعل الكلامي بالرسمية.

3 - قرارات المرسل المبنية على الافتراضين (1، 2) أعلاه، فيما يتعلق بالتأثيرات التي يرغب في تحقيقها من خلال الفعل التواصلية؛ وهل يريد تعزيز الفروق التراتبية بينه وبين المرسل إليه، أم يريد محوها، أم أن ذلك لا يهمه بتاتا، وهل يريد أن يطبع المرسل إليه بطابع الأهمية أو التملق أو الظرافة، أم يريد تغيير العالم الحقيقي، أم لا؟ وغير ذلك من الأسئلة. ومعلوم أنه يتم إنجاز تواصل الأفكار من خلال الوسائط اللغوية.

واقترحت عددا من القوانين سمّتها قوانين التأديب، وهي:

- قانون (التعفف)، ومقتضاه هو:

لا تفرض نفسك على المخاطب، أي لتبق متحفظا، ولا تتطفل على شؤون الآخرين.

- قانون التخيير، ومقتضاه هو:

لتجعل المخاطب يتخذ قراراته بنفسه، ودع خياراته مفتوحة.

- قانون (التودد)، ومقتضاه هو:

لتظهر الود للمخاطب، أي كن صديقا.

ومن الدراسات المهمة في هذا الصدد، تلك الدراسة التي قام بها (ليتش) في كتابه (أسس التداوليات)، إذ حاول أن يؤسس بها نظرية لمبادئ التأدب، ومنح هذه المبادئ أولوية في إنتاج الخطاب على مبدأ التعاون عند (جرايس)، وبالتالي على مجرد نقل المعلومات، مما جعله يعيد تصنيف الأفعال اللغوية، وسمى هذه النظرية بنظرية التأدب الأقصى، ووضع لها ست قواعد، هي<sup>(23)</sup>:

- قاعدة اللباقة، وصورتاها هما:

أ - قلل تكلفة الغير.

ب - أكثر ربح الغير.

- قاعدة السخاء، وصورتاها هما:

أ - قلل ربح الذات.

ب - أكثر خسارة الذات.

- قاعدة الاستحسان، وصورتاها هما:

أ - قلل ذم الغير.

ب - أكثر مدح الغير.

- قاعدة التواضع، وصورتاها هما:

أ - قلل مدح الذات.

ب - أكثر ذم الذات.

- قاعدة الموافقة، وصورتاها هما:

أ - قلل الاختلاف بين الذات والغير.

ب - أكثر من توافق الذات مع الغير.

- قاعدة التجانس، وصورتاها هما:

أ - قلل كراهية الذات للغير.

ب - أكثر انسجام الذات مع الغير.

وقد جعل قاعدة اللباقة هي القاعدة الرئيسة، أما القواعد الأخرى فهي قواعد متفرعة عنها. وبما أن التأدب ظاهرة تهتم بطرفي الخطاب اللذين هما الذات والآخر، فإن هذه القواعد تتدرج في القوة، وبالتالي في الأهمية بالنسبة إلى الآخر.

### 1 - 5 الوسائل اللغوية في الإستراتيجية التضامنية

لا يتجسد الخطاب إلا بوسائل لغوية، وبالتالي فإن هذه الوسائل تعدّ مؤشراً على إستراتيجية الخطاب المنتقاة، ولذلك «ينبغي علينا أن نتوقع أن كل اللغات لها وسائلها للدلالة على الاختلافات الاجتماعية التي تدل على كل من التضامن أو القوة أو كليهما. ويمكننا تفسير ذلك بقولنا: إن التضامن والقوة من أهم العوامل المؤثرة في عملية الاتصال الاجتماعي المباشر بين الأفراد. ويمكننا أيضاً أن نقول إنهما تعبران عن حاجة الفرد لتحديد رؤيته لطبيعة هذه العلاقات»<sup>(24)</sup>.

وتنقسم هذه الوسائل إلى قسمين رئيسيين هما:

- الأدوات، وهي تلك الموجودة في المعجم اللغوي، مثل الإشارات عموماً.

- الآليات، وهي ذلك الشكل الخطابي الذي يختاره المرسل لينتج خطابه من خلاله، مثل اللهجة والتعجب والطفرة مثل المصانعة، مصطلح المهنة وذكر معلومة أو إغفال أخرى. ومن المسلّم به أنّ هذه الآليات لا تتجلى إلا من خلال أدوات لغوية. وعليه فالأداة اللغوية هي عماد الخطاب.

وإذا كان (براون وليفنسون) يؤكدان في نظريتهما عن التأدب على إستراتيجيات معينة، فإنهما لم يغفلا تحديد بعض الأدوات اللغوية والآليات الخطابية التي يستعملها المرسل، إذ «يؤكدان الميل إلى استعمال أشكال التأدب الإيجابي للتقارب بين المتكلم والمستمع، مما يجعل هذه الأشكال تجسّد الإستراتيجية التضامنية. وقد تكون هذه هي إستراتيجية التفاعل الرئيسة وسط المجموعة. كما قد تكون خياراً يستعمله الشخص المرسل في مناسبة معينة. وتتضمن هذه الإستراتيجية من الناحية اللسانية ذكر المعلومات الشخصية، واستعمال الألقاب، واستعمال التعابير البديئة في بعض الأحيان، خصوصاً بين الذكور،

واستعمال اللهجة المشتركة والتعبيرات العامة دوماً، ومن الشواهد على هذه الإستراتيجية استعمال بعض الأدوات اللغوية مثل: نحن، ودعنا»<sup>(25)</sup>.

بيد أن إستراتيجيات التأدب الإيجابي قد تتوجّه صوب اهتمامات المرسل إليه، ورغباته، وحاجاته، وعلى ما يمتلكه. مثل: تعبيرات الموافقة والبحث عنها، أو تجنب عدم الموافقة، «وتستعمل هذه التعبيرات لإرضاء رغبات المرسل إليه المفضلة ولتأكيد قوانين التضامن»<sup>(26)</sup>.

أما بالنسبة إلى الإشارات المستعملة، فإنّ هناك ما يسمّى:

بالإشارات الاجتماعية وهي: «التي تشير لتمثيل الفروق الاجتماعية التي تتعلق بأطراف الخطاب، وبأدوارهم وعلاقاتهم [وبالتالي] تشير تلك العناصر إلى هويّات أطراف الخطاب الاجتماعيّة، أو علاقاتهم الاجتماعيّة. إذ تعدّ إشارات العلاقة (Relational deictic) علامة على العلاقة بين المتكلم والمرجع، أو بين المرسل والمرسل إليه، أو بين المرسل والمشاهد، أو درجة الرسميّة التي يتطلّبها السياق من المرسل [وتتضمن الإشارات الشخصية كذلك] بعض العلامات مثل: استعمال صيغ معينة للخطاب، وألقاب التبجيل، وصيغ القربة»<sup>(27)</sup>.

وكذلك «يتجلّى مدى التضامن، غالباً، في تعابير القرب أو البعد، الدخول في الجماعة مقابل الخروج منها»<sup>(28)</sup>.

ويمكن الاعتماد في تصنيف العلامات اللغوية، ومعرفة أدوارها على ما يمكن أن نسميه بالنماذج الأصول. وهذه النماذج تسيّر وفقاً لما تقتضيه معايير العلاقة الأصل بين الطرفين، وهي عدم توقّر أيّ علاقة، أو أنّ العلاقة الأصل هي علاقة السلطة التي تنحو بالخطاب نحو الرسميّة أكثر منه نحو التضامنيّة، ومن هذه الأصول:

- الضمائر المحددة بوضعها في اللغة للدلالة على أطراف الخطاب، فهي «للمتكلم ضميران: أنا للمتكلم وحده، ونحن للمتكلم المعظم نفسه، أو معه غيره. وأنا هو الأصل ونحن هو الفرع. وللمخاطب خمسة أولها، وهو الأصل، أنت للمفرد المذكر، ثم الفروع: أنت للمخاطبة المؤنثة، وأنتما للمذكر المشئى المخاطب، أو المؤنث المشئى المخاطب، أنتم لجماعة الذكور المخاطبين، وأنتن لجماعة الإناث المخاطبات»<sup>(29)</sup>.

- والأصل في نداء المرسل إليه هو استعمال أداة النداء حسب موقعه، فنداء القريب له أداتان هما: الهمزة وأي. ونداء البعيد له أدوات كثيرة منها: أيا، هيا، يا لنداء القريب والبعيد. وعند عدم استعمال أي منها، فإن النداء يكون بالاسم الأول للمنادى.

- تستعمل أسماء الإشارة حسب وضعها في اللغة، فالقريب للقريب والبعيد لمثله.

- والأصل في الخطاب أن يكون خطابا رسميا يفترض عدم العلاقة، فلا يبدأ المرسل بطرفة، كما أنه لا يدخل الطرفة في حديثه، إذ إن الأصل هو تبليغ المحتوى والتعبير عن القصد.

\* والأصل في الخطاب هو تبليغ محتواه مباشرة، وذلك حسب التقيد بشروط الماورديّ ومبدأ التعاون عند (جرايس)، وتفعيل قواعده المتفرعة عنه.

\* الأصل في تنعيم الخطاب هو التنعيم المستوي الذي يوازي دلالة الخطاب الحرفية.

ويقتضي استعمال هذه الأدوات حسب أصولها أن تكون العلاقة بين طرفي الخطاب معروفة حسب المعايير التي ذكرناها سابقا. ويؤذن غياب أحد هذه العناصر بغياب علامته اللغوية.

وقد يخرق المرسل أصل من هذه الأصول أو أكثر، باستعمال الإستراتيجية التضامنية، لأنه يريد التقارب مع المرسل إليه وتذويب الفوارق. فالأصل في نداء القريب، مثلاً، قرابة حقيقية هو استعمال الأداة اللغوية التي تنتمي إلى حقل القرابة الدلاليّ لتمثيلها، مثل: العمّ خالد، الجد عبد الرزاق، الأم نهلة، الأخت دعد. ولكنّ المرسل قد يستعمل هذه الأدوات مع مرسل إليه ليس من أقربائه الحقيقيين. كما قد يستعمل أداة من أدوات النداء أو من الإشارات مكان أداة أخرى من نفس الصنف؛ بجعلها بديلا عنها في سياق معيّن.

وخروج المرسل عن الأصول اللغوية هو علامة على استحسانه التلقظ بالخطاب بالإستراتيجية التضامنية على غيرها من إستراتيجيات الخطاب.

وسوف نستعرض هذه الأدوات والآليات فيما يلي:

## 1 - 5 - 1 الأدوات اللغوية

1 - 1 - 5 - 1 العلم<sup>(30)</sup>.

هناك أدوات لغوية للدلالة على العلم، وهي الاسم عموماً، والكنية واللقب، وتفاوت من ناحية تجسيدها للإستراتيجية التضامنية؛ فأبرزها هو الاسم فالكنية فاللقب. فهذا هو الترتيب في قوة دلالتها على التضامن.

## 1 - 1 - 5 - 1 الاسم الأول

يستعمل المرسل الاسم الأول للمرسل إليه عند ندائه مثلاً، أو عند الحديث عنه، كما قد يستعمل المرسل اسمه الأول عند التعريف بنفسه مع غيره:

- إذا كان المرسل أعلى من المرسل إليه مرتبة، ولديه استعداد لمحو ذلك الترتيب.

- أدنى منه مرتبة، ولمس رغبة لدى المرسل إليه، أو تسامحاً في محو ذلك الترتيب.

- إذا كانا متساويين في عنصر أو أكثر من العناصر السابقة، مثل السن، أو الدرجة الوظيفية، أو المهنة.

ويستعمل المرسل اسم المرسل إليه الأول في الخطاب، وهذا الاستعمال ذو دلالات منها قربه منه، إما قراباً مادياً أو قراباً عاطفياً. وقد لا يكون القرب موجوداً من قبل، ولكنه حصل مع مرور الوقت وتنامي التعامل بين طرفي الخطاب.

ويتجسد التضامن كذلك عندما يكون التفاوت في المرتبة المهنية، حسب تصنيف الوظائف العرفي، مثلما في الخطاب التالي:

- الدكتور للمريض: خيراً إن شاء الله، يا أحمد.

- خيراً إن شاء الله، يا دكتور.

- مم تشككي يا أحمد؟

- أشككي من بعض الآلام في ظهري.

فالمعروف أن الطبيب يعلو المريض عموماً مرتبة، عندما يشرف على علاجه في المستشفى؛ ممّا يشرع معه أن يخاطبه بشيء من الرسمية، فيختار أداة تبلور سلطته ولو بشكل طفيف. ولكن الطبيب اختار أن يناهز المريض باسمه الأول دليلاً على تضامنه معه بالتعامل الخطابى الأفضل.

وعندما يتساوى طرفا الخطاب، يمكن للإستراتيجية أن تتجسد باستعمال اسم المرسل إليه الأول كما في الخطاب التالي:

- نبدأ النشرة الإخبارية مع الزميل عدنان.
- شكراً، عبد القادر<sup>(31)</sup>.

حيث تلفظ كل منهما بوصفه مرسلًا باسم زميله الأول مجرداً من اللقب. وهذا دليل على أن التضامن بينهما قد بلغ حدًا كبيراً، بحيث لم يعد يبدو هناك أي درجة من الفوارق، فغداً طبيعياً أن يستعملا هذه الإستراتيجية حتى أمام الآخرين.

وهذا الاستعمال هو ما يسمى بالاستعمال المتماثل، وهو مقابل للاستعمال غير المتماثل. حيث « يكون الاستعمال غير المتماثل مؤشراً للعلاقة المبنية على اعتبار حضور السلطة أو المرتبة، في حين يكون الاستعمال المتماثل للاسم الأول بين أطراف الخطاب مؤشراً للتضامن<sup>(32)</sup> ».

ولا يقتصر استعمال هذه الإستراتيجية على كبار السن، بل نجدها كذلك لدى الأطفال. وهذا الاستعمال مؤشراً على كفاءتهم التداولية، كما في الخطاب التالي:

- لا نريد أن نلعب معكم، أليس كذلك يا مروان؟
- نعم، يا قاسم.

إذ يتنادى الطفلان بأسمائهما الأولى للدلالة على وحدة الرأي، واتفاقهما، عادة، على نظام واحد في العلاقة مع الآخرين، وهذا الاستعمال هو بديل عن بعض الإمكانيات الأخرى، مثل استعمال اسم الإشارة (أليس كذلك يا هذا؟)، أو إغفال ذكر اسم مروان، بأن يتلفظ قاسم بالخطاب الذي يمثل رأيه وحده، بعدم افتراض اتفاق مروان معه في رأيه.

ومن شواهد التضامن التلفظ بأسماء أفراد عائلة المرسل إليه عند الحديث معهم، أو عند الحديث عنهم. ومن الأمثلة على ذلك إخبار إبراهيم بانتظار أخيه له في الخطاب التالي:

- يا إبراهيم، محمد ينتظرك في السيارة.

مع أنه كان لدى المرسل خيار آخر، وهو أن يقول:

- أخوك ينتظرك في السيارة.

ولكنه استعمل الاسم الأول دلالة على قربيه من هذه العائلة، إذ يتلفظ

بأسمائهم الأولى وكأنه فرد في عائلتهم.

وكذلك يفعل الأب أو الأخ أو الأم عندما يتحدثون مع من يعرف أسماء أفراد عائلاتهم جيداً، وعليه فإنهم لا يجدون حرجاً في ذكر أفراد عائلاتهم أمامهم بالاسم الأول بدلاً من استعمال الكنية أو ألقاب العموم، وبالمقابل لا يجد المرسل إليه أيضاً أي حرج في التلطف بأسمائهم الأولى، مثل من يريد أن يسأل عمه عن ابنته مريم:

- هل سافرت مريم مع زوجها يا عم؟

أو من يريد أن يذكر محاسن زوجته (مها) مع أخيه، فيقول:

- الحمد لله، فيها طبخة ماهرة.

ومن ناحية أخرى، فرغم تباين المرتبة بين طرفي الخطاب، مثل المرتبة الاجتماعية، إلا أن المرسل قد يكون عنده استعداد لمحوها، وذلك بالتلفظ باسمه هو دون اللقب الذي يستحقه، ومن الأمثلة على ذلك:

- هل يمكن أن أتحدث إلى سمو الأمير أحمد بن سلمان؟

- أنا أحمد.<sup>(33)</sup>

فالمجيب أمير، وهو ينتمي إلى طبقة رفيعة المستوى، في حين ينتسب السائل إلى طبقة أخرى. ومع ذلك، إلا أنه قد تنازل عن مرتبته تضامناً مع المرسل إليه، إذ نطق باسمه الأول مجرداً من اللقب الذي يستحقه عرفاً. و«من المعتاد عند الأطباء، أو الرؤساء، أو الأساتذة، وكبار السن أن يخولوا الآخرين بأن يخاطبواهم بالاسم الأول، أو بأي علامة تدل على الألفة [...] وفي حد ذاته، فإن مجرد فعل التخويل الذي يسمح للمرسل إليه بأن يشعر بالمساواة يعلي من مكانة المرسل، والذين يخولون الآخرين استعمال بعض علامات المساواة، لديهم تصورات واضحة عما لا يمكن تجاوزه من آداب السلوك»<sup>(34)</sup>.

وعندما يتنازل ذو المرتبة الأعلى عن سلطته وما تستتبعه، فإن هذا تلميح إلى المرسل إليه بأن لديه الحرية في اختيار ما يراه مناسباً عند مناداته، مثل الخطاب التالي الذي دار بين الأب وابنه:

- الأب لابنه: تصبِح على خير يا رامي.

- الابن لأبيه: تصبِح على خير يا المعتصم.

وهذا الاستعمال دليل على ما وصلت إليه العلاقة بينهما من حميمية،



وكأنهما صديقان، مع أنّ الابن يحتفظ لأبيه بكامل الاحترام والتوقير في قرارة نفسه.

وإذا اعتبرنا أن الضمير هو الأصل في توجيه الخطاب إلى المرسل إليه، خصوصاً ضمير المخاطب، فإنّ «استعمال الأسماء هو انعكاس لاستعمال الضمائر، فالمرسل يستطيع أن يختار بين الاستعمال المتماثل وبين الاستعمال غير المتماثل، إذ يعد استعمال المتماثل علامة على الحميمية أو البعد»<sup>(35)</sup>، لذلك يكثر استعمال الاسم الأول في بعض الدول، خصوصاً دول الخليج العربي عند مخاطبة اللاعبين أو الفنانين، فالنداء به قد طغى على غيره من الأدوات. وهنا يتجلى دور بعض العناصر السياقية، مثل: صغر المساحة وتجاور الناس وعمق التعارف بينهم.

مع كل ما تقدّم، إلّا أنه يمكن أن يفرز الخطاب الواحد تأويلين في الوقت نفسه، إذ يمكن أن يدل الخطاب في كلّ تأويل على أحد عملي التضامن أو ممارسة السلطة، وهنا تكمن الصعوبة في معرفة قصد المرسل دون الإحالة على سياق التلفظ، فالمرسل يستعمل في خطابه الأداة اللغوية ذاتها «ومن الأمثلة على ذلك: أنّه يمكن أن أناديك باستعمال الاسم الأول، وذلك لأننا صديقان متضامنان، أو لأنني أعلى منك مقاماً وبالتالي سلطة»<sup>(36)</sup>. ومن الأمثلة على ذلك: عندما تنادي المدرّسة إحدى العاملات المستنات باسمها الأول، فإنّ العاملة قد تتذمّر، توهمها أنها المدرّسة تهينها ولم تقدّر تقدمها في السن. في حين قد يكون قصد المدرّسة هو التقرب منها بلغة الخطاب، وكسر الحواجز العرفية، واعتبارها وكأنها من زميلاتها أو أختها الكبرى. ويبرز دور التنعيم هنا في إزالة ذلك اللبس.

### 1 - 1 - 1 - 2 الكنية

يستعمل المرسل الخطاب بالكنية عوضاً عن الاسم الأول. وقد يكون مردّ ذلك إلى اعتبار التضامن مع قدر قليل من الرسمية، إلّا أنّ مقدار التضامن يزيد كثيراً عن مقدار الرسمية، ممّا يجعل استعمال الكنية مؤشراً حقيقياً لإستراتيجية التضامن، ومن المهم معرفة كيفية وقوع الكنية أولاً، فهي «تقع على ثلاثة أضرب [...] والضرب الثالث من الكناية التفخيم والتعظيم، ومنه اشتقت الكنية وهو أن يُعظّم الرجل، أنّ يدعى باسمه ووقعت في الكلام على ضربين: وقعت في

الصبي على جهة التفاؤل بأن يكون له ولد ويدعى بولده كناية عن اسمه، وفي الكبير أن ينادى باسم ولده صيانة لاسمه، وإنما يقال كني عن كذا بكذا، أي ترك كذا إلى كذا لبعض ما ذكرنا»<sup>(37)</sup>.

ولأهمية استعمالها في سياق ما، فإنها تكثر في بعض المجتمعات مثل المجتمعات الخليجية عموماً، وقد تظهر في المدن وبعض المناطق قبل البعض الآخر، وكان ذلك بسبب من الرخاء الذي استتبع راحة النفس والبحث عن أفضل السبل للتعامل الأخلاقي بالخطاب أكثر من ذي قبل. وقد أصبح استعمال الكنية سمة تكاد تغطي في بعض السياقات على استعمال الاسم الأول، حتى إن الناس قد يتنادون، بل ويتعارفون بالكنى أكثر من الأسماء، خصوصاً في المجالس والمنتديات الاجتماعية. وكثيراً ما يستعملها الشباب الذين لم يتزوجوا فضلاً عن أن ينجبوا؛ لما يعدونها مؤشراً على درجة من التضامن، وتعبيراً عن المحبة والرضا.

وقد يستعملها المرسل حفظاً لماء وجه المرسل إليه، ممّا يظهر شيئاً من التضامن معه والوقوف إلى جانبه، كما فعل شريح القاضي في سياقين مختلفين وهما:

- «أن رجلاً أقر عنده بشيء، ثم رجع ينكر، فقال له شريح: شهد عليك ابن أخت خالتك، أتر شريح التطويل ليعدل عن التصريح بنسبة الحماقة إلى منكر، لكون الإنكار بعد الإقرار إدخالاً للعتق في ريقه الكذب لا محالة، أو للتهمة.
- وكذا ما يحكى عنه: أن عدي بن أرطأة أتاه ومعه امرأة له من أهل الكوفة يخاصمها، فلما جلس بين يدي شريح، قال عدي: أين أنت؟ قال: بينك وبين الحائض. قال: إني امرؤ من أهل الشام، قال: بعيد سحيق، قال: وإني قدمت العراق، قال: خير مقدم، قال: وتزوجت هذه، قال: بالرفاء والبنين، قال: وإنها ولدت غلاماً، قال: ليهنك الفارس، قال: وأردت أن أنقلها إلى داري، قال: المرء أحق بأهله، قال: قد كنت شرطت لها وكرها، قال: الشرط أملك، قال: اقض بيننا. قال: قد فعلت. قال: فعلى من قضيت؟ قال: على ابن أمك. عدل شريح عن لفظ عليك لئلا يواجهه بالتصريح على ما يشق على المخاصم من القضاء عليه»<sup>(38)</sup>.

فقد عدل شريح عن ذكر الاسم الأول للخصم، لئلا يخرجه بحكمه عليه، خصوصاً أمام زوجته التي كان يحاول أن يجسد سلطته المكتسبة عليها في بداية المحاكمة، عندما كان يشير إليها ببعض الألفاظ مثل اسم الإشارة (هذه) بدلاً من

لفظ القرابة (زوجتي)، أو بدلا من اسمها الذي يعين فقط المدلول ولا يتجاوز إلى أكثر، لأنه في سياق خصومة.

ويقع استعمال الكنية في مرتبة أدنى من استعمال الاسم المجرد، في قوة تجسيدها للإستراتيجية التضامنية، إذ يعتمد استعمال أي منهما على العلاقة الشخصية بين طرفي الخطاب، فيذكر الزوج، مثلا، اسم زوجته الأول عند حديثه عنها مع إخوانها، مثل:

- زارت أسماء الجيران للاطمئنان على صحة ابنتهم، في حين هاتفت أنا أباهم.

بينما يذكرها مع الآخرين بكنتيتها:

- زارت أم أنس الجيران عندما مرضت ابنتهم.

وإن كان يرفع بذلك من علاقتهما، ويضفي عليها شيئا من الرسمية والاحترام في أعين الآخرين. أما ذكرها بالاسم الأول أو نداؤها به، فهو الشكل المألوف والمعتاد الذي لا يعبر عن فعل نداء فقط، بل يعبر عن التضامن الذي يمحو كل أثر لأي ترابئية، عندما يفكر في أبعاد التعامل معها لحظة إنجاز الفعل اللغوي، واثقا أنها لا تتأول غير ذلك.

### 1- 1- 1- 3 اللقب

أصبح استعمال الألقاب تداوليا دليلا على التضامن، بشرط أن يتلفظ بها المرسل إما بالتنعيم المستوي، أو بتنعيم مناسب للسياق وللمعنى أو القصد المراد، وإلا انعكس القصد. وكثيرا ما تستعمل الألقاب في المجتمع العربي. فاللقب بديل عن الاسم الأول أو الكنية، ولكنه في مرتبة تدنو مرتبتهما.

وقد يستعمله المرسل عند توجيه الخطاب إلى مرسل إليه عام، لا يعرف اسمه أو كنيته، أو إلى مرسل إليه مفترض ذهنا، مثل:

- عزيزي المشاهد.

- عزيزي المستمع.

- عزيزي القارئ.

إذ يكثر استعمال هذا اللقب في خطابات الوسائل الإعلامية، بوصفها مؤشرا على تضامنها مع المرسل إليه.

كما يكثر استعماله في خطاب النصيح، ليدل به المرسل على أنه يعمل

لصالح المرسل إليه، وذلك في مثل خطابات الجوازات، أو إدارات المرور، أو الدعوة إلى الله، وغيرها كثير، مثل ما في الخطابات التالية:

- عزيزي المواطن والمقيم، فلنعمل سوياً.
- أيها الصالح عمله، ثابر على طاعة الله.

وهناك ألقاب كثيرة، يستعملها المرسل في خطابه الرسمية، وهي حق مكتسب في بعض الأحوال للمرسل إليه، مثل الألقاب التي يمنحها الحق الوظيفي، ومنها ألقاب كبار الموظفين، وكبار الضباط، أو رؤساء الاجتماعات الكبرى، فقلما تخلو خطابات المناسبات من هذه الألقاب، مثل:

- «السيد الرئيس، أصحاب المعالي رؤساء الوفود، معالي الأمين العام لمنظمة المؤتمر الإسلامي، حضرات الإخوان الكرام»<sup>(39)</sup>.

فالآلية لا تكمن في اختيار أسلوب الخطاب، أي في النداء فقط، بل في اختيار اللقب.

وقد يستلزم اختيار اللقب عمليات ذهنية كثيرة، فيتم في هذه العمليات تصنيف الحقول الدلالية، ثم تصنيف محتواها واختيار ما يناسب السياق منها. وما يساعد المرسل هو امتلاكه للكفاءة اللغوية والكفاءة التداولية، بما تمنحه الأولى من مخزون لغوي، وبما تستثمره الأخرى، وفقاً لمخزون قوالبها وصنعتها لمعرفة الاختيار المناسب للسياق وإنتاج الخطاب.

فقد تكون لدى المرسل ألقاب متعددة ضمن سلمية طويلة، فيدل اختياره عندها على درجة التضامن الذي أودعه في خطابه. وذلك مثل ما يرد في كثير من الخطابات مثل:

- الخادم/ عبد العزيز بن فهد بن عبد العزيز.

فقد ورد هذا عندما كان المرسل إليه هو صاحب السمو الملكي/ الأمير عبد الله بن عبد العزيز.

وبالنظر إلى الإمكانيات المتاحة للمرسل في هذا السياق، للتعبير عن ذاته وتصنيفها في الخطاب، نجد أن لديه خيارين، يتمثل أحدهما في سلمية من الألقاب؛ أما الأخرى، فتتمثل في ألقاب اجتماعية مكتسبة، يختص بها، مثل كونه أميراً.

وتنتمي سلمية الألقاب الأولى إلى ألقاب القرابة، بالنظر إلى أن المرسل إليه هو عمه حقيقة، وبالتالي يستطيع أن يستعمل لقب (الابن) مثلاً، وله، أيضاً، له أن يستعمل لقبه الاجتماعي الآخر الذي يدل على ذاته أكثر من دلالة على علاقته بعمه، وله أن يستعمل أيهما شاء مثل: ابنكم عبد العزيز، أو الأمير عبد العزيز، أو كليهما، فيضاف اللقب الاجتماعي إلى اللقب الذي يختص به من ألقاب القرابة، مثل:

- ابنكم الأمير/ عبد العزيز بن فهد.

ومع كل هذه الإمكانيات، إلا أنه قد اختار في خطابه لقباً لا يدخل في حقل القرابة الدلالي، ولا ينتمي إلى حقه المكتسب، بل ينتمي إلى حقل دلالي آخر، يقوم على تصنيف اجتماعي مختلف تماماً هو التصنيف الثنائي سيد/ خادم الذي يمثل قطبي التصنيف الأعلى والأدنى، ثم يختار اللقب الذي يقع في أدنى السلم، وفي هذا درجة من التضامن لا تتحقق غيرها من الألقاب، بل تعلوها بدرجات.

ويدرك الناس أهمية استعمال الألقاب في إبداع الإحساس بالتضامن مع المرسل إليه في مختلف السياقات، وبالتالي فهم يفضلون استعمالها؛ لأنهم يدركون أهميتها في التربية المنزلية، كما يحدسون بما يترتب عليها من نتائج، ويدركون معرفة الفرق بين خطابين من قبيل:

- تعالي يا حبيبي، وبين تعالي يا مخبولة.

بل إنهم يعدلون عن تعنيف أبنائهم عند ارتكابهم مخالفات معينة، فيتجاوزون إخافتهم، بل وتطمينهم باستعمال الألقاب كدليل على الإستراتيجية التضامنية. ومن ذلك خطاب الأب مع ابنه الذي كسر كأس الشاي:

- لا تخف! يا قرّة عيني.

ويحدث هذا أيضاً عند إرادة التفاهم بين الزوجين، باستعمال الزوج خطابه التالي:

- لو سمحت انتظري دقيقة، يا روجي.

بدلاً من (صه) عندما تناديه زوجته وهو منشغل بأمير ما، بل ويناديه في خطابه باللقب (يا روجي) بدلاً من مطالبته صراحة بعدم المقاطعة.

وبهذا تتضح فوائد استعمال الإستراتيجية التضامنية لتعديل السلوك والتربية

السليمة. إذ ابتعدنا عن كلمات الحب والعاطفة في حياتنا اليومية، مع أنها يمكن أن تصلح أموراً كثيرة كالأمر الزوجية مثلاً، فالكلمة الطيبة تفجر الصخر، كما يقال. وتعدّ ألفاظ القربة من العلامات على العلاقات الحقيقية بين الناس. وبالتالي فهي فرع من الألقاب. وهذه الألقاب هي: ابن، أخ، أخت، أب، عم، جد، جدة. ويستعملها المرسل عندما:

1 - يكون لديه خيار باستعمال غيرها، ولكنه يفضلها للدلالة على التضامن.

2 - أو فيما ليست حقيقة له.

وقد أصبح استعمالها دليلاً على التضامن تداولياً، بشرط أن يتلفظ بها المرسل إما بتنغيم مستو، أو بتنغيم مناسب للسياق، أي مناسب للقصد المراد، لأن عدم الالتزام بذلك قد يعكس القصد.

ففي الحالة الأولى، نجد أن المرسل يختار لقب القربة من بين إمكانات كثيرة، مثل:

- أتيت إلى هنا عندما دعاني عمي عبد الله<sup>(40)</sup>.

فالمرسل أمير والمتحدث عنه أمير أيضاً، وبهذا فإن هناك إمكانية للتلفظ بخطاب يذكر فيه لقب عمّه الاجتماعي (صاحب السمو الملكي الأمير عبد الله)، ولكنّه عدل عن اللقب العام، إلى علامة تدلّ على خصيصة القرب والتضامن بينهما.

أمّا أمثلة الحالة الثانية، وهي استعمال ألفاظ القربة فيما ليست له حقّ، فهو الاستعمال الأغلب الذي يدلّ على التضامن في أثره الأقوى، وهذا ما حدث في السياق التالي:

- (عندما تحدّث ملك البحرين مع مجموعة من كبار السنّ في الدولة. وبهذا فكُلّ طرف له سمة يتفوق بها على الطرف الآخر؛ فالمرسل ملك، لهذا فسمته أقوى من سمة المرسل إليه من الناحية الرسمية، في حين أنّ الوفد هم أكبر منه سنّاً، فسمتهم أقوى من سمة الأمير من الناحية الاجتماعية).

وبالمقارنة بين هاتين السمتين، يتّضح أنّ سمة المرسل وسلطته هي السمة الأقوى في هذا السياق؛ ممّا يتيح له أن يتلفّظ بالخطاب وفقاً لما تقتضيه سلطته. ومع هذا إلا أنّ الملك قد تلفّظ بخطابه، الذي كشف فيه عن تضامنه مع الوفد

بقيمة تضامنية مركبة، وذلك بما يلي:

- بالتنازل عن مرتبته بوصفه ملكاً للدولة.
- ولم يتوقف عند ذلك، بل جعل نفسه في منزلة دون منزلة المرسل إليه، فغدا ابنا لهم.

وهذا كان نتيجة، لموازنته بين عناصر السياق المؤثرة، فجعل أحدها هو العنصر المؤثر في الخطاب، وهو عنصر سن المرسل إليه، وقد كان خطابه: - «إن شاء الله سأكون ابنا باراً لكم وللشيخ عيسى بن سلمان»<sup>(41)</sup>.

وفي الخطابات التالية يسأل المرسل أحد معارفه عن صحة والده، وذلك من خلال عدد من الخيارات، مثل الخيارات التي يدل بها على صلة الوالد بالمرسل إليه، أي (بولده)، حيث يمكن أن يسأله بالخطاب التالي:

- كيف صحة والدك/ أبوك؟

أو بأن يتقرب منه قليلاً بسؤاله إياه:

- كيف صحة الوالد؟

ورغم هذه الخيارات، إلا أنه قد يستعمل أقرب لفظ من ألفاظ القرابة، بأن يضع المتحدث عنه أماً لأبيه هو. وبهذا يضع المرسل إليه في موضع ابن عمه، وذلك للدلالة على تضامنه مع المرسل إليه ومع والده في الوقت نفسه، فيكون خطابه هو التالي:

- كيف صحة العم عبد الله؟

وقد لا يكتفي بهذه الدرجة من التضامن، بل يتجاوزها بأن يضيف المتحدث عنه إلى ذاته بقوله:

- كيف صحة عمي عبد الله؟

رغم كونه ليس عمه في الحقيقة. وبهذا الاستعمال، تزيد الروابط بين الطرفين تماسكاً، وتقوى عراها. وهذا الاستعمال دارج عند سكان القرى والمدن الصغيرة، إذ يحسبون أنفسهم عائلة واحدة. فتصبح المرأة الكبيرة عمّة أو خالة، ويصبح الرجل الكبير جدًا أو عمًا، وتصبح البنت بنتاً للجميع، ويصبح الولد ابناً للجميع كذلك.

و قد انتقلت هذه الألقاب إلى مجال أرحب، فأصبح استعمالها في المجتمع

منتشرا، حتى ولو كان المرسل إليه صغيرا في السن، ولم يبلغ مرتبة كبار السن مثل:

- أهلا عمي.
- كيف حالك يا خال؟

إذ يستعملها المرسل نحو زميله في العمل أو صديقه، ولذلك فإنها ترسخ مع مرور الوقت ونموّ العلاقة، وقد تطفئ على النداء بالاسم الأول أو غيره من الألقاب.

ومن ألقاب القرابة المستعملة كذلك استعمال لقب الأب والأم بين طرفي الخطاب، مثل من يخاطب صديقه أو قريبه أو من كان معروفا لديه بقوله:

- يا علي! فيجيبه المرسل إليه بوصفه مرسلا:
- أبي أنت، أو باللهجة العامية: أبويه، أو أبوي.

وكذلك المرأة التي تخاطبها إحداهن:

- يا تماضر!
- أنتي، أو يا أمي!

حتى لو كانت تماثلها في العمر، أو تكبرها. وقد يشير استعمال الألقاب بهذه الصورة مع من هو أكبر سناً إلى الرغبة في التقرب منه بدرجة كبيرة.

ومن علامات التضامن استعمال الوالدين لبعض الألقاب مع أبنائهم والتي يفترض في الأبناء استعمالها مع والديهم أساسا، مثل:

- هل تريد أن تراتح يا أبي؟
- الأب: نعم، يا بابا.

أو عندما تصرخ الطفلة الصغيرة، فتناديها أمها:

- لماذا تصرخين يا ماما؟

أو عندما يضع المرسل المرسل إليه في منزلة أعلى منه في الحقيقة، مع توافقها مع جنسه، مثل أن يضع المرسل ابنه في محلّ أبيه، أو أن يضع بنته في محلّ أمه، مثل خطاب الأم عندما يناديها ابنها:

- يا أمي. فترد عليه:
- نعم يا بابا.

وكذلك الأب مع ابنته:



- الابنة: يا بابا. فيرد عليها:

- نعم يا أمي.

وقد لا يكتفي أحد الوالدين بالنداء على أولادهما أو إجابتهما بهذه الألقاب فحسب، بل يدلّلونهم، في بعض الأحيان، ممّا يقوّي من درجة التضامن، إذ تقول الأم لابنها:

- نعم (يا يمه).

ويعد لفظ أخ من أكثر الألفاظ استعمالاً، كما هو الحال في الخطاب التالي:

- «إلى الإخوة ضباط وجنود القوات العراقية: إذا أردتم الانضمام إلى إخوانكم بالمملكة العربية السعودية، اتبعوا الآتي: [...] وأهلاً ومرحباً بكم بين إخوانكم. قيادة القوات المشتركة ومسرح العمليات.»<sup>(42)</sup>

ويكثر استعمال لقب (أخ) في خطابات الدعوة، والنصح، مثل:

- أخي، جاوز الظالمون المدى!

حيث ينادي الشاعر بهذا الخطاب المرسل إليه، وقد رفعه إلى مصاف

الإخوة، لأن قضية طرفي الخطاب هي قضية واحدة.

كما يستعملها المرسل في خطابات متنوّعة، مثل:

- أخي المسلم. أختي المسلمة. أخي السائق. أخي المقيم.

وكذلك في إنجاز أفعال المناسبات عند (ليتش)، مثل التعازي:

- أخوكم كذا.

إذ يستعمله المرسل عند التعاطف مع المرسل إليه، في حين يستعمل ألقابه

الحقيقية في السياقات الأخرى، مثل:

- فلان/ وزير كذا/ أو مدير كذا.

ولذلك، قد لا ينجح المرسل في تواصله باستعمالها في السياق الخاطيء،

رغم توظيفه لها، فهذا قد يدفع بالمرسل إليه إلى محاولة تغيير التضامن، ومنه

هذا الخطاب:

- حمد: نوره، أنت أختي! إذا لم تساعدني، من يساعدني؟

- نوره: لا تقل: إني أختك.<sup>(43)</sup>

وكذلك خطاب الطفل مع جدّه، إذا أراد التقرب منه وتقريبه درجة، من أجل

منفعته فقط، كما فعل عندما جعله أباه في هذا الخطاب:

- أعطني عقالك، يا بابا.

- الجد: لا.

- الطفل: لماذا؟ يا جد.

فرغم هذا الاستعمال، إلا أنّ الطفل لم يفلح في كسب جدّه، ولهذا عدل عن اللقب توّاً، وعاد إلى استعمال لقب العلاقة الأصل. وهذه مغبّة استعمال الإستراتيجية التضامنية من أجل تحقيق أهداف منفعيّة، عندما لا يهتمّ المرسل بالتخلّق الخطابي المحمود والمنزّه عن الأغراض.

ولدور ألفاظ القربة في الدلالة على التضامن والمودّة، فإنّ المرسل قد يستعملها حتى في سياق سوء التفاهم، وهو مقابل لسياق التضامن الحقيقي، وهذا دليل على رغبة المرسل في التخلّق بدرجة معينة من التضامن، بيد أنّها في هذا السياق أقل من مثيلتها في السياق العادي، كما فعل:

- (الأب عندما أتاه زوج ابنته يشتكي من تصرفاتها، ويطلب منه أن ينصح بنته)

إذ قال له:

- حل مشاكلك داخل بيتك يا ولدي<sup>(44)</sup>.

فقد استعمل أب الزوجة عبارة (يا ولدي) بالرغم من أنّ السياق سياق خلاف، إذ لم تمنعه قرابته من بنته وميله الفطري لها من أن يتعامل مع زوجها تعاملًا حسنًا.

وبهذا فإستراتيجية التضامن تمثّل شاهدا على كفاءة الإنسان التداوليّة التي تستثمر الكفاءة اللغويّة في مستواها الدلالي، ولذلك فاستعمالها يعد من البدهيات في بعض السياقات، خصوصا مع بعض علاقات القربى، بل إن تلفظ المرسل بعلامة من علاماتها في خطابه أمر متوقع. لذلك يستغرب الأب عندما أخبره ابنه بهذا الخطاب:

- يا أبي، أمك ستأتي من المطار.

- الأب: نعم؟! (بتنغيم معين يدل على الإنكار على ابنه التلطف بهذا اللقب).

عندها فهم قصد أبيه وانتبه إلى سقطته التداوليّة، بعدم توفيقه في اختيار علامة التضامن المناسبة، وعدّل خطابه بقوله:

- الابن: لا لا، أقصد... أقصد جدتي<sup>(45)</sup>.

وقد لا يكتفي المرسل بالاختيار من ألفاظ القربة فقط، للدلالة على تضامنه

مع المرسل إليه، بل يتجاوز ذلك إلى صياغة الخطاب تركيبياً، فيختار موقع اللقب في بنية الخطاب، لأثر الاختلاف من ناحية التقديم والتأخير، مثل:

- يا أخي، اجتهد في عملك. أو اجتهد في عملك، يا أخي.

فالخطاب الأول يحمل درجة من التضامن أقوى، حيث إن اعتبار الأخوة هو موجب النصيحة وهو ما عبّر عنه المرسل بالاختيار اللغوي، فتمّ تقديم العلامة اللغوية وأصبحت أساساً للتعامل. أما في الخطاب الثاني فجاءت لاحقة، لأن المرسل لم يركّز عليها في خطابه.

#### 1-5-1-1-4 اجتماع الثلاثة

قد يجتمع أكثر من أداة من الأدوات السالفة التي تدل على العلم المخاطب أو الغائب، وندرك أنها تتفاوت من حيث الدلالة على التضامن بين طرفي الخطاب، وقد ورد ترتيب هذه الأدوات في النحو العربي دون النظر إلى دورها التداولي في إبداع الإستراتيجية التضامنية، حيث «ينقسم العلم إلى ثلاثة أقسام: إلى اسم، وكنية، ولقب، والمراد بالاسم هنا ما ليس بكنية ولا لقب، كزيد وعمرو، وبالكنية: ما كان في أوله أب أو أم، أو ابن أو بنت، كأبي عبد الله وأم الخير<sup>(46)</sup>، وابن مالك، وبنو النعمان، وباللقب: ما أشعر بمدح كزين العابدين، أو ذم كأنف الناقة. وأشار [الناظم] بقوله «وأخرن ذاً - الخ» إلى أن اللقب إذا صحب الاسم وجب تأخيره، كزيد أنف الناقة، ولا يجوز تقديمه على الاسم؛ فلا تقول: أنف الناقة زيد، إلا قليلاً [...] وظاهر كلام المصنف أنه يجب تأخير اللقب إذا صحب سواه، ويدخل تحت قوله «سواه» الاسم والكنية، وهو إنما يجب تأخيره مع الاسم، فأما مع الكنية فأنت بالخيار بين أن تقدم الكنية على اللقب؛ فتقول: أبو عبد الله زين العابدين، وبين أن تقدم اللقب على الكنية؛ فتقول: زين العابدين أبو عبد الله<sup>(47)</sup>.

فالثلاثة كلها أقسام للعلم، وتدّل على مرجع واحد، ويدلّ ترتيبها الوارد على أولويتها التداولية في تجسيد الإستراتيجية التضامنية، فالاسم الأول أقوى دلالة عليها من الكنية واللقب. وفي هذا بلورة لأثر آلية التقديم والتأخير بين هذه المكونات في الخطاب، إذ يتجاوز بالمرسل إلى ترتيب علامات المرجع الواحد لغرض تداولي هو التضامن، مثل الخطاب التالي:

- هذا أبو محمد الأستاذ المعروف.

- هذا الأستاذ المعروف أبو محمد.

وعلى الرغم من أنّ مكونات الخطاب واحد، فإن المرسل عبّر عن درجات تضامنيّة متفاوتة بقدر طفيف تحدده العلامات المستعملة حسب تراتبها في النحو العربي. إذ يعبر الخطاب الأول عن درجة أقوى من التضامن، وذلك بتقديم الكنية على اللقب، في حين يقل الخطاب الثاني عنه درجة في تمثيل الإستراتيجية التضامنيّة.

كما قد يستعمل المرسل الاسم الأوّل مع اللقب وفي هذا تجسيد لإستراتيجية الاحترام والحياد، وبالتالي فإنّ خطابه ينم عن درجة أدنى من التضامن، فربّما يميل المرسل بذلك الاستعمال للإشارة إلى تفضيله التعامل الرسمي أكثر من التعامل التضامني.

### 1 - 5 - 1 - 2 ألفاظ المعجم

بالرغم من أنّ ألفاظ القرابة والألقاب الأخرى تنتمي إلى المعجم أساساً، وبالتالي إلى حقولها الدلالية، إلا أنّ المرسل قد يختار من المعجم ألفاظاً أخرى تنوب عنها أو تمثلها للدلالة على التضامن والتقرّب من المرسل إليه، فيجعلها مؤشراً لغويّاً في خطابه، من خلال إنجاز بعض الأفعال اللغويّة، مثل الخطاب التالي:

- مبروك!

- أهتك!

إذ تدلّ تهنئة المرسل إليه على التضامن معه، من خلال هذه الألفاظ (بارك، هنأ)، بالرغم من أنّه لم يظهر في الخطاب أيّ من علامات التضامن المتعارف عليها مثل الألقاب، فالتضامن ليس حكراً عليها وحدها.

وهناك الاختيارات المعجميّة التي تتجلّى من خلال قوالب صرفيّة متعددة، ومن الأمثلة على ذلك مشتقات الجذر (خدم) خصوصاً في زمن الفعل المضارع، مثل خطاب الأمير سلطان التالي في أحد لقاءاته بمنسوبي القوّات المسلّحة:

- «أما أنا فإنني بينكم أحد رجال الدولة الذين يخدمونكم بأمانة وإخلاص»<sup>(48)</sup>.

ومن ذلك استعمال الجذر ذاته في قوالب الأوصاف المشتقة مع إضافتها إلى المرسل إليه، كما في اسم الفاعل:

- خادكمم فلان.

أو صيغة المبالغة:

- خذامكم في أي وقت.

وإذا كان التلاقي، وبالتالي التعارف بين طرفي الخطاب حديثاً، فإن الوعد بتجديده دليل على التضامن بالرغم من جدة التعارف بينهما. فهذا إنجاز فعل لغوي بانتقاء لفظ الوعد المعجمي:

- أعدك أن نلتقي بإذن الله.

وكذلك تحيات المرسل للمرسل إليه عند رؤيته في صيغ التعجب، مثل:

- ما أجمل أن ألقاك!

كونها تتضمن قضية لغوية، هي التعبير عن فرحة اللقاء. بيد أن (هدسون) يرى أنها قضية غير مخصصة. وأن التحية التي لا قضية فيها هي أكثر إخلاصاً مثل<sup>(49)</sup>:

- أهلاً وسهلاً / مرحباً.

ويحدّد (التنغيم) درجة التضامن التي يتضمّننها الخطاب. وهناك تناسب طردي بين كمّ التحية اللغوي وبين مدّة الفراق، وكذلك بينها وبين درجة العلاقة بين طرفي الخطاب أو حميميتها، كما هو الفرق في الخطابين السابقين.

ومن التحيات التي توصف بأنها لا تعبر عن قضية، لأنها فعل إنشائي قول الناس في نهاية الحديث أو ختام الجلسة:

- السلام عليكم، إلى اللقاء.

إذ ينتجها المرسل في نهاية اللقاء، أو في نهاية الحوار دون الالتفات إلى محتوى الخطاب. فليس يقصد معناها المعجمي: الأمن لكم.

وعلى ذلك، فإن التحية التي لا تتضمن قضية، غالباً ما تكون محايدة وموجزة، فهي مجرد إيدان بأن المقابلة والاتصال بينهما قد بدأ، أو أنها قد انتهت، أو أنّ للمرسل موقفاً من خطاب المرسل «وإذا سلمنا بوجود هذه التحية المحايدة، فإننا قد نتعجب، إذن، لماذا يستخدم الناس النوع الذي يتضمن قضية دون أن يقصدوا ما يتضمنه. ولكن تفسير ذلك ليس بالأمر العسير، فالناس يحددون سلوكهم الاجتماعي بناء على نوع من التنازل أو التوفيق بين ما يشعرون به بالفعل،

وما يعرفون أنه متوقع منهم، حتى يحافظوا على صورتهم لدى الآخرين دون تكلف [...] وتختلف التحيات في درجة الإبداع الشخصي التي تعكسها، فالتحية التي لا تتضمن قضية هي أقل أنواع التحية من حيث درجة الإبداع»<sup>(50)</sup>.

ويعمد المرسل إلى الاختيار من بين الألفاظ التي تدل صراحة على التضامن من خلال معناها المعجمي، مثل ألفاظ: التأييد والصدقة، والخطاب التالي يبين ذلك:

- «ومن هذا المنطلق [...] فإننا نحيطكم أننا نؤيد كل ما أجريتموه لصد ما يتوقع من شر»<sup>(51)</sup>.

وكذلك الخطابات التي تتضمن ألفاظ الصدقة، مثل خطاب الأطفال التالي:

- تعال هنا، يا صديقي.

- نعم أنا صديقك، وأنت صديقي كذلك.

- «يا حبايبي، يا حلويين»<sup>(52)</sup>

- ماذا تريد، يا طويل العمر؟

وكما في الخطاب التالي:

- «نجري التحقيقات مع أصدقائنا الأمريكيين»<sup>(53)</sup>.

### 1 - 5 - 1 - 3 الإشارات

تصنّف الإشارات في اللغة العربية حسب معايير كثيرة، مثل العدد، الجنس، وبعده المرجع عن المرسل أو قربه. حيث يكون تصنيف ضمائر الرفع المنفصلة على النحو التالي: «اعلم أن المضمّر المرفوع، إذا حدّث عن نفسه فإن علامته أنا، وإن حدّث عن نفسه وعن آخر قال: نحن، وإن حدّث عن نفسه وعن آخرين قال: نحن. [...] وأما المضمّر المخاطب فعلامته إن كان واحداً: أنت، وإن خاطبت اثنين فعلامتهما: أنتما، وإن خاطبت جمعا فعلامته: أنتم. [...] فأنا وأنت ونحن، وأنتما وأنتم وأنتن [...] لا يقع شيء منها في موضع شيء من العلامات مما ذكرنا ولا في موضع المضمّر الذي لا علامة له، لأنهم استغنوا بهذا فأسقطوا ذلك»<sup>(54)</sup>.

ورغم تقرير هذه الأصول، إلا أنّ بعضها من وجهة نظر الممارسة التداولية، لا تثبت في دلالتها على مرجع معين، بل يجد المرسل أنّ دلالتها في الأصل لا تفي بالتعبير عن قصده تماما كما يريد، لذلك يلجأ، أحيانا، إلى التلاعب بهذا النظام وإخراج هذه الدوال عن مدلولاتها الأصل.

فيحوّل بعض الأدوات الإشاريّة في السياق الاجتماعي، مثل الضمائر وغيرها، من وظيفتها الدلالية للدلالة على المرجع، إلى وظيفتها التداولية بانعكاسها مؤشرا على قصده، إذ إنه «من الممكن أن يختار المرسل تلك الضمائر في التفاعل لأسباب تتجاوز تلك الأسباب التي تنعكس في المستوى التصنيفي، أو المستوى الصوري، فتعمل اتصاليًا كأدوات تعكس المظاهر المتنوعة لسلوك المرسل، أو الوضع الاجتماعي، أو الجنس، أو الدوافع وهلمّ جرا»<sup>(55)</sup>.

ولاستعمال الإشارات في الإستراتيجية التضامنية فوائد كثيرة، منها تأسيس العلاقة الاجتماعية، والإسهام في تطويرها. وقد تكون مؤشرا على الانتماء إلى جماعة معينة، مثلا، أو دليلا على الاتفاق معها في الرأي، خصوصا إذا لم يسبق للمرسل إليه معرفة ذلك الرّأي، أو التلقّف به من قبل المرسل، مثل سؤال أفراد العائلة لأبيهم بالسؤال التالي:

- نتمنى أن توافق على سفرنا إلى المكسيك، يا بابا. ولكن المشكلة هي: كيف يمكن أن نكتشف المناطق الآمنة!
- نحن مهتمون من هذه الناحية، سوف نسأل.

فهذا دليل على موافقته على سفر العائلة. ولهذا فبعض الاستعمالات لها يتجاوز مجرد التدليل على التضامن إلى التأثير على المعنى، فيصبح المعنى المقصود غير المعنى الحرفي؛ فتؤدّي الأداة (نحن) في الخطاب السابق وظيفتين، وهما: أنها أداة إشارية تجمع المتكلم بالمرسل إليه، والأخرى هي: أنها مؤشّر على الوظيفة التداولية أو القصدية (الموافقة). وهذا هو التأثير أو القصد الذي يتأوله المرسل.

وقد يختلف استعمال هذه الضمائر حسب عدة معايير، مثل معيار السن، والبيئة، وغير ذلك. كما قد يختلف هذا التصنيف بين سكان المدن وسكان القرى، وذلك نتيجة لنظرة كل منهم إلى الآخر؛ فيصنّف أبناء المدينة المرسل إليه على أنّه من الطبقة المتوسطة، في حين قد يراه أبناء القرية من الطبقة العليا، ممّا يجعلهم يحجمون عن استعمال الضمير المخاطب المفرد. وما ذلك إلّا لتأثير العوامل البيئية التي تلون نظرة كلّ منهم تجاهه، كما تؤثر في انتقاء العلامة اللغوية التي تجسّد إستراتيجية الخطاب.

ويتخذ المخاطب أولوية في مخاطبة المرسل إياه قبل الغائب، إذ يأتي في

ترتيبه بعد المتكلم «وإنما كان المخاطب أولى بأن يبدأ به من قبل أن المخاطب أقرب إلى المتكلم من الغائب، فكما كان المتكلم أولى بأن يبدأ بنفسه قبل المخاطب، كان المخاطب الذي هو أقرب من الغائب أولى بأن يبدأ به من الغائب»<sup>(56)</sup>.

ويتجاوز غرض الإسناد إلى هذه الأدوات معيارَ الوظيفة النحوية البحتة إلى المعيار التداولي. وعليه، فإنَّ الإسناد إلى أنا أو أنت أو نحن أو هو أو هم في كثير من الخطابات هو للتدليل على الإستراتيجية التضامنية.

وبهذا تتضح أهمية استعمال الإشارات، خصوصا الضمائر، حيث «إنَّ الضمائر الشخصية بمثابة خدم اللغة المتواضعين، لأنه يمكن لنا أن نطوِّعهم للخدمة في إنجاز الوظائف الرمزية ذات المستوى الرفيع»<sup>(57)</sup>.

### 1 - 5 - 1 - 3 - 1 (أنت)

من المعلوم أنَّ ضمير المخاطب المفرد هو (أنت)، ولا يقف استعماله في السياق عند الإحالة على المرجع فقط، بل يتجاوز ذلك فيصبح مؤشراً على غرض تداولي، وهذا ما يوصف بـ(أنت) التعاونية، وعليه فإنه «يتوفر للمرسل عند التفاعل ثلاثة نماذج من الاستعمال: أنت التعاونية أو المتبادلة، أنتم التعاونية أو المتبادلة، أو الاستعمال المختلف؛ فيشير استعمال أنت إلى أن المشاركين في الخطاب يعتبرون أنفسهم ذوي علاقة حميمة من الناحية الاجتماعية، ويمكن تعريف العلاقة الحميمة بأنها التعابير عن: القيم المشتركة، والقرب، والجنس، والجنسية، والموقع الوظيفي، وتكرار التواصل. أما أنتم المشتركة فعلى العكس من ذلك، حيث لا يعتبر الناس أنفسهم ذوي علاقة حميمة اجتماعياً. أما في حالة عدم التكافؤ، فتعد أنت مؤشراً على الحميمة والتقرب الاجتماعي، في حين تعد أنتم مؤشراً على الاحترام والبعد الاجتماعي»<sup>(58)</sup>.

ويراد بأنت التعاونية تلك التي يستعملها المرسل في مخاطبة المرسل إليه، فإذا دار حوار بين اثنين، أو جرى بينهما أي نوع من أنواع الخطابات، فإنَّ كلاً من الطرفين يستعمل أنت عندما يكون مرسلًا، وكثيرا ما يحدث هذا بين «الناس الذين يكونون على علاقة حميمة، أو الناس الذين يحتم عليهم القانون الاجتماعي التساوي في المراتب، إذ يخاطب كلُّ منهم الآخر باستعمال أنت، مثل: الأطفال،



والأصدقاء، وأعضاء العائلة الواحدة، والزملاء القريبين من بعضهم البعض، خصوصاً أولئك الذين يعملون في قاعدة هرم التسلسل الوظيفي، وهذا ما يدعوه كل من (براون وجيلمان) بالدلالة التضامنية<sup>(59)</sup>.

وقد يستعملها المرسل لمخاطبة المرسل إليه الذي تعرّف عليه حديثاً، وفي هذا دلالة على التضامن «فأنت» (التي ليست لغرض تبجيلي) تولّد التضامن عند استعمالها في بعض اللغات لمخاطبة المفرد غير المؤلف<sup>(60)</sup>.

كما أنّه يلجأ إلى استعمالها لتجسيد الإستراتيجية التضامنية، مع المرسل إليه المفترض، خصوصاً في وسائل الإعلام التي لا تعرف هوية المرسل إليه بالضبط، وذلك مثل مخاطبة الطالب المبتعث إلى دولة أجنبية:

- أنت فخر للوطن.
- أو أنت أهل لتمثيل الوطن وتمثيل كل مواطن صالح.

ومبرر استعمال أنت في هذا الخطاب هو كونها أداة غير محددة المرجع، وهذه خصيصة تعطي الخطاب بعداً تداولياً أوسع، حيث يسوغ استعمالها لمخاطبة كل من تنطبق عليه سمات المرسل إليه العام، أي المفترض، ولا تتجه إلى واحد بعينه.

ولذلك يستعملها المرسل في الإعلانات التجارية، لتركيز الخطاب على المرسل إليه، بإبرازه وحده، بدلاً من التركيز على ذات المرسل. علّ المرسل إليه يستنتج من ذلك اهتمام المرسل به، فيضفي الصدق على خطابه، مثل:

- أنت همنا الوحيد.

وقد لا يكون التركيز عليه لمصلحته حقيقةً، ولكن ليوهمه المرسل أنّه همّه الوحيد، وأنّ من واجبات المعلن أن يتتبع رغباته وأن يعرف أمنيّاته، فيعمل على تحقيق أهدافه والعمل على توفير كل ما يلزمه في حياته. وبهذا يعتقد كلّ إنسان أنّ الخطاب موجّه إليه هو دون غيره، فيصبح مرجعاً للضمير أنت في هذا الخطاب.

ويصبح استعمال (أنت) دلالة على الإستراتيجية التضامنية بين طرفي الخطاب المتكافئين، كما تفترض (لاكوف) في قاعدة التودد، متى ما تعامل المرسل مع المرسل إليه وكأنه مكافئ له في المرتبة، ولا يتحقق هذا إلا إذا كان المرسل يعلو المرسل إليه درجة، أو مساو له في درجته أساساً، الأمر الذي يجعل التودد ذا

مردود إيجابي على سير العلاقة بينهما، بالنتائج المترتبة على الخطاب ذاته. وبهذا يتضح «إن الاستعمال المتبادل للضمير أنت، أو للاسم الأول، أو للتعبير التوددية [...] مؤشّر لتضامن الجماعة، وعليه فهذا مظهر يمثل التأدب الإيجابي»<sup>(61)</sup>.

### 1 - 5 - 1 - 3 - 2 (أنت/ أنتم)

يستعمل المرسل في اللغة العربية، عادة، ضميري المخاطبة أنت وأنتم في ما وضعنا له، ولكنه قد يستعمل الضمير أنتم لمخاطبة المرسل إليه المفرد إذا كان ذا مرتبة أعلى، لأنه يجسّد هذا الاستعمال الاحترام والرسمية، وبالتالي فهي تتضمّن درجة أقل من التضامن. أما عندما يستعمل المرسل (أنت) فإنه يعبر عن درجة أقوى من التضامن والتقارب، إذا كان المرسل إليه يعلوه درجة ويمتلك سلطة أقوى، وهكذا يستعملها الأطفال مع آبائهم، مثلاً.

- الأب: من الذي سمح لكم باللعب في حديقة المنزل.

- الابن: أنت.

- الأب: هكذا دون مقدمات، وبكل بساطة.

- الابن: نعم يا بابا، فنحن نحبك، لتعاملك البسيط معنا.

وعلى هذا ندرك أنه «يرتبط الاختيار بين أنت وأنتم بالعلاقة من حيث السلطة والتضامن»<sup>(62)</sup>.

وعندما لا يكون هناك معرفة سابقة بين طرفي الخطاب، فإن المرسل قد يستعمل أنتم بدلا من أنت، لأنها الأعلى رتبة في السياق التداولي، وتؤدي وظائف كثيرة منها إخبار المرسل إليه أنّ المرسل يحترمه، ويعلي من شأنه، بل ويراعي الفارق بينهما في التعامل وبهذا يكون قد عبّر عن استعدادة للتقارب الخطابّي مع المرسل إليه باستعمال الإستراتيجية التي تؤسّس العلاقات الاجتماعية.

ورغم أنه لا يوجد في العربية ضمير مخاطب للإشارة به إلى مقام المرسل إليه الرفيع، كما هو الحال في بعض اللغات، إلا أنّ المرسل يستعمل الضمير (أنتم) وهو ضمير يدلّ على الجمع أساساً، لمخاطبة المفرد ذي المقام الرفيع. ومرد هذا هو بغية تأسيس الخطاب على التضامن بدلا من تأسيسه على معيار السلطة.

ويحدث أن يودّ المرسل أن يستعمل الإستراتيجية التضامنية، عندما يخاطب

شخصاً له مرتبة عالية على سلم العلاقة العمودي، ولكنه قريب منه حسب سلم العلاقة الأفقي، والعكس أيضاً، عندها يكون من الممكن، إذن أن نسأل «ما ذا تفعل، على سبيل المثال، إذا كنت تريد أن توجه خطاباً إلى من هو رفيع المقام اجتماعياً، ولكنه قريب منك جداً (والديك، مثلاً)، أو تريد أن توجهه إلى أحد مرؤوسيك الذين يبعدون عنك اجتماعياً (مثل أحد الجنود، إذا كنت ضابطاً)، وستكون الإجابة أنك سوف تستعمل أنتم وأنت على التوالي، هذا تبعاً لما يقتضيه معيار السلطة، ولكنك سوف تستعمل على الأرجح أنت وأنتم على التوالي في حالة الاعتداد بمعيار التضامن»<sup>(63)</sup>.

وعلى هذا يتقرر أنه يمكن أن يكون استعمال هذه الإشارات لغير مرجعها من باب المجاز. والتأدب هو من أسباب استعمالها على هذا الوجه، وليس نشازاً هذا الاستعمال، لأنه «أصبح استعمال ضمير الجمع لمخاطبة المفرد ظاهرة منتشرة في العالم للتعبير عن الاحترام. وفي اللغات التي يحدث فيها هذا الأمر، فإن المرسل لديه الحرية لاختيار ما يناسبه من هاتين الصيغتين لمخاطبة من يريد. فيختار إما ضمير المخاطب المفرد، وهو الشكل المألوف. أو يختار ضمير الجمع، بوصفه دليلاً على التأدب»<sup>(64)</sup>.

### 1 - 5 - 1 - 3 - 3 نحن

انبنى تصنيف الإشارات في اللغة على تصنيف مراجعها في الواقع، ليشير كلٌّ منها إلى مرجع ملازم له. ويمكن أن نتبين غرض كل ضمير من الضمائر، حيث إن «الغرض من الضمير: (الدلالة على المتكلم، أو المخاطب، أو الغائب) مع الدلالة في كل حالة على الأفراد، أو التثنية، أو الجمع، وعلى التذكير، أو التأنيث [...] غير أن بعض الضمائر يقوم بهذه الدلالة بنفسه، معتمداً على تكوينه وصيغته الخاصة به [...] ومثلها: نحن في: نحن نسارع للخيرات فإنها لفظة واحدة في تكوينها، وصيغة مستقلة بنفسها في أداء الغرض منها؛ وهو: التكلم مع الدلالة على الجمع، أو على تعظيم المفرد، ولم يتصل آخرها اتصالاً مباشراً بما يساعدها على ذلك الغرض»<sup>(65)</sup>.

فالضمير (نحن) من أصناف تلك الإشارات الشخصية للدلالة على المتكلم الحاضر، انطلاقاً من أنه «يسمى ضمير المتكلم والمخاطب: ضمير حضور، لأنَّ

صاحبه لابد أن يكون حاضرا وقت النطق به»<sup>(66)</sup>، ولذلك يعدّ استعمال المرسل للضمير (نحن) دليل على حضور الطرف الآخر أو استحضاره، حتى لو كان غائبا عن عينه.

ومن جهة أخرى يمكن استعمالها على نحو تداولي بوصفها دلالة على التضامن فيما وضعت له، وفي غير ما وضعت له. فلا يؤوّل استعمال الضمائر للإشارة إلى مراجع غير مراجعها التي وضعت لها في النحو العربي على أنّه خطأ، فهو من العلامات اللغوية التي يستعملها المرسل للتعبير عن قصده في التضامن مع المرسل إليه.

ومن أهمّ هذه الضمائر الضمير (نحن)، إذ يستعملها المرسل بوجهين، الوجه الأول عندما يجمع في الخطاب بين ذاته وبين المرسل إليه دلالة على التضامن بينهم، أي بين (أنا وأنتم) في بنية الخطاب العميقة، مثل خطاب من يتحدّث مع أبناء قومه:

- نحن أكرم الناس أحساباً.

إذ يكون الخطاب في بنيته العميقة:

- أنا وأنتم أكرم الناس أحساباً.

أمّا الوجه الثاني فهو عندما يستعمل الضمير نحن التي يقصد بها المرسل إليه فقط، وهي تنوب عن (أنت) أو (هو) فقط في بنية الخطاب العميقة. مثل حديث الأمّ مع طفلها بقولها:

- نحن سوف نكتب الدرس خمس مرّات.

والحقيقة تتّضح في بنية الخطاب العميقة، وهي:

- أنت سوف تكتب الدرس خمس مرّات.

أو مثل خطاب الأمّ للطبيب الذي يشرف على علاج ابنها، إذ تعدّه بأن يشرب العلاج على لسان ابنها، بقولها:

- لا تغضب يا دكتور، فسوف نشرب العلاج.

والقصد الواضح في بنية الخطاب العميقة هو:

- سوف يشرب ولدي العلاج.

وهذا الاستعمال لا يغفل عنه حتى الأطفال، فهم يخاطبون الناس انطلاقاً من

استثمار الكفاءتين اللغوية والتداولية. ومن أبسط الأمثلة على ذلك استعمال (نحن) للحديث عن الجنسين. فإذا اعترفنا بتصنيف الناس إلى صنفين هما الذكور والإناث، مع تصنيف الجنس الأنثوي في درجة أقل من الذكور، فإن من أغراض استعمال (نحن) هو محو هذا الفارق التصنيفي الذي لا يعني شيئاً في بعض السياقات، مثل سياق الشكر من لدن أعضاء هيئة التدريس أو هيئة التمريض، أو غيرهم ممن يندرجون تحت مسمى المجتمع التعليمي أو المجتمع الطبيّ مثلاً. حتى أنه لم يعد ضرورياً التأكيد أو التنبيه على أن إنجاز فعل الشكر كان صادراً من الجميع ذكورا وإناثا، مثل:

- نحن ندرك مشقة عقد الندوات الطبية في المناطق النائية.

- نحن نشكر كل من دعم إنجازات هيئة التخصصات وتبني أفكارها.

ولعل تقديم لقب السيدات قبل السادة دليل آخر على التضامن معهن عندما يكون المتحدث رجلاً. وفي هذا نقض لما ثبت في بعض الأذهان من أن (نحن) تعود إلى الرجال فقط، وكأنهم استحوذوا على دلالتها وطوعوا مرجعيتها لهم وحدهم، فلا يجوز لأحد غيرهم استعمالها.

وتقسّم (لاكوف) دلالة نحن إلى قسمين رئيسيين هما<sup>(67)</sup>:

1. نحن الشاملة.

2. ونحن القاصرة أو الحاصرة.

حيث يدخل المرسل إليه في إطار الصنف الأول، وهي بهذا تعادل أنا وأنت أو أنتم. أما نحن في الصنف الثاني فهي تستبعد المرسل إليه، ولذا فهي تعني أنا وآخرون. ومن هذا الصنف الضمير الذي يستعمله أصحاب المقامات الرفيعة للدلالة على مرتبتهم، مثل الملوك ومن في حكمهم.

و يدل كل من القسمين على التضامن، مع اختلاف طفيف في الدرجة. ولكل منهما معنى رمزي؛ فالأولى ذات قوة عاطفية؛ وذلك لجمعها المرسل والمرسل إليه وكأنهما مرسل واحد، وبالتالي فهما يشتركان في الاهتمام، بل يتحدان. في حين يبدو المرسل وكأنه يمارس شيئاً من السلطة والصلاحيّة عندما يستعمل القسم الآخر، وذلك بإشراكه عدداً من الآخرين معه في إرسال الخطاب، مما يوحي بسلطته على آرائهم.

وعليه، فيكمن أثر الأولى العاطفي في ما تعبّر به من درجات الحميمية. في حين تتّصف الثانية بالبرود العاطفي وتجاهل الذات. وبهذا فقد يكسب المرسل ود المرسل إليه عن طريق مخاطبة احتياجاته وتحسيسه بانتمائه إلى الآخرين.

وعلى هذا يسمّى (فاولر FOWLER) نحن الشاملة بنحن التعاونية<sup>(68)</sup>، لأنّها تؤدّي دورا تعاونيا أو تعبّر عنه على الأقل. وقد عرف الناس أهمية استعمالها للدلالة على التضامن. يستوي في ذلك استعمالها في المفاوضات أو المناقشات أو الخطب أو الإعلانات. وبناء على هذا، فإنّ هناك من يوصي بقوله: «استخدم ضمير نحن بدلا من ضمير أنا وأنت»<sup>(69)</sup> يجعل نحن بدلا عن ضميري أنت وأنا، أو أنا وأنتم.

وعندما يستعمل الكاتب نحن الشاملة في مقال صحفي، فإنّ الصحيفة تنصّب نفسها لتمثيل القراء من خلال خطاب ذلك الكاتب، خصوصا إذا كان الحديث عن همّ مشترك عند الجميع، بوصفها تمثّلهم وتجسد ذواتهم في لغة خطابها، لتؤدّي واحدا من أهم واجباتها.

وكذلك يستعملها الصحفيون، فتصبح عندها معبّرة عن الكاتب والقارئ، وبهذا يغدو الخطاب خطابا عاما، وكأنّه صدر من الجميع، ولذلك فالمجتمع قد يتحمّل تبعته في المستقبل.

وبهذا تبرز الصحيفة علاقتها التضامنية مع البلد وأهل البلد الذي تصدّ منه باستعمال الضمير (نحن) للدلالة على الولاء والإخلاص، وطمس معالم أي فروقات إقليمية، وتوحد التوجه بغض النظر عن التشعبات والتوجهات التي قد تكون موجودة في أي مجتمع.

ويتفاوت مرجع نحن الشاملة فقد يقتصر على المرسل وبعض الآخرين الذين لا يتعدّون واحداً. كما قد يكون مرجعها عامًا يدرج فيه المرسل البشر كلّهم. وبهذا يمكن تقسيمها حسب مرجعها إلى ثلاثة أقسام هي:

1 - نحن البسيطة.

2 - نحن المتوسطة.

3 - نحن العامة.

فمن الأمثلة على مرجع نحن البسيطة، ما يحيل عليه أحد الطلاب عندما

يخاطب زملاءه، حيث يستعملها مع تبديل مرجعها نحو الازدياد، فلو قال الطالب:

- نحن نريد التكريم هنا.

فقد يشير إلى تضامن ذاته مع الطلبة المتفوقين. أما لو قال:

- نحن نريد حصّة الرياضة في الصباح الباكر.

فإنّه قد وسّع دائرة التضامن قليلا، إذ تضامن مع بقية زملائه في الفصل.

وقد يستعملها رب الأسرة عند مخاطبة أولاده، مثل:

- نحن ربينا فيكم النزاهة في التعامل، والجديّة في التنفيذ.

إذ يحيل إلى اثنين لا غير، هما: المرسل وأمّ الأولاد.

ومن الأمثلة على نحن المتوسطة في الشمول:

- «أيها الإخوة الكرام، ما أحوجنا ونحن نندارس الهموم والتحديات التي تواجه

أمتنا الإسلامية أن نولي عناية واهتماما خاصا لموضوع المتغيرات الاقتصادية

الملاحقة التي تواجه عالمنا اليوم [...] إننا مطالبون أكثر من أي وقت مضى بأن

يكون لنا تصور واضح إزاء الظروف الفكرية والحضارية، وأن لا نقف

موقف التابع المتلقي»<sup>(70)</sup>.

فمرجع نحن هنا هو المسلمون، وما يجعل المرجع متوسطا هو أنّ معرفتنا

المشتركة تدلنا على أنّ المسلمين لا يمثلون العالم كلّه، بل هم جزء منه، ولكنه

جزء كبير.

أما نحن العامة في أقصى مداها فهي كما في الخطاب التالي:

- «وقد تحسنت الأمور منذ فترة طويلة، ولكن ما ظننته فريدا وغريبا اكتشفت أنه

عام ومنتشر. فنحن - بطريقة أو بأخرى - حساسون لتقلبات الطقس»<sup>(71)</sup>.

فمرجع (نحن) هنا هو العالم كلّه، وذلك لأنّ أيّ إنسان حساس لتقلبات

الطقس. «وبذلك نستنتج أن استعمال نحن بدلا من أنا يؤدي إلى افتراض المشاركة

في المسؤولية من قبل القارئ الذي يكون هدفا للخطاب وفي الاعتراف بوجهة

النظر»<sup>(72)</sup>.

أما نحن القاصرة فهي التي تحيل إلى المرسل ومن وراءه فقط، ومن أكثر

أصناف المجتمع استعمالا لها هم أصحاب السلطة قديما وحديثا، مثل الخلفاء، أو

الوزراء، أو المديرين، وأصناف كثيرة غيرهم، وفي الخطاب التالي ما يبين ذلك:

- «ثم تكلم علي بن أبي طالب فقال: الحمد لله الذي بعث محمدا منا نبيا، وبعثه إلينا رسولا، فنحن بيت النبوة، ومعدن الحكمة، وأمان أهل الأرض، ونجاة لمن طلب»<sup>(73)</sup>.

فقد قال المرسل (علي بن أبي طالب كرم الله وجهه) هذا الخطاب في معرض التشاور بعد استشهاد عمر بن الخطاب رضي الله عنه. ليبين فيه مكانة أسرته، باستعمال ضمير الجمع (نحن)، للدلالة على المرجع الواحد، والتضامن معهم في هذا الموقف. ولم يتحدث عن نفسه، بيد أنه هو المعني بالأمر في ذلك السياق وحده دونهم.

وبالرغم من وضوح الفرق بين صنف (نحن) التي تجسد (نحن الشاملة) و(نحن القاصرة)، إلا أن هناك صنفا لا يتضمن المرسل مع غيره، ولا يندرج فيه المرسل مع المرسل إليه، بل يتجاوز استعمال (نحن) إلى حصر دلالتها على المرسل إليه وحده.

فهذا حوار دار بين طبيبين سوف يجريان عملية جراحية لأحد المرضى، إذ خاطب أحد الطبيبين زميله الآخر:

- هل نحن جاهزان لبدء العملية؟

وبعد انتهاء العملية والاطمئنان على المريض، أعادوه إلى غرفته. وبعد يوم واحد عاد أحد الأطباء المريض في أثناء التفقد اليومي لحالات المرضى، ليرى مدى تحسن حالته، فذهب إليه، وفتح الباب قائلا:

- السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، كيف نحن اليوم.

فالمواضح أن (نحن) الأولى هي شاملة لكل من المرسل والمرسل إليه (الطبيبان). أما (نحن) الأخرى فليست شاملة ولا قاصرة؛ فالطبيب لا يسأل عن حاله مع حال المريض، كما أنه لا يتحدث عن نفسه، بل ينصب سؤاله عن حال المريض وحده، وهذا ما يجعل (نحن) الأخرى تخرج حتى عن صنف (نحن) القاصرة. وقد يدخل هذا المبحث في مبدأ التعاون عند (جرايس)، إذ يستلزم الخطاب قصد التضامن.

وقد يطابق الاختصاص في العربية دلالة نحن القاصرة، حيث يستعمل المرسل هذا الأسلوب بقصد التضامن مع المشتركين معه في المرجع، بيد أن هناك قسما منه يختص بالنداء، ولكنه لا يعنينا هنا، إذ إن «الفرق بين هذا الاختصاص



واختصاص النداء، أنك في النداء تختص واحدا من جماعة ليعطف عليك عند توهم غفلة عنك. وفي هذا الباب تختصه بفعل يعمل فيه النصب تقصد به الاختصاص على سبيل الافتخار والتفضيل له [...] ونصب هذه الأسماء كنصب ما ينتصب على التعظيم والشم بإضمار أريد أو أعني أو أختص؛ فالاختصاص نوع من التعظيم والشم، فهو أخص منهما، لأنه يكون للحاضر نحو المتكلم والمخاطب وسائر التعظيم، والشم يكون للحاضر والغائب. وهذا الضرب من الاختصاص يراد به تخصيص المذكور بالفعل وتخليصه من غيره على سبيل الفخر والتعظيم، وسائر التعظيم والشم ليس المراد منه التخصيص والتخليص من موصوف آخر، وإنما المراد المدح أو الذم<sup>(74)</sup>. ومن الأمثلة على ذلك الخطاب التالي:

- «إنها لفرصة لنا، نحن أبناء عسير»<sup>(75)</sup>.

إذ وضح المرسل مرجع ضمير المتكلم (نحن)، على أنهم أبناء عسير. وبوصفه مرسلا، فإنه تضامن معهم بأن خصهم بالخطاب عنهم، بيد أنه جزء من مرجع (نحن).

وبعد هذا فإنه يمكن التنبيه إلى أنه قد لا يكون استعمال (نحن) بقصد التضامن، خصوصا عندما تقحمه فئة معينة من فئات المجتمع في خطاباتهم؛ إذ يتأثر القصد من استعمال (نحن) بصفاتهم المعروفة، مما يسهم في تحديد مرجع الضمير ونوع (نحن)؛ أ شاملة أم قاصرة، كما يسهم في تحديد الثقة من حصول شرط الإخلاص في الخطاب، فالخطاب:

- سوف نحرر القدس ونقاتل الإسرائيليين في كل بقعة.

يتأثر بقائله إذا كان رجلا مسنا لا يقوى على القتال، أو رجلا فقيرا لا يستطيع الإسهام بالتقود، أو رجلا لا ينوي اتباع القول بالعمل حسب ما يقتضيه خطابه، مما يجعل الخطاب بعيدا عن المصادقية وعن تجسيد التضامن مع فئات المجتمع الأخرى، إذ يدرك أي قائل من هؤلاء أنه مستبعد من مرجع الضمير، فهو إيها من، والخطاب لا يحيل عليه.

ولذلك ينبغي الانتباه إلى هذه اللعبة اللغوية التي يمارسها البعض عند التلطف بالخطاب الإيهامي عبر إستراتيجية التضامن، باستعمال هذه الأدوات اللغوية. إذ يمكن أن تكون ردة فعل الناس سلبية ومجسدة في خطاب مثل:

- لا يهمننا الخطاب بقدر ما يهمننا الفعل الحقيقي، إنهم يتكلمون ويلتزمون أمام العالم، ونحن ندفع الثمن، لأننا وحدنا من يفعل الفعل الحقيقي.

ويمكن تصنيف هذا الاستعمال بوصفه علامة على المناورة أكثر من كونه علامة على التضامن، وهذا ما يستثمره المرسل في الإعلان التجاري، والخطاب السياسي وغيرهما. إذ أصبح واضحاً أنه «في التعبيرات التداولية، على كل حال، يمكن استعمال الضمائر في السياق بقصد المناورة بالمعنى»<sup>(76)</sup>.

وقد يتأثر تحديد مرجع (نحن) أيضاً بموقع المرسل؛ فلا يصدق الخطاب الذي ينتجه البائع في المتجر بقوله:  
- نحن سوف نفتح فرعاً آخر.

لأن إسهامه ووظيفته لا تتجاوز تقديم معلومات عن حالة السوق، وذوق العملاء، فهو ليس صاحب قرار.

كما قد يستعمل المرسل ضمير (نحن) بقصد التستر وراءه، لئلا يدرك الناس المرسل الحقيقي، خصوصاً عند ممارسة المناورة الخطابية.

#### 1 - 5 - 1 - 3 - 4 الضمير المتصل

قد يستحسن المرسل في السياق اللغوي أن يستبدل ضميراً معيناً بضمير آخر؛ فهناك أحرف أو ضمائر يمكن أن يستعاض بها عن الضمائر المنفصلة. ومن هذه الأحرف ما هو سابق للفعل وله دلالة الضمائر المنفصلة، مثل حرف النون، إذ يتصل بالأفعال المضارعة، بوصفه سابقاً لها. وتتجاوز وظيفته مجرد وظيفة الدلالة النحوية على زمن الفعل إلى الاستعمال التداولي للدلالة على التضامن نيابة عن الضمير المنفصل (نحن)، مثل خطاب الأستاذ لطالبه:

- سوف نستعين ببعض الأساتذة للاستشارة في موضوع بحثنا.

بيد أن البحث يخص الطالب لا الأستاذ. ومع هذا، إلا أن الأستاذ يستعمل حرف النون السابق للفعل المضارع لا ليدل على زمن الفعل، بل ليكون علامة على تضامنه مع الطالب.

وكذلك باستعمال حرف الكاف مع الميم للدلالة على المخاطب الجمع. سواء المنصوب أو المجرور. ويتجلى ذلك في ما نسميه بالتمليك، فإضافة ما يملكه المرسل إلى ملك المرسل إليه يعدّ من شواهد الإستراتيجية التضامنية، وقد

كثرت استعمال هذا النوع من الخطابات في الآونة الأخيرة. وهذا سبب تسميتها بآلية التمليك، وتعتمد هذه الآلية على إصاق الضمائر في توظيفها.

ومن الضمائر المتصلة كذلك، الكاف الدال على المخاطب المفرد سواء المذكر أو المؤنث، المنصوب، أو المجرور بحرف جر أو بالإضافة.

فمن الأمثلة على خطاب المفرد المذكر ما يلي:

- نوصلك إلى حيث تريد.
- يا ضيفنا، البيت بيتك، ونحن ضيوفك، فتصرف فيه كما تشاء.
- إليك مع التحية.

ومن الأمثلة على خطاب المفردة:

- نحن نعالجك من كل الأوجاع.
- لجمالك، فذوقك يهمننا.

أو باستعمال حرف اللام، فالتمليك من معانيها الأصلية، مثل:

- لك، سيدتي.

ويمكن استعمال الحرف الدال على المذكر عند مخاطبة جمهور مختلط،

مثل الجمهور الإعلامي، أو الإعلاني الذي لا يختص بجنس دون آخر، مثل:

- الوطن وطنكم.
- مرحبا بكم في برنامجكم.
- تبدأ إذاعتكم، إذاعة الرياض، بثها في السادسة صباحا.
- إلى اللقاء غدا إن شاء الله، تقبلوا تحيات محبكم المخلص: عمران.

ويتضح أن استعمال هذه الأدوات في الإستراتيجية التضامنية، تعلق الخطابات

التي تستعمل بعض الأدوات الأخرى في سلمية التضامن، مثل:

- أهلا بكم في بلدكم الثاني.

بوصف الوطن بأنه ثان، بدلا من (وطنكم) فحسب.

وقد يستعمل المرسل هذه الكاف المتصلة عوضا عن التاء في أنت، أو

عوضا عن أنت بكاملها، وذلك في مخاطبة المفرد مثل:

- عزيزتي الأم... الطالبة، راحتك - تعليمك - تحقيق حلمك - غايتنا<sup>(77)</sup>.
- من أجل سلامتك، اربط حزام الأمان.
- من أجلك، نعمل المستحيل.

كما قد يستعمله المرسل لمخاطبة الجمع، ولكن ذلك لا يخلو من تأويل «وقد يكتفى في خطاب الجمع المذكور بكاف الخطاب مفتوحة، كما يخاطب المفرد المذكور [...] وذكر ابن الباذش لإفراد الكاف إذا خوطب به جماعة تأويلين: أحدهما: أن يقبل بالخطاب على واحد من الجماعة لجلالته، والمراد له ولهم. والثاني: أن يخاطب الكل، ويقدر اسم مفرد من أسماء الجموع يقع على الجماعة. تقديره ذلك يوعظ به يا فريق، ويا جمع، ونحو ذلك»<sup>(78)</sup>.

وبعدّ الضمير المتصل (نا) من البدائل للضمير (نحن)، والتي تقع في مواقع الإعراب الثلاثة؛ فتكون «الرفع والنصب والجر والمعنى واحد، وهي ضمير متصل في الأحوال الثلاثة»<sup>(79)</sup>، والمعنى هو الأساس المشترك بين البديل والمبدل منه، أي بين (نحن) و(نا) عند المرسل في خطابه التداولي.

حيث يحتل الضمير الدال على الجمع موقع المفعول به في الجمل الفعلية، كما في شعار مكافحة الربو التالي:

- «دعونا نتنفس».

ويكثر استعمال هذا التركيب في بعض السياقات التي تؤطرها العاطفة، مثل:

سياق التعليم:

- «دعونا نفتح الكتاب، وعندما يخاطب الأستاذ طلابه:

- «دعونا نتعلم العربية».

بيد أنه لن يتعلم درسا في ذلك السياق فهو المعلم.

#### 1 - 5 - 1 - 3 - 5 أسماء الإشارة

كان الحديث السابق منصبا، في أغلبه، على كيفية التضامن مع المرسل إليه المعين، إلا أنه يمكن توجيه هذه الاستعمالات نحو الغائب، للدلالة على التضامن معه بنفس الأدوات التي يستعملها المرسل مع المرسل إليه، من: ذكره بالاسم الأول، أو الكنية، أو اللقب، أو الضمائر. فيضع في الحسبان الخطاب عن الآخر كما وضع الحسبان نحو الآخر. بأن يكشف المرسل عن مدى تضامنه عن المحذث عنه. وبهذا نخلص إلى نتيجة مهمة وهي أن التضامن لا يقتصر على المخاطب «ولكن المتكلمين يظهرون مبدأ التأدب مع الغائب، أو الصنف الثالث، والذي قد يكون حاضرا، أو لا يكون كذلك، في السياق الخطابي»<sup>(80)</sup>.

وقد ينحو الحديث الآن عن غير المخاطب بوصفه مشارا إليه، وقبل ذلك لا بد من معرفة مراتب المشار إليه فلقد «ذهب أكثر النحويين: على أن الإشارة ثلاث مراتب: قربي، ولها المجرد. ووسطى، ولها ذو الكاف. وبعدي ولها ذو الكاف واللام. وصححه ابن الحاجب»<sup>(81)</sup> وبما أن الأداة الأساس في الإشارة هي (ذا)، فإن في هذا النص بيان لأدوات الإشارة، فيكون ترتيبها طبقا للتصنيف السابق هو: ذا، ذاك، ذلك. وقد يستعمل المرسل حرف الهاء لتنبية القريب، بالإضافة إلى حرف اللام. «وقال السهيلي: اللام تدل على بعد المشار إليه، وأكثر ما يقال للغائب وما ليس بحضرة المخاطب، وها تنبيه للمخاطب لينظر، وإنما ينظر إلى ما بحضرتة لا إلى ما غاب عن نظره، فلذلك لم يجتمعا»<sup>(82)</sup>.

وبعد الربط بين استعمال إشارات الغائب وبين الإسناد في اللغة من علامات قدرتها على تجسيد التضامن، وهذا مستفاد من قول العلماء: «وأما الحالة التي تقتضي كونه [المسند إليه] اسم إشارة: فهي متى صح إحصاره في ذهن السامع بوساطة الإشارة إليه حسا، واتصل بذلك داع مثل أن لا يكون لك أو لسامعك طريق سواها، أو أن تقصد بذلك أكمل تمييز له وتعيين [...] أو أن تقصد بقربه تحقيره واسترداله [...] وبعده تعظيمه»<sup>(83)</sup>.

بيد أن المرسل يبادل بين أسماء الإشارة، خصوصا بين اسمي الإشارة القريب والبعيد، فهذه الآلية من الآليات التي يستعملها المرسل للتضامن مع المحدث عنه. فيعمد إلى استعمال ما يشير إلى البعيد للإشارة به إلى القريب. حيث يقرر سيبويه أن «ذاك بمنزلة هذا. إلا أنك إذا قلت ذاك فأنت تنبهه لشيء متراخ. وهؤلاء بمنزلة هذا، وأولئك بمنزلة ذاك، وتلك بمنزلة ذاك»<sup>(84)</sup>.

ومن الأمثلة على ذلك:

عندما يذكر الجلساء أحد، ينبري المرسل بقوله:

- ذلك رجل.

إذ «قال ابن مالك: وقد ينوب ذو البعد عن ذي القرب لعظمة المشير كقوله تعالى ﴿وَمَا تَلَكَ يَمِينُكَ يَمُوسَى﴾، وذو القرب عن ذي البعد كحكاية الحال نحو: ﴿فَوَجَدَ فِيهَا رَجُلَيْنِ يَقْتَتِلَانِ هَذَا مِنْ شِيعَةِ وَهَذَا مِنْ عَدُوِّهِ﴾، وقد يتعاقبان مشيرا بهما إلى ما ولياه نحو: ﴿ذَلِكَ نَتْلُوهُ عَلَيْكَ﴾، ثم قال: ﴿إِنَّ هَذَا لَهُ الْقَصَصُ

أَلْحَقُ»، ﴿إِنَّ فِي ذَلِكَ لَذِكْرًا﴾ ﴿إِنَّ فِي هَذَا لَبَلْغًا﴾ انتهى» ملخصاً، وما ذهب إليه ابن مالك من أنهما يتعاقبان فيكون (ذلك) بمعنى (هذا) هو مذهب الجرجاني وطائفة وخالفهم السهيلي<sup>(85)</sup>.

واستعمال ضمير الشأن من الأدوات الإشارية التي تبلور التضامن؛ فالعرب «إذا أرادوا ذكر جملة من الجمل الاسمية أو الفعلية فقد يقدمون قبلها ضميراً يكون كناية عن تلك الجملة وتكون الجملة خبراً عن ذلك الضمير وتفسيرا له، ويوحدون الضمير لأنهم يريدون الأمر والحديث، لأن كل جملة شأن وحديث. ولا يفعلون ذلك إلا في مواضع التفضيم والتعظيم»<sup>(86)</sup>.

وذكر السيوطي عند الحديث عن تأخير مفسر الضمير أن «السابع: ضمير الشأن، فإن مفسره الجملة بعده، قال أبو حيان: وهو ضمير غائب يأتي صدر الجملة الخبرية دالاً على قصد المتكلم استعظام السامع حديثه»<sup>(87)</sup>.

وذلك عندما يذكر أحد أحداً بحضرة المرسل، مثل:

- أحمد زويل عالم عربي جليل، له براءات اختراع ذات فوائد جمة.

فيرد الآخر:

- زويل! هو عالم عظيم.

1 - 5 - 2 الآليات اللغوية

وفيما يلي نستعرض بعض الآليات التي تجسد إستراتيجية التضامن:

1 - 5 - 2 - 1 المكاشفة

يعتبر كشف الذات عنصراً من عناصر التضامن، أو دليلاً على القرب، ويتفاوت الناس من اطلاع الغير على الأشياء العامة إلى كشف أدق الخصوصيات. وعلى ذلك فاستعمال الصراحة مع مرسل إليه معين هو دليل على التضامن والثقة فيه، في حين قد يكتفي المرسل عن بعض ما يخصه مع آخرين، فلا يكشفهم بمثل ما فعل مع الأول، من خلال بعض ألفاظ الكناية المعروفة «قال صاحب الكتاب: وهي كم وكذا وكيت وذيت؛ فكم وكذا عن العدد على سبيل الإبهام وكيت وذيت كنيان عن الحديث والخبر كما كنى بفلان وهن عن الأعلام والأجناس [...] والغرض هنا الكنى المبنية فمن ذلك (كم) وهي كناية عن العدد المبهم تقع على القليل والكثير والوسط لها. ولها موضعان الاستفهام والخبر [...] هذه الأسماء

[كيت وذيت] كنايات عن الحديث فتقول كان من الأمر كيت وكيت وذيت وذيت»<sup>(88)</sup>.

فالمرسل قد لا يفصح بكل ما لديه حتى للمرسل الذي يعلم عنه بعض الحقائق، وإن أقرّ بها، ولكنّه لا يحددها، إذ قد يقول لإنسان معين:

- حصلت على كذا منحة.

بينما قد يصرح لآخر بالعدد الحقيقي للمنح، مثل:

- حصلت على عشرين منحة.

وفي سياق (زيارة عبد الخالق لياسين، فإن ياسين قد سمع منه كل تفاصيل مشروعه التجاري السابق ومعاناته مع شريكه، لأنّه لا يخبئ سرّاً عن أصدقائه الخالص. لذلك فياسين قد لا يصرح لغيره بشيء مما قاله له عبد الخالق، حتّى لو علم أصدقائه أنّ عبد الخالق قد زاره وتحذّث معه)، وبدلاً من التصريح، قد يكتفي بالكناية عمّا قاله عبد الخالق له بقوله:

- زارني عبد الخالق، وشربنا القهوة، وقال لي من الأمر كيت وكيت.

في حين قد يسرّ إلى صديق لهما بالحديث الذي دار بينهما، لأنّه يعرفه جيّداً ويتمتعان بعلاقة قويّة، مثل:

- جاءني عبد الخالق وأخبرني أنّه عزم على السفر إلى الصين، ليجلب معه بعض البضائع، فسوف يفتتح فرعاً لمؤسسته في مدينة الدمام، وفرعاً آخر في دبي. وحقيقة لا يرغب في مشاركة عبد الودود، لأنّه يسيء الظن به، وقد كان يسألني عن مخرج لفضّ الشراكة بينهما، عليّ أساعده في ذلك.

وقد تكون المكاشفة بما هو داخل في الخصوصيات، مثل:

- السبب الرئيس في عدم شرائي سيارة جديدة هو قلّة ذات اليد.

بدلاً من الخطاب الذي يخفي الحقيقة، مثل:

- لا أرى هناك ضرورة لشراء سيارة جديدة.

ومنها كذلك الإخبار بالأمر على وجه الحقيقة، مثلما يفعل الموظف الذي ويخبره رئيسه، حيث لا يخبر بهذا الأمر إلا من هو ذو حظوة لديه، ولو سأله غيره، فإنّه لا يفصح عن شيء، بل قد يعكس الحقيقة تماماً، مثل:

- كان وجهك مكفهراً عندما خرجت من عند المدير، ما الأمر؟

- لقد شكرني، ولكنّ الجو كان حاراً، وكان التكييف متوقفاً، وقد يكون ما رأيته

على وجهي من أثر الغبطة والسرور.

وتفاوتت صراحتة مع المرسل إليه حسب العلاقة بينهما، وبالتالي فالتضامن متفاوت بنفس القدر، كما في إجاباته عن السؤال نفسه بقوله:

- كان المدير غضبان قليلا.
- وجهني لمصلحة العمل.
- في الحقيقة لقد وبخني.
- لقد وبخني توبيخا شديدا، لن أنسى رنين كلماته في أذني.

وعلى هذا يبدو أنّ الحميمية «هي استعداد الإنسان لإطلاع إنسان معين على بعض خصوصياته الشخصية وعلى بعض ما يخفيه عن الآخرين من عالمه الداخلي. والاستعداد مبني على الثقة الشخصية وكذلك على المشاعر الجيدة»<sup>(89)</sup>.

#### 1 - 5 - 2 - 2 نكران الذات

هذا ضرب من آليات التضامن التي يستعملها المرسل وهي نكران ذاته لغةً أو تجاهلها، فيتحدث المرسل عن نفسه وكأنه يتحدث عن شخص آخر.

وغدت هذه الآلية من علامات الإستراتيجية التضامنية، خصوصا عند من يمتلك السلطة. ويكثر استعمال هذه الآلية في الخطاب الإعلامي أو المرئي، عندما يقدم المذيع نفسه إلى الجمهور:

- هذه نشرة الأخبار يقرأها لكم صابر المحتسب.

أو عندما يعاتب المرسل (جمال) غيره على الانقطاع وقلة الاتصال، أو عدم المواصله، فيخاطبه ذاكرة اسمه الأوّل قائلا:

- لماذا لا تتصل بجمال، أو تزره ولو غبا.

حيث يتلفظ باسمه عوضا عن الضمير الدال على ذاته، وكأنه يتحدث عن

غيره.

كما قد يعمد المرسل إلى إنكار الذات، عندما يبذل جهدا ويخلص في عمله، فينجز إنجازاً حسنا، ممّا يجعل الآخرين يشيدون بعمله ويشنون عليه كونه أهلاً لذلك، وهذا يحدث في الخطابات الاجتماعية؛ فتكون ردّة فعله في قوله:

- ليس هذا مجهود فراس، بل هو مجهود الجميع، وليس فراس إلا واحد من مجموعة.

- أو، لا يريد منصور جزاء أو شكورا.



أو مثلما يفعل الكتّاب أو المؤلفون، عندما يحيلون إلى ذواتهم بالخطاب التالي:

- انظر كاتب هذه السطور.

وقد يتجاوز البعض منهم قليلا، فيحيل إلى ذاته بذكر اسمه الأول غفلا من اللقب العلمي، مثل:

- محمد بن عبد القاهر.

وهذا ما يستعمله الأطفال للتقرب إلى والديهم، بإثارة كوامن العاطفة بدلا من استعمال الضمير المناسب للإحالة إلى ذواتهم مباشرة، مثل قول الطفل لأبيه:

- احمل ولدك.

فهذا الخطاب بديل للخطاب المحتمل التالي:

- احملني.

بتغيب ذاته كمرسل، وكأنه يتحدث عن غيره.

### 1 - 5 - 2 - 3 الإعجاب

من المعروف أنّ استعمال أسلوب التعجب قد يدل على استحسان شيء ما أو استقباحه، انطلاقاً من أنّه «معنى يحصل عند المتعجب عند مشاهدة ما يجهل سببه ويقلّ في العادة وجود مثله وذلك المعنى كالدهشة والحيرة، فأما الضرب الأول وهو أفعل فلا بد أن يلزمه ما من أوله فتقول: ما أحسن زيدا، وما أجمل خالدا. وهي جملة مركبة من مبتدأ وخبر، فما اسم مبتدأ في موضع رفع وهي هنا اسم غير موصول ولا موصوف، بمعنى شيء. كأنك قلت شيء أحسن زيدا. ولم ترد شيئا بعينه، إنما هي مبهمة كما قالوا شيء جاء بك، أي ما جاء بك إلا شيء [...] ولما أريد بها الإبهام جعلت بغير صلة ولا صفة إذ لو وصفت أو وصلت لكان الأمر معلوما، فإن قيل ولم خصوا التعجب بما دون غيرها من الأسماء قيل لإبهامها والشيء إذا أبهم كان أفخم لمعناه وكانت النفس متشوقة إليه لاحتماله أمورا، فإن قيل: فإذا قلت: إن تقدير ما أحسن زيدا! شيء أحسنه وأصاره إلى الحسن، فهلا استعمل الأصل الذي هو شيء، فالجواب أنه لو قيل شيء أحسن لم يفهم منه التعجب، لأن شيئا وإن كان فيه إبهام، إلا أن ما أشد إبهاما، والمتعجب معظم للمرء، فإذا قال ما أحسن زيدا فقد جعل الأشياء التي يقع بها الحسن

متكاملة فيه ولو قال شيء أحسن زيدا كان قد قصر حسنه على جهة دون سائر جهات الحسن لأن الشيء قد يستعمل للقليل»<sup>(90)</sup>.

ورغم هذا، إلا أن آلية التعجب تستعمل لإبداء الإعجاب في التداول، وذلك على خلاف المعهود من حيث:

1. أن المرسل قد يستعملها في الغالب مع المخاطب.
2. أنه قد لا يوجد إبهام في الأمر، بقدر ما يوجد رغبة لدى المرسل في إظهار التضامن مع المرسل إليه.
3. أنه يمكن التعبير بخطابات بديلة للتعجب، ولكنها تدنوه مرتبة في الدلالة على الإستراتيجية التضامنية.
4. أن استعمال التعجب قد يرتبط بما يعرفه المرسل من توقعات المرسل إليه أو يفترضه، وذلك بحكم العلاقة التي تربط بينهما.
5. أنه يمكن استعمال هذه الآلية بأساليب المعهودة في العربية، وبغيرها من الأساليب.

6. أنه يمكن استعمالها مع مرسل إليه في الذهن.

فعندما يسمع أحد الجمهور كلمة رئيس الجمعية، فإنه قد ينبري بقوله:

- ما أحسن هذا الخطاب! وما أجمل عباراته! وأوضح أفكاره!

بالرغم من أنه يوجه الخطاب للمرسل إليه بعد انتهائه من إلقاء الكلمة، كما أنه لا يجهل مصدر الحسن، ولديه إمكانات للتعبير عن القصد ذاته بـ«خطاب/خطابات أخرى، مثل:

- كلمتك حسنة، فعباراتها جميلة، وأفكارها واضحة.

ورغم هذه الإمكانية، إلا أن الخطاب اللاحق لا يبلغ مرتبة الخطاب السابق للتعبير عن التضامن. ومراد اختيار هذه الآلية هو ما يعرفه عن المرسل إليه من أنه يتوقع إعجابا من المرسل، بل ويتوقع درجة عالية منه.

ويعمد المرسل كثيرا إلى استعمال خطابات معروفة بدلالاتها على الإعجاب،

وبالتالي على التضامن مع المرسل إليه، مثل:

- ما شاء الله، تبارك الله!

وهي الخطابات التي يستعملها الأب مع أبنائه عند تحقيقهم لنتائج طيبة، أو عندما يبدعون. وكذلك ما يستعمله الرؤساء للثناء على أعمال مرؤوسيهم والإعجاب بها.

وعلى هذا، فإنه ليس الإبهام الحقيقي هو الدافع الوحيد إلى استعمال أسلوب التعجب، بقدر ما هو التضامن مع المرسل إليه بجعل ما هو معروف في مكانة المبهم لأنّ «الشيء إذا أبهم كان أفخم لمعناه وكانت النفس متشوقة إليه لاحتماله أموراً»<sup>(91)</sup>.

والمدح من الآليات المستعملة التي يمكن إلحاقها بالإعجاب، فالمدح إعجاب بالمدح، وقد كثر استعماله، خصوصاً في العصر الحديث، فأصبح أسلوب المدح من المقدمات الخطابية التي تقرّب المرسل من المرسل إليه، سواء مع المخاطب الحاضر في مكان التلقظ نفسه، أو عبر وسائل الاتصال الحديثة. وذلك باستعمال أداة المدح نعم، وحبذا.

فقد يستعملها المرسل عند ذكر الغائب، مثل:

- قابلنا الملحق الثقافي، الأستاذ عبد الله.
- نعم الرجل عبد الله.

وقد تستعمل في المهاتفات التليفونية، مثل:

- السلام عليكم، أنا عبد الجليل.
- نعم الرجل عبد الجليل! أهلاً بك، ماذا تريد؟

وقد يمدح المرسل المرسل إليه وهو في حضرته، مثل:

- ما اسمك، يا بابا؟
- اسمي ناصر.
- نعم البطل ناصر.

فمدح المرسل للأستاذ عبد الله، أو لعبد الجليل، أو للبطل ناصر، هو فعلٌ منصب على خصيصة الرجولة فيه، وهذا التخصيص للصفات هو دليل تضامن معه فيها أكثر من أي خصيصة أخرى، بوصفها الخصيصة الأعلى درجة في سياق الخطاب.

ويرتقي المرسل في التضامن درجة، وذلك عندما يستعمل (حبذا) بدلا من (نعم) في مدح العاقل حيث يدرك «أن حبذا تقارب في المعنى نعم لأنها للمدح

كما أنّ نعم كذلك، إلا أنّ حبذا تفضلها بأن فيها تقريبا للمذكور من القلب وليس كذلك نعم»<sup>(92)</sup>.

ومن الأمثلة على ذلك:

- لقد ساء وضع المؤسسة بعد تعيين المدير الجديد.
- حبذا المدير القديم.

فهذا دليل على تضامن المرسل مع المدير القديم، ويستلزم منه عدم رغبته أو ميوله مع المدير الجديد.

#### 1 - 5 - 2 - 4 التصغير

تعدّ آلية التصغير، أو التقليل من الآليات اللغوية التي يستعملها المرسل دلالة على التضامن، إذ إنّ «الوظيفة الرئيسة للتصغير هي التعبير عن فكرة القلة أو الصغر للصيغ غير المُصغرة أساسا، كما أنها تستعمل بصورة متكررة للتعبير عن الألفة ونبذ الرسمية والتودّد»<sup>(93)</sup>.

وهذا الاستعمال دارج عند كثير من الناس في الخطاب، وقد يكون له علاقة بالثقافة من حيث طموح الإنسان، فكثير من الأشياء هيّنة عنده، قليلة في نظره. ويستعمل المرسل هذه الآلية ليتواضع على درجة واحدة مع المرسل إليه، خصوصا ذا الرتبة الأدنى منه. وقد تتجلى هذه الآلية بتصغير الاسم إن كان قابلا لذلك، مثل:

- اشتريت فُطَيْعة أرض.
- أو كان عندي قريشات.
- أو بنينا فليلة صغيرة.

أو باستعمال أحد الألفاظ المعجمية الدالة عليه، مثل:

- أكلنا قليلا من الطعام.

ويتوخّى المرسل أن يعبر عن فكرة التقليل، وهذا ينسجم مع قاعدة التواضع عند (ليتش). وقد يكون استعمالها من المزايا الثقافية للمجتمع الذي تكثر فيه. وقد أصبحت ضمن كفاءة الناس التداولية، إذ يستعملونها لقصد تداولي. فهم يدركون أنّ «تصغير الاسم دليل على صغر مسماه، فهو حلية وصفة للاسم [...] وله ثلاثة معان [...] الثاني: تقليل ما يجوز أن يتوهم أنّه كثير»<sup>(94)</sup>.

ولأدوات التصغير وظائف تداولية أخرى؛ فهي تخفّف من حدة الأفعال اللغوية خصوصا أفعال الطلب مثلا، وكذلك تخفّف من تهديد الوجه. ويعدّ استعمال هذه العلامة ضربا من التأدب غير الرسمي، فهو يقوِّي درجات الصداقة، بل قد يؤسّس لها.

ويعتبر تصغير الأسماء والألقاب من علامات التعبير عن التضامن، مثل خطاب الأم لولدها عندما تناديه:

- يا وليدي.

أو كما يفعل الابن عندما يجيبها بقوله:

- نعم، يا أميتي.

فلم يقتصر فعل الطفل على الإقبال، بل قام بتقليد أمّه في خطابه. وهنا ندرك أنه «يوسّع الأطفال استعمال التصغير بأنفسهم، وذلك: بترديد ما سمعوه من الكبار، وكذلك عندما يحاولون أن يبدوا مهذّبين وأقل إلحاحا في طلباتهم، من أجل أن يكسبوا موافقة الكبار أو ثنائهم»<sup>(95)</sup>.

ومن الأمثلة على محاولتهم أن يبدوا مهذّبين الخطاب التالي:

- الله يوفّقك يا بابا، دعنا نذهب إلى خالي.

- لو سمحت يا ماما، أريد استعمال جهاز الحاسب الآلي.

وكذلك، مثل خطاب المرأة لأحد الأطفال:

- تعال يا حبيبي. أو

- تعال يا روح ماما.

فقد تكسب الأم مودة الطفل أو تعزّزها باستعمال هذه الآلية، وتجعله يحبّها أكثر ويتقرب منها، ويألف الجلوس معها. وما كان لها ذلك لو لم تستعمل آلية التصغير؛ فاستعمالها لها لا يخلو من أنّ الحدس بأنّه «عندما يستعمل الكبار التصغير نحو الأطفال، فإنّهم لا يعبرون عن شعورهم بحب الأطفال فقط، وإنما يحاولون تصوير العالم على أنّه مكان مناسب للصداقة»<sup>(96)</sup>.

ويستعمل المرسل آلية التصغير، أو التقليل، أو التخفيف في العرض، وعند تقديم الهدية، حيث يمكن أن يعبر بالخطاب في الإستراتيجية التضامنية بما يتفق مع مبادئ (ليتش) مثل:

- «وجه الفضل بن سهل إلى رجل بجائزة، وكتب إليه: قد وجهت إليك

بجائزة، لا أعظمها تكثراً، ولا أقللها تجبراً، ولا أقطع لك بعدها رجاء، ولا أستثيك عليها ثناء، والسلام»<sup>(97)</sup>.

ومنه حديثاً:

- أرجو أن تقبل هذه الهدية المتواضعة مني، تعبيرا عن شكري إياك، واعترافا بعمونك لي.

أو في عرض الدعوة، مثل:

- نتمنى أن تشاركوتنا وجبة بسيطة.

- أو نريد أن نقدم دعما بسيطا.

وكذلك مثل إنجاز أفعال المناسبات على حد تصنيف (ليتش)، التي تقرب المرسل إلى المرسل إليه بمجرد التلقظ بها. ولن يكون النظر في محتوى الخطاب اللغوي هو الفيصل عندها، مثل المشاركة في مناسبات الأفراح، بإنجاز أفعال التهاني:

- «وكتب (أحمد بن يوسف) إلى بعض إخوانه يهنئه بمولود أيضا: أما بعد فقد بلغني من متجدد نعم الله عز وجل عليك، وإحسانه إليك، فيما رزقك من الهبة، ما اشتد جذلي به، وسألت الله أن يشفعه بأمثاله»<sup>(98)</sup>.

هنا يتم التثبت أنها «لا تكمن وظيفة أدوات التصغير في تلطيف القيود، أو التخفيف منها فقط، بل تعبر عن رغبة المرسل في تأسيس الأرضية المشتركة، أو المحافظة عليها، والتضامن مع المرسل إليه»<sup>(99)</sup>.

والمشاركة في الأتراح صورة من صورها، بإنجاز أفعال التعازي، لأن هذه الأفعال تقلل من وطأة المصيبة على صاحبها، مثلما كتب العتابي في تعزية له:

- «إن أشد من المصيبة حرمان الأجر فيها والحسبة، وقد ذهب منك ما رزئت. فلا يذهب منك ما عوضت، قال الشاعر:

وعوّضت أجرا من فقيد فلا يكن فقيدك لا يأتي وأجرك يذهب»<sup>(100)</sup>.

وهذا جزء مهم من التعامل الأخلاقي الذي يصاحب التلقظ بالخطاب، بل هو ذو الأولوية في إنجاز الأفعال المناسباتية.

ومن آليات الإستراتيجية التضامنية، آلية الترخيم لأغراض تداولية؛ فهي

تحبب إلى المرسل إليه وتقرب منه. مثل:

- يا فاطم!

ولا يتقيّد استعمال أدوات التصغير بنماذج تركيبية معينة، فقد تستعمل مع الأمر، أو الشرط مثلاً.

ولكن قد لا يخلو استعمال هذه الآلية من سوء طويّة عند المرسل، فقد يمارس إيهام المرسل إليه بها، مثل:

- أرجو أن تقبل هذه الهدية المتواضعة.

بيد أن بنية الخطاب العميقة تختلف عن قصد المرسل وهي:

- أرجو أن تمنحنا فرصة الدعاية والإعلان، وأن تفسح لنا المجال في بيتك لتحقيق أهدافنا.

وذلك عند تقديم ما يسمّى بالهدايا والجوائز عند التبضّع، أو الاستفادة من الخدمات.

### 1 - 5 - 2 - الطرفة

تعدّ المداعبة من آليات التضامن التي يصنّفها (براون وليفنسون) على أنّها من إستراتيجيات التأذب الإيجابي، فالطرائف «تأسس على الخلفية المعرفية المشتركة وكذلك على القيم، ولهذا، فإنّه يمكن استعمالها لتثبيت تلك الخلفية أو تلك القيم المشتركة»<sup>(101)</sup>.

ويتجاوز المرسل، عند التلفظ بالطرفة، مجرد دورها في التسلية، إلى بعد أهم، وهو التقارب بينه وبين المرسل إليه، وقد يكون هو القصد الأهم عنده. لذلك كانت هي مفتاح تأسيس العلاقة في كثير من السياقات، ويكفيها ما في التراث العربي من الشواهد التي توضح أنّ «الفكاهة من أسباب الاقتراب. وقال الفتح بن خاقان: ما رأيت أحلى من ابن دواد، كنت يوماً لأعب المتوكل الشطرنج فاستؤذن له، وهو يومئذ قاضي القضاة، لم يتغيّر عما كان عليه أيام الوراق بعد، وله جلالة الشرف والعلم؛ فأمرنا بعض الغلمان برفعها استحياء منه، فقال له المتوكل: والله ما ترفع، وما كنت لأستتر من ابن أبي دواد بشيء لا أستتر به من الله عز وجل؛ فدخل وهي بين أيدينا، فقال له المتوكل: أيها القاضي؛ إنّ الفتح استحياء منك، فأراد رفع الشطرنج، فقال: ما استحياء مني؛ إنما كره أن أعلم عليه، وخفت على قلبه»<sup>(102)</sup>.

ونلمس أثر الخطاب بالطرفة عندما يكون المرسل ذا سلطة سواء أكان

المرسل إليه حديث عهد به، أم لا.

فاستعمالها في أحد هذين السياقين يعطي انطباعا برغبة المرسل في التضامن، ويريح المرسل إليه بإزالة الفوارق، وإشعاره بعدم الخشية منها.

وقد حاول (ليتش) أن يسنّ مبدأ المداعبة من أجل التضامن فقال: «ولكي يظهر التضامن مع المرسل إليه، عليك أن تقول شيئا ما بحيث يتصف بأنه:

1 - غير صحيح بشكل واضح.

2 - غير متصف بالأدب.»<sup>(103)</sup>.

وهذه بعض الأمثلة على ذلك:

- «وقال رجل للجماز: أشتهي أن أرى الشيطان. فقال له: انظر في المرأة، فإنك تراه [...] قال بعض جلساء المتوكل: كنا نكثر عنده ذكر الجماز حتى اشتاقه، فكتب في حمله من البصرة. فلما دخل عليه أفحم. فقال له المتوكل: تكلم فإني أحب أن استبرئك. فقال: بحيضة، أم بحيضتين يا أمير المؤمنين؟ فضحك المتوكل. ثم قال له الفتح: قد ولأك أمير المؤمنين على الكلاب والقردة. قال: فاسمع وأطع، فأنت من رعيتي.»<sup>(104)</sup>.

وقد تصل المداعبة إلى درجة كبيرة من الإسفاف في القول والتجاوز إلى القول الفاحش، كما يحدث بين المتساويين مرتبة، وكذلك بين من طالت عشرتهم لفترة طويلة، أو من لديهم الاستعداد للتضامن بصورة سريعة، مثل الخطاب التالي:

- «وقال له [للجماز] رجل: أنا وجع من دمل في. قال له: وأين هي؟ قال: في أخس موضع مني. قال: كذبت؛ لأنني لا أرى في وجهك شيئا»<sup>(105)</sup>.

### 1 - 5 - 2 - 6 المصانعة

المصانعة من الآليات التي يجسد بها المرسل الإستراتيجية التضامنية، ونعني بهذه الآلية العمل على منوال عمل المرسل في اللغة، وليس الموافقة في الرأي، لذلك تتبلور عند المرسل في أكثر من آلية، مثل اللهجة، مصطلح المهنة، اللغة الخاصة وغيرها. ومن أمثلتها العاقبة ما يلي:

- «ويقال: إن الحجاج قال له [للشعبي] يوما: كم عطاءك في السنة؟ فقال: ألفين، فقال له: ويحك! كم عطاؤك؟ قال: ألفان، فقال: ويحك! كيف لحتن أولا! فقال: لحن الأمير فلحتن، فلما أعرب الأميرُ أعربت، وما يحسن



أن يلحن الأمير وأعراب، فاستحسن ذلك منه وأجازه»<sup>(106)</sup>.

فالموافقة لم تكن لجهل بالقاعدة النحوية، بل كانت لقصد تداولي وهو التضامن مع الأمير. والدليل على ذلك أن الشعبي عاد فتلفظ بالخطاب حسب ما تقتضيه القاعدة النحوية الصحيحة.

ولذلك، فمخالفة القاعدة في سياق آخر قد أغضب المرسل إليه حتى أقنعه المرسل، كما في المثال التالي:

- «ذكر أن رجلا دعا المبرّد بالبصرة مع جماعة، فغثت جارية من وراء ستار وأنشأت تقول:

وقالوا لها هذا حبيبك معرضاً      فقالت: ألا إعراضه أيسر الخطب  
فما هي إلا نظرة بتبسم      فتصطك رجلاه ويسقط للجنب

فطرب كل من حضر إلا المبرّد، فقال له صاحب المجلس: كنت أحق الناس بالطرب، فقالت الجارية: دعه يا مولاي، فإنه سمعني أقول: هذا حبيبك معرضاً، فظنني لحتت، ولم يعلم أن ابن مسعود (قرأ وهذا بعلي شيخاً)، قال: فطرب المبرّد إلى أن شق ثوبه»<sup>(107)</sup>.

فقد استطاعت المغنيّة أن تكسب المبرّد من خلال معرفتها باللغة، وأتفاقها مع المبرّد في ذلك، بعد أن أغضبته. فهذا الفعل وهذه المعرفة والتلفظ بها هو ما أطربه.

### 1 - 5 - 2 - 6 - 1 اللهجة

تتعدّد اللهجات المستعملة في البلد الواحد أو الإقليم، وتعدّ اللهجة من العلامات التي تميّز إنساناً عن إنسان آخر. فقد يعرف بها البلد، أو هذا الإقليم، أو هذه القرية. وعندما ينتج المرسل خطابه، فإنه قد يراعي هذه الفروق اللهجية بينه وبين المرسل إليه، فيستعمل لهجة المرسل إليه نفسها، أو قريب منها، ومراعاته ليست بقصد إفهامه معنى الخطاب، بل يتعلق قصده بالتعبير عن تضامنه معه والتقرب إليه. وبما أن الأمر يتعلّق باللهجة، فإنه يمكن للمرسل أن يستعملها في خطابه حسب أكثر من مستوى، ومن أبرز المستويات اللغوية التي تجسدها هو المستوى الصوتي، ويمكن كذلك استعمالها في مستوى الدلالة. وهذا مثال على المستوى الصوتي:

- «كان سعد زغلول رحمه الله ينطق القاف كافاً مفخمة جداً، ويروى أنه كان

يخطب الناس ذات يوم، فقال: كنت أود أن أتكلم إليكم مدة طويلة، ولكنني أحس تعباً شديداً، وأشعر بقلبي ينبض نبضاً قوياً لا عهد لي به. وهنا انبرى من بين السامعين من هتف: يحيا كلب الرئيس»<sup>(108)</sup>.

فالمرسل لم يعد يفكر في دور تغيير الصوت على تغيير اللفظ وعلى معنى الكلمة المُحدثة؛ فقد كان همّه الأوّل هو التعبير عن التضامن مع الرئيس.

ومن الأمثلة على مستوى المعنى الخطاب التالي:

- «فلي عليه بعض العتب، أو لنقل بعض الشرهه، كما في اللهجة الدارجة، وشرهتي على أخي الكريم ليس لكونه نقد النظام التعليمي القائم الآن، وما يتعلق بموضوع المناهج الدراسية على وجه الخصوص، وتعثرت تحديثها وتطورها. ولكن شرهتي على أخي داود هي على طريقته في عرض نقده»<sup>(109)</sup>.

وذلك باستعمال كلمة (الشرهه) التي تدلّ في بعض المناطق على العتب، وهي الكلمة التي يستعملها المرسل إليه، عادة، في منطقته.

وكثيراً ما تستعمل هذه الآلية في الخطابات اليومية عند التعامل في الأسواق أو في المهاتفات. وقد يعقب ذلك عمق في العلاقة. بل إنّ البعض يبدأ خطابه مع المرسل إليه بما يتفق مع لهجته؛ ليستنطقه. وقد لا تكون الرغبة في إنطاقه هي سبب استعمال اللهجة، بل يكون المبعث الأساس هو إرادة المرسل أن يبدأ في علاقة مع المرسل إليه. حيث يلزم عن التلقّف باللهجة أن يعقد طرفا الخطاب صلة بينهما، أي بين المرسل وبين أهل اللهجة الأصليين.

### 1 - 5 - 2 - 6 - 2 مصطلح المهنة

لكل مهنة من المهن مصطلحاتها التي تواضع عليها أصحابها، ويكاد يكون التداول بها محصوراً بينهم، وذلك لعدم حاجة بقية أبناء المجتمع إليها في تداولهم اليومي. ولكنّ ما يدفع إلى استعمالها في بعض السياقات هو إبداع العلاقات الاجتماعية، فإذا قديم أحد الناس إلى المجلس الذي يجتمع فيه الناس، فإنّه يتعرّف عليهم بعد أن يعرف نفسه إليهم، ليكشف له التعارف شيئاً من هوياتهم الاجتماعية والوظيفية، مما يفتح له باب البدء بالخطوة الأولى في توثيق العلاقة والتضامن معهم، مثل استعمال المرسل لمصطلحات النحو مع ثعلب النحويّ في المثال:

- «قال أبو العبر: قال لي أبو العباس أحمد بن يحيى - ثعلب: الظبي معرفة أو نكرة؟ فقلت: إن كان مشوياً على المائدة فمعرفة، وإن كان في الصحراء فهو

نكرة. فقال: ما في الدنيا أعرف منك بالنحو<sup>(110)</sup>.

ومثل هذا الخطاب، ما يمكن أن ينتجه المرسل عند الحديث عن البلاغة وخير الكلام، إذا خاطب أكثر من واحد ينتمي كل منهم إلى صناعة مختلفة، هكذا:

- الخطاب نحو الجوهري: أحسن الكلام نظاما ما ثقبته يد الفكرة، ونظمته الفطنة، ونضد جوهر معانيه في سمو ألفاظه، فاحتملته نحور الرواة.
- ونحو المطار: أطيب الكلام ما عجن عبر ألفاظه بمسك معانيه، ففاح نسيم نشقه، وسطعت رائحة عبقه، فتعلقت به الرواة، وتعمرت به السراة.
- ونحو النجار: خير الكلام ما أحكمت نجر معناه بقدم التقدير، ونشرته بمنتشار التدبير، فصار بابا لبيت البيان، وعارضة لسقف اللسان.
- ونحو الحائك: أحسن الكلام ما اتصلت لحمته ألفاظه بسدى معانيه، فخرج مفوقا منيرا ومشى محبرا.
- ونحو الطبيب: خير الكلام ما إذا باشر بيانه سقم الشبهة استطلقت طبيعة الغباوة، فشفى من سوء التفهم، وأورث صحة التوهم.
- ونحو الكحال: كما أنّ الرمد قذى الأبصار، فالشبهة قذى البصائر، فاكحل عين اللكنة بميل البلاغة، واجلّ رمص الغفلة بمرود اليقظة<sup>(111)</sup>.

ومنه أيضا، خطاب المرسل نحو أكثر من مرسل إليه في منتدى عام، إذ تعارف الجميع بالاسم والمهنة، فكان الخطاب التالي:

- السلام عليكم، أنا أحمد أعمل في وزارة البترول والثروة المعدنية.
- عليكم السلام ورحمة الله وبركاته، أنا رياض، أعمل في مدرسة ثانوية.
- وأنا عبد الواحد، أعمل في وزارة التعليم العالي.
- وأنا مرزوق، أعمل في الخطوط الجوية العربية السعودية.
- وأنا حسب الله، أعمل في شركة تصدير واستيراد، مهنتي هي التعقيب على البضائع.
- تشرفتا، فرصة سعيدة.
- .....

وعندما تحدّث أحمد فإنه حاول أن يستعمل بعض المصطلحات التي يعرفها هؤلاء الناس بوصف كل منهم مرسلا إليه، إذ كان يسرد لهم قصة ابتعائه إلى إحدى الدول الغربية:

- بعد أن جاهدنا للحصول على الثانوية [العيون تتجه على رياض، بينما كان

متابعاً للحديث] ذهبتا للبحث عن ابتعاث [تنتجه إلى عبد الواحد] حصلنا على فرصة لدراسة العلوم البوليسية في بريطانيا وأمريكا... [سافرنا على متن إحدى رحلات الخطوط السعودية] وكذلك يلتفت الجميع نحو مرزوق، قال مرزوق: - نعم، ماذا لاحظت؟ لدينا صدر رحب لتقبل النقد، ولكن، انتبه، النقد الهادف فقط. بينما واصل أحمد:

- وصلنا إلى ولاية تكساس، لم نكن نعرف شيئاً؛ لا لغة، ولا عادات، ولا تقاليد.....

فاستعمل مصطلح المهنة جعل المرسل إليه يقبل على المرسل، وكأنه أدرك قصده من إرادة التضامن معه. وكان لدى المرسل فرصة سرد حكايته على المرسل دون استعمال أي مصطلح، ولن يضر ذلك بنية الخطاب أو معناه. ولكن القصد تجاوز ذلك إلى علاقة التضامن.

### 1 - 5 - 2 - 6 - 3 ذكر خصائص المرسل إليه

يمكن أن يذكر المرسل في كلامه بعض المعلومات التي يجسد بها معرفته بالمرسل إليه، وكذلك يتضح أنه «من المهم أن نعرف أنه يمكن استخدام عدد كبير من الصيغ والعبارات الجديدة غير عبارات التحية والوداع المعروفة والمحفوظة»<sup>(112)</sup> ويتم هذا بإنجاز أفعال لغوية معينة، وذلك مثل فعل الإخبار: - اعتقد أنني رأيتك من قبل.

أو الاستفهام:

- أأنت قريب فلان الذي يعمل في وزارة العمل والشؤون الاجتماعية؟

ومنها كذلك تعمد المرسل التركيز على سمة من السمات العامة للمرسل إليه، مثل سمة الوطن، كما تفعل بعض القنوات الفضائية: - سيبت البرنامج الساعة السابعة بتوقيت السعودية.

فهذا الخطاب موجّه لمن جنسيته سعودي بالدرجة الأولى، وقد يتوغل البعض بالإحالة على رمز جزئي، أو سمة جزئية للمرسل إليه، مثل: - سوف يعاد بث البرنامج الساعة 9 بتوقيت مكة المكرمة.

حيث «يمكن لمثل هذه المشاركة أن تقود إلى التضامن و/أو الصداقة الحميمة»<sup>(113)</sup>. وقد تكون البداية عن طريق بعض العبارات الافتتاحية التي تجري بين المرسل والمرسل إليه خصوصاً الغرباء، مثل:

- الجو بارد، ما شاء الله عليك، يبدو أنك لا تكثرث بالبرد .
- الحمد لله، بيد أن الأمر ليس شجاعة، بل قد يكون حماقة.
- لماذا؟
- أرسلت الحقائق، وفيها ملابسي كلها.
- أو مثل الخطاب التالي عند بركة السباحة في أحد المراكز الاجتماعية:
- يبدو أن الماء بارد،
- صحيح ولكن قد تحس بالبرودة في أول لحظة، وبعدها لن تحس بشيء.
- لا، لكنني أخشى من بعض الآثار على الصحة.
- هل تشتكي من مرض معين؟
- لا، فقط بعض الأمراض العامة المنتشرة.
- أرجو أن لا يكون عندك السكر والضغط.
- بلى، عندي.
- عليك بالمشي، إنه من أفضل العلاجات.
- هو علاج لكل مرض.
- واحرص كذلك على نوع الطعام.
- وماذا نأكل؟ كثير من الأطعمة أصبحت محظورة.
- آسف قد عطلتك عن السباحة. انزل ودعنا نكمل الحديث ونحن نسبح. (ثم يواصلان الحديث عن شؤونهم الدقيقة من أمراض ومعاناة).

#### 1 - 5 - 2 - 7 اللغة الخاصة

قد تعتمد بعض الجماعات إلى إبداع لغة خاصة بهم، حيث يستفيدون من معرفتهم لبعض القوانين اللغوية، فلا يستطيع أن يتحدث بها أحد سواهم. وكانت تعرف هذه العملية عند العرب قديما بالتعمية. واستعمالها دليل قرب وعلاقة وتضامن بين أطراف الخطاب الذي تكون هذه اللغة مادته.

ومن ذلك معرفة قانون الاعتباطية الذي يربط بين شقي الدليل، بين الدال والمدلول. حيث تعتمد الجماعة إلى تفكيك هذه العلاقة بينهما، مما ينتج عنه بقاء الدال بصورته الصوتية، ولكن المدلول يتغير، إذ يستحوذون عليه، فلا يفقه غيرهم دلالة الألفاظ في سياقهم الخاص، مع أنه يسمع ما يتلفظون به ويدركه جيّدا. إلا أنه لا يفقه قصد الخطاب.

وهذه الآلية منتشرة بين الجماعات الخاصة، مثل العسكريين، ومنسوبي

الطيران، واللصوص. ومنه الخطاب التالي:

- «وسرق مدني قميصا فبعته مع ابنه يبيعه، فسرق منه في الطريق، فلما رجع قال أبوه: بعث القميص. قال: نعم! قال: بكم؟ قال: برأس المال»<sup>(114)</sup>.

فرأس المال هو دال على المدلول (السرقه)، ولا يعرفه إلا هذان الاثنان، فيبقى قصد المرسل معييا على من يسمعه. حيث يدرك صورة الدال الصوتية، ولكنه لا يدرك معناه.

وهذا ما يصنعه الأطفال حتى يخفون ما يريدون قوله عن أهليهم، فقد يعمدون إلى تقليب الحروف، أو إضافة بعضها إلى الحروف الأصلية للكلمة.

### 1 - 5 - 2 - 8 الخطاب غير المباشر

ننظر إلى هذه الآلية من حيث دورها في تمثيل الإستراتيجية التضامنية، وقد يكون هذا في أحد جوانبه هو بسبب من الأخذ بقاعدة التعقف عند (لاكوف)، فمقتضى قاعدة التعقف هو عدم الإلحاح، أو إكراه المرسل للمرسل إليه على فعل الشيء. ويتحقق ذلك من خلال استعمال الخطاب الذي يحفظ البعد بين طرفيه؛ وذلك بالابتعاد عن استعمال الخطاب الذي يدل على الطلب المباشر مثلا. كما أنّ هذه القاعدة تفرض على المرسل ألا يتدخل في شؤون المرسل إليه الخاصة إلا بعد الاستئذان.

ومما يمثل ذلك تلك الخطابات العامة التي يتلفظ بها المرسل تمهيدا للدخول في العلاقة بينهما، فنحن «عندما ننصت إلى أي محادثة معتادة بين طرفين ولكنهما ليسا صديقين، فإننا نسمع في الغالب شكاوى غير مباشرة حول بعض الموضوعات غير المهمة مثل الطقس، الطعام، إهدار الوقت»<sup>(115)</sup>.

وذلك مثل الخطاب التالي بين رجلين التقيا صدفة في السوق:

- ما هذه الأسعار؟!
- كلامك صحيح، فهي غالية، بالإضافة إلى رداءة البضاعة.
- نعم، أحسفا وسوء كيلة.
- هناك بعض الأسواق تباع البضاعة ذاتها، وبأثمان بخسة جدا.
- أنا لا أدري لماذا لا نذهب إليها؟!
- المشكلة بعد المسافة والزحام في قلب المدينة.
- أين تسكن، إذن؟

فهذه جملة من الشكاوى بعضها مباشر والبعض الآخر غير مباشر، مثل الشكوى من بعد البيت عن الأسواق ذات البضاعة الرخيصة. وعليه فقد «يبدو لأول وهلة، بأنه لا يمكن تصنيف الشكاوى ضمن الأفعال اللغوية التي تؤدي إلى تأسيس التضامن. ولكن يمكن ذلك عندما ندرك أنه يوجد بالفعل نوعان من الشكاوى، مباشر وغير مباشر، عندها يصبح من الواضح أنها تختلف كثيرا في القصد والنتيجة»<sup>(116)</sup>.

كما يعدّ تخفيف حدة الطلب من عناصر التضامن عملا بمبادئ (براون وليفنسون) وبقاعدة (لاكوف): لا تفرض ما تريد. عندها يكون ترحيب المرسل إليه بالطلب هو النتيجة بدلا من التبرّم والتذمّر. وهذا مؤشّر على الإستراتيجية التضامنية؛ لأنها تلطف الملفوظ كلّه. وقد حاولت (ديانا بوكسر) أن تثبت أن «الشكوى التلميحية تشارك هذه الإستراتيجية [الدعوة والمدح] الاجتماعية أساساً، وبالتالي تستحقّ أن تُصنّف في الأفعال اللغوية التي تؤسس للتضامن، أو تحافظ عليه»<sup>(117)</sup>.

### 1 - 5 - 2 - 9 تأنيب الذات

قد يتضامن المرسل بتأنيب ذاته أمام المرسل إليه، مثلما يستعمل الناس هذه الخطابات:

- سوّد الله وجهي في تقصيري تجاهك في هذا الظرف. أو
- أنا الذي يستحق هذا.
- أصبحت أفوت، فقد وهن العظم منّي واشتعل الرأس شيئا.

وقد تكون هذه الآلية هي أقل ما يستعمله المرسل باتجاه ذاته. وعليه فإنّه «يتضمن صنف التذمّر من الذات تلك الشكاوى التي ينتقص فيها المرسل نفسه بالشكوى من قدرته، أو سلوكه، أو أفعاله، أو مظهره الجسدي. ولا يتضمن هذا المحور الشكوى من السياق الذي هو فيه»<sup>(118)</sup>.

ومن الشواهد على تأنيب الذات ما فعله أبو دلامة عندما هجا نفسه:

- «ودخل أبو دلامة على المهدي وعنده عيسى بن موسى، والعباس بن محمد، وناس من بني هاشم، فقال المهدي: يا أبا دلامة. قال: لبيتك يا أمير المؤمنين. قال: اهج من شئت ممن ضمّه هذا المجلس ولك الجائزة، فنظر في القوم، فلم ير إلا شريفا قريبا من المهدي، فقال: أنا أحد من في المجلس ثم أنشد:

ألا أبلغ إليك أبا دلامة      فليس من الكرام ولا الكرامة  
 إذا لبس العمامة قلت فرد      وخنزير إذا نزع العمامة  
 فإن تك قد أصبت نعيم دنيا      فلا تفرح فقد دنت القيامة  
 قال: فضحك المهدي، وسر القوم، إذ لم يسؤد بأحد منهم<sup>(119)</sup>.

ولكن يجب أن لا يكون مفرطاً في ذلك، فالعبرة هي بإظهار التضامن مع المرسل إليه باستعمال هذه الآلية، إذ هي مؤشر عليها، ويظل «مدار الأمر على إفهام كل قوم بمقدار طاقتهم، والحمل عليهم على أقدار منازلهم، وأن تواتيه آتاه، وتتصرف معه أداته، ويكون في التهمة لنفسه معتدلاً، وفي حسن الظن بها مقتصدًا، فإنه إن تجاوز مقدار الحق في التهمة لنفسه ظلمها، فأودعها ذلة المظلومين، وإن تجاوز الحق في مقدار حسن الظن بها، آمنها فأودعها تهاون الآمنين»<sup>(120)</sup>.

### 1 - 5 - 3 التنغيم

يتطابق كل مستوى من مستويات التنغيم مع دلالة معينة في الخطاب، وذلك لتوكيدها، فلا يتوهم المرسل إليه أن المقصود هو غيرها. وعليه فالمرسل يتلفظ بالخطاب بالتنغيم الذي تستتبعه دلالة الخطاب، ويحرص على ذلك. وذلك كما يحدث عند تحية المرسل للمرسل إليه، حيث يمكن أن تتجسد التضامنية في التنغيم مثل:

- السلام عليكم ورحمة الله وبركاته/ أهلاً وسهلاً/ طاب يومك.

فلا يتضح قصد المرسل ورغبته في التضامن مع المرسل إليه بالتحية فعلاً إلا إذا كان تنغيم الخطاب مناسباً لدلالته، من خلال التنغيم الصاعد الذي تعلق فيه درجة الصوت.

لذلك يعوّل المرسل كثيراً على التنغيم في نجاح بلورة قصده الحقيقي، مثل خطاب الطبيب التالي:

- خذ راحتك، لا تقلق، فالمسألة بسيطة.

فبدون التنغيم المناسب، قد لا ينجح الطبيب في تهدئة المريض، حتى لو اجتهد في اختيار الألفاظ المعجمية المناسبة، أو استعمل الأساليب المؤكدة. فقد



يعتبرها المريض من باب التطمينات الواجبة مهنيًا، أو من باب إخفاء الحقيقة بإظهار ضدها.

وبهذا فإن التنعيم المناسب هو أساس كل تلفظ بالخطاب، فبه يستطيع المرسل تمثيل الإستراتيجية التضامنية مهما كانت أدواته اللغوية أو آليته المستعملة، بل إنَّ التنعيم لوحده قد يدل على التضامن رغم عدم دلالة الخطاب الحرفية عليها، مثل خطاب الأم لولدها:  
- لا، لا أخبك!

## الفصل الثاني



# الإستراتيجية التوجيهية

### تمهيد

أشرنا في الفصل السابق إلى أن المرسل، قد يتلفظ بخطابه، وفق مقتضى الإستراتيجية التضامنية من تأدب وتخلق خطابيين؛ إما مراعاة لعلاقته الحسنة مع المرسل إليه، وإما بقصد تأسيسها معه بالخطاب. ولكنه قد يغفل اعتبارها، إن وجدت؛ فلا يكثر بها في خطابه، كما قد لا يكون همّه هو تأسيسها؛ فيتلفظ وفقا لما تقتضيه إحدى الإستراتيجيات الأخرى، وهي ما نسميه هنا بالإستراتيجية التوجيهية.

فهناك سياقات لا تناسبها الخطابات المرنة التي تمنح الأولوية لمبدأ التهذيب وعوامل التخلق، ومرد ذلك إلى أسباب كثيرة منها ما يتعلق بأولوية التوجيه على التأدب في خطابات التصح والتحذير وغيرها؛ فالمرسل يولي عنايته فيها لتبليغ قصده وتحقيق هدفه الخطابى، بإغفال جانب التأدب التعاملى الجزئى في الخطاب. كما يودّ، باستعمال هذه الإستراتيجية، أن يفرض قيدها على المرسل إليه بشكل أو بآخر، وإن كان القيد بسيطا، أو أن يمارس فضولا خطابيا عليه، أو أن يوجهه لمصلحته بنفعه من جهة وبإبعاده عن الضرر من جهة أخرى.

ومن هذا المنطلق، فإن الخطاب ذا الإستراتيجية التوجيهية يعدّ ضغطا وتدخلا، ولو بدرجات متفاوتة، على المرسل إليه، وتوجيهه لفعل مستقبلي معين.

وهذا هو سبب تجاوز المرسل لتهديب الخطاب، من خلال استعمال بعض الأساليب والأدوات اللغوية التي لا تتضمّن بطبيعتها ذلك؛ فتهديب الخطاب يأتي لديه في المقام التالي، في حين يتقدّمه مرتبةً تبليغ المحتوى. وهذا عكس ما تدعو إليه النظريات التي تناولت التأذب.

وتنقسم أصناف المرسل إليه، عند استعمال هذه الإستراتيجية، إلى صنفين؛ الأول: المرسل إليه المتّخيل، بما له من صورة نمطية معيّنة في السياق، ممّا يؤكّد عدم حضوره العينيّ عند إنتاج الخطاب. أمّا الصنف الآخر فهو المرسل إليه الحاضر لحظة التلفّظ بالخطاب، فيكون معروفاً عند المرسل معرفة جيّدة، وعليه يتراوح استعمال الأدوات والآليات اللغوية بين تلك التي توجّه المرسل إليه المتّخيل، وبين تلك التي توجّه المرسل إليه المعايين.

فمن نماذج الخطاب الذي يتوخّى توجيه الصنف الأول الخطابات التي تنصّ على تعليمات التوجيه للمرسل إليه المفترض، انطلاقاً من أنّ خصائصه معروفة مسبقاً من خلال المعرفة المسبقة بخصائص العالم المحيط بطرفي الخطاب، كما في تعليمات ارتياد المسبح، أو تعليمات غسيل الملابس، أو تعليمات استعمال المصعد الكهربائي، أو تعليمات استعمال قائمة المراجع في مكتبة عامة؛ فالمرسل يفترض المرسل إليه مسبقاً من خلال الشروط المعروفة والمعايير المحسوبة؛ فيعرف أنه لا يستعمل المكتبة إلا طالب، ويدرك أنّ الطالب يحترم الأنظمة والتوجيهات، وأنّه عاقل بالدرجة التي يتمكّن بها من فهم القصد في الخطاب، بل والالتزام بمضمونه. وكذلك من يرتاد أحواض السباحة، إذ يدرك المرسل أنّه لا يقدم عليها إلاّ إنسان عاقل، ملتزم، ومدرك لأخطارها. ومن يريد غسل الملابس يكون عادة في سن يدرك التفريق بين الملابس وفقاً لنوع النسيج، وهو حريص الحرص كلّه على أن لا يتلفها، ولذلك فإنّه لا يخلط بينها، لئلا يؤدي ذلك إلى نتيجة لا يتوقّعها. وكذلك اعتبار حاجة السيارة إلى سائق عاقل مكتمل النمو، يعرف كيف يقودها مع إدراكه لخطورة عدم التقيد بالأنظمة.

كلّ هذه الخصائص وغيرها، هي ما ييسّر مهمّة المرسل في إنتاج خطابه التوجيهيّ مسبقاً، وذلك من خلال توظيف المعرفة المسبقة بالمرسل إليه. وهذا ما يعطي الخطاب صبغته العامّة، ويمنحه صفة الديمومة، ومناسبته لكل وقت، بما يمنح المرسل إنتاج الخطاب والإبقاء عليه في مكان بارز ليتجدّد بمجرد ما يتلفظ به

المرسل إليه عند إعادة قراءته، ولهذا فإنّ السمة الغالبة فيه هي أن يكون خطابا مكتوبا، أو خطابا مسجّلا على شريط صوتي مثل الخطابات التي تبث في طائرات الركاب، أو القطارات، أو عند زيارة الأماكن العامة مثلا.

أما الصنف الثاني، أي المرسل إليه المعايين، أو الحاضر عند لحظة التلفظ بالخطاب، فإنّ التوجيه قد يختص به دون غيره؛ لأنّ السياق الذي يدور فيه الخطاب هو سياق أضيّق من السياق السابق بكثير، إذ تتدخل فيه سمات الفرد الشخصية والمعرفة المشتركة بين طرفي الخطاب، وكثير من العناصر ذات السمات الفردية، وهذا ما يجعل التوجيه منصباً عليه وحده.

ولا يعدّ التوجيه فعلا لغويًا فحسب، لكنّه يعدّ وظيفة من وظائف اللغة التي تعنى بالعلاقات الشخصية حسب تصنيف (هاليداي)، إذ إنّ « اللغة تعمل على أنّها تعبير عن سلوك المرسل وتأثيره في توجّهات المرسل إليه وسلوكه»<sup>(1)</sup>، وهكذا يصنّفها (جاكسون)، إذ يسمّي وظيفة التوجيه في اللغة بالوظيفة الإيعازية، أو الندائية<sup>(2)</sup>، وكذلك يوضح (روبول) بأنّه « يمكن أن نتحدّث لنجعل شخصا آخر يتصرّف كما في حالة الأمر والنصيحة أو الرجاء أو الرفض أو المنع... الخ »<sup>(3)</sup>، وهذه المقاصد هي ما يبتغي المرسل إنجازها، كما أنّ هذه الخصائص في اللغة هي ما يعوّل عليه المرسل عند إنتاجه خطابه.

بيد أنّ نظام اللغة هنا غير كاف لأداء هذه الوظائف أو إنجاز هذه الأفعال؛ فهناك بعض العناصر الهامة التي تعطي التوجيه قوته الإنجازية، ومنها ما يلي:

- سلطة المرسل.
- وكذلك جهة المنفعة الإنجازية؛ إمّا باتجاه المرسل، أو باتجاه المرسل إليه، فقد تكون منفعة الخطاب عائدة على المرسل دون المرسل إليه، وقد تكون عائدة على المرسل إليه وحده.

ولذلك، فقد تكون نتيجة الفعل التوجيهي ملزمة للمرسل إليه عبر سلطة المرسل؛ لأنّ ما يجعل من الخطاب إنجازا لفعل توجيهي هو ربطه بأنا المرسل المشتغلة بالخطاب وفيه، حتى لو لم تظهر في بنيته المنجزة؛ لكنّها هي الموجّه للخطاب الذي يعبر عن قصد المرسل والمحقّقة لهده.

وبهذا، يكون استعمال الإستراتيجية التوجيهية نابعا عن علاقة سلطوية بين

طرفي الخطاب. وتتفاوت هذه العلاقة من التباين الشديد حتى التقارب الملموس. وتشكّل عاملاً من عوامل نجاح الإستراتيجية التوجيهية، فلو كان طرفا الخطاب على درجة واحدة، لاستعاض المرسل بإستراتيجية أخرى؛ لأنه يعلم أنه لن يفلح في استعمالها، ولن يستطيع أن ينجز بها فعلاً ما، مما يجعله لا يفكر في استعمالها، لئلا يصحح خطابه مثار سخريّة مع عدم ضمان نجاحه في توجيه المرسل إليه عندما تعوزه السلطة، فإذا كتب الطالب لزميله:

- اعتمدوا نجاح فلان.

فإن المرسل إليه يتأوّل خطابه ويعدّ فعله من باب المزاح والطفرة. بل إن محاولة استعمال الإستراتيجية التوجيهية ممّن لا يمتلك السلطة قد يسبب له عواقب وخيمة، كما يحدث لسائق سيارة الأجرة عندما يخاطب شرطيّ المرور بقوله:

- حافظ على تنظيم السير.

فقد يؤذي به خطابه إلى السجن، ولن يشفع له قصد المزاح، كما لن يلام الشرطيّ على معاقبته.

ولإعطاء الخطاب سلطة المرسل وإضفاء المشروعية عليه، فإنه يتضمّن الضمائر التي تحيل على المرسل وما يتمتّع به من سلطة، سواء كانت الضمائر ظاهرة أو مضمرة، كإحاطته على ذاته الاجتماعية، أو الوظيفية، مثل:

- سوف أعاقب كل المخالفين.

إذ ليس الفعل المنجز هو فعل التزام، أو وعد، بقدر ما هو فعل تهديد، القصد منه هو توجيه أفعال المرؤوسين. ولذلك، فتوفر السلطة لدى المرسل شرط أساس عند استعمال معظم آليات إستراتيجية التوجيه، حتى لو كانت السلطة مختّبة وراء المرسل، مثل السلطة الدينية التي تسوّغ استعمال هذه الإستراتيجية لمن يريد توجيه الناس وتبليغهم بما توجبه الشريعة، وبما تحرّمه. كما تسوّغ السلطة للمرسل استعمال بعض الآليات في الخطاب، في حين تلغيها عند المرسل إليه في السياق نفسه، لأنه دونه سلطة.

وتتدرّج قوّة أفعال التوجيه طبقاً لدرجة السلطة ووجودها من عدمها. وهذا ما يجعل أفعال التوجيه تتخذ وصفاً أو تصنيفاً معيّناً مثل أفعال الأمر والنصح،... الخ. وهنا، «من وجهة النظر التداولية المتأثرة بنظرية الأفعال اللغوية، فإن استعمال اللغة لا يقتصر على البعد التواصلية - الوصفية، أو على التمثيل أو التبرير بالحجج،

ولكنه استعمال تفاعلي - مدفوع بالرغبة في تحقيق السلطة والسيطرة في المجتمع<sup>(4)</sup>.

وقد تؤول منفعة الخطاب إلى المرسل إليه تعويلاً على حاجته هو؛ مما يوجب عليه الالتزام بمقتضى الفعل التوجيهي؛ لأن مخالفته تحرمه من تحقيق ما يسعى إليه، مثل حاجة عابر السبيل لمعرفة الطريق عندما يسأل شخصاً لا يعرفه بقوله:

- هل يمكن أن تصف لي الطريق إلى الجمعية الخيرية؟

فيجيبه المرسل إليه دون التفات إلى التأدب، فلا يوجد علاقة بينهما، كما أن الحرية متروكة للمرسل انطلاقاً من حاجة المرسل إليه، ليصوغ خطابه مستعملاً سلسلة من أفعال الأمر، كما يلي:

- واصل السير في هذا الطريق، ثم استدر يمينا عند إشارة المرور الضوئية الثالثة، واصل السير حتى تصل إلى الركن الجنوبي الشرقي للأرض الفضاء، عندها استدر يسارا، ثم واصل السير ستجد مبنى الجمعية أمامك.

ويستتبع ذلك من السائل إطاعة إرشاداته دون تلوّ أو تردد.

ولهذا، فإن الاعتداد بمعيار صاحب المنفعة من الخطاب، يجعل حكم أفعال الإستراتيجية التوجيهية تتأرجح بين اثنين إما الوجود أو الندب والاستحباب؛ فإذا كانت تؤول المنفعة إلى المرسل فأفعال التوجيه واجبة الطاعة، أما إذا كانت تؤول المنفعة لصالح المرسل إليه فحكمها هو الندب.

وبهذا، يتضح أنه لا يعود استعمال إستراتيجية التوجيه إلى مميزات فردية يتصف بها المرسل، بقدر ما يعود إلى موقع المرسل في السلم الاجتماعي بصفة عامة، وكذلك إلى علاقته بالمرسل إليه. فقد يكون مصدر هذه العلاقة محبته له، مثل خطاب الوالد مع ولده، أو الصديق مع صديقه، بالرغم من أن الأب يمتلك السلطة التي يستطيع إلزام ولده بموجبها لتنفيذ مقتضى خطابه، في حين يعجز الصديق عن ذلك مع صديقه، إذ يوجهه، ولكنه لا يلزمه. وعليه فليس الترتاب المطلق هو معيار تفعيل الإستراتيجية التوجيهية، فليس مجرد الترتاب هو منطلق استعمالها الوحيد، بل يفترض أن يواكب ذلك علاقة رديفة تربط بين طرفي الخطاب، مثل علاقة الأستاذ/ الطالب. الطبيب/ الممرض، إذ لا يستطيع أحدهما أن يوجه من يقع دونه في المرتبة بحق هذا الترتيب فقط، إذا لم يكن الطالب

يدرس عند هذا الأستاذ تحديدا، وإذا لم يكن الممرّض يعمل في عيادة الطبيب.

وتتسم هذه الإستراتيجية بالوضوح في التعبير عن قصد المرسل، فوضوح القصد سبب في عدم حيرة المرسل إليه، ممّا يضمن تحقيق هدف المرسل بنوعيه الكلّي والنفعي في العالم الخارجي. ولن يستطيع المرسل إليه، بلا شك، أن يحقّق الهدف الذي ينشده المرسل إذا كان الخطاب غامضا، أو يحتمل أكثر من تأويل. بل قد ينطوي على نتائج وخيمة إذا لم يفعل المرسل إليه مضمون التوجيه المقصود. وعليه، فإنّ من مميزات التوجيه الصريح أنه لا يستلزم أكثر من قصد للخطاب، وبالتالي فإنّه لا يدع للمرسل إليه فرصة التأويل أو التملّص من مضمونه.

وإن كان التوجيه لا يتحقّق إلاّ بإنجاز أفعال لغوية صريحة، فإنّ صراحتها تنتظم في مستويين، يتمثّل ذلك في الأفعال اللغوية الإنجازية، بتصنيف دلالتها الصريحة إلى درجتين، كما هو تصنيف (أوستين)؛ فالدرجة الأولى هي استعمال الأدوات المعروفة بنياتها عن الفعل المعجمي؛ أمّا الدرجة الثانية فهي ما يصرّح فيه المرسل بالفعل معجميا، أو باسم الفعل ذاته. ولهذا، فإنّ المرسل قد يستعمل الخطابات التي تنطوي على الفعل اللغوي الصريح من الدرجة الثانية، بدلا من الأساليب الصريحة من الدرجة الأولى، وذلك مثل:

- أنا أمرك أن تسكت.

بدلا من أسلوب الأمر:

- اسكت!

ويمثّل استعمال درجة الصراحة الثانية تدنيّا في مراعاة العلاقة العاطفية مع المرسل إليه، لما تتصف به من قوّة. ولهذا قد يستعمل المرسل كلا المستويين للتعبير عن قصد واحد، مثل:

- أنا أنهالك عن التلاعب؛ فلا تهمل الواجب، ولا تعبت بحاجاتك.

للتلطيف من حدّة أحدهما بمرونة الآخر النسيّة.

كما أنّه قد يتركّب الخطاب من عدد من الأفعال الإنجازية أقلّها اثنان؛ فأحدهما يتركّب من درجتين متفاوتتين من الصراحة، بالإضافة إلى صنف آخر من أصناف الأفعال الإنجازية، كما في التحذير بالتلفّظ بالفعل الصريح (أحذّر) وباستعمال إحدى أدواته (إياك) فالفعل أقوى صراحة للدلالة على التحذير من الأداة

الأخرى، ثم يعطف فعل الأمر عليهما، مثل:  
- أنا أحذرك من الغرور؛ فإياك والتكبر، وتواضع للناس.

## 2 - 1 مسوّغات استعمال الإستراتيجية التوجيهية

هناك عدد من المسوّغات التي ترّجح استعمال الإستراتيجية التوجيهية دون غيرها، وهي:

1 - عدم التشابه في عدد من السمات مثل: السمة المعرفيّة، الطالب/الأستاذ، خصوصاً المبتدئ الذي يحتاج إلى توجيهه أكثر من ملاطفته، أو عند الشعور بعدم تطابق الأمزجة، أو اتّحاد الهدف، وانتفاء الحاجة للسعي إلى ذلك.

2 - عدم وجود تكرار في الاتّصال بين طرفي الخطاب، إذ تنحصر اللقاءات في اللقاءات الرسميّة التي يؤطرها جوّ العمل مثلاً، وبالتالي فليس هناك عمق في المعرفة الشخصية، فلا تتجاوز المعرفة داخل إطار التعامل الرسميّ.

3 - الشعور بالتفاوت في مستوى التفكير بين طرفي الخطاب، ممّا يؤثّر في فهم كلّ منهما لطبيعة الآخر، فقد يستعمل المرسل الإستراتيجية التضامنيّة، بالرغم من سلطته، ولكنّ المرسل إليه قد يؤوّل ذلك بأنّه ضعف من المرسل، ويتساءل لماذا لا يستعمل التوجيهيّة كما تقتضي صلاحيّته مثلاً، ودرأً لهذه التأويلات المفترضة، يجد المرسل أن استعمال التوجيه بدءاً هو أسلم إستراتيجية وأضمنها نتيجة.

4 - تهميش ما قد يحدثه استعمال هذه الإستراتيجية من أثر عاطفيّ سلبيّ على المرسل إليه، فيقصي المرسل اعتبار هذه التأثيرات على نفسيّة المرسل إليه، متجاهلاً إيّاها.

5 - تصحيح العلاقة بين طرفي الخطاب غير المتكافئين في المرتبة، وإعادةها إلى سيرتها الأولى، إذا كان التعامل حسب الإستراتيجية التضامنيّة قد يؤثّر على سير العلاقة بينهما، أو يقلّل من هيبة المرسل أو شأنه، بسبب تنازله عن حقّه المكتسب، فالتلفّظ بالخطاب بهذه الإستراتيجية هو إعادة لهيبة العلاقة وتجسيد لها، بل وتأكيد لحضورها في الذهن وعدم إغفالها، حتى لو استعمل المرسل إستراتيجية التضامن في بعض السياقات.



6 - رغبة المرسل في الاستعلاء، أو الارتفاع بمنزلته الذاتية وقد يتضح هذا في خطاب المظلوم الذي يطلب من القاضي أو الموظف أن يمنحه حقوقه، بقوله:  
- أنصفي، واعرني سمعك لتسمع دعواي، فإذا لم تفعل، فمن تريد أن يفعل؟!  
يبد أنه لا يمتلك السلطة، ليأمره وينهاه، ولن يمتلك السلطة بهذا الخطاب التوجيهي.

7 - إصرار المرسل على تنفيذ قصده عند إنجاز الفعل، وعلى حصول أقصى مقتضى خطابه، والتأكيد على أنه لا يتوانى عن تعقب خطابه والتمسك بمدلوله؛ فمدلوله الحرفي هو الفيصل عند اللبس في ذهن المرسل إليه، وبالتالي، فإن استعمال تلك الإستراتيجية يعد احترازاً من سوء الفهم، أو التأويل الخاطئ.

8 - حصول تحدّ واضح للمرسل أو لتعليماته، أو تحدّ ضدّ الأنظمة والتعليمات العامة، أو بالإساءة إليه رغم سلطته، أو عندما يشعر المرسل بأن المرسل إليه قد يتجاوز حدوده في النقاش، أو الحوار، أو أنه يتحدّاه بفعل ما؛ كمن يتجاوز رئيسه بأن يأمر بقية الموظفين بعدم قراءة الصحف في مكاتبهم، رغم أنه ليس من حقه أمر أي موظف، فليست لديه صلاحية، بما يبدو معه أنه يتلصقاً في خطابه على المدير، ممّا يدعو المدير إلى المبادرة إلى إبراز حقه السلطوي في خطابه، والردّ بوصفه مرسلًا هذه المرّة، مستعملاً الإستراتيجية التوجيهية، بالالتكاء على موقعه السلطوي، ليجعل المرسل إليه يتراجع عمّا يقوله ويعيد حساباته.

9 - مناسبة السياق التفاعلي لاستعمال التوجيهية بين الطبيب والمريض مثلاً، عندما لا يلتفت إلى التراتب الاجتماعي بينهما، فلا يراعي كون المريض أميراً، أو وزيراً، أو غير ذلك ممّا يميّز به المرسل إليه، إذ ينصبّ اهتمامه على التبليغ والمتابعة، كما يفعل طبيب الأسنان عند نزع أعصاب أحد الضروس، إذ يخاطب المريض بقوله المتوالي:

- افتح فمك. أمل رأسك قليلاً. لا تتحرك. أغلق فمك.

أو مثل خطاب مدير الأمن في إحدى الهيئات أو الشركات، عند توجيه الناس للهروب من الحريق:

- انج بنفسك فقط. اقطع الكهرباء. اترك كل أغراضك. أسرع الخطأ. اخرج من الباب الخلفي.

أو عند إنقاذ غريق، مهما كانت مرتبته، فالمرسل سيقول له:  
- مدّ يدك، تنفّس بقوة، تثبّت بطوق النجاة، لا تفتح فمك.

## 2 - 2 الدراسات السابقة في الإستراتيجية التوجيهية

### 2 - 2 - 1 عند العرب

نجد ما يتعلّق بهذه الإستراتيجية مبثوثا في دراسات القدماء، وكلّ دراسة تنظر إليها وفقا لما يخصّها من أهداف، إذ نجدها موزّعة في الدراسات النحويّة والصرفيّة والبلاغيّة، كما نجد أنّها أخذت حيزا من دراسات الأصوليين. فانصبّ اهتمام النحاة، غالبا، على أحكام الإعراب، وتركيب الخطاب.

كما نظروا إليها عند تصنيف الأفعال، إذ جعل بعض النحاة الكلام على ثلاثة أقسام أحدها هو الطلب. وانطلقوا في ذلك من معيار اقتران المعنى باللفظ، فإذا لم يقترن المعنى بالتلفّظ، بل تأخر عنه فهو ما يسمّى بالطلب، وهذا مكمّن أفعال التوجيه، عندما يطلب من المرسل إليه فعل شيء بعد لحظة التلفّظ، وإن كان إنجاز الطلب نفسه من أمر أو نهي أو غيرهما يقترن بتلفظ المرسل.

أمّا البلاغيّون فقد منحوها الاهتمام في علم المعاني، إذ قسّم السكاكي المعاني مثلا، إلى قسمين، وسمّى كلّ قسم بالقانون. فكان الأول هو قانون الخير، أمّا القانون الثاني فهو قانون الطلب<sup>(5)</sup>، وجعله على نوعين، بناء على إمكان حصوله، إذ يمثل التمتي النوع الأول، أمّا النوع الثاني فيمثله الاستفهام والأمر والنهي والنداء. ولا يقتصر التمتي عنده على الخطاب الذي يستعمل فيه المرسل الأداة (ليت)، بل يدخل فيه كل أدوات التحضيض مثل: ألا، وهلا، ولولا، ولو ما. وينطلق هنا من بنية الخطاب العميقة التي تمثلها هذه الأدوات، وهي ما يسمّيه بالتنديم، والتي تكون منطلقا للمرسل في توجيه المرسل إليه إلى فعل في المستقبل، حتى لو تأخّر حصول هذا الفعل عن زمن التلفظ بوقت بعيد.

وبما أنّ السكاكي عدّ بعضاً مما ينتسب إلى هذه الإستراتيجية من ضمن ما أسماه قانون الطلب، فإنّها تنضوي تحت النوع الذي يُستدعى فيه إمكان الحصول. ومن ذلك الأمر، حيث يستعمله المرسل « لطلب الحصول في الخارج [...] ليحصل في ذهنك نقش له مطابق<sup>(6)</sup>» غير أنّه حاول صياغة شروط معيّنة، يسمّيها بأصل الاستعمال، لينبني عليها حكم الفعل اللغويّ.

كما صاغ الماوردي شروط الكلام، ليتلَفَظ المرسل بخطابه التوجيهي وفقاً لما تقتضيه شروط معيَّنة، مثل عدم الإطناب، أو الغموض، أو الإيجاز المخلّ، أو البعد عن القصد المراد؛ إذ يتحرّى إنجاز التوجيه في أبسط صورة خطائية<sup>(7)</sup>.

أما علماء أصول الفقه، فقد وضعوا حدوداً، وشروطاً معيَّنة، لبعض أدوات هذه الإستراتيجية وآلياتها، من أجل إدراك الحكم الشرعي ودرجته في سلّم الأحكام من خلالها، إذ يحدّد الغزاليّ الأمر والنهي مثلاً، في قوله: «وهو قسم من أقسام الكلام [...] وحد الأمر: أنّه القول المقتضي طاعة المأمور بفعل المأمور به. والنهي: هو القول المقتضي ترك الفعل. وقيل في حد الأمر: أنّه طلب الفعل واقتضاؤه على غير وجه المسألة، أو ممّن هو دون الأمر في الدرجة، احترازاً عن قوله: اللهم اغفر لي، وعن سؤال العبد من سيده، والولد من والده»<sup>(8)</sup>.

ولأنّ أفعال هذه الإستراتيجية اللغوية تنتسب إلى نظرية الأفعال اللغوية، فإنّ محمود نحلة يصنّف هذه الأفعال الإنجازية ضمن قسم الطلبيات «وهي تضم كل الأفعال الكلامية الدالة على الطلب بغض النظر عن صيغتها، وهو أمر أخذ به الأصوليون والفقهاء وبعض المتكلمين»<sup>(9)</sup>.

## 2 - 2 - 2 عند الغربيين

أما الدراسات الغربية المعاصرة فقد سلكت سبيلين رئيسين في معالجة إنتاج الخطاب عموماً، والمبادئ التي يفترض أن يقوم عليها، وهما:

- الاتجاه الأول، ويهتمّ بالدراسات التي تحضّ على التأدّب، ويمثله كلّ من (ليتش وروبين لاكوف، وإلى حدّ ما براون وليفنسون).
- الاتجاه الآخر، الدراسات التي تبين كيفية التلَفَظ بالخطاب وفقاً للتوجيهية، مع عرض بعض آلياتها وأدواتها من غير إغراق في التنظير لها، ويمثّل هذا الاتجاه كلّ من (جرايس بوجه من الوجوه وسيرل وبراون وليفنسون وباخ).

وترتّب على ذلك معالجة الإستراتيجية التوجيهية من زاوية مبادئ التأدّب وأثرها في توجيه الخطاب. وعليه، فإنّه يمكن تصنيف الدراسات المعاصرة إلى صنفين، هما: ما يحضّ على التأدّب، بل ويجعل له الأولوية، مثل ما فعل (ليتش)، وكذلك ما فعلت (روبين لاكوف) في دراستيهما. أمّا الصنف الثاني، فهو الدراسات التي تبين كيفية إنتاج الخطاب وفقاً للإستراتيجية التوجيهية.

ولأن المرسل يتوخى توجيه المرسل إليه وبدرجات مختلفة، فإنه يعتمد إلى مخالفة قواعد التأدب، بما يفضي إلى خطابات توجيهية. كما يعتمد، من ناحية أخرى، إلى استثمار ما دلت عليه الدراسات الأخرى، وتوظيفها لتحقيق الهدف ذاته، وبيان القصد نفسه. والمخالفة للصنف الأول هو سبب النظر في هذه الدراسات، رغم أنها تحض على عكس ذلك.

## 2 - 2 - 1 الاتجاه الأول

يجعل (ليتش) الأولوية عند التلقظ بالخطاب لقواعد التأدب، وذلك في دراسته عن مبادئ التداول، إذ يفترض في المرسل أن يراعي العلاقة الودية بينه وبين المرسل إليه، أو يؤسسها إذا لم تكن موجودة.<sup>(10)</sup>

وهاتان أهم قاعدتين في عمله، وهما:

أ - قاعدة اللباقة، وصوراتها هما:

- قلة تكلفة الغير.

- أكثر ربح الغير.

ب - قاعدة السخاء، وصوراتها هما:

- قلة ربح الذات.

- أكثر خسارة الذات.

وقد جعل قاعدة اللباقة هي القاعدة الرئيسة، أما القواعد الأخرى فهي قواعد متفرعة عنها. ومع هذا، فإن السياق قد يجعل من استعمال الإستراتيجية التوجيهية خياراً آخر، للأسباب التي ذكرناها، بدافع من السلطة، أو عدم الرغبة في التنازل عنها، أو أن المصلحة تقتضي استعمالها دون غيرها، سواء كانت المصلحة للمرسل أو للمرسل إليه، بيد أن استعمال غيرها يظل خياراً نظرياً ممكناً من الناحية اللغوية. وعلى هذا، فإن المرسل يخالف ما يوصي به ليتش من قواعد، عند استعمال الإستراتيجية التوجيهية.

ولذلك، يصنف (ليتش) الأفعال التوجيهية ضمن الأفعال التنافسية<sup>(11)</sup>، حسب تصنيفه الرباعي للأفعال؛ لأنها تتضمن قصد المرسل بأن يفعل المرسل إليه ما يوجهه به، والتعارض مع ردة فعل المرسل إليه إذا رفض الاستجابة. ومن جهة

أخرى، فإن إستراتيجية التوجيه تتضمن أفعالاً تنتمي إلى صنف التأدب السلبي، مثل أفعال الأمر. وبالرغم من أن هناك أفعالاً يعدّ حضور التأدب فيهما قيمة أصلية، مثل أفعال الدعوات، إلا أن ليش يدعو إلى تسميتها بأفعال الإكراه، وذلك لما تسببه من حرج اجتماعي للمرسل إليه وإلزامه بإجابة الدعوة.

وبذلك يتضح أن للأفعال التوجيهية صلة عكسية بمبدأ اللباقة عند ليش، فهي تخرق هذا المبدأ مهما كانت الأداة المستعملة، أو الأسلوب المستعمل. وخرق هذا المبدأ قد يكون خرقاً تدريجياً، إذ إن له جانبين؛ جانباً سلبياً، وهو الحد الأدنى، وجانباً إيجابياً، وهو الحد الأعلى. وهذا التصنيف منظور إليه من قبل مصلحة المرسل إليه، فالحد الأدنى (السلبي) هو تقليص خسارة المرسل إليه، في حين يكمن الحد الأعلى (الإيجابي) في تكثير فائدة المرسل إليه.<sup>(12)</sup>

ولذلك يفترض في المرسل أن يتجه بخطابه إلى التكثير من فائدة المرسل إليه، بجعل خطابه أكثر تأدباً؛ ولن يتأتى هذا إلا على حساب خسارة المرسل نفسه، وفقاً لهذه القاعدة. ومع ذلك، فإن المرسل قد يتعمد خرق هذا المبدأ، وذلك عندما يستعمل الإستراتيجية التوجيهية في شكلها الأكثر مباشرة للدلالة على قصده، مثل استعمال النهي أو الأمر الصريحين. فيكون المرسل قد أكثر من فائدة الذات عند استعمالهما، وهو ما يتناسب طردياً مع خسارة المرسل إليه.

وقد يتأرجح المرسل في خطابه بين هذين الحدّين لمبدأ اللباقة، ويتبع في تأرجحه سلمية متراصة تدريجياً، يسميها (ليش) بسلمية التكلفة - الفائدة<sup>(13)</sup>. وجعل هذه السلمية إحدى سلميات التداولية التي تتواكب مع نوعين آخرين هما: سلمية الاختيار، وسلمية التلميح، فتترتب إنجازات الأفعال في سلمية الاختيار، وفقاً لمقدار الخيار الذي يطرحه المرسل للمرسل إليه.

(ويعني بسلم التكلفة، ما يؤثر في ذات المرسل إليه خطايا عند عدم تساوي طرفي الخطاب. ويتناسب إغفال التأدب طردياً مع مقدار التكلفة من جهة المرسل إليه، إذ يزيد مقدار تكلفة المرسل إليه كلما زاد عدم مراعاة معيار التأدب في الخطاب.

ويتضح ذلك في المثال التالي:

- اسكت.

- هل لك أن تسكت.
- لا أحب الإزعاج.
- كثرة الكلام متعبة للشخص.

فهذا التدرج في الخطاب له حدان أحدهما؛ الحد الأدنى، وهو فعل الأمر الصريح، والحد الأعلى، وهو التلميح للمرسل إليه بالسكوت. ويحمل كل حد قيمة معينة باتجاه المرسل إليه، فالحد الأدنى هو حد سالب بالنظر إلى مصلحته، لأنه أقل ما يمكن لتقليص خسارة المرسل إليه، في حين يمثل الحد الأعلى الإكثار من فائدة المرسل إليه، وهذه الفائدة يمثلها الانتقاء من سلم الخيارات الممكنة لمخاطبة المرسل إليه، وذلك بحضور نسبة معينة من التأذب معه، مما يجعل هناك سلماً من درجات التلميح تمثل درجات الخطاب.

كما أنّ لقاعدة السخاء علاقة بالإستراتيجية التوجيهية، وذلك من خلال مضمونها:

- قلل ربح الذات، وأكثر من تكلفة الذات.

إذ يتضح ضرورة التقيد به لمصلحة المرسل إليه أكثر من مصلحة المرسل. ولكن المرسل يخرق هذا المبدأ أيضاً كما يخرق مبدأ اللباقة، وذلك عندما يستعمل الإستراتيجية التوجيهية في شكلها المباشر. وإذا كان مبدأ اللباقة يتركز على المرسل إليه، فإنّ مبدأ السخاء يتركز على ذات المرسل.

كما حاولت (روبين لاكوف) صياغة بعض القواعد، إذ دعت إلى توسيع مبادئ اللغة الكلية؛ وذلك من خلال إدراج القواعد التداولية للحكم بجودة صياغة الخطاب من عدمه، فتضع قاعدتين تسميهما قواعد الكفاءة التداولية (The rules of pragmatic competence).

وتعتمد هاتان القاعدتان على سياق إنتاج الخطاب في تطابقهما، أو أولوية إحداهما على الأخرى، وقد صاغت القاعدتين كما يلي:

1 - كن واضحاً.

2 - كن مؤدباً.

وقد فرّعت من قاعدة التأذب عدداً من القواعد، سمّتها قواعد تهذيب الخطاب، فيعتد المرسل بوحدة منها أو أكثر. وعدد هذه القواعد ثلاث هي:

- قاعدة (التعفف)، ومقتضاها هو:

لا تفرض نفسك على المرسل إليه، أي لتبق متحفّظاً، ولا تتطفّل على شؤون الآخرين.

- قاعدة التخيير، ومقتضاها هو:

لتجعل المرسل إليه يتخذ قراراته بنفسه، ودع خياراته مفتوحة.

- قاعدة (التودّد)، ومقتضاها هو:

لتظهر الودّ للمرسل إليه، أي كن صديقاً.

وعليه، فمقتضى قاعدة التعفف، هو عدم الإلحاح، أو إكراه المرسل للمرسل إليه على فعل الشيء. ويتحقّق ذلك من خلال استعمال الخطاب الذي يحفظ البعد بين طرفيه؛ وذلك بالابتعاد عن استعمال الخطاب الذي يدلّ على الطلب المباشر.

وأما قاعدة التخيير، فتعمل في بعض السياقات مع القاعدة الأولى، وفي البعض الآخر بمعزل عنها. وتفرض الأخذ بأساليب دالة على الشكّ عند المرسل بدلا من استعمال الأساليب الدالة على الجزم، بحيث يدع المرسل للمرسل إليه حرية اتّخاذ القرار.

وتتطلّب قاعدة التودّد من المرسل أن يعامل المرسل إليه وكأنه مكافئ له في المرتبة، ولا يتحقّق هذا إلا إذا كان المرسل يعلو المرسل إليه درجة، أو مساوياً له، الأمر الذي يجعل التودّد ذا مردود إيجابي على سير العلاقة بينهما وعلى النتائج المترتبة على الخطاب ذاته. ويتم ذلك باستعمال أدوات معيّنة.

ويعتبر إنتاج الخطاب من خلال تجاهل قواعد (لاكوف)، أو الخروج عليها، مؤشراً لاستعمال إستراتيجية التوجيه. وقد يكون الخروج عليها تدريجياً، ففي الاستفهام مثلاً، يخرج المرسل عن قاعدة التخيير إلى التوجيه الملزم بطرحه سؤالاً مغلقاً يقتضي إجابته بنعم أو لا، كما في سؤال الزوجة التالي:

- أتريد عصيراً؟

وقد يوسع المرسل على المرسل إليه قليلاً، وذلك بإنتاج الخطاب وفقاً لقاعدة منح الخيارات، ولكن الإستراتيجية تظل توجيهية، وذلك في مثل الخطابات التالية:

- أشرب شاياً أم قهوة؟

- أتركب السيارة إلى المدرسة، أم تمشي على قدميك؟

فالمرسل يمنح أكثر من خيار، ولكته خيار محدّد بين اثنين، ففيه تحديد لإجابة المرسل إليه، وهذا التحديد مؤشّر على الإستراتيجية التوجيهية.

## 2 - 2 - 2 - 2 الاتجاه الآخر

وهناك دراسات تتعلّق بأفعال التوجيه مباشرة ومنها مبدأ التعاون عند (جرايس)، إذ يسهم في ضبط هذه الأفعال في دلالتها على القصد، وذلك بالالتزام بالقواعد المتفرعة عنه، وعدم الخروج عليها، لأن هذا المبدأ يغفل ما يتعلّق بتهديب الخطاب أولاً، ولأنّ المرسل يفترض تعاون المرسل إليه لفهم القصد آخرًا، ويظل همّ المرسل منصباً على تبليغ القصد كما يريد.

وقد اشتهرت دراسة (سيرل) عن الأفعال اللغوية، فقد صنّف فيها خمسة أصناف منها الأفعال التوجيهية، وحدّدها بأنّها كل المحاولات الخطابية التي يقوم بها المرسل، بدرجات مختلفة، للتأثير في المرسل إليه، ليقوم بعمل معيّن في المستقبل. وتدرّج هذه الأفعال من درجة التواضع أو اللين، بوصفها مجرد محاولات، مثل الاقتراح أو الدعوة لعمل الشيء، حتّى تصل التوجيهات إلى درجة الإكراه، وذلك عند فرضها بالقوة لعمل شيء ما. ويكون محتواها القضويّ دالاً على إرادة عمل شيء في المستقبل، والأفعال التي تمثّل هذا الصنف هي أفعال (السؤال والطلب والالتماس أو الاستجداء والتضرّع والتوسل أو الاستعطاف والتشجيع والإذن، وكذلك النصح والتحديات، بل والاعتراضات) والتي صنّفها (أوستين) قبله على أنها من السلوكيات (behabitives)<sup>(14)</sup>.

كما أورد (براون وليفنسون) بعضاً من الأدوات والآليات التي يستعملها المرسل في هذه الإستراتيجية، وذلك في ثنايا عملهم المتّصل بظاهرة التأدّب، فيصنّفان كذلك، أفعالاً للإستراتيجية التوجيهية ضمن الأفعال التي تهدد وجه المرسل إليه بشقيه الجالب والدافع، وذلك لأنّها مؤشّر على أنّ المرسل لا يدع الخيار وحرية التنفيذ للمرسل إليه، بل إنّه يعيق هذه الحرية. وتقع الإستراتيجية التوجيهية في جلّها تحت ما يسميه (براون وليفنسون) بالإستراتيجية الصريحة، وهي التي تخلو من الأدوات اللغوية التي تلطّف الخطاب غالباً، إذ إنها تنتج « بأقصى



درجة من الصراحة، والوضوح، وعدم الغموض، وبأقصر الطرق الممكنة (فعلى سبيل المثال، استعمل للطلب: افعل كذا!) وهذا ما سنحدده، تقريباً، باتباع أوصاف (جرايس) لقواعد مبدأ التعاون<sup>(15)</sup>.

فقد يفرض المرسل ما يريد، لا ما يريده المرسل إليه من خلال الأفعال التي تفترض في المرسل إليه أن يقوم بها في المستقبل، مثل:

1 - الأوامر والطلبات، إذ تؤثر على أن المرسل يرغب من المرسل إليه أن يفعل بعض الأشياء، أو أن يكف عن فعلها.

2 - الاقتراحات، والنصائح، إذ تشير إلى أن المرسل يعتقد أن على المرسل إليه أن يفعل فعلاً ما.

3 - التذكير، إذ يشير بها إلى أن على المرسل إليه أن يتذكر فعل شيء ما.

4 - التهديدات، التحذيرات، أفعال التشجيع، إذ يشير المرسل إلى أنه، أو أنّ أحداً ما، أو شيئاً ما، سيفرض عقوبات معينة ضد المرسل إليه، إذا ما أنجز بعض الأفعال<sup>(16)</sup>.

ويصنف (باخ) الأفعال التوجيهية على أنها أحد الأصناف الأربعة للأفعال الإنجازية التواصلية، والأفعال الأربعة هي: الأفعال التقريرية أو الوصفية، والتوجيهية، والالتزامية، وأفعال التعبير عن المشاعر<sup>(17)</sup>.

فالأفعال التوجيهية تعبر عن توجه المرسل إلى أن يتخذ المرسل إليه بعض الأفعال في المستقبل، كما أنها تعبر عن رغبة المرسل، أو أمنيته بأن يكون خطابه، أو بأن تؤخذ إرادته، التي انطوى عليها خطابه، على أنها هي السبب الرئيس، أو الدافع الحقيقي في الفعل الذي سوف يأتي به المرسل إليه مستقبلاً. وقد صنف (باخ) أفعال التوجيه إلى عدة أصناف<sup>(18)</sup>، وهي:

1 - الطلبات، وتتخذ عند الإنجاز أشكالاً لغوية مختلفة منها: (السؤال، التوسل، التضرع، المناشدة، الإلحاح، الدعوة، الطلب، الحث، الاستدعاء، الابتهاال، الحجاج). ويتم التعبير عن صنف الطلبات إذا كان خطاب المرسل يعبر عن: رغبته بأن يعمل المرسل إليه عملاً ما، وأن يكون قصد المرسل هو الباعث على تنفيذ ذلك العمل ولو جزئياً.

2 - الأسئلة، وتتخذ عند الإنجاز أشكالاً لغوية مختلفة، منها: (السؤال،

الاستعلام، الاستجواب، التشكك). ويتم التعبير بالصنف الثاني عن إيجاب القضية من عدمه، ويتم ذلك بأن يعبر الخطاب عن رغبة المرسل في أن يخبره المرسل إليه عن القضية بالإيجاب أو بالسلب، وأن يعبر عن قصده بأن تكون رغبته هي الباعث على جواب المرسل إليه له بالإيجاب أو بالسلب في القضية.

3 - المتطلبات، وتتخذ عند الإنجاز أشكالاً لغوية مختلفة، منها: (العرض، التكليف، الأمر، الطلب، الأوامر السلطوية، الإرشاد، المنع، التعليم، الفرض). ويتحقق هذا الصنف إذا كان الملفوظ يعبر عن اعتقاد المرسل بأن خطابه، بحكم سلطته، يمثل سببا كافيا يؤثر على المرسل إليه ليعمل عملا، وأن يكون قيام المرسل إليه بذلك العمل بسبب من ذلك الخطاب.

4 - التحريمات، وتتخذ عند الإنجاز أشكالاً لغوية مختلفة، منها: (المنع، الحظر، التحريم، التقييد). ويتحقق فعل التحريم، إذا عبر المرسل عن اعتقاده، بأن خطابه، بحكم سلطته، يمثل سببا كافياً لمنع المرسل إليه من فعل، وأن يقصد أن يكون كف المرسل إليه عن فعله نتيجة لتلفظه بذلك الخطاب.

5 - أفعال النصح، وتتخذ عند الإنجاز أشكالاً لغوية مختلفة، منها (الحث، النصح، التحذير، الإشارة، العرض، التوصية، الاقتراح، الإنذار). ويتحقق فعل النصح بفعل معين، إذا عبر المرسل في خطابه عن اعتقاده بأن هناك مبرراً كافياً للتأثير على المرسل إليه ليعمل بما يراه، والقصد بأن يأخذ المرسل إليه اعتقاد المرسل سببا كافياً من أجل الفعل.

ويجعل (باخ) لهذه الأصناف افتراضات مسبقة، تنحصر في قاعدتين<sup>(19)</sup>؛ هما: قاعدة الكم، وقاعدة الكيف. إذ تتحقق قاعدة الكم عندما:

- يقدم المرسل في توجيهه المعلومات الضرورية للمطواعة أو الإذعان.
- أما قاعدة الكيف؛ فتتحقق، عندما:

(1) يحاول المرسل أن يجعل توجيهه في تلك المطواعة ممكناً حقيقة (لا تطلب القمر).

(2) يملك المرسل تبريرات لتوجيهاته، أو يفترض ذلك في توجيهه.

ويمكن أن يوجه المرسل المرسل إليه بإستراتيجية غير مباشرة، كما يمكنه أن يوجهه بإستراتيجية مباشرة. ويستعمل في كل من الإستراتيجيتين آليات متنوعة

وأدوات لغوية عديدة. لكننا سنقتصر، هنا، على الآليات والأدوات المباشرة التي سبق عرضها في مختلف الدراسات؛ القديمة منها والمعاصرة. وذلك، لأن هذه الأدوات وتلك الآليات قد تقتصر على التوجيه دون غيره، وهو ذلك التوجيه الذي لا يعبر العلاقات اهتماما. أما ما يخص الإستراتيجية غير المباشرة، فإنه يتصف بالعمومية التي تخرجها من الاقتصار على بعد واحد، إذ يمكن المرسل أن يستعملها في أي شيء؛ لأنها تتعلق بكيفية التعبير عن القصد.

ومما لا خلاف فيه أنّ المرسل يستعمل الإستراتيجية التوجيهية في خطابه لطلب فعل في المستقبل، ولكنّ الباعث على هذا يرتد إلى أمر يقع في أحد زمنين:

- إما أن يكون فعل المرسل إليه قد وقع في الزمن الماضي ويستدعي نقده، أو الاعتراض عليه؛ فيكون الفعل السابق هو علة الاعتراض، وبالتالي فهو الدافع للتوجيه إلى فعل في المستقبل، ليكون التوجيه تعديلا لسلوك المرسل إليه، وبالتالي عدولا عن ذلك الفعل إلى قصد المرسل الواضح في الخطاب.

- وإما أن لا يكون الخطاب بسبب فعل وقع في الماضي، بل يريد المرسل فعلا يقع في الزمن المستقبل فقط، وينشأ تحقيق هدفه بإنجاز التوجيه في لحظة التلفظ بالخطاب.

بيد أنّ أفعال التوجيه ليست الأفعال اللغوية الوحيدة التي تختص بالإنجاز العملي في المستقبل، فقد تشاركها أفعال الالتزام، أو الوعد في صيغة المستقبل مثلا، ولهذا فالإنجاز المستقبلي ليس هو المميز لها عن غيرها، وإن كان يغلب فيها.

وأخيرا، فإنّ المرسل قد لا يكتفي باستعمال الأدوات والآليات اللغوية، بل يستعمل بعض العلامات الأخرى، وكذلك العلامات المصاحبة للتلفظ بالخطاب، ومن أهمها التنغيم كأداة بديلة عن الأدوات اللغوية. وقد يتجانس التنغيم مع كل خطاب من الخطابات أو أسلوب من الأساليب مثل أسلوب الأمر والنهي والتحذير والإغراء والتعريض والتحضيض. وذلك بمعونة السياق، واستثمار المعرفة الموجودة في ذهن المرسل إليه.

## 2 - 3 الوسائل اللغوية في الإستراتيجية التوجيهية

للإستراتيجية التوجيهية عدّة من الوسائل، منها:

- الأمر بأدواته المختلفة.

- النهي.

- الاستفهام.

- التحذير.

- الإغراء.

- ذكر العواقب.

- التوجيه المركب.

- ألفاظ المعجم.

وسوف نستعرض كلّ وسيلة من هذه الوسائل مع الأمثلة التي توضّح دورها في تجسيد الإستراتيجية التوجيهية، وسيكون ترتيبها باعتبار عائد المصلحة، فالقسم الأوّل يمثل التوجيهية عندما يكون النفع عائداً إلى المرسل، في حين يكون القسم الآخر عندما يكون النفع عائداً إلى المرسل إليه، وليس هذا التصنيف سمة ثابتة، بل هو السمة الغالبة، إلى حدّ ما، والسياق هو الذي يوجّه عائد المصلحة.

## 2 - 3 - 1 الأمر

لقد جعل بعض العلماء المتقدمين الأمر قسماً مستقلاً من أقسام الكلام، كما صنّفه كثير من المحدثين على أنّه جزء من الأفعال التوجيهية، ومنهم (سيرل وباخ وبراون وليفنسون). وتفاوتت تعريفات الأمر؛ بالنظر إلى أكثر من عنصر، مثل دلالة بعض أدواته، أو اعتبار القرائن الأخرى بما فيها رتبة المرسل. وتناولوا كيف يعدّ الخطاب أمراً، وكيف يخرج عن ذلك إلى مقاصد أخرى، وشروط إجرائه على أصله، وشروط خروج دلالته عن ذلك الأصل. ويعود سبب ذلك الاختلاف والتعدّد إلى تعدّد الخلفيات الثقافية التي تقف وراء كل من يتناول الأمر بالتعريف أو بالتحديد.

فمن تعريفاته، ما قاله السكاكيّ، من أنّ «الأمر في لغة العرب عبارة عن

استعمالها [وهي اللام الجازمة، وصيغ مخصوصة، وعدة أسماء] أعني استعمال نحو: لينزل، وانزل، ونزال وصه، على سبيل الاستعلاء. وأما أن هذه الصور، والتي هي من قبيلها، هل هي موضوعة لتستعمل على سبيل الاستعلاء أم لا؟ فالأظهر أنها موضوعة لذلك، وهي حقيقة فيه، لتبادر الفهم عند استماع نحو: قم وليقم زيد، إلى جانب الأمر، وتوقف ما سواه من الدعاء، والالتماس والندب، والإباحة والتهديد، على اعتبار القرائن. وإطابق أئمة اللغة على إضافتهم نحو: قم، وليقم، إلى الأمر بقولهم: صيغة الأمر، ومثال الأمر، ولام الأمر، دون أن يقولوا: صيغة الإباحة، ولام الإباحة<sup>(20)</sup>. وهذه القوائن هي ما يستثمره المرسل عندما يكون ذا سلطة لمعرفته أنها مكتنزة في الكفاءة اللغوية والتداولية عند المرسل إليه، عندما يتأول الخطاب الموجه إليه.

ويعرّف العلوي الأمر بمفهوم أوسع ممّا لدى السكّاكّي قليلاً، فكان تعريفه أكثر عموميّة، وذلك بعدم حصره في أدوات معيّنة، مبرّرا ما يذهب إليه. فهو عنده «صيغة تستدعي الفعل، أو قول ينبيء عن استدعاء الفعل من جهة الغير على جهة الاستعلاء، فقولنا صيغة تستدعي، أو قول ينبيء، ولم نقل (افعل) (ولتفعل) كما يقوله المتكلمون والأصوليون لتدخل جميع الأقوال الدالة على استدعاء الفعل في الفارسيّة [كذا] والتركيّة، والروميّة، فإنها كلها أداة [كذا] على الاستدعاء من غير صيغة افعل، ولتفعل، ونحو قولنا: نزال، وصه، فإنما يدلان [كذا] على الاستدعاء من غير صيغة (افعل) وقولنا: من جهة الغير، نحترز به عن أمر الإنسان نفسه»<sup>(21)</sup>.

وعلى الرغم من أنّ العلماء الأوائل يكادون يجمعون على أن «حد الأمر: أنه استدعاء الفعل بالقول ممن هو دونه»<sup>(22)</sup>، وأن صيغته الأصليّة هي فعل الأمر (افعل)، إلا أنهم يختلفون في دلالة صيغته عليه، هل تكفي دلالتها الصرفية البحتة دون قرائن أم لا تكفي.

ويبدو أنّ «من أرجح معاني الأمر كونه يجعل من التلفظ بالصيغة دلالة على الوجوب»<sup>(23)</sup>، ولكنّ هذا ليس على إطلاقه في استعمال الخطاب في التداول، إذ لا بد أن تتواكب الصيغة بسلطة المرسل (الأمر)، وإلاّ خرج الأمر عن معناه، وخرج عن دلالة على قصد المرسل في التوجيه إلى مقاصد أخرى. ورغم ذلك، فإنّ توقّر السلطة، بمفهومها التقليدي، ليس الفيصل في الأمر أيضا؛ لأنّ مفهومها

واسع في هذه الإستراتيجية، إذ تتضمن سلطة العلم والمعرفة كذلك. وبهذا، فإن ما يمتلكه المرسل من خلفية هو سلطة في حد ذاته، وبالتالي فإنها تصنف لرتبته في سياق معين؛ حتى لو كان الخطاب موجهاً لمنفعة المرسل إليه، مثل الخطابات التي تحتوي على تعليمات استعمال الأجهزة، أو تعليمات خزن البضائع، أو تعليمات كيفية المناقشة في الاجتماعات، والآداب العامة مثل آداب اللبس أو المائدة... وهلم جرا. أما حكمه، فيصبح حقيقة في الوجود عند توفر هذين الشرطين؛ أي الصيغة اللغوية والسلطة. وبهذا يتضح أن لإجراءاته على أصله شروطاً، إذ « لا شبهة في أن طلب المتصور، على سبيل الاستعلاء، يورث إيجاب الإتيان على المطلوب منه، ثم إذا كان الاستعلاء ممن هو أعلى رتبة من المأمور استتبع إيجابه وجوب الفعل بحسب جهات مختلفة، وإلا لم يستتبعه، فإذا صادفت هذه أصل الاستعمال بالشرط المذكور أفادت الوجود، وإلا لم تفد غير الطلب»<sup>(24)</sup>.

وعليه فليست المسألة لغوية بحتة، بل لغوية تداولية، إذ ليس الوضع اللغوي هو المعيار الأوحد، بل لا بد أن تعضده مرتبة المرسل؛ لأنها هي التي تحوّل دلالة الصياغة من الأمر إلى غير ذلك.

وبهذا يبدو أن التوجيه باستعمال صيغة الأمر ليس تابعا للمواضعة اللغوية فقط، وإنما المعوّل عليه هو اتفاقها مع سلطة المرسل، بشرط أن لا تتعارض مع سلطة أعلى من سلطته؛ ولذلك فإنه لو أمر المرسل بمنكر أو نهى عن معروف، فإن خطابه لن ينال القبول، وبالتالي، فإن الإخفاق في تنفيذ قصده وتحقيق هدفه هو النتيجة الحتمية؛ لأنّ خطابه يتعارض مع سلطة أقوى من سلطته، وهي سلطة تعاليم الدين، حتى لو كان المرسل ذا سلطة في ذاته، فالأمر بمنكر أو النهي عن معروف يضاد ما أمر الله به وما نهى عنه.

وهو يفيد التكرار بمجرد التلفظ به، وهذا في حالة كونه مكتوباً، بشرط ديمومة العناصر السياقية على ما هي عليه وقت التلفظ بالخطاب لأوّل وهلة، لذلك فإن المرسل يحرص على توجيه المرسل إليه عند توفر الظروف، أما ما عداها فإنه لا يأبه به. ولذلك فإنّ التوجيه يكون عندها توجيهاً مؤقتاً. ومن مميزات استعمال الفعل الإنجازي كالأمر مثلاً، إمكان دلالة على التوجيه بدوام السياق الأصلي، لأنه «إذا تجرّد الأمر عن القيود والقرائن دل على طلب حقيقة الفعل المأمور به،

ولا يدل على طلب إيقاعه مرة واحدة ولا على طلبه متكررا ولا على طلب لإيقاعه فورا أي في أقرب ما يمكن من الوقت ولا على طلب لإيقاعه متراخيا أي في أي وقت يكون، لكن يدل على طلب حقيقة المأمور به فقط وهذه الأشياء إنما تستفاد من القرائن»<sup>(25)</sup>.

كما أن وجهة المنفعة هي من العناصر التي تمنح التوجيه حكما معينا. وبناء عليه، فقد يستعمل المرسل الإستراتيجية التوجيهية لغير الأمر، فللتوجيه وجوه كثيرة منها ما يسمى بالندب والتأديب والإرشاد وغيرها، وهي «معان متقاربة. وتمتاز بأن الندب توجيه إلى ما يرجى به ثواب الآخرة، والتأديب توجيه إلى ما يهذب الأخلاق ويصلح العادات، والإرشاد توجيه إلى ما فيه مصلحة دنيوية»<sup>(26)</sup>.

وهذا ما يتفق مع استعمالات صيغ الأمر في اللغة العربية، عندما يستعملها المرسل للإرشاد في خطاب التعليمات التي يعود النفع فيها على المرسل إليه، ولذلك فهو يلتزم بما تدل عليه، لأن في الخروج عن ذلك ضرراً به، ولا يفرق الغزالي بين الندب والإرشاد إلا من هذا الوجه، إذ إن «الندب لثواب الآخرة، والإرشاد للتنبيه على المصلحة الدنيوية»<sup>(27)</sup>. وتوجه المنفعة هو ما يعدّ قرينة من قرائن استحقاق الأمر لحكم معين، يعني حكم الوجوب أو الندب أو الإرشاد، إذ «قال قوم: هو للوجوب، فلا يحمل على ما عداه إلا بقرينة»<sup>(28)</sup>.

ولأن الأمر يعدّ من أكثر الأساليب التي يستعملها المرسل في الإستراتيجية التوجيهية، فإنه يمكن التفصيل فيه بعض الشيء، وذلك بذكر أدواته، وآلياته. فهناك أدوات كثيرة لإنجاز الأمر، بشرط توفر السلطة وتوجه المنفعة تجاه المرسل. فقد ذكر بعض العلماء من صيغ الأمر «افعل، ولفعل» وذلك عند تعريفهم للأمر، بل جعلوها هي لب الأمر، كما مرّ بنا عند السكاكي، وكذلك يعرفه «أبو الحسين المعتزلي في كتابه المعتمد حيث قال: حددنا الأمر بأنه قول يقتضي استدعاء الفعل بنفسه لا على جهة التذلل وقد دخل في ذلك قولنا افعل [كذا] وقولنا لافعل»<sup>(29)</sup>.

وعليه، فهناك صريحة للأمر وهي:

1 - فعل الأمر «افعل».

2 - اسم الأمر مثل: أنتم مأمورون بكذا.

- 3 - فعل المضارع المسبوق باللام.
- 4 - اسم الفعل مثل صه، حذار بمعنى احذر.
- 5 - ألفاظ مخصوصة للوجوب، مثل: يجب، ينبغي، لا بد من.
- 6 - المصدر النائب عن فعل الأمر.
- 7 - صيغ الإخبار من مرسل ذي سلطة. بيد أنها تعدّ عند بعض الأصوليين صيغاً مجازية.
- 8 - الصيغ الصرفية مثل الفعل المبني للمجهول.
- 9 - شبه الجملة.

فصيغة فعل الأمر الأصلية هي (افعل) بيد أنه « مما لا ريب فيه أن صيغ (افعل) ونحوها من الصيغ الدالة على الأمر ظاهرة في الطلب والاقتضاء، ذلك أن الفعل المطلوب لا بد وأن يكون فعله راجحاً على تركه، فإن كان ممتنع الترك، كان واجباً، وإن لم يكن ممتنع الترك، فإما أن يكون ترجحه لمصلحة أخروية فهو المندوب، وإما لمصلحة دنيوية فهو الإرشاد؛ فالطلب الذي تدل عليه صيغة الأمر هو طلب الفعل، إما على وجه اللزوم، أو على وجه الندب أو الإرشاد»<sup>(30)</sup>.

ولهذا، فصل السمعاني<sup>(31)</sup> الكلام في إنجاز التوجيه بصيغة فعل الأمر المعروفة مثبتاً أنها لا تحتل غير الوجوب، داحضاً كل الحجج التي تقول بغير ذلك، غير غافل عن اعتبار مرتبة المرسل.

ومن الخطابات باستعمال صيغة (افعل) لإصدار فعل الأمر، خطاب علي بن أبي طالب إلى محمد بن أبي بكر حين قلده مصر، إذ قال:

- «فاخفض لهم جناحك، وألن لهم جانبك، وابسط لهم وجهك، وآس بينهم في اللحظة والنظرة، حتى لا يطمع المظماء في حيفك لهم، ولا ييأس الضمفاء من عدلك عليهم»<sup>(32)</sup>.

إذ استعمل الأمر بتلك الصيغة المعروفة، بصورة متكررة؛ لأن الخطاب يتضمّن تعليمات هامة جداً، هي تعليمات الولاية على الناس، وعليه نجد في نهاية الخطاب مبررات ذلك الاستعمال، وهي: لئلا يحصل الطمع، أو اليأس.

بيد أن هناك فروقا طفيفة في أثر بنية الخطاب، إذ يفرق (ليتش) بين طبقتين من الفعل اللغوي الصريح، حسب مبدأ التأديب، ويمثّل للأولى بالفعل في صيغة



(افعل)، ويمثّل للأخرى بالحالة التي يصرّح فيها المرسل بالفعل الذي يقوم بإنجازه لحظة التلقّف، كما هو في الخطابين التاليين:

- اسكت،

- أنا أمرك أن تسكت.

فالصيغة الأخرى تعدّ أقلّ تأدّباً من الصيغة الأولى، لأن الصيغة الأخرى دليل على أن المرسل ينتج خطابه بهذه الصورة بناء على موقعه السلطويّ، كما أنه يؤكّد بها للمرسل إليه على أنّ قصده هو الأمر تحديداً وليس قصده فعلاً غيره<sup>(33)</sup>، وهو ما لدى (أوستين) عند تقسيمه الفعل اللغويّ إلى طبقتين، إحداهما أكثر صراحة من الأخرى، وهي التي يتلقّف فيها المرسل بالفعل معجمياً، بيد أنّه لم يربطهما بعامل التعامل الاجتماعيّ، مثل التأدّب كما فعل (ليتش).

كما وقد ينجز المرسل الأمر، من خلال استعمال الصيغ الصرفيّة مثل استعمال الفعل المبني للمجهول:

- «ومن الجفافة عند الموت هدبة بن خشرم العذريّ، وكان قتلّ زيادة بن زيد العذريّ، فلما حُمِلَ إلى معاوية تقدّم معه عبد الرحمن أخو زيادة بن زيد، فادّعى عليه، فقال له معاوية: ما تقول؟ قال: أتحبّ أن يكون الجواب شعراً أم نثراً؟ قال: بل شعراً فأنه [ كذا ] أمتع، فقال هدبة: [...] فقال له معاوية: أراك قد أقررت يا هدبة؟ قال: هو ذاك [...] فقال: يُحبّس إلى أن يبلغ ابن زيادة، فبلغ»<sup>(34)</sup>.

كما تستعمل الصيغ الصرفيّة، أي الفعل المبنيّ للمجهول كثيراً في التوقيعات التي يكتفي بها المرسل، مثل:

- يعتمد.

- يبلغ المذكور.

- ينظر في الأمر.

فهناك فرق بين استعمال فعل الأمر بالصيغة السابقة، أي صيغة (افعل)، وبين الفعل المبنيّ للمجهول، وهو أنّ المرسل يوجّه بصيغة افعل، في الخطاب ذلك المرسل إليه العينيّ أو الذهنيّ مباشرة، بينما يقتصر التوجيه في الفعل المبني للمجهول على المخاطب الذهنيّ، وهو يدرك ماهيّةته من خلال المعرفة السابقة.

وهناك المصدر النائب عن فعل الأمر، مثل:

- إذا قابلتم الفريق فركلا وضربا؛ لتفوزوا عليهم.

ومن مميزات هذا الاستعمال، أنه ينطوي على إيجاز في بنية المصدر، إذ إنّ ركل، ضرب، أوجز من: اركلوهم، اضربوهم، وهذا ييسر التلّفظ به عند التداول. ومن الأدوات اللغوية، استعمال اشتقاقات مادة (أمر) معجميًا، وعدم الاقتصاد على صيغة صرفية واحدة، أو زمن صرفي واحد، بيد أنّ القصد يظل واحداً، حتى في حالة تنوع الزمن مثل: الزمن الماضي، أو المضارع، وقد ذكرها الغزالي في المستصفى بقوله: « وقد حكى بعض الأصوليون [كذا] خلافاً في أنّ الأمر هل له صيغة. وهذه الترجمة خطأ، فإنّ قول الشارع: أمرتكم بكذا، وأنتم مأمورون بكذا، أو قول الصحابي: أمرت بكذا، كل ذلك صيغ دالة على الأمر. وإذا قال: أوجبت عليكم، أو فرضت عليكم، أو أمرتكم بكذا، وأنتم معاقبون على تركه، فكلّ ذلك يدلّ على الوجوب»<sup>(35)</sup> ففي الأمر تنوعات معجمية وأخرى صرفية للألفاظ التي يمكن أن يستعملها المرسل فيه.

ويتجلى هذا في خطاب للإمام عليّ كرم الله وجهه، إذ استعمل الزمن الماضي وهو يخاطب المرسل إليه بالتالي:

- «هذا ما أمر به عبد الله عليّ أمير المؤمنين، مالك بن الحارث الأشتر في عهده إليه؛ حين ولّاه مصر: جباية خراجها، وجهاد عدوّها، واستصلاح أهلها، وعمارة بلادها. أمره بتقوى الله، وإيثار طاعته. واتباع ما أمر به في كتابه: من فرائضه وسننه، التي لا يسعد أحد إلا باتباعها [...] وأمره أن يكسر نفسه من الشهوات ويزعها عند الجمحات، فإنّ النفس أمارة بالسوء، إلا ما رحم الله. ثمّ اعلم، يا مالك، أنّي قد وجهتك إلى بلاد قد جرت عليها دول قبلك، من عدل وجور...»<sup>(36)</sup>.

إذ استعمل أمير المؤمنين كرم الله وجهه الفعل الماضي من الفعل (أمر) لتوجيه مالك بن الحارث، وهو بذلك ينجز فعل الأمر لحظّة التلّفظ، وليس يخبر عن فعل أنجزه في الماضي.

وبالإضافة إلى الألفاظ التي تدلّ على الأمر، فإنّ هناك ألفاظاً أخرى يعبر بها المرسل عن الأمر، مثل ألفاظ الوجوب وما في حكمها، وهذا ما يقوله الغزاليّ، إذ يربط هذين البعدين معاً، بقوله: «وأما الألفاظ فمثل قوله: أمرتكم [...] وهو ينقسم إلى إيجاب وندب، ويدلّ على معنى الندب بقوله: ندبتكم ورغبتكم، وافعل

فإنه خير لك. وعلى معنى الوجوب بقوله: أوجبت عليك، أو فرضت، أو حتمت فافعل، فإن تركت فأنت معاقب، وما يجري مجراه. وهذه الألفاظ الدالة على معنى الأمر تسمى أمراً<sup>(37)</sup>.

وهذا ما نلمسه في كثير من خطابات التوجيه، خصوصاً خطابات التعليمات المشددة، إذ لا يترك التأويل للمرسل إليه، أو الوقوع في مزالق الفهم الخاطئ، مثل:

- يجب الحصول على رقم قبل تقديم الأوراق إلى الموظف المختص.
- الالتزام بالصمت اللاسلكي مفروض عليكم في أثناء ساعات الليل الأولى.

فالمرسل يوجه المرسل إليه، في الخطاب الأول، بضرورة الحصول على رقم، لأنه لن يقبل له أوراق إذا لم يحصل عليه؛ ولذلك فإنه يستعمل لفظ الوجوب، تأكيداً للمرسل إليه على ذلك. وكذلك يفعل المرسل في الخطاب الثاني، إذ يوجه قوته للالتزام بالصمت، ولذلك لم يحتج في إنجازه إلى اختيار صيغة محددة أو زمن صرفي معين، فهو يهتم في توجيههم باللفظ الذي يمثل إستراتيجيته، ويبلغ قصده فقط، ولذلك فلا فرق عنده بين ذلك الخطاب وأي خطاب آخر، مثل:

- فُرض عليكم الصمت اللاسلكي.
- أو، فرضنا عليكم الصمت اللاسلكي.

ويستعمل المرسل الأسلوب الخبري لإنجاز فعل التوجيه، ولكن الداعم لذلك الاستعمال هو تمتعه بالسلطة، مثل:

- الطلاب الناجحون ينتظرون هنا، والطلاب الراسبون يغادرون إلى غرفة الاجتماعات.

أو مثل:

- أريد منك أن تبلغ هذه الرسالة عبر الهاتف.

فالمسوّغ للتوجيه بالأسلوب الخبري هو وجود السلطة، فلا يستطيع المرسل الذي لا يملك السلطة أن يستعمل هذا الأسلوب. وتؤدي السلطة هنا دور التقليل من المجازفة في استعمال هذه الإستراتيجية في إنتاج الخطاب. وذات السبب هو ما يسوّغ استعمال الأمر والنهي الصريحة.

ومن أدوات التوجيه بالأمر شبه الجملة، سواء بالجار والمجرور، أو

بالطرف، وذلك اتكاء على المعرفة اللغوية في ذهن طرفي الخطاب من معرفة تركيب الجمل التامة، وبالتالي استلزام الحذف في بنية الخطاب، وبتوظيف المعرفة المشتركة بينهما، مثل:

- إلى المسجد، أي اذهب إلى المسجد.
- إليك عتي، أي انصرف عتي.
- ومثله: بعيدا عتي.
- أو: عتي.

و استعمال أسماء فعل الأمر، هو مما يقوم مقام الفعل الصريح، منها، مثل اسم الفعل هلم بمعنى تعال، في الخطاب التالي:

- « وكان من حديث ذلك [المديح] أن أبا وجزة السلمي المعروف بالسعدي لنزوله فيهم ومخالفته إياهم، كان شخّص إلى المدينة يريد آل الزبير، وشخّص أبو زيد الأسلمي يريد إبراهيم بن هشام [...] فاصطحبا فقال أبو وجزة: هَلُمَّ فلتشترك فيما نصيبه. فقال أبو زيد الأسلمي: كلاً أنا أمدح الملوك وأنت تمدح السُّوق»<sup>(38)</sup>.

أو مثل استعمال مهلا التي تنوب عن الفعل تمهل، مثل:

- « فقال طريف [بن العاصي الدوسي]: مهلا يا حارث، لا تعرض لطحمة استناني، وذرب لساني»<sup>(39)</sup>.

ومن أسماء أفعال الأمر ما كان على وزن (فعال)، إذ برّر النحاة بناءه بسبب عمله في نيابته عن فعل الأمر، لأنه إنما بني « لوقوعه موقع فعل الأمر، وهذا تقريب، والحق في ذلك أن علة بنائه إنما هي لتضمنه معنى لام الأمر، ألا ترى أن نزال بمعنى انزل وكذلك صه بمعنى اسكت. وأصل اسكت وانزل: لتسكت ولتنزل، كما أن أصل قم لتقم، وأصل اقعد لتقعد [...] وإنما أتى بهذه الأسماء لما ذكرناه من إرادة الإيجاز والمبالغة في المعنى؛ فنزال أبلغ في المعنى من انزل وتراك أبلغ من اترك، وإنما غير لفظ الفعل الواقعة هذه الأسماء موقعه ليكون ذلك أدل على الفعل وأبلغ في إفادة معناه»<sup>(40)</sup>.

ويعتمد المرسل في استعمال أسماء الأفعال على كفاءة المرسل إليه اللغوية والتداولية في تأويلها التأويل المناسب وفهم قصده من الخطاب، كونه يدرك تماما دلالة هذه الأسماء، أي « [...] أنها وضعت لتدل على صيغ الأفعال كما تدل الأسماء على مسمياتها فقولنا: بُعد، دال على ما تحته من المعنى، وهو خلاف

القرب، وقولك هيهات اسم للفظ بُعد، دال عليه وكذلك سائرهما، والغرض منها الإيجاز والاختصار ونوع من المبالغة، ولولا ذلك لكانت الأفعال التي هذه الألفاظ أسماء لها أولى بموضعها، ووجه الاختصار فيها مجيئها للواحد والواحدة والتثنية والجمع بلفظ واحد وصورة واحدة [...] وأما المبالغة، فإن قولنا: صه أبلغ في المعنى من اسكت [...] وأما دلالتها [أسماء الأفعال] على ما تدل عليه الأفعال من الأمر والنهي [...] فإنما استفيد من مدلولها لا منها نفسها، فإذا قلت صه دل ذلك على اسكت، والأمر مفهوم منه، أي من المسمى الذي هو اسكت [...] ولما كانت هذه الألفاظ أسماء للأفعال كالأعلام عليها كان فيها كثير من أحكام الأعلام؛ وذلك أن فيها المرتجل والمنقول والمشتق؛ فالمرتجل نحو صه ومه، والمنقول كعليك وإليك ودونك، والمشتق كتنزال وحذار وبداد. وهذه الأسماء على ضربين: ضرب لتسمية الأوامر وضرب لتسمية الأخبار والغلبة للأول، وإنما كان الغالب فيها الأمر لما ذكرناه من أن الغرض بها الإيجاز مع ضرب من المبالغة، وذلك بابه الأمر؛ لأنه الموضوع الذي يجتزأ فيه بالإشارة وقرينة حال أو لفظ عن التصريح بلفظ الأمر، ألا ترى أنك تقول لمن أشال سوطاً أو سدد سهماً، أو شهر سيفاً: زيداً أو عمراً؛ فتستغني بشاهد الحال عن أن تقول: أوجع، أو اضرب. ويكفي من ذلك الإشارة وشاهد الحال، وقامت المخاطبة وحضور المأمور مقام اللفظ بالأمر، وإذا جاز حذف فعل الأمر من غير خلف لشاهد حال، كان حذفه لقيام غيره مقامه أولى بالجواز»<sup>(41)</sup>.

## 2 - 3 - 2 النهي

سبقت الإشارة إلى أنه لا بد أن تصدر أفعال الطلب من صاحب المرتبة الأعلى إلى من هو في مرتبة دونه، ولا يختلف النهي في ذلك عن الأمر، وهذا ما يشهد به أكثر من عالم، ومنهم المبرد بقوله: «واعلم أن الطلب من النهي بمنزلته من الأمر، يجري على لفظه كما جرى على لفظ الأمر»<sup>(42)</sup>.

وإذا كان للأمر صيغة أصليّة، فإنّ النهي له صيغة أصليّة، يتلفظ بها المرسل في خطابه، إذ «لنهي حرف واحد وهو لا الجازم في قولك: لا تفعل؛ والنهي محذو به حذو الأمر في أن أصل استعمال: لا تفعل، أن يكون على سبيل الاستعلاء بالشرط المذكور، فإن صادف ذلك أفاد الوجوب، وإلا أفاد طلب الترك فحسب [...] والأمر والنهي حقهما الفور»<sup>(43)</sup>.

ومن الأمثلة على النهي باستعمال الحرف (لا) الذي يسبق الفعل المضارع خطاب أبو بكر رضي الله عنه في وصيته إلى التالي:

- «وأوصى [ أبو بكر ] أسامة بن زيد وجيشه حين ستره إلى أُنبي، فقال: يا أيها الناس: قفوا أوصيكم بعشر فاحفظوها عني: لا تخونوا، ولا تغلّوا، ولا تغدروا، ولا تمثلوا، ولا تقتلوا طفلاً صغيراً، ولا شيخاً كبيراً ولا امرأة، ولا تقعروا نخلاً ولا تحرقوه، ولا تقطعوا شجرة مثمرة، ولا تذبحوا شاة ولا بقرة ولا بغيراً إلاّ لمأكلة»<sup>(44)</sup>.

ويعدّ استعمال النهي بهذه الصيغة دليلاً صريحاً على حرص أبي بكر على أن يبلغ قصده التوجيهي إلى الجيش وقائده، وأن يفهموا منه حرصه الشديد على التقيد بهذه الوصايا، وعدم مخالفتها، إذ لا تحتمل تأويلاً غير معناها الحرفي.

والمعروف أنه يستعمل النهي لتوجيه المخاطب والغائب، وذلك عند استعمال حرف (لا) لأنه «يقع على فعل الشاهد والغائب»<sup>(45)</sup>، كما يستعمل كثيراً في الخطابات العامة، مثل:

- أيها الأطفال: لا تقتربوا من بركة السباحة.
- لا يقترب من هو دون سن الثامنة.

إذ يحقق التحذير شموليته هنا بتوجيه الخطاب لكل من المرسل إليه الشاهد في الخطاب الأوّل، وإلى المرسل إليه الغائب، ولكنّه مفترض، في الخطاب الثاني.

وقد يستعمل المرسل لا الناهية مع نون التوكيد في الفعل المضارع، وذلك مثل خطاب عليّ بن أبي طالب كرم الله وجهه التالي:

- «ولا تدخلن في مشورتك بخيلاً يعدل بك عن الفضل، ويعمدك الفقر، ولا جبانا يضعفك عن الأمور، ولا حريصاً يزيّن لك الشره بالجور، فإنّ البخل والجبن والحرص غرائز شتى يجمعها سوء الظن بالله [...] ولا يكوننّ المحسن والمسيء عندك بمنزلة سواء، فإنّ في ذلك تزهيدا لأهل الإحسان في الإحسان، وتدريباً لأهل الإساءة على الإساءة»<sup>(46)</sup>.

فهو يستعمل الصيغة السابقة مع زيادة نون التوكيد، وذلك مؤشّر تداولي على أنّ النهي هنا يعلو النهي في الخطاب السابق درجة، لأنّ فيه تأكيداً، والتأكيد كان نتيجة لمعرفة المرسل بالمرسل إليه وبمعناصير السياق جيّداً.

وفي هذا نجد أنّ النهي طبقات بناء على السياق التداولي، وذلك بمعرفة خصائص المرسل إليه من الضعف والقوة، وكذلك أهمية الأمر المنهي عنه. ويمكن أن ينظر إلى النهي بوصفه درجات أو طبقات، كما ينظر إلى طبقات التداول في التوكيد مثلاً، وذلك باستعمال أداة دون أخرى بناء على درجة الإنكار في ذهن المرسل إليه.

كما أنّ هناك ألفاظاً معجمية يستعملها المرسل للنهي وتسمى ألفاظ النهي و«هي الألفاظ التي تدلّ على النهي عند إطلاقها. وتسمى صيغ النهي. وهي [...] مادة حرم، وحظر، ومنع، ونهى، ومشتقاتها»<sup>(47)</sup>.

ويستوي في ذلك استعمالها بأيّ صيغة صرفية، أي باستعمال اسم المفعول أو المصدر، أو غير ذلك، مثل:

- هذه منطقة محظورة.
- هذه المواد محرّم لمسها.
- حرّمنا على منسوبي المؤسسة التصريح لوسائل الإعلام.
- يُمنع الجلوس على الأرصفة المجاورة للأسواق.
- ممنوع الاقتراب.
- ننهك عن الشخ بمالك.

وإنّما كانت الصيغ متساوية في سياق النهي بالنظر إلى القصد؛ لأنّ قصد المرسل واحد، بيد أنّ هذا لا يعني عدم توفّر كل صيغة على فروقها الدقيقة عن غيرها، إذ تظّل كل منها محتفظة بسماتها التركيبية والدلالية.

ومن أدوات النهي استعمال اللفظ الدال معجمياً على الترك، بلا مترادفات، وإن كان بصيغة الأمر، مثل:

- دع عنك الهراء.
- ذر الحجج الواهية عن حديثك.
- كفّ عن الحديث في هذا الموضوع.
- وكذلك الألفاظ الدالّة على عدم الجلّ بأسلوب النفي، مثل:
- لا يحل لك من هذا المال شيئاً.
- و: لا يجوز لك أن تتعاس عن أداء العمل على الوجه الأكمل.

إذ يريد المرسل أن يفهم المرسل إليه أنّه ينهاه عن هذه الأفعال سواء بالأمر

بتركها، أو بنفي حرّيته في ممارستها.

## 2 - 3 - 3 الاستفهام

يعدّ استعمال الأسئلة الاستفهاميّة من الآليات اللغويّة التوجيهيّة، بوصفها توجه المرسل إليه إلى خيار واحد وهو ضرورة الإجابة عليها، ومن ثمّ، فإن المرسل يستعملها للسيطرة على مجريات الأحداث، بل وللسيطرة على ذهن المرسل إليه، وتسيير الخطاب تجاه ما يريده المرسل، لا حسب ما يريده الآخرون. وتعدّ الأسئلة، خصوصا الأسئلة المغلقة من أهم الأدوات اللغوية لإستراتيجية التوجيه.

ولن نفصل القول عن دلالة كل أداة من أدوات الاستفهام الكثيرة، أو القصد الذي تنطوي عليه عند استعمالها استعمالا يناسب سياق الخطاب، لأنّ كلا من هذه الأدوات يوجه ذهن المرسل إليه لفعل يختلف عن ما تستدعيه الأدوات الأخرى، فليس هذا هو موضعه.

ويتّضح أنّنا لا نعني بالسؤال في الإستراتيجية التوجيهية، ذلك السؤال الذي يوظفه المرسل للتعبير عن قصده كأداة للإستراتيجية غير المباشرة، وإنما نعني به ذلك السؤال الذي يقتضي التلفظ بإجابة صريحة أيضا. مثل:

- هل تستطيع أن تنادي الكاتب؟

إذ ليس القصد أن يجيبه المرسل إليه بنعم أو لا، بل القصد أن يبلور الإجابة في عمل فعلي، وذلك بأن ينادي الكاتب على وجه الحقيقة.

ويعدّ استعمال السؤال اللاحق من مظاهر التوجيه بالاستفهام الذي يلحق الخطاب الخبري، مثل:

- جاء علي، أليس كذلك؟

وهناك أسئلة مركّبة، إذ يفضي السابق إلى اللاحق، وهو ما يسميه حسن وجيه بأسئلة الأقمعة، « حيث يبدأ المرسل بسؤال مفتوح، ويعقبه بأسئلة تأخذ في الانغلاق المتدرّج للوصول إلى أسئلة مغلقة تماما»<sup>(48)</sup>، ومثالها الخطاب التالي:

- « قال أبو العباس: وحدثني عمرو بن بحر قال: أتيت الربيع الغنويّ وكان من أفصح الناس وأبلغهم ومعني رجل من بني هاشم فقلت: أ أبو الربيع ههنا؟ فخرج إليّ وهو يقول: خرج إليك رجل كريم، فلما رأى الهاشمي استحيا من فخر بحضرته، فقال: أكرم الناس رديفا وأشرفهم حليفا. فتحدّثنا مليا ثم نهض



الهاشمي، فقلت لأبي الربيع: يا أبا الربيع، من خير الخلق؟ فقال: الناس والله. فقلت: من خير الناس؟ قال: العرب والله. قلت: فمن خير العرب؟ قال: مُضِرُّ والله. قلت: فمن خير مضر؟ قال: قيس والله. قلت: فمن خير قيس؟ قال: يَعْمُرُ والله. قلت: فمن خير يَعْمُرُ؟ قال: غنِيُّ والله. قلت: فمن خير غنِيُّ؟ قال: المخاطب لك والله. قلت: أفأنت خير الناس؟ قال: نعم إي والله [...]»<sup>(49)</sup>.

إذ بدأ المرسل من الأسئلة الأكثر عموميّة، وهو تحديد الجنس الذي يعدّ خير الخلق، وكما نعلم أنّ خلق الله كثير، قد يندّ عن الإحصاء وعن العدّ، وقد أجابه بأنهم الناس، حتى وصل إلى السؤال ذي الخصوصية المنغلقة، وهو تحديد الذات التي تعدّ خير ذلك الجنس، وقد أجابه المرسل إليه بأنه هو خير الناس، وذلك يستلزم أنّه خير خلق الله كلّهم.

وتقسّم (أليس فريد) وظائف الأسئلة إلى عدة أقسام، إذ بلغت عندها ست عشرة وظيفة؛ وذلك طبقاً للتطابق بين وظيفة السؤال التداولية/ الاجتماعية وشكله التركيبي كما يستعملها الناس في الحوارات الثنائية العادية، وذلك حسب ما يتطلبه السياق. إذ «وجد أن الأسئلة تستعمل لأنواع متنوعة من المعلومات، كما أنها تمد المرسل بالوسائل اللازمة للسؤال عن العالم الخارجي، وعن حياة المرسل إليه ومشاعره، وعن المناسبات والخبرات المشتركة، وكذلك عن الحوار نفسه [بيد أنّ هناك بعض الأسئلة التي تخلو من المعلومات؛ لأن] « بعضاً من هذه يستعملها المرسل ليجعل المرسل إليه يركز على نقطة محددة في الحوار، أو ليتحقق من أن المرسل إليه مركز على نقطة محددة سلفاً»<sup>(50)</sup>.

وتتراوح الأسئلة من تلك التي تبحث عن معلومات حقيقية من لدن المرسل إليه إلى تلك التي توصل معلومات من المرسل إلى المرسل إليه. وتتوزع الوظائف على أربعة أصناف كبرى، هي: الوظائف الخارجية، ووظائف الحديث، ووظائف العلاقة بين طرفي الخطاب، ووظائف أسلوب التعبير.

إذ تبدأ الوظائف من سلميّة البحث عن المعلومات، وتنتهي إلى تقديم المعلومات. ويندرج تحت صنف الخارجية أربع وظائف هي البحث عن: المعلومات العامة، المعلومات الاجتماعية، الدعوات الاجتماعية، المعلومات الإشارية.

أما وظائف الصنف الثاني؛ الحديث، فهي ثلاث وظائف: وظيفة توضيح المعلومات، إعادة المعلومات، تأكيد المعلومات.

وهناك أربع وظائف تندرج تحت الصنف الثالث؛ صنف العلاقة، وهي: وظيفة تركيز الحوار، المعلومات المشتركة، المعلومات القولية (وهي التي تمثل الوظيفة الاتصالية للغة عند جاكسون)، توسيع الخطاب.

وأخيرا، فإن هناك خمسا من الوظائف التي تندرج تحت الصنف الرابع، صنف أسلوب التعبير، وهي: الوظيفة التعليمية، البلاغية، الدعاية، وظيفة توجيه الذات، الكلام التقريري.

ومن ناحية أخرى، فإن إستراتيجية التوجيه تندرج في الأسئلة، فتكون أحكم في السؤال المغلق؛ لأنها توجه إلى الجواب أولا، وإلى محتوى القضية آخرا، مثل:

- هل توافق على الجدول الدراسي؟

إذ لا بد للمرسل إليه أن يجيب على السؤال، لأن المرسل لم يترك له حرية اختيار الجواب، فالجواب منحصر بين خيارين، هما: نعم، أو لا، لا أوافق.

وبذلك يكون السؤال المفتوح أقل توجيهها، إذ يتفق مع السؤال المغلق في أنه يوجه المرسل إليه إلى الجواب، ولكنه يأخذ بقاعدة إعطاء الحرية عند (لاكوف)، في أنه يترك الخيار للمرسل إليه في تحديد الجواب الذي يريده.

ومن الألفاظ التي تؤدي إلى الاستفهام معجميًا، الألفاظ الدالة على الاستخبار بصيغة الأمر، مثل:

- أخبرني عن كذا!

- أعلمني!

أو بالفعل المضارع ذي التنغيم الدال على الاستفهام، مثل الخطاب التالي:

- « وقال رؤية بن المعجاج: قال لي النسابة البكري: يا رؤية، لعلك من قوم إن سكت عنهم لم يسألوني، وإن حدثتهم لم يفهموني؟ قلت: إنني أرجو أن لا أكون كذلك. قال: فما آفة العلم ونكده وهجته؟ قلت: تخبرني؟! قال: آفته النسيان، ونكده الكذب، وهجته نشره عند غير أهله»<sup>(51)</sup>.

وبالرغم من أنّ بعض الخطابات مبدوء بالسؤال، إلا أن المرسل لا يوجه لفعل عملي في المستقبل، ولكنّه يوجّه المرسل إليه بالتلفظ بخطاب جوابي فقط، وذلك مثل الأسئلة التي تكون عن الحال والصحة، بغض النظر عن وظيفتها التداولية الأخرى مثل دلالتها على التضامن والتقريب بين طرفي الخطاب. ومع هذا فإنها تصنف على أنها خطابات توجيهية، إذ يكفي كونها هي الحافز للمرسل إليه للتلفظ بخطابه. وهذا هو مسوّغ تصنيفها هكذا.

## 2 - 3 - 4 التحذير

يعدّ أسلوب التحذير من آليات التوجيه، ويتمّ ذلك من خلال استعمال أدوات معيّنة في أشكالها المباشرة، وهذا ما يعمد إلى استعماله المرسل في بعض الخطابات. وله في هذا مآرب؛ إذ ينزّه نفسه عن تهمة التلاعب بعواطف الآخرين، كما أنّه يعطي خطابه قبولا من خلال حضور الصراحة، التي تدلّ المرسل إليه على صدق المرسل في توجيهه، وبالتالي تكسبه الثقة في خطابه.

وعليه، فإنّه يكون إنجاز فعل التحذير بهذه الأساليب من باب أفعال النصح الضمني للمرسل إليه؛ لأنّ «حق التحذير أن يكون للمخاطب»<sup>(52)</sup>

وقد يشترك مع أسلوب الإغراء في بنيته التركيبية، إذ يتكون الخطاب العميق في أساليب التحذير والإغراء من ثلاثة عناصر وهي:

1 - المرسل (المحدّر، أو المغري) الذي يوجه الخطاب.

2 - والمرسل إليه (المحدّر، أو المغري).

3 - والعنصر الثالث هو المحذور، أي المحدّر منه أو المغري به.

وعليه، فيمكن تقسيم التحذير والإغراء إلى وجهتين، بناء على لفظ الخطاب المنجز؛ فالقسم الأول هو توجيه المرسل إليه بذكر (المحدّر أو المغري)، والقسم الثاني هو توجيهه بذكر المحدّر منه، أو المغري به.

ووفقا لبنية الخطاب المنجزة، فإنّ لخطاب التحذير خمس صور لغوية<sup>(53)</sup>،

هي:

1 - صورة تقتصر على ذكر المحدّر منه، أي المكروه اسما ظاهرا، دون

تكرار، ولا عطف مثيل له، والمراد بالمثل هنا، محدّر منه آخر، كتحذير الطفل

من النار عند اللعب حولها، أو من السيارة عند عبور الطريق، وذلك بأن يخاطبه المرسل:

- النار.

- السيارة.

2 - الصورة الثانية هي: ذكر المحذّر منه اسما ظاهرا، إما مكررا، وإما معطوفا عليه مثله بالواو دون غيرها، فذكره اسما ظاهرا مكررا، مثل:

- « خرج قريب مرة وزخاف الطائي، وكانا مجتهدين بالبصرة في أيام زياد، واختلف الناس في أيهما كان الرئيس [...] وتنادى الناس فخرج رجل من بني قطيعة من الأزد وفي يده السيف، فناداه الناس من ظهور البيوت: الحرورية! الحرورية! انج بنفسك»<sup>(54)</sup>.

أما ذكر المحذّر منه مع العطف عليه بالواو، فهو مثل نصيحة الطبيب لمريضه الذي جاء يشكو من التهاب في صدره، فوجه له الخطاب التالي في نهاية الجلسة:

- البرد والمطر.

أي: احذر البرد واتق المطر.

3 - والصورة الثالثة هي: صورة تشتمل على ذكر اسم ظاهر مختوم بكاف خطاب للمحذّر، بحيث يكون هذا الاسم هو الموضوع أو الشيء الذي يخاف عليه، سواء أكان مكررا أم غير مكرر، معطوفا عليه بالواو مثل له، أي محذّر آخر، أم غير معطوف. ولا بد في صورة العطف أن يكون المعطوف محذرا أيضا كالمعطوف عليه، كأن يقال لمن يحاول لمس طلاء سائل:

- يدك!

- أو: يدك يدك.

- أو: يدك وملابسك.

4 - الصورة الرابعة هي: صورة تشتمل على اسم ظاهر مختوم بكاف خطاب للمحذّر، ويكون هذا الاسم هو الموضوع أو الشيء الذي يخاف عليه، ولكن قد عطف عليه بالواو دون غيرها المحذّر منه، نحو:

- يدك والسكين.

- رأسك وحرارة الشمس.

أي: ق يدك واحذر السكّين، فالمعطوف هنا (السكّين) هو المحذّر منه.

5 - والصورة الخامسة هي: صورة تشتمل على ذكر المحذّر ضميراً للمخاطب، هو: إِيَاكَ وفروعه، وبعده المحذّر منه اسماً مسبوقاً بالواو دون غيرها، أو غير مسبوق بها، أو مجروراً بالحرف من. وذلك مثل الخطاب التالي الذي يأتي فيه لفظ (يَا) مضافاً إلى ضمير المخاطب المفرد، مع عطف المحذّر منه عليها:

- « قال أبان بن تغلب - وكان عابداً من عباد أهل البصرة توفي سنة 141هـ - شهدت أعرابية وهي توصي ولدأ لها يريد سفرأ، وهي تقول: أي بني، اجلس أمنحك وصيتي، وبالله توفيقك، فإنّ الوصية أجدى عليك من كثير عقلك، أي بني، إِيَاكَ والنميمة، فإنها تزرع الضغينة، وتفرّق بين المحبين، وإِيَاكَ والتعرّض للعيوب فتتخذ غرضاً، وخليق أن لا يثبت الغرض على كثرة السهام، وقلما اعتورت السهام غرضاً إلا كلمته حتى يهيي ما اشدت من قوّته، وإِيَاكَ والجدود بدينك، والبخل بمالك، وإذا هزرت فاهرز كريماً يلين لهزرتك، ولا تهزز اللثيم، فإنه صخرة لا يتفجر ماؤها...»<sup>(55)</sup>.

إذ كان التحذير في: إِيَاكَ والنميمة. إِيَاكَ والتعرّض للعيوب. إِيَاكَ والجدود بدينك.

وهذا خطاب آخر مع العطف بالواو، وهو قول الإمام علي كرم الله وجهه:

- « وإِيَاكَ ومشاورة النساء، فإنّ رأيهنّ إلى أفن، وعزمهنّ إلى وهن»<sup>(56)</sup>.

وقد يأتي هذا الأسلوب، كما مرّ معنا، مثل غيره في درجتين من الصراحة، فالدرجة الأولى والأقوى هي ذكر لفظ التحذير صراحة، مثل نصيحة الأب لابنه:

- أحذرك رفقاء السوء.

فقد لا يتلفّظ الأب بهذا اللفظ صراحة، إلا بعد استفاد سبل النصح الأخرى التلميحية، والتصريحية التي يستعمل فيها الأدوات السابقة.

وبالرغم من أنّ التحذير من آليات التوجيه، إلا أنّه من الأدوات ذات المرتبة الدنيا في القوّة، لأن المرسل يوجّه المرسل إليه لما فيه منفعته هو دون منفعة المرسل أو منفعة غيره، رغم توفر السلطة لدى المرسل في بعض السياقات مثل سياق نصيحة الأب لابنه السابق، إلا أنّ وجود جهة المنفعة هو مؤشّر على سعة المسافة الفاصلة بينهما، والتي من شأنها أنّها تخفّف استعمال السلطة.

والإغراء له عمل توجيهي مضاد للتحذير؛ فالتحذير هو توجيه إبعاد، في حين يكون الإغراء هو توجيه تقريب، لأنّ « الإغراء هو: أمر المخاطب بلزوم ما يحمد»<sup>(57)</sup>. والكفاءة التداولية هي الفيصل في تحديد قصد المرسل في كلا الخطابين، فلو قال المرسل:

- أخاك، أخاك.

فسوف يدرك المرسل إليه أنّ القصد هو:

- الزم أخاك. وليس احذر أخاك.

كل ذلك اتكاء على مخزون القوالب الاجتماعية والعرفية والمنطقية، وإجمالاً على المعرفة الثقافية، بما فيها البعد الديني؛ لأنه توجيه المرسل إليه إلى أمر محبوب ليفعله. ويأخذ في الأحكام والأدوات ما يأخذه التحذير.

فمن أمثلة تكرار المغرّى به قول الشاعر:

أخاك أخاك إن من لا أخا له كساع إلى الهيجا بغير سلاح.

## 2 - 3 - 6 التحضيض والعرض

قد يوجّه المرسل المرسل إليه إلى فعل شيء في المستقبل، بيد أنّ الدافع إلى ذلك التوجيه هو فعل سبق أن قام به المرسل إليه في الماضي، ولكّنه كان، من وجهة نظر المرسل، عملاً يشوبه النقص، أو قاصراً عن الدرجة المعلولة والمتعارف عليها. عندها يوجّهه بما يسمى بالتحضيض «وهو الطلب بشدة وعنف. ويظهران غالباً في صوت المتكلم، وفي اختيار كلماته جزلة قوية»<sup>(58)</sup>، ومن أدواته في العربية: هلاً، لولا، ألا، لوما، وأحياناً لو. «ومعناها كلّها التحضيض والحثّ، وإذا وليهنّ المستقبل كنّ تحضيضاً، وإذا وليهنّ الماضي كنّ لوما وتوبيخاً فيما تركه المخاطب، أو يقدر فيه الترك»<sup>(59)</sup>، وهذا ما يسميه السكاكي<sup>(60)</sup> بتوليد معنى التنديم، إذ يصبح معنى الخطاب هو: ليتك فعلت كذا. أمّا إن كان القصد هو التوجيه لعمل في المستقبل دون أن يسبقه فعل في الماضي من المرسل إليه، فهو التمني المتولد منه معنى السؤال، ولذلك يعقبها فعل مضارع، أو فعل ماض يؤول بالمستقبل.

فمن استعمالات الأداة (هلاً) خطاب عترة لبنت عمّه:

هلاً سألت الخيل يا ابنة مالك إن كنت جاهلة بما لم تعلمي<sup>(61)</sup>

وذلك بعد أن ذكر بعض صفاته التي يفترض أنّ عبلة تدركها، والتي يمتاز بها عن غيره، وكأته يعدلها على عدم علمها بها، ويحضها على السؤال عنها.

ومن الأمثلة، كذلك، على استعمالها ما يلي:

- « ووجه المهلب كعب بن معدان الأشقري ومرة بن تليد الأزدي من أزد شنوءة فوفد على الحجاج، فلما طلعا عليه تقدّم كعب فأشده: [...] فقال الحجاج: إن العاقبة للمتقين كيف أفلتكم قطري؟ قال: كذناه ببعض ما كادنا به فصرنا منه إلى الذي نحب، قال: فهلاً اتبعتموه؟ قال: كان الحدّ عندنا أثر من الفلّ»<sup>(62)</sup>.

فهذا تنديم من الحجاج لكعب بن معدان على فعل فعله وقومه، قبل أن يأتوه، وهو عدم اتباع قطري ومطاردته في المعركة التي دارت بينهما.

ومن الأدوات كذلك ألا، مثلما وردت في الخطاب التالي:

- « ثم غدا الناس إلى زياد فقال: ألا ينهى كل قوم سفهاءهم، يا معشر الأزد!»<sup>(63)</sup>.

وذلك بعد أن حدث قتال شديد بين الحرورية من الخوارج وبعض القبائل، وهو بذلك يوجه الناس إلى عدم الاقتتال.

وهذا مثال لأداة العرض ألا:

- « وقيل لرجل من عبد الدار عظيم الكبر: ألا تأتي الخليفة. قال: أخشى ألا يحمل الجسر شرفي»<sup>(64)</sup>.

فهذا حض من المرسل للرجل على أن يقوم بفعل في المستقبل وهو الذهاب إلى الخليفة.

أمّا مثال لوما فهو الخطاب التالي:

- لوما تغير المنكر.

إذ يوجه المرسل رجلاً ذا نفوذ، ليغيّر المنكرات التي يمارسها بعض الأفراد في المجتمع، ويحضه على العمل لإصلاح الفساد وتنقية المجتمع منه.

وقد تأتي لو للتحضيض، مثل:

- لو تبرع لهيئة الإغاثة مما أفاء الله به عليك، فتتال المثوبة من الله.

وذلك عندما يكون المرسل إليه رجلاً شحيحاً، ويريد المرسل أن يحضه ويوجهه إلى فعل الخير، لما يعلم من حاجة الهيئة، وما يعلم من أعمالها الخيرة.

ومن أدوات التحضيض تكرار كلمة (الله) كما تتكرر كلمة (إيّاك) في التحذير مثل خطاب علي بن أبي طالب:

- « ثم الله الله في الطبقة السفلى من الذين لا حيلة لهم من المساكين والمحتاجين وأهل البؤسى والرّمى، فإنّ في هذه الطبقة قانعا ومعترا»<sup>(65)</sup>.

ويلحق العرض بالتحضيض، والفارق بينهما هو في قلة أدوات العرض، بالرغم من أنه أكثر تلطفاً، إذ إنّه «الطلب برفق ولين، ويظهران غالباً في صوت المتكلم، وفي اختيار كلماته رقيقة دالة على الرفق. ومن أدواته: ألا، لو»<sup>(66)</sup>.

وذلك مثل:

- يا أخا العرب، ألا تلتطف علينا.

## 2 - 3 - 7 النداء

يعدّ النداء توجيهاً، لأنّه يحفّز المرسل إليه لردّة فعل تجاه المرسل. وللنداء أدوات كثيرة، ومن أبرزها حرف (الياء) مثلما ورد في الخطاب التالي:

- « وحدثني رجل من أصحابنا، قال: شهدت رجلاً في طريق مكة معتكفاً على قبر يردد شيئاً ودموعه تكف من لحيته، فدنوت إليه لأسمع ما يقول فجعلت العبارة تحول بينه وبين الإبانة. فقلت له: يا هذا! فرفع رأسه إليّ، وكأنا هب من رقدة، فقال: ما تشاء؟»<sup>(67)</sup>.

إذ استعمل المرسل لينبه المرسل إليه الذي لا يعرفه، وكان له ما أراد، فقد جعله يرفع رأسه، بالرغم من وضعه الذي كان فيه، إذ كان النداء هو أوّل فعل يمكن أن يقوم به المرسل، ليتمكّن بعد ذلك من معرفة خبر الرّجل.

ولذلك، فإنّه، غالباً، قد لا يأتي النداء، في مثل هذا السياق، وحده، بل لتوجيه تابع، مثل:

- « قال هانىء بن قبيصة الشيباني يحرض قومه يوم ذي قار: [...] يا آل بكر، قاتلوا فما للمنايا من بدّ»<sup>(68)</sup>.

## 2 - 3 - 8 التوجيه بالألفاظ المعجم

يمكن أن يستعمل المرسل بعضاً من الألفاظ المعجميّة التي تدل على التوجيه، وذلك بالنصح تارة والوصيّة تارة، أو التوسّل أو المناشدة، أو الإشارة، أو الاقتراح، وغيرها كثير.

فمنها لفظ الوصيّة بمختلف تقليباتها الصرفيّة، مثل قول الإمام علي كرم الله وجهه:



- « أوصيكم بتقوى الله الذي أعذر بما أنذرت، واحتج بما نهج، وحذركم عدوًّا نفذ في الصدور خفيًا، ونفت في الأذان نجيتاً»<sup>(69)</sup>.  
وكذلك قوله:

- « ثم استوص بالتجّار وذوي الصناعات، وأوص بهم خيرا»<sup>(70)</sup>.  
أمّا لفظ أنشد، أو أناشد، فهو كما ورد في الخطاب التالي:

- « ويروى أن الحجاج جلس لقتل أصحاب عبد الرحمن بن محمد بن الأشعث، فقام رجل منهم فقال: أصلح الله الأمير، أن لي عليك حقًا قال: وما حقك؟ قال: سبك عبد الرحمن يوما، فرددت عليه. قال: من يعلم ذلك؟ قال: أنشد الله رجلا سمع ذلك إلا شهد به، فقام رجل من الأشراف فقال: قد كان ذلك أيها الأمير، قال: خلّوا عنه»<sup>(71)</sup>.

إذ إنّ المرسل قد وجّه المرسل إليه للإدلاء بشهادته، وذلك من خلال لفظ أنشد الواردة في الخطاب، ولأنّ المرسل يدرك ما يقصده، فإنّه قد استجاب لتوجيهه وطلبه، وأدلى بشهادته.

ومن ذلك استعمال ألفاظ الحثّ، مثل:

- أحثك على التفاوض مع خصمك، بدلا من الذهاب إلى المحاكم، ففي هذا توفير للوقت، وصيانة للنفوس من النفور.

ومنها لفظ التصح، مثل التحذير الحكومي المكتوب على علب السجائر:  
- تحذير حكومي: التدخين يضر بصحتك، ننصحك بالابتعاد عنه.

## 2 - 3 - 9 ذكر العواقب

يصنّف الشاطبيّ بعض الخطابات على أنّها أوامر غير صريحة، ومنها: ما جاء مجيء الأخبار. والثاني: ما جاء مجيء مدحه أو مدح فاعله في الأوامر، أو ذمه أو ذم فاعله في التواهي، وترتيب الثواب على الفعل في الأوامر، وترتيب العقاب في التواهي، وما أشبه ذلك، فإنّ هذه الأشياء دالة على طلب الفعل في المحمود، وطلب الترك في المذموم، من غير إشكال. والثالث: ما يتوقّف عليه المطلوب، كالمفروض ما لا يتم الواجب إلّا به<sup>(72)</sup>.

ولكنّ ذكر العواقب من الآليات المباشرة، وبالتالي الصريحة، وهذا ما يستعمله المرسل ليوجّه المرسل إليه وفق ما يريده هو غير مكترث بمنفعته، ومن

هؤلاء المعلن التجاري والمرشح السياسي؛ لأنّ كلاً منهم يدرك أنّه لا يمتلك سلطة على المرسل إليه، وهذا من المعوقات التي تحرمه استعمال الإستراتيجية التوجيهية في بعض صورها المباشرة والقوية، مثل الأمر والنهي؛ ولذلك، فإنه يعتمد إلى درجة أقلّ، وهي ذكر العواقب المترتبة، أو ذكر الشواهد على ما يذهب إليه، أو على بضاعته. وهذا نتيجة للمعرفة السابقة به، وللمعرفة السابقة أيضاً بالتصنيف الطبقي لهما والعلاقات المترتبة عليه، وعلاقة كل ذلك بمدى قبول الخطاب، ومن ثمّ معرفة كيفية التحايل على هذه المعوقات.

وليست هذه الآلية حكراً على ميدان بعينه، أو مرسل خاصّ، بل هي ملك مشاع لمن يرى أنّها تناسب السياق، ويريد أن يستعملها، مثل:

- مولينكس بترتحك سيدتي<sup>(73)</sup>.

وكذلك وصف الفعل بالخير، في أي خطاب كان، مثل:

- مذاكرتك لدروسك خير لك.

فهذا إنجاز فعل حضّ من الأب لابنه.

أو وصف الفعل بالشر، مثل:

- مخالطتك رفقاء السوء شر عظيم.

وهذا إنجاز فعل نهى من الأب لابنه.

أو وصف الفعل بأنه سبب لنتيجة سيئة، مثل:

- التدخين من الأسباب الرئيسة في سرطان الرئة.

- أو، إن نظرت إلى محارم غيرك فالإثم عليك.

التوجيه بذكر الحسنات للأمر بفعالها، كما في الخطاب التالي:

- « أوصى بعض الحكماء بنيه فقال: الأدب أكرم الجواهر طبيعة، وأنفسها

قيمة، يرفع الأحساب الوضيعة، ويفيد الرغائب الجليلية، ويمرّ بلا عشيرة،

ويكثر الأنصار بغير رزية، فالبسوه حلة، وتزيتوه حلية؛ يؤنسكم في الوحشة

ويجمع لكم القلوب المختلفة»<sup>(74)</sup>.

إذ عمد الأب إلى تعداد حسنات الأدب الكثيرة، حتى يتوجهوا إلى اكتسابه

والتحلّي به عن اقتناع، وعن رغبة؛ ولذلك عمد إلى توجيههم بفعل الأمر بعد أن

بسط بعض النتائج أمامهم، وذلك أقوى لتوجيههم.

ومنه ربط إنجاز الفعل بوعد أو وعيد، مثل:

- من ذا الذي يسدّ ديونني، فيجزيه الله خيرا.
  - أو من الذي يتجرأ على الله بقول الزور، فيعاقبه الله عقابا شديدا.
- وقد تتضح النتائج من خلال أسلوب آخر مثل استعمال الشرط بفعليه؛ فعل الشرط وجواب الشرط، لأن هذه الآلية أو الأسلوب يجمع في بنيته العميقة بين دلالاتي أسلوبَي الأمر والنهي معا، وبالتالي ينتج عنه خطابان، مثل:
- من يتجاوز هذا الحد، فلن نتغاضى عنه.
- إذ يدرك المرسل أنّ هذا الخطاب يؤدي في تأويله إلى فهمه على أنه خطاب نهى، أي:
- لا تتعدّ هذا الحد.
- أو خطاب أمر:
- أي قف عند هذا الحد.
- وكذلك ما يكون احتمال حدوثه بعيدا، أو مشكوكا في حصوله في المستقبل؛ ولذلك يستعمل فيه المرسل الأداة (إن)، مثل:
- إن تراجعت بالقوات، فالقطاع الشرقي.
- أي في حالة التراجع، إن حدث، رغم استبعاده، فاسلكوا القطاع الشرقي.
- أو كان حصوله على سبيل التأكيد، وذلك باستعمال (إذا)، مثل:
- إذا انتهيت من الطواف، فباب السلام.
- أي عند انتهائكم من الطواف، وهذا حاصل لا محالة، فاخرجوا من باب السلام، أو فالقونا عند باب السلام.

## 2 - 3 - 10 التوجيه المركب

- وقد يجمع المرسل بين أكثر من أسلوب في سياق واحد للتوجيه؛ فقد يكونان أسلوبين متضادين في الخطاب الواحد، مثل استعمال أسلوب النهي وأسلوب الأمر المضاد له شكلا، ولكنهما ليسا كذلك، إذ يعضد أحدهما الآخر ويفسره ويحدده، حيث يعمد المرسل بالأمر مثلا إلى تحديد المنهي عنه، أو تفسير قصد المرسل؛ وذلك لأنّ قصد المرسل فيهما واحد، مثل الخطاب التالي:
- « وكتب أبو بكر إلى أبي عبيدة بن الجراح رضي الله عنهما: بسم الله الرحمن الرحيم. أما بعد: فإني قد وليت خالدا قتال الروم بالشام [كذا]، فلا تخالفه، واسمع له وأطع أمره، فإني وليته عليك، وأنا أعلم أنك خير منه، ولكن ظننت

أن له فطنة في الحرب ليست لك، أراد الله بنا وبك سبل الرشاد، والسلام عليك ورحمة الله».

إذ إن المرسل (أبو بكر) قد استعمل: فلا تخالفه. ثم فسّر قصده بالأمر: اسمع له وأطع أمره. ويمكن أن هذا عائد إلى أن الخطاب مكتوب وليس شفهيًا، إذ إنَّ القصد يحتاج إلى تحديد وتفسير، فلا فرصة للمرسل إليه كي يفهم القصد، حيث لا تحضره علامات خطائية مصاحبة للتلفظ كما في الخطاب الشفهي، ولا توجد لديه فرصة للاستفسار من المرسل مباشرة. وهذا هو ما قد يفكر فيه المرسل عند إنتاج خطابه، حيث يضع ذاته موضع المرسل إليه. كما أنّ المرسل لا يرغب أن يدع للمرسل إليه فرصة التأويل المزاجي، أو توظيف التأويل في شكله السيء، خصوصًا تأويل الخطابات التي يبني عليها قرارات مهمة. وهنا فإنه يغفل توظيف العلاقة بينهما، إذ لا مجال لإعطائها الأولوية على توضيح القصد والتشديد عليه وإبرازه، بل يجعل له صفة الأولوية دون غيره.

وقد يجمع بينهما، بالتلفظ بأحدهما، في حين يجعل الآخر لازماً في خطابه، وهذا الحاصل في أنّ «الأمر بالشيء نهى عن ضده من طريق المعنى، وهذا مذهب عامة الفقهاء»<sup>(75)</sup>، ولكن «ليس المراد أن صيغة الأمر هي صيغة النهي، بل المراد أن الأمر بالشيء دال على المنع من نقيضه بطريق الإلزام [وما يدل على] «إنه نهى عن ضده. الأدلة: إنه لا يمكنه فعل المأمور به إلا بترك الضد فوجب أن يكون الأمر يتضمن النهي عن ضده»<sup>(76)</sup>.

وقد يجتمع في الخطاب الواحد، الذي يتجاوز الجملة الواحدة، أكثر من أداة وآلية، لا توجد بينهم علاقة قبله من الناحية اللغوية، مثل: فعل الأمر، والجملة الخبرية، والنهي وغيره، كما استعملهم عمر بن الخطاب رضي الله عنه هنا:

- « قال أبو العباس: ومن ذلك رسالته [يعني عمر بن الخطاب رضي الله عنه] في القضاء إلى أبو موسى الأشعري، وهي التي جمع فيها جمل الأحكام واختصرها بأجود الكلام، وجعل الناس بعده يتخذونها إماماً، ولا يجد محقّ عنها معدلاً ولا ظالم عن حدودها محيصاً، وهي: بسم الله الرحمن الرحيم. من عبد الله عمر بن الخطاب أمير المؤمنين إلى عبد الله بن قيس: سلام عليك، أما بعد: فإن القضاء فريضة محكمة، وسنة متبعة، فافهم إذا أدلي

إليك، فإنه لا ينفع تكلم بحق لا نفاذ له، آس في الناس بين وجهك وعدلك ومجلسك حتى لا يطمع شريف في حيفك، ولا ييأس ضعيف من عدلك، البيئنة على من ادعى واليمين على من أنكر والصلح جائز بين المسلمين إلا صلحا أحل حراما أو حزم حلالا، لا يمنعتك قضاء قضيته اليوم فراجعت فيه عقلك وهديت فيه لرشدك أن ترجع إلى الحق، فإن الحق قديم، ومراجعة الحق خير من التماذي في الباطل. الفهم الفهم فيما تلجلج في صدرك مما ليس في كتاب ولا سنة، ثم اعرف الأشياء والأمثال، فقس الأمور عند ذلك واعمد إلى أقربها إلى الله وأشبهها بالحق واجعل لمن ادعى حقا غائبا أو بيئنة أمدا ينتهي إليه، فإن أحضر بيئنة أخذت له بحقه، وإلا استحللت عليه القضية، فإنه أنفى للشك وأجلى للعمى [...] وإناك والخلق والضجر والتأذي بالخصوم والتنكر عند الخصومات، فإن الحق في مواطن الحق يعظم الله به الأجر، ويحسن به الذخر»<sup>(77)</sup>.

وكذلك مثل الجمع بين أداة النداء (الياء)، وبين أداة العرض (ألا)، مثل:

- «اجتمع طريف بن العاصي الدوسي، والحارث بن ذبيان - وهو أحد المعتمرين - عند بعض مَقاول حمير، فتفاخرا. فقال الملك للحارث: يا حارث! ألا تخبرني بالسبب الذي أخرجكم عن قومكم حتى لحقتم بالتمر بن عثمان؟ فقال: أخبرك أيها الملك»<sup>(78)</sup>.

كما قد يجمع المرسل بين أسلوبين متدافعين، أي بين حث وإغراء من جهة وتحذير من جهة أخرى، فيعطي الخطاب قوة، إذ إنه يفرغ ذهن المرسل إليه في خطوة أولى ثم يملؤه في خطوة أخرى، مثل:

- «أوصيكم عباد الله بتقوى الله، وأحذركم أهل النفاق، فإنهم الضالون المضلّون، والزالون المرزؤون [...] أوصيكم عباد الله بتقوى الله، وأحذركم الدنيا، فإنها دار شخوص ومحلّة تنغيص، ساكنها ظاعن، وقاطنها بائن»<sup>(79)</sup>.

وتباین ردة فعل المرسل إليه حول استعمال الإستراتيجية التوجيهية، إذ يبادر إلى الإذعان واتباع مقتضاها، إذا كان الأمر يصبّ في صالحه، دون مؤاخذه للمرسل، كما أنه يستجيب إذا كان المرسل أعلى منه مرتبة، ولكنه يفضل استعمال غيرها مثل الإستراتيجية مثل التضامنية، لدورها الاجتماعي التأليفي، فضلا عن دورها التواصلي النفعي.

وقد لا يكون الأمر كذلك عند البعض، إذ يفضلون سماع أو قراءة الخطاب بهذه الإستراتيجية، لما تنطوي عليه من وضوح يبعد اللبس عن مضمونها، ولا تترك مجالاً للاجتهادات غير المشروعة.

## الفصل الثالث



# الإستراتيجية التلميحية

### تمهيد

للغة مواضعاتها للتعبير عن قصد المرسل في كافة المستويات، ومنها المستوى الدلالي، إذ يستطيع المرسل أن يعبر عنه وفق شكل اللغة الدلالي مباشرة، بما يتطابق مع معنى الخطاب ظاهرياً، وهذه هي الإستراتيجية المباشرة. ومع هذا إلا أنه قد يعدل عنها إلى إستراتيجية أخرى، فيلمح بالقصد عبر مفهوم الخطاب المناسب للسياق، لينتج عنه دلالة يستلزمها الخطاب ويفهمها المرسل إليه.

هذه الإمكانيات تفضي بنا إلى نتيجة مهمة وهي مركزية السياق في منح الخطاب دلالة للتعبير عن القصد، فيغدو من «المهم أن ندرك أن التصريح والتلميح صنفان لا يتطابقان تماماً مع أصناف الأشكال اللغوية الصرفة، بيد أنهما يتطابقان مع الأشكال اللغوية في السياق فقط»<sup>(1)</sup>.

ولو نظرنا في الأمثلة التالية، لوجدنا أن لكل منها، في الأصل، معنى مباشرًا وله بالتالي قوة إنجازية حرفية، كما تدل على ذلك ألفاظه حسب ما تواضع عليه في اللغة. فالخطاب التالي:

أ - هل تتكرم بإقراضي عشرة آلاف ريال؟

ب - قالوا قديماً: احفظ قرشك الأبيض ليومك الأسود.

يمثل مقطعاً من حوار بين طرفين؛ كلٌّ منهما مرسل تارة ومرسل إليه تارة أخرى، بالتناوب. إذ يدل خطاب (أ) من خلال شكله اللغويّ البحت على إنجاز قوة الخطاب الحرفية (السؤال)، بدلالة استعمال أداة الاستفهام اللغوية (هل). ومع ذلك إلاّ أنّ الدلالة الشكلية لا تكفي للاستفهام لم يكن هو القصد المباشر في الخطاب، بل كان القصد هو الالتماس. ويعدّ توظيف الفعل (تتكرم) علامة على التأدّب مع المرسل إليه. وعلى هذا فالأدوات اللغوية هي من العلامات الدالة على قصد المرسل.

وفي المقابل يبدو من ظاهر اللغة أنّ المرسل في (ب) ينجز فعلاً إخبارياً باستعمال الفعل (قالوا)، ليصبح الإخبار هو قوّة الخطاب الإنجازية. فهل يصدق هذا؟

من البدهي أنّ السياق يمنح خطاب الطرف الثاني أكثر من قصد، فلم يعد الإخبار هو القصد الوحيد عند المرسل، وإن عددناه واحداً من مقاصده، فليس القصد الرئيس، إذ يختبئ وراءه قصد آخر؛ اختار المرسل الإستراتيجية التلميحية للدلالة عليه، وهو إمّا الرفض، أو التهكم. ولذلك لم يستعمل المرسل صيغة الخطاب المباشر وهي الإجابة بنعم أو بلا. وبغضّ النظر عن نوع الخطاب الذي استعمله الطرف الثاني، وعن كونه ينتمي إلى صنف الأمثال العربية، إلاّ أنّها تنصبّ عناية المرسل على معناه في السياق، وهو الرفض والتهكم.

والاهتمام بالتعبير عن القصد هو ما نلمسه أيضاً على النحو ذاته في الخطاب التالي:

- يوجد داخل المحطة مكان للصلاة.

إذ يتكوّن سياق هذا الخطاب من عدة عناصر (المكان: محطة وقود مغلقة في وقت الصلاة في مدينة الرياض)

فلم يستعمل المرسل الإستراتيجية المباشرة في هذا الخطاب للتعبير عن سبب إغلاقها؛ إذ لم يذكر، مثلاً، ما إذا كان الوقود متوقفاً أم لا، ولم يورد أي معلومة أخرى تفسّر سبب إغلاق المحطة. لكنّه ذكر أنّ هناك مكاناً للصلاة داخل المحطة.

وهنا يغدو من الواضح أنّ المرسل قد أنتج خطابه بالإستراتيجية التلميحية بالاعتماد على تفعيل مبدأ التعاون والثقة في أنّ المرسل إليه سيتمكن من تأويل



الخطاب التأويل المناسب للسياق، ليدرك أنّ سبب إغلاق المحطّة الرئيس هو أداء الصلاة. ويعتمد المرسل في أثناء إنتاج خطابه على توظيف ما لدى المرسل إليه من معرفة بالعالم، ومنها معرفته الثقافية. ولذلك، لم يضمّن خطابه سوى القصد الرئيس فقط، وهو التلميح بأنّ المحطّة مغلقة لأداء الصلاة.

بيد أنّ الخطاب يستلزم أكثر من قصد فرعي، وتغدو معرفة المرسل إليه بذلك لازمة، ليستعين بها لفهم القصد الرئيس. ومن تلك المقاصد:

- 1 - أن الوقود متوقّف في المحطّة، وأنّ سبب إغلاقها ليس نفاذه.
- 2 - أنّ المحطّة ستفتح وأنّ بيع الوقود سيستأنف بعد أداء الصلاة.
- 3 - أنّ إدارة المحطّة ملتزمة بتطبيق النظام.

4 - وأنّ هناك مسجدا لأداء الصلوات، فمن يريد الصلاة فله ذلك، وأنّ الطريق مفتوحة، فالمسجد ليس حكرا على موظفي المحطّة.

وبهذا استطاع المرسل أن يحقق أكثر من قصد، وذلك باستعمال الإستراتيجية التلميحية أولاً، وبالتركيز على المحور الرئيس للخطاب (الصلاة) ثانياً.

يتضح من المثالين السابقين أن إستراتيجيات المرسل في إنتاج خطابه لا تتجاوز نوعين من حيث شكل الدلالة فهي:

- إما إستراتيجية مباشرة يتضح فيها القصد مباشرة دون عمليات ذهنية للاستدلال عليه.

- وإما إستراتيجية غير مباشرة، تحتاج من المرسل إلى عمل ذهني يتجاوز فيه الشكل اللغوي للوصول إلى القصد.

ويبدو جليا أن الإستراتيجية المباشرة تنحصر في كيفية التعبير عن القصد الظاهر أصلا في الخطاب حسب ما يستلزمه السياق، أي في شكل الخطاب. في حين تنحصر الإستراتيجية غير المباشرة في التعبير عن القصد أو المعنى المراد باطنا، وهذا ما يتضح مما سبق من أمثلة، ويليخص أحمد المتوكّل ذلك بقوله: أنّ « القوة الإنجازية التي يمكن أن تواكب العبارات اللغوية [...] قوتان:

- 1 - قوة إنجازية حرفية.
- 2 - وقوة إنجازية مستلزمة.

ويميّز عادة، بين هاتين القوتين على أساس أنّ القوّة الأولى مدلول عليها بطريقة مباشرة بصيغة العبارة، في حين أنّ القوّة الثانية تتولّد عن الأولى طبقاً لمقتضيات مقامات معيّنة [...] فيما يتعلّق بالتمييز بين القوتين الإنجازيتين الحرفيّة والمستلزمة مقامياً، لذا يمكن إيراد الفرقين الأساسيين التاليين:

(أ) تظلّ القوّة الإنجازيّة الحرفيّة ملازمة للعبارة اللغويّة في مختلف المقامات التي يمكن أن ترد فيها. أمّا القوّة الإنجازيّة المستلزمة فهي مربوطة مقامياً بحيث لا يتمّ تولّدتها إلاّ في طبقات مقامية معيّنة [...]

(ب) تأخذ القوّة المستلزمة، نتيجة للخاصيّة (أ)، وضعاً ثانوياً بالنظر إلى القوّة الحرفيّة. وتتجلّى ثانويّتها في أمرين هما:

1 - في أنّها يمكن أن تلغى إلغاءً [...]

2 - وفي أنّها لا يتوصّل إليها إلاّ عبر عمليّات ذهنيّة استدلالية تتفاوت من حيث الطول والتعقيد، في حين أنّ القوّة الحرفيّة تؤخذ مباشرة من صيغة العبارة ذاتها<sup>(2)</sup>.

وعليه، فيمكن أن نعرّف الإستراتيجيّة التلميحية بأنّها الإستراتيجيّة التي يعبر بها المرسل عن القصد بما يغيّر معنى الخطاب الحرفي، لينجز بها أكثر مما يقوله، إذ يتجاوز قصده مجرد المعنى الحرفي لخطابه، فيعبر عنه بغير ما يقف عنده اللفظ مستثمراً في ذلك عناصر السياق.

وإذا عددنا الخطاب فعلاً لغويّاً، فإنّ كل ملفوظ هو تجسيد لفعل لغويّ معيّن، لذلك «نريد الإشارة هنا إلى أنّ الأفعال اللغويّة الإنجازيّة غير المباشرة [...] يتمّ التوصل إليها بعد القيام بعملية استدلالية، تصبح معها البنية اللغويّة الظاهرة للملفوظ مجرد ممرّ أو معبر للوصول إلى الفعل الإنجازيّ غير المباشر الذي يقصد إليه المتكلّم. ولذا فإنّ تعرّف المخاطب على الفعل الإنجازيّ غير المباشر من خلال البنية اللغويّة للملفوظ والعملية الاستدلالية التي يقوم بها هو يعدّ اكتشافاً لغير المنطوق به من المنطوق دون أن تكون بينهما علاقة تضمّن منطقيّة»<sup>(3)</sup>.

### 3 - 1 مسوغات استعمال الإستراتيجيّة التلميحية

يختار المرسل الإستراتيجيّة التلميحية استجابة لدواعٍ سياقية، تجعله يعدل عن

استعمال الخطاب المباشر، بدافع من عوامل معينة مثل السلطة، أو مراعاة التأدب، وما إلى ذلك. وقد أدرك الباحثون ذلك قديما وحديثا، فهذا الرازي في معرض حديثه عن دواعي استعمال المجاز يقول: إنّ «العدول عن الحقيقة إلى المجاز: إمّا لأجل اللفظ، أو المعنى، أو لهما: [...] وأما الذي يكون لأجل المعنى - فقد تترك الحقيقة إلى المجاز؛ لأجل التعظيم، والتحقير، ولزيادة البيان، ولتلطيف الكلام: أما التعظيم - فكما يُقال: سلامٌ على المجلس العالي؛ فإنه يترك الحقيقة - ههنا - لأجل - الإجلال. [...] وأما زيادة البيان - فقد تكون لتقوية حال المذكور، وقد تكون لتقوية الذكر: أما الأوّل - فكقولهم: رأيت أسدا؛ فإنه لو قال: رأيت إنسانا يشبه الأسد في الشجاعة، لم يكن في البلاغة كما إذا قال: رأيت أسداً [...] وأما الثاني - فهو: المجاز الذي يذكر للتأكيد. وأما تلطيف الكلام فهو: أنّ النفس إذا وقفت على تمام كلام، فلو وقفت على تمام المقصود لم يبق لها شوقٌ إليه أصلاً؛ لأنّ تحصيل الحاصل مُحالاً، وإن لم تَقِفْ على شيء منه أصلاً - لم يحصل لها شوقٌ إليه، فأما إذا عرّفته من بعض الوجوه دون البعض - فإنّ القدر المعلوم يشوقها إلى تحصيل العلم بما ليس بمعلوم؛ فيحصل لها - بسبب علمها بالقدر الذي علمته - لذّة، وبسبب حرمانها من الباقي - ألمٌ؛ فتحصل هناك لذاتٌ، وآلامٌ متعاقبة؛ واللذّة إذا حصلت عقيب الألم - كانت أقوى، وشعور النفس بها أتمّ»<sup>(4)</sup>.

ويمكن الإشارة إلى أهمّ المسوغات التي تترجح استعمال المرسل للإستراتيجية التلميحية، وهي كما يلي:

1 - التأدب في الخطاب، وهو من أهمّ الأسباب، إذ يستعملها المرسل مراعاة لما تقتضيه بعض الأبعاد، مثل البعد الشرعي، وما يمليه من ضرورة أطراح فاحش القول. والبعد الاجتماعي، بضرورة احترام أذواق الآخرين وأسماعهم. والبعد الذاتي، وهو صيانة الذات عن التلفظ بما يسيء إليها، أو بما قد يعكس دناءة المرسل في أذهان الآخرين. والابتعاد عن الكذب باستعمال التعريض؛ فقد قيل قديما: إن في التعريض عن الكذب لمدوحة. وقد يكون التأدب:

- مع الذات، بأن ينزّه المرسل نفسه عن القول الفاحش، أو ذكر ما يستغرب منه، والمحافظة على صورته المعهودة.

- مع المرسل إليه، بأن يحترمه؛ فلا يذكر أمامه ما يحطّ من قدره، أو يقلل من شأنه.
- مع مكان الخطاب؛ فينزهه عن ذكر ما لا يليق بحرمته، مثل المسجد أو المجلس.

ومن ناحية أخرى، يؤكّد (سيرل) على أنّ التآدب «يعدّ من أبرز الدوافع لاستعمال الإستراتيجية غير المباشرة في الطلب، وهناك صيغ معيّنة تكاد تكون بطبيعتها طرقاً عرفيّة للتآدب في إنجاز الطلب غير المباشر»<sup>(5)</sup>. ومن سمات التآدب محاولة تجنّب الوقوع فيما يسمّى بالمحرّمات اللغويّة، مثل ذكر بعض أجزاء الجسد، أو استعمال بعض الأفعال التي يستقبح المرسل ذكرها. ولذلك فقد يستعمل النساء هذه الإستراتيجية لهذا الغرض أكثر من الرجال؛ لأنهنّ جبلن على الحياء.

2 - إعلاء المرسل لذاته على حساب الآخرين وإضفاء التفوّق عليها؛ بذكر معايهم أو الانتقاص من أقدارهم مثلاً، لأنّ التفوّق حاجة فردية ومنزع إنساني. ويمكن التلميح به عند التعريض بهؤلاء الناس، واحتقارهم، بل وتصنيفهم في طبقة أدنى من خلال مفهوم الخطاب، مثل قول المرسل: فلان لا يفقه في أمور الحياة شيئاً، إذ يستلزم: أنّه هو الذي يفقه الكثير في أمور الحياة. وقد ينطبق هذا على خطاب الرجل للمرأة في بعض الثقافات، مثل قول الرّجل: تظّل المرأة هي المرأة؛ أي ناقصة عقل ودين، وضعيفة في بعض المواقف.

3 - رغبة المرسل، أحياناً، في التملص والتهرّب من مسؤوليّة الخطاب، كما يقول (براون وليفنسون)؛ وذلك بجعل الخطاب يحتمل أكثر من تأويل، منها القريب ومنها البعيد، فيختار المرسل إليه من التأويلات الممكنة ما يعتقد أنّه الأنسب للسياق، مع استبقاء الفرصة لدى المرسل لينكر وينفي القصد الذي قد يوقعه في ورطة لو أقرّ بإنجاز فعل لغوي معيّن من خلال خطابه، مثل إنكاره أنّه لم يعمد إلى اتهام المرسل إليه أو أي طرف آخر. إذ يمكنه باستعمال التلميح أن ينفي هذا القصد عن خطابه، ويخرّج الخطاب على أنّه ذو قصد آخر. ويكون هذا التملص، غالباً، عند إدارة الأزمات، أو وجود توتر في العلاقة بين أطراف الخطاب. وقد يتجاوز مستوى التعامل بين الأفراد إلى المؤسسات والدول. وكذلك

عند عدم وجود سلطة للمرسل على المرسل إليه، مما يعيقه عن إجباره على القبول بممارسة بعض الأعمال، كقبول الرشوة مثلاً<sup>(6)</sup>، بيد أنه ليس هناك ما يحول دون التلطف بذلك في خطاب تلميحِي، مما يمكن أن يتيح للمرسل أن يتهزّب من الوقوع في شرك العدالة. ولذلك فقد يعرض المرسل الرشوة بالتلميح إليها، قائلاً: «يا فلان، لا يُخدَم البخيل». أو «ساعدنا في هذه المسألة، وسوف نطيب خاطرِكَ». أو «نعلم أنّ تكاليف الحياة أصبحت باهظة، ومن حقك أن تعيش في أحسن حال».

4 - استجابة للخوف، لذلك يستعمل المرسل هذه الإستراتيجية لئلا يتخذ المرسل إليه خطابه دليلاً عليه. ولذلك فقد يجيبه المرسل إليه بخطاب تلميحِي يشوبه الحذر أيضاً، كي لا يتهمه، عندها، بأنه يستطِيب الرشوة ويطلبها من المرسل، فيصبح كلامه عرضةً للمساومة.

5 - العدول عن محاولة إكراه المرسل إليه أو إحراجه لإنجاز فعل قد يكون غير راغب في إنجازه، بمنحه فرصة للرفض والمناورة باللغة، فلا يعمد المرسل إلى إحراجه، إن كان لا يرغب في تنفيذ ما يريده منه. ويحدث هذا عندما يمتلك المرسل السلطة، ولكنه يراعي مشاعر الآخرين. وفي هذا حفظٌ لماء الوجه وإعادة للاعتبار. ولذلك يكثر استعمالها في النصيح وتوجيه المرسل إليه إلى الفعل الأصلح.

6 - الاستغناء عن إنتاج عدد من الخطابات والاكتفاء بإنتاج خطاب واحد ليؤدّي معنيين هما المعنى الحرفي والمعنى المستلزم في الآن نفسه، مثل الخطابات التي سبق عرضها للإخبار عن سبب إعلان المحطة وخطاب الاعتذار عن الإقراض، إذ يعبّر المرسل عن قصد مباشر وآخر غير مباشر بخطاب واحد، ويجسد ذلك الخطاب التالي:

- يتمّ تعبئة خزانات المياه المنزلية يومي السبت والثلاثاء.

فالمرسل يقصد معنيين أحدهما هو قصده المباشر الظاهر في لغة الخطاب، والآخر هو قصده غير المباشر وهو (أنها لا تعبأ الخزانات في بقية أيام الأسبوع). وفي ذلك توفير للوقت والجهد سواء في الإنتاج أو في التأويل، إذ استغنى بهذا الخطاب عن القول بأن الخزانات لا تعبأ في يوم الجمعة والأحد والإثنين والأربعاء، كما أنّ التعبير عن القصدتين بخطاب واحد يربط بين درجات الخطابات

التي تنتمي إلى سلمية معيّنة؛ لأنه يترتب عليها نتائج هامة في بعض السياقات. لكل ما سبق، فإنّ الفحص الدقيق يظهر «أنّ الروابط غير المباشرة والمستلزمة خلال أدوار المحادثة تمثل الأغلبية»<sup>(7)</sup>، ولذلك فإننا نحاول في خطاباتنا أن «نوازن بين تعارض الرغبات في الانخراط مع الآخرين والاحتفاظ بالاستقلالية في الوقت نفسه، وذلك من خلال استعمال التلميح، وإدراك إشارات الآخرين التلميحية، وبالإحجام عن قول بعض الأشياء وتخمين ما يعنيه الآخرون فيما أحجموا عن قوله. ويعرف اللغويون هذه الطريقة التي يعني فيها المرسل شيئاً غير ما يقوله تماماً بالطريقة غير المباشرة»<sup>(8)</sup>.

### 3 - 2 الدراسات السابقة في الإستراتيجية التلميحية

#### 3 - 2 - 1 عند العرب القدماء.

تناول الباحثون الإستراتيجية التلميحية قديماً تحت أسماء كثيرة، لأنهم كانوا يتمنون إلى تخصصات متعددة، منهم من ينتمي إلى العلوم اللغوية والأدبية بأنواعها من نحو ولغة وبلاغة، ومنهم من ينتمي إلى علوم الفقه وأصوله.

فقد ورد التمثيل لها في النحو بإشارات مقتضبة عند الحديث عن الحذف والتوكيد مثلاً، بالاعتماد على ما سبق من كلام في السياق نفسه بين طرفي الخطاب. كما وردت بعض الألفاظ المأثورة في المعاجم ذات الاهتمام برصد المجاز في اللغة والتي لا تقف عند دلالات الألفاظ الوضعية مثل أساس البلاغة للزمخشري.

وكانت البلاغة هي ميدانها الواسع خصوصاً علم البيان، فتميّزت برصد آليات بعض هذه الإستراتيجية وتصنيفها مع التمثيل لها بوصفها موضع الدرس البلاغي، مثل المجاز بأنواعه، والتشبيه والكناية، ومخالفة الأصل في التراكيب بالتقديم والتأخير.

وكان عبد القاهر الجرجاني وأبو يعقوب السكاكي من أبرز العلماء الذين تناولوها بشيء من الدراسة والتحليل، إذ قرّر الجرجاني في نظرية النظم أنّ ما خالف الأصل، يستلزم غير الظاهر. كما عرض للتلميح على مستوى معنى الخطاب، وذلك عند التعبير بالمفهوم عن القصد، إذ عقد فصلاً «في اللفظ يطلق

والمراد به غير ظاهره [...] إذ ] يدور في الأمر الأعمّ على شيئين: الكناية والمجاز<sup>(9)</sup> متأثراً في هذا التقسيم العام بالنظر في الحقيقة والمجاز، فهناك إرادة الحقيقة والمجاز معا في الكناية، وإرادة المجاز دون الحقيقة في المجاز.

أما السكاكي فقد تميّز بحثه بالنظر في ضوابط خروج بعض الأفعال اللغوية في (قانون الطلب) عن معناها إلى معانٍ أخرى مثل الاستفهام والأمر والنهي والنداء، كما يقتضيه السياق. بالإضافة إلى حديثه عن الكناية والمجاز بتفريعاتها. وقد عقد باباً للاستدلال بوصفه من متممات علم المعاني، وهنا يأخذ بأسباب المنطق اللغوي في الاستلزام النموذجي ومعرفة المضمّر من المقول بغض النظر عن سياق التداول<sup>(10)</sup>.

وعقد ابن قتيبة باباً في «مخالفة ظاهر اللفظ معناه» فاستعرض بعض الأوجه التي يخالف فيه ظاهر اللفظ معناه، بأن ضرب لكلّ وجه مثالا أو أكثر من القرآن الكريم والحديث الشريف ومن الشعر العربي أيضاً فمنها<sup>(11)</sup>: الدعاء على جهة الذم لا يراد به الوقوع. وقد يراد بالدعاء، أيضاً، التعجّب من إصابة الرجل في منطّقه، أو في شعره، أو رميه. ومنه أن يأتي الكلام على مذهب الاستفهام وهو تقرير. ومنه أن يأتي على مذهب الاستفهام وهو تعجب. وأن يأتي على مذهب الاستفهام وهو توبيخ. ومنه أن يأتي الكلام على لفظ الأمر وهو تهديد. وأن يأتي على لفظ الأمر وهو تأديب. وعلى لفظ الأمر وهو إباحة. ومنه عام يراد به خاص. أما [الإشاري على المرجع] فمنه جمع يراد به واحد واثنان. ومنه واحد يراد به جميع. ومنه أن تصف الجميع صفة الواحد. ومنه أن يوصف الواحد بالجمع. ومنه أن يأتي الفعل على بنية الماضي وهو دائم، أو مستقبل. ومنه أن يجيء المفعول به على لفظ الفاعل. وأن يأتي فعيل بمعنى مفعول. وفعيل، يراد به فاعل. ومنه أن يأتي الفاعل على لفظ المفعول به، وهو قليل». وهنا نستنتج أن النظريات كانت تتعلّق بضرورة العلوم، لا بنزعة الأشخاص.

كما كانت الإستراتيجية التلميحية أساساً في مباحث الفقه وأصول الفقه؛ إذ لا يخلو أيّ مصنف في هذه العلوم من اعتبارها، فمباحث الحقيقة والمجاز كانت المدخل لهذا العلم؛ إذ يبدأ المؤلف، عادة، بتوضيح مفهوميهما ثم بإيضاح علاقة الحقيقة بالمجاز، وأدوات كلّ منهما، وعلاماته اللغوية، والآليات الذهنية للخروج عن معنى اللغة الحقيقي، وكيفية تأويل الخطاب، مع بيان القرائن الدالة على

ترجيح قصد دون آخر، سواء في إنتاج الخطاب أو في تأويله. وقد نتج عن بحثهم عدد من النتائج والمصطلحات التي تضاهي، في تقديرنا، ما توصل إليه العلماء المحدثون، مثل مصطلحات مفهوم الاقتضاء ودلالة الخطاب وفحوى الخطاب ودلالة العبارة ودلالة الإشارة.

### 3 - 2 - 2 عند الغربيين

أما في البحث المعاصر، فهناك أكثر من نظرية لعدد من الباحثين منهم (جرايس)، و(سبيربر وولسون)، و(براون وليفنسون) و(سيرل). وقد اشتهر (جرايس) بنظريته المنطقية المعروفة بالاستلزام الحوارية، طبقا لما يقتضيه ما أسماه بمبدأ التعاون الذي يحكم الحوار بين طرفي الخطاب ليدرك كل منهما قصد الآخر<sup>(12)</sup>.

وقد تركّز عمل (جرايس) على صياغة القواعد المنطقية لمعرفة القصد، وذلك بالاستلزام الذي ينتج عن اتباع تلك القواعد أو مخالفتها في الخطاب ومبدأ التعاون هو الكفيل بتحديدده، رغم أنه أغفل الشروط الاجتماعية التي تدخل ضمن عناصر السياق، والتي يترتب عليها الخروج عن قواعد مبدأ التعاون، وقد كان هذا أحد عيوب هذه النظرية.

بيد أن (سبيربر وولسون) يريان أن قاعدة العلاقة هي القاعدة الأم في الاستلزام الحوارية، ولهذا فقد صاغوا نظرية أسمياها نظرية العلاقة (Relevance)، وكانت تركّز على الاتصال والإدراك، بيد أنهما أغفلا، كذلك، ما تقتضيه بعض عناصر السياق الاجتماعية.

وهناك نظريات لسانية لا تندرج مثل نظرية (جرايس) في المنطق، لأنها وضعت الشروط الاجتماعية في الاعتبار عند إنتاج الخطاب، ومنها نظرية (براون ولفنسون)، التي اصطلح عليها باسم ظاهرة التأذب. وقد صنفا عددا من استراتيجيات الخطاب الممكنة، التي يختار منها المرسل الإستراتيجية التي تناسبه؛ وذلك وفقا لثلاثة متغيرات سياقية هي<sup>(13)</sup>:

1 - درجة العلاقة الاجتماعية بين المتكلم والسامع، أي درجة الألفة بينهما في واقع الحياة.

2 - العلاقة السلطوية بينهما.



3 - القيود التي تفرضها ثقافة معينة على الخطاب، ونوعية تلك القيود.

ويحصى (براون وليفنسون) خمس إستراتيجيات عامة في التخاطب، ومنها إستراتيجية التلميح (off record) التي « يمكن أن ينتج عنها أكثر من قصد، لا ليس فيها ولا غموض، ولذلك فإنه لا يمكن أن يكون المرسل ملزماً بأحد هذه المقاصد»<sup>(14)</sup> ويفرّعان عن هذه الإستراتيجية عشر آليات، طبقاً لما تقتضيه قواعد مبدأ التعاون من موافقة أو مخالفة.

ومن جهته، وسّع (ليتش)<sup>(15)</sup> المبادئ التداولية للخطاب، وذلك باعتبار العناصر الاجتماعية والنفسية. وهذا هو مكن أهمية ظاهرة التأذب في نظره. إذ جعل لها الأولوية في إنتاج الخطاب، ممّا يحدو بالمرسل إلى استعمال الإستراتيجية التلميحية في كثير من خطابه، على النقيض من مبدأ التعاون عند (جرايس) الذي يعكس اهتمام المناطق التقليدية بالحقيقة، وبالتالي بمعنى القضية.

ومن ناحية أخرى، عالج (سيرل) الإستراتيجية التلميحية ضمن دراسته للأفعال اللغوية عندما أضاف تعديلاته على نظرية أفعال اللغة التي أبدعها (أوستين) في عمله «كيف نتجز الأشياء بالكلمات»، إذ قسّم الأفعال اللغوية إلى قسمين هما: الأفعال اللغوية المباشرة، والأفعال اللغوية غير المباشرة وهو ما يعيننا هنا.

ونتيجة لتعدد آليات هذه الإستراتيجية وأدواتها في اللغة والأصول والبلاغة، ونتيجة لتعدد أسمائها عند العرب وغيرهم؛ فإن مصطلح التلميحية كان هو المصطلح الشامل الذي يجمع كلّ تلك المصطلحات ويؤطر تلك الآليات والأدوات. بالرغم من تفاوتها وتمايزها في دلالتها على قصد المرسل.

### 3 - 3 العوامل المؤثرة في الإفهام والفهم

يتوخى المرسل إفهام المرسل إليه في خطابه، ولا يتأتى له ذلك إلا بتوقّر بعض الشروط في المرسل إليه، لثلا يكون الإخفاق هو مآل الخطاب، وهذا ما لا يسعى إليه المرسل. ولكون الإستراتيجية التلميحية هي الإستراتيجية البديلة في بعض السياقات عن الإستراتيجية المباشرة، فإنها تتطلّب شروطاً تتجاوز ما يتطلّبه فهم الخطاب المباشر بالرغم من أن هناك شروطاً مشتركة بين فهم الخطاب المباشر

وغير المباشر، ومنها: معرفة أصول اللغة بمستوياتها كافة، ودلالات هذه الأصول، وكيفية إنتاج الخطاب وفقاً لما تقتضيه. وهذه المعرفة هي نتيجة للكفاءة اللغوية التي يمتلكها الإنسان السوي.

ويلزم، بالإضافة إلى هذا الشرط العام توفّر بعض الشروط التي لا بد من حضورها عند استعمال الإستراتيجية التلميحية، لما فيها من تجاوز للكفاءة اللغوية البحتة إلى معرفة بعض الأبعاد الأخرى التي تتعلّق بالسياق. وهذه المعرفة هي جزء من مكونات الكفاءة التداولية في قولها المتنوعة، ومن هذه الشروط:

- امتلاك مهارة العمليات الذهنية في الكفاءة التداولية لإنتاج الخطاب المناسب للسياق، بما في ذلك من تمثّل العناصر السياقية، وبلورتها في الخطاب اللغوي، ليرتبط فيه اللفظ بقصد المرسل، بشكل من أشكال الخطاب المتعدّدة، أو بآلية من آلياته الكثيرة، مما ينتج عنه عدد غير محدود من الخطابات باستعمال الآلية الواحدة من آليات التلميح المقاربة مثل الكناية، فالكفاءة التداولية تستقر في منطقة التجريد في ذهن الإنسان.

- معرفة الأبعاد الثقافية بصورة عامّة، أي المعلومات المشتركة أو الخلفية المخترنة لدى كلّ من أطراف الخطاب؛ لأننا «نلاحظ أنّ الانتقال من دلالة الوضع (المعنى الحقيقي/ الحرفي) إلى دلالة الملزوم (بالعقل/ المعنى المستلزم) يتم بواسطة استدلالات ذات طبيعة غير لغوية [...] تتم بواسطة ما يعرف عند بعض المناطق المعاصرين بالخلفية الثقافية الاجتماعية»<sup>(16)</sup>، ليتمكن توظيفها في الخطاب. ومن هذه الأبعاد مخزون اللغة الثقافي مثل الأدبيات المباشرة في المصادر، والتي قد يستعملها المرسل في بناء خطابه. ويتضح هذا في الخطاب التالي:

- فلان، مفتوح بابه أربعاً وعشرين ساعة.

إذ يحمل هذا الخطاب، في الظاهر، قوة إنجازية حرفية هي الإخبار. ولكن الإخبار ليس قصد المرسل الرئيس، وبالرغم من ذلك إلا أنّ الدلالة الحقيقية تظلّ من اللوازم الضرورية ليعبر المرسل عن قصده في هذا الخطاب، (وهو التذليل على أنّ فلاناً كريم)؛ لأن من لوازم الكرم أن يبقى الباب مفتوحاً للضيوف، فلا يغلقه لكثرتهم واستمرار قدومهم عليه، وليست الكناية في حد ذاتها عن الكرم وليدة

اللحظة فقد ترددت كنايات قديمة عن الكرم، مثل قولهم (فلان: جبان الكلب مهزول الفصيل).

وعرفت البلاغة آلية الكناية للدلالة على مثل هذا القصد، إذ يستلزم إنتاج الخطاب بها عملاً ذهنياً من قبل المرسل، كما يستلزمه التأويل من قبل المرسل إليه. وقد لا تختلف الكناية عن بعض آليات الإستراتيجية غير المباشرة في توظيف البعد الثقافي.

وبتغيّر ظروف الحياة وتبدّل أحوال الناس، بالإضافة إلى تغيّر بعض موضوعات الثقافة، والنظرة إلى الحياة عموماً، كلّ ذلك كان من شأنه أن أملى على المرسل أن يتجنب إنتاج خطابه باستعمال الكنايات المأثورة، لأنها أصبحت غير مفهومة من وجهة نظره، ممّا يؤدي إلى غموض القصد منها عند المرسل إليه حتى لو تأوّل الخطاب، خصوصاً إذا كانت بعض ألفاظ الخطاب غائبة عن معجمه، وكذلك بعض سماتها الدلالية. وما يجعل من الخطاب (مفتوح باباً أربعاً وعشرين ساعة) خطاباً يدلّ عن معنى الكرم هو تعارف الناس على دلالته على الكرم؛ ففتح الباب أصبح لازماً لهذا الملزوم.

وما نود تأكيده هنا هو تدخل العنصر الثقافي في تشكيل الخطاب الذي يقوم على الكناية، فإنتاج الخطاب هنا هو عملية ذات استدلال عقلي، ولكن باتجاه عكسي.

ولا يكفي وجود بعض الشروط فقط في المرسل، بل لا بدّ أن يكون المرسل إليه قادراً على فهم القصد. ولن يتحقّق ذلك ما لم يشارك المرسل في الأبعاد الثقافية والاجتماعية، وبالقدر نفسه.

واعتماداً على هذه الشروط، فقد يكتفي المرسل بتوجيه الخطاب إلى ذاته بوصفه مرسلًا ومرسلًا إليه في الوقت نفسه، بشرط أن ينتج الخطاب على مسمع من شخص آخر، وهو المرسل إليه الحقيقي، مثل:

- يجب أن أنام الآن.

- أوه، لقد تعبت هذا اليوم.

وبذلك تظلّ الشروط المطلوبة لفهم الخطاب هي هي؛ فالمرسل لا يقصد مخاطبة نفسه، أو التسلية، بقدر ما يرمي إلى التعبير عن قصده بطريقة مؤدّبة،

لحفظ ماء وجه المرسل إليه، لعله يفهم قصده وينصرف دون الاضطرار إلى مصارحته برغبته في مغادرة البيت.

### 3 - 4 علاقة الملفوظ بالقصد

يسمى الجرجاني المعنى المجازي بمعنى المعنى<sup>(17)</sup> وذلك في حديثه عن الكناية. كما يعتبر السكاكي أنه يمكن للمرسل أن يخرج عن أصول الأفعال اللغوية لينجز الأفعال اللغوية غير المباشرة، وتوزع في الأدبيات العربية كثير من المفاهيم التي تشير إلى المعنى غير الحقيقي في الخطاب. وقد نظم العلماء تلك المصطلحات وهذه المفاهيم حسب علاقة الملفوظ بقصد المرسل، وفقا لآليات كثيرة يصعب حصرها في هذا المقام.

وفي البحث الحديث، يسمى (جرايس) ذلك بالمعنى غير الطبيعي، كما يسميه (سيرل) بالمعنى غير الحرفي، وبمعنى ملفوظ المتكلم، مثلما هو الحال في الاستعارة مثلا. ويرى أن هناك شواهد أو آليات تقع بين معنى ملفوظ المتكلم وبين المعنى الحرفي للجملة، ومن هذه الشواهد: التهكم، والأفعال اللغوية غير المباشرة؛ وذلك لأنه لا يتطابق ما يعنيه المرسل، في كل صنف من هذه الأصناف، مع معنى الخطاب الحرفي، بيد أن ما يعنيه المرسل يعتمد بطريقة أو بأخرى على ما تعنيه الجملة. ويدحض (سيرل) بذلك رأي من يقول أنه يوجد معنيان للكلمة أو الجملة؛ أحدهما حرفي والآخر استعاري، مؤكداً أنه لا يوجد لهما، في الأصل، إلا معنى واحداً، وما المعنى الاستعاري إلا معنى ملفوظ المتكلم. والعلاقة بين المعنيين هي علاقة منظمة؛ فلا تخلو العلاقة بين الملفوظ والقصد من بعدين هما: أن تكون بينهما علاقة مباشرة مثل علاقة اللازم والملزوم في الكناية، أو لا تتوفر تلك العلاقة أصلاً، مثلما هو الحال في آلية التعريض. والسياق هو الرابط بين الملفوظ والقصد وبالتالي فإن القصد قد يتعدد بتعدد السياق، بالرغم من وحدة لفظ الخطاب في الظاهر.

لذلك لا يخلو عمل المرسل في إيجاد العلاقة بين الملفوظ والقصد في الخطاب بهذه الإستراتيجية من إحدى حالتين، وهما:

1 - الحالة الأولى: أن يبدع دلالته على القصد بتوليدها لغوياً. فيستعمل آليات معينة مثل المجاز بأنواعه، إذ لا يحد قدرته أي حد، لأنه يتكئ على

السمات الدلالية في المعجم الذهني المشترك بينه وبين المرسل إليه، لإيجاد العلاقة بين الملفوظ والقصد.

2 - الحالة الثانية: أن يستعمل القوالب اللغوية المأثورة. مثل التعبيرات الاصطلاحية المحفوظة عنده بشكلها اللغوي ومعناها، إذ إنّ لها معنى قارّاً في ذهنه وفي ذهن المرسل إليه، ويتفق معناها مع قصده. وبهذا فهو يستعاض عن التصريح بالتلميح إلى ذلك المعنى، ويبدو أنّ الحالة الأولى هي الأكثر دوراناً لكثرة الآليات اللغوية المتاحة لأدائها.

ومن ناحية أخرى، فقد يتضمّن الخطاب مؤشراً أو منبّهاً يدل على قصد المرسل، كما يدلّ على السبب الذي منع المرسل من استعمال الإستراتيجية المباشرة. وقد يكون ذلك بأدوات لغوية، مثل:

- لو سمحت، أريد أن أكمل حديثي.

فالعبرة: (لو سمحت) هي بمثابة المنبه الذي يدلّ على القصد، وهو طلب المرسل إكمال الحديث، وكذلك هي دليل على حرص المرسل على عدم إحراج المرسل إليه، ورغبته في حفظ ماء وجهه. وقد يكون المنبه بواسطة التنعيم، أو أي علامة غير لغوية، تصاحب التلطف بالخطاب.

وقد لا يكون المؤشّر أو المنبه بأيّ من هذه الأدوات، إذ يكون بربط اللفظ بالقصد عن طريق القدرة الاستدلالية الذهنية، فيحدد سياق الخطاب القصد المرّجح غالباً، وذلك عند استعمال آليّة لا يتّضح فيها رابط لغوي بين اللفظ والقصد، مثل آليّة التعريض. أمّا من ناحية درجة مواكبة القصد لمعنى الملفوظ في الأصل، فمن المعلوم أنّه قد يتأرجح المعنى المقصود بين المعنى المطابق تماماً إلى المعنى المضاد تماماً، عند استعمال التهكم مثلاً. ويتّضح هذا التأرجح كما هو الحال عندما وصف أحدهم الموقف المحرج الذي حصل له، بأكثر من معنى مثل المعنى المضاد في قوله:

- كان الموقف رائعاً.

أو المعنى المتوسط مثل:

- كان موقفاً غير طبيعي.

وقد يعبر عنه بالمعنى الحرفي تماماً،

## - كان الموقف مخزياً.

إذ يوجّه المعنى حسب السياق الذي يرد فيه.

ونجد في النص التالي جانبا من التصنيف لهذه العلاقة. يقول الغزالي: «وطرق الاستثمار هي وجوه دلالة الأدلة، وهي أربعة: إذ الأقوال إما أن تدلّ على الشيء بصيغتها ومنظومها، أو بفحواها ومفهومها، أو باقتضائها وضرورتها، أو بمعقولها ومعناها المستنبط منها [...] الأولى: دلالة اللفظ من حيث صيغته. وبه يتعلّق النظر في صيغة الأمر، والنهي، والعموم والخصوص، والظاهر والمؤوّل، والنص. والنظر في كتاب الأوامر والنواهي والعموم والخصوص نظرٌ في مقتضى الصيغ اللغوية. وأمّا الدلالة من حيث الفحوى والمفهوم فيشتمل عليه كتاب المفهوم ودليل الخطاب. وأمّا الدلالة من حيث ضرورة اللفظ واقتضاؤه فيتضمّن جملة من إشارات الألفاظ، كقول القائل: أعتق عبدك عني، فتقول: أعتقت، فإنّه يتضمّن حصول الملك للملمتس، ولم يتلفظا به، لكنّه من ضرورة ملفوظهما ومقتضاه. وأمّا الدلالة من حيث معقول اللفظ: فهو قوله صلى الله عليه وسلّم «لا يقضي القاضي وهو غضبان» فإنّه يدل على الجائع والمريض والحاقد، بمعقول معناه. ومنه ينشأ القياس. وينجرّ إلى بيان جميع أحكام القياس وأقسامه»<sup>(18)</sup>.

وبهذا يمكن أن نعد هذه الطرق الأربعة آليات يستثمر المرسل ما يناسبه منها في التعبير عن قصده. فهي إمكانات يختار المرسل منها الطريقة المناسبة. ولعلنا هنا لا نتطرّق للقسم الأوّل، لأنّه يمثل الإستراتيجية المباشرة. أمّا الأقسام الأخرى فتستثمر في المواضع المناسبة من هذا الفصل.

وعليه فإنّ المرسل يعبر عن قصده في الإستراتيجية التلميحية بما يمكن أن نسميه مفهوم الخطاب بمعناه الواسع، الذي يقابل منطوق الخطاب، أي بما يمكن أن يفهمه المرسل إليه من الخطاب الملفوظ. إذا يقتصر دور لفظ الخطاب على إرشاد المرسل إليه إلى قصد المرسل، وجعله علامة عليه؛ وهذا سبب تسمية القصد بالمفهوم هنا؛ لأنّ المفهوم هو «دلالة اللفظ على حكم شيء، سواء أكان الحكم المدلول عليه موافقا للمنطوق به، أم كان مخالفا له، فإذا كان موافقا للمنطوق به، سُمّي مفهوم موافقة، وأمّا إذا كان مخالفا للمنطوق به، سُمّي مفهوم مخالفة»<sup>(19)</sup>. وهذا قد يواكب، إلى حدّ ما، مفهوم الاستلزام الحوارّي عند (جرايس).

ويلخّص (سيرل) العلاقة بين المعنى الحرفي ومعنى الملفوظ، أو كيف يمكن أن يعبر المرسل عن القصد من خلال تلك الآليات<sup>(20)</sup> بتوضيحه العلاقة بين ثلاثة مفاهيم أساسية، وهي: معنى الجملة، ومعنى الملفوظ، والمرجع. ويمكن تلخيص عمله فيما يلي:

يعبر المرسل بالمعنى الحرفي، إذا قال بأنّ المرجع هو معنى الجملة، وكان يقصد فعلاً أنّ المرجع هو معنى الجملة، إذ يضع المرجع تحت مفهوم معنى الجملة، مما يعني أنّ معنى الجملة هو معنى الملفوظ تماماً، أي إنّهما متطابقان.

أما في الملفوظات الاستعارية (البيسة)، فيقول المرسل بأنّ المرجع هو معنى الجملة، ولكنه يعني استعارياً بأنّ المرجع هو معنى الملفوظ، ليصل إلى معنى الملفوظ عبر المعنى الحرفي للجملة. وعليه فإنّ معنى الجملة يختلف عن معنى الملفوظ.

وفي الملفوظات الاستعارية (الموسعة)، يقول المرسل بأنّ المرجع هو معنى الجملة، ولكنه يعني استعارياً معاني غير محدّدة، وبذلك فإنّ المرجع هو معنى أوّل للملفوظ، ومعنى ثانٍ ومعنى ثالث وهكذا. ويصل إلى المعنى الاستعاري عبر المعنى الحرفي كما حدث في الاستعارة البيسة آنفاً، ولكنه بشكل أوسع كما في التعريض. وعليه فإنّ المرجع لا يساوي أيّاً من معاني الملفوظ.

وفي المعنى التهكمي، يعني المرسل عكس ما يقوله، ليصل إلى معنى الملفوظ عبر معنى الجملة ثم يرتدّ إلى عكس معناها. وعليه فإنّ معنى الملفوظ هو المعنى المضادّ لمعنى الجملة.

أما عند استعمال آليّة الأفعال غير المباشرة، فإنّ المرسل يعني ما يقوله، بل يعني أكثر من ذلك، وعليه فإنّ معنى الملفوظ يتضمّن معنى الجملة، بل يتسع لمدى أكبر. وعليه فإنّ معنى الجملة مشمول في معنى الملفوظ، ولكنه ليس إيّاه تماماً.

وأخيراً، كما يقول السكاكي «وإذا عرفت أنّ إيراد المعنى الواحد على صور مختلفة لا يتأتّى إلّا في الدلالات العقلية، وهي: الانتقال من معنى إلى معنى بسبب علاقة بينهما، كلزوم أحدهما الآخر بوجه من الوجوه، ظهر لك أنّ علم البيان مرجعه اعتبار الملازمات بين المعاني»<sup>(21)</sup>.

## 3 - 5 الوسائل اللغوية في الإستراتيجية التلميحية

هناك خطوات يسلكها المرسل عند التلّفظ بخطابه التلميحّي، سواء أكان الخطاب تهكميًا، أم غيره، وهذه الخطوات كالتالي:

1 - يدرك أنّ معنى الخطاب الحرفي لن يناسب السياق، ولن يعبر عن القصد المراد، فيختار التعبير وفق الإستراتيجية التلميحية.

2 - يبحث عن آليّة مناسبة ينتج بها خطابا ليبلغ قصده.

3 - يختار الآليّة التي تؤدّي المعنى المستلزم من الخطاب، والمغاير للمعنى الحرفي.

مما يفضي إلى أن استدلال المرسل إليه يمر بخطوات متعددة ليصل إلى قصد المرسل تماما، وذلك بعد أن يدرك أن للفعل اللغوي قوّة إنجازيّة حرفيّة هي الأولى، وله قوّة إنجازيّة مستلزمة هي الثانية، ولكنّ هذه القوّة تصبح في بعض السياقات هي القوّة الأولى؛ ولذلك فإنّها تصبح قصد المرسل من ملفوظ الخطاب<sup>(22)</sup>.

ولمعرفة المعنى المقصود، يخطو المرسل إليه حسب هذه الخطوات، ولكن باتجاه عكسيّ، إذ «يشتقّ المعنى الحرفي. ثمّ يفحص هذا المعنى في السياق ويبحث عن المعنى غير الحرفي (المقصود)، إذا أخفق المعنى الحرفي في تعريفه بالقصد»<sup>(23)</sup>.

وما يهّمنا هنا هو كيفية التعبير بالمعاني التي تخرج عن المعنى الحرفي في الخطاب. وليس للخروج صورة واحدة فحسب بل يأخذ صورا عديدة، ويتطلّب أدوات وآليات متعددة.

فيستثمر المرسل كفاءته التداوليّة عند إنتاج خطابه باستعمال الإستراتيجية التلميحية، مدركاً أن «هناك طرقا عديدة لتقول شيئا ما وأنت تعني به شيئا آخر. منها: التهكم، السخرية، التشبيه»<sup>(24)</sup>، وهذا ما يسمّى بأدوات الإستراتيجية وآلياتها المتعددة. ولكلّ أداة خصائصها، ونظامها لتجسيد العلاقة بين المنطوق والمفهوم. وبالتالي فهي إمكانيات متاحة. كما يؤكد ذلك (براون ولفنسون) بأنها « تتحقّق



إستراتيجيات التلميح لغويًا من خلال: الاستعارة والتهكم، والأسئلة البلاغية، وتحصيل الحاصل، وكل أنواع التلميحات التي تعبّر عن إرادة المرسل أو معانيه في التواصل، دون أن يصرّح بها مباشرة»<sup>(25)</sup>.

وبالرغم من تعدد هذه الآليات، إلا أن هناك علاقة بين بعضها البعض، من حيث قدرتها على التعبير عن قصد واحد، فالمرسل يستطيع أن يعبّر عن شجاعة المرسل إليه أو غيرها مثلًا بآليات مختلفة منها: التشبيه، والكناية، والتعريض، إذ يجعل الخطاب في كلّ منها دليلاً على قصده الثابت، مع احتفاظ كل منها بخصوصيته في بنائه وأثره على المرسل إليه، وفي تحصيل الصورة المرغوبة في ذهنه. وسوف نستعرض هذه الأدوات والآليات، موضحين علاقة الملفوظ بالمفهوم في كلٍ منهما.

ويمكن تقسيم أدوات الإستراتيجية التلميحية وآلياتها إلى أقسام هي:

- الأدوات والآليات اللغوية، بما في ذلك الآليات البلاغية.
- الآليات شبه المنطقية.

ويتضمّن كلّ منها عددا من الأدوات والآليات التي تندرج تحتها، ونعرض فيما يلي لكل قسم:

### 3 - 5 - 1 الأدوات والآليات اللغوية

يوظّف المرسل بعض الأدوات والآليات للتلميح إلى قصده، إذ يستلزم استعمالها قصداً معيّنًا في الخطاب، فمن هذه الأدوات:

#### 3 - 5 - 1 - 1 ألفاظ الكنايات والروابط والظروف الإنجازية

ومنها (كم الخبرية)، مثل خطاب الطبيب مع الممرّض:

- كم خطأً أخطأته؛ وعفونا عن زلاتك، فاستفد من ذلك في تعديل سلوكك!

فالتبيب لا يخبر الممرّض بأخطائه، بل يلمّح إلى أنّ أخطاءه قد بلغت حدّاً لا يطاق. وعليه فهو يريد أن يقول له: كانت أخطاؤك كثيرة، ومع كثرتها، إلّا أنّنا صفحنا عنك. وهذا ما يلزم عن استعمال كم الخبرية، بالإخبار عن الكثرة.

ومنها (كذا)، إذ يستعملها المرسل للكناية عن المقادير والأعمال، سواء أكان المعدود قليلاً أم كثيراً، مثل:

- تصدّقنا كذا ريالاً.

- قابلت الأمير، وقلت له كذا وكذا.
  - فحصنا الموقع، و عملنا له كذا وكذا.
- ففي استعمال كذا كناية عن بعض المبهمات التي يقصد المرسل عدم تحديدها في كلّ مثال، وبالتالي، فالمرسل إليه سيفهم القصد على أنه مثلا:
- تصدقنا مبلغا من الريالات لا أودّ الإفصاح عنه.
  - قلت له قولا أريد إبقاءه سريّا.
  - عملنا ما رأيناه صالحا.
- ومن الأدوات الأداة (كيت وكيت)، إذ يستعملها المرسل للتلميح إلى القصة والخبر، وذلك مثل ردّ الأمّ على الأب في الحوار التالي:
- لماذا عاقبت الولد، يا فاطمة؟
  - لأنّه ذهب إلى المحلّ المجاور، وقال لصاحبه: كيت وكيت.
  - إذن يستحقّ العقاب.
- إذ استعملت الأمّ لفظ (كيت وكيت) للتلميح إلى أنّ الولد قد قال لصاحب المحلّ كلاما غير مهذب، ولا توذّ الإفصاح عنه أمام باقي الأولاد، لئلا يتأثروا به. وبهذا استطاع الأب أن يفهم قصد الأمّ وكذلك وافقها على استحقاق الابن للعقاب. وبهذا يتضح أنّ هذه الأدوات تستعمل للتلميح إلى قصد خفيّ، وإلى الرغبة في عدم ذكر الشيء. وهذا هو «التعمية والتغطية»، وذلك من أجل عدم الإفصاح عن الشيء الذي تريده، لا لأنّه مكروه مستقبح، بل لأجل إخفاء سرّه. وللعرب أساليب في الكناية، منها استعمالهم «كذا» الذي يكتفى به عن العدد القليل والكثير، يقولون: قبضت كذا وكذا درهما. ويكتفى عن الحديث باستخدامهم «كيت وكيت» و«ذيت وذيت»، تقول: كان من الأمر كيت وكيت»<sup>(26)</sup>.
- وهناك بعض الأدوات التي تستعمل في اللغة العربيّة بوصفها علامة على حدّ من سلّم تراتبّي، مثل الحرف (حتى)، كما في خطاب المعلّم:
- حتى عبد المجيد نجح في الامتحان.
- بوصفه طالبا كسولا، إذ إنّ (حتى) حرف يدل في هذا الخطاب على الدرجة الدنيا في السلّم التي يمثّلها عبد المجيد. وبما أنّه يدل عليها، فإنّ قصد المرسل يكمن في أن: (الجميع قد نجح في الاختبار)، أو (أنّ الأسئلة كانت سهلة)، أو (أنّ الأستاذ كان متمكّنا من مادته).

وواضح ما في دلالة هذا الحرف من تلميح إلى خطاب مضمّر مفاده ما تقدّم من معاني يقصدها المرسل.

ومنها كذلك، استعمال (إنما) في أسلوب الحصر، لأنّ « إنّما في مقام التعريض وسيلة مؤدّبة ومؤثّرة معاً، فضلاً عن إيجازها. أما أنّها مؤدّبة فلاّتها تصل إلى الغرض من غير أن تذكر الطرف المقابل، ومؤثّرة من ناحية أنّك توحى بأنّ ترك التصريح بما يخالف ما أثبتته هو من الواضح بمكان». (27)، ومن الأمثلة على ذلك من يخاطب ابنه الذي ترك الواجب:

- إنّما يجتهد الطالب المتميز.

وفي ذلك تلميح إلى أنّ الابن ليس متميّزاً ولن يكون كذلك، لعدم اجتهاده، فالأب يلمّح إليه بقصده دون التصريح له بالنتيجة والسبب.

ومنها حرف (لو)، خصوصاً لو الشرطيّة الامتناعيّة، كما في خطاب خبير الأرصاد الجويّة الذي يتحدّث فيه عن الأحوال الجويّة الطارئة على إحدى المدن الساحليّة يقولون:

- لو زادت سرعة الرياح عن ثمان عقد في الساعة، لتوقّفت حركة الطيران.

إذ يريد التلميح إلى شيئين هما: (لم تزد سرعة الرياح عن ثماني عقد في الساعة)، (لم تتوقّف حركة الطيران).

فباستعماله حرف (لو) استطاع التلقّف بخطاب واحد وقد ربط فيه بين جملتين هما: جملة الشرط (لو زادت سرعة الرياح) وجملة الجواب (لتوقّفت حركة الطيران)، بيد أنّه يعي أنّ زيادة سرعة الرياح ليست السبب الوحيد في توقّف حركة الطيران، ولكّنه سبب كاف أيضاً.

وقد يستعمل المرسل (لو) ليلمّح إلى امتناع الجواب امتناعاً حتمياً، مثل الخطاب التالي لمدير الدفاع المدني الذي يرّد به على أحد الصحفيين بعد محاصرة حريق شبّ في عمارة سكنيّة:

- المدير: كانت هناك خسائر ماديّة بحته.

- الصحفي: هل نفذ الأكسجين؟

- المدير: لو نفذ الأكسجين، لمات السكّان.

يدرك المدير أنّ امتناع الجواب: (موت السكّان)، هو نتيجة لامتناع الشرط:

(نفاد الأكسجين)؛ لذلك أشار فقط إلى الخسائر المادية، وهو يقصد: (أنه لم يمت أحد؛ لأن الأكسجين لم ينفد).

وهو يدرك أنّ ذلك التعليق أو الربط بين الشرط والجواب موجود في الكفاءة اللغوية والتداولية، خصوصا في قالبها النحوي والمعرفي، لذلك لم يشر إلى هذه المعلومة في خطابه، إلا بعد سؤال الصحفي.

كما يمكن التعبير عن القصد باستعمال بعض الظروف الإنجازية، كما هو في خطابات الإعلام التالية:

- في ختام هذه النشرة، إليكم إعادة لأهم ما ورد فيها من أنباء.
- من الجدير بالذكر، أن مثل هذا الحادث قد وقع في مثل هذه الأيام من العام المنصرم، واتجهت الشكوك إلى جماعة كذا المسلحة.

فالقصد على التوالي هو:

- انتهت النشرة.
- ونشك في مسؤولية جماعة كذا المعينة عن هذا الحادث.

فالظروف الإنجازية (في ختام هذه النشرة، ومن الجدير بالذكر) في الخطابين السابقين كانا المؤشرين على قوة الخطاب غير الحرفية، أي على نهاية النشرة، والشك في مسؤولية تلك الجماعة، إذ دلاّ عليها تلميحا لا تصريحاً.

لذلك يمكن القول « إن الترابط القائم بين الظروف الإنجازية والقوى الإنجازية (المعبّر عنها بأفعال إنجازية في مستوى البنية التحتية) يبلغ من القوة درجة أنه يصبح من الممكن تحديد القوة الإنجازية المواكبة للجملّة انطلاقاً من الظرف الإنجازي الذي تتضمنه»<sup>(28)</sup>.

ومن الأدوات اللغوية التي تدلّ على التلميح ما يسمى باللواحق الإنجازية، إذ يوردها المرسل لتوارد القوة المستلزمة لا القوة الحرفية، مثل استعمال (من فضلك) في:

- هل تذهب معي إلى السوق، من فضلك؟

إذ تتعلّق (من فضلك) بالقوة المستلزمة وهي الالتماس، وهو ما سوّغ إيرادها في هذا الخطاب.

### 3 - 5 - 1 - 2 الأفعال اللغوية

الأفعال اللغوية غير المباشرة هي التي ينجزها المرسل باستعمال أفعال لغوية

أخرى، لأنّه « يلاحظ في كثير من الأحوال أنّ معنى جمل اللغات الطبيعيّة، إذا روعي ارتباطها بمقامات إنجازها، لا ينحصر فيما تدلّ عليه صيغها الصوريّة من استفهام وأمر ونهي ونداء إلى غير ذلك من الصيغ المعتمدة في تصنيف الجمل. ويعني هذا، بالنسبة للوصف اللغويّ، أنّ التأويل الدلاليّ الكافي لجمل اللغات الطبيعيّة يصبح متعدّراً إذا اكتفي فيه بمعلومات الصيغة وحدها»<sup>(29)</sup>.

وقد تنبّه القدماء لذلك، كما ورد عند السكاكيّ مثلاً، فقد حصر قانون الطلب في خمسة أبواب هي: التمني والاستفهام والأمر والنهي والنداء، إذ يتولّد عنها معانٍ أصليّة، إذا أجراها المرسل بشروطها في سياقات مناسبة، أمّا إذا امتنع إجراء هذه الأبواب على أصلها، فإنّه يتولّد منها ما يناسب المقام من معانٍ غير المعاني الأصليّة. ويضرب أمثلة على خروجها إلى أفعال إنجازيّة أخرى، مثل توليد السؤال من التمني، أو توليد التمني من الاستفهام وهكذا. وكل ذلك بمعونة ما يسميه بقرائن الأحوال.

وهذا التوليد مبنيّ على آلية استدلالية تصف الانتقال من معنى الخطاب الحرفيّ إلى قصد المرسل. ويضع لهذه الآلية نسفاً منضبطاً على النحو التالي:

- يطلب المرسل طلباً يستدعي مطلوباً مستقبلياً لأنّه غير حاصل وقت الطلب، والطلب إمّا ممكن الحصول؛ في الذهن أو في الخارج، وإمّا غير ممكن الحصول؛ في الذهن، أو في الخارج. فيشير إلى كيفية الانتقال من المعنى الأصليّ إلى قصد المرسل، بأن يُلخّص العملية في «مرحلتين متلازمتين هما»<sup>(30)</sup>:

1 - يؤدي عدم المطابقة المقاميّة إلى خرق أحد شروط إجراء المعنى الأصليّ فيمتنع إجراؤه.

2 - يتولّد عن خرق شرط المعنى الأصليّ وبالتالي امتناع إجرائه معنى آخر يناسب المقام.

يستطيع المرسل أن ينجز أكثر من فعل من الأفعال اللغويّة في آن واحد، إذا اعتمد على الثنائيات المتضادّة التي تنتمي إلى صنف واحد، كما في إنجاز فعل الأمر وفعل النهي في آن واحد من خلال التلقّف بأحدهما. وممّا ييسر ذلك أنّهما

ينتميان إلى صنف الأفعال التوجيهية، قال الرازي: « في أنّ الأمر بالشيء نهى عن ضده: اعلم: أتأ لا نريد بهذا: أنّ صيغة الأمر هي صيغة النهي؛ بل المراد: أنّ الأمر بالشيء دالٌّ على المنع من نقيضه؛ بطريق الالتزام [...] وأنّ ما دلّ على وجوب الشيء، دلّ على وجوب ما هو من ضروراته؛ إذا كان مقدوراً للمكلف [...] والطلب الجازم، من ضروراته: المنع من الإخلال به؛ فاللفظ الدال على الطلب الجازم، وجب أن يكون دالاً على المنع من الإخلال به؛ بطريق الالتزام. ويمكن أن يعبر عنه بعبارة أخرى؛ فيقال: إما أن يمكن أن يوجد مع الطلب الجازم الإذن بالإخلال، أو لا يمكن: فإن كان الأول: كان جازماً بطلب الفعل، ويكون قد أذن في الترك؛ وذلك متناقض. وإن كان الثاني: فحال وجود هذا الطلب، كان الإذن في الترك ممتنعاً؛ ولا معنى لقولنا: الأمر بالشيء نهى عن ضده، إلاّ هذا»<sup>(31)</sup>.

وكثيراً ما يستعمل المرسل هذا التبادل في الخطاب العسكريّ مثلاً، إذ يستلزم التلقّف بأحدهما دون الآخر، مناسبة السياق له دون الفعل المعاكس له، بيد أنّ هناك فروقاً دقيقة في السياق، فإذا كانت الوحدة تتحرّك مثلاً، وأراد قائدتها إيقافها، فإنّه يصدر الأمر:

- عليكم أن تتوقفوا، وتنصتوا لسماع أي دليل عن العدو.

إذ ليس من المعقول أن يصدر أمراً بالحركة وهي تتحرّك أصلاً، إلاّ على سبيل الحثّ فقط. أمّا خطابه السابق فيستلزم النهي:

- لا تواصلوا الحركة!

بينما يصدر النهي عن الحركة، فيما لو كانت الوحدة واقفة تنصت على العدو، وذلك بقوله:

- لا تتحركوا إلى المواقع الأمامية.

وهذا يستلزم:

- ابقوا في أماكنكم الحالية.

بيد أنّ هذا ليس على إطلاقه، إذ تختلف هذه الحالات باختلاف السياق، فلو أصدر المرسل (المصنع) بعض التعليمات الخاصة بتخزين البضائع، مثل:

- لا ترض أكثر من عشرة صناديق.

فلا يستلزم:

- رض أقل من عشرة صناديق.

لأنه ليس للمرسل سلطة أولاً، ثم إن هذا الحد قد لا يتوقّر دائماً، فالخطاب إرشاديّ بحت، لا يلزم عنه فعل معين.

وقد عقد ابن جنّي فصلاً في الخصائص عن التحوّلات التي يقصد إليها المرسل في الأفعال اللغوية ببعض الأدوات والأساليب، بعنوان « باب في إقرار الألفاظ على أوضاعها الأوّل، ما لم يدع داع إلى التّرك والتحوّل »<sup>(32)</sup> و«باب في نقض الأوضاع إذا ضامها طارئ عليها: من ذلك لفظ الاستفهام، إذا ضامه معنى التعجّب استحال خبراً، وذلك قولك: مررت برجل، أي رجل. فأنت الآن مخبر بتناهي الرجل في الفضل، ولست مستفهماً. وكذلك مررت برجل أيّما رجل؛ لأنّ ما زائدة. وإنّما كان كذلك لأنّ أصل الاستفهام الخبر، والتعجّب ضرب من الخبر. فكأنّ التعجّب لما طرأ على الاستفهام إنّما أعاده إلى أصله: من الخبريّة»<sup>(33)</sup>، ويبدو من نصّ ابن جنّي أنّه يعرض إلى دور التنغيم في تحويل دلالات الأفعال اللغوية، فالتنغيم هو من المؤشّرات الرئيسة، إن لم يكن هو المؤشّر الرئيس، للتفريق بين الأفعال اللغوية في الخطاب الشفهيّ. وهذا مثال على ذلك:

- ألن تذهبوا؟ أليس وراءكم عمل؟

- هذه طردة، هيا بنا<sup>(34)</sup>.

إذ فهم المرسل إليه قصد المرسل، بالرغم من أنّ الخطاب مبدوء بهمزة الاستفهام، ولكنّ التنغيم كان هو المؤشّر على الفعل اللغويّ الذي أنجزه المرسل. كما عالج ابن جنّي الحروف مثل: هل، أو، الواو. وكذلك أسلوب الاستفهام المبدوء بحرف الهمزة، وذلك بقوله بعد النص السابق: «ومثله خروج الهمزة عن الاستفهام إلى التقرير؛ ألا ترى أنّ التقرير ضرب من الخبر، وذلك ضدّ الاستفهام». ثم يؤكّد ما يذهب إليه من طريق معالجته النحوية، من خلال الاستدلال بالتباين في الحركات الإعرابية بين الأسلوبين، إذ «يدلّ أنّه قد فارق الاستفهام امتناع النصب بالفاء في جوابه، والجزم بغير الفاء في جوابه. [...] ولأجل ما ذكرنا من حديث همزة التقرير ما صارت تنقل النفي إلى الإثبات، والإثبات إلى النفي؛ وذلك كقوله:

- ألتسم خير من ركب المطايا وأندى العالمين بطون راح.

أي أنتم كذلك [...] واعلم أنّه ليس شيء يخرج عن بابه إلى غيره إلا لأمر

قد كان وهو على بابه ملاحظاً له، وعلى صدد من الهجوم عليه؛ وذلك أن المستفهم عن الشيء قد يكون عارفاً به مع استفهامه في الظاهر عنه، لكن غرضه في الاستفهام عنه أشياء. منه أن يُرَى المسؤول أنه خفي عليه لسمع جوابه عنه. ومنها أن يتعرّف حال المسؤول هل هو عارف بما السائل عارف به. ومنها أن يُرَى الحاضر غيرهما أنه بصورة السائل المسترشد؛ لما له في ذلك من الغرض. ومنها أن يُعَدَّ ذلك لما بعده مما يتوقّعه، حتى إن حلف بعد أنه قد سأله عنه حلف صادقاً، فأوضح بذلك عذراً. ولغير ذلك من المعاني التي يسأل السائل عما يعرفه لأجلها وبسببها. فلما كان السائل في جميع هذه الأحوال قد يسأل عما هو عارفه، أخذ بذلك طرفاً من الإيجاب، لا السؤال عن مجهول الحال»<sup>(35)</sup>.

ولا يقتصر المرسل على الكفاءة اللغوية لاستعمال الأفعال اللغوية غير المباشرة، بل يردفها بكثير من العوامل التي تختزنها قوالب الكفاءة التداولية، ففي البحث المعاصر، يرى (سيرل) أنه « يتواصل المرسل، بالأفعال اللغوية غير المباشرة، مع المرسل إليه بأكثر مما يتكلم به في الواقع، وذلك من خلال الإنكفاء على خلفيتهم المعرفية المشتركة، اللغوية وغير اللغوية، بالإضافة إلى توظيف المرسل إليه لقدراته العامة؛ العقلية والاستنتاجية»<sup>(36)</sup>.

وهو يركّز عمله ويطبق نتيجته تلك على الأفعال التوجيهية، إذ « تعتبر الأفعال التوجيهية هي أكثر حقول الأفعال اللغوية غير المباشرة، جدارة بالدراسة؛ وذلك لأن حاجتها للتأدب يتخذ أولوية، فيجعل من غير المناسب أن ينجز المرسل جمل الأمر بشكل مباشر، مثل: غادر الغرفة، أو بالأدائيات الصريحة: أنا أمرك بأن تغادر الغرفة، ولهذا فإنه يلزمنا البحث عن وسائل غير مباشرة لإنجاز الأفعال. وعليه يتضح أن التأدب في إنجاز الأفعال التوجيهية هو الدافع الرئيس لاستعمال الإستراتيجية غير المباشرة»<sup>(37)</sup>.

بيد أن ما ينطبق عنده على أفعال التوجيه، ينطبق بصفة عامة، على بقية أصناف الأفعال اللغوية، مثل الأفعال الالتزامية. إذ يمكن إنجاز فعل العرض مثلاً، كما يتضح في الجمل التي تختص:

1 - بالحالات التمهيدية، مثل الأصناف التالية:

أ - التي تعبر عن أن المرسل يستطيع إنجاز عمل ما، مثل:



- هل أستطيع مساعدتك؟
- أنا أستطيع أن أفعل ذلك بدلا منك.
- ب - تتوجه لرغبات المرسل إليه ليحققها المرسل، مثل:
  - هل تحتاج إلى بعض المساعدة؟
  - هل ترغب في ذهابي الآن؟
  - فلان، هل تريدني إحضار المزيد من هذا في عودتي القادمة؟
- 2 - الجمل التي تختصّ بشرط الإخلاص، مثل:
  - أنا أنوي أن أعمل ذلك من أجلك.
- 3 - الجمل التي تتعلّق بالمحتوى القضويّ، مثل:
  - أنا سوف أعملها من أجلك.
- 4 - الجمل التي تتعلّق برغبة المرسل أو أمنيته لفعل ما، مثل:
  - أتمنى تقديم أي مساعدة.
- 5 - الجمل التي تتعلّق بأسباب ما لأفعال المرسل، مثل:
  - أعتقد أنه من الأفضل أن أدعك لوحده.
  - ألا تعتقد أنه من الأفضل لو قدّمت لك بعض المساعدة؟<sup>(38)</sup>

وهو بهذا يطمح إلى صياغة قواعد منطقيّة لإنجاز فعل لغويّ معيّن بالتلفّظ بفعل لغويّ آخر. وبالرغم من هذا، إلاّ أنّه لم يستطع الوصول إلى تصوّر منطقيّ واضح، إذ إنّ « المشكلة التي تعترضنا في الأفعال اللغويّة غير المباشرة، هي مشكلة كيف يمكن للمرسل أن يقول شيئا، وهو يعني به شيئا آخرى »<sup>(39)</sup>.

وعليه، فقد لجأ (سيرل) إلى تصنيف عدد من الجمل التي يمكن أن يستعملها المرسل استعمالا عرفيا، لإنجاز أفعال لغويّة غير مباشرة، مثل الطلبات غير المباشرة، والتوجيهات بالأوامر وجعل هذه الجمل في مجموعات، ومنها:

1 - الجمل التي تتعلّق بقدرة المرسل إليه على إنجاز الفعل. وهي تلك المبدوءة باشتاقات الأفعال الدالة على القدرة أو الاستطاعة، بغض النظر عن موقع الفعل في الجملة، مثل:

- هل تستطيع أن تناولني الملح؟
- هل تستطيع أن تلمس الملح؟
- هل يمكن أن تكون أغضّ صوتنا؟

- يمكنك أن تكون أغضص صوتا.
- هل بمقدورك أن تلمس الكتاب الذي يوجد على الرف الأعلى؟
- 1 - الجمل التي تتعلّق برغبة المرسل أو أمنيته في أن ينجز المرسل إليه فعلا ما، مثل:
- أرغب منك أن تذهب الآن.
- أنا أريد منك أن تعمل هذا من أجلي.
- فلان، سأكون شاكرا لك، لو عملت ذلك من أجلي.
- 2 - الجمل التي تختصّ بتحديد أفعال المرسل إليه، مثل:
- سيرتدي الضباط، من الآن فصاعدا، ربطة العنق عند حضور حفلات التخرج.
- ألن توقف هذا الصوت المزعج حالا؟
- 3 - الجمل التي تختصّ برغبات المرسل إليه وأمنيته لفعل ما، مثل:
- هل تريد أن تناولني تلك المطرقة التي على الطاولة؟
- هل لديك ما يمنع هذا الإزعاج لإراحتنا؟
- هل سيكون من المناسب لك أن تأتي يوم الأربعاء؟
- 4 - الجمل التي تتعلّق بأسباب الأفعال، مثل:
- لا بد أن تكون أكثر تأدبا مع أمك!
- هل يجب عليك أن تستمر في الطرق بهذا الأسلوب؟
- قد يساعدنا سكوتك.
- لماذا لا تهذا؟

ويقترح (سيرل) بأن تصنف الأسئلة عن الاستطاعة والرغبة وغيرها من الصور على أنّها طرق عرفيّة لإنجاز فعل الطلب. وهذا ما يجعلها محسوبة ضمن المسكوكات من جهة أولى. بيد أنّها لا تتضمّن معنى الأمر، وهذا ما يجعلها لا تنتسب إلى المسكوكات من جهة أخرى.

كما يرى (ليتش) أنّ إنجاز الأفعال غير المباشرة يعتمد على احترام قاعدة العلاقة عند (جرايس). واعتبار هذه القاعدة هو ما يجعله يسمي إنجاز الأفعال غير المباشرة بالإستراتيجية التلميحية إذ «يكون من الطبيعي، في الطلبات المؤدّبة، على سبيل المثال، أن تسأل سؤالا عن رغبة المرسل إليه، أو قدرته على إنجاز فعل ما، وذلك بالتلميح بأنك تريد منه إنجازه [...] وتكمن الإستراتيجية في التلطف بالفعل الإنجازي الذي يؤوّل الهدف منه على أنّه هدف ثانويّ لأداء فعل إنجازي

آخر، مثل قولك: هل تستطيع أن تجيب على التليفون؟ [فيجبك الآخر] حالا. إذ يُعتبر هذا الحوار دورة موجزة لمحادثة يمكن أن تكون موسعة كما يلي:

- هل تستطيع أن تجيب على التليفون؟

- نعم.

- إذن، من فضلك، أجب. حالا. [...].

وعلى أية حال، فإن الإستراتيجية التلميحية تؤكد على أن الفعل الأول في المثال يخدم الثاني، أي المسكوت عنه. وتستثمر هذه الإستراتيجية قاعدة العلاقة التي يصورها السياق كما في المثال الأول<sup>(40)</sup>.

ومن آليات الإستراتيجية التلميحية عند (ليتس) استعمال الأسئلة المهيئة مثل:

- هل أنت مشغول هذه الليلة؟

- لا.

- إذن، أريد منك أن تساعدني على ترتيب الحفل.

ولذلك فإن المرسل إليه قد يحدس أن وراء هذا السؤال قصدا ما، وعليه

فقد يجيب بسؤال آخر، مثل:

- ماذا تريد؟ أو

- نعم، أنا مشغول.

وهنا يكون موقف المرسل أصعب، وفرصته في استمرار استعمال التلميحية

أقل.

يتضح مما تقدّم « أننا نتواصل بالأفعال الإنجازية غير المباشرة أكثر من تواصلنا بالأفعال الإنجازية المباشرة، فالأفعال الإنجازية التي لا تستخدم إلاّ بالمباشرة قليلة جداً، وهي تقتصر، في الغالب، على ما يسمّى بالأفعال المؤسسية أو التشريعية كالتوكيل والتفويض والوصية والتوريث والإجارة ونحوها، لأنّ الأفعال الكلامية إن استخدمت هنا غير مباشرة فسوف تؤدي إلى اللبس وضياع الحقوق<sup>(41)</sup>.

### 3 - 5 - 1 - 3 الترديد

يحدث أن يخطئ الإنسان في معلومة معينة وهو يتلفظ بخطابه، وقد يتعذر على المرسل إليه أن يصحح معلوماته مباشرة، لأسباب عديدة. ولذلك يلجأ إلى إحدى آليات الإستراتيجية التلميحية، وهي تكرار الخطاب نفسه مع التلفظ

بالمعلومة في صورتها الصحيحة، مثلما حدث في الخطاب التالي:

- « حُكي عن محمّد بن ناصح الأهوازي، قال: حدّثني النضر بن شميل، قال: كنت أدخل على المأمون في سمره، فدخلت ذات ليلة [...] ثمّ أخرجنا [كذا ولعلها أخرجنا] الحديث فأجرى ذكر النساء، فقال: حدّثني هشيم عن مجالد، عن الشعبي، عن ابن عباس رضي الله عنهما، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: إذا تزوّج الرجل المرأة لجمالها ودينها كانت سداداً من عوز. بفتح السين من سداد، فقلت: صدق يا أمير المؤمنين هُشيم، حدّثنا عوف، عن ابن أبي جميلة، عن الحسن، عن علي بن أبي طالب رضي الله عنه، قال: قال رسول الله عليه وسلم: إذا تزوّج الرجل المرأة لدينها وجمالها كان فيه سداد من عوز، بكسر السين. قال: وكان أمير المؤمنين متكئاً فاستوى جالساً، وقال: يا نصر، كيف قلت سداداً؟ قلت: نعم، يا أمير المؤمنين؛ لأنّ سداداً بالفتح هنا لحن، قال: أو تلحنني! قلت: إنّما لحن هُشيم - وكان لحناً - ففتح أمير المؤمنين لفظه»<sup>(42)</sup>.

فلم تكن إعادة النضر للفظ الذي أخطأ فيه المأمون إلّا تصحيحاً لما أخطأ فيه، ولكته عمد إلى التلميح إلى ذلك بدلا من أن يقول:

- أخطأت، يا أمير المؤمنين!

ذلك أنّ هناك تفاوتاً في مراتب طرفي الخطاب، فالمرسل إليه هو أمير المؤمنين، والمرسل يظل واحداً من رعيته، مهما علت رتبته. وقد بدا أثر ذلك الفرق بين مرتبتها في اعتراض أمير المؤمنين وتضجره، بيد أنّه فهم قصد النضر، عندما أعاد الخطاب مرّة أخرى.

### 3 - 5 - 1 - 4 الملمّحات

هناك أدوات لغوية تستعمل في بنية الخطاب المنجزة لتكون مؤشراً تلميحياً على القصد، أو لتحديد توجه المرسل نحو محتوى القضية، مثل تلك الأفعال المعجمية التي تدلّ على الافتراضات والتأكيدات والشكوك وغيرها ممّا يراه المرسل، ومن تمثيلاتها اللغوية ما يسمّى بأفعال القلوب في قسمها الأول وهي أفعال: الرجحان مثل: ظنّ، خال، زعم، حسب،... الخ. ويصنف المتوكل<sup>(43)</sup> هذه الأفعال، أي أفعال الرجحان ضمن الأفعال المساعدة، لأنها لا تدل على أي واقعة.

وهذا يتفق، ظاهراً، مع ما تقتضيه قواعد مبدأ التعاون عند (جرايس) بصورة

عامة، إذ لا يعتمد المرسل إلى تزييف القول؛ احتراماً منه لقاعدة الكيف من جهة، كما أنه يتوخى التبليغ بالقدر الكافي الذي يتناسب مع قاعدة الكمّ من جهة أخرى، وكذلك يتحرّى التركيز على محور الخطاب، كما تُملي عليه قاعدة العلاقة، بالإضافة إلى أنه لا يرغب في تعمد الغموض احتراماً منه لقاعدة الطريقة. ولهذا يربط (براون وليفنسون) بعض الملمّحات بقواعد مبدأ التعاون عند (جرايس)، خصوصاً مبدأي الكمّ والعلاقة. لأنّ مراعاتها وتوظيفها عند إنتاج الخطاب تؤسس للتعبير الأكثر لطافة، إذ تحدّد قاعدة الكمّ شروط الإخلاص كما أنها تفرض على المرسل ألا يُبلّغ بأكثر من القدر الضروريّ ولا بأقلّ منه<sup>(44)</sup>.

ولذلك، فإنه يمكن أن يضع المرسل هذه الألفاظ في أي موقع داخل خطابه، مع الاحتفاظ بمدلولها التداولي دون تغيير، بغض النظر عن أثرها النحوي بوصفها عاملاً في التركيب، مثل:

- أظن عصاماً تخرّج في الجامعة. أو: تخرّج عصام، أظنّ، في الجامعة. أو:  
تخرج عصام في الجامعة، أظنّ.

وقد عالج النحاة العرب هذه التبادلات في باب ظنّ وأخواتها تحت مفهومي الإلغاء والتعليق، ولكنّ المعالجة اقتصرّت على الأثر الإعرابي من وجهة نظر نحوية بحتة. ويمكن أن يعوّض المرسل الفعل ظنّ بلاحق آخر، مثل:

- نجح عصام، في نظري.

أو بنفي محمول الخطاب، مثل:

- أظنّ عصاماً لم يتخرّج.

بدلاً من:

- لا أظنّ عصاماً تخرّج.

ومن هذا القبيل استعمال الأفعال المشتقة من القول في زمن الماضي أو

المضارع، مثل:

- (يقال إنّ أسعار البضائع انخفضت) أو (يقولون إنّ الوزارة سوف تفتتح فرعاً لها

هنا).

وتستعمل هذه الأفعال في التداول اليومي في الوقت الحاضر، فلم يعد يستعملها المرسل للدلالة على عزو الخبر إلى غيره وتحديد المصدر. ولكّنه يستعملها للتعبير عن الشك في القضية التي يعبر عنها أو التلميح إلى عدم رغبته في

عزو الخير إليه بوصفه مصدراً له. وبذلك فإنه لم يعد لهذه الألفاظ دلالتها الأصل، بل تحوّلت مع الزمن إلى دلالة مأثورة.

ومن ناحية أخرى، فإنّ هذه الأفعال التلميحية تنتسب إلى الاستلزام الجمليّ المعمّم، إذ تقع في مرتبة دون مرتبة أفعال اليقين التي تعبّر عن التأكيد. ومع ذلك إلا أن المرسل يستعملها في خطابه درءاً للجزم بمحتوى الخطاب، أي للتعبير عن موقفه الشخصي من مضمون القول. ولو لم يكن ذلك قصده لاستعمل القسم الآخر من أفعال القلوب، أي تلك التي تدلّ على اليقين مثل علم، ودرى. كما في الخطاب التالي:

- أظنّ الانتدابات معتمدة في الإدارة الماليّة.

مقابل.

- علمت الانتدابات معتمدة في الإدارة الماليّة.

إذ يقع الخطاب الأوّل في مرتبة دون الخطاب الثاني، ولكنّ المرسل يفضّل استعماله حتى لا يتورّط في معلومة لا يعلم مدى صحتها، ولئلاّ يُعدّ كاذباً في حالة عدم صحّته. إذ لو كان متأكّداً لاستعمل الخطاب الثاني بدلا من الخطاب الأوّل.

ومن الأدوات اللغويّة التي تدلّ على التلميح تلك الأساليب التي أصبح لها قالب معيّن في أذهان الناس، مثل الأسلوب الشرطيّ في الخطاب التالي:

- إن لم تخني الذاكرة، فإنّ استقلال أمريكا كان في عام كذا.

- إن لم أكن واهما، فإنّ فيينا هي عاصمة النمسا.

ومن مزايا استعمال الأفعال التي تلمّح إلى القصد بالإضافة إلى ما لها من دور في تلطيف حدّة الخطاب اللغويّة، كدليل على التأدّب مع المرسل إليه، أنها تشير إلى توجه المرسل لإفهام المرسل إليه رغبته في الاستئثار بالحكم على الأشياء، أو أن يبدو جريئاً بثقته المفرطة، مثل خطاب الأب التالي لابنه:

- أعتقد أنني أدرك مصلحتك فقد حان الوقت للمذاكرة. بدلا من: ذاكر دروسك.

ففي هذا الخطاب وأمثاله ما يوحي بأنّ الأب يعطي ابنه فرصة للدفاع أو يمنحه الإحساس بأنّ الحكم ليس قطعياً أو ملزماً، كما يكون الخطاب جسراً لزرع الثقة في نفسه.

## 3 - 5 - 1 - 5 التعبير الاصطلاحي

تفهم دلالة الخطاب المباشرة من خلال فهم معاني الكلمات التي تدخل في تركيبه، بوصفها وحدات دلالية صغرى فيه، بيد أن هناك صنفاً أعلى لا ينطبق عليه هذا التوصيف، رغم أنه يتألف، في أصله، من وحدات دلالية، إذ يعدّها علماء الدلالة صنفاً منها، ولكنها تصنّف على أنّها وحدات تفوق حدود الكلمة المفردة. كما يتضح في قول أحمد مختار عمر: « أما الوحدات الدلالية الأكثر شمولية وهي المترتبة من وحدات على مستوى الكلمة فنعني بها تلك العبارات التي لا يفهم معناها الكلّي بمجرد فهم معاني مفرداتها وضمّ هذه المعاني بعضها إلى بعض. وفي هذه الحالة يوصف المعنى بأنّه تعبير اصطلاحي (idiomatic)<sup>(45)</sup>، ويذكر أنّه يدخل تحت هذه الوحدة التعبير الاصطلاحي (idiom). مثل:

- «فلان ضرب كفاً بكف»، أي تحير.

وعليه « يمكن أن نعرّف التعبير الاصطلاحيّ بأنّه نمط تعبيريّ خاصّ بلغة ما، يتميّز بالثبات، ويتكوّن من كلمة أو أكثر، تحوّلت عن معناها الحرفيّ إلى معنى مغاير اصطلحت عليه الجماعة اللغويّة»<sup>(46)</sup>.

ويستمدّ المرسل هذه المادّة اللغوية، عند تكوين خطابه، من الموروث الثقافي، وعليه فإنّ هذا «الاختيار يعكس الطريقة العرفية التي تمثّلت بها التعبيرات الاصطلاحية، وذلك بأنّها: أشكال مأثورة قد استقرّت معانيها في المعجم الذهني على أنّها كلمة واحدة. وطبقاً لذلك، فإنّ كثيراً من المصادر اللغوية تنظر إلى التمثيل الذهنيّ للتعبير بوصفه معادلاً أساسياً للكلمة المفردة. ووفقاً لهذه النظرة، فإنّ التعبير الاصطلاحيّ هو ذلك التعبير الذي لا يكون معناه ناتجاً عن العامل التأليفيّ لعناصره أو كلماته»<sup>(47)</sup>. وهنا تصبح العلاقة بين التعبير وقصد المرسل هي علاقة اعتباريّة في أصلها. فقد أصبحت هذه الأدوات اللغوية جاهزة في قوالب لم يبدعها المرسل أو يشارك في إبداعها كما يفعل في بعض الآليات الأخرى.

وقد مرّت هذه القوالب بسلسلة من العمليّات اللغوية في فترات زمنيّة متفاوتة، إذ لا تولد لحظة استعمالها في السياق؛ لأنّه « لما كانت الألفاظ جزءاً من التراث التاريخي والثقافي للمتكلّم، فإنّ مدلولاتها المختلفة تتراكم على شاكلة طبقات يركب بعضها فوق بعض، تكون فيها طبقة المدلولات الاشتقاقية عبارة عن

المقولات الجامعة التي نُقِشَتْ في أذهان الخاصة والعامّة وطبقة المدلولات اللغوية عبارة عن المعارف المكتسبة التي ترسّبت وترسّخت في عقول الجمهور وطبقة المدلولات الاصطلاحية عبارة عن المعارف الناشئة التي حصلها الخواصّ التي قد تصير، بعد أمد معيّن، من نصيب الجمهور نفسه، شأنها في ذلك شأن المدلولات اللغوية؛ يتبيّن من هذا أنّ تقلّب المعاني في أطوار مختلفة لا يفارق تقلبها بين فئات المتكلّمين، عامهم وخاصّهم»<sup>(48)</sup>.

وهذا التراكم هو ما يسميه المتوكّل بالتحجّر، وغالبا ما يكون في مستوى التراكم، إلاّ أنّه يمكن أن يكون في اللفظ المفرد أيضا، كما هو الحال في بعض الأفعال في اللغة العربية، فمن هذه الأفعال التي صاحبها التحجّر، تلك الأفعال التي كانت تدل معجميا على زمن معيّن تعنيه حرفيا، مثل الأفعال: أصبح، أمسى، أضحى، بات. وكانت تعامل نحويّا على أنّها أفعال تامّة، ولكنها مع تحجّرها أصبحت أفعالا ناقصة وتعتبرها شاهداً على التحوّل والثبات على معنى تلميحى لم يكن لها في الأصل « فمن المعلوم أن المفردات غالبا ما تتعرض عبر تطور اللغة لظاهرة ما يسمّى التحجّر. وتتسم هذه الظاهرة بسمات ثلاث أساسية:

1 - يتم التحجّر في شكل مسلسل ذي مراحل متعدّدة، وقد يستكمل هذا المسلسل مراحل جميعها، كما يمكن أن يتوقّف عند إحداها. نقول، في الحالة الأولى، إنّ التحجّر تام ونقول عنه، في الحالة الثانية، إنّّه جزئي.

2 - يتم عبر مسلسل التحجّر فقدان المفردة محتواها المعجمي جزئيا أو كليّا (حسب المراحل التي قطعها مسلسل التحجّر).

3 - تنتقل المفردة من وضع عنصر معجمي إلى وضع عنصر نحويّ (صرفي - تركيبى). فيما يخصّ المحمولات الأفعال، يلاحظ أنّه من غير النادر أن تخضع لظاهرة التحجّر بالموصفات الثلاث الآنفه الذكر. ويمكن رصد تحجّر الأفعال المحمولات بالشكل التالي:

- يفقد الفعل، بالتدرّج، فحواه المعجمي فيتربّب عن ذلك، بطريقة آليّة، فقداؤه للدلالة على واقعة. مثال ذلك ما حصل للأفعال أصبح، وأمسى، وأضحى. التي كانت تدلّ، حين كانت محمولات تامّة، على الدخول في الصبح والدخول في



المساء والدخول في الضحى على التوالي. بفقدانها السمتين الأساسيتين للمحمولية، الدلالة على فحوى معجمي والدلالة على واقعة، تصبح هذه الأفعال مجرد أفعال ناقصة»<sup>(49)</sup>.

وكما تدرج التحجر في الكلمة الواحدة مثلما هو الحال في الأفعال السابقة، فإن هناك أنواعاً من العبارات قد انتظمت على منوالها، مثل بعض الأساليب والأمثال لتدخل في أدوات التعريض عند العرب بوصفها خطابات تامة فمن المعلوم أنه لا يكون التعريض إلا بالخطاب كاملاً دون الكلمات المفردة.

ومن أمثلة هذا النوع من الأساليب الخطاب التالي:

- تصور أن العداء المغربي حطم الرقم العالمي السابق!
- ويئلمه!

فأصل هذا التعبير الاصطلاحي أنه «كلمة مركبة أصلها: ويل لأتمه. وأصل معناها في الدعاء على الشخص، ثم استعملت في التعجب والاستحسان مثل قاتله الله، ولا أبا لك»<sup>(50)</sup>.

وهناك أنواع أخرى تستعمل على شاكلة هذه الأداة اللغوية، التي تندرج ضمن أشكال التعبير الاصطلاحي، أو المسكوك. ومنها تلك التعبيرات التي تدل على أخذ الرأي، وتلك التي تعرض القصد، وتلك التي تستعمل المثل أو الحكمة أو الدليل، أو تلك التي يتمنى فيها المرسل شيئاً وهو يتوخى الطلب وغير ذلك كثير. بيد أنها تظل محتفظة بمعانيها الحرفية، ولكن يستعملها المرسل تأدياً مع المرسل إليه.

ولكون التعابير الاصطلاحية أصبحت مأثورة، فإنها تعامل « على أنها كلمات طويلة ينظر إليها تركيبياً ودلاليًا كمداخل معجمية»<sup>(51)</sup> مثل:

- « إن يزيد بن الوليد كتب إلى مروان بن محمد حين تلقأ عن بيعته: أما بعد، فإنني أراك تقدم رجلاً وتؤخر أخرى، فإذا أتاك كتابي هذا، فاعتمد على أيهما شئت والسلام»<sup>(52)</sup>.

إذ تقوم عبارة:

- تقدم رجلاً وتؤخر أخرى.

مقام الفعل اللازم (تتردد). من الناحية الدلالية، ومن الناحية التركيبية، إذ

يمكن استبدال هذه العبارة المأثورة بالفعل (تردد) ليصبح الخطاب: (أراك تتردد) دون الإخلال بتركيب الخطاب.

وبما أن هذه التعبيرات الاصطلاحية متوارثة في الثقافة العربية، فإن العرب القدماء قد استعملوا لها صفة المأثور<sup>(53)</sup> «وهي صفة تشير إلى مفهوم المصطلح في أذهان المستعملين له، فالمصطلح يحمل هنا مفهوم النقل والتواتر»<sup>(54)</sup> وهذا يشهد بأن معنى العبارات الاصطلاحية هو معنى ثابت، إذ يكتسبه ابن اللغة كما يكتسب معنى الكلمة المفردة، كونها اكتسبت معنى جديدا مغايراً لمعناها المتواضع عليه ليصبح بمرور الزمن هو المعنى الحرفي، وهو الذي يقصده المرسل عندما يستعملها، متجاهلاً معناها الحرفي القديم.

ومن الملاحظ أن التعبير الاصطلاحية يتنوع بين اللفظ المفرد وبين التعبير المركب وهو الغالب، ولذلك، فإنه يمكن أن يعبر المرسل بالتعبيرات الاصطلاحية في أكثر من شكل كما يلي<sup>(55)</sup>:

- 1 - الجملة، مثل:
- يقدم رجلا ويؤخر أخرى.
- 2 - التركيب الإضافية، مثل:
- أنت ذو الوجهين، أي منافق.
- 3 - أو التعبير الأحادي، مثل:
- أنت آية، أي كاملة الخلق.

وقد يعتقد من ينظر لبعض هذه التعبيرات لأول وهلة، أن هناك تداخلا بينها وبين بعض الآليات الأخرى مثل الاستعارة والكناية، ولكن النظر الفاحص يستطيع نفي هذا التداخل، بل يستطيع تمييز بعضها من بعض. فما يميز هذه التعبيرات في صورتها الأحادية عن الاستعارة، أو عن الكناية؛ أن الاستعارة آلية لا يرتبط فيها القصد باللفظ بصورة دائمة. كما أنه يصدق التوجيه ذاته على ما يحدده السكائي على أنه النوع القريب من نوعي الكناية؛ وهو الرمز، الذي يعبر به المرسل عن بعض سمات الإنسان مثلا، إذ يتضح أنه كناية لأن هناك تلازما بين الملفوظ والقصد، أي بين عرض القفا حقيقة وبين الغباء أو البله على سبيل المثال. وعرف العرب هذا التلازم نتيجة للفراسة. والتلازم بين معنى الملفوظ وبين القصد المراد

هو سمة الكناية «وإن كانت ذات مسافة قريبة، مع نوع من الخفاء، كنعحو:  
- عرض القفا [...]».

كان إطلاق اسم الرمز عليها مناسباً؛ لأنّ الرمز هو: أن تشير إلى قريب منك على سبيل الخفية»<sup>(56)</sup>.

أما في التعبير الاصطلاحي، فإنّ القصد لا ينفك عن اللفظ، رغم أنّه يمكن أن يكون قد نشأ، في الأصل، باستعمال آليّة الكناية أو آليّة الاستعارة. ولكنّ خصيصة التعبير الاصطلاحي هو أنّ العلاقة بين هذين المتلازمين أصبحت ثابتة، إلى درجة أنّ المرسل لم يعد يفكر في أصلها عند إنتاج الخطاب، بقدر ما يفكر في الترابط القصدّي بين اللفظ وبين القصد.

وبالتالي، فإنّ الفرق الهام بين التعبير الاصطلاحي وبين غيره من الآليات أنّه يتصف بالثبات في العلاقة بين اللفظ وبين القصد، بينما تتصف الآليات الأخرى بأنّها آليات مولّدة للعلاقة، إذ يتولّد عن استعمالها أشكال تعبيرية جديدة، قد لا تدوم، رغم إيفائها بالتعبير عن القصد لحظة التلقّف في السياق.

وهذه فروق دقيقة للتمييز بين الآليات التي تبدو متشابهة، بيد أنّها تتواكب في إطار عام واحد للدلالة التلميحية على قصد المرسل، ولكونها لا تتطابق. وعلى هذا يتضح أنّ «التعابير الاصطلاحية تنضوي تحت صنف أعلى من التعابير اللغوية التي تسمّى اللغة المجازية أو ذات المعنى غير الحرفي، وهناك، أيضاً، تعابير تدخل ضمن هذا الصنف، مثل الاستعارة، والأفعال اللغوية غير المباشرة، السخرية، التهكم، الكناية»<sup>(57)</sup>.

ويستعمل المرسل التعابير الاصطلاحية لأنّه يدرك أنّها أدوات يستطيع تسخيرها للتعبير بها عن قصده بالإستراتيجية التلميحية، تعويلاً على معرفته بهذه النتيجة التي امتلكها بكثرة معاشرته اللغوية لأبناء لغته. وهنا يتمحور الخطاب حول الكفاءة التداولية عند طرفي الخطاب. إذ يستطيع المرسل أن يعبر عن قصده، وهو يدرك أنّ المرسل إليه يدرك هذا القصد إدراكاً جيّداً، والدليل أنّ المرسل إليه قد يكمل الخطاب المسكوك في حالة توقّف المرسل، وكأنّ المرسل إليه يريد أن يثبت للمرسل أنّ قصده واضح. مثل:

- أريد منك أن تتكفل بعملية البحث عن السيارة المفقودة.

- لا مانع، ولكن لا يوجد معي سيارة.
- أتينا بك يا عبد المعين تعين....
- ... وجدناك يا عبد المعين تعان. أليس كذلك؟
- ربنا هو المعين.

و يستعمل المرسل العبارات الاصطلاحية ذاتها في أكثر من سياق، «حسب افتراضات الترجيح المتدرّجة، إذ يُفترض معاملة المسكوكات المألوفة باستغلال معانيها الاصطلاحية، بالإضافة إلى استبعاد المعنى الحرفي في السياقات التي لا ترجّحه، لأنّ المعنى الاصطلاحي أكثر ملازمة لها من المعنى الحرفي. وعلى أية حال، فإنّه، في السياق المرجّح للمعنى الاصطلاحي، يفترض أن يفعل المعنى الاصطلاحي فقط؛ لأنّه المعنى المقصود»<sup>(58)</sup>.

فمن أمثلة ترجيح التعابير الاصطلاحية ما ورد في الخطاب التالي:

- هل تكمل المسابقة؟
- عصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة.
- هل هذا هو الكلام النهائي؟
- نعم، كلام نهائي.
- مبروك 16000 ريال.

فالمثل: عصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة، قد قام مقام كلمة

واحدة هي:

- لا.

وبالتالي فإنّ المعنى المرجّح هنا هو قصد المرسل أن ينسحب من إكمال المسابقة، إذ إنّ هذا القصد أكثر وروداً من كونه يخبر بمحتوى الخطاب القضوي وهو أنّ عصفوراً في اليد هو خير من عشرة عصافير على الشجرة.

ولو ربطنا التعابير الاصطلاحية بقواعد مبدأ التعاون، لوجدنا أنّ المرسل يخرق بها قاعدتي الكم والطريقة؛ وذلك لأنّه يخبر بأكثر ممّا يتطلبه السياق، إذ تستعمل المسكوكات بوصفها بديلة لكلمة مفردة في سياق تخاطبي، ولكنّه يراعي قاعدة العلاقة، مثل:

- كيف صحة فلان؟
- التحق بالرفيق الأعلى.

فقد استعملها المرسل بدلا من الاجابة المباشرة:

- مات.

بيد أنّ المبرر لاستعماله هو ما يستلزمه السياق من قصد يتجاوز مجرد المعنى اللغوي الذي يؤدّيه الفعل (مات).

ومن الصعب تقصي مراحل تكوين معنى الفعل (مات) في التعبير (التحق بالرفيق الأعلى)، وإدراك العلاقة في القصد المتبلور بين هذا الفعل وبين الكلمات المفردة (التحق + الرفيق) وما تستلزمه تعديتها من أدوات نحوية مثل الباء والصفة (الأعلى) مثلا.

ولذلك، فتكوين التعبير الاصطلاحي خارج عن كفاءة المرسل اللغوية، بيد أن استعماله في السياق المناسب هو دليل على كفاءته التداولية؛ يقينا منه أنّ المرسل إليه سوف يرجح قصده ويفهمه بالتحديد دون التفكير في غيره من المعاني الأخرى مثل المعنى الحرفي، وهذا ما يرشح مبدأ اعتبارية الدلالة بين التعبير وبين المعنى المقصود.

ولهذا فإنّ العلاقة، في الأصل، بين الملفوظ والقصد علاقة تتراوح بين التعقيد وبين السهولة، بيد أنّ تداولها بين الناس هو ما يجعلها تتجلى فتصبح شفافة يمكن إدراكها بسهولة. ولذلك، يضيف (سيرل) قاعدة أخرى لقواعد مبدأ التعاون عند (جرايس)، إذ يقول: تكلم اصطلاحيا، إلا إذا كان لديك أسباب تمنعك من ذلك.

وهناك خصائص ثابتة للتعبير الاصطلاحية الظاهرة، ومنها: أنّ المرسل يستعملها بصورتها الأصل، فلا يتصرّف، غالبا، في أي جزء منها، سواء في زمن الفعل، إن كان الخطاب فعليا، أو في سمات التذكير والتأنيث اللغوية، حتى لو كان أسلوب التعبير هو أسلوب الاستفهام، أو أسلوب التعجب، لأنّ التعبير عن القصد هو ركيزة الخطاب. ولذلك، فإنّ هناك بعض التراكيب الإنشائية التي أصابها التحجر، فيستعملها المرسل بقوتها المستلزمة لا بدالاتها الصورية، مثل:

- ألم أقل لك؟!

إذ تستعمل كثيراً، خصوصا في عصرنا الحاضر. وليس استعمالها بقوتها الإنجازية الحرفية السؤال، بل بقوتها الإنجازية المستلزمة، وهي الإخبار، فهذا

الخطاب هو بديل للخطاب:

- لقد قلت لك.

ومن الأمثلة أيضاً هذا الخطاب:

- كيف كان المجتمعون اليوم، في أثناء المناقشة؟

- كأنّ على رؤوسهم الطير. أي: مطرّقين.

فلا يستطيع المرسل أن يعدّل في بنية هذا التعبير، بل يستعمله كما ورد عن العرب.

ولا يشفع له أنّه يتوخّى المماثلة بين صنفين متقابلين، صنف مذكور في التعبير، وصنف موجود على حقيقته في العالم، مثل الربط بين المرأة في التعبير والرجل في الواقع، لأنّه لا يعني في التعبير الاصطلاحيّ أنّه قد ربط بينهما على وجه الحقيقة، بل اقتصر على الربط بين الحالتين مع بقاء الفارق في ذهنه وفي ذهن المرسل إليه، إذ يهّمه تبليغ قصده، مثل ربط الرجل (سعيد) بين نفسه في الواقع وبين حذام المرأة المشهورة بالصدق؛ باعتباره هو مصدر الخبر، في الخطاب التالي:

- ما هي آخر الأخبار، يا سعيد؟

- هناك أخبار سارة، سوف يصرف لكل موظف مكافأة.

- لا، لا نعتقد ذلك.

- إذا قالت حذام فصدقوها فإنّ القول ما قالت حذام. أي: صدّقوني.

ومع ذلك، إلّا أنّه قد يعمد المرسل، في بعض السياقات، وعند استعمال بعض التعبيرات إلى أن يقدّم ويؤخّر في التعبير الاصطلاحيّ، ولا يمثّل التقديم والتأخير قصداً تداولياً معيّناً، كما يحدث في التراكيب التي يبدعها المرسل إبداعاً؛ لأنّ التعبير كالعقاب الواحد، حتى لو أحدث المرسل في بنيته المنجزة تغييراً معيّناً، فلا يتعامل معه كما يتعامل مع الخطاب المنتج الذي يؤثّر فيه تقديم بعض المكونات وتأخير بعضها. لأنّ التعبير الاصطلاحيّ، هنا، ليس خطاباً مستقلاً، بل يستعمل بوصفه كتلة لغوية في الخطاب، وهذا مردّ اعتماد المرسل عليه لإفهام المرسل إليه ما يقصده، لأنّه أصبح جزءاً من المعنى المعجمي في ذهنه. وقد يتدخّل المرسل بتعديل بعض سماته أو عدده مثلاً ليتناسب مع عنصر من عناصر السياق مثل جنس المرسل إليه، كما يدلّ على ذلك التعبير التالي:

- أبلعني ربي. أي اصبر، أو امهلني.

فقد يستعملها حسب عدد المرسل إليه؛ مفرداً مؤنثاً، مثني، جمع كما يلي:

- أبلعيني ربي. أبلعاني ربي. أبلعوني ربي.

ومما ييسر عملية التغيير، أنّ دلالة التعبير على المعنى المركزي، أي على طلب الصبر، أو الإمهال، لا يتغير.

كما أنّ من خصائص العبارات الاصطلاحية، أنّ المرسل لا يفكر في أصل التعبير المأثور، فيستعمله في خطابه بقصد يختلف عن معناه الدلاليّ الأصل، فهناك فارقٌ بين المعنى الأصل والقصد المراد. ولكنّ القصد هو المتبادر إلى الذهن رغم وضوح التباين بين المعنى الأصل والمعنى الاصطلاحي في كثير من هذه التعبيرات «ولهذا الموضوع نفسه ما توقف أبو بكر عن كثير ممّا أسرع إليه أبو اسحاق من ارتكاب طريق الاشتقاق، واحتجّ أبو بكر عليه بأنّه لا يُؤمن أن تكون هذه الألفاظ المنقولة إلينا قد كانت لها أسباب لم نشاهدها، ولم ندر ما حديثها، ومثّل لهم بقولهم (رفع عقيرته) إذا رفع صوته. قال له أبو بكر: فلو ذهبنا نشتقّ لقولهم (ع ق ر) من معنى الصوت لبعد الأمر جداً؛ وإنّما هو أنّ رجلاً قُطعت إحدى رجله فرفعها ووضعها على الأخرى، ثم نادى وصرخ بأعلى صوته، فقال الناس: رفع عقيرته، أي رجله المعقورة. قال أبو بكر: فقال أبو اسحاق: لست أدفع هذا»<sup>(59)</sup>.

ولا يقتصر التعبير الاصطلاحيّ على ما ورد عن العرب فقط، بل يتجاوز ذلك إلى كونه آية كريمة أو حديثاً شريفاً، مثل:

- « اخبرنا مجالد عن الشعبي، قال: شهدت شريحا، أو جاءته امرأة تخاصم رجلا، فأرسلت عينيها، فبكت، فقلت: يا أبا أمية، ما أظنّ هذه البائسة إلاّ مظلومة، فقال: يا شعبي، إنّ إخوة يوسف جاؤوا أباهم عشاءً بيبكون»<sup>(60)</sup>.

إذ يقصد شريح أنّ المرأة قد تكون كاذبة، مثلما كذب إخوة يوسف على أبيهم، رغم أنّهم كانوا بيبكون. وهذا مظهر يناقض الحقيقة، كما يقصد أنّه يجب عليه التحوّل للأمر. ومن الأمثلة على استعمال الآيات الكريمة ما ورد في الخطاب المتبادل التالي:

- « وقفت امرأة قبيحة على عطار ماجن، فلما نظر إليها، قال: وإذا الوحوش حُشِرَت. فقالت: وضرب لنا مثلا ونسي خلقه»<sup>(61)</sup>.

إذ يصف كلّ منهما الآخر بالصفة التي تدلّ عليه، ولم يستعمل إلا آية كريمة. ليس على سبيل التلاوة، بل على سبيل التعبير عن القصد بخطاب مناسب ومجانس لخطاب الآخر.

وإذا كان هناك ترادف في الألفاظ المفردة، فإنّ التعابير الاصطلاحية لا تخلو من هذه الخصيصة، حتى لو تفاوتت صنف التعبير الاصطلاحية مثل الآية أو الحديث أو المثل؛ بجامع القصد الواحد الذي يمكن أن يعبر المرسل عنه بأيّ منها، وذلك كما ورد في هذين الخطابين:

- سوف نحاسبك؛ لأنك لم تمنع صديقك من فعل السرقة.
- ولا تزر وازرة وزر أخرى.
- أو كلّ شاة برجلها ستناط.

فالقصد هو واحد عند المرسل، وهو (فليحاسب وحده). وقد ورد في شرح المثل أنّه «قال الأصمعيّ: أي لا ينبغي لأحد أن يأخذ بالذنب غير المذنب، قال أبو عبيدة: وهذا مثل سائر في الناس»<sup>(62)</sup> وهو ما تدلّ عليه الآية الكريمة. وقد استطاع المرسل أن يفهم المرسل إليه قصده رغم تباين أصل التعبيرين، فالخطاب الأوّل كان آية كريمة، أمّا الثاني فهو من أمثال العرب.

وبما أنّ هناك تسلسلا لتحجّر الخطاب، فإنّه لا يقتصر على مستوى اجتماعيّ دون مستوى آخر، ولا يقتصر على بيئة دون أخرى، ويمثل الخطاب التاليّ هذه الحقيقة:

- فلان لا يكوي في عينها.

فهو خطاب حقيقيّ، يتداوله الناس عندما كانوا يستعملون البارود للرمي بالبندق القديمة، إذ كانت الرماية تبدأ بكويّ البارود المعبأ في موضع يسمّى بعين البندقية، وبالتالي فإنّ المعنى المجازيّ الأوّل هو أنّه لا يرمي. ثمّ انتقل الخطاب إلى سياق آخر هو سياق التعبير عن درجات الكرم والبخل، فيقال إنّ فلانا:

- لا يكوي في عينها.

عند إرادة وصفه بأنّه غير كريم. فهو لا يقري ضيوفه، ولا يدعو الناس إلى منزله. وفي هذه الحالة فإنّ الإحالة لم تعد إحالة إلى مرجع معهود، بل تقال هذه العبارة كما هي، ولا يبحث المرسل إليه عن المرجع الأصل؛ لأنّه لا يعينه في فهم القصد، ولا علاقة له به، فقد استغنى عن ذلك بالدلالة المتعارف عليها.



ولهذا، فإن المرسل يتوخى استعمال التعبير الذي يعرفه المرسل إليه؛ حدساً منه بأنه قد لا يعرف التعبيرات التي تنتمي إلى اللغة كلها على تنوع بيئاتها وتعدد مجالاتها. وقد لا يعرف سياقاتها الأصل، فتبدو غريبة عليه. وبالتالي مستعصية على ذهنه، مما لا يتحقق معه الإفهام كما يريده المرسل، عندها قد يضطر المرسل إلى تفسير التعبير الاصطلاحي بمعناه المباشر، مثل:

- أتمنى أن أخبركم بما حدث، ولكن في فمي ماء.
- نعم؛ ماذا تقصد؟
- أقصد أنني أخاف، أفهمت؟
- نعم، نقدر لك ذلك.

وفي ما سبق «حاولنا أن نبرهن على أن التعبيرات الاصطلاحية مرشحات جيدة للكشف عن الإستراتيجيات التي نمتلكها لفهم المعنى المراد من التعبيرات اللغوية»<sup>(63)</sup>.

### 3 - 5 - 1 - 6 التشبيه

قد يقع التلميح في مستويين من مستويات اللغة، وهما:

- 1 - في اللفظ المفرد الوارد في الخطاب.
- 2 - أو في الخطاب المركب.

ويمثل القسم الأول آليات التشبيه والاستعارة والكناية، أما القسم الثاني فيمثل آلية التعريض.

- ويمكن أن يستعمل المرسل آلية التشبيه للتلميح إلى قصده، مثل:
- كيف رأيت ابني في المعركة؟
  - رأيت كالأسد.

وبهذا فإنه يلتمح إلى قصده المستلزم من الخطاب، وهو أن ولدك شجاع. ويختار المرسل آلية التشبيه عبر عدة سبل استدلالية، وهي معرفة السمات الدلالية لكل مفردة في معجمه الذهني، فمقابلة كل منهما بالأخرى، فإسقاط جميع السمات؛ ذلك أن «علاقة المشابهة والمماثلة تفترض أن يكون هناك شيان: أصل وفرع، ولضبط العلاقة بينهما يحلل الأصل إلى مكوناته أو مقوماته أو صفاته الذاتية والعرضية فيختار بعض منها لإسقاطه على الفرع، على أن ما يسقط يجب أن يكون

جامعا متفقا عليه بأنه وصف منضبط»<sup>(64)</sup>.

وهذا ما يصنعه المرسل في كفاءته التداولية بعملية ذهنية سريعة جدًا؛ إذ يستحضر سمات المشبه أولاً، ثم يختار السمة الإضافية، أي الأكثر وروداً وتميزاً في سياق معيّن، وهو سياق المعركة هنا، فيحصل لديه سمات منها [ +إنسان، + ذكر، + بالغ، + حي ] وهذه هي السمات العامة التي يشترك فيها مع غيره من الناس. أما السمة الإضافية فهي [ +شجاع ]. عندها يستعرض في معجمه الكائنات التي تعد سمة [ +شجاع ] من سماتها العرضية البارزة، ثم يختار ألصق الكائنات بهذه الصفة وأدومها فيها، فيجد أنها من سمات الأسد. ثم يسقط جميع السمات الأخرى، لئلا يستلزمها المرسل إليه من خطابه.

وبهذا، يبقى التشبيه تلميحا مهما، ما لم يصرح المرسل بوجه الشبه بين طرفيه، فإذا صرح بوجه الشبه، فإنه ينتفي التلميح إلى التصريح، مما يحيل إستراتيجية الخطاب إلى الإستراتيجية المباشرة.

### 3 - 5 - 1 - 7 الاستعارة

قد يعبر المرسل عن قصده أيضا بآلية الاستعارة؛ وهي أن تذكر «أحد طرفي التشبيه وتريد به الطرف الآخر، مدعيا دخول المشبه في جنس المشبه به، دالاً على ذلك باثباتك للمشبه ما يخص المشبه به»<sup>(65)</sup> وذلك؛ لأن المستعار منه يجمع أكثر من صفة، وفي هذا إيجاز شديد وتجسيد واضح لقصده، مثل:

- فلان خنزير؛ لأنه قذر، نتن، لا يستفاد منه، غير مرغوب في المجتمع، وغيرها من السمات التي تجمع بينهما.

أي إن التلميح ينصب على أكثر من سمة من سمات المستعار منه الدلالية. وهنا، فالمرسل يعبر عن المرجع في هذه الخصائص المحددة دون غيرها. وقد يقتصر على إحدى السمات دون التجاوز إلى غيرها من السمات.

كما وقد يستعمل المرسل الاستعارة وهو يريد التلميح إلى سمة معينة، لا تتبادر إلى الذهن مباشرة، إذ يفهم المرسل إليه صفة أخرى، هي الصفة التي اشتهر بها المستعار منه، مثل:

- كيف رفيقك في السفر؟

- وجدته كلبا.

فقد يفهم المرسل إليه أنّ المرسل يريد أن يخبره عن بعض الصفات غير الحميدة، مثل الخسة والندالة وغيرها لشهرة تداولها ومعرفتها بين الناس. في حين أنّه يريد أن يقول: (إنّه وفي جدًا) لأنّ سمة الوفاء هي سمة مميزة للكلب، بل هو أكثر الحيوانات اتصافًا بها.

وعلى العكس من ذلك، فقد يجيب:  
- وجدته أسدًا.

فيفهم المرسل إليه أنّه يريد أن يخبره عن صفته الحميدة وهي الشجاعة، في حين أنّه يريد المرسل أن يخبره: (أنّه متعال وكسول، ولا يساعد رفيق السفر).  
وتكمن أهمية ذلك في أنّ هناك سماتاً أصبحت هي السمات السائرة، فلها الغلبة على غيرها من السمات، وما ساعد على شيوعها أكثر من غيرها هو تداولها بين الناس، حتى أصبحت وكأنّها هي السمة الوحيدة. وبالتالي فاستعمال هذه المجازات بقصد آخر قد يؤول إلى سوء التأويل، وخطورة ذلك أنّه تنبني عليه بقية أجزاء المحادثة بين طرفي الخطاب.

بهذا يتضح أنها « تجسد الاستعارة مثلاً جوهرياً لاستعمال اللغة، إذ يُدرَك منها، عادة، معنى مقصودا يقع وراء البنية المنجزة للملفوظ أو الجملة. وبهذا، فإنّ الاستعارات تبدو مرشحات قويّة للتحليل التداولي»<sup>(66)</sup>. اعتماداً على تفعيل بعض المبادئ<sup>(67)</sup> التي يتمكّن المرسل بموجبها من استعمال الإستراتيجية التلميحية، من خلال الاستعارة في خطابه، ليفهم المرسل إليه ما يقصد.

## 2 - 5 - 1 - 8 الكناية

يعرّف السكاكي الكناية بأنها «ترك التصريح بذكر الشيء إلى ذكر ما يلزمه، لينتقل من المذكور إلى المتروك، كما تقول: فلان طويل النجاد، لينتقل منه إلى ما هو ملزومه، وهو طول القامة، وكما تقول: فلانة نؤوم الضحى، لينتقل منه إلى ما هو ملزومه، وهو كونها مخدومة، غير محتاجة إلى السعي بنفسها في إصلاح المهمّات، وذلك أنّ وقت الضحى، وقت سعي نساء العرب في أمر المعاش وكفاية أسبابه، وتحصيل ما تحتاج إليه في تهيئة المتناولات، وتدبير إصلاحها، فلا تنام فيه من نسائهم إلاّ من تكون لها خدم ينوبون عنها في السعي لذلك. وسمي هذا النوع كناية، لما فيه من إخفاء وجه التصريح»<sup>(68)</sup>.

وفي قول السكاكي إشارة إلى دور الثقافة بمفهومها الواسع في تحديد مفاصل الخطاب، ومن عناصر الثقافة تلك الأمور الاجتماعية مثل نظام الحياة اليومي؛ فعادات العرب في الصباح تتطلب نظاماً معيناً. وقد يخرج عنه بعض من لا يلتزم به، فيغدو ذلك مؤشراً إلى عدم انتمائه إلى المجتمع بصورته العامة، مما يؤثر على الخطاب، فتصبح الإشارة إلى هذه المخالفة من قرائن الخطاب التي تصرفه عن معانيه الأصلية، مثلما هو في الخطاب الذي يصف المرأة المترفة .

وهذا الدور أصبح حاضراً في خطابات الناس، إذ يشيرون إلى قصدهم بتوظيفها، إدراكاً منهم أن المرسل إليه سوف يفهم القصد دون عناء ذهني. وليس الأمر مقتصرًا على العصر الحاضر فقديمًا كان الحال كذلك، كما هو في الخطاب التالي:

- «وقفت امرأة على قيس بن سعد بن عباد، فقالت: أشكو إليك قلة الجردان. فقال: ما أحسن هذه الكناية! املثوا لها بيتها لحما، وخيزا وسمنا»<sup>(69)</sup>.

إذ نستطيع أن نفهم كيفية عمل هذا الدور، وذلك بأن القوارض تُفضّل بعض المواد الغذائية، دون البعض الآخر، ولذلك تطلبها في أماكن التخزين التي لا يستعملها إلا من يمتلك رزقا، كما أنّ وسائل مكافحة الجردان لم تكن متيسرة في الغالب، ممّا يجعلها ملازمة للرزق حيثما كان، فلا تفارق الدار إلا إذ نفذ منه. وهكذا أصبح وجود الجردان لازماً من لوازم الرزق، وغيابها دليل على غياب الرزق، وهذه العلامة هي ما أرادت المرأة أن توظفه لتبلغ قيساً بحاجتها، وهو ما فهمه فوراً؛ لأنّه يدرك العلاقة بين هذين المتلازمين.

وقد يقع الخلط بين مفهومي الكناية والتعريض. ولهذا فرّق العلوي<sup>(70)</sup> بينهما، فكان التفريق حسب درجة ارتباط ظاهر الملفوظ بقصد المرسل، ممّا نتج عنه فروق ثلاثة، هي:

(1) أنّ الكناية واقعة في المجاز، ومعدودة منه، بخلاف التعريض، فلا يعدّ منه، وذلك من أجل كون التعريض مفهوماً من جهة القرينة، فلا تعلق له باللفظ، لا من جهة حقيقته، ولا من جهة مجازة.

(2) هو أنّ الكناية كما تقع في المفرد، فقد تكون واقعة في المركّب، بخلاف التعريض، فإنّه لا موقع له في باب اللفظ المفرد.

3) أن التعريض أخفى من الكناية، لأن دلالة الكناية مدلول عليها من جهة اللفظ بطريق المجاز، بخلاف التعريض، فإنما دلالاته من جهة القرينة.

فيخرج التعريض لأنه لا يتضمن علاقة لزومية بين الملفوظ وبين القصد أساسا، إذ يمكن أن يستعمل المرسل الخطاب الواحد في أكثر من سياق، فينتج عنه قصد يختلف باختلاف السياق.

ومع هذا، فهناك من يعتقد أن الكناية والمجاز مترادفان، ولكن السكاكي يفرق بينهما، إذ يقول: «والفرق بين الكناية والمجاز يظهر من وجهين: أحدهما: أن الكناية لا تنافي لإرادة الحقيقة بلفظها، فلا يمتنع في قولك: فلان طويل النجاد، أن تريد طول النجاد، من غير ارتكاب تأويل مع إرادة طول قامته. [...] والمجاز ينافي ذلك، فلا يصح في نحو: رعيانا الغيث، أن تريد معنى الغيث، وفي نحو قولك: في الحمام أسد، أن تريد معنى الأسد، من غير تأويل؛ لأن المجاز ملزوم قرينة معاندة لإرادة الحقيقة كما عرفت، وملزوم معاند الشيء معاند لذلك الشيء. والثاني: إن [كذا] مبنى الكناية على الانتقال من اللازم إلى الملزوم، ومبنى المجاز على الانتقال من الملزوم إلى اللازم»<sup>(71)</sup>، ولهذا لم نعرض هذه الآليات تحت صنف واحد، بل توخينا عرض كل منها على حدة؛ لأن كلاً منها تختلف عن الأخرى في بعد واحد أو أكثر.

ولا تقتصر الكناية على صورة واحدة، بل تتخذ صوراً عديدة. وقد فصل البلاغيون العرب الكلام في هذا التصنيف، بالاعتماد على علاقة الملفوظ بالقصد في إطارها، حتى لقد توغل السكاكي في الدقة والتفصيل بقوله: «إن الكناية تتفاوت إلى تعريض، وتلويح، ورمز، وإيماء، وإشارة»<sup>(72)</sup>.

كما أنه يقسم<sup>(73)</sup> الكناية عن الصفة حسب علاقة المرجع مع القصد في الخطاب إلى كناية قريبة وكناية بعيدة، بناء على عدد خطوات الاستدلال اللازمة للربط بين لفظ الخطاب وقصد المرسل. إذ تنطوي الكناية البعيدة على أكثر خطوات الاستدلال عدداً، وتتطلب كفاءة ذهنية أقوى مما تتطلبه الكناية القريبة فالكناية البعيدة عنده هي التلويح لكثرة لوازمها؛ أما القريبة هي أن تنتقل إلى مطلوبك من أقرب لوازمه إليه. لذلك يعدها من باب التعريض.

ومن أدق الخطابات التي يستعمل الناس فيها الكنايات تلك الخطابات التي

تتعلق بالأفعال التي يجب الستر فيها، بل يعدّها أحمد الجرجاني هي الأصل في استعمال الكنايات بقوله: «واعلم أنّ الأصل في الكنايات عبارة الإنسان عن الأفعال التي تستر عن العيون عادة من نحو قضاء الحاجة والجماع، بألفاظ تدلّ عليها غير موضوعة لها، تنزّها عن إيرادها على جهتها وتحزّزا عمّا وضع لأجلها، إذ الحاجة إلى ستر أقوالها كالحاجة إلى ستر أفعالها، فالكناية عنها حرز لمعانيها»<sup>(74)</sup>.

## 2 - 5 - 1 - 9 التهكم

يستعمل المرسل آليّة التهكم، بوصفها إحدى آليات الإستراتيجية التلميحية، وهذا يستلزم قصداً غير ما يدلّ عليه الخطاب بمعناه الحرفي فقط. بل إنّها «في مصطلح علماء البيان عبارة عن إخراج الكلام على ضدّ مقتضى الحال استهزاء بالمخاطب»<sup>(75)</sup>.

ويذكر العلوي أنّها ترد على أوجه خمسة<sup>(76)</sup>:

أولها: أن يكون إيرادها على جهة الوعيد بلفظ الوعد تهكماً.

وثانيها: أن تورد صفات المدح والمقصود بها الذم.

وثالثها: باستعمال الفعل المضارع مع قد للدلالة على التقليل، رغم قدرة المرسل على تنفيذ مقتضى خطابه.

ورابعها: إيراد الفعل المضارع مع ربّما.

وخامسها: إخراج صفة المدح لا على مخرج الاستحقاق، رغم أنّ المرسل إليه أهل للمدح، ولكن على مخرج الاستهزاء والتهكّم بحاله، تمزّداً واستكباراً، فالقصد هو الضدّ تماماً.

وقد صنّف السكاكي آليّة التهكم على أنّها صنف من أصناف الاستعارة، حيث بينها على أنّها «استعارة اسم أحد الضدين أو النقيضين للآخر، بواسطة انتزاع شبه التّضاد، والحاقه بشبه التناسب، بطريق التهكّم أو التلميح [...] ثم ادّعاء أحدهما من جنس الآخر، والإفراد بالذكر، ونصب القرينة [...] ويختصّ هذا النوع باسم: الاستعارة التهكمية أو التلميحية»<sup>(77)</sup>.

بل يذكر في موضع آخر أنّها تندرج في التشبيه، لأنّ «الشبه قد ينتزع من نفس التّضاد، نظراً إلى اشتراك الضدين فيه، من حيث اتّصاف كل واحد منهما

بمضادة صاحبه، ثم ينزل منزلة شبه التناسب، بواسطة تلميح أو تهكم، فيقال للجبان:

- ما أشبهه بالأسد، وللبخيل: إنه حاتم ثان<sup>(78)</sup>.

وعلى ذلك، فالمرسل يستعملها لتبليغ الآخرين بموقفه، أو محاولة تعديل سلوكهم مثلما فعل مدير الصيدلية في خطابه التالي عندما أراد أن يزوده فني التحضير بإحصائية عن أكثر الأدوية استهلاكاً، ليني عليها ميزانية التزويد الشهري، فتلكاً الفني في إعداد الطلب بالسرعة المعقولة، لذلك لجأ المدير إلى مخاطبته بمكتوب بدأه تهكمياً بقوله:

- صاحب السعادة/ فني التحضير الموقر

بعد أزمى التحينات وأرق العبارات.

تعلمون سعادتكم، أننا نجزأنا بطلب... الخ.

ففي هذا الخطاب أكثر من موضع تهكمي، بدءاً من استعمال لقب صاحب السعادة لنداء المرسل إليه في أول الخطاب. وبناء عليه، فإن الفني سيفهم أكثر من قصد في الخطاب التهكمي، مما لا يفهمه بالخطاب المباشر. ولهذا قد يتوقف المرسل إليه عند بداية الخطاب، مكتفياً بما فهمه من قصد المرسل، ليبادر فوراً في تنفيذ المطلوب. والملاحظ أن المرسل (المدير) قد مارس التهكم بنداء الفني باللقب الذي لا يستحقه الفني حسب العرف الوظيفي، فهو من حق المرسل. وبهذا التضاد، فإنه يبادل بين موقعيهما الوظيفي، إشارة إلى تلكؤ الموظف، وإلى سلطة المرسل التي يلمح إليها ويلوح بها في ثنايا الخطاب. ولم يكتف بهذا، بل تبعه بأكثر من عبارة تؤكد تهكمه به.

وقد بدا التهكم من خلال استعمال دلالات الألفاظ في السياق.

مع هذا إلا أن التهكم قد يبدو من خلال علامات أخرى في الخطاب الشفهي، مثل:

- نعم إنه يحبني جداً.

بتنغيم الفعل يحبني، ليعني الخطاب:

- إنه يكرهني جداً.

بهذا يرتبط التهكم ببعض القيم «انطلاقاً من الحقيقة التي مفادها أن آلية التهكم ترتبط أساساً بتعبيرات المشاعر، التوجه، أو التقويم»<sup>(79)</sup> وأن المرسل

يستعملها ليقصد المعنى المضادّ تماماً. وبهذا، فالتعبير بها عن القصد لا يحتمل معانٍ متفاوتة بتفاوت السياقات، أو تعددها، فمعناها ثابت في تمثيل قصد المرسل. وتعدد وظائف آليّة التهكم فمنها: إحداث المفاجأة للمرسل إليه، وكذلك «يستعمل الناس التهكم اللغويّ للتحلّي بالظرف، ولحماية أنفسهم. وتعدّ هذه الأهداف جزءاً من أهداف أخرى»<sup>(80)</sup>، فقد يستعملها البعض من باب الطرفة عند وصف الأحداث المحيطة بطرفي الخطاب، بل وتعبّر عن موقفهم تجاهها، كما أنّها تسلط الضوء على كيفة تفكيرهم.

وكذلك، تستعمل آليّة التهكم للتلميح إلى النقد، دون أن يضطر المرسل إلى أن يصرّح بما يجرح مشاعر الآخرين أو بما يعزيبهم؛ لأنّ خطاب التهكم يخفّف «المعنى التقويميّ المقصود تبليغه، مقارنة بالمعنى الحرفي. وعليه، فإنّ النقد التهكميّ أقلّ وطأة من النقد الحرفي، وكذلك الشأن في الثناء التهكمي، فهو أقلّ أثراً من الثناء الحرفي. ويظهر هذا التأثير الخفيف كنتيجة للطريقة التي تعالج بها آليّة التهكم: إذ يصطبغ إدراك المرسل إليه بمعنى الملفوظ الحرفي في التهكم، ممّا ييسر عليه فهم المعنى المقصود بشكل تلقائي»<sup>(81)</sup>.

ولا يقتصر استعمال التهكم في النقد على سياق دون آخر، فالمرسل يستعمله لنقد الآخرين، سواء أكان النقد لذواتهم، أم لأفعالهم، وهذا ما يعرف بالسخرية، إذ «تعدّ السخرية شكلاً معروفاً للنقد التهكميّ الذي يكون هدفه هو الشخص [...] ففي حالة الانتقاد التهكمي، يتشرب المعنى الحرفي الإيجابي المعنى السلبي المقصود، فيؤدي إلى تقويم نقديّ أقل. وعلى العكس من ذلك، ففي حالة الثناء، يتشرب المعنى الحرفي السلبي المعنى الإيجابي المقصود، فيؤدي إلى تقويم نقديّ أكثر»<sup>(82)</sup> فالأول مثل:

- أنت عبقرتي.
- أو عيني عليك باردة.

إذ يستعمل المرسل هذين الخطابين عند مخاطبة الإنسان الذي أخطأ في عمل يسير مثلما يفعل الأب عندما يحقق ابنه نتائج ضعيفة في اختبارات سهلة، وكما يفعل الأستاذ مع أحد طلابه. ويمكن أن نلمس فرقاً بين الخطابين يكمن في تفاوت خطوات الربط بين قصد المرسل ولفظ الخطاب، إذ يستلزم في الخطاب الأول خطوات استدلالية أكثر مما يستلزمه الخطاب الثاني، وهذا يجعل التهكم في



مصاف الآليات المجازية الأخرى التي تستلزم الخطوات نفسها.

أما خطاب الثناء التهكمي، فمثل:

- هو ذنب. إنه عفريت. أو إنه شيطان.

فهذا مدح زائد، انطلاقاً من التقويم السلبي. بيد أن المرسل يدرك عند إنتاج خطابه أنه لن يكون مفهوماً لأول وهلة مما يستلزم عدداً من العمليات الذهنية السريعة وموقناً بأنه «يفهم المرسل إليه المعنى التهكمي بعد أن يفكر في المعنى الحرفي ثم يستبعده على أنه المعنى المقصود، ولهذا فإن تأويل الملفوظ في السياقات التي تستدعي المعنى التهكمي تكون أطول من تأويلها في سياقات تستدعي المعنى الحرفي»<sup>(83)</sup>.

ولا يخفى ما للتهكم من مميزات في الخطاب السابق، إذ لم يقرع الوالد ولده مباشرة، لأنه قد بلغه قصده، كما أنه عفاً عن استعمال الخطاب الذي يثبط معنوياته، خصوصاً في السياقات التي تستدعي النقد والمحاسبة انطلاقاً من الغيرة والحرص الأبوي، مما يصعب معه ضبط النفس والتحكم في المشاعر. كما أن من مميزات التهكم في الخطاب الثاني، أنها تعبر عن قصد المرسل في استحسانه عملاً قد يستقبحه غيره، وذلك مثل وصف اللص أو المختلس المحترف، وفي ذلك يكون الخطاب المضمّر هو:

- إنني معجب بفعله، وإنه رجل ذكي.

ونصل بهذا إلى نتيجة عامة للنقد والتقويم هي «إن الاستعمال الأعم في آلية التهكم، هو أن يقول المرسل شيئاً إيجابياً ليبلغ به حكمه أو قصده السلبي [...] وبشكل أقلّ تعميماً، فإن المرسل يقول شيئاً سلبياً ليبلغ به حكمه أو قصده الإيجابي»<sup>(84)</sup>.

يحاول (سبيربر وولسون)<sup>(85)</sup> أن يعالجا ظاهرة التهكم، بالإجابة على أسئلة من قبيل: لماذا تستعمل الملفوظات التهكمية؟ ولماذا يترجح، في الغالب، المعنى المضاد تماماً؟ كما يريان أنه من المهم اعتبار الحقائق النفسية لتصنيف الآثار المترتبة على استعمال ملفوظات محددة. فلا يدخل التهكم عندهما، ضمن المعنى المجازي؛ لأنه يجوز أن تتعدّد المعاني المجازية للملفوظ الواحد، في حين لا يمكن أن يتولّد من التهكم إلاّ قصد مضادّ واحد.

وعليه فهما يريان أن المعنى المضادّ هو معنى بديل، وليس معنى زائدا كما يعتقد (جرايس) الذي ينتج عنده عن خرق القاعدة التي تُعنى بالصدق في قواعد مبدأ التعاون، إذ يولّد خرق القواعد المعنى الحرفي بالإضافة إلى المعنى المضاد، وفي هذا شيء من التناقض. ولهذا فخرق القاعدة ليس ضرورياً كما أنه ليس كافياً لتأويل التهكم. ويريان أنّ ارتباط قصد المرسل بالملفوظ هي وظيفة سياقية، ولكن الأمر الأكثر صعوبة هو كيفية تحديد المعنى المضادّ.

ويقترحان تقسيم التهكم إلى قسمين:

1 - أحدهما هو التهكم التريدي.

2 - والآخر هو التهكم النموذجي.

يتركز عملهما على القسم الأول وهو الذي يرتبط فيه الخطاب بخطاب سابق أو بجزء منه. فمثاله وصف المرسل لنفسه بقوله:

- أنا رجل معتبر.

إذ يلزم عنه عند المرسل إليه فهمه:

- أنني لست معتبراً.

وكذلك ما يلزم عن خطاب الابن لأمه:

- الابن: سأقدم هذه الهدية لزوجتي.

- الأم: نعم، زوجتي!

بتنغيم كلمة (زوجتي) بما يدلّ على التهكم، إذ تشير الأم في خطابها إلى إدراك تفضيل زوجته عليها، أو لومه ضمناً.

فهذه الخطابات التهكمية كانت ردّاً على خطابات المرسل السابقة وبالتالي فالتلفظ بها كان على سبيل الذكر أو بتريديد الملفوظ، وليست خطابات مبتدعة ابتداء، فهي نتاج لاستلزام قصد خفيّ، أو اعتراض عليه، أو غيره.

وتعدّ بعض التعبيرات الاصطلاحية من الأدوات اللغوية التي تفيد التهكم وغيره حسب السياق، والتي أصبحت قارة في كفاءة طرفي الخطاب اللغوية، مما يشي بأنّ تأويلها لمعرفة المعنى المقصود لن يستنفد وقتاً. فقد يجري التأويل بالسرعة نفسها التي يجري بها مع معنى الخطاب الحرفي. وذلك مثل الخطاب التالي:

- فكروا في خطة نستطيع بها أن نتغلب على هذا الفريق؛ لأنه (عظم سمك).

- هذا صحيح، فلن نضمن الفوز، ولو فزنا، فلن نفوز إلا بشق الأنفس.

إذ يخاطب قائد الفريق بقيّة اللاعبين وهو يقصد معنى الخطاب الاصطلاحيّ (عظم سمك)، أي أنّ الفريق قويّ، ولا يمكن هزيمته، وفي حالة هزيمته، فإنّه يظل فريقاً متعباً جداً.

وقد فاز الفريق كما خطّط. وبعد المباراة خاطبهم أحد اللاعبين ليتهمّ بهم قاتلاً:

- كنتم (عظم سمك) في مباراتنا الليلة!

إذ يقصد المعنى المعاكس لما عرفه عنهم قبل المباراة، فقد كان فريقهم سهلاً للغاية، ولم يكن يستحقّ تلك الهيبة.

ونلاحظ في المثال السابق أن المرسل استعمل التعبير الاصطلاحيّ (عظم سمك) مرتين تلميحاً إلى قصدتين: أحدهما بمعناه الاصطلاحيّ (قويّ أو صعب)، والأخرى بقصد التهمّ (سهل وبسيط). وكان تأويل الخطاب الثاني سريعاً، إذ جرى بنفس السرعة عند فهم معناه الحرفيّ.

و«عبارة موجزة، فإنّ أغلب النظريّات التي تعالج اللغة المجازيّة، تدمج فكرة التضادّ في تلك التي يوجهونها للتمييز بين الأقوال الحرفيّة والأقوال غير الحرفيّة [...] تشكّل فكرة التضادّ أساساً لعدد من المصطلحات التي استعملت في عدد من النظريّات التي تعالج كيفيّة فهم التهمّ اللفظيّ، مثل: عدم الإخلاص التداوليّ، التنافر، الإدعاء، الاستلزام الحواريّ»<sup>(86)</sup>.

فآليّة التهمّ من الآليّات التي قد تستدعي الاستعانة ببعض العلامات لتوضّح قصد المرسل، إذ لا يستغني، عند إنتاج خطابه، عمّا يوضّح قصده التهمّيّ، خاصّة في الخطاب الشفهيّ؛ فهناك مؤشرات كثيرة تعينه على تعيين القصد تهكميّاً. منها المؤشرات الصوتيّة، أي التنغيم في الخطاب المنطوق، إذ يعتبر من العلامات المصاحبة الأخرى، ولكنه ليس العلامة الوحيدة، فهناك بعض العلامات المصاحبة من حركة الجسد، أو غمزة العين، أو إيماءة الرأس، ومنها استعمال المبالغة عند إنتاج الخطاب<sup>(87)</sup>. ورغم أهميّة التنغيم بوصفه أداة مصاحبة، إلّا أنّ المرسل قد لا يوظفه في خطابه، مما يحدث لبساً عند المرسل إليه. ويعزى عدم التوظيف إلى وجود ما يملأ الفراغ الذي يتركه. وبهذا نستنتج أنّه « لا تتمايز الملفوظات التهكميّة

عن معانيها الحرفية بأداة التنغيم دائماً. فعندما لا يكون هناك تنغيم مميز، فإنه يصبح من الضروري أن يتأسس الاختيار بين التأويل الحرفي، والتأويل التهكمي على معلومات الملفوظ الخارجية، أي على المعرفة السياقية وبعض الافتراضات الأخرى، بوصفه أفضل من الاعتماد على شكل الملفوظ أو محتواه فحسب»<sup>(88)</sup>.

كما نعتبر عدم مناسبة الخطاب لسياق التلفظ من العلامات التي يمكن أن يعتمد عليها المرسل للتعبير عن قصده عبر آلية التهكم، باستثمار بعض الخصائص الثقافية غير المحددة، أو إنتاج الخطاب عبر طبقات تنغيمية معينة. بيد أن (سيرل) يرى أنه «من الضروري ملاحظة أن التهكم، مثل الاستعارة، لا تتطلب أي عرف من الأعراف، أو علامات مصاحبة، أو خلافها. وذلك لأن مبادئ الحوار، وكذلك قواعد إنجاز الأفعال اللغوية، تكون كافية لتكون مبادئ أساسية للتهكم»<sup>(89)</sup>.

ولا يقتصر التهكم على المرسل إليه، فقد يتهكم المرسل بذاته ليستلزم الخطاب عكس ذلك، وفي هذا تلميح إلى التهكم بالمرسل إليه. مثل خطاب التاجر الواصل من نفسه الذي يدرك أن الآخرين يسعون للحصول على مناقصة أحد المشروعات بطرق غير سوية، إذ يخاطبهم على النحو التالي:

- أنا مسكين، لا أستطيع أن أفعل شيئاً أكثر من تقديم عطائي في مطروف، وأنظر النتيجة كما تنص على ذلك التعليمات.

وهو يقصد: (أنا قوي)، بل أنتم المساكين الذي تقصر محاولاتهم وسعيكم دون سعيي).

وهنا نلاحظ وحدة القانون بأنه يعبر بالتهكم لعكس القصد. ولكنه يعبر بالسمة الأدنى في حصر ذاته لتستلزم السمة العليا.

## 2 - 5 - 1 - 10 التعريض

يستعمل المرسل آلية لا يرتبط فيها اللفظ والقصد برباط لغوي، وإنما يعتمد في بيان قصده على إسهام عناصر السياق، التي يوظفها المرسل إليه لفهم قصد المرسل. وقد عرّف العلوي التعريض بأنه «هو المعنى الحاصل عند اللفظ لا به، فقولنا (الحاصل عند اللفظ) عام يدخل تحته لفظ الحقيقة، وما يندرج تحتها من النص والظاهر، ولفظ المجاز، وما يندرج تحته من الاستعارة والكناية، وقوله (لا به) يخرج منه جميع ما ذكرناه؛ لأن الحقيقة وما يندرج تحتها، والمجاز وما

يندرج تحته، كلها مستوية في دلالة اللفظ عليها، وأنها حاصلة عند اللفظ، ويدخل تحته التعريض فإنه حاصل بغير اللفظ، وهو القرينة<sup>(90)</sup> ويرى محمد يونس علي<sup>(91)</sup> أنّ بعض أنواع الاستلزام المعروفة عند الغربيين هي ما يصنّفه الأصوليون على أنه تعريض.

فلا يخلو التعريض من علاقة بقواعد مبدأ التعاون عند (جرايس)، خصوصا قاعدة العلاقة. فالتعريض دليل على احترام المرسل لهذا المبدأ، ويتضح احترامه من خلال إنتاج الخطاب وفقا لما تطلبه قاعدة العلاقة، كما في الخطاب التالي:

- هل أعجبك الكتاب؟

- غلافه جميل وورقه صقيل.

إذ يستلزم الخطاب أنّ مادة الكتاب ضعيفة، ولم يعجب المرسل إليه. بيد أنّ جمال الغلاف وصقل الورق ليست أدلة على ضعف الكتاب علميا، ويتضح القصد من خلال علاقة الخطابين (السؤال والجواب) ببعضها البعض داخل سياق التلطف. بمخالفة المرسل في جوابه لقاعدة الكم، إذ أخبر بأكثر مما هو مطلوب، فالجواب المتعارف عليه هو إما نعم، أو لا. ولكنّ المرسل خرق قاعدة الكم احتراماً لقاعدة أخرى هي قاعدة العلاقة التي يثق أنّها ستوضح قصده للمرسل إليه.

والتعريض من آليات الإستراتيجية التلميحية التي يستعملها العرب بكثرة في خطاباتهم، فهو من سمات كفاءة المرسل التداولية، إذ يعدّ استعماله من علامات النبوغ الخطابية خصوصا عند الأطفال، وذلك لغايات معينة ومقاصد متنوعة، ومراعاة لما يتطلبه السياق. وعليه يصبح من المقرّر أنّ « العرب تستعمله في كلامها كثيرا، فتبلغ إرادتها بوجه هو أطف وأحسن من الكشف والتصريح، ويعييون الرجل إذا كان يكشف في كل شيء ويقولون: لا يحسن التعريض إلا ثلثا»<sup>(92)</sup>.

ومن الأمثلة على ذلك خطاب المرأة التالي:

- «حدثنا الشعبي قال: جاءت امرأة إلى عمر بن الخطاب رضي الله عنه، فقال: اشكو إليك خير أهل الدنيا، إلا رجل سبقه بعمل، أو عمل مثل عمله؛ يقوم الليل حتى يصبح، ويصوم النهار حتى يمسي. ثم أخذها الحياء، فقالت: أقلني يا أمير المؤمنين، فقال: جزاك الله خيرا، فقد أحسنت الثناء، قد أقلتك. فلما ولت، قال كعب بن سور: يا أمير المؤمنين، لقد أبْلَغْتَ إليك في الشكوى، فقال: ما اشتكت؟ قال: زوجها، قال: عليّ بالمرأة وزوجها، فجيء بهما،

فقال لكعب: اقض بينهما، قال: أأقضي وأنت شاهد؟! قال: إنك قد فطنت ما لم أظن إليه، قال: فإن الله يقول: «فانكحوا ما طاب لكم من النساء مثنى وثلاث ورباع» صم ثلاثة أيام، وافطر عندها يوماً، وقم ثلاث ليال، وبث عندها ليلة، فقال عمر: لهذا أعجب إلي من الأول فرخله بدابة وبعثه قاضياً لأهل البصرة»<sup>(93)</sup>.

إذ أرادت المرأة أن تشتكي إلى أمير المؤمنين بخطاب يستلزم أنه لا يبقى عند زوجها وقت كاف ليعاشرها؛ لأنه مشغول عنها بالصلاة والصيام. وهذا ما فات على عمر. ولكن كعب بن سور فهم أن المرأة لم تأت للثناء على زوجها، رغم أنه يستحق الثناء، بل أتت تشكو قلة ما يخصها هي من العشرة الزوجية، ولكن الحياء منعها من التصريح ولجأت إلى التلميح بالتعريض عوضاً عنه. ولأنه لا يربط بين لفظ التعريض وبين قصد المرسل، كما سبق، أي روابط لغوية، فإن هذا ما حال دون فهم الخليفة، إذ توقف عند فهم معنى الخطاب فهما حرفياً.

ويندرج عدد من الآليات الجزئية والممارسات ضمن إطار هذه الآلية، كما درج الناس على استعمالها فقد سئل ابن تيمية رحمه الله عن الغيبة مثلاً، فأجاب أنها لا تجوز لأنها كذب عليه، ثم استدرك «ولكن تباح عند الحاجة الشرعية (المعارض) وقد تسمى كذباً؛ لأن الكلام يعني به المتكلم معنى، وذلك المعنى يريد أن يفهمه المخاطب، فإذا لم يكن على ما يعنيه فهو الكذب المحض. وإن كان على ما يعنيه ولكن ليس على ما يفهمه المخاطب فهذه المعارض، وهي كذب باعتبار الإفهام، وإن لم تكن كذباً باعتبار الغاية السابقة. [...] وبها احتج العلماء على جواز التعريض للمظلوم، وهو أن يعني بكلامه ما يحتمله اللفظ وإن لم يفهمه المخاطب؛ ولهذا قال من قال من العلماء: إن ما رخص فيه الرسول صلى الله عليه وسلم إنما هو من هذا»<sup>(94)</sup>.

وعليه، فقد يستعمل المرسل الإستراتيجية التلميحية في مواضع الهمز واللمز من الآخرين بممارسات عدّة منها ما يظهر معه الصلاح والنقاء. ومنها ما يستثمر ثنائية الأنا/ الأخر، أي التقابل بين الذات والآخر. ومن أبرزها ممارسة الغيبة، ليس للغيبة فقط، بل لقصد آخر يتضح ذلك فيما لخصه ابن تيمية من خطابات تدل على ذلك بقوله: «ومنهم من يخرج الغيبة في قوالب شتى، تارة في قالب ديانة وصلاح، فيقول:

- ليس لي عادة أن أذكر أحداً إلا بخير، ولا أحب الغيبة ولا الكذب، وإنما أخبركم بأحواله. ويقول:
  - والله إنه مسكين، أو رجل جيد، ولكن فيه كيت وكيت. وربما يقول:
  - دعونا منه. الله يغفر لنا وله؛ وإنما قصده استنقاصه وهضمنا لجنابه. ويخرجون الغيبة في قوالب صلاح وديانة، يخادعون الله بذلك، كما يخادعون مخلوقاً [...] ومنهم من يرفع غيره رياء فيرفع نفسه. [...] أو يقول:
  - فلان بليد الذهن قليل الفهم؛ وقصده مدح نفسه، وإثبات معرفته، وأنه أفضل منه. [...] ومنهم من يخرج الغيبة في قالب تمسخر ولعب، ليضحك غيره باستهزائه ومحاكاته واستصغار المستهزأ به. ومنهم من يخرج الغيبة في قالب التعجب، فيقول:
  - تعجبت من فلان كيف لا يفعل كيت وكيت؟! ومن فلان كيف وقع منه كيت وكيت، وكيف فعل كيت وكيت، فيخرج اسمه في معرض تعجبه. ومنهم من يخرج الاعتماد، فيقول:
  - مسكين فلان، غمّني ما جرى له وما تمّ له، فيظنّ من يسمعه أنّه يغتمّ له ويتأسّف وقلبه متطو على التشفّي به، ولو قدر لزيد على ما به<sup>(95)</sup>.
  - ومن الأمثلة على ذلك في الخطاب الإعلامي قولهم:
  - وردتنا هذه الرسالة من فلان بن فلان، كما سمى نفسه.
- ففي هذا الخطاب تلميح إلى أنّ المرسل لا يثق في صحّة الاسم، ولكنه أورد شكه في قالب التعريض.
- ومع ما يخلفه التعريض من آثار في نفس المرسل إليه أو المعني بالخطاب، إلا أن استعماله قد يسهم أيضاً في إحداث آثار اجتماعية حميدة تحافظ على العلاقات الإنسانية، وتيسر التعامل الخطابية، ولهذا جعله الماوردي من الأسباب التي تحث على البذل الذي يبتدئ به الإنسان من غير سؤال فقال «وهذا النوع من البذل قد يكون لتسعة أسباب: [...] والسبب الثالث: أن يكون لتعريض يتنبّه عليه بفطنته، وإشارة يستدلّ عليها بكرمه، فلا يدعه الكرم أن يغفل، ولا الحياء أن يكفّ. وقد حُكي أنّ رجلاً سائر بعض الولاة، فقال: ما أهزل برذونك! فقال: يده مع أيدينا، فوصله اكتفاء بهذا التعريض الذي بلغ ما لا يبلغه صريح السؤال. [...] وحُكي أنّ عبيد الله بن سليمان لما تقلّد وزارة المعتضد، كتب إليه عبيد الله بن عبد الله ابن طاهر:

أبى دهرنا إسعافنا في نفوسنا وأسعفنا فيمن نحب ونكرم

فقلت له :

نعماك فيهم أتمها ودع أمرنا إن المهم مُقدّم

فقال عبيد الله: ما أحسن ما شكنا أمره بين أضعاف مدحه! وقضى

حاجته»<sup>(96)</sup>.

فإذا كان السؤال الصريح فيه بذل لماء الوجه، وإحراج للمرسل إليه، فإن التعريض يقيه ذلك، ويخفف من تهديد الوجه كما عند (براون ولفنسون). وهذا ما أدركه الماوردي بقوله: «وأما إذا كان البذل والعطاء عن سؤال؛ فشروطه معتبرة من وجهين: أحدهما في السائل، والثاني في المسؤول. [...] وأما الشروط المعتمدة في المسؤول فثلاثة: الشرط الأول: أن يكتفي بالتعريض، ولا يُلجئ إلى السؤال الصريح، ليصون السائل عن ذلّ الطلب، فإنّ الحال ناطقة، والتعريض كافٍ»<sup>(97)</sup>.

كما اكتفى الحسن البصري في تعريض الأعرابي بمسألته الذي أدرك قصده فوراً في الخطاب التالي:

- « ووقف أعرابي على حلقة الحسن البصري، فقال: رحم الله من تصدق من فضل، أو واسى من كفاف، أو آثر من قوت! فقال الحسن البصري: ما ترك الأعرابي منكم أحداً حتى عمّه بالسؤال»<sup>(98)</sup>.

وما يدعو لاستعمال التعريض بكثرة هو رغبة المرسل في الظفر بحاجته دون أن يؤثر سلباً في نفوس الآخرين، سواء أكان هدفه شريفاً أم وضيعاً، إذ لم يدع لهم مخرجاً، كما حدث في التعريض التالي وهو:

- « أن قوماً من الأعراب خرجوا يمتارون فلما صدرُوا خالف رجل في بعض الليل إلى عكم صاحبه فأخذ منه بزاً وجمله في عكمه، فلما أراد الرحلة قاما يتعكمان فرأى عكمه يشول وعكم صاحبه يثقل، فأنشأ يقول:

عِكمْ تغشَى بعضَ أعكامِ القومِ لم أرَ عِكمْ سارقاً قبلَ اليومِ.

فخون صاحبه بوجه هو الأطف من التصريح»<sup>(99)</sup>.

ويُفضّل المرسل استعمال التعريض في خطابه متى كان واثقاً من أنّ المرسل إليه سوف يفهم قصده. ولذلك يضطرّ المرسل إلى التصريح بقصده لفظاً، أو بعلامة تقوم مقام التصريح، إذا لم يفهمه، كما في الخطاب التالي:



- «قال الصولي: قال العتيبي: رأيت امرأة أعجبتني صورتها، فقلت: ألك بعل؟ قالت: لا، قلت: أفرغبين في التزويج؟ قالت: نعم، ولكن لي خصلة أظنك لا ترضاهما، قلت: وما هي؟ قالت: بياض برأسي، قال: فنثيت عنان فرسي، وسرت قليلا، فنادتني: أقسمت عليك لتقفن، ثم أتت موضع خال [كذا] فكشفت عن شعر كأنه العناقيد السوناي، فقالت: والله ما بلغت العشرين، ولكنني عرفتك؛ أنا نكره منك ما نكره منا، قال: فحججت وسرت، وأنا أقول: فجعلت أطلب وصلها بتملّق والشيب يغمزها بأن لا تفعلني»<sup>(100)</sup>.

فعدم فهم العتيبي لقصد المرأة، هو الذي دفعها للحاق به وإفهامه ما تقصد صراحة باستعمال علامة غير لغوية وهي الكشف عن رأسها، إذ فطن إلى ما تقصده.

### 3 - 5 - 2 الآليات شبه المنطقية

#### 3 - 5 - 2 - 1 اللحن

يقصد به هنا اللغة الخاصة التي لا يفهمها سوى الأطراف التي تواضعت عليها، فيمكن إن يتلقظ المرسل بالخطاب عبر هذه الآلية عندما يكون تبادل الخطابات في سياق أضيّق من سياقات الخطابات الأخرى. فسياق استعمالها هو سياق خاص، أي أنّ هناك معلومات خاصة بين طرفي الخطاب تسمح لهما باعتماد إستراتيجية تلميحية تبقى معها قصد المرسل واضحا لدى المرسل إليه فقط بناء على المعلومات المشتركة بينهما، والتي لا يشاركهما فيها أحد. وهذا هو الخطاب الملحون، باعتبار « اللحن: الإخفاء، والفظانة، [مثل] أن يقول له قولا يفهمه عنه، ويخفي على غيره. ومنه قولهم: لحن له؛ أي: قال له قولا لا يفهم معناه أحد سواه»<sup>(101)</sup>.

وذلك مثل الخطاب التالي:

- « وسرق مدني قميصا فبعثه مع ابنه يبيعه، فسرق منه في الطريق، فلما رجع قال أبوه: بعت القميص؟ قال: نعم! قال: بكم؟ قال: برأس المال»<sup>(102)</sup>.

حيث أفهم الابن أباه بقصده في هذا الخطاب، بأنّ القميص قد سرق، دون أن يفشي سرّه إلى غيرهما، محيلا على الفعل الأصلي الذي ارتكبه أبوه عندما سرق القميص. وبالتالي تجاوز التصريح بذكر عقوبة أبيه فقد لقي جزاء من جنس عمله، بالإضافة إلى أن هذا الخطاب يحمل تهكما ودعابة.

## 3 - 5 - 2 - 2 مفهوم المخالفة

ينتج المرسل خطاباً ليبتين فيه أحد الشروط التي يجب توفرها في الطالب الذي يرغب في الالتحاق بإحدى الكليات العسكرية، وهو:

- يشترط في المتقدم أن يكون قد ولد ونشأ في المملكة، ويستثنى من هذا من ولد ونشأ مع والده الذي يعمل في وظيفة حكومية.

فيستلزم هذا الخطاب أنه لا يستثنى الطالب الذي ولد ونشأ مع والده الذي كان يعمل في وظيفة خاصة. وبالتالي، فإنه يستتج أنه لا يحق له التقدم إلى إحدى الكليات العسكرية ابتداءً. وبهذا الخطاب، فقد استغنى المرسل عن إنتاج خطابين في آن واحد؛ لأن المرسل إليه يفهم من الخطاب الأول ما يدل على خلافه، وهذا هو مفهوم المخالفة. فهو « دلالة اللفظ على ثبوت حكم للمسكوت عنه، مخالف لما دلّ عليه المنطوق به، لانتفاء قيد من القيود المعتدّ بها، في الحكم المسكوت عنه. وسمّي هذا المفهوم مفهوم مخالفة، لما يرى من المخالفة بين حكم المنطوق به، وحكم المسكوت عنه. وسمّيه بعض الأصوليين دليل الخطاب، لأنّ دليله من جنس الخطاب، أو لأنّ الخطاب دالّ عليه، ويسميه أصوليون آخرون المخصوص بالذكر. وهذا المفهوم يتنوع بتنوع القيود من صفة وتقسيم وغاية وحال وزمان ولقب وحصص»<sup>(103)</sup>.

فالتعبير عن القصد بمفهوم اللقب أو الصفة، هو مثل خطاب الأستاذ لطلّبه:

- الشاطر زيد.

إذ يستلزم هذا أن غيره ليس (شاطرا)، وذلك باستعمال أَل التعريف المستغرقة لصفة (الشاطرة). وهذا ممّا يتوافق مع قاعدتي الكيف والكم عند (جرايس)؛ بقول الصدق والاكتفاء بالقدر الضروري من الكلام.

ومنه مفهوم الغاية، مثل قول الأب لابنه، عندما يريد أن يسمح له باللعب، على ألا يتجاوز حدوداً معيّنة:

- لك أن تلعب حتّى تلك الشجرة.

إذ يستلزم الخطاب الضمني التالي:

- لا تجاوز تلك الشجرة.

فقد جدّد له الغاية التي يمكنه أن يمارس اللعب إليها.

ومنه مفهوم المكان و«هو دلالة اللفظ الذي قيّد فيه الحكم بظرف مكاني، على ثبوت حكم للمسكوت عنه، مخالف لحكم المنطوق، لانتفاء ذلك الظرف عنه»<sup>(104)</sup>.

مثل خطاب رجل المرور لمن يريد أن يوقف سيارته:  
- لا تقف هنا مطلقاً.

إذ يقصد أن يبلغ السائق أنه يجوز له أن يقف في أي مكان غير هذا.

ومنه مفهوم الزمان، كما في إعلان الشركة:

- يمتد الاكتتاب في أسهم الشركة من اليوم الأول في شهر رجب حتى السادس من الشهر نفسه.

إذ يريد المرسل التعبير عن أنه:

- لا اكتتاب قبل اليوم الأول، ولا بعد اليوم السادس.

ومثل خطاب إدارة المرور التي تبتغي تنظيم حركة العربات على الطرقات:

- يمنع قيادة العربات الثقيلة من الساعة السادسة صباحاً حتى الساعة التاسعة صباحاً.

الذي يدلّ به على المنع نصّاً في الأوقات المحدّدة، بالرغم من أنه يجوز قيادة العربات الثقيلة في الأوقات الأخرى.

وقد عبّر بمفهوم المخالفة لتقنين القصد بين حدّين للخطاب الواحد، مثل الخطاب التالي:

- لا يقل وزن طالب الوظيفة عن 60 كغم، ولا يتجاوز 80 كغم.

فهذا يلزم عنه (أن يقبل من كان وزنه بين هذين الحدّين؛ أعلى من 60 كغم، وأقلّ من 80 كغم، مثل 65، 70، 73، 79 كغم)

بيد أنه لم ينصّ على هذه الأوزان صراحةً اكتفاءً لتحديدتها بخطاب واحد.

### 3 - 5 - 2 - 3 مفهوم الموافقة

مفهوم الموافقة «هو دلالة اللفظ على ثبوت حكم المنطوق به للمسكوت عنه، وموافقته له نفيًا أو إثباتًا لاشتراكهما في معنى، يدركه كل عارف باللغة، دون الحاجة إلى بحث أو اجتهاد. وسُمّي مفهوم موافقة؛ لأنّ المسكوت عنه موافق للمنطوق به في الحكم، ويسميه بعض الأصوليين مفهوم الخطاب، كما يسميه

بعضهم القياس في معنى الأصل، وتسميه جماعة ثالثة تنقيحة الزيادة، وتسميه طائفة رابعة دلالة النص. وهذا المفهوم نوعان:

1 - فحوى الخطاب، ويراد به أن يكون المسكوت عنه أولى بالحكم من المنطوق به، ويسميه بعض الأصوليين بمفهوم الأخرى، باعتبار أن المسكوت عنه، أخرى بالحكم من المنطوق به. كما يسميه آخرون بمفهوم الأولى، باعتبار أن المسكوت عنه، أولى به من المنطوق به. [...]

2 - لحن الخطاب: وهو أن يكون المسكوت عنه مساويا لحكم المنطوق به»<sup>(105)</sup>.

ويُسمى كذلك دلالة النص لأنها: « دلالة اللفظ على ثبوت حكم المنطوق به، للمسكوت عنه، لوجود معنى فيه، يدرك كل عارف باللغة، أن الحكم في المنطوق به، كان لأجل ذلك المعنى، من غير حاجة إلى نظر أو اجتهاد. وتسمى هذه الدلالة دلالة الدلالة؛ لأن الحكم فيها يؤخذ من معنى النص، لا من لفظه»<sup>(106)</sup>.

والخطاب التالي يبين فحوى الخطاب:

- يمنع من هذه المعروضات.

فالعيب بها أو اقتلاعها أو نشلها من مكانها أولى بالمنع من مجرد لمسها، ولذلك تُلَقِّظ المرسل بالحد الأدنى من درجات سلم المنع بعد أن نَظَم الأعمال الممنوعة في ذهنه وفقا لتدرجها المتعالي في القيمة؛ ليفضي منع الحد الأدنى إلى منع الحد/الحدود العليا، إذ يقوى المنع كلما ارتفع الممنوع درجة، وبهذا فإنه يوظف هذه الإستراتيجية للدلالة على قصود متراكمة ينتظمها سلم واحد.

وعليه، فإن المرسل إليه يفهم أن مجرد اللمس ممنوع، فما بال الأفعال التي تملوه، وهذا سؤال ضمني سوف يطرحه على نفسه، أو أنه سيتبادر إلى ذهنه حال قراءة ذلك الخطاب. وهذا هو ما يريد المرسل إيصاله. وهو ما يعرف بالتنبيه بالأدنى على الأعلى، وذلك مثل الخطاب التالي:

- « وسأل رجل بعض الفقهاء عن القبلة في رمضان؟ فقال: تُكْرَهُ للشباب

ويُرَخَّص فيها للشيخ. قال: إنها في معشوقة؟ قال: يا بن أخي، هذا يُكْرَهُ في سؤال»<sup>(107)</sup>.

فقد عبّر الشيخ عن عظم كراهة القبلة في رمضان، بكراهتها، في سؤال وهو أقل مرتبة من رمضان؛ لأنه لا يجب فيه الصيام، فإذا كان الحال كذلك فيه، فما باله في شهر رمضان الذي تحرم فيه كثير من الأعمال للصائم. وبهذا تستلزم فتواه في الخطاب أن:

- تقبيل المعشوقة مكروه.

ولم يستعمل آية مفهوم الموافقة ليدلّ بها على كراهة الفعل فقط، بل ليدلّ بها على عظم كراهة ارتكاب ذلك الفعل في رمضان.

أما لحن الخطاب فهو مثل:

- يحرم شرب الدخان.

إذ أنتج المرسل هذا الخطاب، ليساوي به بين بعض الأحكام التي لم يصرح بها، مثل بيع الدخان وتخزينه وشراؤه فهي أحكام متساوية، يستلزمها المرسل إليه من الخطاب الخاص بتحريم شربه.

وبعد إثبات العلة بإضافة الحكم إلى الوصف المناسب من استعمالات مفهوم الموافقة، مثل:

- يحسم عشر درجات على كل من يحاول الغش في الاختبار.

- تسحب ورقة الاختبار من الطالب الذي ثبت غشه.

فهذا نص في الأحكام، يلزم عنه الإثبات بأن الغش (العلة) محرم في قوانين الاختبارات. دون أن ينص عليها المرسل صراحة، أي دون أن ينتج خطابا على النحو التالي:

- يحرم الغش في الاختبارات.

ولكنه يفهم المرسل إليه حكم الفعل فيسبق إلى ذهنه.

3 - 5 - 2 - 4 الاستلزام

يعبر المرسل بالمفهوم، بدلا من اقتصاره على التعبير عن قصده بالمنطوق «والأصوليون يفرقون بين منطوق الجملة ومفهومها، ومنطوقها هو ما يتبادر إلى ذهن السامع مباشرة من السماع لهذه الجملة، ومفهومها ما تستعمل له هذه العبارة بطريقة غير مباشرة وقالوا مفهوم المخالفة ومفهوم الموافقة ويفيد تماما ما يقصده

(جرايس)<sup>(108)</sup>. بالاستلزام في أثناء الحوار الذي يدور بين طرفي الخطاب فهو نتيجة لما يدور بينهما.

ولا يمنع أن يعبر المرسل عن قصده بالمفهوم إليه بعد التصريح ابتداء دون اللجوء كما في الكناية والاستعارة والتعريض. «والواقع أن مفهوم الاستلزام الحواريّ مفهوم شائك، ولا يتسم بالوضوح الذي يتسم به مفهوم الاستلزام المنطقيّ. وكما سوف يتضح، فإن الغموض الذي يشوب هذا المفهوم هو الذي يمكن من توظيفه في تحقيق وظائف مشبوهة، كالتضليل والإيهام»<sup>(109)</sup>. ويفرق عادل فاخوري<sup>(110)</sup> بين ما يسميه بالافتضاء وباللزوم؛ إذ يسمي ما نعينه هنا بالافتضاء، فهو عنده الافتضاء التداولي. في حين يقصر اللزوم على ما يتعلّق بالمنطق. وينبني الاستلزام عند (جرايس) على مبدأ التعاون من خلال قواعده الأربع وتفريعاتها<sup>(111)</sup>.

و«يرى (جرايس) أن القواعد ليست أعرافاً عشوائية، بل هي وسائل عقلية لتسيير التبادل التعاوني»<sup>(112)</sup>، كما يشير إلى أن توظيف هذه القواعد لا يتساوى، فبعضها يفوق البعض الآخر.

وحسب هذا، يمكن للمرسل التعبير بالمفهوم المستلزم بأكثر من طريقة «إذ تنتج على الأقل بطريقتين متباينتين، وذلك طبقاً للموقف الذي يتخذه من القواعد. فقد يراعي المتكلم القواعد والحكم بشكل صريح إلى حد ما، تاركا للمخاطب مهمة توسيع وتظهير ما قيل باللجوء إلى استدلالات مباشرة انطلاقاً من مراعاة المتكلم للقواعد [...] دعنا نسمي هذا الاستدلال الناتج عن مراعاة القواعد باسم الاستلزام النموذجي (Standard implicature) وهناك طريقة أخرى للاستدلال، وهي عندما يُخل المتكلم، عن قصد وعلانية، بقواعد التخاطب، أو كما يعبر عن ذلك (جرايس) عندما يستخفّ (Flout) المتكلم بهذه القواعد»<sup>(113)</sup>.

وبهذا، يتضح أن الاستلزام لا ينتج عن خرق القواعد فحسب، كما هو الظاهر، بل ينتج أيضاً عن الالتزام بها، وذلك بالانكفاء على مبدأ التعاون في الحوار. ولهذا، فإنّ (جرايس) يقسم الاستلزام إلى قسمين رئيسيين: إذ يعرف النوع الأول من الاستلزام بالاستلزام المعمم، أو هو الاستلزام النموذجي على حد تعبير (لفنسون)، «وفيه يراعي المرسل القواعد، ولكنّه يفترض بعض السمات داخل

خطابه ليتصف بالتعاون، مثل:

أ - لقد نفذ الوقود من سيارتي.

ب - هناك محطة للوقود عند ذلك الركن.

إذ يعد المرسل (ب) متعاوناً عندما يراعي القواعد، بأن يفترض، أيضاً، أن المحطة مفتوحة، وأن الوقود متوفر فيها لحظة التلفظ بالخطاب. ولكنه لا يعد كذلك عندما يفترض أنها مغلقة، أو أنها لا تمتلك وقوداً. لذلك فإنّ هذا الاستلزام يستعمل بغض النظر عن سياق الحوار الذي تم فيه تبادل الخطاب بين طرفيه<sup>(114)</sup>. فهو لا يتطلب سياقاً خاصاً. ويمكن أن يدخل تحته ما يسميه الأصوليون بمفهوم الموافقة، إذ لا يختلف القصد في الاستلزام النموذجي، ولكن هناك زيادة من جنس الخطاب، فالمعنى المستلزم لا يقضي معنى الخطاب الدلالي. أما الفرع الثاني فهو الاستلزام التخاطبي الذي يعتمد على سياق التلفظ لإفهام القصد وفهمه، بيد أن الاستلزام النموذجي لا يعتمد عليه.

وسوف نستعرض هذين النوعين، حسب ترتيب القواعد التي تفرعت عن مبدأ التعاون، وهي قواعد: الكم، الكيف، العلاقة، والطريقة.

### 3 - 5 - 2 - 4 - 1 الاستلزام النموذجي

يتفق (جرايس) مع ما يسميه السكاكي بإجراء المعنى على الأصل، وذلك باستعمالها في سياقات عامة يتعذر على المرسل إليه الانتقال إلى قصد غير القصد الأصلي الذي يتطابق فيه معنى الخطاب مع قصد المرسل. وهو ما يسميه فاخوري بالاقضاء، لأنّ « الاقضاء مفهوم منطقي بينما الاستلزام مفهوم لساني تداولي، ذلك أنّ الاقضاء يمتاز بكونه لا يتغير بتغير ظروف استعمال العبارة فهو ملازم لها في جميع الحالات والأحوال، أما الاستلزام فإنّه يتغير بتغير ظروف إنتاج العبارة اللغوية<sup>(115)</sup>».

ويُضح استثمار المرسل له في إفهام المرسل إليه قصده في الخطاب التالي:

- الفاكهة الطبيعية هي السّر في طعم العصير.

إذ يقتضي هذا أن: (العصير مكوّن من الفاكهة الطبيعية). وهو القصد الرئيس للمرسل. ولذلك يلجأ إليه البعض ليتملّصوا من الخطابات المحرّجة كما في هذا

**الخطاب:**

- أنا أعتذر عن دهنس القطة في الشارع.

إذ يقتضي هذا أنّ المرسل دهنس قطة في الشارع، وبالتالي فالخطاب هو اعتراف ضمني بدهنس القطة، وهذا ما يدلّ عليه الخطاب لغةً. ويعمد المرسل إلى استثمار الاستلزام النموذجي ليعبر في خطابه عن افتراضات معينة، بأن يجعل لفظ الخطاب يقتضيها عند تأويله من لدن المرسل إليه، مثل:

- لقد اعتدت شياهاك على مزرعتي.

فالمرسل يفترض، طبقاً لخطابه، أنّ المرسل إليه يمتلك شياهاً. ويتجاوز بهذا الافتراض، سؤال المرسل عن مدى امتلاكه شياهاً من عدمه، إلى اتهامه بالتعبير عن قصده مباشرة. بيد أنّ امتلاك المرسل إليه لبعض الشياها لا يدلّ على إهماله، وهذا هو المزلق في التعبير وفقاً لما يقتضيه الاستلزام، وهو ما نهى عن استعماله الغزاليّ بقوله: «وإيّاك أن تستعمل في نظر العقل من الألفاظ ما يدلّ بطريق الالتزام، لكن اقتصر على ما يدلّ بطريق المطابقة والتضمّن، لأنّ الدلالة بطريق الالتزام لا تنحصر في حدّ، إذ السقف يلزم الحائط، والحائط الأسّ، والأسّ الأرض، وذلك لا ينحصر»<sup>(116)</sup>.

والخطاب الذي يبيّن الشرط من أوضاع الأمثلة على ذلك، مثل:

- خصم خاص لحامل هذا الاعلان.

فلا يتم الحصول على الخصم إلا بعد شراء المطبوعة. ولا يتم بغير ذلك.

وتعدّ قاعدة الكم من أهم القواعد التي يراعيها المرسل في أثناء إنتاج خطابه، ليحصل عنها ما يسمّى بالاستلزام النموذجي. ولهذا، يرى محمد يونس أنّه يمكن تصنيف الاستلزام التحواري المعتم عند (جرايس)، ضمن ما يسمّيه الأصوليون بدلالة المفهوم. وهو الذي ينبع من إنتاج الخطاب وفقاً لقواعد مبدأ التأدّب خصوصاً مبدأ الكم<sup>(117)</sup> مثل:

- يا عمّ عبد الجبار، يشترط في من يستحق الضمان الاجتماعي أن يعول خمسة أطفال.

- عبد الجبار: عندي خمسة أطفال.

فالمرسل (عبد الجبار) قد راعى قاعدة الكمّ، إذ يعني: أنّه يعول خمسة أطفال. وبالتالي فإنّ المرسل إليه يستلزم من الخطاب أنّه ليس لعبد الجبار إلاّ خمسة أطفال. بيد أنّه لا تناقض إذا كان لعبد الجبار تسعة أطفال مثلاً. وما يحدّد



الاستلزام بأن أولاده خمسة لا غير، أنه لو كان لدى عبد الجبار تسعة أطفال لأخبر بذلك وفقاً لمقتضى قاعدة الكم. ولهذا فإن الاستلزام النموذجي ينتج بإضافة اللفظ (فقط) في بنية الخطاب العميقة، فيصبح الخطاب عند خمسة أطفال فقط.

والشك في إغفال هذا التخمين الاستلزامي، قد يكون هو الداعي إلى استعمال العرب لما يسمّى بالتوكيد المعنوي، إذ إنه «تابع يزيل عن متبوعه ما لا يراد من احتمالات معنوية تتجه إلى ذاته مباشرة، أو إلى إفادته العموم والشمول المناسبين لمدلولة، وإن شئت فقل: تابع يدلّ على أنّ معنى متبوعه حقيقيّ، لا دخل للمبالغة فيه، ولا للمجاز، ولا للسهو، أو النسيان، ونحوهما فالغرض من التوكيد المعنويّ هو إبعاد ذلك الاحتمال وإزالته؛ إمّا عن ذات المتبوع، وإمّا عن إفادته التعميم الشامل المناسب لمدلولة، فإن لم يوجد الاحتمال لم يكن من البلاغة التوكيد»<sup>(118)</sup>.

كما تقدّم قاعدة كيف كذلك بعدا للاستلزام من خلال تحري الصدق في الخطاب، مثل:

- فلان لديه قدرات عجيبة.

إذ يستلزم هذا أنني متأكد من ذلك، ولدي أدلة لإثبات قولي.

ومثله الحوار التالي:

- هل تستطيع أن تكتب للصحيفة مقالا عن العولمة؟

- نعم.

فهذا جواب حرفي على السؤال، وهو يعبر عن القصد الخفي باستلزام

للجواب:

- نعم أستطيع، ونعم أوافق على أن أكتب.

وذلك اعتماداً على السياق، وعلى العلاقة بين الطرفين (المحرر والكاتب) ولأنّه يدرك مغزى السؤال، وأنّه يطلب منه الكتابة بدلا من أن يسأله عن قدرته عليها، فهو يعرفها. ولذلك أجاب المرسل إليه بنعم، بالتصريح من جهة وبالمفهوم من جهة أخرى.

ولا تقتصر فائدة مراعاة هذه القاعدة على الخطاب الخبري، بل يتجاوز إلى الخطاب الإنشائي، أي إلى ذلك الخطاب الذي ينجز به المرسل فعلا لغويًا مثل

الاستفهام، إذ يعبر به عن جهله، حقيقة، للمعلومة المسؤول عنها مثل الخطاب التالي:

- كم عدد الدول العربية؟

فقصد المرسل هو:

- أريد معرفة العدد؛ لأنني أجهله.

واستلزام هذا القصد هو الدافع لمبادرة المرسل إليه لإجابته. وهذا ما يسميه الناس بالثقة في قصد الخطاب، إذ لو لم يستلزم المرسل إليه جهل المرسل، لما أجابه، ولأمكن تأويل خطابه تأويلاً آخر، يلزم عنه إغفال سؤاله والتعامي عنه، بل واعتبار قصده خارجاً عن إطار مبدأ التعاون.

ولا يقف الاستلزام النموذجي على الاستفهام، بل يسري على الأفعال التوجيهية، مثل:

- دع الأفعال القبيحة!

إذ يعبر المرسل عن قصد هو: (لديّ رغبة صادقة في أن تدع الأفعال القبيحة) ولولا فهم المرسل إليه لهذا الاستلزام بالرغبة لما قام بتنفيذ ما يقتضيه فعل الأمر.

ومنه:

- « قال القرشي: وحدثني أبو القاسم السلمي عن غير واحد من أشياخه، قال: إن شريحاً خرج من عند زياد وهو مريض، فأرسل إليه مسروق بن الأجدع رسولا يسأله كيف وجدت الأمير، قال تركته يأمر وينهى، قال يأمر بالوصية وينهى عن النياحة»<sup>(119)</sup>.

وذلك بأن حذف المرسل جزءاً من الخطاب، بيد أنه راعى قاعدة الكيف، فلم يكذب في ذلك السياق، رغم أنّ أفعال زياد لم تكن وفق تخمينات المرسل إليه اللازم عنها. وهذا ما قد يجعله يستلزم من الخطاب غير القصد المراد.

رغم ما تقدم، إلاّ إنّ إنتاج الخطاب بمراعاة قاعدة الكيف قد يوهم المرسل إليه، كما هو في الخطاب التالي:

- كيف كان الفريق في مباراة أمس؟

- كان قوياً، وقد سجل اللاعبون أهدافاً رائعة.

فقد أجاب المرسل على السؤال، وقال ما لم يكن كذباً، بالرغم من أنّه

اتضح أن الفريق كان مهزوما، بيد أن هزيمته ليست مانعاً من تسجيله للأهداف واللعب بقوة.

وتقدّم قاعدة العلاقة مجالاً رحباً للاستلزام النموذجي، بل يذهب (سبرير وليفنسون) إلى جعلها هي القاعدة الرئيسة التي تنضوي تحتها القواعد الأخرى. وهي تتيح إنتاج الخطاب بصورة موجزة، لما يفترضه المرسل في أنّ المرسل إليه يدرك أنه ينتج خطابه وفقاً لمبدأ التعاون، وبهذا فهو يتجاوز بعض المسلّمات اللغوية التي تعدّ من مكونات الخطاب في بنيته العميقة، خصوصاً في تخصيصها للإشارات الزمانية، وكذلك الشخصية، كما في الخطاب التالي:

- أعطني الكتاب.

إذ يحدّد المرسل قصده بوضوح، ويجعل الخطاب يستلزم غالباً، بنيته العميقة، أي: (أعطني أنا الكتاب الآن).

لذلك فإنّ سؤال المرسل إليه عن زمن الطلب ينبئ عن سوء فهمه، عندما يعبر بخطاب من قبيل:

- متى أعطيك الكتاب؟

- أو، من أعطي الكتاب؟

لأنّ الأدوات الإشاريتين تحيلان في بنية الخطاب العميقة إلى مرجع معهود؛ وذلك حسب ما تقتضيه طبيعة التلفظ بالخطاب.

ومنها كذلك ما درجت العادة عند المرسل على حذفه في بعض الأفعال اللغوية، مثلما يفعل عند استقبال الضيوف، إذ ينادي صاحب الدار على الخادم:

- القهوة.

وذلك بحذف الفعل من الخطاب، ولكن المرسل إليه يفهم أنّه يقصد:

- احضر القهوة.

- أو أعدّ القهوة.

وكذلك يحترمها المرسل عندما يستعمل التعريض في الخطاب التالي:

- يبدو أنّ علياً تخلى عن مواصلة الدراسة.

- ولكنه يتردّد على مصر كثيراً هذه الأيام.

فهو واثق في خطابه من أنّ المرسل إليه سيوجد تناسباً بين مواصلة الدراسة والتردد على مصر لفهم قصده بأنّ علياً ما زال يدرس في الجامعة، لأنّه لا يتردد

على مصر عادة، إلا لغرض الدراسة.

واحترام قاعدة الطريقة وهي القاعدة الرابعة يجعل الاستلزام النموذجي ضروريا، كما تقتضي قاعدتها الفرعية بإيجاز الخطاب. فالمرسل يُفضّل تكثيف الخطاب مقابل ذكر بعض التفاصيل الدقيقة. فقد يوجّه ابنه لفتح الباب عند سماعه الطرق عليه بقوله:

- افتح الباب!

وهذا يستلزم كل الأفعال اللازمة لإنجاز هذا الفعل في الواقع، وما يتعلّق بها من الأفعال اللغوية التي تؤدي إلى ذلك، من:

- قم إذا كنت جالسا، اتجه نحو الباب، امسك المقبض، أدره باتجاه عقارب الساعة، اسحب الباب بحركة خفيفة حتى آخر درجة ممكنة، ارفع يدك من على المقبض.

فالابن يستلزم هذه التوجيهات الداخلية من الخطاب الموجز، لأنه لا يمكن تنفيذ مضمونه بفتح الباب دون الالتفات إليها والعمل بمقتضاها. ولهذا فإنّ عدم معرفة المرسل إليه بهذه التفاصيل تدعو المرسل لأن يلبّجاً إلى الإطناب في خطابه.

و من ناحية أخرى فالمرسل يستعمل بعض الأدوات المعجمية ليتضمّن خطابه القصد ضمنياً بالاستلزام النموذجي. ومنها الأدوات التي تترتب مع بعضها البعض في علاقة سلمية من الأدنى إلى الأعلى. وذلك بغرض التذليل على القصد من خلالها، إذ يستلزم استعمال الأدنى نفي الأعلى منه درجة، بينما يستلزم استعمال الأعلى ما دونه. وهذا ما يسمى بالاستلزام السلمي. ومن هذه الأدوات (كلّ - بعض)<sup>(120)</sup>، فمن يريد الإخبار عن حضور الطلاب، يعتمد إلى القول:

- حضر الطلاب كلّهم. ليستلزم:

- حضر بعض الطلاب.

في حين يستلزم العكس عندما يقول:

- حضر بعض الطلاب.

إذ يستلزم الخطاب: (لم يحضر الطلاب كلّهم).

ولذلك يجوز للمرسل أن يضرب عن الدرجة الأدنى في الخطاب باستعمال

أداة العطف بل، ليخبر عن الدرجة العليا، مثل:

- حضر بعض الطلاب، بل حضروا كلّهم.

ولذلك وجب استعمال بدل البعض من الكل لتوضيح القصد في ذهن المرسل إليه إذا كان الحضور هم البعض وليس الكل، مثل:

- حضر الطلاب، بعضهم.

### 3 - 5 - 2 - 4 - 2 الاستلزام الحواري (المخصص)

وهو الاستلزام الذي ينتج عن خرق القواعد، إذ يكون ذلك في سياق خاص؛ يحتاج فيه كل من طرفي الخطاب إلى معلومات إضافية، وبهذا فإنه يكون أكثر تعقيدا في الاستدلال لمعرفة قصد المرسل « فمعظم التلغظات التي تستغل الحِكم تندرج تحت الاقتضاء الخاص<sup>(121)</sup>»، فلو تلفّظت الأم مع ولدها الذي أرسلته للتبضع من السوق بالخطاب التالي:

- لماذا عدت؟!

فإنه يصعب معرفة القصد عند عدم معرفة السياق الذي نتج فيه الخطاب، إذ يتأرجح الخطاب بين الاستلزام النموذجي، باعتبار الأم راعت التلغظ حسب قاعدة الكم، فهي تسأل عن سبب تجهله، فتعدّ صادقة في سؤالها، وبين الاستلزام المخصص؛ باعتبار الأم تستنكر على ابنها العودة، لتتحول دلالة خطابها من السؤال إلى الإنكار عليه، فلا يرجح الداليتين إلا بمعرفة السياق.

وقد صنف (براون وليفنسون) عددا من الإستراتيجيات التي ينتج المرسل بها خطابه ليخرق بها قواعد مبدأ التعاون، من قواعد الكم، والكيف، والعلاقة. وعددها عشر إستراتيجيات؛ إذ ينتج عن خرق قاعدة العلاقة ثلاث إستراتيجيات هي: التلميحات Hints، ذكر معلومات تمهيدية، إفادة الاقتضاء (Presuppose)<sup>(122)</sup>. أما الإستراتيجيات التي يخرق المرسل بها قاعدة الكم فهي: التهوين، والمبالغة أو المغالاة، تحصيل الحاصل.

وهناك أربع إستراتيجيات يخرق المرسل بها قاعدة الكيف، وهي: التناقضات (Contradictions)، والتهكم (Irony)، والاستعارة (Metaphore)، والأسئلة البلاغية (Rhetorical questions).

ويخرق المرسل قاعدة الطريقة باستعمال أربع إستراتيجيات، لإبراز الغموض في القصد، ولأنها كذلك فهي تخرج عن إطار البحث، فمعالجة استعمال التلميح هنا تقتصر على تبليغ القصد إلى المرسل إليه.

وسوف نستعرض كل قاعدة من القواعد الأربع عند (جرايس)، وكيف يخرقها المرسل للتعبير عن قصده بالتلميح.

فقد يخرق المرسل قاعدة الكتم بما يؤشّر له في الخطاب لفظاً. مثل:

- « قال رجل للشعبي: ما تقول في رجل شتمني في أول يوم من شهر رمضان، أتراه يؤجر؛ قال: إن قال لك يا أحمق رجوت له ذلك»<sup>(123)</sup>.

إذ يريد أن يصف المرسل بأنه أحمق وسؤاله هو الدليل على حماقته، ولكنه تلفظ بهذا الوصف دون أن يوضح ذلك له، حفاظاً على مشاعره.

وقد يكون خرق قاعدة الكتم بإغفال بعض ما يقتضيه الخطاب في صورته

التامة، مثل ردّ الدكتور التالي:

- دكتور، سمعت أنك تعزف العود، وتغني؟

- لا لا، لا أعزف<sup>(124)</sup>.

فقد خرق الدكتور قاعدة الكتم، بعدم جوابه على بقية السؤال، إذ نفى عزف

العود فقط، في حين سكّت عن الإجابة على ممارسته الغناء بالنفي أو الإيجاب، ممّا قد يوحي بأنه يغني.

وهذا مثال آخر على خرق هذه القاعدة من خلال الإطناب، مثل ردّ رئيس

لجنة التحكيم في المسابقة العلمية بين مدرستين بقوله:

- من الفريق الفائز؟

- حصل الفريق الأول على 26 نقطة، وحصل الفريق الثاني على 25 نقطة.

فهذا يستلزم أن الفريق الأول هو الفريق الفائز؛ وقد خالف المرسل قاعدة

الكتم بتمطيئه للجواب، إذ كان في مقدوره أن يجيب مباشرة:

- فاز الفريق الأول.

ولكنه عدل عن ذلك، إما ليخفف صدمة الخبر على الفريق الآخر، أو

ليجعل المرسل إليه يستدل على الإجابة بنفسه.

وقد يخرق المرسل قاعدة الكتم في فرعها الأول الذي ينص على الإسهام في

الخطاب بالقدر الضروري، مثل:

- كيف الطالب محمد في قسم اللغة العربية؟

- إنه متابع، ويحضر باستمرار، ولا يتوانى عن السؤال.

فالمرسل في الخطاب الثاني لم يقدم المعلومات الجوهرية المهمة التي

يريدها المرسل في الخطاب الأول. وبهذا فقد خرق الفرع الأول من قاعدة الكتم. ولم يكن الداعي إلى خرق هذه القاعدة هو عدم معرفته بالطالب، فهو أدرى الناس به. كما أنه لم يعتذر عن الإجابة، رغم أن الاعتذار من حقه، بل أجاب احتراماً لمبدأ التعاون الذي تتأسس عليه كثير من الخطابات، بيد أنه لا يريد أن يصرح بأن الطالب فاشل في التحصيل العلمي، ولهذا استعاض عنه بالتلميح في خطابه.

ومن أبرز أنواع الخطابات التي يخرق بها المرسل قاعدة الكتم، ما يسمى بتحصيل الحاصل، كما يرى (جرايس)، وذلك لأنها لا تفي بما تتطلبه هذه القاعدة على مستوى القول الفعلي، ولكنها تفي بها على مستوى الاستلزام. «من باب العبارات التي تخلّ بالقاعدة الأولى، يمكن اعتبار تحصيل الحاصل (Tautology) كحدّ أقصى، مثل قولنا<sup>(125)</sup> :

- الحرب هي الحرب.

- فؤاد فيه ما فيه.

فهذه العبارات لا تبّغ، على صعيد المقول أو المنطوق، شيئاً على الإطلاق [...] لكن مع ذلك، فالتلفظ بمثل هذه الأقوال يحمل، بمقتضى التداول، مدلولات أخرى مختلفة عن المنطوق. إذ لا بد للمستمع من أن يصل إلى اقتضاء مفيد، عندما يقصر تحصيل الحاصل دون إفادة المرام، وعندما يصح تقديره أن المخاطب راغب في التعاون<sup>(126)</sup>.

ولم يكن استعمال تحصيل الحاصل في الخطاب وليد الحاضر، بل ورد كثيراً في التراث العربي. وهذا يدلّ على اعتباره آلية للتعبير عن القصد تلميحياً، مثلما:

- «حكى ابن الأثير في كتابه: أن مروان بن الحكم كان والياً على المدينة من قبل معاوية، فعزله، فلما قدم عليه قال: عزلتك لثلاث، لو لم تكن إلا واحدة لأوجبت عزلك، إحداهنّ أتى أمرتك على عبد الله بن عامر، وبينكما ما بينكما...»<sup>(127)</sup>.

فالخطاب الأخير (بينكما ما بينكما) هو ضرب من ضروب تحصيل الحاصل الذي يلمح به المرسل إلى شيء مكنون لا يدركه إلا هو والمرسل إليه غالباً. وهذا ما قد يعزوه البعض إلى العجز عن التعبير، مهما بلغت محاولاته، لذلك يقال إنّ العجز عن التعبير هو غاية الجودة فيه، وذلك مثل الخطيب الذي

يردد:

- الأمانة هي الأمانة، فلا تتخلّوا عنها.

ومن جهة أخرى، فلا يخرق المرسل قاعدة الكَمّ بالخطاب الخبري فحسب، بل يمكن أن يخرقها بالأفعال اللغوية الأخرى، مثل الاستفهام، كما في خطاب المعلم لأب أحد الطلاب عنده بقوله:

- هل درس ابنك مادة الإنجليزي قبل أن يدخل المدرسة؟

فالقصد في الخطاب التالي:

- ابنك يجيد اللغة الإنجليزية.

والمثال التالي يرد في الحياة الاجتماعية بصورة متكررة، فيتّم التبديل بين هذه الأفعال اللغوية كما في حوار الأب مع ابنته المتزوجة:

- هل يعلم زوجك عن هذه الهدايا؟

- لقد اشتريتها من فلوسي<sup>(128)</sup>.

وهذا يستلزم أن الزوج لا يعلم، وليس بالضرورة أن يعلم، وكان ردّ البنت بخطاب خبري، في حين كان خطاب أبيها استفهامياً.

ويخالف المرسل القاعدة الثانية، وهي قاعدة الكيف، بتلفظه بما قد يوصف بأنه كذب من ناحية الوضع اللغوي. يعد تصنيف الخطاب بأنه خطاب كاذب دليل على تميز الآليات المستعملة فيه. وبهذا يمكن اعتبار الكذب، بهذه الصورة المجازية، تلميح على قصد المرسل، لأنه مخالفة صريحة. مما ينبي عليه تصنيف الاستعارة ضمن الآليات التي تخرق هذه القاعدة، كما يقول من يريد وصف محبوبته:

- أنت القمر.

إذ يتضح أن الخطاب كذب محض، لأن المرسل لا يقصد ذلك الجرم الفلكي، كما أن السياق يجعل من المستحيل، أيضاً، أن المرسل يقصد التقيض، وهنا يترجح أن المرسل أراد أن يصف جمال محبوبته طبقاً لما تقتضيه آلية الاستعارة من وجود قرائن بين طرفيها (القمر والمحبوب).

ولكن لو تلفّظ المرسل بهذا الخطاب لوصف امرأة قبيحة، فهل تكون الآلية التي استعملها هي الاستعارة؟ لا، لا تكون استعارة، وهذا ما يبرّحه السياق، عندما يقول للمرأة القبيحة:



- أطل القمر.

إذ يقصد النقيض تماماً، وذلك لعدم الربط بين المرأة وبين الحسن حتى على سبيل الاستعارة، فلا يوجد في وصفها سمة دلالية يمكن أن تسوّغ ربطها بالقمر في إحدى سماته، وعندها يمكن وصف هذه الآلية بأنها آلية التهكم. ولهذا يتم تصنيف الاستعارة والتهكم على أنّهما خرق للقاعدة الفرعية الأولى من قاعدة الكيف. ويعتبر الفاخوري أن خرق هذه القاعدة الفرعية يوفّر لنا أكثر الصور البيانية.

أما القاعدة الفرعية الثانية، فهي: لا تقل ما تفتقر إلى دليل واضح عليه، ويعدّ الخطاب الإعلانيّ من الخطابات التي تمثّل خرقها بصورة واضحة، مثل<sup>(129)</sup>:

- أصبح عدد مشجعي نادي ميكرووف شارب ثمانون مليون مشجع.

فالمرسل يريد أن يقول:

- إنّ الناس يتقنون في هذا المنتج، وقد بلغوا عدداً هائلاً مقداره ثمانون مليون.

ولكنّ المرسل إليه لن يقبل هذا الخطاب؛ لأنّه خطاب موهم. وليثق فيه، فإنّه يطالب المرسل بالدليل القاطع، وهذا ما يعوزه ليقدمه، إذ إنّ المرجع الحقيقي للعدد غير متوفّر للمرسل بالطريقة التي يمكن أن يشبّتها أمام المرسل إليه.

وهناك آليات لا يرتبط فيها اللفظ بقصد المرسل ربطاً دلاليّاً. بل يستلزم المرسل إليه القصد من خلال توظيف السياق فقط. ويحدث هذا عند استعمال ما يسمّى بالتعريض والتلويح، مثل:

- يا بابا أليست الاسكندرية في سوريا؟

- بلى! واللاذقية في مصر!

- أنا آسف يا بابا لقد نسيت، شكراً على الإجابة.

إذ يريد الأب أن يخبر ابنه أنّه أخطأ، بل ويريد إخباره بالمعلومات الصحيحة، وهذا ما اكتشفه الابن من التلويح بالجواب الصحيح. وعليه فيمكن تصنيف هذه الآليات، ضمن الآليات التي يخرق المرسل بها هذه القاعدة.

ويخرق المرسل القاعدة الثالثة وهي قاعدة العلاقة، ليلزم عن ذلك قصد

معين عنده، مثل الحوار الذي دار بين الأب وابنه:

- ماذا قالت لك المعلّمة اليوم، يا بابا؟

- لم لا تقبّلي، يا بابا؟ قبّلي لو سمحت.

إذ لم يجب الطفل على سؤال أبيه، بل استعاض عن ذلك بتحويل موضوع

الحديث ومساره إلى موضوع ليس له علاقة بتعليمه في الروضة.

أو مثل حوار الطفل مع أمه:

- لماذا كسرت اللعبة، يا بابا؟

- ماما، ما لون سيارة الجيران؟

فحوّل الحديث، مرة أخرى، عن اللعبة إلى موضوع آخر يبعد عن الموضوع الأصلي، وذلك ليتجنّب عقاب أمه.

أما خرق القاعدة الرابعة، أي قاعدة الطريقة، فيعدّ الإلباس القصدي في الخطاب من مظاهرها. كما يحصل عند استعمال المشترك اللفظي، مثل:

- لا تأكل الليمون بعد العصر.

إذ يحتمل أن يكون مرجع لفظ العصر هو: المرجع الزمني، أي بعد صلاة العصر، وقد يكون المرجع ما بعد استخلاص العصير من الليمون، إذ يصبح غير صالح للأكل. ويؤدي خرق هذه القاعدة إلى الغموض وعدم حصول الفهم، ولذلك يتجنّب المرسل متى ما كان هدفه هو إفهام المرسل إليه قصده.

وقد يخرق المرسل هذه القاعدة في أحد أجزائها الأخرى، وذلك بعدم الإيجاز مثلاً، كما يستلزم الخطاب التالي:

- الابن: أريد أن أذهب للسباحة في الوادي.

- الأب: هذا أمر يعود إليك، إن أردت أن تذهب فإذهب.

إذ يدل على أن الأب أنتج الخطاب بخرق هذه القاعدة، وفقاً لما تقتضيه قاعدة (لاكوف) بإعطاء الحرية للمرسل إليه في أثناء الخطاب، بعدم ممانعته له، بالرغم من أنّ الأب لا يستحسن ذهاب ابنه، بل لا يرغب فيه. ولكنّه لا يريد أن يبين ذلك لابنه، أو أن يمنعه صراحة؛ لثلا يسبب له حرجاً، أو يشعره بالانتقاص من حقّه بوصفه شاباً مدركاً. وبهذا يدرك الابن أن الأمر غير مستحب، وأنّه ينطوي على ضرر.

### 3 - 5 - 2 - 5 دلالة الإشارة

قد يعبر المرسل عن قصده مباشرة، ومع هذا، إلا أن خطابه يشير إلى معنى آخر، أو يستلزمه، كما في قول الطالب:

- أخشى مقابلة الأستاذ.

إذ يستلزم: أنني لا أحبه.

وكذلك قوله:

- أتمنى مقابلة الأستاذ.

إذ يستلزم: أنني أحبه.

ولكن لا يغفل المرسل دور السياق اللغوي في بيان قصده، لأنّ القصد يتغير بتغير مكونات الخطاب اللغوية، فاستبدال المفعول في الخطاب الأول (الأستاذ) بلفظ (الأب) قد يستلزم قصداً آخر، وهو الخوف منه حقيقةً، بيد أنه لا يستلزم منه أنّه لا يحبّ أباه، غالباً. كما يدل عليه قول الابن الذي ارتكب مخالفة أو أذنب: - أخشى مقابلة أبي.

بينما لو بادل المرسل بين المكونين نفسيهما في الخطاب الثاني، فإنّ القصد المستلزم يظلّ كما هو، غالباً، وهو أنّ الابن يحبّ أباه، كما أحبّ أستاذه.

ويصنف الاستلزام في دلالة الإشارة على أنه استلزام طبيعيّ باحترام ما تقتضيه كل من قواعد الكم والكيف وقاعدة الطريقة من خلال التلفظ بـ «خطاب موجز»، فالمرسل لم يسق الخطاب لبيان تلك المقاصد (الخشية والمحبة) في الأصل، فدلالة الإشارة تكمن في «دلالة اللفظ على معنى لازم، دون أن يكون هذا اللازم مقصوداً بالسياق والعبارة. وسُمّيت دلالة إشارة، لأنّ المعنى اللازم، الذي دلّ عليه اللفظ، غير مباشر»<sup>(130)</sup>.

## الفصل الرابع



# إستراتيجية الإقناع

### تمهيد

- تمّ تصنيف أنواع إستراتيجيات الخطاب بناء على معايير واضحة، وهي:
- المعيار الاجتماعي، ويتعلّق بالعلاقة بين طرفي الخطاب، وقد تفرّع عليه إستراتيجيتان هما: الإستراتيجية التضامنية، والإستراتيجية التوجيهية.
- معيار شكل الخطاب اللغوي للدلالة على قصد المرسل، وتأسس عليه الإستراتيجية التلميحية.
- معيار هدف الخطاب، وتأسس عليه إستراتيجية الإقناع.

فمن الأهداف التي يرمي المرسل إلى تحقيقها من خلال خطابه إقناع المرسل إليه بما يراه، أي «إحداث تغيير في الموقف الفكريّ أو العاطفيّ»<sup>(1)</sup> لديه. ولتحقيق هذا الهدف إستراتيجية تداولية تعرف بإستراتيجية الإقناع، إذ تكتسب اسمها من هدف الخطاب. وتختلف الإستراتيجيات التي تسهم في ذلك من ناحية العلاقة بين طرفي الخطاب أو من ناحية تجسيدها لشكل الخطاب اللغويّ، كما تختلف الآليات والأدوات اللغوية، وذلك لاختلاف الحقول التي يمارس المرسل فيها الإقناع مثل الحقل العلميّ، أو الاجتماعيّ، أو السياسيّ.

وينبني فعل الإقناع وتوجيهه دوما على افتراضات سابقة بشأن عناصر السياق خصوصا المرسل إليه، والخطابات السابقة والخطابات المتوقعة. فقد جعل (روبول)

الوظيفة الإقناعية من وظائف البلاغة، بالإضافة إلى الوظيفة التأويلية، والوظيفة الكشفية، والوظيفة التربوية؛ «ولكي تكون الوظيفة الإقناعية أولية فإنها ليست الوحيدة. وإذا كانت البلاغة هي فن الإقناع بالخطاب وجب التأكيد أنه، أي الخطاب، ليس أبدا حدثا معزولا، بل على العكس من ذلك، فإنه يقابل خطابات سبقته أو ستليه والتي قد تكون ضمنية [...] فالقاعدة الأساسية للبلاغة هي أن الخطيب الذي يخطب أو يكتب بهدف الإقناع - ليس أبدا وحيدا، وأنه يعبر دائما عن ذاته مع أو ضد خطباء آخرين أي أن هناك دائما ارتباطا بخطابات أخرى»<sup>(2)</sup>.

وتستعمل إستراتيجية الإقناع من أجل تحقيق أهداف المرسل النفعية؛ بالرغم من تفاوتها تبعاً لتفاوت مجالات الخطاب أو حقوله. فقد يستعملها التاجر لبيع بضاعته، وقد يستعملها المرشح لرئاسة الدولة أو المؤسسة لحمل الناخبين على انتخابه، وقد يمارسها الطفل مع أحد والديه من أجل الحصول على قطعة من الحلوى أو السماح له باللعب وهكذا. ولأهمية هدف الخطاب وانعكاسه على إستراتيجية الخطاب، فقد استنتج (طه عبد الرحمن) أصليين للخطاب المبني على قانون علم الكلام. وهذان الأصلان هما: (العاقلية، والمعاقلة). إذ ينبغي للمرسل في الأصل الأول، أي في العاقلية «أن يكون سلوكه التخاطبي يتحدد بقصد معين، وكل سلوك قاصد يعتبر عملاً بحيث يضبطه المبدأ التالي: ليكن سلوكك موجهاً بهدف معين وأن من شروط التعقل: أن يكون بمقدوره تحقيق الهدف المطلوب»<sup>(3)</sup>. وهذا ما يبرر أولوية الاهتمام بهدف الخطاب، كما يبرر انتهاج إستراتيجية متقاة لتحقيقه، وهي إستراتيجية الإقناع.

#### 4 - 1 مسوغات استعمال إستراتيجية الإقناع

هناك عدد من المسوغات التي ترجح استعمال الإقناع، فمما يرجح استعمالها دون غيرها من الإستراتيجيات ما يلي:

1. أن تأثيرها التداولي في المرسل إليه أقوى، ونتائجها أثبت وديمومتها أبقى، لأنها تنبع من حصول الاقتناع عند المرسل إليه غالباً، لا يشوبها فرض أو قوّة.

2. تمايزها من الإستراتيجيات المتاحة الأخرى، مثل الإستراتيجيات الإكراهية لفرض قبول القول أو ممارسة العمل على المرسل إليه دون حصول الاندفاع

الداخليّ أو الاقتناع الذاتي؛ فاقتناع المرسل إليه هدف خطابي يسعى المرسل إلى تحقيقه في خطابه.

3. الأخذ بتنامي الخطاب بين طرفيه عن طريق استعمال الحجاج، فالحجاج شرط في ذلك، لأنّ من شروط التداول اللغوي شرط الإقناعية، فالمرسل «عندما يطالب غيره بمشاركته اعتقاداته، فإن مطالبته لا تكتسي صبغة الإكراه، ولا تدرج على منهج القمع، وإنما تتبع في تحصيل غرضها سبلاً استدلالية متنوّعة تجرّ الغير جرّاً إلى الاقتناع برأي المحاور وقد تزدوج أساليب الإقناع بأساليب الإمتاع، فتكون، إذ ذاك، أقدر على التأثير في اعتقاد المخاطب، وتوجيه سلوكه لما يهبها هذا الإمتاع من قوة في استحضر الأشياء، ونفوذ في إشهادها للمخاطب، كأنه يراها رأي العين»<sup>(4)</sup>.

4. الرغبة في تحصيل الإقناع، إذ يغدو هو الهدف الأعلى لكثير من أنواع الخطاب، خصوصاً في العصر الحاضر، عندما يفضل المرسل استعمال إستراتيجية الإقناع، حتى لو كان ذا سلطة تخوّله استعمال بعض الإستراتيجيات الأخرى، ومرّد ذلك أن المرسل إليه قد تغيّرت ثقافته وإدراكه لكثير من الأمور، ولم يعد، بالتالي، يتقبّل بعض الإستراتيجيات، كما أنّ إستراتيجيات دغدغة العواطف لم تعد تنطلي عليه.

5. إبداع السلطة، فالإقناع سلطة عند المرسل في خطابه، ولكنها سلطة مقبولة إذا استطاعت أن تقنع المرسل إليه، إذ لا تحقق إستراتيجية الإقناع نجاحها إلاّ عند التسليم بمقتضاها، إمّا قولاً أو فعلاً. وما جعل الإقناع سلطة مقبولة، هو كون الحجاج هو الأداة العامّة من بين ما يتوسّل به المرسل من أدوات أو آليات لغوية. و«من هنا يكون الإقناع هو مجال المبحث الحجاجيّ نظراً إلى كونه محدّد المقام والمخاطب والإطار القوليّ. أمّا أهمّ وظيفة حجاجية في هذا المجال، بعد الإعداد لقبول الأطروحة أو الفرضية فهي الدفع إلى العمل»<sup>(5)</sup>.

6. شمولية إستراتيجية الإقناع، إذ تمارس على جميع الأصعدة، فيمارسها الحاكم والفلاح الصغير وكبير القوم والطفل والمرأة، كل ذلك بوعي منهم. وهذا يعزّز انتماء إستراتيجية الإقناع إلى الكفاءة التداولية عند الإنسان السوي بوصفها دليلاً على مهارته الخطابية.

7. ما تحقّقه من نتائج تربويّة، إذ تستعمل كثيرا في الدعوة، كما فعل رسول الله صلى الله عليه وسلّم، مثلا عند إقناع الأعرابيّ الذي طلب الرخصة لارتكاب الزنا. وكما فعل غيره من الأنبياء عند محااجة أقوامهم من أجل إقناعهم بالدخول في الدّين. وليس الأمر مقتصرًا على ميدان الدّعوة، وإن كان من أهمّها، بل يتجاوز إلى التربية في ميادين أخرى، مثل المدرسة والبيت<sup>(6)</sup>.

8. استباق عدم تسليم المرسل إليه بنتائج المرسل أو دعواه.

9. خشية سوء تأويل الخطاب.

10. عدم الاتفاق حول قيمة معيّنة، أو التسليم من أحد طرفي الخطاب للآخر.

#### 4 - 2 الدراسات السابقة في إستراتيجية الإقناع

##### 4 - 2 - 1 الدراسات القديمة

لقد كانت إستراتيجية الإقناع بالحجاج واضحة في القرآن الكريم<sup>(7)</sup> وأقول رسول الله صلى الله عليه وسلّم، كما نجد كثيرا من النماذج التي تجسّد استعمال هذه الإستراتيجية في خطابات سبقت هذه الفترة بكثير، وتَمَثَّل ذلك في المنجزات الخطابيّة والمنافرات القبليّة في العصر الجاهليّ، ثمّ تنامت الخطابات التي تجسّد هذه الإستراتيجية بعد البعثة المحمديّة في كثير من السياقات، وتبلورت في كثير من العلوم، مثل علوم الفقه وأصوله وعلم الكلام والعلوم اللغويّة، كما كان الإقناع مطيّة أطراف الخطاب في المسامرات وعقد الندوات والنقاشات، فكانت إستراتيجية الإقناع بمختلف آلياتها هي السبيل الأقوم لإبراز مكنونات هذه العلوم والدفاع عنها، ومحاولة إحلالها في موضعها الذي تستحقّه.

ثمّ اقتضت الحاجة في مواصلة فتح البلدان، والمنافحة عن الدّين إلى الخطب والرسائل التي تستلزم توجيه الناس نحو المراد، والتأثير فيهم ليقننوا بوجاهة القول أو جدوى العمل، فاستعملها الخلفاء والقادة والأعلام، ومن يعدّ إلى التراث العربيّ يجد كثيرا من الدلائل التي تؤكّد هذا الكلام.

وللحضور البارز لنماذج استعمال هذه الإستراتيجية في التراث، فقد التفت القدماء إلى دراستها نظريًا، وذلك من وجهتين:

- أولاهما التنظير لإستراتيجية الإقناع ذاتها.
- أما الأخرى فهي التي عنيت بوضع الضوابط للسياقات التي تستعمل فيها هذه الإستراتيجية.

ويمثل الجاحظ الوجهة الأولى، فتناول إستراتيجية الإقناع في كتابه البيان والتبيين؛ إذ فضّل القول فيما يخص الخطيب من صفات جسدية وملكات ذهنية، ولم يقتصر حديثه على تعداد مميزات الخطيب الإيجابية التي تمنح خطابه القبول؛ من حلاوة القول والحدق فيه، بل فطن إلى التنبيه على الخصائص السلبية التي تضعف من موقفه مثل العيوب النطقية، والعي.

كما لم يغفل ما يتعلّق بهيئة الخطيب العامة من طول وقصر وحسن ودمامة، وما يجب أن يتحلّى به من أخلاق، وما يُعاب عليه في ذلك، فيلفت النظر في تناوله إلى دور العلامات السيميائية. ولا غرو فالعلامات السيميائية ذات دور مهم في الإقناع، وقد أدرك الجاحظ ذلك الدور، وأكدّه في حديثه عن العلامات من خط وإشارة وحال وعقد ونسبة؛ فكان بذلك من المؤسسين لعلم العلامات في الثقافة العربية، بل كان ممّن وسّع دائرة العلامة في الخطاب، فتجاوز بها مجرد اللغة الطبيعية. وبما أنّ عمله كان منصباً على الإقناع، فإنّه لم يغفل أهمية المكان بوصفه علامة خطابية ذات سلطة.

ولم يكتف الجاحظ بذلك، بل حاول إيضاح مفهومي البيان والبلاغة، مستشهداً بما لدى الأمم الأخرى، حتّى تمكّن من أن يحدّد آلة البلاغة، باستشاده بعض ما ورد في صحيفة تنتمي إلى الثقافة الهندية، إذ يقول: «أول البلاغة اجتماع آلة البلاغة، وذلك أن يكون الخطيب رابط الجأش، ساكن الجوارح، قليل اللحظ، متخير اللفظ، لا يكلم سيد الأمة بكلام الأمة ولا الملوك بكلام السوقة [...]»<sup>(8)</sup>. ففي هذا النص يتضح «أنّ الغاية القصوى عند الجاحظ [في كتابه البيان والتبيين] هي الخطاب الإقناعي الشفوي. وهو إقناع تُقدّم فيه الغاية (الإقناع) على الوسيلة (اللغة) وتحدد الأولى طبيعة الثانية وشكلها حسب المقامات والأحوال»<sup>(9)</sup>.

ويستشهد الجاحظ على كل ما يذهب إليه بخطابات من أقوال العرب، ويستوي عنده في ذلك جنسا النثر والشعر، إذ يتعامل مع كلّ جنس منهما بوصفه خطاباً في هذا المضمار، بغضّ النظر عن التصنيف التقليدي أو الفوارق الدقيقة بينها، مع احتفاظه لكلّ جنس بخصائصه التي تميّزه على مستوى الشكل. وهذه



إحدى مزايا عمله، إذ لم يقتصر مفهوم الخطاب الإقناعي عنده على جنس بعينه. وكان خطاب المناظرة في التراث العربي، وما زال، من أهم أنواع الخطاب الذي ينتجه المرسل للإقناع، إذ برزت، وتبرز فيه سمات الكفاءة التداولية والقدرة على توظيفها طبقاً لما يتطلبه السياق، من أجل بلوغ هدف الخطاب الكلي الذي يصبو إليه. فالإقناع هو المطلب الأساس من الخطابات التي تدور بين هؤلاء الذين تختلف توجهاتهم، سواء أكان مجال المناظرات المذاهب الدينية أم اللغوية أم الفلسفية أم غير ذلك كله.

لذلك، تبلورت بعض الجهود في الوجهة الأخرى، أي في الجانب الذي يتعلّق بوضع ضوابط السياقات التي ينبغي أن يتحلّى بها طرفا الخطاب. ومنها ما يخصّ الضوابط التخاطبية في المناظرات التي دوّنها القدماء لتقنينها، مثلما ورد في بعض أعمالهم التأليفية التي كانت تهتمّ أساساً بعقد المناظرات وتفعيل الحجاج مثلاً، بوصفها الممارسات التي يتمثل فيها الخطاب الرامي إلى تحقيق الإقناع أكثر من أي هدف آخر.

ويمكن الاستشهاد على ذلك ببعض جهود القدماء على سبيل المثال لا الحصر، ومنها ما فعله الباجي في مقدّمة منهاجه<sup>(10)</sup>؛ حيث ذكر ما ينبغي للمناظر أن يتأدّب به مع المرسل إليه، بيد أنه لم يغفل ما ينبغي أن يراعيه المرسل في حقّ نفسه.

كما بلوره ابن خلدون في (المقدّمة) عند حديثه عن علم أصول الفقه، إذ ذهب إلى الإقرار بضرورة استعمال الحجاج بوصفه آليّة الإقناع المثلى في زمنٍ كثرت فيه أسباب الخلاف فاستتبعت كثرة المناظرات. وهذا ما أفضى به إلى الحديث عما يسميه بالجدل معتبراً أنّه «معرفة آداب المناظرة التي تجري بين أهل المذاهب الفقهيّة وغيرهم [...] ولذلك قيل فيه إنّه معرفة بالقواعد، من الحدود والآداب، في الاستدلال، التي يتوصّل بها إلى حفظ رأي أو هدمه، [سواء] كان ذلك الرأي من الفقه أو غيره»<sup>(11)</sup>، وكان الباعث له على تحديد آداب المناظرات هو علمه باتساع باب المناظرة في القبول والردّ.

أمّا في التقاليد الغربية، فيعدّ كتاب الخطابة لـ (أرسطو) من أقدم الكتب التي اهتمّت بالإقناع وأدواته، وقد جعله أرسطو بؤرة الخطابة «فالريطورية قوة تتكلف الإقناع الممكن في كل واحد من الأمور المفردة»<sup>(12)</sup>.

## 4 - 2 - 2 الدراسات المعاصرة

كانت هناك جهود متفرقة في القرن المنصرم والقرن الحالي؛ وكانت هذه الجهود على هيئة كتب ومقالات متفرقة. وتراوحت بين الاستفادة من الموروث القديم وبين استثمار الطروحات المعاصرة. فقد حاول محمد العمري تطبيق نظرية الإقناع عند (أرسطو) على نماذج من خطابة القرن الهجري الأول، متبعا في ذلك تقسيم أرسطو الثلاثي لعناصر الخطابة، وهي: وسائل الإقناع أو البراهين، والأسلوب أو البناء اللغوي، وترتيب أجزاء القول.

بيد أنه صنّف الخطابة إلى دينية وسياسية، وذكر ما يندرج تحت كلّ صنف مثل الخطابة الوعظية والمناظرات المذهبية وحوار الأنداد والراعي مع الرعية، كما عرض لكيفية توظيف بعض الشواهد الجاهزة، مثل آيات القرآن الكريم والأحاديث والأمثال. وصنّف استعمال القياس الخطابي كما برز عندهم في نماذج خطابية معينة، وذلك من خلال آلياته المتنوعة، مثل الموازنة بين متناقضين والتقسيم والتضاد. كما عرض لسّمات الخطب الأسلوبية التي اتّضحت في جانب التركيب والجانب الصوتي بالتعرّف على درجات الإيقاع في الخطب والتمثيل له بالسجع، ثمّ ختم عمله بفصل قصير عن ترتيب أجزاء القول في الخطاب مثل الاستهلال والعرض، ويضرب لذلك أمثلة تعطي تصوّرا عن الخطابة وعمل العقل العربيّ فيها.

وقارب تحديد المقام في عمل آخر، من خلال عرضه للمقام الخطابيّ والمقام الشعريّ<sup>(13)</sup>، كما هو عند كلّ من (أرسطو) في مقامات الأجناس الخطابية، وعند العرب في بلاغة الخطابة وبلاغة الشعر، وعمد إلى تحديد كلّ من المقامين، مركزا على ما جاء عند الجاحظ بوصفه يمثل بلاغة البيان في الخطابة، وما جاء عند ابن المعتزّ بوصفه يمثل بلاغة الشعر في جانبها البديعيّ، ولم يغفل استعراضه للنظم، إذ تطرّق له فبواسطته «وضع الجرجانيّ أساس بلاغة المقاصد».

وقد ارتكزت بعض الأعمال المعاصرة الأخرى على بلاغة (أرسطو) الإقناعية نفسها، مثل دراسة النقاري حم، التي كانت بعنوان «حول التقنين الأرسطي لطرق الإقناع ومسالكه (مفهوم الموضوع)»<sup>(14)</sup>، فقد حاول فيه أن يصوغ بناء العملية الإقناعية صياغة منطقيّة طبقا لما جاء عند (أرسطو وأفلاطون)، وقد خرج بنتيجة مؤدّاه أنّ «العملية الإقناعية ظاهرة لسانية منطقيّة»، منطلقاً في ذلك مما يسميه

مسلمة الإقناع وهي أن الإقناع «عملية خطابية يتوخى بها الخطيب تسخير المخاطب لفعل أو ترك بتوجيهه إلى اعتقاد قول يعتبره كل منهما (أو يعتبره الخطيب) شرطاً كافياً ومقبولاً للفعل أو الترك»<sup>(15)</sup>.

وقد حدّد مكونات العملية الإقناعية بطرفي الخطاب وبفعلهما في صوغ الحجّة وإبطالها، بالإضافة إلى صفات الدلالة من دليل ودعوى، ووصل إلى نتيجة مؤداها ضرورة وجود منهج للعملية الإقناعية، بأن تصبح العملية الإقناعية صنعة مثلما وجدها عند (أرسطو) بوصفه من أهل الصنعة في الإقناع، حالها في ذلك حال أي خطاب ينتجه المرسل في كفاءته التداولية.

وهناك من حاول تأصيل الحجج في التراث العربي، مثلما فعل محمّد الواسطي في مقاله «أساليب الحجج في البلاغة العربية»<sup>(16)</sup>، إذ عرض استقراء لمفهوم الحجج في بعض المصنّفات التراثية، كما عرض لبعض الأساليب مثل المذهب الكلامي، وحسن التعليل، والمبالغة، والتشبيه الضمني، والاستعارة. وقد استشهد بآيات من القرآن الكريم وآيات من الشعر.

وقد انبنت بعض الأعمال العربية على المزاجية بين القديم العربي والحديث الغربي، باستثمار الأعمال المبنوثة والنظريات الخالصة. ومن أبرز هذه الأعمال ما فعله طه عبد الرحمن بشكل رئيس، في عدد من دراساته. ومنها كتابه: (في أصول الحوار وتجديد علم الكلام) إذ يتغني من ورائه إيجاد رابط منطقي لغوي ليطوّعه في سبك نظرية تأخذ بقوة المنطق وسلاسة اللغة.

كما عقد بابا في كتابه «اللسان والميزان» سمّاه الخطاب والحجج<sup>(17)</sup>، واستعرض فيه أنواع الحجج وأصناف الحجج، وركّز على السلم الحجج بوصفه عمدة في الحجج، إذ أفرد له فصلاً خاصاً، بالرغم من أنه عرض له في أكثر من عمل سبق عمله هذا، إلا أنّ ما يميّز عرضه له هنا هو توسيعه له مع حسن تبويبه وربطه بما لدى الأصوليين من قياس التمثيل وترتيب الأحكام الشرعية. ولم يقف عند هذا الحدّ، بل ذهب إلى دراسة الاستعارة من وجهة نظر حججانية مؤصلاً لها كما وردت عند عبد القاهر الجرجاني.

ومن ناحية أخرى فقد اعتمدت أغلب الدراسات العربية المعاصرة على استثمار النظريات الغربية، أو ترجمتها، ويأتي في مقدّمة هذه الأعمال كتاب «أهم

نظريات الحجاج في التقاليد العربية من أرسطو اليوم»<sup>(18)</sup>، إذ جمع عددا من النظريات هي على التوالي: الحجاج عند أرسطو، الحجاج: أطره ومنطلقاته وتقنياته من خلال مؤلف (بيرلمان وزميله): «مصنّف في الحجاج»، ونظرية الحجاج في اللغة، لوصف أعمال (ديكرو)، ونظرية المساءلة عند (ميّار)، والأساليب المغالطية في الحجاج.

كما أسهم أبو بكر العزاوي في هذا المضمار بعدد من المقالات التي توزعت بين دراسة الشعر والنثر دراسة حجاجية. ومن هذه المقالات ما جاء بعنوان: «نحو مقارنة حجاجية للاستعارة»<sup>(19)</sup>، إذ طبّق فيه مفهوم السلم الحجاجي على الاستعارة في هذا المقال، مستنتجا أنّ الاستعارة تفضّل الحقيقة من ناحية قوتها الحجاجية، إذ «يبدو [...] أن الأقوال الاستعارية أعلى، حجاجياً، من الأقوال العادية»<sup>(20)</sup>، لذلك يقدّم المرسل الحجة الاستعارية في بعض السياقات بوصفها الدليل الأقوى. خصوصا ما صنّفه على أنه الاستعارة الحجاجية، لأنها «تدخل ضمن الوسائل اللغوية التي يستغلها المتكلم بقصد توجيه خطابه، وبقصد تحقيق أهدافه الحجاجية، والاستعارة الحجاجية هي النوع الأكثر انتشاراً لارتباطها بمقاصد المتكلمين وسياقاتهم التخاطبية والتواصلية»<sup>(21)</sup>.

ومن ناحية أخرى، فلم تقتصر أعماله على معالجة الخطاب النثري، بل تجاوزته إلى تحليل الخطاب الشعري، فقسّمه من وجهة النظر الحجاجية إلى شعر حجاجي وشعر غير حجاجي، مستمداً الدعم فيما يذهب إليه من حازم القرطاجني الذي يرى أنّ الشعر قد يستعمل للإقناع.

ووحدة هدف الخطاب هي التي برزت إدماج جنسي الشعر والنثر ضمن إطار الحجاج، إذ يؤمن بأنّ الحجاج يوجد حيث ما وُجِدَت اللغة. من هنا عمد إلى تحليل الشعر بوصفه خطابا في مقاله: «الحجاج الشعري، نحو تحليل حجاجي لنص شعري»<sup>(22)</sup>، منطلقاً من تحليل عنوان القصيدة، مستعرضاً الأفعال اللغوية فيها، مع بيان دورها الحجاجي مع عدم إغفاله لتحليل الاستعارات التي وردت في القصيدة.

كما تطرّق للحجاج في عمل آخر، مرّكزاً على ما يمنحه المرسل من سلطة في السياق، وذلك في مقاله: «سلطة الكلام وقوة الكلمات»<sup>(23)</sup>، باعتبار وظيفة

الحجاج هي وظيفة اللغة الأولى معتمدا على توظيف السلم الحجاجي في تحليله للخطاب.

وهناك أعمال أخرى اختصت بعرض نظريات غريبة بحتة، ابتغاء توظيفها في الثقافة العربية بعد استيعابها. ومنها ما قدمه محمد سالم ولد الأمين حول عمل (بيرلمان وزميله) في مقالة مطولة بعنوان: «مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوره في البلاغة المعاصرة»<sup>(24)</sup>، إذ عرض لمفهوم البلاغة الحجاجية، وملامح الحجاج كما وردت عندهما، وكيف يمكن تهيئة المرسل إليه للإقناع، مع مراعاة التفاوت الناتج عن تباين خصائصه، وأثر ذلك على المرسل في صياغة خطابه.

ويدعو في نهاية المقالة إلى الاهتمام بدراسة البلاغة العربية ليخرج الدارسون «بنتائج مبهرة تعيد لبلاغتنا دورها الاجتماعي والأدبي الفني الريادي من جهة، وتؤكد من جهة ثانية على سبقنا المعرفي إلى بعض الإشارات التي تعدّ اليوم محور الدرسين اللساني والبلاغي الغربيين»<sup>(25)</sup>.

وكان حسن الباهي ممن أسهموا في درس الحجاج، فقد عرض له عند مقارنته بالبرهان في كتابه «اللغة والمنطق: بحث في المفارقات»<sup>(26)</sup>، لينتهي إلى تصوّر واضح عن الفروق بين الاستدلال الطبيعي الذي يمثله الحجاج والاستدلال الصوري الذي يمثله المنطق بصرامته.

كما عرض للحجاج من وجهة نظر مختلفة، تُعنى ببيان كيفية توظيف المغالطة في الحجاج، في مقالة مستقلة بعنوان: «الحجاج المغالطي بين المفهوم والمقصود»<sup>(27)</sup>، وقد بين فيه طبيعة القول المغالطي وخصائصه، ومقاصد المخاطبة المغالطية وأساليبها، ومواضع التخليط اللغوية، مثلما يحدث في استعمال المشترك اللفظي وغيره، ثم عرض لكيفية نقض المغالطة.

ولم تقتصر أعمال الباحثين على البعد النظري، بل واكب ذلك محاولة لفحص إستراتيجية الإقناع في خطابات معينة؛ من أهمها الخطاب الإشهاري، إذ عرض له محمد خلاّف في دراسة كان عنوانها: «الخطاب الإقناعي: الإشهار نموذجاً»<sup>(28)</sup>، فحلّل هذا الخطاب، بوصفه سلطة قائمة بذاتها، تجاوز تأثيرها ميدان الإعلان التجاريّ الصّرف إلى التأثير في سلوك الناس، حتّى بلغ مداه بالتأثير في تعليم أطفالهم. وقد قارب الخطاب الإشهاريّ من ناحيتين: الأولى من ناحية

الأسلوب، حيث عرض بعض التراكيب مبرزاً خاصيّة الإيقاع فيها، أمّا الناحية الأخرى فهي ناحية المنطق، بوصف الإشهار عمليةً خطابيةً تتجسّد عبر المنطق البلاغيّ مستنداً على ذلك بعرضه لبعض النماذج الإعلاميّة مع قدر يسير من التحليل.

أمّا دراسة الحجاج في التقاليد الغربيّة المعاصرة، فقد نالت نصيباً مثل دراسة (بيرلمان وزميله) في كتابهما: «البلاغة الجديدة: بحث في الحجاج». وما تعرّض له (ديكرو) عند حديثه عن الدلالة المدمجة<sup>(29)</sup>، وكان من أهمّ نتائج عمله ما يسمّى بالسلم الحجاجي. ويعدّ عمل (ميشال ميار) عن نظريّة المساءلة<sup>(30)</sup> من الأعمال الغربيّة التي تناولت الحجاج.

وما يلفت النظر أنّ بعض هذه الدراسات، على غناها إلى حدّ ما، لم تورد الحجاج وتحدّث عنه بوصفه الآليّة الرئيسيّة للإقناع، بل بوصفه آليّة دلاليّة في المقام الأوّل، باستثناء عمل بيرلمان وزميله اللذين انصبّ جهدهما على توظيف الحجاج بوصفه آليّة الإقناع الرئيسيّة.

ورغم أهميّة إستراتيجيّة الإقناع بوصفها تحقق الهدف الخطابيّ في كثير من الخطابات، إلاّ أنها لم تجد في الثقافة العربيّة ما يكفي من الاهتمام بعد الجاحظ، وذلك في المستوى النظري، بل ذهبت الدراسات البلاغيّة إلى منح شكليّة أخرى؛ و«قد جنى هذا الاختزال كثيراً على البلاغة، إذ جعلنا ننسى جانبها التداولي المرتبط بنظريّة الإقناع المعبر عنها بالمحاجة والمخاصمة، والمجادلة، والمنازعة، والمناقشة، والمحاورة، والمناظرة، وغيرها»<sup>(31)</sup>.

من هنا تأتي أهميّة دراسة الإقناع بوصفه هدفاً وإستراتيجيّة، في الآن نفسه، يستعمل فيه المرسل آليات كثيرة وأدوات لغويّة وغير لغويّة. ولا بدّ من الوقوف على هذه الآليات وتلك الأدوات لنرى مدى نجاعتها، وما تثيره عند المرسل إليه، والسبل التي يسلكها المرسل لبلوغ هدفه.

#### 4 - 3 آليات الإقناع

تنقسم آليات الإقناع إلى قسمين: يمثل أحدهما العلامات غير اللغويّة، سواء أكانت مصاحبة للتلفّظ أم لا، مثل الأدلّة الماديّة على وقوع الجريمة، أو ما يصاحب التلفّظ من تنغيم وإشارات جسديّة وهيئة معيّنة. في حين يمثّل القسم

الآخر ممارسة الخطاب بما يناسب العمل الذهني، وذلك يتجسد باستعمال اللغة الطبيعية بوصفها العلامة الرئيسة، وهو ما سنركز عليه في هذا الفصل.

فسلوك المرسل نفسه من الآليات التي تسهم في إقناع المرسل إليه، وهو «ما يكون بكيفية المتكلم وسمته [...] فأما بالكيفية والسمة فأن يكون الكلام بنحو يجعل المتكلم أهلاً أن يصدق ويقبل قوله. والصالحون هم المصدقون سريعاً بالأكثر في جميع الأمور الظاهرة»<sup>(32)</sup>.

ويعول المرسل إليه على سلوك المرسل، وذلك عندما ينفي عنه تهمة الكذب أو التحايل. ويتخذ بذلك من سلوكه دليلاً على صدق دعواه وقوة حججه. بيد أنه قد يستدعي هذه التهمة إذا دعا المرسل إلى شيء لا يفعله هو، أو دعا إلى شيء ثم خالفه بفعله. مما يتولد عنه عند المرسل إليه عدم الاقتناع بما دعا إليه المرسل، بل يذهب إلى رفضه؛ بدعوى أن صاحب القول بعيد عن اتباع القول بالفعل، ويغدو عندها من باب أولى ألا يعمل به الآخرون<sup>(33)</sup>.

أما سلوك المرسل إليه فينعكس على المرسل في بناء خطابه الإقناعي، إذ يراعي أحواله وظروفه، ويستحضر معرفته وقدراته، كما لا ينسى ما يحيط به من أحداث اجتماعية وأحوال نفسية، فقد ينتج المرسل خطابه انطلاقاً من سلوك المرسل إليه كما في الحوار التالي:

- سأل القاضي الشاهد وهو يستجوبه في قضية قتل: هل رأيت الطلق التاري؟
- لا، بل سمعته يا سيدي.
- هذا ليس دليلاً كافياً.

وعندئذ، أدار الشاهد ظهره للقاضي، وضحك ضحكة عالية، فسأله القاضي في استنكار:

- لماذا تضحك؟
- فقال الشاهد: هل رأيتني وأنا أضحك؟
- قال القاضي: لا، بل سمعتك.
- عندها قال الشاهد: وهذا ليس دليلاً كافياً.

فقد استند الشاهد، بوصفه مرسلًا، على سلوك القاضي، بوصفه مرسلًا إليه؛ ليثبت حجته ويقنعه بإمكان صدقها مما يدفع القاضي لقبول شهادته.

كما أن للعلامات السيميائية دوراً في الإقناع انطلاقاً من كونها عناصر

حجاجية، سواء التي تسبق التلّفظ بالخطاب مثل ترتيب هيئة المرسل، أو تلك التي تتعاقب مع الخطاب، والتي يسعى المرسل إلى رسمها بحركة أعضائه أو أيّ وسائل أخرى. وأهمية العلامات هو ما أكّد عليه الجاحظ في إشارته إلى شكل عصا الخطيب وطريقة مسكها مثلاً.

وهناك من فضّل في تأثير الحركات الجسدية واستعمال نغمات الصوت في الخطاب عند التواصل عن بُعد من أجل إقناع المرسل إليه. إذ يمكن تصنيفها في علامات الخطاب، عندما تصاحب التلّفظ به، إلى العلامات اللغوية؛ فيتوأكّب ما هو خطابي مع ما هو حجاجي، ويسوغ القول: «إنّ حركات الخطيب ونبرته وتموجاته الصوتية هي عناصر محض خطابية. لكن ماذا عن الأوجه البيانية التي عادة ما تحصر البلاغة فيها وحدها؟ إنّ الاستعارة والمبالغة والطباق هي وسائل بلاغية من حيث إنّها تساهم في الإمتاع والتأثير، ولكنها أيضاً حجاجية من حيث إنّها تعبّر عن حجج بطريقة مركّزة مع جعلها أكثر تأثيراً وإصابة»<sup>(34)</sup>.

ومن آليات الإقناع غير اللغوية أيضاً، ما يسمّى بالأدلة المادية، مثل البصمات، أو التسجيل الصوتي في التحقيقات الجنائية، وكذلك الوثائق.

ورغم أهمية هذه الآليات ودورها في الإقناع، إلّا أنّنا سنركّز على الإقناع باللغة الطبيعية فقط، وتحديدًا على آليته اللغوية الأبرز وهي آلية الحجاج.

فالحجاج هو الآلية الأبرز التي يستعمل المرسل اللغة فيها، وتتجسّد عبرها إستراتيجية الإقناع. ويعرّف طه عبد الرحمن الحجاج بأنّه «كل منطوق به موجّه إلى الغير لإفهامه دعوى مخصوصة يحقّ له الاعتراض عليها»<sup>(35)</sup>.

وبالرغم من صحّة هذا التعريف، إلّا أنّه لا يشمل سوى الجانب الشكليّ، أو الإطار الذي يظهر به الحجاج، أي التلّفظ، ومن ثمّ الإفهام. لكنّه لا يتجاوز ذلك إلى الغرض التداوليّ من الحجاج، وهو تحصيل الإقناع؛ لذلك يبدو التعريف الذي ساقه (بيرلمان وزميله) أكثر شمولاً، إذ يجمع بين شكل الحجاج والغاية منه. فهما يدعيان أنّ «إذعان العقول بالتصديق لما يطرحه المرسل أو العمل على زيادة الإذعان هو الغاية من كلّ حجاج؛ فأنجع حجّة هي تلك التي تنجح في تقوية حدّة الإذعان عند من يسمعها وبطريقة تدفعه إلى المبادرة سواء بالإقدام على العمل أو الإحجام عنه، أو هي على الأقلّ ما تحقّق الرغبة عند المرسل إليه في أن يقوم



بالعمل في اللحظة الملائمة»<sup>(36)</sup>.

ومن الملاحظ أنّ هذا التعريف يولي الإقناع مكانته، بأن جعل منه لب العملية الحجاجية، كما اعتبره أثرا مستقبلياً يتحقّق بعد التلّفظ بالخطاب، ليتّج عنه القرار بممارسة عمل معيّن أو اتّخاذ موقف ما سواء بالإقدام أو الإحجام. وبهذا فدور الحجاج يقف عند هدف تحقيق الإقناع. وهذا الحد هو ما يمنحه صلاحيته لاستعماله آلية في السياقات المتنوعة مثل الدعوة إلى الله، وطلب الحقوق، والإقلاع عن المخدّرات والعادات السيئة، وما إلى ذلك.

وبما أنّ العلامة المستعملة في الحجاج هي اللغة الطبيعية في الأساس، فقد عدّه (بوبر) من وظائف اللغة الأربع، إلى جانب كل من الوظيفة الوصفية، والوظيفة الإشارية، والوظيفة التعبيرية. إذ يستعمل المرسل اللغة بغرض الحجاج ليهيئ الحجج والتفسيرات ويقومها<sup>(37)</sup>.

وليتولد الإقناع عند المرسل إليه بالحجاج، فإنّ أول ما ينصبّ عليه اهتمامه هو البصر بالحجّة «وهو حسن التدبير والتقاط المناسبة بين الحجّة وسياق الاحتجاج في صورتها المثلى حتّى يسدّ المتكلم السبيل على السامع فلا يجد منفذاً إلى استضعاف الحجّة والخروج عن دائرة فعلها»<sup>(38)</sup>؛ فيختار المرسل من الحجج ما يناسب السياق، ثمّ يصوغها في قالب لغويّ مناسب ليخاطب بها عقل المرسل إليه. وهذا تأكيد على حضور وظيفة التفاعل في اللغة. وهنا تكمن أهمية الحجاج فيما يولده من اقتناع لدى المرسل إليه الذي لا يتأتّى له إلاّ باستعمال اللغة، مما يؤكّد أنّ نظرية الحجاج في اللغة تنطلق «من فكرة مفادها أنّنا نتكلّم عامّة بقصد التأثير، وأنّ الوظيفة الأساسية للغة هي الحجاج، وأنّ المعنى ذو طبيعة حجاجية»<sup>(39)</sup>. وبهذا، فإنّ المرسل لا يعتمد من خلال الحجاج إلى مجرد إثارة انفعالات المرسل إليه أو دغدغة عواطفه أو التحايل عليه وإيهامه، وبالتالي، فإنّ أثر الحجاج ليس سلبياً.

ومن جهة أخرى، فإنّ المرسل يدرك أنّ الإقناع وحده قد يحصل بوسائل أخرى، مثل التلويح بالتهديد والابتزاز والوعد والوعيد، ولكنّ هذا بجانب توظيف العقل بما يتناسب مع ما يقتضيه الخطاب الطبيعي من مرونة وتبدّل يناسب تحولات السياق، وينساق مع مجربات الأخذ والرد، والادّعاء والاعتراض، والقبول

والرّفرض، بما في ذلك تبدّل قناعات المرسل إليه وتحوّله من موقف إلى موقف آخر، واكتفاؤه بحجّة بسيطة، أو طلبه حجّة قويّة.

وبما أنّ الحجاج آليّة تجسّد الخطاب الإقناعي، فإنّ له عدداً من الملامح، إذ «يتميّز الحجاج بخمسة ملامح رئيسة: 1 - يتوجّه إلى مستمع؛ 2 - يعبر عنه بلغة طبيعية؛ 3 - مسلماته لا تعدو أن تكون احتمالية؛ 4 - لا يفترق تقدّمه (تناميّه) إلى ضرورة منطقية بمعنى الكلمة؛ 5 - ليست نتائجها (خلاصاته) ملزمة»<sup>(40)</sup>.

فالمرسل يوجّه خطابه نحو المرسل إليه، سواء كان سامعاً أو قارئاً. والمرسل إليه ليس غفلاً، فخصائصه معروفة لدى المرسل مسبقاً. إذ لن يحتاج إلّا من سبق أن فقه موقفه وعرف خصائصه، بل واستحضرها في ذهنه قبل إنتاج الخطاب. كما أنه يظل مراقباً له في أثناءه؛ لأن من تأثيرات المرسل إليه أنه يحوّل مسار الحجاج من جانب إلى جانب آخر. وعليه فهو مرسل إليه مخصوص، وتكمن خصوصيته في أنّ الخطاب موجه إليه بالذات. فقد يؤيد المرسل دعواه بدليل أو أدلّة حجّاجيّة تارة، وقد يغفلها تارة أخرى، وذلك عندما يعتقد أنّ وضع المرسل إليه لا يستدعيها، مثل:

- زيت بترومين أفضل الزيوت، يطيل عمر المحرك، لزوجة عالية، لونه ذهبي.

إذ يفترض المرسل هنا أنّ المرسل إليه لا يسلم له بأفضليّة منتج (الزيت)، لذلك يستدلّ بحجج معيّنة، يعتقد أنّ المرسل إليه سوف يسلم له عند نهايتها بما يقول. وبالتالي، فهو لا يستدرّ عطف المرسل إليه، إذ يسوق له عدداً من الحجج تتناسب مع معرفة المرسل إليه، والتي قد يقبلها إذا ما فكّر فيها، لأنّها ممكنة، ولأنّها من مواصفات تصنيع هذا النوع من الزيوت.

وقد يكتفي المرسل بحجّة واحدة فقط من هذه الحجج طبقاً لما يستدعيه المرسل إليه، واتكاء على معرفة المرسل إليه السابقة بطبيعة الأشياء وتصنيفه لها.

ويسلك المرسل سبيل الحجاج ليقصي السؤال، أي سؤال الحيرة والشك، وبهذا فهو يعمد إليه لثلاً يدع للشك أو التساؤل مجالاً حتى عند الحديث عن البدهيات، باستباقه أسئلة المرسل إليه المتوقّعة بالجواب الذي هو عبارة عن الحجاج ذاته، ويتعرّف على الحجج المعارضة فيوردها ثم يدحضها، ليكون المرسل إليه على بينة من أمره.

وبهذا يتضح أن إستراتيجية الإقناع بالحجاج هي الإستراتيجية الأصلح في خضم الصراعات والمناقشات وكثير من المجالات الأخرى. ليس هذا فحسب، بل هي الإستراتيجية التي يمكن أن توظف العلامات السيميائية باستثمار التقانة الحديثة. إذ إن «نجاح البلاغة الحالي يرجع إلى الاهتمام بوسائل الإقناع التي فرضتها طبيعة المجتمع الإعلامي المعاصر [...] فقد ارتبطت البلاغة المعاصرة، وخصوصاً منها نظرية الحجاج وما تعلق بها من بحوث، بمختلف الميادين الإعلامية المعاصرة سواء منها السمعي والبصري أو هما معاً؛ لذا أصبح مفهوم الإقناع مطلباً أساسياً في كل عملية فكرية، سواء كانت هذه العملية فكرة أو مقالة أو حركة، وهذا ما جعل هذه النظرية في استثناء متواصل»<sup>(41)</sup>.

وهكذا، تكمن أهمية الحجاج في كونه بديلاً عملياً لكثير من وسائل الإرغام مثل القوة المادية، وبذلك فهو الأداة السلمية التي تضمن التغيير في معتقدات المرسل إليه دون خسران، «وما دام هذا التغيير يتم في هدوء وحرص وافتتاح به من لدن المُنجز له، فإن الحجاج بوصفه التجلي الأساسي للبلاغة أضحي خير آلية يتسلح بها المبدعون والسياسيون وأصحاب النوايا المعاصرون من أجل تبرير مواقفهم وتمرير خطاباتهم في عصر السماوات المفتوحة، حيث أصبح المعنويون - في الغالب - غائبين عن مسرح إلقاء الرسائل اللغوية الموجهة إليهم، لكن درجات حضورهم تظل مختلفة»<sup>(42)</sup> وهذا ما جعل الحجاج الركيزة في كثير من العمليات الثقافية.

ولقد كان الأمر كذلك عند القدماء أيضاً، إذ تبلور الحجاج في شتى العلوم والمعارف، بل كان سبباً في تنامي المعرفة بينهم، ولم ينحصر الحجاج في هذه العلوم، بل كان حاضراً في خطب الخلفاء والسلاطين والعلماء الذين كانوا يعمدون إليه بغرض إقناع الجمهور بأفضلية خيار من بين الخيارات المتاحة في السياق الذي يحفّ بهم «فالحجاج بحث من أجل ترجيح خيار من بين خيارات قائمة وممكنة، بهدف دفع فاعلين معينين في مقام خاص إلى القيام بأعمال إزاء الوضع الذي كان قائماً»<sup>(43)</sup>، وبهذا فهو فعل دفع من جهة وفعل إبعاد من جهة أخرى، أو تفرغ وملء؛ تفرغ الذهن من كل الاقتناعات السابقة وملئه بما يراد من حجج وإثباتات.

وقد يتزامن فعلاً التفرغ والملء، فيصبح الفعل يدافع بعضه بعضاً. وهذا يتمثل بشكل جلي في الخطاب الإعلاني التجاري، أو في الخطاب السياسي، كما

يلاحظه ابن المجتمع. فالإعلانات تكاد تتخاطفه من كثرتها، حتى لو اقتصر على الإعلان عن اسم المنتج فقط، وبهذا فالمرسل في كل خطاب يدافع الآخرين في السياق المحيط به في الساحة، وبهذا التدافع يتحرك ذهن المرسل إليه لعقد المقارنات، ودراسة السلبيات والإيجابيات، وعمل الموازنات والترجيحات من أجل اتخاذ القرارات المناسبة. وهذا ما يجعل الحجاج عند (ميان) متعلقاً بنظرية المسألة «وهو يشتغل باعتباره ضرورة تؤدي إلى نتيجة أو موقف نحمل الغير على اتخاذه إزاء مشكل مطروح في سياق يوفّر للمتخاطبين موادّ إخبارية ضرورية للقيام بعملية الاستنتاج المتصل بالزوج سؤال/ جواب»<sup>(44)</sup>.

كل هذا يلقي بظلاله على اختيارات المرسل لأدواته اللغوية وآلياته الحجاجية، فكل سياق يستلزم خيارات معينة دون غيرها، مما يجعل الحجاج في شكله النهائي «ترجيح من بين خيارات بواسطة أسلوب هو في ذاته عدول عن إمكانات لغوية إلى أخرى، يتوقع أنها أكثر نجاعة في مقام معين»<sup>(45)</sup>. ولذلك فالحجاج تتأثر بالتغيرات المصاحبة لحياة الناس، ومنها تغير الوسائل التقنية، والظروف المادية وتطلعات الناس وآمالهم، فالحجة التي كانت ناجعة بالأمس، قد لا تكون صالحة اليوم.

وهذا ما يجعل العلاقة المجازية هي الأصل في الحجاج، وليس المجاز هنا بمفهوم الانزياح اللغوي فقط، بل بمفهومه التناسبي، فالعلاقة التي يقيمها المرسل بين الحجة والدعوى أو النتيجة ليست أصلية أو حقيقية، بل هي علاقة يقيمها المرسل في خطابه على النحو الذي يراه الأنسب أو الأنجع لتحقيق مراده مثلما يظهر في المثال التالي:

- لقد اجتاز عليّ اختبار (التوفل) بدرجة جيدة.

فقد ربط المرسل بين كفاءة عليّ التعليمية واجتيازه اختبار (التوفل)، وهذا الربط أو العلاقة بين الدعوى والحجة أو النتيجة ليست متأصلة بينهما. فليس اجتياز (التوفل) هو الدليل على الكفاءة التعليمية، وإن كان صفة من صفاتها في بعض الأحيان. فقد يحتج المرسل بصفة أو صفات أخرى تشهد بكفاءة عليّ التعليمية. ولمجازية هذه العلاقة، فإنه قد يعترض عليها المعترض بقوله:

- ليست هذه حجة دامغة، فقد حصل كثير من الطلاب على الدرجة نفسها ومن المعروف أن الحظ له دور كبير في هذا الاختبار.

فتصبح العلاقة المجازية التي كانت الأساس في الادعاء هي العلاقة نفسها التي تثير الاعتراض.

وهذا التقابل في العلاقة الواحدة بين كونها حجة مرّة ومثار الاعتراض مرة أخرى هو مكنن مجازية علاقة الحجة بالدعوى. عندها تصبح الأمور نسبية، وهذا ما يجعل الخطاب يتكاثر، «فهو إذن عبارة عن تصوّر معين لقراءة الواقع اعتماداً على بعض المعطيات الخاصة بكلّ من المحاجج والمقام الذي ينبج هذا الخطاب، وبالتالي فالحجاج عرضة للتغيير والتحوير في بنائه وأنساقه التي يقوم عليها، وذلك تبعاً لتغيّر المقام وتغيّر ظروف المحاجج حتى وإن ظلّ موضوع النقاش هو ذاته»<sup>(46)</sup>.

ويتضح أنّ العلاقة المجازية هي الفيصل في ضعف الحجج أو في منحها القوة التي تدعم موقف المرسل لتحقيق الإقناع، انطلاقاً من فهم «حدّ المجاز أنّه كل منطوق به موجه إلى الغير لإفهامه دعوى مخصوصة يحقّ له الاعتراض عليها بحسب القيمة التي تحمله»<sup>(47)</sup>. فهي تلك العلاقة التي ينشئها المرسل بالرغم من عدم أسبقيتها قبل لحظة التلقظ، فليست متوقّرة على منوال مثال سابق. وهنا تكمن حاجة طرفي الخطاب إلى تشكيل صورة عن معرفة العالم، ومعرفة حدود تفكير الناس وتصورهم للأشياء كما هي ليقوي موقفه في أثناء احتجاجه بما يراه.

ولكن هذه العلاقة قد تصبح علاقة خلافية بين طرفي الخطاب، بما تثيره من عدم اتفاق وتستدعيه من فعل حجائي، ممّا يؤكّد أنّ «اعتبار الحجج عموماً ملازماً للفضاء الخلفي تصوّر تواصل منذ (أرسطو) إلى العصر الحديث»<sup>(48)</sup>، سواء أكان خلافاً ظاهراً أم باطناً، أي خلافاً متوقّعا يفترضه المرسل مسبقاً. ولا يلجأ المرسل إلى الحجج إلاّ باعتباره الآلية المثلى لحلّ الخلافات وتوحيد وجهات النظر، أو على الأقلّ تقريبها، وتقليص شقّة النزاع. ولهذا يتضمّن الخطاب الحجائي في بنائه كثيراً من الأفعال اللغوية، فلا يقتصر على الصنف التقريري مثلاً دون غيره من الأصناف.

وهذا ما يلاحظ في شتى أنواع الخطابات في الصحافة مثلاً، وفي المحاكم والتعليمات ومناقشة الرسائل العلميّة والندوات والمداخلات التي تعقب المحاضرات، وذلك لأنّ «استعمال اللغة يحقّق أهدافاً متنوّعة، وما إيجاد حلّ

لاختلاف وجهات النظر إلا هدف طبيعي من هذه الأهداف<sup>(49)</sup>، فوجود التنافس التسويقي مثلا، يجعل كل تاجر يدلي بحججه على أن بضاعته هي الأفضل، ويستدل بما يعضد دعواه، ويغفل تلك الحجج التي لا تدعم موقفه. وهذا يسري حتى لو كان هو التاجر الوحيد في البلد، إذ يحتاج المستهلك بناء على افتراض مؤداه أنه لا ينجذب لشراء البضاعة أصلا إلا للضرورة، وهذا لا يكفي لنجاح تجارته، ولذلك يعمد إلى إقناع المستهلك قدر ما يستطيع بالألا يقتصر على ما هو ضروري، مسندا دعواه بحجج تسهم في توجيه المستهلك إلى الشراء المستمر.

ولا يضمن الاتفاق الجزئي الابتعاد عن ملازمة الخلاف، فقد يتفق أطراف الخطاب على دعوى معينة، ولكن الاختلاف يظل ملازما للاقتناع بالحجج المقدمة وإثباتها، مثل الاتفاق على أن هناك امرأة فضلى ورجلا فاضلا، وبالرغم من ذلك، إلا أن الحجج اختلفت في بيان ذلك تبعاً لاختلاف المرسل، كما في الخطاب التالي:

- «روى أن العجفاء بنت علقمة السعدية، وثلاث نسوة من قومها، خرجن فاتعدن بروضة يتحدثن فيها، فوافين بها ليلا في قمر زاهر، وليلة طلقة ساكنة، وروضة مَعْشِبَة خِصْبَة، فلما جلسن قلن: ما رأينا كالليلة ليلة، ولا كهذه الروضة روضة أطيب ريحا ولا أنضر، ثم أفضن في الحديث، فقلن: أي النساء أفضل؟ قالت إحدهن: الخرود الودود الولود. قالت الأخرى: خيرهن ذات الغناء، وطيب الشناء، وشدة الحياء. قالت الثالثة: خيرهن السُمُوع الجَمُوع، النَّفُوع غير المَنُوع. قالت الرابعة: خيرهن الجامعة لأهلها، الوادعة الرافعة، لا الواضعة. قلن: فأبي الرجال أفضل؟ قالت إحدهن: خيرهم الحظي الرضي، غير الحظي البطي. قالت الثانية: خيرهم السيد الكريم، ذو الحساب العميم، والمجد القديم. قالت الثالثة: خيرهم السخي، الوفي الرضي، الذي لا يغير الحرّة، ولا يتخذ الضرة. قالت الرابعة: وأبيكن، إن في أبي لنتكن، كرم الأخلاق، والصدق عند التلاق، والفألج عند السباق، ويحمده أهل الرفاق. قالت العجفاء عند ذلك: كل فتاة بأبيها معجبة [...] ثم تنافرن إلى كاهنة معهن في الحي، فقلن لها: اسمعي ما قلنا، واحكمي بيننا واعدلي، ثم أعدن عليها قولهن، فقالت لهن: كل واحدة منكن ماردة، بأبيها واجدة، على الإحسان جاهدة، لصواحباتها حاسدة، ولكن اسمعن قولتي: خير النساء المبقية على بعلمها، الصابرة على الضراء مخافة أن ترجع إلى أهلها مطلقة، فهي تؤثر حظ زوجها على حظ نفسها، فتلك الكريمة الكاملة. وخير الرجال الجواد البطل،

القليل الفشل، إذا سأله الرجل ألفاه قليل العِلل، كثير النَّقل، ثم قالت: كل واحدة منكن بأبيها مُعجبة»<sup>(50)</sup>.

ففي الخطاب السابق احتجّت كلّ منهن بغير ما احتجت به صاحباتها، كما احتجت كل منهن بنفس عدد حجج الأخريات، لئلا يتولد اقتناع غيرها عن مقدار الزيادة في الكلام، إذ ترى كلّ من المتحدثات أن الالتزام بالعدد نفسه هو قبول لفعل الحجج، ودليل على كفاءتها الحجاجية. فلا تتوسّل بعدد أكبر من الحجج، ليظلّ مكنم الغلبة في دلالة الحجة ذاتها، لا في عددها.

ولم يمنع تعدد حججهنّ وقوّة كلّ منها، من أن يدبّ الخلاف في أثناء تقييم الحجج، ممّا اضطرهنّ للذهاب إلى من يفصل في الأمر ويحكم في المسألة، إلا أنّ المرأة الحَكَم لم تر في حججهنّ ما يعضد دعواهنّ؛ ولذلك أدلت بحججها هي التي ترى أنّها الأصوب.

وهذا ما يؤيد القول بتنوع الحجج وثبوت حالة الاختلاف لتعدّد الرؤى؛ فالسياق هو الذي يوجّه الحجج صوب وجهة دون أخرى، إذ قد يتباين فعل الحجج ونوعه في حجج الخطاب الواحد بالرغم من وحدته ظاهراً. وهذا عائد إلى ما تستدعيه العناصر السياقية بكل تنوعاتها واختلافاتها، ومن ذلك تنوع الأهداف النفعيّة التي يريد كل طرف من أطراف الخطاب تحقيقها، إذ «لا تختلف الخطابات في نوع الفعل اللغوي الإنجازي، أو في الوحدات المعجميّة، ولكن من الأفضل أن يعزى هذا الاختلاف في المعنى إلى المعرفة المشتركة حول أهداف كل من طرفي الخطاب أو المحادثة»<sup>(51)</sup>.

لذلك، يمكن استعمال حجّة واحدة من جهتين مختلفتين، وهو ما يكسب الخطاب طواعية ومرونة في ذهن المرسل ليحتجّ به، كما يكسبه المرونة نفسها عند المرسل إليه ليعترض عليه<sup>(52)</sup>. فقد يصف شخصان مقدار الوقود المتوقّف في الخزان باتجاهين حجاجيين مختلفين إذا كان مقداره هو نصف الخزان مثلاً، وذلك لإختلاف وجهة نظر كل منهما، ممّا يفرضي بهما إلى التلقّف بخطابين متعاكسين. فأحدهما يحرص على إقناع الآخر بقرب نفاذ الوقود، واستحباب الاحتياط بإعادة ملء الخزان. في حين يريد الآخر أن يقنع صاحبه بالأقلّ، وأن نصف الخزان كاف لمواصلة السير. ويتحقّق لكلّ منهما إنتاج خطابه بالأدوات اللغوية نفسها، وهي الاستثناء المنفي، وذلك على النحو التالي:

- لم يبقَ في الخزان إلا نصفه.

- لماذا لا تقول: لم نستهلك إلا نصف الخزان؟!

كما يتحقق التعاكس في الحجاج على وصف قضية زمنية واحدة مثلا، ولتكن تحديد موقف المرسل من الوقت، وذلك بتوظيف بعدين زمنيين من خلال نظرتين متعاكستين؛ أحدهما متجه إلى وصف الوقت بالتبكير، مثل:

- ليست الساعة سوى الخامسة.

أما الآخر فهو متجه إلى وصف الوقت بالتأخير مثل:

- أصبحت الساعة الخامسة.

وهذا يعتمد على السياق. إذ يريد المرسل في الخطاب الأول أن يقنع صاحبه بأن لديهما متسعاً من الوقت، أما الآخر فيريد أن يقنع صاحبه بأن الوقت متأخر.

وفي الخطابات الحجاجية ينحو المرسل بخطابه نحو الأثر التداولي (الإقناع) من خلال توظيف ثلاثة أنماط أساسية من المقصدية، وأولها، وهو أهمها، المقصدية الفكرية التي «تضمّ مكوناً تعليمياً ومكوناً حجاجياً ومكوناً أخلاقياً. وليست هذه المكونات منفصلة عن بعضها، بل إنها متداخلة على الدوام.

أ - الغرض التعليمي، ويهتم بإخبار المتلقي بواقع ما دون استدعاء العواطف. ويتولاه الجانب الإخباري من الخطاب، كما يقوم به أيضا كل تقديم موضوعي (كما في النصوص العلمية والإخبارية).

ب - الغرض الحجاجي، ويتمثل في جعل موضوع الخطاب ممكنا بالرجوع إلى العقل. ويمكن أن يتحقق هذا الغرض بالحجة المادية (الحجة غير الصناعية) المعتمدة على الوقائع الموضوعية (العقود والشهادات)، وعلى الخلفية العامة المكونة من آراء المجتمع (ما يهم الأخلاق مثلا)، ويتحقق هذا الغرض، من جهة أخرى، بالحجة المنطقية وشبه المنطقية (الصناعية)، التي تسير من الخاص إلى العام (الاستقراء)، أو من العام إلى الخاص (الاستنباط). والغرض من ذلك هو جعل غير المحتمل محتملا، وغير الأكيد أكيدا. يمتد مجال هذا النشاط إلى الجانب البرهاني للخطاب (الاحتجاج)، كما يمتد إلى أي شكل من النصوص الاحتجاجية (مثل الغرض السياسي).

ج - الغرض الأخلاقي، ويتعلق بتعليم المستمع في مجال الأخلاق؛ يتضمن



عناصر تعليمية واحتجاجية، كما يتضمن دعوة إلى العقل. وتُسجّل عناصر النصح هنا الانتقال من المقاصد الفكرية إلى المقاصد العاطفية. إن هذا المقصد الأخلاقي يظهر في جميع النصوص التعليمية<sup>(53)</sup>.

#### 4 - 4 ضوابط التداول الحجاجي

هناك عدد من الضوابط الحجاجية التي يفترض في المرسل أن يلتزم بها، ومن هذه الضوابط:

- أن يكون الحجاج ضمن إطار الثوابت مثل الثوابت الدينية والثوابت العرفية، فليس كل شيء قابلاً للنقاش أو الحجاج. فهناك كثير من المسلمات يجب احترامها.

- أن تكون دلالة الألفاظ محدّدة، والمرجع الذي يحيل عليه الخطاب محدّد، لئلا ينشأ عن عدم التحديد الدقيق مشكلة في تأويل المصطلحات التي من قبيل: الديمقراطية، الشفافية، الضبابية مثلاً. بالرغم من أنّ هناك إقرار بصعوبة التحديد الدقيق الذي يجمع عليه كلّ الناس، إذ «قلّما يمكن اعتبار اللغة المستعملة في الحجاج ذات معنى واحد، كما هو الحال في النظام الصوري»<sup>(54)</sup>، بيد أن تفاوت التأويل يكسب الخطاب ثراءً وغنىً، ولكن لا يكسبه دقّة ونهاية. كما في الخطاب التالي:

- «وقد حضرنا يوماً مجلساً عظيماً فيه الطوائف، وتكلّم التستريّ الحبر اليهوديّ على دينه فقال: اتفقنا على أنّ موسى نبيّ مؤيد بالمعجزات، معلّم بالكلمات، فمن ادّعى أنّ غيره نبيّ فعليه الدليل. وأراد من طريق الجدل أن يردّ الدليل في جهتنا حتى يطرد له المرام، وتمتدّ أطناب الكلام. فقال له الفهري: إن أردت موسى الذي أُيدّ بالمعجزات وعُلمّ الكلمات وبشّرَ بأحمد، فقد اتفقنا عليه معكم، وآمنّا به وصدّقنا، وإن أردت به موسى آخر فلا نعلم ما هو. فاستحسن ذلك الحاضرون وأطنبوا في الثناء عليه، وكانت نكتة جدلية عقلية قوية، فهت الخضم وانقضى الحكم»<sup>(55)</sup>.

فزيادة الفهري للسمة الدلالية، وهي البشارة بأحمد صلى الله عليه وسلّم، قد أصبحت من السمات التي تدلّ على موسى عليه السلام والتي احتجّ الفهريّ بها، فحتجّ اليهودي وأقنعه بصدق دعواه مقابل كذب دعوى اليهوديّ عندما أخفى شيئاً مما يعلم.

- ألا يقع المرسل في التناقض بقوله أو بفعله، كمن يدعي أنه عضو في لجنة الدفاع عن حقوق الإنسان ثم يستعمل في ادعائه حججا واهية، أو بأن يسيء الأدب مع المرسل إليه؛ لأنه بذلك يناقض نفسه في اللحظة التي يتلفظ فيها بخطابه. وهذا يشبه من يدعي أنه يدعو لحقوق الحيوان، وهو يرتدي معطفا ويتعل حذاء من أجود أنواع الأصواف والجلود الحيوانية.
- موافقة الحجاج لما يقبله العقل، وإلا بدا زيف الخطاب ووهن الحجّة، مثلما حدث في الخطاب التالي:
- رُزق أحد الموظفين بتوأم، وعندما ذهب إلى العمل في اليوم التالي، سأله زميله: هل أخبرت المدير بأن زوجتك وضعت توأما لمنحك إجازة اليوم؟ فردّ عليه: كلا، لقد أخبرته بأنها وضعت طفلا واحدا فقط، وذلك لأستطيع أن أحصل على إجازة غدا، عندما أخبره أنها وضعت طفلا آخر.
- فحجته تدلّ على القصور في تفكيره أكثر منها دليلا على نباهته، لأنّ عقل المدير لن يصدّق أنّ امرأة الموظّف قد وضعت طفلين في يومين متتاليين، لاستحالة ذلك عقلا.
- توفّر المعارف المشتركة بين طرفي الخطاب، ممّا يسوّغ قبول المرسل إليه لحجج المرسل أو إمكانية مناقشتها أو تفنيدها، وإلا انقطع الحجاج بينهما، وتوقّفت عمليّة الفهم والإفهام، بل الاقتناع، كما هو في الخطاب التالي بين مريض وطبيب، إذ:
- شكّا عجوز ألما في ساقه، وعندما فحصه الطبيب، قال له: هذه آلام طبيعية، وهي نتيجة عن كبر السن. ولكنّ العجوز لم يقتنع بتلك الدعوى، وقال للطبيب بخطاب ساخر: لو كان الأمر كذلك، لألمتني ساقى الأخرى، فإنّ لها نفس سنّ الساق التي تؤلمني.
- فحجّة المريض تثير سخرية الطبيب، وهذا ما يذهب إليه (بيرلمان وزميله)؛ إذ يفترض، حسب منطق هذا المريض، أن تؤلمه ساقاه معا، وأن لا تؤلمه إحداهما دون الأخرى، وكذلك الأذنان والعينان واليدان والمنخران والفكّان. وهذا عائد إلى أنّ معرفة المريض لا تقارن بمعرفة الطبيب. إذ وظّف المريض المنطق، دون اختباره في الواقع، في حين كانت وجهة نظر الطبيب مبنية على المعرفة الطبيّة التي لا تتكئ على المنطق الرياضيّ الصرف.

- «[...] أن يأخذ المرسل في اعتباره تكوين صورة عن المرسل إليه أقرب ما تكون إلى الواقع قدر الإمكان. إذ ينتج عن تجاهله تصوّر قاصر، أو عن حصول مجموعة من الظروف غير المتوقّعة، وهذا قد يؤدي إلى نتائج غير مرغوبة.»<sup>(56)</sup>؛ لأن اختيار الحجج وترتيب أولوياتها تتوقّف على تلك المعرفة، وكذلك تركيب الخطاب. ومن ذلك ما نراه من أنّ البعض لا يؤمن بحجّة معينة، حتى لو كان أغلب الناس يتفق على أهميتها وصدقها الحجاجي، بل وسلطتها على الذهن؛ مثل من يرفض الاعتراف بالحجاج المستمدّ من الآيات القرآنيّة. ويرى، عوضاً عن ذلك، أنّ الحجج الأقوى هي ما تتضمن الإحصاءات فقط؛ ممّا يجعله يطلب من الطرف الآخر مواجهته بالحجج الإحصائيّة. ولهذا فقد يلوم الآخرون المرسل عندما يعمد إلى الاحتجاج بالآيات القرآنيّة في خطابه مع هذا الصنف الذي يدعون أنّه لا يعرف الله، وبالتالي لا يصدّق آياته. وهم يقصدون أنّه بعيد، نوعاً ما، عن مفهوم الإذعان، بل قد يعدّون ذلك من قلة حيلة المرسل، وعوز حجّته. «لأنّ بناء الحجج مرتبط أساساً بتنوع المعنيين به، فهم المقصودون بفحواه، المطالبون بإنجاز محمولاته، المشاركون في صياغته وإخراجه»<sup>(57)</sup>.

- مناسبة الخطاب الحجاجي للسياق العام؛ لأنّه هو الكفيل بتسوية الحجج الواردة في الخطاب من عدمها، فقد يكون الحجج صحيحاً من الناحية النظرية، ولكنّه غير مناسب للسياق، إذ يمثل مهرباً للمرسل من المسؤولية. عندها يتحوّل الحجج إلى جدال يهتمّ فيه المرسل بذاته دون اهتمامه بالمرسل إليه. ومثال ذلك:

- قال الرجل لصاحب المطعم في اشمزاز ظاهر: لقد وجدت قطعة معدنيّة في قمر كوب الماء، فما معنى ذلك؟

- معنى ذلك، يا سيدي، أنّ المعادن لا تطفو على سطح الماء.

وكذلك الأمر في المثال التالي:

- تلقت إحدى الجمعيات الخيرية شيكاً من أحد الأثرياء يتبرّع فيه بألفي ريال، ولكنّ المدير لاحظ أنّ الشيك غير موقع. فلما سأل الرجل، قال: لم أكتب اسمي، لأنّ أعمال الخير يضيع أجرها، إذا عُرفت أسماء أصحابها.

فكون المعادن لا تطفو على سطح الماء، وكون الشريّ يحبّ الصدقة سراً

هي حجج صادقة في ذاتها، ولكنها ليست مناسبة للسياق الذي قيلت فيه هنا، مما يلغي حججيتها أو يوهنها. فمن شروط الحجج، إذن، التناسب بين الحجّة والسياق، بغض النظر عن صدقها، في ذاتها، من كذبها.

- ضرورة خلوّ الحجج من الإيهام والمغالطة والابتعاد عنهما، لأنّه لا يخلو الحجج منهما، عادة، إذا كان معنى الخطاب غير محدد، إذ يصبح من قبيل الخطاب العام الذي لا يكتشف المرسل إليه إلاّ بعد حين، كما فعل:
- الرجل الذي أراد أن يخاطب فتاة من أهلها، فأخذ يصف نفسه، بأنّه مهمّ إلى درجة أنّ الناس يصفقون له عندما يرونها؛ ولذلك فرح الأهل به، لأنهم توقّعوا أنّه شخصيّة مرموقة في المجتمع، أو نجم جماهيريّ، ولكنّ اتضح أنّه كان نادلا في أحد المطاعم.

فقد احتجّ الرجل على علوّ قدره بتصفيق الناس له. وهذه مغالطة، لأنّ التصفيق يمكن أن يمارسه الناس في مواقف عدّة.

ورغم ما توفره اللغة من فرص للتلاعب والمناورة، إلاّ أنّ الحجج المقصود هو ما يتكئ على الكفاءة التداوليّة لإيضاح الحجج وكشف الأمور، وإبعاد اللبس، ليصبح بذلك فعلاً تأثيرياً.

- امتلاك المرسل لثقافة واسعة، خصوصا ما يتعلق بالمجال الذي يدور ضمنه الحجج، مثل المجال الدينيّ أو السياسيّ؛ لأنّه بدون ذلك الرصيد المعرفيّ لن يستطيع إيجاد دعوى أو تبني اعتراض معيّن، فتعوزه الحيلة للدفاع عمّا يراه، كما تعوزه الحيلة في بناء خطابه واختيار حججه.

- اعتبار ما استفاده (فان إيميرن وجرو تندورست) من شروط (سيرل) في إنجاز الأفعال اللغويّة البسيطة، وهي: شرط مضمون القضية، والشروط الجوهرية، وشروط الصدق، والشروط التمهيدية، فقد وسّع الاثنان هذه النظرية لتشمل الأفعال اللغويّة المركّبة، مما مكّنها من إدراج الحجج في جملة الأفعال اللغويّة. وقسما شروط فعل الحجج إلى شروط الحجّة المُثبتة، وشروط الحجّة المُبطلّة، كما يشير إلى ذلك طه عبد الرحمن في معرض حديثه عن عملهما «إذ يكون المرسل موفّقا في أداء الحجّة المثبتة متى استوفى الشروط التالية:

1 - شرط المضمون القضوي: على المتكلم أن يأتي بمجموعة من الأحكام الجازمة التي ينطوي كل منها على قضية مخصوصة.

2 - الشرط الجوهرتي: ينبغي أن يكون إتيان المتكلم بهذه المجموعة من الأحكام اجتهادا منه لإثبات الدعوى، أي يكون ذلك سعيًا منه إلى إقناع المستمع بصوابها.

3 - شرط الصدق: على المتكلم أن يعتقد صدق هذه الدعوى وصدق القضايا التي جاء بها لإثباتها، كما عليه أن يعتقد أن مجموع هذه القضايا هو بمنزلة إثبات لهذه الدعوى.

4 - الشرط التمهيدي: ينبغي أن يعتقد المتكلم أنّ المستمع لا يسلم بالدعوى، وأنه يسلم بالقضايا التي جاء بها لإثباتها، كما ينبغي له أن يعتقد أن المستمع يسلم بمجموع هذه القضايا بوصفه إثباتًا للدعوى.

[أما] شروط الحجّة المُبطلّة: [...] فهي كالتالي:

1 - شرط المضمون القضوي: على المتكلم أن يأتي بمجموعة من الأحكام الجازمة التي ينطوي كل منها على قضية مخصوصة.

2 - الشرط الجوهرتي: ينبغي أن يكون إتيان المتكلم بهذه المجموعة من الأحكام بمنزلة اجتهاد منه لإبطال الدعوى، أي يكون ذلك سعيًا منه إلى إقناع المستمع ببطلانها.

3 - شرط الصدق: على المتكلم أن يعتقد كذب الدعوى وصدق القضايا التي جاء بها لإبطالها، كما يعتقد أن مجموع هذه القضايا هي بمنزلة إبطال لهذه الدعوى.

4 - الشرط التمهيدي: ينبغي للمتكلم أن يعتقد أنّ المستمع يسلم بالدعوى، وأنه يسلم بالقضايا التي جاء بها لإبطالها، كما ينبغي له أن يعتقد أن المستمع يسلم بمجموع هذه القضايا بوصفه إبطالًا للدعوى<sup>(58)</sup>.

وبهذه الضوابط يتضح أنّه لا يشذ الحجاج عمّا يتطلّبه الخطاب من أهميّة لمراعاة المرسل إليه، وبناء الفعل الحجاجي تبعًا لما تقتضيه سماته، ومن ذلك ثقافته وطبيعته، بالإضافة إلى هدف المرسل والعناصر السياقية الأخرى؛ «لأنّ أيّ إقناع يتوسّل حتمًا بآليات متعددة يتفاوت إدراكها والوعي بها من قبل المعنيين، بل

قد يستعين المتكلم بعناصر يعلمها المخاطبون، لكنهم لا يتوقعون حضورها في مقامهم الخاص. من هنا كان نفاذ الخطاب مرتبطاً بتوصّل المتكلم إلى إقامة علاقات عميقة ورهيفة بين آليات وعناصر لم يكن من المتوقع حصول تلك العلاقات بينها، وبالتالي فعناصر المفاجأة الطريفة تعدّ من أبرز الخطط في مجالي الملفوظ والمكتوب على السواء. فالحدق في توظيف الآليات التواصلية واستغلالها بالطرق التي لم تكن معهودة يعدّ أمراً مهماً به تتجلى براعة مرسل الخطاب»<sup>(59)</sup>.

#### 4 - 5 أصناف الحجج

يمكن تصنيف الحجج إلى صنفين هما الحجج التوجيهي والحجاج التقويمي، وذلك باعتبار استحضر حجاج المرسل إليه من عدمه؛ سواء الحجاج السابق أو المتوقع، فقد يكتفي المرسل بإنتاج خطابه دون تفكير فيما لدى المرسل إليه من حجج قد يواجهه بها، أو بأن يضع تلك الحجج المفترضة أو المتوقعة في حسابه فتصبح أساساً يبني عليه خطابه.

#### 4 - 5 - 1 الحجج التوجيهي

«المقصود بالحجاج التوجيهي هو إقامة الدليل على الدعوى بالبناء على فعل التوجيه الذي يختص به المستدل، علماً بأن التوجيه هو هنا فعل إيصال المستدل لحجته إلى غيره؛ فقد ينشغل المستدل بأقواله من حيث إلقاؤه لها ولا ينشغل بنفس المقدار بتلقي المخاطب لها ورد فعله عليها، فتجده يولي أقصى عنايته إلى قصوده وأفعاله المصاحبة لأقواله الخاصة، غير أن قصر اهتمامه على هذه القصود والأفعال الذاتية يفضي به إلى تناسي الجانب العلاقي من الاستدلال، هذا الجانب الذي يصله بالمخاطب ويجعل هذا الأخير متمتعاً بحق الاعتراض»<sup>(60)</sup>، ويمثل لهذا النوع من الحجج بالأفعال اللغوية التي تفي فقط بالجزء الذي يخص المرسل من الاستدلال، لأنه لم يفترض حجج المرسل إليه إلى هذه اللحظة، فتصوّره عنه ما زال ناقصاً.

ويعدّ هذا الصنف في مستوى أدنى من مستوى الحجج التقويمي؛ وذلك لأن المرسل يكتفي بقصده فقط في تكوين حججه وتنظيم خطابه، فلا يجرد من ذاته ذاتاً أخرى تمثل المرسل إليه، في محاولة لتوقع اعتراضاته واستباق حججه، ليدحضها ويصل إلى إقناعه، وكأن المرسل في هذا العمل لا يقيم وزناً كبيراً

للمرسل إليه، كما لا يهّمه مقدار إسهامه في إثراء الخطاب وتوفير الوقت، والنظر بعين الناقد البصير، إذ يكفي بمجرد إيصال حججه إليه.

مثال ذلك حديث أبي حيان التوحيدى للوزير ابن سعدان في الليلة السادسة،

إذ قال :

- «ثم حضرته ليلة أخرى فأول ما فاتح به المجلس أن قال: أتفضل العرب على المعجم أم المعجم على العرب؟ قلت: الأمم عند العلماء أربع: الروم، والعرب، وفارس، والهند؛ وثلاث من هؤلاء عجم، وصعب أن يقال: العرب وجدها أفضل من هؤلاء الثلاثة، مع جوامع ما لها، وتفاريق ما عندها. قال: إنما أريد بهذا الفرس. فقلت: قبل أن أحكم بشيء من تلقاء نفسي، أروي كلاماً لابن المقفع، وهو أصيل في الفرس عريق في المعجم، مفضل بين أهل الفضل؛ وهو صاحب (البيضة) القائل: تركت أصحاب الرسائل بعد هذا الكتاب في ضحاح من الكلام. قال: هات على بركة الله وعونه. قلت: قال شبيب بن شبة: إننا لوقوف في عرصة المرید. وهو موقف الأشراف ومجتمع الناس وقد حضر أعيان المصر. إذ طلع ابن المقفع، فما فينا أحد إلا هسّ له، وارتاح إلى مساءته، وسررنا بطلعته؛ فقال: ما يقفكم على متون دوابكم في هذا الموضع؟ فوالله لو بعث الخليفة إلى أهل الأرض بيتي مثلكم ما أصاب أحداً سواكم، فهل لكم في دار ابن برثن في ظلّ ممدود، وواقية من الشمس، واستقبال من الشمال، وترويح للدواب والغلمان، وتمهّد الأرض فإنها خير بساط وأوطؤه، ويسمع بعضنا من بعض فهو أمد للمجلس، وأدرّ للحديث. فسارعتا إلى ذلك، ونزلنا عن دوابنا في دار ابن برثن نتنسم الشمال، إذ أقبل علينا ابن المقفع، فقال: أيّ الأمم أعقل؟ فظننا أنّه يريد الفرس، فقلنا: فارس أعقل الأمم، نقصد مقاربتة، ونتوخى مصانعتة. فقال: كلاً، ليس ذلك لها ولا فيها، هم قوم علّموا فتعلّموا، ومثّل لهم فامتثلوا واقتدوا، ويؤدّبوا بأمر فصاروا إلى اتباعه، ليس لهم استنباط ولا استخراج. فقلنا له: الرّوم. فقال: ليس ذلك عندها، بل لهم أبدان وثيقة وهم أصحاب بناء وهندسة، لا يعرفون سواهما، ولا يحسنون غيرهما. قلنا: فالصين. قال: أصحاب أثاث وصنعة، لا فكر لها ولا روية. قلنا: فالترك. قال: سباع للهراش. قلنا: فالهند. قال: أصحاب وهم ومخرقة وشعبذة وحيلة. قلنا: فالزنج. قال: بهائم هاملة. فرددنا الأمر إليه.

قال: العرب فتلاحظنا وهمس بعضنا إلى بعض، فغاظه ذلك منا، وامتنع لوئه، ثم قال: كأنكم تظنون في مقاربتكم، فوالله لو ددت أن الأمر ليس لكم ولا

فيكم ولكن كرهت إن فاتني الأمر أن يفوتني الصواب، ولكن لا أدعكم حتى أبين لكم لِمَ قلت ذلك، لأخرج من ظنة المداراة، وتوهم المصانعة؛ إن العرب ليس لها أول تؤمّه ولا كتاب يدلّها، أهل بلد فقر، ووحشة من الإنس، احتاج كلُّ واحد منهم في وحدته إلى فكره ونظره وعقله؛ وعلموا أنّ معاشهم من نبات الأرض فوسموا كلَّ شيء بِسْمِيّته، ونسبوه إلى جنسه وعرفوا مصلحة ذلك في رطبِهِ ويابسِهِ، وأوقاته وأزمنته، وما يصلح منه في الشاة والبعير؛ ثمّ نظروا إلى الزّمان واختلافه فجعلوه ربيعاً وصيفاً، وقيضياً وشتوياً؛ ثمّ علموا أنّ شربهم من السماء، فوضعوا لذلك الأنواء؛ وعرفوا تغيّر الزّمان فجعلوا له منازل من السنة؛ واحتاجوا إلى الانتشار في الأرض، فجعلوا نجوم السماء أدلّة على أطراف الأرض وأقطارها، فسلكوا بها البلاد؛ وجعلوا بينهم شيئاً ينتهون به عن المنكر، ويرغبهم في الجميل، ويتجنّون به على الدناءة ويحضّهم على المكارم؛ حتى إنّ الرجل منهم وهو في فجّ من الأرض يصف المكارم، فما يبقى من نعتها شيئاً، ويسرف في ذمّ المساوي فلا يقصّر؛ ليس لهم كلام إلاّ وهم يُحاضون به على اصطناع المعروف، ثمّ حفظ الجار وبذل المال وابتناء المحامد، كلُّ واحد منهم يصيب ذلك بعقله، ويستخرجه بفتنته وفكرته فلا يتعلّمون ولا يتأدّبون، بل نحائز مؤدّبه، وعقول عارفة؛ فلذلك قلت لكم: إنهم أعدل الأمم، لصحة الفطرة واعتدال البنية وصواب الفكرة وذكاء الفهم. هذا آخر الحديث. قال: ما أحسن ما قال ابن المقفّع! وما أحسن ما قصصته وما أتيت به! هات الآن ما عندك من مسموع ومستنبط»<sup>(61)</sup>.

فقد أورد ابن المقفّع في خطابه عدداً من الحجج التي يحاول بها إقناع من حوله على دعواه بأنّ (العرب أعدل الأمم). ففصّل في الأمر وبدأ وأعاد. وقد انصبّ اهتمامه ببناء خطابه، فاستعان بعدد من حروف العطف على ترتيب حججه ووصل بعضها ببعض، واستعملها بوصفها روابط حججيّة، فعرف كيف يستعمل (ثمّ) في موضعها، وكذلك (الفاء والواو)، كلّ منهما في موضعه المناسب الذي يؤدّي إلى بناء خطابه بناءً حججياً.

وهنا يكمن دور الروابط الحججيّة واستثمار دلالاتها في ترتيب الحجج، ونسجها في خطاب واحد متكامل، إذ تفصّل مواضع الحجج، بل وتقوّي كلّ حجة منها الحجّة الأخرى، انطلاقاً من أنّه «عندما يكون تحت تصرّفنا عدد من المعطيات، فإننا نمتلك إمكانات هائلة، لنتمكّن من الربط بينها [...] وبعد الاختيار



من بين هذه الروابط الخطابية مهم بقدر أهميته في التصنيفات أو في الصفات»<sup>(62)</sup>، ثم إن وظائف الروابط الحججية لا تنحصر في الربط النسقي على المستوى الأفقي، بل تتجاوز ذلك إلى الترتيب العمودي، وهذا ما سوف نشير إليه لاحقاً عند الحديث عن السلم الحججى.

#### 4 - 5 - 2 الحجج التقيومي

قد يكون خطاب المرسل حججاً على خطاب «متوقع» من مرسل إليه «متخيل» يفترض المرسل وجوده تحسباً لأي اعتراضات قد يواجه بها خطابه، بالاستناد على معرفته به وبعناصر السياق، ومن ذلك حُججه المفترضة. إذ يراعى المرسل في خطابه الحججى أمرين هما الهدف الذي يريد تحقيقه، وهو الإقناع، والحجج التي يمكن أن يعارضه بها المرسل إليه والتي يضعها في الحسبان في أثناء بناء خطابه، ويمحصها عند استحضار حججه، فيفتنّها ويعارضها بالحجج التي يتوقعها من المرسل إليه، فلا يتمسك بها إلا إذا أدرك أنها تؤول بخطابه إلى القبول والتسليم، وهذا ما يسمّى بالحجج التقيومي «والمقصود بالحجج التقيومي هو إثبات الدعوى بالاستناد إلى قدرة المستدلّ على أن يجرد من نفسه ذاتاً ثانية يُنزلها منزلة المعارض على دعواه؛ فهاهنا لا يكتفي المستدلّ بالنظر في فعل إلقاء الحجّة إلى المخاطب، واقفا عند حدود ما يوجب عليه من ضوابط وما يقتضيه من شرائط، بل يتعدى ذلك إلى التظر في فعل التلقي باعتباره هو نفسه أول متلقٍ لما يلقي، فيبني أدلته أيضاً على مقتضى ما يتعين على المستدلّ له أن يقوم به، مستبقاً استفساراته واعتراضاته ومستحضراً مختلف الأجوبة عليها ومستكشفاً إمكانات تقبلها واقتناع المخاطب بها. وهكذا، فإنّ المستدلّ يتعاطى لتقويم دليله بإقامة حوار حقيقيّ بينه وبين نفسه، مراعيًا فيه كل مستلزماته التخاطبية من قيود تواصلية وحدود تعاملية، حتى كأنه عين المستدلّ له في الاعتراض على نفسه»<sup>(63)</sup>.

والعملية التي تكتنف هذا الصنف من الحجج هي ما يسميه (إيميرن وجروتندورست) بالحوار الضمني، وغرضه هو درء الشك المتوقع من المرسل إليه<sup>(64)</sup>.

ويتجسّد هذا في بعض أصناف الخطابات التي يستثمر فيها المرسل مقولات من قبيل:

- قال ... فقلت. إن قلت ... قلنا، فإن قيل... قيل، كيف لا يكون كذلك مع أنه كذا وكذا<sup>(65)</sup>.

وغيرها من المقولات التي تدلّ على أنّ المرسل يستبِق اعتراضات المرسل إليه، ثمّ يدحضها بحجج في الخطاب نفسه، معوّلاً في تكوين خطابه الحججّي وبنائه على سعة معرفته بالموضوع.

ومن الأمثلة على ذلك خطاب الغزاليّ التالي الذي يستعمل فيه الغزاليّ صيغة المبني للمجهول إشارة إلى افتراض سلسلة من الاعتراضات يسوقها مرسل إليه، إذ يقوم بدحضها في كلّ مرّة:

- «فإن قال قائل: فلم قضيتم ببطان البرهان الدوري؟
- إذ يقال: لم كان السحاب؟
- فيقال: لأنّه كان بخاراً فكثف وانعقد.
- فقيل: لم كان البخار؟
- فيقال: لأنّ الأرض كانت نديّة، فأثر الحرّ فيها، فتبخّرت أجزاء الرطوبة، وتصدّعت.
- فقيل: ولم كانت الأرض نديّة؟
- فقيل: لأنّه كان مطر.
- فقيل: ولم كان المطر؟
- فقيل: لأنّه كان سحاباً<sup>(66)</sup>.

فكلّ قول يورده الغزاليّ في هذا الخطاب مبنيّ على اعتراض مفترض من مرسل إليه متخيّل يورد حججاً يسند بها اعتراضه، فيدحضها الغزاليّ مستثيراً بذلك غيرها، وهكذا. ولا يتحقّق التسليم بما يذهب إليه إلّا عند الانتهاء من آخر حجة، فإنّما تسليم وإمّا بيان لما خفي عنه.

كما قد يكون الحجج التقيوميّ بالتلميح إلى مرسل معيّن بالأداة الإشاريّة،

مثل:

- من يقول كذا، من يدعي كذا.

فيستعمل المرسل هذه الإشارات الشخصية ليجسّد من خلالها سياقاً واقعياً ممكناً، ليحاجج ضمنه، ويتوقّع نتائج معينة.

ومن ذلك أيضاً مخاطبة المرسل إليه وكأنّه حاضر، باستعمال فعل أمر من

قبيل: (واعلم أنّ)، أو نهى مثل (ولا يغرب عن بالك). لدحض أي حجاج لا ينتسب إلى مرسل معين، ولكنه حجاج متوقّع.

وعلى هذا، فالمرسل لا يتصوّر اعتراضات المرسل إليه فيدحضها فقط، بل ويسايرها حتى يرى أنّ خطابه قد بلغ من الإقناع مبلغاً يطمئنّ إليه<sup>(67)</sup>.

وما يساعد المرسل في اختيار حججه وفي حُسن توظيفها هو خلفيته المعرفية ومعرفته بالسياق وعناصره، فقد لا يتمكّن من ذلك عند غياب هذه المعرفة، إذ تقصر همّته دون حجاجه، ويغيب عنه ما لو بدا له لعذر نفسه.

وبهذا يتّضح أنّ «المخاطب المتخيّل الذي يحتويه المتكلّم فعلياً، يؤدّي أساساً وظيفتين: إحداهما حجاجية والأخرى حوارية. وأولاهما منبثقة من الثانية؛ لأنّه انطلاقاً من الأجوبة المتخيّلة، التي يفترض أن تكون مطروحة في المقام، يكون مسار الكلام وطبيعة مكوّناته البلاغية واللغوية. ويظهر ذلك بصفة جلية في الخطاب الشفويّ - البلاغيّ منه - فعامل الحضور العيانيّ فيه يعدّ مصدر إلهام الصور، وأساس التفاعل مع المقام، ذلك التفاعل الذي يعمل على تشكيل الحوار الذي ينبغي أن تسفر عنه لوازم أفعلا الكلام»<sup>(68)</sup>.

ولا بدّ من الإشارة، من جهة أخرى، إلى أنّ المرسل قد يواكب آليّة الحجاج بإستراتيجيات أخرى الهدف منها التوصل إلى الإقناع؛ كأن يلجأ إلى ما يسمّيه البلاغيون بالاستدراج «وهذا اللقب إنّما يطلق على بعض أساليب الكلام، وهو ما يكون موضوعاً لتقريب المخاطب والتلفّظ به والاحتياال عليه بالإذعان إلى المقصود منه ومساعدته له بالقول الرقيق والعبارة الرشيقة، كما يحتال على خصمه عند الجدل والمناظرة بأنواع الإلزامات، والانتماء إليه بفنون الإفحامات، ليكون مسرعاً إلى قبول المسألة والعمل عليها»<sup>(69)</sup>، وذلك بأن يلجأ إلى استعمال الإستراتيجيات التي تسم العلاقة الخطابية وتؤسس لها في معرض خطابه الحجاجي، بالتلفّظ وفقاً لما يقتضيه مبدأ التأدّب مع المرسل إليه؛ لأنّ خلوّ الخطاب منه يعدّ عيباً كما يقتضي الخطاب في التداول، فالإخلال بمبدأ التأدّب قد يفضي إلى نتائج عكسية لا تخدم المرسل، على نحو ما يظهر في بيت جرير عندما قال:

- هذا ابن عمّي في دمشق خليفة لو شئتُ سأحكم إليّ قطينا

«فهو قد خرق مبدأ التأدب، ويدلّ على ذلك ما ذكره ابن طباطبا من أنّ عمر ابن عبد العزيز المخاطب بالبيت قال لجرير: جعلتني شرطياً لك! أما لو قلت: لو شاء ساقكم إليّ قطينا، لسقتهم إليك عن آخرهم»<sup>(70)</sup>.

وبهذا، فإنّ المرسل يستعمل الإستراتيجية التضامنية مثلاً؛ لما لأدواتها اللغوية من تأثير على تسيير وجهة الخطاب وتماسكه وتنويعه باتجاه المرسل إليه. ومن الإستراتيجيات التي يمكن استثمارها كذلك إستراتيجية التلميح بالقصد، فإنّه شريك للتصريح به، لأنّ القصد هو حجة بغض النظر عن كونه تصريحاً أم تلميحاً.

#### 4 - 6 تقنيات الحجاج

يجب التقرير أولاً أنّ دلالة الخطاب الحجاجية لا تتوقف على الظاهر من الملفوظ فحسب، بل يمكن أن يكون الحجاج بالخطاب التلميحياً أيضاً؛ لأنّ النصّ كما يقول أبو حامد الغزاليّ «ضريان: ضرب هو نصّ بلفظه ومنظومه [...]»؛ وضرب هو نصّ بفحواه ومفهومه، نحو قوله تعالى: ولا تقل لهما أف. ولا تظلمون فتيلاً. فمن يعمل مثقال ذرة خيراً يره. ومنهم من إن تأمنه بدینار لا يؤده إليك. فقد اتفق أهل اللغة على أنّ فهم ما فوق التأفيف من الضرب والشتم، وما وراء الفتيل والذرة من المقدار الكثير، أسبق إلى الفهم منه من نفس الذرة، والفتيل، والتأفيف. ومن قال: إنّ هذا معلومٌ بالقياس، إن أراد به أنّ المسكوت عنه عُرف بالمنطوق فهو حقّ، وإن أراد به أنّه يحتاج فيه إلى تأمل، أو يتطرّق إليه احتمال، فهو غلط»<sup>(71)</sup>.

ويزاوج المرسل بين هذين الضربين في الحجاج كما يزاوج بينهما في أغراض الخطاب الأخرى، لأنّ المرسل إليه يفهم ما يضمّره في خطابه تماماً مثلما يفهم ما يظهره فيه، فإذا كانت تتجلى كفاءة المرسل التداولية في صناعة الخطاب، فإنّها تتجلى الكفاءة التداولية للمرسل إليه عند تأويل الخطاب للوصول إلى مقاصد المرسل وإدراك حججه. فلو كان التخاطب يعتمد على الإستراتيجية المباشرة دون غيرها لكلف الناس أنفسهم عنّاً من أجل تفسير الخطاب وتوخي الإطناب وإغفال ما تستدعيه عناصر السياق الاجتماعية من تنويع الخطاب في بيئته.

ويعتمد الخطاب في الحجاج على تقنيات مخصوصة لا تختصّ بمجال من

المجالات دون غيره، فهي مطواعة حسب استعمال المرسل لها، إذ يختار حججه وطريقة بنائها، بما يتناسب مع السياق الذي يحفّ بخطابه.

فيعد المرسل إلى توظيف الأدوات اللغوية، بمعانيها وخصائصها وإمكاناتها المعروفة، وتنوع وظائفها في السياقات الممكنة. وقد صنّف العرب بعضاً منها في أعمالهم التي تركز على تلك المعاني<sup>(72)</sup>؛ مما أكسب الخطاب ثراء التنوع، ومكّن المرسل من حرية الاختيار، حسب ما يتطلبه السياق.

ويقسم (بيرلمان وزميله) تقنيات الحجج اللغوية إلى فئتين، هما: تقنيات طرق الوصل، وتقنيات طرق الفصل. ويقصد بالأولى «ما يتم به فهم الخطط التي تقرب بين العناصر المتباعدة في الأصل لتمنح فرصة توحيدها من أجل تنظيمها، وكذلك تقويم كل منها بواسطة الأخرى سلباً أو إيجاباً [...] وتقنيات الفصل هي التي تكون غايتها توزيع العناصر التي تعدّ كلاً واحداً، أو على الأقل مجموعة متحدة ضمن بعض الأنظمة الفكرية أو فصلها أو تفكيكها»<sup>(73)</sup>.

وليست هذه الأدوات هي الحجج بعينها، كما أنها لا تستوعبها كلها، وإنما هذه الأدوات هي قوالب تنظّم العلاقات بين الحجج والنتائج، أو تعين المرسل على تقديم حججه في الهيكل الذي يناسب السياق.

ويمكن تقسيم تقنيات الحجج إلى:

- الأدوات اللغوية الصرفية، مثل، ألفاظ التعليل، بما فيها الوصل السببي، والتركيب الشرطي. وكذلك الأفعال اللغوية، والحجاج بالتبادل، والوصف وتحصيل الحاصل.
- الآليات البلاغية، مثل تقسيم الكلّ إلى أجزائه، والاستعارة، البديع، التمثيل.
- الآليات شبه المنطقية. ويجسدها السلم الحجاجي بأدواته وآلياته اللغوية. ويندرج ضمنه كثير منها، مثل الروابط الحجاجية: (لكن، حتى، فضلاً عن، ليس كذا فحسب، أدوات التوكيد)، ودرجات التوكيد، والإحصاءات، وبعض الآليات التي منها الصيغ الصرفية، مثل التعدية بأفعل التفضيل والقياس وصيغ المبالغة.

## 4 - 6 - 1 الأدوات اللغوية

## 4 - 6 - 1 - 1 ألفاظ التعليل

تعدّ ألفاظ التعليل من الأدوات اللغوية التي يستعملها المرسل لتركيب خطابه الحجاجي، وبناء حججه فيه، ومنها: المفعول لأجله، وكلمة السبب، ولأنّ. إذ لا يستعمل المرسل أيّ أداة من هذه الأدوات، إلّا تبريراً أو تعليلاً لفعله، بناء على سؤال ملفوظ به أو مفترض.

فالمفعول لأجله من ألفاظ التعليل، مهما يكن وجه وروده في الخطاب بوصفه «المصدر الذي يدلّ على سبب ما قبله (أي: بيان علته) ويشارك عامله في وقته، وفاعله [وهو] ثلاثة أقسام قياسية: مجرد من أل، والإضافة [...] ومضاف [...] ومقترن بأل وهذا القسم دقيق في استعماله وفهمه، قليل التداول قديماً وحديثاً»<sup>(74)</sup>.

فيستعمله المرسل تارة مقترناً باللام كما في هذا الخطاب:

- «والمرأة عندما تُعاق، يُعاق نصف المجتمع، لذا فإنّه يجب إيلاء المرأة المعاقّة، كما يُولى الرجل اهتماماً، لتحقيق التنمية»<sup>(75)</sup>.

فالمرسل يريد أن يقنع المجتمع عامّة، خصوصاً المسؤولين، بضرورة الاهتمام بالمرأة المعاقّة، وأن لا يقتصر الاهتمام بالرجل المعاق فحسب، ولذلك أورد حجته التي تبرّر دعوته، وهي (لتحقيق التنمية).

وتعد (لأنّ) من ألفاظ التعليل، بل هي من أهمّها فقد يبدأ المرسل خطابه الحجاجي بها في أثناء تركيبه. وتستعمل لتبرير الفعل، كما تستعمل لتبرير عدمه؛ فالأول مثل الخطاب التالي:

- هل تزوّجت الفتاة لأنّها غنيّة؟

- لا، طبعاً، ليس لهذا السبب تزوّجتها.

- ولماذا تزوّجتها، إذن؟

- لأنني فقير.

إذ يبرّر المرسل سبب زواجه من الفتاة الغنيّة بفقره لا بغناها، ورغم كون النتيجة واحدة، إلّا أنّ الربط التعليلي في الخطاب قد جعل لفعله سبباً معقولاً. ومثله تبرير ابن المبارك لعدم اغتيابه الناس، فقد قيل له:

- «إنك لتحفظ نفسك من الغيبة. قال: لو كنت مغتاباً أحداً لاغبتت والدي، لأنهما أحقّ بحسناتي»<sup>(76)</sup>.

إذ يرمي في هذا الخطاب إلى إقناع المرسل إليه بالسبب الذي جعله زاهداً في اغتياب الناس. وبهذا يتقرر أنّ الرابط السببيّ (لأنّ) يمكن أن يستعمل في الحجاج بغض النظر عن فعل الكلام المنجز، فقد يكون في الإثبات كما قد يكون في النفي.

ومن ذلك استعمال كي الناصبة للفعل المضارع، مثل تبرير الوالد لولده:

- لماذا تتعب نفسك يا أبي؟ ولماذا لا ترتاح؟
- أنا أتعب وأشقى كي أرفع من شأنك وشأن إخوتك في الدنيا، وفي الآخرة، إن شاء الله. أو
- كي لا أشعر بالملل والوحدة.

ومثلها اللام، سواء أكانت لام كي، أم لام التعليل، واللام الناصبة للفعل المضارع، وكذلك اللام الجازة، كما هو في الخطابات التالية:

- أذيت العمرة؛ لكي أرضي ربي وأطلب المغفرة لوالدي.
- قطعت الفيافي والقفار لأستمتع بهذه الآثار في بلدكم.
- «وكان أول ما طُبع من هذه المصنفات كتاب «مغني اللبيب، وقد استطاع، لسبقه، ولما ألف حوله من شروح وتعليقات واستدراكات، ولما تمتع به صاحبه ابن هشام، من منزلة علمية مرموقة طاغية، أن يملأ فراغا كبيرا، من معاني الأدوات»<sup>(77)</sup>.

إذ استعمل المحققان اللام في أكثر من تركيب، ومرّد هذا الاستعمال هو تقديم حجج الدعم الدعوى بملء الكتاب للفراغ الكبير. ولولا بغية تحقيق هذه النتيجة لما استعملها.

ومن ذلك ذكر كلمة السبب، تلفظاً مثل:

- «الفصل السادس عشر: في أنّ الترف يزيد الدولة في أولها قوة إلى قوتها، والسبب في ذلك أنّ القبيل إذا حصل لهم الملك والترف كثر التناسل والولّد العموميّة، فكثرت العصاية، واستكثروا أيضا من الموالي والصنائع»<sup>(78)</sup>.

إذ يمهد ابن خلدون بكلمة (والسبب) لحججه التي يسوقها، وبالتالي فإنّ هذا التمهيد يفضي إلى أنّ ما وراءه هو حجّته على دعوى: (أنّ الترف يزيد الدولة في أولها قوة إلى قوتها)، إذ تعدّ هذه الكلمة بديلة لعدد من أشكال المفعول له، وهذا هو مكنم الصلة بينها وبينه.

ومن أدوات التعليل ما يسمّى بالوصل السببيّ، وهو أن يعمد المرسل إلى الربط بين أحداث متتابعة، مثل الربط بما يمكن أن يكون المقدّمة والنتيجة، فتصبح النتيجة مقدّمة لنتيجة أخرى، مثل:

- «وكان أبو عبد الرّحمن [الثوريّ] يجلس مع ابنه يوم الرأس ويقول له: إيتك ونهم الصبيان [...] فقد قال بعض الحكماء: إذا كنت نهما فعذ نفسك من الزمى؛ واعلم أنّ الشيع داعية البشم، والبشم داعية السقم، والسقم داعية الموت»<sup>(79)</sup>.

فالبشم هو نتيجة الشيع، ولكنّه مقدّمة حجاجيّة لحصول السقم، وبما أنّ السقم هو نتيجة للبشم، فإنّه يصبح هو المقدّمة لحصول الموت. وعليه فإنّ الوصل بين المقدّمة الأصل والنتيجة هو وصل تتابعي بين الشيع بوصفه العلة الأساس والموت بوصفه نتيجة له، كل هذا من وجهة نظر الأب.

وقد أوردها أبو عبد الرّحمن الثوريّ بهذا التسلسل عندما استطاع أن يربط بينها ربطاً يشبه الربط المنطقيّ في الخطاب، لئلاّ يتعدى باستنتاج من المقدّمة التي يراها إلى النتيجة الكلية دفعة واحدة؛ لأنّ ذلك أصعب إقناعاً لابنه، وأهون حجة عنده، فهو صغير لا يمتلك القدرة على طي بعض المقدّمات للوصول إلى النتائج عن طريق الربط بين الشيع والموت بصورة استدلاليّة تلقائيّة. وهذا ما يعيه أبوه، مما حدا به إلى التفصيل في الأمر.

وقد يرد التعليل السببيّ في التراكيب الشرطيّة الظاهرة، وذلك أدعى لتوليد حجج جديدة ذات صلة بالحجة الأولى، مثل خطاب مرثد الخير للإصلاح بين سبيع بن الحارث وبين ميثم بن مثنوب، إذ قال لهما:

- « [...] فإنّه إذا سفكت الدماء، استحكمت الشحناء، وإذا استحكمت الشحناء، تقضبت عرى الإبقاء، وشمل البلاء»<sup>(80)</sup>.

إذ كانت كلّ حجة من الحجج الأولى مقدّمة ظاهرة تستتبع نتيجة، فتصبح النتيجة مقدّمة لما بعدها. فسفك الدماء هو مقدّمة للنتيجة التي هي استحكام الشحناء لتصبح مقدّمة للنتيجة التي بعدها وهي تقضب عرى الإبقاء وشمول البلاء، وهكذا. ويمكن بناء على هذا التسلسل الشرطيّ الظاهر الربط بين أول مقدّمة وآخر نتيجة في الخطاب، فيصبح سفك الدماء هو مقدّمة عرى الإبقاء وشمول البلاء.

كما قد يرد الحجاج في التراكيب الشرطيّة المضمرّة، والتي تتضح من خلال



العلاقة المنطقية المتلازمة بين طرفين، مثل خطاب ابن خلدون التالي:

- «الفصل الرابع: في أن الدول العامة الاستيلاء العظيمة الملك، أصلها الدين إنما من نبوة أو دعوة حق؛ وذلك لأنَّ الملك إنما يحصل بالتغلب، والتغلب إنما يكون بالعصبية واتفاق الأهواء على المطالبة. وجمع القلوب وتأليفها إنما يكون بمعونة من الله في إقامة دينه. قال تعالى: ﴿لَوْ أَنفَقْتَ مَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا مَّا أَلَّفْتَ بَيْنَ قُلُوبِهِمْ﴾. وسرُّه أن القلوب إذا تداعت إلى أهواء الباطل والميل إلى الدنيا حصل التنافس وفشا الخلاف؛ وإذا انصرفت إلى الحق ورفضت الدنيا والباطل وأقبلت على الله اتحدت وجهتها فذهب التنافس وقلَّ الخلاف وحسُن التعاون والتعاقد»<sup>(81)</sup>.

إذ يلزم ثبوت التالي عند ثبوت المُقَدَّم، وهي: إذا تداعت القلوب إلى أهواء الباطل، فالنتيجة هي أن يحصل التنافس. وهذا معناه: أنها إذا لم تداع فلن يحصل التنافس، وهو ما وضح ابن خلدون في الخطاب ذاته، بيد أنه لو لم يتلفظ به ويوضحه لبقيت الرؤية واضحة اعتمادا على تلك العلاقة الشرطية المضمرة في الخطاب. ويجسد دوران العلة مع المعلول هذا التسلسل؛ إذ توجد بوجوده وتنتفي بانتفائه و«الأصل في هذا القانون الحجاجي هو قاعدة تخطابية مقتضاها أن المتكلم يخبر المخاطب بأقصى ما يمكن من الفائدة، فيصير هذا الأخير إلى حمل قوله على إفادة أن العلاقة بين المقدم والتالي علاقة شرط، طردا وعكسا، لا طردا فحسب»<sup>(82)</sup>.

والربط بين المقدمة والنتيجة بالانتقال من إحداها إلى الأخرى في تسلسل معين وباستعمال أدوات لغوية معينة، هو ما يسميه (بيرلمان وزميله) بالحجة التداولية، وهي الحجة التي تمنح فرصة التقويم لعمل ما أو حدث، وذلك بالنظر إلى تباعاتها المرغوبة أو غير المرغوبة؛ ولهذا فإنَّ الحجة التداولية تضطلع بدور مهم في تبيين الأعمال، سواء في وضعها الحاضر أو في وضعها المستقبلي، ولا يقتصر دورها على ذلك، بل يتجاوز المرسل بها إلى توجيه السلوك والفعل المستقبلي<sup>(83)</sup>.

#### 4 - 6 - 1 - 2 الأفعال اللغوية

يرى (فان إيميرن وجروتندورست) أن الأفعال اللغوية تسهم بأدوار مختلفة في الحجاج، إذ يضطلع كل منها بدور محدد في الحجاج بين طرفي الخطاب

وتترتب الأفعال حسب مقدار الاستعمال؛ فالمرسل يستعمل أغلب أصناف الفعل التقريري، إن لم يكن كلها ليعبر عن وجهة نظره وليحدّد موقفه من نقطة الخلاف، كما يستعمله للمواصلة في حجاجه من خلال التأكيد أو الادّعاء، ولتدعيم وجهة نظره أو للتراجع عنها عند اقتناعه بأنها لم تعد صالحة، كما يعبر بها عن تنازله عن دعواه، وكذلك لتأسيس النتيجة<sup>(84)</sup>.

ويريان أنّ الهدف من الخطاب هو الفيصل لوصف الخطاب بأنه خطاب حجاجي من عدمه. فالهدف من الخطاب الحجاجي هو إزالة شك المرسل إليه في وجهة النظر محل الخلاف. ولهذا فقد تتبعا دور كل صنف من الأفعال اللغوية التي صنفها (سيرل)، إذ وجدا أنّ بعضها ذو دور حجاجي، أمّا البعض الآخر فليس له ذلك الدور.

فالأفعال الالتزامية تستعمل للتعبير عن قبول وجهة النظر أو الرغبة في الحجاج من عدمه، وفي تدعيم موقف المرسل الذي اتّخذ لقبول التحدي والدفاع عن موقفه، وتستعمل كذلك للتعبير عن الموافقة على مناصرة الدعوى أو معاداتها، واتخاذ القرار ببدء النقاش مع الموافقة على ضوابطه.

أما الأفعال التوجيهية فلا يستعمل المرسل جميع أصنافها، وذلك لطبيعتها التي لا تناسب ما تقتضيه طبيعة النقاش، إذ لا يتطلب السياق استعمال بعض الأنواع منها، مثل الأوامر وأفعال التحريم؛ ولذلك يقتصر استعمال المرسل على البعض منها، مثل التحدي للدفاع عن وجهة النظر، أو طلب الحجاج.

ومن جهة أخرى، فإذا كان الحجاج قائماً على سؤال وجواب، فليس من الضروري أن يكون السؤال منطوقاً به، بل يكون سؤالاً مفترضاً، لأنه يُجسّد الباعث على الحجاج بالموافقة تارة وبلاعتراض تارة أخرى. وعليه فهو الذي يوجه مسار فعل الحجاج، فلكل اعتراض أو سؤال حجج تناسبه دون غيره، ويتغيّر السؤال بتغيّر الحجج. كما في هذين الخطابين:

- «روي أنّ المنذر الأكبر أهدى إلى أنوشروان جارية، كان أصابها إذ أغار على الحرث الأكبر بن أبي شمر الغساني، فكتب إلى أنوشروان بصفقتها، فقال: إني قد وجهت على الملك جارية معتدلة الخلق، نقيّة اللون والثغر، بيضاء قمراء، وطفاء كحلاء، دعجاء حوراء عيناء، قنواء شمّاء، برجاء زجاء، أسيلة الخدّ، شهية المُقبَل، جثلة الشعر، عظيمة الهامة، بعيدة مهوى القرط، عبطاء عريضة

الصدر، كاعب الثدي...»<sup>(85)</sup>.

إذ يجيب المنذر بهذه الحجج على أسئلة متوقعة من المُهدى له، كما أنه يبيّن فيها، أيضاً، حكمه على الجارية، لأنّ هذه الحجج معايير تدل على مدى تقديره للمرسل إليه، وليست لمجرد وصف الجارية التي سوف يراها أنو شروان عندما تصله.

ومثال السؤال المتلفّظ به وصف (عصام الكنديّة) أمّ إياس بنت عوف بن محلم الشيبانيّ في الخطاب التالي:

- «لَمَّا بلغ الحارث بن عمرو ملك كِنْدَةَ جمالَ أمّ إياس بنت عوف بن مُحَلِّم الشيبانيّ، وكمالها وقوّة عقلها، أراد أن يتزوَّجها، فدعا امرأة من كِنْدَةَ، يقال لها عصام، ذات عقل ولسان، وأدب وبيان، وقال لها: اذهبي حتى تعلّمي لي علم ابنة عوف، فمضت حتى انتهت إلى أمّها أمانة بنت الحارث، فأعلّمتها ما قَدِمَتْ له، فأرسلت أمانة إلى ابنتها، وقالت لها: أي بنتي، هذه خالتك أنت إليك لتنظر إلى بعض شأنك، فلا تستري عنها شيئا أرادت النظر إليه، من وجهه وخلق، وناطقها فيما استنطقتك فيه، فدخلت عصام عليها، فنظرت إلى ما لم ترَ عيْنها مثله قطُّ بهجةً وحسناً وجمالاً، فإذا هي أكمل الناس عقلاً، وأفصحهم لساناً، فخرجت من عندها وهي تقول: ترك الخِدَاعَ من كشف القناع، فذهبت مثلاً، ثمّ أُبِلت إلى الحارث فقال لها: ما وراءك يا عصام؟ فأرسلها مثلاً، قالت: صرّح المخضّر عن الزئبد، فذهبت مثلاً. قال أخبريني، قالت: أخبرك صدقاً وحقاً: رأيت جبهة كالمرأة الصّقيلة، يزينها شعر حالك، كأذنان الخيل المصفورة، إن أرسلته خلته السلاسل، وإن مشطته قلت عناقيد كرم جلاها الوابل، وحاجبين كأنهما خطّاً بقلم، أو سوّداً بحمم»<sup>(86)</sup>.

فما نطقت به عصام كان حجاجاً وجواباً في الوقت ذاته على سؤال الحارث الذي تلفّظ به أمامها.

ولكنّ دور الأفعال اللغويّة يتجاوز الدور المساعد في تركيب الخطاب، إذ يستعمل المرسل الاستفهام أو النفي أو الاثبات في الحجاج على أنّها الحجج بعينها.

ويعدّ الاستفهام من أنجع أنواع الأفعال اللغويّة حجاجاً، وهو ما يتوسل به الكثير في فعلهم، إذ «إنّ طرح السؤال يمكن أن يضحّم الاختلاف حول موضوع ما إذا كان المخاطب لا يشاطر المتكلّم الإقرار بجواب ما، كما يمكن أن يلطّف

السؤال ما بين الطرفين من اختلاف إذا كان المخاطب يميل إلى الاقرار بجواب غير جواب المتكلم»<sup>(87)</sup>.

فمن أمثلة الاستفهام، هذه الأسئلة المتوالية من المذيع في إحدى القنوات الفضائية العربية:

- «هل نحن بحاجة لوسيلة عربية مثل قناة الجزيرة؟
- ماذا حققت هذه القناة التي تسير في الاتجاه المعاكس غير تعكير الأجواء العربية وإثارة البلبلة والنمرات وبث الفرقة بين العرب؟
- ألم تزد الطين بلة؟ لكن في المقابل، ألم تضى الجزيرة الظلام الدامس الذي كان يقبع تحته الإعلام العربي على مدى أكثر من خمسين عاما؟
- ألم تصح الجزيرة صوت من لا صوت له؟
- ألم تثبت معظم الاستفتاءات بأنها القناة الأكثر مشاهدة لدى العرب؟
- من الذي أدخل شعار الرأي والرأي الآخر؟
- من الذي هزم إعلام المحفوظات والتلقين والتدجين غير قناة الجزيرة؟
- ألم يملّ العرب من دفن أوساخهم تحت البساط؟
- أتقود قناة الجزيرة حملة حميدة لمحو الأمية السياسية والاجتماعية والثقافية؟»<sup>(88)</sup>.

وقد يكون الحجاج من خلال استعمال الأسئلة التي تنتمي إلى الاستفهام التقريري، حسب ما يقتضيه الاستلزام الحواري، فالأسئلة أشد إقناعا للمرسل إليه، وأقوى حجة عليه، وذلك عندما يكون قصد المرسل غير مباشر، كما في هذا الحوار المفترض مع مدخن يريد المرسل من خلاله أن يقنعه بالإقلاع عن التدخين:

- هل تسمي أو تذكر الله عندما تشرب الدخان؟
- هل تشرب السجارة باليمين أم باليسار؟
- أتقول الحمد لله عندما تنتهي من السجارة، أم ماذا تقول؟
- أهنئك مأكول، أو مشروب غير الدخان عندما تنتهي منه تطأه بحذائك؟
- رأيت مدخنا يدخن بيده اليسرى، فبأي الأمور تبدأ نصيحتك؟
- ما رأيك في من كان يفطر بعد نومة أو تمرتين في رمضان بسجارة؟
- طليب منك أن تصنف جميع المأكولات والمشروبات الموجودة؛ إما من الطيبات أو من الخبائث، فأين تضع الدخان؟
- أشرب الدخان من الصفات الحميدة التي تود أن يأخذها عنك أولادك؟

- استفتيت؟ هل إهداء الزجل لزميله سيجارة يدخل في قوله صلى الله عليه وسلم: تهادوا تحابوا؟

فيدرك المرسل في هذه الأسئلة، مسبقاً، أن المرسل إليه لا يخالفه، إلى حد كبير، في أيّ جواب من الإجابات المتوقعة، فهي مسلمات يعرفها كل من طرفي الخطاب، وهذا ما يجعله يختار هذا الضرب من الحجج دون غيره، وإلا فإنّ بإمكانه أن يستعمل الأسلوب التقريري، فالمضمون واحد، بالرغم من وضوح الاختلاف في طريقة عرضه.

وتكمن قوّة الحجج في هذا الاختلاف التداولي، وفي الحدس بمدى استجابة المرسل إليه لما يريد أن يقنعه به وهو الإقلاع عن التدخين، بيد أنّه ليس جازماً بتعاونه معه، إذ «إنّ معرفة المتكلّم بموافقة المخاطب أو رفضه أجوبته لا تكون إلاّ من باب التوقّع الذي تحدّده معرفة الشخص، كما تحدّده كذلك ظروف المقام بما فيها المسألة المطروحة، ولا يكون الاتفاق والاختلاف إلاّ في درجات متفاوتة في القوّة والضعف. إنّ صوغ السؤال بهذه الطرق يحتكم أساساً إلى ما يتصوّره المخاطب من علاقات اتفاق أو اختلاف تربطه بغيره وبالعالم»<sup>(89)</sup>.

والاستفهام، هنا، هو الحجج ذاتها، كما أنه فعل حججتي بالقصد المضمّر فيه، وفق ما يقتضيه السياق، خصوصاً بالترتيب الوارد أعلاه، الذي يؤدي بالمرسل إليه إلى التسليم المرّة بعد الأخرى، والتنازل عن معتقداته السابقة شيئاً فشيئاً. والمرسل يدرك، كما يدرك المرسل إليه، أنّ هذه الأسئلة ليست استفهاماً عن مجهول، إذ لا يجهل المرسل شيئاً من هذه المعارف، كما لا يتوفر المرسل إليه، في أغلب الأحوال، على معرفة تزيد على ما يعرفه المرسل. ولهذا فهي حجج باعتبار قصد المرسل لا باعتبار الصياغة والمعنى الحرفي فقط.

وكما يكون الحجج بالاستفهام، فإنّه يمكن أن يكون باستعمال النفي، كما في خطاب ليلى الأخيلية للحجّاج حين سألها عن ولدها وأعجبه ما رأى من شبابه، إذ قالت له:

- «إني، والله، ما حملته سهواً، ولا وضعته يتناً، ولا أرضعته غيّلاً، ولا أنمّته تيقاً. تعني لم أنؤمّه مستوحشاً باكياً؛ وقولها: ما حملته سهواً، تعني في بقايا الحيض؛ ويقال: حملت المرأة وُضماً ونُضماً، إذ حملت في استقبال الحيض؛ وقولها: ولا وضعته يتناً، تعني منكساً؛ وقولها: ولا أرضعته غيّلاً، تعني لبناً فاسداً»<sup>(90)</sup>.

فكلّ قول منفيّ من أقوالها السابقة هو حجّة لإقناع الحجاج بأنّها قد أولت ابنها العناية الكاملة، والرعاية في الحمل والرضاعة، والتي بلغت به المبلغ الذي جعل الحجاج يعجب به. وكما قيل في الاستفهام، من أنّه حجج بالقصد التلميحّي، فكذلك يقال هنا عن النفي، إذ تقصد الأمّ إلى تقرير الحجج بالتلميح.

#### 4 - 6 - 1 - 3 الحجاج بالتبادل:

يحاول المرسل بهذه الآليّة أن يصف الحال نفسه في وضعين ينتميان إلى سياقين متقابلين، وذلك ببلورة علاقات متشابهة بين السياقات، كما يمكن أن تكون الحجج نقلا لوجهة النظر بين المرسل والمرسل إليه. وذلك مثل الخطابات التالية:

- ما يأتي بسهولة يذهب بسهولة.
- عامل الناس كما تحبّ أن يعاملونك.
- لا ترضى لي إلا ما ترضاه لنفسك.

وما يهمّ هنا هو إقناع المرسل بتطبيق قاعدة العدل، وذلك مثل قول الموظف لمن يطلب منه عملا لا يستطيعه:

- ضع نفسك مكاني.

وما يميّز به هذا النوع من الحجاج أنّه دعوة المرسل للمرسل إليه إلى ترسيخ هذا المبدأ بينهما بالتساوي. ولذلك يكثر استعمال الحجاج بالتبادل في النصائح لإقناع المرسل بجدوى ما يذهب إليه مثل:

- الحقيقة مرّة كالدواء، ولكنها مفيدة.

#### 4 - 6 - 1 - 4 الوصف

يشمل الوصف عددا من الأدوات اللغويّة منها: الصفة واسم الفاعل واسم المفعول. وفيما يلي عرض لكلّ منها مع بيان دوره في الحجاج من خلال الأمثلة.

#### 4 - 6 - 1 - 4 - 1 الصفة

تعدّ الصفة من الأدوات التي تمثّل حجّة للمرسل في خطابه، وذلك بإطلاقه لنعته معيّن في سبيل إقناع المرسل إليه، كما هو في الخطاب التالي الذي يهدف المرسل إلى إقناعه بأنّ العمليّة لم تكن لأيّ مآرب أخرى:

- تحطّمت طائرة استطلاع بدون طيار فوق المرتفعات عندما كانت تقوم بعملية (روتينية).

إذ إنّ الوصف (الروتينيّ) حجاج يزبل كثيرا من التساؤلات حول الطلعة الجوية التي قامت بها الطائرة.

واستعمال الألقاب من الصفات التي يمكن أن تجسّد علامة على درجة الحجاج. وتعدّ ألقاب القرابة من هذه الصفات، بوصفها تنتمي إلى سلّمية ذات درجات، فيختار المرسل منها ما يرى أنّه يجسّد درجة قرابته بغيره في الخطاب، ليحاجج من خلالها، بالإضافة إلى دلالاتها على التضامن، مثل:

- «سيادة الرئيس طالما عرجت على موضوع العلاقات الكويتية - الفلسطينية، كيف تقيم علاقتكم الآن مع القيادة الكويتية؟

- الحقيقة أننا لا ننسى أن الإخوة في الكويت لم يوقفوا عنا الدعم والمساندة بكل أشكالها الأخوية، فقد استمروا بتقديم مساعداتهم السياسية ومعوناتهم الاقتصادية، كما قاموا بالإيفاء بكل ما قرره القمّة العربية من دعم لصندوق الانتفاضة وصندوق الأقصى، وأود هنا أن أتقدّم بالشكر العميق للقيادة الكويتية لتسديدها كامل التزاماتها وللمساعدات المستمرة للشعب الفلسطيني»<sup>(91)</sup>.

فلا تستعمل ألفاظ الأخ وما يشاكله، في هذا الخطاب وأمثاله لتكون علامة على التضامن فحسب، بل ليؤسّس عليها المرسل فعلا حجاجيًا، بالإضافة إلى أنها حجج في ذاتها. فقد وضّح الرئيس الفلسطيني بها درجة العلاقة بينه وبين أهل الكويت بأنهم إخوة. وهذا يعطي ثراء لدلالات الخطاب في الحجاج.

وقد يعترض معترض على من يستعمل مثل هذه الألقاب، فيسأل: لماذا، إذن، كنت تعادي من تصفه بأنّه أخ؟ وهكذا. وعليه، فإنّه «لايخلو اختيار اللقب، أو إطلاقه، من قصد حجاجي، إذ لا يقصد به تصنيف الموصوف بالنظر إلى السمات التي تشركه مع العناصر التي ينتمي إليها فحسب، ولكنه يعبر، غالباً، عن تحديد موقفه منه، وطريقة الحكم عليه ومعالجته»<sup>(92)</sup>.

وبهذا، فإنّ الصفة، تمثّل أداة في الفعل الحجاجي وعلامة عليه، فلا يقتصر المرسل على توظيف معناها المعجمي، أو تأويله، بل يبتغي التقييم والتصنيف واقتراح النتائج التي يريد حصولها أو فرضها. وهذا ما يعطيها الطواعية والمرونة التي هي من صلب خصائص الخطاب الطبيعيّ في الممارسة الحجاجيّة، ليمارس المرسل أكثر من فعل واحد؛ بالتصنيف وبتوجيه انتباه المرسل إليه إلى ما يريد أن يقنعه به في حجاجه.

وتوظيفها وتتبع استعمالاتها، في كافة قنوات الحياة، يثبت أنه يُعدّ اختيار النعوت والصفات «من مظاهر اختيار المعطيات وجعلها ملائمة للحجاج. فالصفات تنهض بدور حجاجي يتمثل في كون الصفة إذ نختارها تجلو وجهة نظرنا وموقفنا من الموضوع ويبدو هذا خاصة حين نجد صفتين متناظرتين، ولكنهما متعارضتان»<sup>(93)</sup>.

#### 4 - 6 - 1 - 4 - 2 اسم الفاعل

يعتبر اسم الفاعل من نماذج الوصف التي يدرجها المرسل في خطابه بوصفها حجة ليسوّغ لنفسه إصدار الحكم الذي يريد، لتبني عليه النتيجة التي يرومها. وذلك انطلاقاً من تعريفه بأنه «اسم مشتق، يدل على معنى مجرد، حادث، وعلى فاعله. فلا بد أن يشتمل على أمرين معاً؛ هما: المعنى المجرد الحادث، وفاعله ودلالة اسم الفاعل على المعنى المجرد الحادث أغلبية؛ لأنه قد يدلّ - قليلاً - على المعنى الدائم أو شبه الدائم [...] ودلالته على ذلك المعنى المجرد مطلقة، أي لا تفيد النصّ على أنّ المعنى قليل أو كثير فصيغته الأساسية محتملة لكل واحد منهما»<sup>(94)</sup>. فقد يصدر المرسل وصفه مباشرة، وقد يمهد له بخطاب/خطابات معيّنة، مثل:

- «فالتفت إليه الأوزاعي فقال له: أسألك عن خمس أو ثلاث.
- فقال غيلان: عن ثلاث.
- قال الأوزاعي: هل علمت أنّ الله أعان على ما حرّم؟
- قال غيلان: ما علمت وعظمت عنده.
- قال: فهل علمت أنّ الله قضى على ما نهى؟
- قال غيلان: هذه أعظم، ما لي بهذا من علم.
- قال: فهل علمت أنّ الله حال دون ما أمر؟
- قال غيلان: حال دون ما أمر، ما علمت.
- قال الأوزاعي: هذا مرتاب من أهل الزيف. فأمر هشام بقطع يده ورجله، ثمّ ألقى به في الكناسة»<sup>(95)</sup>.

إذ كانت غاية الأوزاعي من هذه الأسئلة الحجاجية هي إيجاد الوصف الذي يقتنع به هشام، وقد تمّ له ما أراد، من خلال وصفه غيلان باستعمال اسم الفاعل



(مُرتاب). مع أنّ الأسئلة كانت أسئلة شائكة، لما تنطوي عليه إجاباتها من إمكان للإيقاع بغيلان، مهما كانت إجابته، إذ لا تحتمل الإجابة إلا وجهاً واحداً من اثنين، إما نعم، أو لا. وفي كلتا الحالتين فإن الإجابة ستكون حجة إدانة، لا حجة نجاة.

وبالرغم من تلك المغالطة، إلا أنّه لا يمكن أن يُغمط دورها حقّه الواضح في جدوى استعمال مثل هذه الأسئلة والحجج لمعرفة موقف المرسل إليه، والتأكد من صدقه. ممّا يبعدها عن الاتّصاف بالوجه السلبيّ دائماً متى ما وجهها المرسل لتحصيل النتيجة النافعة.

فممّا يبتغي الناس به تحصيل الفائدة، ما يذهبون إليه من وصف شارون بأنّه:

- مجرم حرب.

فالوصف مجرم هو اسم فاعل مصوغ من فعل رباعيّ، لم يستعمله الناس لمجرّد الوصف، فهم لا يخبرون هنا، بل يحاججون الآخرين، ليلزم عن هذا الوصف تصنيف (شارون) في إطار معيّن. وإدراجه ضمن فئة معيّنة لها قانونها وجزاؤها في العُرف الدوليّ؛ لعلّه يجد عقابه الذي يتناسب مع ما يستلزمه وصفه.

#### 4 - 6 - 1 - 4 - 3 اسم المفعول

ويصنف اسم المفعول على أنه من الأوصاف الحجاجية المستعملة، وهو «اسم مشتقّ، يدل على معنى مجرد، غير دائم، وعلى الذي وقع عليه هذا المعنى، فلا بدّ أن يدلّ على الأمرين معاً»<sup>(96)</sup>.

وذلك مثل من يجار بالشكوى إلى غيره:

- أنا مظلوم، أنصفوني.

إذ وضع نفسه في مرتبة معيّنة تستدعي طلبه الإنصاف من الآخرين، ولو كان في مرتبة غيرها، بأن كان ظالماً مثلاً، فلن يحق له هذا الطلب.

#### 4 - 6 - 1 - 5 تحصيل الحاصل

هناك من يعد بعض الخطابات مجرد حشو أو تحصيل حاصل لا تقدّم شيئاً في الخطاب. والحق أن كل جزء من الخطاب يضطلع بدلالته الحجاجية.

ويمثل هذا الضرب بعض التنوعات الحجاجية والصور الخطابية، فمن

التنوعات الحجاجية التي تمثل هذا الضرب الخطابي ما يسمّى بالتمثيل، ويتجسّد من خلال تعدد التعاريف رغم وحدة المُعرّف، وهو ما يسميه الغزالي المطلب الثاني في القانون الأوّل عند ذكر الحدّ، وذلك «ما يطلب بصيغة ما، ويطلق لثلاثة أمور<sup>(97)</sup>»:

- الأوّل: أن يُطلب به شرح اللفظ، كما يقول من لا يدري المُقار: ما المُقار؟ فيقال له الخمر - إذا كان يعرف لفظ الخمر.
- الثاني: أن يطلب لفظ محرّر جامع مانع، يتميز به المسؤول عنه من غيره كيفما كان الكلام، سواء كان عبارة عن عوارض ذاته ولوازمه البعيدة عن حقيقة ذاته، أو حقيقة ذاته [...] كقول القائل: ما الخمر؟ فيقال: هو المائع الذي يقذف بالرّيد، ثمّ يستحيل إلى الحموضة، ويحفظ في الدنّ. والمقصود أن لا يتعرّض لحقيقة ذاته، بل يجمع من عوارضه ولوازمه ما يساوي بجملته الخمر، بحيث لا يخرج منه خمر ولا يدخل فيه ما ليس بخمر.
- والثالث: أن يطلب ماهية الشيء وحقيقة ذاته، كمن يقول: ما الخمر؟ فيقال: هو شراب مسكر معتصر من العنب. فيكون ذلك كاشفا عن حقيقته. ثمّ يتبعه لا محالة التمييز».

ويسمّي هذه الأوجه الثلاثة بالاشتراك حدّا، كما أنّه يفصلها للبيان؛ فسمّى الأوّل حدّا لفظيّا. والثاني حدّا رسميّاً. أمّا الثالث فقد سمّاه حدّا حقيقيّاً، وهو الذي يشتمل على جميع سمات الشيء. وبهذا يمكن أن يكون الحجاج بأيّ من هذه الحدود، بوصفها تعاريف مختلفة أو طبقات متفاوتة لذات واحدة، ولكنّ اختيار أيّ منها يخضع لما يريد المرسل أن يقنع به المرسل إليه، كما يخضع لنظرته إلى الأشياء.

وعلى العكس من ذلك، فقد يكون من ذلك تكثير الذات بأوصاف مختلفة رغم وحدتها في الأصل، مثل قول المتنبي<sup>(98)</sup>:

يا أعدل الناس إلّا في معاملتي      فيك الخصام وأنت الخصم والحكم

إذ جعل سيف الدولة ثلاث ذوات في لحظة التلقّف نفسها فهو محل الخصام، والخصم والحكم، وفي هذا حجاج بأنّه أضعف من أن يأخذ حقّه منه، إذ ليس هناك، في نظره، قاض محايد، أو قضية خارجة.

ومن ضروب تحصيل الحاصل أنّ المرسل قد يحيل ذهن المرسل إليه إلى

السمات اللازمة للدال والمعروفة عنده، دون أن يصرّح بها، لأنّ المرسل إليه يدرك حجّة المرسل ولا يقتصر التحصيل على نفس السمات فحسب، بل يتجاوز إلى توظيفها في السياق الذي يشير إليه، مثل قول زهير بن أبي سلمى:

- وما الحرب إلا ما علمتم وذقتم وما هو عنها بالحديث المرجّم.

إذ يحيل إلى سمات الحرب المعهودة عندهم، وهي سمات: الدمار، قطع النسل، ثكل الأولاد، رمل الأمهات... الخ. وهذه الحجج المتوالية هي التي تسند دعواه أن الحرب لا خير فيها.

ويكافئ خطاب زهير، هنا، القول:

الحرب هي الحرب

وفي هذا استثمار لما يستلزمه الخطاب استلزاما نموذجيًا حسب رأي (جرايس). ومن صور تحصيل الحاصل، كذلك، ذكر ما يعد حشوا من وجهة النظر الدلالية «لكنه بمقتضى معيار الحجاج والتداول، يتبيّن أن لتوسيع الجملة [...] مبررات كافية؛ ذلك أنّ الجملة تفتح اتجاهات خطابية حجاجية تتلاءم واستئنافا يزيد أو ينقص من عدد الأقسام، لكن التقييد يقلّص هذه الإمكانيات الاتجاهية»<sup>(99)</sup>، كما هو في الفتوى التالية:

- «إن كان لم يصاحب الموسيقى شيء مخلّ فلا شيء فيها، أما إن كانت مصحوبة بالرقص وبعمل فيه ما فيه فهذا حرام لا يجوز أبدا»<sup>(100)</sup>.

ففي هذا الخطاب جزاءن هما:

- عمل فيه ما فيه.

- فهذا حرام لا يجوز.

فالحجّة الأولى لا تحيل إلى مجهول، بل تحيل إلى معهود قد عفّ لسان الشيخ عن ذكره، وفي هذا ما يكفي لحضوره حجّة يقنع بها السائل عن حكم الموسيقى، ولذلك فقد أكدّ الحجّة الأولى بحجّة أخرى وهي تكرار الحكم بلفظين هما: حرام، ولا يجوز. إذ تكفي إحداهما من وجهة النظر الدلالية، ومع التسليم بهذا، إلا أنّ المفتي قد عمد إلى التكرار بوجهين مختلفين للدلالة نفسها، ليؤكد بعضه ببعض. فهذا أبلغ في الأثر التداولي (الإقناع) الذي يرومه الشيخ، خصوصا في هذا السياق، ليقنع السائل مرّة أخرى بالحكم.

وهناك الإحالة بما هو مبهم في أدوات اللغوية، مثل خطاب محمود شاكر التالي:

- «وكان ممّا قدر الله أن أفتح عيني على ثورة مصر سنة 1919م، وعلى دار تموج بالثوار، فعقلت من الأمر ما عقلت، ورأيت بعيني رجالا، وسمعت بأذني آراء [...] فصار حقاً عليّ واجبا أن لا أتجلجج، أو أحجم، أو أجمجم، أو أداري»<sup>(101)</sup>.

إذ يحيل إلى مجهول باستعمال إحدى أدوات الإبهام وهي الاسم الموصول (ما) التي سوّغت تكرار كلمتين جذرهما ووزنهما واحد، هما: (عقلت ما عقلت). فالحجاج يكمن هنا بما ينطوي عليه الخطاب من أمر هام، لم يرد أن يفصح به، ليكون عدم الإفصاح أقوى حجة من الإفصاح.

ومن مظاهر الحجاج بالحشو ما يأتي عبر اسم مبهم ينتمي إلى صنف الإشارات، وذلك بضمير الغائب (هو)، كما الخطاب التالي:

- الطفل هو الطفل.

- أو قيدوم القوم هو قيدومهم.

إذ يرى البعض أنّ هذه التعبيرات تحمل معنى مختلفاً في كل من اللفظين<sup>(102)</sup>، رغم أنّه يبدو غير ذلك، فيعدّونها من قبيل التصوير اللفظي، ليفهم المرسل إليه اللفظ الأوّل على أنّه وصف للشخص في حين يفهم اللفظ الثاني لوصف فعله.

وهناك من يفهم اللفظ الأوّل على أنّه حقيقة كما هو الحال في وضع اللغة، أمّا اللفظ الثاني فيفهمه على أنّه مجاز.

ويذهب (بيرلمان وزميله) إلى أنّه من الخطأ أن نعتقد ثبات المعنى لهذه التعبيرات، ومن الخطأ أن نعتقد أنّ العلاقات بين هذين اللفظين هي ذاتها لا تتغير، والدليل أنّ بعضها قد أصبح حكمة دالة مثل:

المرأة هي المرأة.

إذ يكافئ هذا الخطاب قولنا:

النساء سواء. أو

المرأة لن تتغير.

بيد أنّ ما يعطي عبارات من هذا النوع قيمتها الحجاجيّة هو توظيفها في السياق.

والتلفظ بلفظ واحد فقط من صور تحصيل الحاصل، بيد أنّه يحلّ محلّ أكثر من لفظ، مثل:

- هذه أمك!

وذلك عندما يتلفّظ بها المرسل لمن عتق أمه، فيرى أنه يكفيه تذكيره بمكانتها وربطه بها من خلال هذه العلاقة.

ولا يقتصر الحجاج بتحصيل الحاصل على ما يقال نثراً، بل ما يقال شعراً أيضاً، مثل قول أبي الطمحان<sup>(103)</sup>:

وإني من القوم الذين همو همو      إذا مات منهم سيد قام صاحبه  
أو قول دعبل في المأمون بعد قتل الأمين والبيعة له<sup>(104)</sup>:

إني من القوم الذين همو همو      قتلوا أخاك وشرفوك بمقعد  
شادوا لذكرك بعد طول خموله      واستنقذك من الحضيض الأوهد

ومن مظاهره تكرار العبارة نفسها. ويحدث هذا في النقاشات لإثارة الاستغراب، كما في خطبة الأستاذ عبد الخالق عطية في جلسة يوم الاثنين 13 سبتمبر 1926م إذ قال:

- «حضرات النواب: نصف مليون جنيه! نصف مليون جنيه! أجل نصف مليون جنيه احتملته خزانة البلاد ثمناً لقصر الزعفران ومصروفات الجامعة المصرية التي لم تنشأ على صورتها الحاضرة إلا منذ سنة 1925م دون أن نقول البلاد كلمتها في هذا الشأن»<sup>(105)</sup>.

فتكرار عبد الخالق لعبارة: نصف مليون جنيه! ثلاث مرّات، لا يندرج في باب التكرار اللفظي، أو الترف الكلامي، بل هو تكرار يقوي حجّته في كلّ مرّة يتلفّظ بها، وذلك بالرغم من أنّ الألفاظ هي هي لم تتغيّر، ولكنّ المتغيّر المصاحب للتلفّظ هو الأثر التداولي الذي يريد تحقيقه، وهو إقناع المجلس بفداحة الخطب.

وعليه، فليس هناك تكرار أو ترادف في الحجاج، إذ «قلّما يخلو اختيار اللفظ عند التعبير عن فكرة المرسل من دلالته على الحجاج، ولا يكون غير ذلك

إلا إذا كان القصد الحجاجي غير وارد، إمّا عن عمد أو غفلة، مما يسمح للمتبادفات بالتجلي، لتُستعمل بوصفها بدائل لا تفاوت بينها، فيصبح هذا الاختيار مبنياً على أساس الشكل البحث، ولغرض تنويعي أو إيقاعي [...] وعليه فليس هناك اختيار لفظي محايد، وإن كان يبدو كذلك»<sup>(106)</sup>.

#### 4 - 6 - 2 الآليات البلاغية

#### 4 - 6 - 2 - 1 تقسيم الكل إلى أجزائه

قد يذكر المرسل حجته كلياً في أول الأمر، ثم يعود إلى تنفيذها وتعداد أجزائها، إن كانت ذات أجزاء، وذلك ليحافظ على قوتها الحجاجية، فكلّ جزء منها بمثابة دليل على دعواه، مثل:

- «وعندما جاء (شارون) طلب من الإسرائيليين إعطاءه مئة يوم للتخلص من الانتفاضة، وانتهت المئة يوم فقال لهم اعطوني مهلة ثانية لتنفيذ خطتي العسكرية الثانية وهي (الجحيم) ولا يزال مستمرا في تنفيذها، ونحن حتى الآن قدّمنا آلاف الشهداء والجرحى، هذا غير الدمار الاقتصاديّ الشامل للمنشآت والمصانع والبيوت والطرق، وحتى مركز الإحصاء في رام الله دمر وهذا يذكرنا بتدمير مركز الأبحاث الفلسطيني بعد اجتياح بيروت العام 1982م، والذي ترافق مع ارتكاب مجزرة صبرا وشاتيلا، وكذلك تدمير طائراتنا ومطارنا في غزة والميناء الذي تشرف على إنشائه شركتان فرنسية وهولندية، ويوميا هنالك غارات على مؤسساتنا ومنشآتنا إضافة للاعتقالات والقتل والاختيالات والتدمير وتجريف الأراضي الزراعية وقطع أشجار الزيتون واقتلاع الأشجار الأخرى والتي تعيش من ورائها آلاف العائلات، كما أنّ عشرات الآلاف من العمّال فقدوا قوتهم اليومي، الحقيقة أننا في ضيق كبير ورغم كل هذا شعبنا صابر»<sup>(107)</sup>.

فهذه حجج متفرقة لتدلّ بمجموعها على معاناة الفلسطينيين وما يلقونه على يد (شارون)، وإذا حذف منها، فإنّ دعواه تضعف، ويتنامى الضعف فيها بقدر حذف أو إلغاء بعض الحجج.

#### 4 - 6 - 2 - 2 الاستعارة

قد تعلق الاستعارة استعمال ألفاظ الحقيقة، وذلك لأنّه لا يفضّل المرسل استعمالها، إلاّ لثقتّه بأنّها أبلغ من الحقيقة حجاجياً، وهذا ما يرجّح تصنيفها ضمن

أدوات السَلْم الحجاجي أيضاً، إذ تُعرّف الاستعارة الحجاجية بكونها تلك الاستعارة التي تهدف إلى إحداث تغيير في الموقف الفكري أو العاطفي للمتلقّي<sup>(108)</sup>، وهو ما يؤدّ المرسل تحقيقه قال عروة بن الورد:

ثعالب في الحرب العوان، فإن تبخ وتنفرج الجلى، فإنهم الأسد

فاستعارات عروة هي استعارات حجاجية؛ لأنه يصف قومه في حالتي الحرب والسلم. ولا يمكن أن يصفهم إلا بالوصف الذي يجعلهم في مرتبة أعلى من غيرهم. ولذلك رجّح السمات التي يمكن أن تفيهم حقهم، فوجد أنها صفات الدهاء والحيلة في الحرب، والحرص مع الشجاعة في السلم. وبالتالي اختار مستعاراً منه يجسّد هذه الصفات، فأورده بلفظه في خطابه. وبهذا يمكن القول: «إن قوة الحجاج في المفردات تبدو في الاستعمالات الاستعارية أقوى ممّا نحسّه عند استخدامنا لنفس المفردة بالمعنى الحقيقي إنّ للاستعارات ذات الدور الحجاجي خاصية ثابتة، فالسمات الدلالية المحتفظ بها في عملية التخيّر الدلالي الذي تقوم عليه هذه الاستعارات، هي سمات قيمية<sup>(109)</sup>».

وبذلك يثبت مرونة العلاقات اللغوية، إذ تستجيب للمرسل في صوغ حجته في أوضح صورة، فلا يقف اختياره عند الحقيقة، وهذا ما جعل نظام الاستعارة يبنّي على علاقات مرنة، ولذلك لا تصلح إلا في الخطاب الطبيعي، كما يقول الغزالي: «والمستعار ينبغي أن يجتنب في البراهين، دون المواعظ، والخطابيات، والشعر، بل هي أبلغ باستعماله فيها<sup>(110)</sup>».

ويفترض طه عبد الرحمن عدداً من الافتراضات لبناء النظرية التعارضية للاستعارة في الحجاج، وهي<sup>(111)</sup>:

- 1 - أن القول الاستعاري قول حوارِي، وحواريته صفة ذاتية له.
- 2 - أنّ القول الاستعاري قول حجاجي، وحجاجيته من الصنف التفاعلي نخصّه باسم التحاج؛ لأن التسليم بها فيه نظر، إذ يكيّفها المرسل وفق إرادته ويختار من الألفاظ مراده دون قيد.
- 3 - أنّ القول الاستعاري قول عملي، وصفته العملية تلازم ظاهره البياني والتخييلي.

إذ تتضح حوارية الاستعارة في تعدد ذوات المرسل عند اختياره للاستعارة في حجاجه دون غيرها، انطلاقاً من النظر في المعنى الحقيقي في حال إظهاره وتأويله، وفي المعنى المجازي في حال إضماره وتبليغه؛ وذلك بالتقلب بين هذه الأدوار بذوات أربع.

أما حجاجيتها فتكمن في تدخل آليتي الادعاء والاعتراض، وذلك عن طريق الرضا بشروط كل منهما، ويلورتها من قبل تلك الذوات الأربع. فالوظيفة الحجاجية للذات المظهرة هو إدعاء وجود المعنى الحقيقي للخطاب، أي المطابقة بين المستعار منه والمستعار له.

بينما تكمن الوظيفة الحجاجية للذات المؤولة في الاعتراض على ذلك، بإنكار المطابقة. وكذلك الحال في المعنى المجازي فالوظيفة الحجاجية للذات المضمرة هو ادعاء المعنى المجازي للخطاب، أي المباينة بين المستعار له والمستعار منه. بينما يكمن دور الذات المبلّغة في الاعتراض على هذه المباينة، وذلك بإنكارها؛ لأنّ المعنى المبلّغ هو أولى بالظهور من المعنى الحقيقي غير المبلّغ. وهذا التقلب بين حال الإظهار وحال التأويل من جهة، وبين حال الإضمار وحال التبليغ من جهة أخرى هو سبب وجود الذات المتعارضة.

وتكمن فعالية الاستعارة في التناسب مع ما يقتضيه السياق، إذ تمثل الاستعارة أبلغ وأقوى الآليات اللغوية، رغم اكتناف السياق لكثير من العناصر. ويظهر التوجه العملي للاستعارة في ارتكازها على المستعار منه، إذ تكون الاستعارة بذلك أدعى من الحقيقة لتحريك همة المرسل إليه إلى الاقتناع؛ إذ يهدف إلى تغيير المقاييس التي يعتمدها المرسل إليه في تقويم الواقع والسلوك، وأن يتعرف على ذلك من المرسل ليكون سبب القبول والتسليم. وليس التخيل أو الصنعة اللفظية.

وقد يعمد المرسل باستعمال الاستعارة، إلى تصنيف ذاته، بل وإبرازها بين مراجع أخرى، وبالتالي فإنّ ذاته تكون معروفة، ولكنّ المراجع الأخرى لا يهتم بها، مثل الإعلان التجاري التالي:

- ثياب كذا شمس بين النجوم.

إذ جعل ذاته شمساً في الخطاب، لبيوتها مقعدها مقارنة مع الكواكب



الأخرى، بالرغم من أنه لم يهتم بتحديد المراجع التي تمثلها النجوم. لأنه يقتصر اهتمامه على إبراز ذاته بوصفها أقوى درجة من الآخرين. والنظام الاستعاري هو ما مكّنه من تحقيق ذلك التصنيف الحجاجي. «وخلاصة الأمر أن الاستعارة من الوسائل اللغوية التي يستغلها المتكلم للوصول إلى أهدافه الحجاجية، بل إنها من الوسائل التي يعتمد عليها بشكل كبير جداً، ما دمنا نسلّم بفرضية الطابع المجازي للغة الطبيعية»<sup>(112)</sup>.

#### 4 - 6 - 2 - 3 التمثيل

هو عقد الصلة بين صورتين، ليتمكّن المرسل من الاحتجاج وبيان حججه، وقد عقد الجرجاني فصلاً «في مواقع التمثيل وتأثيره [لأنه] مما اتفق العقلاء عليه أن التمثيل إذا جاء في أعقاب المعاني أو برزت هي باختصار في معرضه، ونقلت عن صورها الأصلية إلى صورته، كساها أبهة [...] فإن كان مدحا كان أبهى وأفخم [...] وإن كان حجاجاً كان برهانه أنور، وسلطانه أقر، وبيانه أبهر»<sup>(113)</sup>.

وهذا ما يعمد إليه المرسل لبيان الحال، والإقناع بما يذهب إليه، وذلك مثل حديث عبد الخالق عطية عن أدوار نموّ الجامعة، إذ يمثل حالها بحال الطفل، فيقول:

- «إن الجامعة، في أي بلد من بلاد العالم، خاضعة دائماً ككل كائن لنواميس العمران، تبتدئ جنينا، أي فكرة، ثم تخرج طفلاً، ومن هنا يبتدئ دور الإنشاء ثم تترعرع فتصير صبياً بعناية أصحابها، ثم تنمو فتصبح شاباً، ثم كهلاً، ثم شيخاً يجمع اختبارات القرون وتجاربها وحينئذ تكون جديرة بالبذل حرية بالإسعاد. أيها السادة: كلنا نعرف أن ما ينفق على الطفل أقل مما ينفق على الصبي، وما يقتضيه حال الصبي أقل مما يقتضيه حال الشاب، وهكذا الحال بالنسبة للكهل والشيخ، خصوصاً في مثل هذه المسألة التي نحن في صدها».

فهو يريد أن يقنع المجلس هنا، بأن الجامعة ما زالت فتية، ولم تبلغ تلك المرحلة التي تستحق فيه هذه النفقة، كما لا يستحقها الصغير، في حين أن لا بد أن تكون مرحلة الصرف والإنفاق متأخرة قليلاً كما هي مرحلة الإنفاق على الإنسان.

#### 4 - 6 - 2 - 4 البديع

يستعمل المرسل أشكالاً لغوية تُصنّف بأنها أشكال تنتمي إلى المستوى البديعي، وأن دورها يقف عند الوظيفة الشكلية. وهذا الرأي ليس صحيحاً، إذ إن

لها دوراً حجاجياً لا على سبيل زخرفة الخطاب، ولكن بهدف الإقناع والبلوغ بالأثر مبلغه الأبعد، حتى لو تخيل الناس غير ذلك. والبلاغة العربية مليئة بهذه الصور والإمكانات، ومليئة بالشواهد التي تثبت أن الحجاج من وظائفها الرئيسة، وليس وجودها على سبيل الصنعة في أصلها، وإن كان لا يمنع المرسل من أن يبدع كيفما شاء. «وإذا أدركنا أن الآليات القياسية التي تتحكم في بناء الخطاب الطبيعي، تقوم في عمليات التفريق والإثبات والإلحاق، وأن هذه الآليات الاحتجاجية هدفها الإفهام، تبيننا أن أساليب البيان مثل المقابلة والجناس والطباق وغيرها، ليست اصطناعاً للتحسين والبديع وإنما هي أصلاً، أساليب للإبلاغ والتبليغ»<sup>(114)</sup>.

إذ قد يكون الحجاج بالثنائيات، مثل مخاصمة أبي الأسود الدؤلي وامرأته بين يدي زياد بن أبيه:

- «جرى بين أبي الأسود الدؤلي وبين امرأته كلام، في ابن كان لها منه، وأراد أخذه منها، فسار إلى زياد وهو والي البصرة. فقالت المرأة: أصلح الله الأمير، هذا ابني، كان بطني وعاءه، وججري فناءه، ونديي سقاءه، أكلؤه إذا نام، وأحفظه إذا قام، فلم أزل بذلك سبعة أعوام، حتى إذا استوفى فصاله، وكملت خصاله، واستوكت أوصاله، وأمّلت نفعه، ورجوت دفعه، أريد أن يأخذه مني كرها، فادني أيها الأمير، فقد رام قهري، وأراد قسري. فقال أبو الأسود: أصلحك الله، هذا ابني حملته قبل أن تحمله، ووضعت قبل أن تضعه، وأنا أقوم عليه في أدبه، وأنظره في أوده، وأمنحه علمي، وألهمه جلمي، حتى يكمل عقله، ويستحكم فتله. فقالت المرأة: صدق أصلحك الله، حمله خفاً، وحملته ثقلاً، ووضعه شهوة، ووضعت كرها. فقال له زياد: اردد على المرأة ولدها، فهي أحقّ به منك، ودعني من سجعك، أو قال: إنها امرأة عاقلة يا أبا الأسود، فادفع ابنها إليها، فأخلق أن تحسن أدبه»<sup>(115)</sup>.

ففي الخطاب السابق صور كثيرة، ولكته ركز المرسل على توظيف ما يسمّى بالطباق بين الألفاظ: خفاً - ثقلاً، شهوة - كرها. فالمرأة هي صادقة في حججها، وبذلك الشكل البديعي استطاعت أن تغلب حجتها وتحفظ بولدها.

ولا يقتصر المرسل على توظيف المفردات في حججه، بل يتجاوزها إلى توظيف ما هو أوسع قليلاً، فها هو الفضيل بن عياض قد استطاع أن يحاجج من سأله، وأن يثبت الدعوى بأنهم أزهده منه باستعماله المقابلة في تركيب تجاوز

محتواه الكلمة المفردة، وذلك في قوله:

- «قيل للفضيل بن عياض: ما أزهذك؟ قال: أنتم أزهد مني، قيل: كيف؟ قال: لأنني أزهد في الدنيا وهي فانية، وأنتم تزهدون في الآخرة وهي باقية»<sup>(116)</sup>.

إذ قابل بين: الدنيا الفانية - الآخرة الباقية.

ومما يدلّ على عناية العرب بآليات البديع، ووعيمهم بدورها الحجاجي، ما نجده في المنافرة التالية من مزج بين أكثر من شكل بديعي، وهو السجع والطباق في سياق واحد:

- «منافرة علقمة بن علاثة وعامر بن الطفيل العامريين. لما أسن أبو براء: عامر ابن مالك بن جعفر بن ملاعب الأسته، تنازع في الرياسة عامر بن الطفيل بن مالك بن جعفر، وعلقمة بن علاثة بن عوف بن الأحوص ابن جعفر [...] فخرجت أم عامر -وكانت تسمع كلامها - فقالت: يا عامر نافر، أيكما أولى بالخيرات. قال عامر: إنني والله لأركب منك في الحُماة، وأقتل منك للكُماة. وخيرٌ منك للمولى والمولاة. فقال له علقمة: والله إنني لبر، وإنك لفاجر، وإنني لولود، وإنك لعافر، وإنني لعف، وإنك لعاهر، وإنني لوفى، وإنك لغادر، فقيم تفاخري ي عامر؟»<sup>(117)</sup>.

إذ استعمل عامر السجع، في حين استعمل علقمة الطباق في كل جملتين متواليتين، كما استعمل السجع في امتداد خطابه الأفقي. ونتيجة لهذا «نعتبر الصورة البلاغية ذات قيمة حجاجية، إذا أحدثت تغييرا في الرؤية، وكذلك إذا بدا استعمالها طبيعياً في ذلك الموقف، أما إذا لم يحقق الكلام إذعان المرسل إليه لهذا الشكل الحجاجي، فإن الصورة تعدّ من قبيل الزخرف، أي صورة أسلوبية»<sup>(118)</sup>.

وإجمالاً فهناك أدوات كثيرة وآليات متعدّدة تسهم في بناء الخطاب حجاجياً بما يتناسب مع السياق، فيختار المرسل ما يفي بقصده ويحقق هدفه الإقناعي.

#### 4 - 6 - 3 السلم الحجاجي

#### 4 - 6 - 3 - 1 تعريفه وقوانينه

تتجلى العلاقة المجازية بين الدعوى والحجة، لتصبح علاقة شبه منطقية إلى حدّ ما، وذلك بالرغم من أنها تتجسّد، بطبيعة الحال، من خلال الأدوات اللغوية، فيتمثّل صلب فعل الحجاج في تدافع الحجج وترتيبها حسب قوتها، إذ لا يثبت،

غالبا، إلا الحجّة التي تفرض ذاتها على أنّها أقوى الحجج في السياق. ولذلك يرتّب المرسل الحجج التي يرى أنّها تتمتع بالقوة اللازمة التي تدعم دعواه.

وهذا الترتيب هو ما يسمّى بالسلم الحجاجي، ومن أبسط تمثيلات ما يكتب عن الإنسان عند عرض سيرته الذاتية من التراتيبات في حياته، منها نموّه المعرفي وأعماله. ويمكن تعريف السلم الحجاجي بأنه « عبارة عن مجموعة غير فارغة من الأقوال مزودة بعلاقة ترتيبية وموفية بالشرطين التاليين:

أ - كل قول يقع في مرتبة ما من السلم يلزم عنه ما يقع تحته، بحيث تلزم عن القول الموجود في الطرف الأعلى جميع الأقوال التي دونه.

ب - كل قول كان في السلم دليلا على مدلول معيّن، كان ما يعلوه مرتبة دليلا أقوى عليه. وله ثلاثة قوانين، هي:

1 - قانون الخفض.

2 - قانون تبديل السلم.

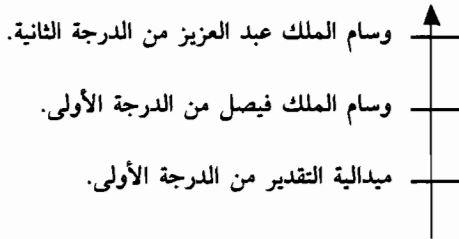
3 - قانون القلب»<sup>(119)</sup>.

ويصدق هذا في الإثبات، مثل:

- ناصر من أكفأ الضباط؛ فقد: نال ميدالية التقدير من الدرجة الأولى، ونال وسام الملك فيصل من الدرجة الأولى، ونال، مؤخرًا، وسام الملك عبد العزيز من الدرجة الثانية.

ويمكن تمثيلها في السلم الحجاجي كما يلي:

كفاءة ناصر



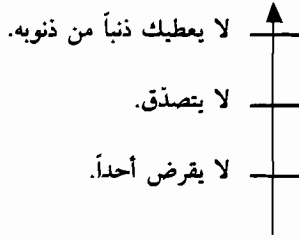
فنيله ميداليّة التقدير هي حجة أولى على كفاءته، والوسام الثاني هو حجة أقوى من الحجة الأولى، أما الوسام الثالث فهو أقوى الحجج أو الأدلة على كفاءته. ونيل ناصر لأحد الأنواط أو الجوائز مبني على نيّله لما دونه حسب ما تقتضيه الأنظمة.

كما يصدق كذلك في النفي أيضاً؛ كأن يسوق المرسل الخطاب الذي يتضمّن أكثر من دليل على بخل أحد الناس:

- فلان بخيل: لا يقرض أحداً، ولا يتصدق، ولو طلبته ذنباً من ذنوبه، فلن يعطيك إياه.

وتترتب هذه الأدلة عمودياً كما يلي:

فلان بخيل



فقد أنزل المرسل عدم الإقراض في المرتبة السفلى من سلّم الأدلة، لأنّ القرض بعوض ماديّ في الدنيا، في حين يكون عوض الصدقة هو الأجر والمثوبة من الله في الآخرة مع ما يلقاه المتصدق في الدنيا من بركة؛ ولذلك فإذا بخل بالصدقة، فإنّما يبخل على نفسه، ممّا يلزم عنه اتّصافه بشدّة البخل. أمّا الذنب، فإنّه يستحيل أن يطلبه أحدٌ منه، وقد افترض المرسل حصول المستحيل، أي طلب الذنب، وحصول امتناع البخيل عن تلبية الطلب، ليدل على شدة بخل المتحدث عنه. ولذلك فهو أقوى الأدلة على مدلول الخطاب أو على دعوى البخل التي يريد المرسل أن يدعمها بحججه.

ولنتمكّن من إدراك الفعل الحجاجيّ وقيمة إيراد الحجج بهذه الصورة، يحسن أن نعرض شيئاً عن قوانين السلّم الحجاجيّ الثلاثة مع التمثيل لها.

فالقانون الأول هو ما يسمّيه طه عبد الرحمن قانون الخفض، ومقتضاه: «أنّه إذا صدق القول في مراتب معيّنة من السلّم، فإنّ نقيضه يصدق في المراتب التي

تقع تحتها»<sup>(120)</sup>، وذلك مثل الحجاج الحاصل بين طرفين، عندما نقد أحدهما عمل عبد البارئ، في حين يبرره الآخر. ولثلاً يظن الطرف الآخر أنّ الطرف الأول يكره عبد البارئ، فإنّه يوضح له عدم كرهه بقوله:

- عبد البارئ صديقي؛ فهو يقف بجاني دائماً في أوقات الملمات.

وبهذا، فإنّه وضعه في درجة من سلّم العلاقات الشخصية، التي تبدأ قاعدتها من عدوّ صعوداً في الترتيب إلى الصديق الحميم، مروراً بوصف الصديق.

كما أنّ نفي الصداقة سوف يصنف العلاقة في مرتبة دون مرتبة العلاقة في الخطاب السابق، إلا أنّ النفي يظلّ حجّة تدلّ على عدم كرهه، مثل:

- عبد البارئ ليس صديقي؛ فهو لم يقف بجاني عندما ألّمت بي حاجة.

فالخطاب لا يستلزم المعنى بأنّ: (عبد البارئ عدوّي). لأنّه يستلزم المعنى بأنّ: (عبد البارئ ليس عدوّي)، وتكمن الحجّة في استلزام المعنى بهذه الصورة.

أما لو قال:

- عبد البارئ عدوّي.

فإنّ الخطاب يستلزم المعنى بأنّ:

- عبد البارئ ليس صديقي.

مما يدلّ على كرهه، وثبوت ظنّ الطرف الآخر. ولذلك، يختار المرسل حججه التي تنتسب إلى سلّم واحد، بما يضمن له التدليل على قصده، وعدم تناقضها، بل وليؤكد كل منها ما قيل قبلها، أو ليؤكد ما هو مضمّر في درجات السلّم لمدلول واحد؛ ولذلك فإنّ المرسل يبدأ بأدناها مرتبة، فيرتب المرسل حججه في سلّمية واحدة، مثل:

- كان أبو عبد الرحمن نبيل الأخلاق، فهو:

- |                          |                        |
|--------------------------|------------------------|
| نبل أخلاق أبو عبد الرحمن | - طيب مع والديه،       |
|                          | - طيب مع إخوته،        |
| مع خصومه.                | - طيب مع أصحابه،       |
|                          | - طيب مع جيرانه،       |
|                          | - طيب مع أفراد جماعته، |
| مع إخوته.                | - طيب مع زملائه،       |
| مع والديه                | - طيب مع خصومه. طيب    |

فهذه كلها حجج، يؤكد كل منها نبل أخلاق أبي عبد الرحمن، ورتبها المرسل وفق درجات قوتها على المدلول، فبدأ بأقلها دلالة، إذ تعدّ طيبته مع والديه من نافلة العمل، بل من الواجبات. وهكذا تتعالى الحجج ليضيف كل منها مبرراً أقوى لوصف أبي عبد الرحمن بالطيبة. فالحجّة الأعلى هي الحجّة الأقوى في دلالتها على طيبة أبي عبد الرحمن؛ فطيته مع خصمه أقوى دلالة على نبل أخلاقه من طيبته مع زملائه، وطيته مع زملائه أقوى دلالة على نبل أخلاقه من طيبته مع أفراد جماعته وهكذا. وبهذا فكل دليل يستلزم منطقياً ما تحته من أدلة.

ويترتب على ذلك أنّ نفي أحد الأدلة، أي إحدى الحجج، يؤدي إلى نفي مدلول الخطاب، وهذا هو ما يسميه طه عبد الرحمن بقانون تبديل السلم وهو القانون الثاني، إذ إنّ «مقتضى هذا القانون الثاني أنّه إذا كان القول دليلاً على مدلول معيّن، فإنّ نقيض هذا القول دليل على نقيض مدلوله»<sup>(121)</sup>، إذ يمكن أن ينفي المرسل نبل أخلاقه بالقول:

- ليس طيباً مع جيرانه.

ولكنّ قوة النفي ترتب ترتيباً عكسياً، إذ إنّ نفي ما يقع في أدنى السلم، هو نفي أقوى لمدلول الخطاب، فنفي طيبته مع والديه دليل أقوى من كل الأدلة الأخرى على عدم نبل أخلاقه، ونفي طيبته مع أصحابه نفي أقوى لطيبته مع خصومه.

بيد أنّ نفي أي درجة أو دليل في السلم، لا يستلزم نفي ما يقع في المرتبة التي تدنوه. وهذا هو القانون الثالث، ويسميه طه عبد الرحمن قانون القلب، ومقتضى هذا القانون « أنّه إذا كان أحد القولين أقوى من الآخر في التدليل على مدلول معين، فإنّ نقيض الثاني أقوى من نقيض الأول في التدليل على نقيض المدلول»<sup>(122)</sup>. فطيبته مع جيرانه أقوى دلالة على نبل أخلاقه من طيبته مع إخوته، ولذلك فنفي طيبته مع إخوته هي دليل أقوى على عدم طيبته من نقيض طيبته مع جيرانه.

ومع أنّ السلم الحجاجي يبدو مقتصرًا على العلاقات اللغوية أو شبه المنطقية، إلاّ أنّه يمكن توسيع مفهومه، فلا يظل مقتصرًا على الأدوات اللغوية أو الاستلزمات شبه المنطقية، إذ يمكن أن يتم إدراج كثير من أدوات الحجج وآليات ضمنه، ليصبح إطارًا عامًا لتفاضل الحجج، بل وتغليب بعضها على البعض الآخر، انطلاقًا من المخزون اللغوي ونظامه والترائيات المكتنزة في ذهن الإنسان، بتفعيل الكفاءة التداولية.

ويتمثل هذا في السلم الحجاجي للمفهوم، وفي انتماء بعض الخطابات إلى سلمية معينة مستقرّة في كفاءة المرسل التداولية، لوجود علاقات بينها تحكم منطق تراتبها والسياقات التي ترد فيها، مثل علاقات التوكيد، وما يسمّى بالأدلة أو الشواهد الجاهزة، كالأدلة القرآنية والأحاديث الشريفة وأقوال السلف والحكم والأمثال، ولا يقتصر ترتيبها السلمي على متنها، بل تتجاوز قوّته إلى سند الرواية إن وُجد.

ومما يذكر أنّ المرسل يستعمل السلم الحجاجي في المراتب الموجهة توجيهها كميًا، إذ يكمن السلم في ترتيب الألفاظ، من الأدنى إلى الأعلى، أو العكس، مثل الألفاظ الدالة على الأوزان، والمقادير، والأسعار؛ عندما يتلفظ بها المرسل لشراء السلع في المزادات مثلاً، إذ تنحو للتجاه من الحد الأدنى نحو قطب الزيادة حتى تبلغ السعر الذي يعتقد المرسل أنّه أعلى سعر تستحقّه البضاعة، ويكون كل سعر ملفوظ به خلال المزادة بمثابة درجة في السلم الحجاجي لإقناع البائع، مثلما يتجسد في المزاد التالي لشراء سيارة قديمة:

- 1000 ريال.

- من يزيد؟



- 4500 ريال.
- من يزيد؟
- 7800 ريال.
- من يزيد؟
- 10000 ريال.
- من يزيد؟
- 12000 ريال.
- من يزيد؟
- صمت!
- من الذي دفع 12000 ريال؟
- أنا.
- نصيبك، هات العربون.

فزيادة الأسعار بمثابة فعل الحجاج من المشتري على كل سعر أو عرض مقدّم من الآخرين، لعلّه يقنع البائع ويحصل على البضاعة المعروضة، فإذا لم يقنع البائع بالسعر المعروض عند التلقّف به، فإنّه يطلب المزيد من الحاضرين، حتّى إذا اقتنع عند مبلغ 12000 ريال، نراه قد طلب العربون من المزايّد.

أمّا العمليّة المعاكسة، فهي ما يحصل عندما يعرض البائع بضاعته، فينحو باتجاه القطب الأدنى بعد أنّ يقرّر سعرها، ويحاول إقناع الزبون بشرائها، واضعاً في ذهنه أسعار البائعين الآخرين، وذلك عند المفاوضة في السعر مع الزبون، إذ يبدأ في عرض سعره شيئاً فشيئاً، مثل:

- 50 ريالاً.
- 40 ريالاً.
- 30 ريالاً.

ويمارس هذا في الأسواق الشعبيّة وغيرها بكثرة، إذ يبدأ البائع في أوّل الوقت بسعر معيّن، ولكنّه يعدل عنه إلى ما هو أقلّ عندما يكتشف السياق المحيط به مثل توقّر السلعة، وتفاوتها، ومعرفة أسعار الآخرين، وفي نهاية وقت السوق يعطي أقلّ الأسعار بحجّة رغبته في مغادرة السوق دون العودة بشيء من بضاعته. وهو بهذا يمارس حجاجاً طول بقائه في السوق لإقناع المشتري بالشراء.

وقد يحدث أن يستعمل السّلم بدرجتيه المتعاكستين في سياق واحد، بين

طرفي الخطاب؛ وذلك عند المناقصات مثلا، إذ يعرض البائع أو المالك سعرا معيَّنا، بينما يعرض الزبون أو المستفيد سعرا آخرًا، ثم يبدأ المالك في التنازل، في حين يبدأ المستفيد برفع السعر حتَّى يلتقيان عند درجة معيَّنة من السعر تكون مرضية للطرفين.

ولا يقتصر المرسل على المستوى الثري في حجاجه، بل يمكن أن ينتج المرسل خطابه الحجاجي شعرا، إذ يعدّ خطابا، إذا توقّرت فيه سمات الخطاب، مثل أي خطاب آخر. وقد يكون الخطاب كلّ شعرا خالصا، بوصفه سجلا بين طرفين، كل منهما يحاجج الطرف الآخر شعرا، أو بوصفه حجاجاً من طرف واحد. كما يمكن أن يكون الشعر جزءا من خطاب أعمّ بوصفه شاهد مثل المثل أو الحكمة أو قول أحد السلف.

ويمكن أن يتجسّد مثال الوجه الأوّل أي الحجاج بين طرفين، فيما يسمّى بشعر النقائض، إذ من المعروف أنّ «النقيضة قصيدة يرّد بها شاعرٌ على قصيدة لخصم له فينقُضُ معانيها عليه: يقلبُ فخر خصمه هجاء، وينسب الفخر الصحيح إلى نفسه هو»<sup>(123)</sup>.

وقد اشتهر من هؤلاء الشعراء جرير والفرزدق والأخطل، إذ تعدّ قصائدهم من باب الفخر بالذات وتهميش الآخر في لحظة التلقظ بخطابه الشعري، ويكفي حجاجا أنّ الفخر هو مناط الحجاج هنا، إذ يضع الشاعر نفسه في أعلى السلم الحجاجي؛ لأنّ التلقظ بالأنا يخفي الآخر، سواء أكان التلقظ ظاهرا أم مخبوءا بالتلميح إليها في الخطاب. ومن أمثلة ذلك قول الفرزدق في قصيدته المسماة الفِصْل<sup>(124)</sup>:

إنّ الذي سمك السماء بنى لنا بيتا دعائمه أعزّ وأطول

[...]

أحلامنا تزن الجبال رزاة	وتخالنا جنا إذا ما نجهل
فادفع بكفك - إن أردت بناءنا	ثهلان ذا الهضبات، هل يتحلحل؟
يا ابن المراغة، أين خالك؟ إنني	خالي حببشّ ذو القعمال الأفضل
خالي الذي غصب الملوك نفوسهم	وإليه كان جباء جفنة يُنقل
إنّا لنضرب رأس كل قبيلة	وأبوك خلف أتانه يتقمّل

وَشَغِلْتَ عَنْ حَسَبِ الْكِرَامِ وَمَا بَنُوا      إِنَّ اللَّئِيمَ عَنِ الْمَكَارِمِ يُشْغَلُ  
 إِنَّ الَّتِي فُقِئَتْ بِهَا أَبْصَارُكُمْ      وَهِيَ الَّتِي دَمَغَتْ أَبَاكَ: الْفَيْصَلُ  
 ومن قصائد جرير تلك القصيدة التي رثا فيها زوجته، ثم حاجج في آخرها  
 نده الفرزدق، إذ يقول<sup>(125)</sup>:

أَفَأَمَّ حَزْرَةَ، يَا فِرْزَدُقُ، عِبْتُمْ؟      غَضِبَ الْمَلِيكَ عَلَيْكُمْ الْجَبَّارُ  
 [...]

قَتَلْتَ أَبَاكَ بِنُو فُقَيْمِ عَنُوءَ      إِذْ جُرَّ لَيْسَ عَلَى أَبِيكَ إِزَارُ  
 عَقَرُوا زَوَاحِلَهُ فَلَيْسَ بِقَتْلِهِ      قَتْلٌ وَلَيْسَ بِعَقْرِهِنَّ عَقَارُ  
 كَذَبَ الْفِرْزَدُقُ، أَنْ عَوَدَ مَجَاشِعُ      قَصِيفٌ وَإِنْ صَلِبِهِمْ خَوَارُ  
 قَدْ كَانَ قَوْمِكَ يَحْسِبُونَكَ شَاعِرًا      حَتَّى عَرِقَتْ وَضَمَّكَ التِّيَارُ  
 إِنَّ الْفِرْزَدُقَ لَا يَزَالُ مَقْنَعًا      وَإِلَيْهِ بِالْعَمَلِ الْخَبِيثِ يَشَارُ  
 لَا يَخْفَيْنَ عَلَيْكَ أَنْ مُجَاشِعًا      لَوْ يَنْفَخُونَ مِنَ الْخَوَّورِ لَطَارُوا  
 إِذْ يُوَسِّرُونَ فَمَا يُفَكُّ أَسِيرَهُمْ      وَيَقْتَلُونَ فَتَسْلَمُ الْأَوْتَارُ

أما مثال الوجه الآخر، أي الحججاج شعرا من طرف واحد، فهو أبيات  
 المتنبي في مدح سيف الدولة<sup>(126)</sup>:

وما حمدتك في هول ثبتت له      حتى بلوتك والأبطال تمتصع  
 فقد يظنُّ شجاعا من به خرَّق      وقد يظنُّ جبانا من به رَمَع  
 إنَّ السَّلاحَ جَمِيعُ النَّاسِ تَحْمَلُهُ      وَلَيْسَ كُلُّ ذَوَاتِ الْمِخْلَبِ السَّبْعُ

فالمتنبي يحتج لدعواه بشجاعة سيف الدولة، أنه حمل السلاح وهو كفاء  
 له، بالرغم من أن كل الناس تحمل السلاح، ولكن ليس كل من حمله أصبح  
 شجاعا، والدليل أن ما له ناب من الحيوانات كثير، ولكن ما ينطبق عليه وصف  
 السبع منها قليل، بل ونادر وسيف الدولة كذلك.

#### 4 - 6 - 3 - 2 وسائل السلم الحجاجي اللغوية

يتحقق الحججاج بالسلم الحجاجي باستعمال أدوات لغوية، وآليات شبه منطقية

كالتالي:

- الأدوات اللغوية، كالروابط الحجاجية، مثل (بل، لكن، حتى، فضلا عن، ليس كذا فحسب، بل) السمات الدلالية، ودرجات التوكيد.

- الصيغ الصرفية (أفعل التفضيل، صيغ المبالغة).

- (المفهوم: الموافقة، المخالفة).

- حجة الدليل.

ونستعرض كلاهما كما يلي:

4 - 6 - 3 - 2 - 1 الأدوات اللغوية

4 - 6 - 3 - 2 - 1 الروابط الحجاجية

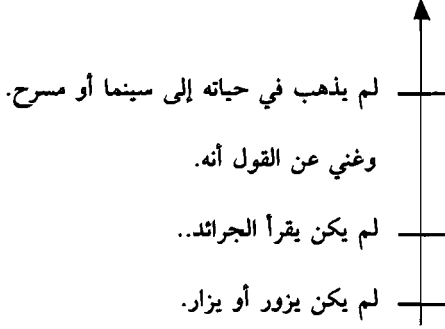
هناك بعض الأدوات اللغوية التي يكون دورها هو الربط الحجاجي بين قضيتين، وترتيب درجاتها بوصف هذه القضايا حججاً في الخطاب. ومن هذه الروابط: غني عن القول، لكن، حتى، بل، فضلا عن، وغيرها. وهذه الروابط هي ما يسميه المناطقة باللفظ - الأداة «وهو لفظ لا يدلّ بحدّ ذاته على أي معنى، وإنما من طبيعته أن يربط فقط بين الألفاظ المختلفة لتبيان العلاقات القائمة فيما بينها. وهو لا يصلح أن يكون موضوعاً ولا محمولاً في القضايا المنطقية»<sup>(127)</sup>.

وتعد عبارة (غني عن القول) مما يجسّد هذه الروابط كما في الخطاب

التالي:

- «ولم يكن الشيخ ليزور أو يُزار إلا في المناسبات. ولم يكن يقرأ الجرائد، أو يستمع إلى الراديو. وغني عن القول أنه لم يذهب في حياته إلى سينما أو مسرح، كما لم يخرج طوال الثلاثين عاماً الأخيرة من حياته لنزهة أو لرؤية متحف أو حديقة... الخ. ولعلّه رأى الأهرام أول قدمه القاهرة»<sup>(128)</sup>، وهذه حجج على جد الشيخ وحفظه للوقت.

## ملازمة الشيخ لبيته



فاستعمل المرسل عددا من الحجج للدلالة على ملازمة الشيخ لبيته وحرصه على عمله، ولكنه رتبها في السلم الحجاجي، وذلك بأن استدل بالخطاب الواقع بعد (غني عن القول) وهو (أنه لم يذهب في حياته إلى سينما أو مسرح) ليكون الحجّة الأقوى، وباستعماله هذه الأداة المرتبطة بالخطاب السابق، فقد وضع الحجج الأخرى في مراتب دون مرتبة هذه الحجّة، إذ تمثل أدلة أضعف منها قوّة.

ومن هذه الأدوات حرف (لكن) وهو «حرف استدراك» ومعنى الاستدراك أن تنسب حكما لاسمها، يخالف المحكوم عليه قبلها. كأنك لما أخبرت عن الأول بخبر، خفت أن يتوهم من الثاني مثل ذلك، فتداركت بخبره، إن سلبا، وإن إيجابا. ولذلك لا يكون إلا بعد كلام، ملفوظ به، أو مقدّر [...] ولا تقع لكنّ إلا بين متنافيين، بوجه ما [...] قال الزمخشري: لكنّ للاستدراك، تُوسّطها بين كلامين متغايرين، نفيًا وإيجابا. فتستدرك بها النفي بالإيجاب، والإيجاب بالنفي [...] والتغاير في المعنى بمنزلته في اللفظ»<sup>(129)</sup>.

وهذا يوضح أنّ المرسل يستدرك بها بعد نفي أو نهي، مثل:

- لماذا تكذب عند التحقيق معك؟

- ما كذبت، لكنني احتلت في كلامي.

إذ عمد إلى نفي الكذب أولاً، ثم ارتقى بحججه درجة وهي إثبات الحيلة.

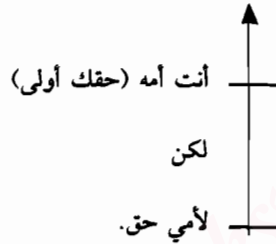
وكما هو في الخطاب التالي:

- دانه: لماذا تبكين يا جدّتي؟

- أبكي على الدنيا يا بنتي، كل شيء تغتير.

- دانه: أكيد أمي قالت لك شيء.
- يا ليتني ما سمعت الذي قالته.
- دانه: ماذا قالت لك أمي. هذا بيت أبي، وما هو بيت أمي.
- أبوك مسيكين يصير بين نارين؛ ناري ونار زوجته.
- دانه؛ لكن أنت أمه.
- وهي زوجته وأمك<sup>(130)</sup>.

### أولوية البرّ عند أبيها



فدانه في الحوار السابق لا تنكر حقّ أمها، بل تقرّه في خطابها. وبهذا فهي تضعه في درجة سلّميّة معيّنة، ولكنها، بالرغم من ذلك، تصنّف حقّ جدّتها فوق حقّ أمها، من خلال خطابها لتحتاج بأنّ جدّتها أحقّ برعاية أبيها وسكنى بيته من أمها، وكان الترتيب الحجاجي معتمدا على استعمال (لكن)؛ فهي الوسيط في ترتيب هاتين الدرجتين من الحجج.

وقد يستعملها المرسل بعد الإيجاب المقدّر:

- محمّد مجتهد، فهو يعمل آناء الليل وأطراف النهار.
  - صحيح، لكن لن يحقق النجاح في حياته بهذه الصورة.
- فهذا اعتراض من طرف الخطاب الآخر، إذ يقدر في خطابه:
- صحيح أنه مجتهد، ولكن...

فالإقرار بالاجتهاد درجة، ونفي النجاح هي الدرجة العليا حجاجيًا صوب دعوى فشل محمّد. وقد استطاع المرسل ترتيب حججه باستثمار خاصيّة الانعكاس في الأداة لكن.

ولنرى كيفيّة حجاجيّة لكنّ الترتيبية بشيء من التحليل في الخطاب التالي:

- كيف دراسة عبد المجيد في الجامعة؟

- عبد المجيد مجتهد.

فالقول باجتهاد عبد المجيد، يستلزم إحدى نتيجتين، وذلك أنّ عبد المجيد، إما أنه سوف يحقق نجاحا، أو إنه سوف يخفق.

والنتيجة الأولى هي النتيجة الأقرب، فهي التي ينقاد إليها ذهن المرسل إليه دون النتيجة الأخرى؛ لأنّ لفظ (يجتهد) يتضمّن بطبيعته الدلالية أنّ هناك جهدا مبذولا، ومن المعلوم أنّ الجهد المبذول يؤدّي، عادة، إلى تحقيق التّجّاح. ولا يمكن قبول التضمّن الآخر لأوّل وهلة.

وما يجعل النتيجة الأخرى مقبولة هو استعمال لفظ (لكن) بعد الجملة، كما يلي:

- عبد المجيد مجتهد، لكنه لن ينجح.

وعليه، فإنّ المرسل يستعمل لفظ لكن لعكس الاستدراك وتوجيه الحجاج لما سيتلوها، اعتمادا على ما قيل قبلها.

وما يؤكّد طواعية لكن في هذه الخاصية هو دلالتها على الإيجاب بعد النفي، مثل:

- لا يجتهد عبد المجيد، ولكنه سوف ينجح.

فكلّ خطاب تال لها هو الحجّة الأقوى صوب الدعوى التي يدّعيها المرسل، مثل الدعوى بظلم عبد المجيد في النتائج أو التقويم في الخطاب الأوّل رغم اجتهاده، أو الدعوى بالفوضى في النتائج في الخطاب الآخر.

وهذا ما يجعل الاستدراك سبيلا إلى منح الحجّة التي تأتي بعدها قوّة أكبر، وبالتالي يغدو المدخل المسوّغ لطلبات لاحقة مثلما هو في الحوار التالي:

- أريد منك أن تصلح سيارتي.

- أنا مشغول، ولكنني سوف أفعل.

إذ يدّعي بخطابه احترام العميل ومحاولة خدمته، ولذلك يجعل نيّته في الفعل هي الحجّة الأقوى على دعواه، ومن ثمّ، فاستدراكه هو المدخل المنطقي ليردّف ذلك بقوله:

- ولذلك فإنّ الأجرة سوف تكون مرتفعة قليلا.

إذ لا يمكن أن يكون خطابه الذي يبيّن الأجرة مقبولا دون التمهيد له بادعاء الشغل، واستدراكه بقبول العمل بالرغم من ذلك. فادعاء الشغل يتضمّن أنّ الميكانيكي لن يجد الوقت الكافي لإصلاح السيارة، وإذا أراد إصلاحها، فإنّه يحتاج إلى مضاعفة الجهد؛ وبالرغم من كلّ هذا فهو سوف يصلحها. وبهذا فقد رتب المرسل حججه في سلّم واحد، إذ جعل شغله في المرتبة الأدنى، ثم جعل استعداداه للقيام بإصلاح السيارة في الدرجة الأعلى.

وقد يصنّف المرسل الأشياء أو الأوصاف في درجات حجاجيّة، وذلك بالتلفّظ بالوصف بعد لكن، كما هو في هذا الخطاب:

- حسان مهندس.
- نعم، ولكنّه سيء.
- أو نعم، ولكنّه سيء جدا.

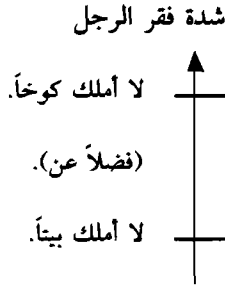
إذ يستلزم لفظ مهندس أنّه يجيد بعض الأعمال، والمرسل يقرّ بتلك الخصيصة، ولكنّه يعترض على انطباقها على حسان كما هو معروف عمّن هو مثله، وبالتالي كان مجرد الاستدراك بعد نعم هو اعتراض من المرسل ليصنّف به المهندس في درجة أقوى دليلا على عدم مهارته، ولذلك كان الخطاب الثاني حجاجاً على عدم أهلية المهندس حسان، بينما كان الخطاب الثالث أقوى وذلك بإضافة جدا. وبهذا يكون «معنى لكنّ في جميع مواضعها الاستدراك»<sup>(131)</sup>.

وتقارن (ديبورا شيفرن Deborah schiffirin) الأداة لكن بحرف الواو، وذلك بقولها: «بالرغم من أنّ لكن هي من أدوات تنسيق الخطاب، إلّا إنّ لها وظيفة تداوليّة مختلفة، وهو أنّها تجعل للوحدة التي تليها فعلا مضادا؛ ولأنّ هذا الدور مؤسس على معناها المضاد، فإنّ مدى استعمالها الذهني أضيق من مدى الواو [...] إذ لا تنسّق لكن بين الوحدات الوظيفيّة إلّا إذا كان هناك بعضا من العلاقات المتضادّة في محتواها الذهني أو التفاعلي»<sup>(132)</sup>.

وتعدّ العبارة (فضلا عن) من الأدوات التي يعمد المرسل إلى استعمالها، لترتيب الحجج في سلّم حجاجي. وذلك مثل من يريد إقناع الناس بحاجته وقره الشديدين:

- لماذا لا تبقى في بيتك، وتَعِفْ نفسك عن المسألة؟!
- لا أملك كوخا فضلا عن بيت.





فمعناه أنه لا يملك كوخا ولا يملك بيتا، وأنّ عدم ملكه البيت أولى من عدم ملكه الكوخ. بيد أنه يكفي أن ينتج خطابا يبيّن فيه أنه لا يملك بيتا، إذ يكفي إنجازه لإخبار المرسل إليه، ولكنه عمد إلى نفي الأقل، ليسوغ له وضع نفي ملكية البيت في درجتها السلمية التي تحقق إقناع المرسل إليه بفقره. ويمكن أن يؤوّل المرسل إليه على أنه:

- لا أملك كوخا، فكيف أملك بيتا؟! أو:
  - بما أنني لا أملك كوخا، فإني لا أملك بيتا. أو:
  - إن كنت لا أملك كوخا، فإنه من الأولى أنني لا أملك بيتا.
- وبهذا، فإنّ المرسل ينتج خطابين معا، وهما:
- لا أملك كوخا.
  - لا أملك بيتا.

ويختلف الخطابان أعلاه في درجة قوة حجتهما، رغم دلالتهما على ادعاء الفقر. وبهذا فإنّ الترتيب السلمي يتحقّق باستعمال (فضلا عن) «ولا تستعمل فضلا عن هذه إلّا في النفي [ ... ] والفقير إنّما ينفي عنه، في العادة، ملك الأشياء الحقيقية لا ملك الأموال الكثيرة»<sup>(133)</sup>، ومعلوم أنّ النفي يدخل على القضية كلّها، فيحوّلها من الإيجاب إلى النفي. وقد أوجد المرسل الربط بينهما بهذه الأداة، بيد أنّه يمكن أن ترد كلّ من الجملتين السابقتين لوحدها، إذ «يبدو أنّ الجملة المحلّلة ذات معنيين قد يكونان منفصلين انفصالا يجعل فهم أحدهما لا يلزم عنه فهم الآخر. أو متكاملين يلزم أو يمكن أن يلزم عن فهم أحدهما فهم الآخر»<sup>(134)</sup>، والمعنى المذكور يمكن أن يتلفّظ به المرسل على النحو التالي:

- أنا لا أملك كوخا ولا أملك بيتا، وأن لا أملك بيتا أولى من أن لا أملك كوخا.

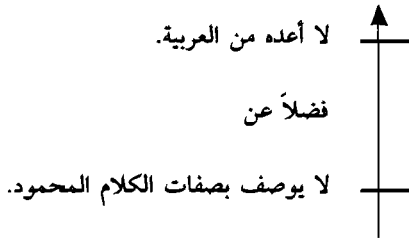
والربط بين العنصرين المنفيين، وهما الكوخ والبيت، مستفاد من العلاقة اللغوية بينهما، ومن معرفة الناس بالعالم؛ وذلك بأن الكوخ أقل قدرا من البيت، وهذه علاقة ضمنية موجودة في ذهن المرسل والمرسل إليه لاشتراكهما في الثقافة واللغة. وبالتالي، فإنه يعلم أن نفي امتلاك الكوخ وهو الدرجة الدنيا في السلم، سوف يقنع المرسل إليه بنفي امتلاك البيت الذي يقع فوقه بدرجة. وتراتبهما في الواقع هو سبب تراتبهما في السلم الحجاجي.

وهذا يتضح عند ابن الأثير عندما كان يتحدث عن المجاز، إذ يذم بعض أنواعه بقوله:

- «وقد جاء من ذلك ما هو بشع بارد، فلا يستخرج إلا بمسائل الجبر والمقابلة أو بخطوط الرمل من القبض الداخل أو القبض الخارج والبياض والحمرة، وغيرها. ولئن كان معناه دقيقا يدل على فرط ذكاء، فإنني لا أعدّه من اللغة العربية فضلا عن أن يوصف بصفات الكلام المحمود، ولا فرق بينه وبين لغة الفرس والروم وغيرهما من اللغات في عدم الفهم»<sup>(135)</sup>.

فدعواه هي بشاعة ذلك الصنف من المجاز، بل وبرودته. وقد رتب حججه في سلم واحد بواسطة (فضلا عن)، فجعل ما قبلها (لا أعدّه من اللغة العربية) في أعلى السلم، وأردف ذلك بحجة أدنى منها أوردها بعد (فضلا عن) وهي: أن يوصف بصفات الكلام المحمود.

#### بشاعة وبرود بعض أنواع المجاز



ومن الأدوات بل، إذ تكمن حججيتها في أن المرسل يرتب بها الحجج في السلم، بما يمكن تسميته بالحجج المتعاكسة، وذلك بأن بعضها منفي وبعضها مثبت. لأن بل أساسا «حرف إضراب، وله حالان: الأول: أن يقع بعده جملة. والثاني: أن يقع بعده مفرد. فإن وقع بعده جملة كان إضرابا عما قبلها، إما على

جهة الإبطال [...]، وإما على جهة الترك للانتقال، من غير إبطال [...] وإذا وقع بعد بل مفرد فهي حرف عطف، ومعناها الإضراب. ولكن حالها فيه مختلف: فإن كانت بعد نفي [...] فهي لتقرير حكم الأوّل، وجعل ضده لما بعدها. [...]»<sup>(136)</sup>.

ومن الأمثلة على الجملة، ما يقوله شخص متهم بالتقصير في عمله:

- لم أنقاس عن العمل، بل اجتهدت فيه.

إذ أبطل التقصير، عندما نفاه، ولذلك وضعه في درجة أدنى من درجات السلم الحجاجي، ومن ثم أثبت الاجتهاد مما رفعه فوق ذلك درجة. وبذلك، فقد تمكّن من إنجاز فعلين لغويين، مع استيفاء ترتيبهما حججياً باستعمال الأداة بل، وذلك لخصيبتها اللغوية.

وقد لا يريد المرسل إبطال ما قبل بل، بقدر ما يريد الانتقال من درجة دنيا في الحجج إلى درجة أعلى، مثل:

- نحن لا نظلمك، بل أنت مغرور.

وكذلك الحال لو تقدّمها نفي أو نهي، مثل:

- ما أُرهب الفلسطينيين الإسرائيليين، بل الإسرائيليين.

أي الإسرائيليين هم الذين أُرهبوا الفلسطينيين.

ومن دلالة سلميتها أنّ المرسل قد يضرب عن الحجّة الأدنى إلى استعمال الحجّة الأعلى، كما في خطاب أمين عام رابطة العالم الإسلامي، إذ يقول:

- «ليس من الإنصاف القول إنّ كل ما يحتويه برنامج هيئة الأمم المتحدة عمل سيئ محض أو هدام كلّها، بل إنّ فيه الجيد المفيد والمطلوب»<sup>(137)</sup>.

إذ وضع ما بعد بل في درجة أقوى للدلالة على عدم حكمه المطلق بسوء هيئة الأمم.

ومن المعلوم أنّ السياق أو النتيجة عند استعمال (بل) هي التي توجه ترتيب درجات الحجج في السلم، وذلك في النفي مثل الخطابات التالية:

- لم يسرق هذا الرجل النقود كلّها، بل سرق بعضها.

- لم يسرق هذا الرجل بعض النقود، بل سرقها كلّها.

إذ يمكن أن يكون رئيس العصابة هو المرسل في الخطاب الأوّل، عندما يحتاج عند توزيع الجائزة على اللصوص؛ فيكون مقدار الجائزة موافقا لمقدار

الجهد المبذول، فيبين بخطابه أن اللص كان شريكاً فقط في السرقة، ولم يكن اللص الوحيد؛ وعليه، فسرقه بعض النقود أدنى من سرقة الكل، وهذا ما يجعله مستحقاً لنصيب أقل من الجائزة.

أما في الخطاب الآخر فهو يثبت عكس ذلك؛ إذ يجعل سرقة الكل في درجة أعلى مما يجعله يستحق الجائزة كلها. وكان مردّ هذا التنوع هو استعمال (بعض) و(كل) مع النفي.

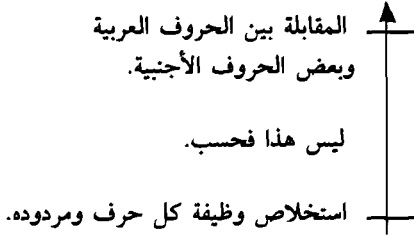
بيد أنه لو اختلف السياق بأن كان الخطاب عند توقيع الجزاء في الشرطة مثلاً، فإن المرسل بتلفظه بالخطاب سوف يعيد ترتيب الحجج في السلم، فالحجة الأدنى في الخطاب الأول تصبح هي الحجة الأقوى هنا، وذلك، بتوجيه السلم الحجاجي نحو تبرئة المتهم. بعكس قوة الحجج في الخطاب الآخر.

فنتيجة منح الجائزة وفقاً للإسهام في السرقة، معاكسة لنتيجة تبرئة المتهمين، بيد أن الخطابين واحد، ولكن السياق المختلف هو الذي وجّه درجات الحجج سلمياً. فكانت براءة صاحب الجائزة الأقل أكبر قدرأ وأوفر حظاً من صاحب الجائزة الأكبر في سياق السرقة.

ومما يتسق مع (بل) في التركيب تلك الخطابات التي تتضمن: (ليس ... فحسب، بل) وذلك بمعنى تثبيت كل من الجزأين، بعد ترتيبهما صعوداً، فيصبح الوضع ثبوت الأول بوصفه حجة دنيا، وزيادة الآخر فوقه بوصفه الحجة الأقوى، إذ إن الحجج التي تقع بين: (ليس...فحسب) تعدّ في درجة أدنى حتى لو كانت ذات قيمة عليا في نظر المرسل إليه، إذ يضعها المرسل بهذا في أدنى السلم، ليوحي إلى المرسل إليه مقدماً بأن ما بعدها أقوى منها. وهذا ما يجعله ينتظر تلك الحجج الأقوى بفارغ الصبر، خصوصاً حجج الخطاب الشفهي، وهنا ممكن لسلطة الخطاب غير يسير، مثلما نرى في المثال التالي:

- «وهنا تتجلى عبقرية الجاحظ اللساني: إنه سيقوم بنفسه بتجارب ميدانية يجمع عدّة رسائل مكتوبة ويستمع لعدّة خطب ملفوظة فيعدّد جميع حروفها، ويلاحظ ترداد كل حرف ليستخلص وظيفته ومردوده في اللغة، ليس هذا فحسب، بل يقابل بين الحروف العربية وبعض الحروف الأجنبية، ليستنتج أن لكل لغة حروفاً تدور في أكثر كلامه»<sup>(138)</sup>.

## عبقريّة الجاحظ



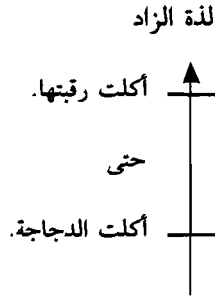
فالنتيجة أو الدعوى هي (عبقريّة الجاحظ)، والأدلة على ذلك عند المرسل أمران: أولهما هو استخلاص وظيفة الحرف ومردوده في اللغة. والآخر هو: مقابلة الحروف العربية بغيرها. ووضع الحجّة الأولى في أدنى السلم بالرغم من أهميتها ودلالاتها القويّة على عبقريّة الجاحظ، وذلك بإيراد اسم الإشارة (هذا) الذي يحيل عليها بين (ليس...فحسب)، وهذا التركيب هو ما أنزلها هذه المنزلة، وبالتالي أوحى بأنّ لدى المرسل دليلا أقوى منها على عبقريّة الجاحظ، وهو الحجّة الأخرى: (بل يقابل... فتبوّأت قوتها السلميّة بفضل إيرادها بعد الحرف (بل) في هذا التركيب.

ومن أدوات السلم الحجاجيّ الأداة حتّى، لدورها في ترتيب منزلة العناصر، ولما لمعانيها واستعمالاتها من سلميّة. فأولها هو (حتّى الجارّة) التي تعني انتهاء الغاية، على أن يراعي المرسل تحقق شروط مجرورها في التركيب، وهي: «الأول: أن يكون ظاهرا في الغالب. والثاني: أن يكون آخر جزء، أو ملاقٍ لآخر جزء. وأن يكون المجرور بها داخلا فيما قبلها على الغالب، وأن يكون الانتهاء به أو عنده»<sup>(139)</sup>.

وذلك مثل من يحتجّ على أنّه قد شبع من زاد مُضيفه بقوله:

- لقد تناولت زادا شهينا؛ فقد أكلت الدجاجة حتّى رقبته.

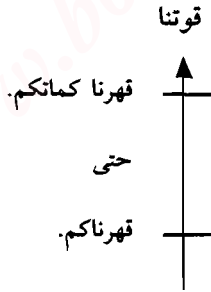
- أو فقد التهمت كلّ شيء حتّى الصحون.



وثاني استعمالها ما يعرف بـ(حتىّ العاطفة). ويراعي المرسل هنا شروط المعطوف، وهي «شرطان: الأول: أن يكون بعض ما قبلها، أو كبعضه. [...] الثاني: أن يكون غاية لما قبلها، في زيادة. والزيادة تشمل القوة والتعظيم. والنقص يشمل الضعف والتحقير»<sup>(140)</sup>.

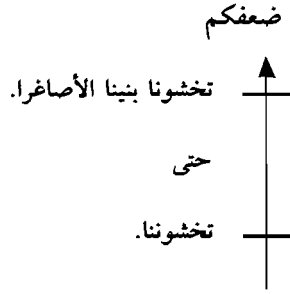
وقد اجتمع هذا الصنفان في البيت التالي<sup>(141)</sup>:

- قهرناكم، حتى الكماة، فإنكم لتخشوننا، حتى بنينا الأصغرا.  
ويمكن تصوير ذلك كما يلي:



«فالشرط الأول من البيت يشتمل على حجتين هما: (قهرناكم) و(قهرنا كمااتكم) وهما تخدمان معا النتيجة الواردة في الشرط الثاني من البيت: (أنتم تهابوننا). ولكن السؤال الذي نطرحه هنا هو الآتي: هل سترد هاتان الحجّتان في نفس الدرجة من درجات السلم الحجاجي؟ هل لهما قوّة حجاجة متماثلة؟ إنّ الجواب سيكون بالنفي طبعاً، فالحجّة التي جاءت بعد (حتىّ) هي الحجّة الأقوى. وإذا كان الشرط الأول من البيت قد اشتمل على حجج تؤكّد قوتنا وبطولتنا، فإنّ الشرط الثاني منه تضمّن حججا تؤكّد ضعف الخصوم وهوانهم. فالحجّتان الوردتان

في هذا الشطر هما (أنتم تهابوننا) و(أنتم تهابون بنينا الأصاغرا) وهما تؤديان إلى نتيجة ضمنية مضمرة من قبيل (أنتم ضعفاء) أو (أنتم جبناء) أو غيرهما من النتائج المحتملة. إنَّ الحجَّة الأخيرة (تهابون بنينا الأصاغرا) هي الحجَّة الأقوى والدليل الناصع على ضعف الخصوم وهوانهم<sup>(142)</sup>.



وكما ورد عند عتاب الداعي لمن لم يحضر دعوته، بقول المدعوين:

- لم نستطع المجئ إلى الدعوة، لأنَّ الطريق كان مملوءاً بالماء.
- جاء الناس حتى أصحاب الدراجات.

إذ جعل أصحاب الدراجات في أعلى السلم الحجاجي محتجاً بهم، وفي هذا استلزام هو أنَّ كلَّ الناس قد لبّوا الدعوة، وعليه فلا عذر لكم.

وبما أنَّ ما بعدها يكون غاية لما قبلها، فإنَّه يمكن الاحتجاج بأعلى السلم، أو بأدناه كما هو هنا، فالسياق هو الذي يحدّد المناسبة، مثل من يدعي بأنَّه طرق جميع الأبواب ولاقى نصبا في قضاء حوائجه، بقوله:

- قبلنا الناس حتى أنوف العبيد.

إذ تمثّل أنوف العبيد غاية النقص في بعض الثقافات، فهي أدنى ما يمكن أن يقبله الإنسان، بل قد يستحيل هذا، ولذلك فتقبلها في الخطاب السابق، هو مكمن قوَّة الحجَّة على النَّصَب والذَّل.

أما الاحتجاج بالعكس، أي بالزيادة في درجات السلم، فمثل الخطاب

التالي:

- جاء منسوب الوزارة حتى الوزير.

ومن التراكيب التي تترتّب فيها الحجج حسب درجتها الحجاجية، ذلك التركيب الذي يتضمّن الأداتين (ما...إلا) في ترتيب الحجج في سلّم واحد؛ إذ إنَّ

(ما إلّا) عامل «بوجه القول وجهة واحدة نحو الانخفاض»<sup>(143)</sup>، وهذا ما يستثمره المرسل، عادة، لإقناع المرسل إليه بفعل شيء ما، مثل الحث على التبرّع، أو شراء سلعة ما، أو التقليل من قيمة شيء ما، كما في الخطابات التالية:

- لماذا تنازع الناس، فما حصّتك من الإرث إلّا قطعة أرض صغيرة؟.
- نحن الرابعون، فما ثمن هذه الحقيبة إلّا ثلاثون ريالاً.
- ليست هذه الرحلة ممتعة، فما مدّتها إلّا تسعة أيام.

وهو ما يسمّيه (ذكرو) بالمواضع التي توجد بين الحجّة والنتيجة، وذلك بإدخال هذه العوامل من قبيل (ما...إلّا) في الأمثلة السابقة. بيد أنّه يمكن استخلاص نتائج معاكسة من هذه الحجج؛ وذلك بحذف العوامل (ما إلّا) المدخلة على الخطاب الأساس، فتصبح الخطابات كالتالي:

- نازع الناس؛ فحصّتك من الإرث قطعة أرض؟
- أنت الرابع معنا؛ فثمن هذه الحقيبة ثلاثون ريالاً.
- هذه الرحلة ممتعة؛ فمدّتها تسعة أيام.

ومن أدوات السّلم الحجاجي كذلك القصر باستعمال (إنّما) «والسبب في إفادة إنّما معنى القصر، هو تضمينه معنى: ما وإلّا [...] وترى أئمة النحو يقولون: إنّما تأتي إثباتاً لما يذكر بعدها ونفيًا لما سواه»<sup>(144)</sup>.

- «عندما كنّا على مقاعد الدراسة الابتدائية، كان يجاورنا على تلك المقاعد أطفال في سننا من إخواننا الفلسطينيين، ممن وصلوا للتوّ إلى المملكة بعد نكبة حزيران 67 م. كان الفلسطينيون، في حقيقة الأمر، لا يجاوروننا بالمقاعد فحسب، وإنّما بجيرة المسكن والمشرب؛ كنّا نتقاسم معهم الزعتر والزيتون، نتبادل معهم العواطف بشكل ديمومي وبلا انقطاع»<sup>(145)</sup>.

ودلالته هنا مثل دلالة (ليس كذا فحسب)، إذ صنّف المرسل بواسطة استعمالها حججه إلى أكثر من مستوى، وبالتالي إلى أكثر من قوّة، أفواهما هو ما بعد إنّما.

وهناك من يستعمل (ما إلّا) ليضع ذاته في أدنى السّلم، مثل:

- أنت الخير والبركة، فأنت موجه عظيم، ورائد متميز.
- ما أنا إلّا موظّف بسيط.

فهي حجّة قوية له على التواضع، كما كان يردّد أحد الوزراء:

- ما أنا إلّا طالب اقتصاد بسيط.



## 4 - 6 - 3 - 2 - 1 - 2 السمات الدلالية

ولأنّ السّلم الحجّاجيّ يعود في ترتيب حججه والمفاضلة بين قواها إلى رؤية المرسل، فإنّ الحجّة الواحدة قد ترتقي إلى أعلى السّلم من وجهة نظر معيّنة، كما قد تدنو إلى أدنى السّلم حسب وجهة نظر أخرى، وهذه من مميّزات السّلم الحجّاجيّ في إيجاد العلاقة المجازيّة بين مكوناته وتمثيلها. فقد يتعكس المرسلان في الخطاب الواحد، كما هو في الخطاب التالي الذي جرى بين النعمان بن المنذر وكسرى:

- «روى ابن القطامي عن الكلبي قال: قدم النعمان بن المنذر على كسرى وعنده وفود الروم والهند والصين فذكروا من ملوكهم وبلادهم. فافتخر النعمان بالعرب وفضلهم على جميع الأمم لا يستثنى فارس ولا غيرها: فقال كسرى وأخذته عزة الملك: يا نعمان لقد فكرت [...] ولم أر للعرب شيئاً من خصال الخير في أمر دين ولا دنيا ولا حزم ولا قوة: ومع أن مما يدل على مهانتها وذلكها وصغر همتها محلّتهم التي هم بها مع الوحوش النافرة والطيور الحائرة يقتلون أولادهم من الفاقة ويأكل بعضهم بعضاً من الحاجة قد خرجوا من مطاعم الدنيا وملابسها ومشاربها ولهوها ولذاتها، فأفضل طعام ظفر به ناعمهم لحوم الإبل التي يعافها كثير من السباع لثقلها وسوء طعمها وخوف دائها [...]»

قال النعمان: أصلح الله الملك حق لأمة الملك منها أن يسمو فضلها ويعظم خطبها وتعلو درجتها إلا أن عندي جواباً في كل ما نطق به الملك في غير رد عليه ولا تكذيب له فإن أمني من غضبه نطقت به. قال كسرى. قل فأنت آمن. قال النعمان: وأما قولك إن أفضل طعامهم لحوم الإبل على ما وصفت منها فما تركوا ما دونها إلا احتقاراً له فعمدوا إلى أجّلها وأفضلها فكانت مراكبهم وطعامهم مع أنها أكثر البهائم شحوماً وأطيبها لحوماً وأرقها ألباناً وأقلها غائلة وأحلاها مضغة وأنه لا شيء من اللحمان يعالج ما يعالج به لحمها إلا استبان فضلها عليه<sup>(146)</sup>.

فلو نظرنا فقط إلى الحجّاج حول أفضل طعام ناله ناعم العرب (الإبل)، لوجدنا أنّ كسرى قد وضعه في أدنى السّلم الحجّاجيّ ليستدلّ به على خروجهم من المملدات وجودة الطعام، وعليه فهو يصنّف بقيّة أصناف اللحوم فوق لحم الإبل مرتبة، مثل لحوم البقر فالماعز فالضأن فغيرها من الحيوانات التي يصنّفها. بينما نجد أنّ النعمان قد استطاع أن يعكس هذا السّلم فيحجّج كسرى، وذلك بأن رفع

مرتبة لحم الإبل إلى أعلى مرتبة في السلم الحجاجي ليدلّ على جودة طعام العرب، ويجعل بقاء الأصناف دونه، من لحوم البقر فالضأن فالماعرز فغيرها مما تستطيه العرب.

ولم يأت التصنيف عند كلّ منهما غفلا، بل استند كل منهما على ما يبرره من حجج، وهو ما يمكن تصنيفه على أنه بمثابة السمات الدلالية المتغيرة للحوم الإبل، إذ تختلف عند كل منهما، فهي عند كسرى (ثقلها وسوء طعمها وخوف دائها). في حين استعمل النعمان السمات: (كثرة الشحم وطيب اللحم ورقّة اللبن وقلة الغائلة وحلاوة المضع وأفضل علاج). وبهذا كانت السمات الدلالية هي التي بوأت لحم الإبل عند كل منهما درجته التصنيفية، وأكسبته قوته الحجاجية المختارة، ومن خلال هذه السمات تعاكس الترتيب بينهما.

ومن الملاحظ أنّ النعمان قد راعى كلّ حجة من حجج كسرى ليدحضها، فواكب رفع لحم الإبل كل لحظة تلفظ، مما استلزم رفع مرتبتها حتى استقرّ به في أعلى مرتبة، فتلفظ النعمان بالحجة الأولى (كثرة الشحم وطيب اللحم ورقّة اللبن وقلة الغائلة) كان دحضا لحجة كسرى (ثقلها) مما منح لحم الإبل قوة حجاجية. وهكذا حتى استقرّ بها المقام في المرتبة التي يريدتها والتي اكتسبت معه قوتها الحجاجية على طيب طعام العرب. ومن هنا فما كان ذا ضعف عند كسرى أصبح نفسه ذا القوة عند النعمان.

ومن جهة أخرى، فقد لا ينتج السلم الحجاجي في طبقات مترابطة في الخطاب الواحد، بل قد تكون هذه الطبقات مخزونة في ذهن المرسل وفي ذهن المرسل إليه، وفقا لتمامهما في القدرة اللغوية، وبالتالي إلى حدّ ما في الكفاءة التداولية التي يعتمد عليها كل منهما في التخاطب. وعليه يعتمد المرسل إلى الحجاج بالتلفظ بإحدى هذه القوى، أي الدرجات الحجاجية التي تعبّر عن قضية واحدة، إذ يمكن صياغة خطاب الحجاج سلميا بأكثر من شكل، فإذا كانت القضية التي يريد المرسل أن يقنع المرسل إليه بها، هي:

- الحثّ على استعمال السواك.

فإنه قد يعتمد إلى إنتاج أكثر من خطاب، حسب السياق، وكل خطاب ينتمي إلى درجة من السلم الحجاجي، مثل:

صياغته حسب الشكل الخبري، في الخطاب:

- السواك مرضاة للرب مطهرة للقم.

أو بالاستفهام المتبوع بالفاء السببية، مثل:

- أليس السواك مرضاة للرب مطهرة للقم؟ فنستعمله.

أو بالشرط المتبوع بفاء الجزاء.

- ما دام السواك مرضاة للرب مطهرة للقم، فلنستعمله.

أو: (بما أن...إذن).

- بما أن السواك مرضاة للرب مطهرة للقم، إذن نستعمله.

ويظل القصد الأساس هو الحثّ على استعمال السواك في كل خطاب، بيد أنّ المرسل يستعمل لذلك درجات متفاوتة؛ إذ يعتمد في الخطاب الأول إلى الإخبار. أمّا في الخطاب الثاني، فإنّه يعتمد إلى إدخال الاستفهام على الجملة المنفية، وليس المعنى الحرفي هو القصد في الاستفهام، وإنّما القصد هو تقرير ما جاء بعد النفي ومعناه: «حملك المخاطب على الإقرار والاعتراف بأمر قد استقرّ عنده ثبوته أو نفيه»<sup>(147)</sup>، وثنا بأنّ الجواب المفترض عند المرسل إليه هو: بلى، السواك.. وهو ما يجعل استعمال الخطاب بهذه الصورة أقوى حججياً. أمّا في الخطاب الثالث فقد صاغ «الحجّة بطريقة تفيد العليّة فتبرز استناد الربط مع النتيجة إلى ما يُنزّل منزلة المتفق عليه بين المتخاطبين»<sup>(148)</sup>.

والمعولّ عليه في اختيار المرسل لأحد هذه الخطابات دون غيرها من الخطابات الأخرى هو المعرفة العامة بالسياق، والمعرفة الخاصة بحال المرسل إليه ودرجة ثقافته ومدى قبوله لفعل الحثّ، وما يستدعيه ذلك لتحصيل الاقتناع لديه بما يدعوه إليه المرسل.

#### 4 - 6 - 3 - 2 - 1 - 3 درجات التوكيد

ويستعمل استعمال التوكيد، بترتيب درجاته لغويًا، وذلك عند إنتاج الخطاب الخبري في ثلاث درجات من التوكيد، طبقاً لثلاثة سياقات، كما يصنّفها السكاكي<sup>(149)</sup>:

1 - الخبر الابتدائي.

2 - الخبر الطلبيّ.

## 3 - الخبر الإنكاري.

إذ لا يستعمل المرسل في الخبر الابتدائي أي نوع من أدوات التوكيد، مثل: «اعلم -أرشدك الله أمرك - أن هذه الأمة قد صارت بعد إسلامها، والخروج من جاهليتها، إلى طبقات متفاوتة، ومنازل مختلفة: فالطبقة الأولى: عصر النبي صلى الله عليه وسلم، وأبي بكر، وعمر رضي الله عنهما، وست سنين من خلافة عثمان رضي الله عنه، كانوا على التوحيد الصحيح، والإخلاص المحض، مع الألفة واجتماع الكلمة على الكتاب والسنة، وليس هناك عمل قبيح، ولا بدعة فاحشة»<sup>(150)</sup>.

فقد ألقى الجاحظ خطابه بفعل الخبر الابتدائي؛ لأن المرسل إليه خالي الذهن من أي حكم سابق، فاكتفى الجاحظ في حجاجه بأول درجات سوق الخبر دون تأكيد، إذ يكفي لذلك ما يعلمه من أن المرسل واثق من صدق خطابه، فهو بمثابة المسلمات التي يتفق عليها الجميع. وهذا ما جعل خطابه مستغنيا عن مؤكّدات الحكم.

ومن الخطابات الدالة على الخبر الطلبيّ، كتاب للجاحظ فيه: «أما بعد، فإنّ سحائب وعدك قد برقت، فليكن وبلها سالما من صواعق المظل والاعتلال»<sup>(151)</sup>.

فيلقي الخبر هنا إلى المرسل إليه مؤكّدا له بأنّه ليس لديه، وقت التلقّف بالخطاب، شكّ في حصول العطايا، وتوكيد الخطاب بهذا سوف يحفّز المرسل إليه إلى المبادرة في إنجاز ما وعد، وهو ما أشار إليه الجاحظ في نهاية خطابه.

ومن الخطابات الدالة على الخبر الإنكاريّ، كتاب الجاحظ إلى قُليب المغربيّ:

- «والله يا قليب لولا أنّ كبدي في هواك مقروحة، وروحي بك مجروحة، لساجلتك هذه القطيعة، وماددتك جبل المصارمة»<sup>(152)</sup>.

وفي هذا الخطاب، ينفي مباراته لصاحبه في هجرانه، كما هجره هجرانا طويلا، بدلالة قوله في آخر الخطاب «فيردك إلى مودتي، وأنف القلي راغم، فقد طال العهد بالاجتماع، حتّى كدنا نتناكر عند اللقاء» ولذلك استعمل أداتي توكيد وهما: القسم، واللام المؤكّدة، ليثبت له صدقه. إذ قد ينكر صاحبه ذلك، أو هكذا يتصوّر الجاحظ أنّ صاحبه قد يكون منكرا.

## 4 - 6 - 3 - 2 - 1 - 4 الإحصاءات

من الآليات الحديثة في الحجج استعمال الإحصاءات، فهي تنوب عن كلمة كثيرا التي كانت تستعمل في الخطب قديماً، للدلالة على قوّة الحجّة. ومما ساعد على استعمالها وجود التقانة الحديثة، إذ أصبحت صورة تجلو الحقيقة، بشرط عدم توظيفها بوصفها أرقاماً جوفاء، أو أن تكون مراجعها ذات ضعف واضح عند الاحتجاج بها وإقناع الناس بما لا يقنع عادة، ومن ذلك الخطاب التالي:

- «يعتبر التعليم أحد مرتكزات الأمن القومي في الدول المتقدمة؛ فيه يتحدّد مستوى الدولة ومكانتها بين دول العالم، لأنّ التقدّم في نظام التعليم يعني التقدّم في كلّ مسارات الحياة، ورغم أنّ تقارير البنك الدولي واليونسكو تشير أنّ الدول العربيّة تنفق على التعليم مبالغ لا تقلّ، بل ربّما تزيد في بعض الأحيان، عن التي تنفقها الولايات المتحدة الأمريكية وكندا أو دول أوروبا واليابان، إلّا إنّ الغرب ينهض بينما العرب يتراجعون، وعلى سبيل المقارنة فإنّ ما تنفقه الولايات المتحدة الأمريكية على التعليم يصل إلى 5.5٪ من الناتج القومي الأمريكي، في الوقت الذي تصل فيه نسبة الإنفاق على التعليم في الدول العربيّة إلى 5,8٪ من الناتج القومي، ودولة مثل المغرب تنفق ربع ميزانيتها على التعليم كما تنفق الجزائر 30٪ من ميزانيتها على التعليم، بينما تنفق مصر على كل 1000 طالب أكثر مما تنفقه الولايات المتحدة على نفس العدد، أما السعودية والكويت وباقي دول الخليج فتعدّ من أكبر دول العالم إنفاقاً على التعليم، ومع ذلك فهناك تراجع واضح في نظام التعليم في العالم العربيّ أدى إلى نسبة عالية من البطالة بين الخريجين من المغرب إلى الخليج»<sup>(153)</sup>.

فدعوى المذيع على هبوط مستوى التعليم لن تكون مقبولة إلّا إذا دعمها بحجج مقنعة، ولا يمكن أن يدعم دعواه حجّة كما تدعمها الأرقام والإحصاءات، وهذا ما فعله، فلم يستعمل حججاً غيرها لتوفّر الإحصاءات لديه، وكفى بها دليلاً، خصوصاً في السياقات التي تشبه هذه السياقات.

## 4 - 6 - 3 - 2 - 2 آليات السّلم الحجاجي

لا يقتصر ترتيب الحجج في سلّم واحد على ما تقدّم من إيراد بعض الجمل وربطها حججياً، أو على استثمار بعض الأدوات ذات المعاني، بل يمكن ترتيب الحجج أيضاً باستعمال بعض الصيغ الصرفيّة وتوجيهها في سياق الإقناع.

## 4 - 6 - 3 - 2 - 1 التعديّة

التعديّة هي ترتيب الأشياء في سلّم، بعقد العلاقة بينها، رغم عدم وجود هذه العلاقة قبل التلفّظ بالخطاب.

## 4 - 6 - 3 - 2 - 1 أفعال التفضيل

ومن ذلك استعمال أفعال التفضيل في الإثباتات، «وتعريفه: أنّه اسم، مشتقّ، على وزن: أفعال يدلّ - في الأغلب - على أنّ شيئين اشتركا في معنى، وزاد أحدهما على الآخر فيه، فالدعائم التي يقوم عليها التفضيل الاصطلاحيّ - في أغلب حالاته - ثلاثة:

1 - صيغة أفعال، وهي اسم مشتقّ.

2 - شيان يشتركان في معنى خاص.

3 - زيادة أحدهما على الآخر في هذا المعنى الخاص

ولا فرق في المعنى والزيادة فيه بين أن يكون أمرا حميدا، أو ذميما<sup>(154)</sup>.

فقد يكون الخطاب مدحا، وقد يكون قدحا، عندها يتساوى الأمران في إمكانية استعماله، إذ يستثمره المرسل في حجاج غيره، مستعملا صيغته الثلاث، وهي:

1 - المجرد من أل والإضافة.

2 - المقترن بأل.

3 - المضاف.

ويستعمل القسم الأوّل بشروطه، ذاكرا المفضّل منه، مثل:

- العدل أفضل من الظلم.

ولكنّ المرسل يعدل في أحيان كثيرة عن ذكر المفضّل منه تحديدا، ولذلك يلجأ إلى حيلة أخرى، توفرها له اللغة، وهي استعمال لفظ يفى بما يقتضيه التركيب اللغوي للخطاب، ولكنّه يبقى مرجعه غير محدّد، مثل استعمال لفظ (آخر) أو لفظ (غير) في الخطابات التالية:

- تايد أفضل من أي مسحوق آخر. أو

- رئيس النادي الحالي أحرص من غيره على مستقبل الفريق.

ومع ذلك، إلا أن البعض قد يخرق هذه القاعدة، تاركا للمرسل إليه إكمال الخطاب، مثل:

- برجر كنج [...] ببساطة، الطعم ألذ.<sup>(155)</sup>

إذ قد يكون الخطاب:

- ...ألذ من ذي قبل. أو

- ...ألذ من الأصناف الأخرى.

ولكن المشترك بين الخطابين هو حججتيته سلمياً؛ وذلك بتصنيفه، وقت التلقظ بالخطاب، في درجة أعلى من سلم المأكولات.

ولذلك قد يستعمل المرسل القسم الثاني من أفعال التفضيل وهو المقرون بأل، وفي هذا الاستعمال فوائد، منها: وضع ذاته في أعلى السلم بما تفيد (أل)، وثانيهما هو عدم تحديد المفضل عليه، وفي هذا منجاة من المسؤولية، إذ لا يتلقظ بما يعدّ جريرة في حقّه، وذلك في مثل خطاب الإعلان التجاري، أو غيره؛ لأنّ ذلك قد يجرّ إليه متاعب كثيرة، توجبها القوانين والأعراف، ومن هذه الخطابات:

- منتجاتنا الأجود.

ومن تمثيلات استعمال الألفاظ الدالة على الترتيب، مثل:

- المملكة العربية السعودية الأولى في إنتاج النفط.

إذ يقتضي هذا، حججياً، أنها تسبق كثيراً من الدول التي تنتج النفط، وبهذا

فإنّ هذا الخطاب بديل عن خطابات، مثل:

- تحتل المملكة العربية السعودية الصدارة في إنتاج النفط. أو

- المملكة العربية السعودية أسبق من دولة كذا ودولة كذا في إنتاج النفط..

كما قد يستعمل المرسل القسم الثالث، وهو المضاف، مثل:

- الباحثون أنفع الناس لخدمة الوطن.

- كتاب كذا الأكثر انتشاراً.

- جريدة كذا الأوسع انتشاراً على مستوى المنطقة كذا.

ومن ذلك خطابات تقويم الأشخاص والأشياء، إذ يستعمل المرسل اللفظ

(أفضل) مضافاً إلى المُفضّل، للدلالة على تصنيفه إياه في أعلى السلم، مثل:

- «الكاتب محمّد علي قدس: أفضل كتاب: صدام الحضارات. أبرز حدث

ثقافي: مهرجان الجنادرية للتراث والثقافة. أبرز أديب: تركي الحمد

- الشاعر فيصل أكرم: أفضل كتاب: دينيسكو. أبرز حدث ثقافي: الرياض عاصمة للثقافة. أبرز أديب: عبد الله الجفري وغازي القصيبي.
- الأديب محمد منصور الشقحاء: أبرز كتاب: ثقافة الوهم لعبد الله الغدّامي.
- أبرز حدث ثقافي: اختيار الرياض عاصمة الثقافة العربية لعام 2000. أبرز أديب: تركي الحمد.<sup>(156)</sup>

ويكمن دور أفضل التفضيل الحجاجي في أنه يتضمن صيغا تمكن المرسل من إيجاد العلاقة بين أطراف ليس بينها أي علاقة بطبيعتها، كما أنه يمكنه من ترتيب الأشياء ترتيباً معيناً، فبدون استعماله ما كان لها أن تترتب، ولذلك، يصنّفه (بيرلمان) في حجاج التعديّة<sup>(157)</sup>.

ويعدّ مجرد تلفظ المرسل بالحجّة من أسباب تصنيفها في أعلى السلم، وذلك لاختيارها دون غيرها. وبهذا فهو يضع كل ما عداها دونها في الترتيب السلمي، كما هو واضح في الخطاب الاعلاني:

- جي في سي، واضح أنّها تقنية يابانية.<sup>(158)</sup>

فالتقنية اليابانية هي التقنية الأولى عنده، إذ لو كانت غير ذلك لما تلفظ بها، فهو يدرك أنّ هناك تقنيات أخرى، بيد أنّ لكلّ واحدة منها سمات تميّزها عن الأخرى، وهذه الفروق والسمات أصبحت معروفة عند المرسل إليه، بل وأصبح يثق فيها ويصنّفها على أنّها التقنية الأولى. وهذا ما اتّكأ عليه المرسل عند اختياره لها بوصفها حجّة عليا على جودة بضاعته.

ومن ناحية أخرى فيمكن الحجاج بإيجاد العلاقة بين طرفين متباعدين عن طريق اشتراك ثلاثة أطراف في العلاقة؛ وذلك لاشتراك الطرف الأول مع الطرف الثاني في خاصية معينة. واشتراك الطرف الثاني مع الطرف الثالث في خاصية معينة، فينتج عنه علاقة بين الطرف الأول وبين الطرف الثالث، وهذا ما ينصّ عليه (بيرلمان وزميله) على أنّه من صور التعديّة، مثل من يدّعي تفوق العداء عطية:

- سبق عطية نور، ونور سبق سعيد.

إذ يفهم أنّه وضع تفوق عطية في أعلى السلم بوصفها الحجّة الأقوى، وكان الاحتجاج بها عن طريق القياس والتعدي، إذ إنّ عطية أسبق من نور ومن سعيد أيضاً. وهذا ما يسميه طه عبد الرحمن بقاعدة تعديّ التفاضل<sup>(159)</sup>.

وعليه فإنّ «التعديّة هي خاصية شكلية لتلك العلاقات الخاصة التي تمنحنا



إيجاد العلاقة نفسها بين أ - ج، بناء على العلاقة القائمة بين أ - ب، وبين ب - ج. والعلاقات التي تقوم على خاصية التعدية هي علاقات التساوي، التفوق، والتضمن<sup>(160)</sup>. وهذه العلاقة الأخيرة من أهم العلاقات التي يبنى عليها خطاب الحجاج.

#### 4 - 6 - 3 - 2 - 2 - 1 - 2 القياس الضمني

من تجلياتها في الحجاج، وهذا ما يسميه أرسطو بالضمير<sup>(161)</sup>، مثل:

- مات الدكتور عبد العظيم.
- ما سبب موته؟
- أصيب بسكتة قلبية.
- سبحان الله طبيب مختص في أمراض القلب، ويموت بنفس العلة التي يداوي الناس منها.
- أليس بشرا؟!!
- بلى، ولكن

وعليه فالنتيجة الحجاجية المضمرة هي:

- أنه يموت كل من ينتمي إلى البشر.

#### 4 - 6 - 3 - 2 - 2 صيغ المبالغة

وتعد الأوصاف المشتقة من الصيغ التي تمكن المرسل من بناء السلم الحجاجي، إذ يمكن استعمال تلك التي تحمل سمة هذا الترتيب في تكوينها الصرفي. ومن الآليات الصرفية صيغ المبالغة، فرغم شروطها الأصلية التي تتحد فيها، إلا إنها تفضل غيرها من الأوصاف مثل اسم الفاعل، كما تتفاضل فيما بينها. ولإدراك المرسل لهذا التفاضل بحكم تكوينه اللغوي، ومهارته التداولية، فإنه يستعمل منها ما يعبر عن درجة الحجّة التي يريد أن يعبر بها في خطابه؛ لأنّها «تفيد من الكثرة والمبالغة الصريحة في معنى فعلها الثلاثي الأصلي ما لا تفيدُه إفادة صريحة صيغة: فاعل [ . . . ] وأشهر أوزانها خمسة قياسية؛ هي: فعّال [ . . . ] ومفعّال [ . . . ] وفِعول [ . . . ] وفِعيل [ . . . ] وفِعِل [ . . . ] وهناك بعض صيغ قليلة مقصورة على السماع عند القدماء؛ أشهرها من الفعل الماضي الثلاثي: فِعِيل<sup>(162)</sup>».

مثل قول السموأل عندما كان يفخر بقومه:

- إذا سيد منا خلا قام سيد قوول لما قال الكرام فعول.

فقد استعمل في بيته صيغتين كلاهما على وزن فاعول وهما: قؤول وفاعول.  
 بيد أنه يمكن استعمال صيغ المبالغة حجاجيًا باعتبارها أوصافًا تستلزم فعلا  
 معينا ذا درجات سلمية، إذ ليس المهم، في الحجاج، التصنيف فحسب، بل  
 المهم دلالة التصنيف. مثل:  
 - هذا سكير فعاقبه.

إذ استعمل وزن فَعِيل ليسوِّغ بها طلب العقاب له، وليس لوصف درجة  
 تكرار فعله فحسب.

#### 4 - 6 - 3 - 2 - 2 - 3 فحوى الخطاب

ومن أهم أوجه تجليات الحجاج عبر السلم المفهومي، ما يكون بدلالة  
 فحوى الخطاب، وهو «أن ينصّ على الأعلى وينبّه على الأدنى، أو ينصّ على  
 الأدنى وينبّه على الأعلى [...] فحكم هذا حكم النصّ»<sup>(163)</sup>، وهذا يتضمّن التلّفظ  
 بالدرجة العليا في السلم ونفي ما عداها ضمنا، كما قد يكون ترتيب الحجّة  
 ضمنيا، وذلك بتوظيف المعرفة المخزونة والسابقة، ومناسبتها للسياق، مثل  
 الخطاب التالي للأمير عبد الله بن عبد العزيز، إذ قال<sup>(164)</sup>:

- «إن علاقاتنا مع أمريكا ومع الحكومة الأمريكية بالذات وعلى رأسها فخامة  
 الرئيس بوش هي علاقة ممتازة، وعلاقتنا مع الشعب الأمريكي علاقة ممتازة  
 جدًا، أما الصحافة المأجورة، وما يثار فيها فنقول لهم القافلة تسير والبقية هم  
 يفهمونه»

إذ إنّ العلاقات تترتب، عادة، من درجة الامتياز نزولا إلى درجة الانعدام  
 التام. فعند التلّفظ بالخطاب أعلاه، زال من ذهن المرسل إليه كلّ الدرجات التي  
 تقع تحت هذه المرتبة، ليس هذا فحسب، بل أعلى الدرجات. إذ قد يجيب على  
 تساؤلات ضمنية، متضمنة في:

- كيف هي العلاقات؟

فيكون الجواب:

- ليست جيدة فحسب، وليست جيدة جدًا فحسب، بل هي ممتازة.

وهذا ما ييسر استعمال المرسل للسلم الحجاجي عند الحجاج في المراتب  
 المتضادة، وذلك إذا كانت الألفاظ تمثل درجات متباينة، بل ومتضادة، مثل

معدلات السرعة، وطبقات الصحة، ودرجات الحرارة، إذ تمتد درجات الحرارة مثلاً بين قطبين هما: بارد جداً وحارّ جداً، ويقع بين هاتين الدرجتين كثير من الدرجات، فيستعملها المرسل كما في الخطاب التالي<sup>(165)</sup>:

- سامسونج بايو توربو: بارد جداً. بسرعة جداً. وصحي جداً.

لأنّ هذه الدرجة هي مطعم الناس في فصل الصيف، بيد أنّ هذا المطعم يصطدم بعقبات مثل بطء المكثف، والأضرار الصحية الناتجة عن استعماله؛ ولهذا يستبق المرسل كلّ هذه الاعتراضات، فيحاول أن يدحضها بحججه الواحدة تلو الأخرى. إذ يدحضها باستعمال القطب الأعلى من كلّ سلميّة.

كما يمكن الاحتجاج بالأدنى، إذ يحتجّ المرسل بالدرجة الأدنى، ليلزم المرسل إليه بما هو مستقرّ في الدرجة الأعلى، مثل:

- لا تتذمّر من تصرفات أبيك؛ لأنّه تزوّج امرأة غير أمك، فهذا ليس من حقك، ولا تقل لهما أف.

فالتذمّر يقع في درجة أعلى من الاستياء بالتأفّف، ولهذا فالمرسل يحاول أن يقنع الابن بحرمة فعله، بالاحتجاج بحرمة ما هو أدنى وهو مجرّد التأفّف، «وهذا مما اتفق العلماء على صحّة الاحتجاج به إلاّ ما نقل عن داوود الظاهريّ أنّه قال إنّّه ليس بحجّة، ودليل كونه حجّة أنّه إذا قال السيّد لعبده: لا تعط زيدا حبة، ولا تقل له أف، ولا تظلمه بذرة، ولا تعبس في وجهه. فإنّه يتبادر إلى الفهم من ذلك امتناع إعطاء ما فوق الحبة، وامتناع الشتم والضرب. وامتناع الظلم بالدينار وما زاد، وامتناع أذيته بما فوق التعيس من هجر الكلام وغيره»<sup>(166)</sup>.

وما يمثل ذلك الاحتجاج ما يعتمد إليه المرسل من ذكر من يمثل أدنى السّلم في التصنيف الاجتماعيّ، كما يعرفه المرسل إليه مسبقاً؛ ممّا يدعوه إلى إغفاله، بأن يتجاوزوه إلى ما يريد، مثل:

- خطبة «الضحّاك بن قيس الفهريّ على منبر الكوفة -وقد كان بلغه أنّ قوما من أهلها يشتمون عثمان ويبرؤون منه، فقال: بلغني أنّ رجلاً منكم ضلّالاً يشتمون أئمة الهدى، ويعيبون أسلافنا الصالحين [ ... ] أما إني لصاحبكم الذي أغرث على بلادكم، فكنت أول من غزاها في الإسلام، وشرب من ماء الثعلبية ومن شاطئ الفرات، أعاقب من شئت، وأعضو عمن شئت، لقد دَعَرْتُ الْمُخَدَّرَاتِ

في خدورهنّ، وإن كانت المرأة لبيكي لبنيها فلا تُرهبه ولا تُسكته إلاّ بذكر اسمي...»<sup>(167)</sup>.

فقد احتجّ الضحّاك على قوّته وذعر الناس منه؛ بذكر حصول الرعب في قلوب من صنفه في أسفل السّلم الاجتماعيّ، وهم الأطفال والمخدّرات؛ أي النساء في بيوتهنّ فالاحتجاج بفعلهنّ هو أقوى درجات السّلم الحجّاجيّ على هيئته، إذ قد يتحقق هذا الترتيب لحجته بما يلزم عنه من إضمار بث الرعب في قلوب من هو أولى منهنّ وأقوى، أهم الرّجال الذين يبرزون أمامه، وأيدّ دعواه كذلك برهبة الأطفال منه، رغم عدم معرفتهم بحاله كما يدركه الرّجال.

ومما يمثل الحجّاج بالفحوى القياس بين حالتين غير متلازمتين لا لغة ولا عرفاً، مثال احتجاج الطفل الذي يدرس في الصف السادس على أبيه بحقّه في هاتف نقال:

- بابا، محمّد ابن الجيران يدرس في الصف الخامس، ويمتلك هاتفا نقالا.

إذ يحتاج انطلاقاً من تمثّل القياس في هذه الحجّة فقط، دون غيرها. وبه يستطيع الطفل أن يحجّ أباه في استحقاقه للهاتف. بيد أنّ أباه قد يحتجّ بأنّ محمّدا عاقل، وهذا يستلزم أنّ الابن لم يبلغ النضج المتوقع. وهكذا.

وإن كان شرط القياس هو تماثل المقيس والمقيس عليه، فإننا نستطيع أن نسمّي هذا القياس بالقياس بالأدنى، لدنو درجة المقيس عليه عن المقيس مثل الخطاب السابق، فالمقيس هو طالب الصف السادس، أما المقيس عليه فهو حال طالب الصف الخامس، ولذلك فإنّه يمكن أن يثبت استحقاق الأعلى بثبوت التوفّر عند الأدنى.

أما القياس العكسيّ، فيمكن أن نسميه القياس بالزيادة. وهي عكس الخطاب السابق، مثل أن يدّعي طالب الصف الخامس استحقاقه للهاتف النقال:

- بابا، محمّد ابن الجيران يدرس في الصف السادس، ويمتلك هاتفا نقالا.

إذ لا يمكن ثبوت استحقاق الأدنى بالقياس على الأعلى، وبالتالي، فإنّ حجّة الطالب هنا أضعف منها في الخطاب السابق.

وهذا من المماثلة أو القياس عند ابن خلدون، إذ قاس حال الفكر بحال البلادة، والفكر أعلى مرتبة عند الناس من حال البلادة، وذلك بقوله:

- «وتقرّر من هذا أنّ الكيس والذكاء عيبٌ في صاحب السياسة، لأنّه إفراط في الفكر، كما أنّ البلادة إفراط في الجمود»<sup>(168)</sup>.

ومن مظاهر الحجاج بالفحوى، ما يكون بنفي طرفي السّلم، لتستقر الحجّة المرادة في ذهن المرسل إليه، مثل:

- اجتهدوا فلستم أطفالا ولا كهولا.

يعني أن الحجّة الضمنية في السّلم، هي:

- أتم شباب!

إذ تتثال سمات الشباب في ذهن المرسل إليه؛ لأنّ السّلم العام مقسّم إلى مراحل: طفولة - شباب - كهولة. مع علمنا أنّ كلّاً من هذه الأوصاف يتضمّن سلميّة دقيقة أوسع من هذه، ولكنّ الوصول إلى الهدف منها يحتاج إلى ثقافة عالية، واستحضار سريع.

وعلى العكس من ذلك يمكن الاحتجاج بذكر الحجّة الوسطى التي تنتمي إلى سّلم معيّن، لينتهي معها ما عداها من حجج تقع في أطراف السّلم، مثل الردّ التالي:

- لماذا لا تصوم الأيام البيض؟

- لا أستطيع الصيام، فأنا مريض.

إذ إنّ حاجيّة (أنا مريض) تعود إلى أنّ هذه الحالة تتموضع في درجة من السّلم معيّنة، فعند التلقّف تنتفي حالتان، حالة تعلوها درجة، وحالة أخرى تقع دونها، وهما:

- لست صحيحا معافى.

- لست على وشك الهلاك.

لأنّه يتكوّن السّلم الذي يصف حالات الإنسان الصحيّة من درجات عدّة، فيبدأ عادة بتمام الصحّة، وينتهي عند الموت. فالتلقّف بإحداها ينفي ما عداها، ونفي الأقرب ينفي عادة، ومن باب أولى الصفة الأبعد، مثل:

- كيف حالك؟

- بصحّة جيّدة.

إذ ينفي المرسل بالتلقّف بهذه الدرجة، صفة المرض، وفي نفي صفة المرض نفي لما تعلوها من صفات، من باب أولى وهي صفة الإشراف على الهلاك.

ومن نماذج الحجاج بالسّلم الحجاجي، أيضا، ما يسميه (هورن 1972م)

بالسلم اللساني، وأصبح يعرف فيما بعد بسلام (هورن) وينطبق هذا على ألفاظ المقادير، والصفات والأحوال، ألفاظ العموم والأجزاء، الروابط<sup>(169)</sup>، مثل:

- لماذا لا أدخل المسابقة فوزني 70 كغم؟
- سوف أدخل الجامعة، لأن تقديري ممتاز.
- نستحق مساعدة البنك الزراعي، فمساحة مزارعنا ستة كيلو مترات مربعة.

وبالرغم من أن هذا التسق يعتمد على سلم دلالي في الأصل، فالعلاقة بين مكوناته هي علاقة دلالية، إلا أنه يمكن استثمارها في السلم الحجاجي، فتصبح الدرجات دلالية حجاجية مثل ألفاظ التسوير (كل، بعض).

ولا يقتصر استعمال السلم الحجاجي على الملفوظ حقيقة، أو المقيس بشبه المنطق، بل يمكن استلزامه من التعابير الاصطلاحية، مثل:

- استمتعت بسباق الخيل هذا الأسبوع، ماشاء الله، فالحصان شارد لا تلحق الجياد بغيره.

فالحجة على قدرة الحصان شارد، كانت مفهومة من الخطاب، إذ وضعه المرسل في أعلى السلم وذلك، بالتلميح بهذا الخطاب المسكوك بأن شارد هو الأول، بل ويفضل الجياد، فهي لم تستطع أن تلحق بما يتلوه، وهو غباره، وذلك من خلال المعرفة بأن الحصان يسبق غباره عادة.

والإشارات الشخصية من الأدوات اللغوية التي يستعملها المرسل في السلم الحجاجي بالمفهوم، بأن يجعل ذاته في أعلى مرتبة، فيهمش ما عداه لحظة التلقظ. مع أنه لا يعين من هو دونه بالتحديد، إنما بالتلقظ بالأننا/نحن لوحدها. أو باستعمال بعض الكلمات التي تشير إلى مرجع غير معين، مثل: آخر، الكل، غيرنا... الخ.

ولهذا فوائده منها أنه لا يقع تحت طائلة المساءلة، لأنه لم يكن خطابه ضد أحد معين، وبهذا يتعلق المرسل بشكل الخطاب، ويصدقه دون أن يتقضى دلالته، لأنه لا يحصي مدلول هذه الألفاظ أولاً، ثم لأنه يتولد لديه ثقة في المنتج أو السلعة المعروضة، ومن أمثلة ذلك قول المتنبّي<sup>(170)</sup>:

- أنا الذي نظر الأعمى إلى أدبي وأسمعت كلماتي من به صمم  
- أنام ملء جفوني عن شواردها ويسهر الخلق جزاها ويختصم

كما يمكن استثمار الإشارات الزمانية في الحجاج، وذلك بالاحتجاج بلحظة

التلفظ، مثل الاحتجاج بما قبل الآن، وذلك عند إنكار المرسل لشيء ما، أو إنجاز فعل يصاد ما قاله سابقا، وبالتالي يحتاج بسلمية الزمن، فالآن ليس قبل الآن، إذ قد سبقت لحظة القول لحظة الفعل، مثلا. وهذا مما لا تناقض فيه.

ويعدّ خرق التراكيب المعروفة في نظام اللغة من وسائل إنتاج الخطاب عبر السلم الحجاجي، وذلك بتكوين الخطاب من كلمة واحدة، مثل دعوة الناخب أو المظلوم:

- النزاهة، العدالة.

أو كما هو ملاحظ بقوة في الإعلان التجاري، مثل عرض أسماء السيارات:

- (كاديلاك).

- (تويوتا).

وتتضمن هذه الخطابات درجة حجاجية قوية، إذ يعمد التاجر إلى تهميش البضائع الأخرى التي تنتمي إلى صنف بضاعته، وخلق سلطة لها في ذهن المرسل إليه، مؤملا من المرسل إليه أن يكون خطابا ذا صحة تركيبية في ذهنه، مثل:

- (كاديلاك) الأفضل.

- (كاديلاك) سيارة المعصر.

- لا ترضى بغير (كاديلاك).

وغيرها من الخطابات التي تتسق ونظام اللغة. وبهذا فإنّ الحجاج يمتدّ من الخطاب ذي الكلمة الواحدة، حتى الخطاب الذي يتجاوز الجملة الواحدة.

وعليه «إذا كان للقول وجهة حجاجية تحدّد قيمته باعتباره يدعم نتيجة ما وإذا كان القول مندرجا ضمن قسم حجاجي قائم على قوة بعض مكوناته وضعف بعضها الآخر بالنسبة إلى نتيجة ما، فإنّ مفهوم السلم الحجاجي بتركيزه على الطابع المتدرج والموجه للأقوال يبيّن أنّ المحاجة ليست مطلقة إذ لا تتحدّد بالمحتوى الخبري للقول ومدى مطابقته لحالة الأشياء في الكون، وإنما هي رهينة اختيار هذه الحجّة أو تلك بالنسبة إلى نتيجة محدّدة، لذلك فالحكم على المحاجة أساسه القوة والضعف اعتبارا لطابع التدرج فيها لا الصدق والكذب»<sup>(171)</sup>.

بيد أنّه قد لا يكون للشيء، عرفا، المرتبة العليا في السلم، إلا أنّ مهارة المرسل التداولية تحتجّ له حتّى ترفعه فوق مرتبته، بمراتب، بل قد يضعه المرسل في ذروتها. مثل تلك الأشياء أو الحالات التي تحتكم إلى الذوق، إذ يعمد المرسل

إلى رفعها في السلم. مثلما فعل الدارمي عندما رفع من قيمة اللون الأسود، فاللون الأسود ينتسب، ابتداءً، إلى سلمية من الألوان، ومن المعروف أنه ليس في اللون خصائص من شأنها أن ترفع بعضها فوق بعض، إلا بناء على الذوق العام المتأثر بالبعد الثقافي، إذ ورد:

- «الأصمعي قال: قدم عراقي يعدل من خُمِر العراق إلى المدينة، فباعها كلها إلا السود، فشكا ذلك إلى الدارمي، وكان قد تنسك وترك الشعر ولزم المسجد فقال: ما تجعل لي على أن أحتال لك بحيلة حتى تبيعها كلها على حكمك؟ قال: ما شئت!! قال: فعمد الدارمي إلى ثياب نسكه! فألقاها عنه وعاد إلى مثل شأنه الأول، وقال شعراً ورفعته إلى صديق له من المغنين، فغنى به وكان من الشعر:

قل للمليحة في الخمار الأسود      ماذا فعلت بزاهد متعبد  
قد كان شمر للصلاة ثيابه      حتى خطرت له بباب المسجد  
رُدِّي عليه صلاته وصيامه      لا تقتليه بحق دين محمد

فشاع هذا الغناء في المدينة. وقالوا: قد رجع الدارمي وتعشق صاحبة الخمار الأسود. فلم تبق مليحة بالمدينة إلا اشترت خماراً أسود، وباع التاجر جميع ما كان معه؛ فجعل إخوان الدارمي من النسك يلقون الدارمي فيقولون: ماذا صنعت؟ فيقول: ستعلمون نبأه بعد حين. فلما أنفد العراقي ما كان معه، رجع الدارمي إلى نسكه ولبس ثيابه»<sup>(172)</sup>.

فهذه مهارة استعملها الدارمي، لأن اللون الأسود كان أقل الألوان قبولاً عند النساء، وكان يمزج هنا بين الخطاب اللفظي، والسلوك، إلا أن الاحتجاج كان مبنياً على جمع المتضادين وهما (التنسك وادعاء فتنة اللون)، فادعى الدارمي أن اللون الأسود هو أعلى درجات الألوان المشيرة للفتنة حتى تغلبت الفتنة على التنسك رغم تمسكه به.

ومن ناحية أخرى، قد يعمد المرسل إلى رفع الشيء الذي يقع أصلاً في درجة معينة من السلم الذي يمكن أن ينتسب إليه، بالرغم من أنها قد تكون الدرجة الدنيا، وذلك بإبداعه في صوغ الحجج لرفعه، وترتيبها مع بعضها البعض. كما فعل سهل بن هارون في هذا الخطاب:

- «وقال رجل لسهل بن هارون: هبني ما لا مزنة عليك فيه، قال: وما ذاك يا



ابن أخي؟ قال: درهم واحد! قال: يا ابن أخي لقد هونت الدرهم وهو طائع الله في أرضه الذي لا يعصى، والدرهم ويحك عُشر العَشْرَة، والعَشْرَة عُشر المائة، والمائة عُشر الألف، والألف دية المسلم! ألا ترى يا ابن أخي إلى أين انتهاء الدرهم الذي هونتَه؟ وهل بيوت المال إلا درهم على درهم؟<sup>(173)</sup>

فمن المعلوم أن الدرهم يمثل أقل فئات النقود قيمة في نظر الناس، ولأنه كذلك، فقد طلبه الرجل، لأنه يعتقد، بل يجزم، أنه هين فلا مرزقة فيه ولا ثقل به على سهل، وهذا ما فهمه سهل فعاتب عليه الرجل، مسوغاً عتابه بأن احتج لدعواه بأن الدرهم ليس هيناً كما يظن، بل هو أعلى قيمة وأرفع قدراً، وذلك يربطه بما يعلوه، ثم ربط التالي بما بعده وهكذا، حتى اطمأن أنه أقنع الرجل أن عطاء الدرهم ليس بالعطاء الهين.

#### 4 - 2 - 2 - 3 - 2 - 4 حجة الدليل

الحجاج الجاهزة أو الشواهد هي من دعامات الحجاج القويّة، إذ يضعها المرسل في الموضوع المناسب، وهنا تتبدى أهليته وبراعته في توظيفها حسب ما يتطلبه السياق. ويكمن تصنيفها في السلم الحجاجي بالنظر إلى طبيعتها المصدرية، فهي ليست من إنتاج المرسل بقدر ما هي منقولة على لسانه، ونقلها على لسانه ينبئ عن كفاءته التداولية، إذ يكمن دوره في توظيفها التوظيف المناسب في خطابه، وبهذا فهي تعلقو الكلام العاديّ درجة، مما يجعلها ترقى في السلم الحجاجي إلى ما هو أرفع.

ويصنّفها طه عبد الرحمن على أنها محاوراة بعيدة أو (تناصاً)، وذلك حسب طريقتين: يهّمنا منها ما يسمّيه بالطريقة الظاهرة التي يعرض فيها المحاور شواهد من أقوال الغير مثل النقل والتضمين والاقتباس. وهذا الصنف يكون أقرب للتفارق أكثر منه للتعلق مع ما يعتقدّه الآخرون، إذ يذكره المرسل لإظهار انفراده بتكوين الخطاب<sup>(174)</sup>.

وتسهم هذه الآلية في رفع ذات المرسل إلى درجة أعلى، وبالتالي منحها قوة سلطوية بالخطاب؛ عند التلفظ بخطاب ذي بعد سلطويّ في أصله، عندها يتبوأ المرسل بخطابه مكاناً عليّاً، ويستمد ذلك من سلطة الخطاب المنقول على لسانه فقط. وبالتالي تصبح السلطة هي سلطة الخطاب الذي يتوارى المرسل وراءه. ومن ذلك استعمال الأدلة الجاهزة التي تتمثل في النصوص الدينية، وأقوال

السلف، والحكم والأمثال. «فلا يركّز في الحجاج [...] إلا على الأمور الداخلة في بنيته الموصّلة إلى الإقناع: فالأمثلة الجاهزة والعجمل الوعظية أو الإرشادية وغيرها لا يتمّ التطرّق إليها إلا إذا كانت داخلة في بنية قولية خطابية، وتؤدّي هدفاً في خطة حجائية معينة»<sup>(175)</sup>.

من أبرزها آيات القرآن الكريم، كما في المثال التالي الذي استعمل فيه أحد الرعايا آية من القرآن الكريم، ليحاجج بها زياد بن أبيه عند توليه البصرة، إذ ألقى زياد خطبته المعروفة بالبراء، وقال فيها:

- «.. وإني أقسم بالله لأخذن الولي بالمولى، والمقيم بالظاعن، والمقبل بالمديبر، والمطيع بالعاصي، والصحيح منكم في نفسه بالسقيم [...] فقام أبو بلال مرداس ابن أدية وهو يهمس، ويقول: أنبأنا الله بغير ما قلت. قال الله تعالى: ﴿وَاتَّبِعْهُمُ الَّذِي وَفَىٰ أَلَّا نَزِرُ وَزِرَةٌ وَزِرَةٌ أُخْرَىٰ وَأَن لَّيْسَ لِلْإِنسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ﴾ وأنت تزعم أنك تأخذ البريء بالسقيم، والمطيع بالعاصي والمقبل بالمديبر، فسمعها زياد، فقال: إنا لا نبلغ ما نريد فيك وفي أصحابك حتى نخوض إليك الباطل خووضاً»<sup>(176)</sup>.

وهذا ما يفعله إمام المسجد عندما يحث المصلين على التصدق، ويريد أن يؤثر فيهم للمبادرة، إذ يعمد إلى الأدلة الدينية حسب ترتيبها، فيستعملها من القرآن الكريم أولاً، ثم من الحديث الشريف ثانياً، حيث يتصدران خطابه، كما في الخطاب التالي:

- قال الله تعالى: ﴿وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ خَيْرٍ فَلَأَنقُصَنَّكُمْ﴾<sup>(177)</sup>.  
- وقال جل جلاله: ﴿وَأَنْفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاكُمْ مِنْ قَبْلِ أَنْ يَأْتِيَ أَحَدَكُمُ الْمَوْتُ﴾<sup>(178)</sup>.  
- وقال الرسول صلى الله عليه وسلم؛ ما معناه «ما نقص مال من صدقة، بل تزده، بل تزده».

ومردّ هذا، أنّه يدرك المرسل أنه لا يتمتع بسلطة ذاتية لدفع الناس إلى فعل الخير. بيد أنه يتمتع بسلطة اجتماعية تؤهله لمعرفة الخطأ والصواب، واختيار الدليل الذي يؤيد صواب ما يذهب إليه أو خطأه.

وبالنظر إلى بعض الثقافات، نجد أن للرجل سلطة على المرأة، ورغم ذلك، إلا أن المرأة استطاعت أن تفرض سلطتها باستعمال دليل من القرآن الكريم في خطابها. وذلك في الخطاب التالي:

- «شهدت أم الإمام الشافعي عند أحد القضاة هي وإمراة أخرى. فأراد القاضي أن

يفرق بين المرأتين ليسمع شهادة كل واحدة منهما منفردة. فقالت له أم الشافعي: ليس لك ذلك لأن الله سبحانه وتعالى يقول: ﴿أَنْ تَصِلَ إِحْدَهُمَا فَتُكَيِّرَ إِحْدَهُمَا الْأُخْرَى﴾. فنزل القاضي عن رأيه.

فرغم أن سلطة القاضي في المحكمة سلطة مطلقة، إلا أن خطاب المرأة قد قيّد سلطته، لأنها احتجت بدليل ذي سلطة أوسع من سلطة القاضي زمانا ومكانا.

وكذلك عندما حاول أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه أن يحدد الصداق، فقد جاء خطابه من أكثر من طريق. ومن هذه الطرق، الرواية التالية:

- «ركب عمر بن الخطاب منبر رسول الله صلى الله عليه وسلم ثم قال: أيها الناس ما إكثاركم في صداق النساء، وقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم وأصحابه والصدقات فيما بينهم أربعمائة درهم، فما دون ذلك، ولو كان في ذلك تقوى عند الله أو كرامة لم تسبقوهم إليها، فلأعرفن ما زاد رجل في صداق امرأة على أربعمائة درهم، قال: ثم نزل، فاعترضته امرأة من قريش، فقالت: يا أمير المؤمنين، نهيت الناس أن يزيدوا في مهر النساء على أربعمائة درهم؟ قال: نعم، فقالت: أما سمعت ما أنزل الله في القرآن؟ قال: وأي ذلك؟ فقالت: أما سمعت الله يقول: ﴿وَمَا تَيْسَّرَ إِحْدَهُنَّ قِنطَارًا﴾ الآية، قال: فقال اللهم غفرا، كل الناس أفقه من عمر، ثم رجع فركب المنبر، فقال: أيها الناس إني كنت قد نهيتكم أن تزيدوا النساء في صدقاتهن على أربعمائة درهم، فمن شاء أن يعطي من ماله ما أحب»<sup>(179)</sup>.

ولا يخفى أن عمر بن الخطاب كان ذا سلطة في هذا السياق بوصفه رجلا أولا، ثم بوصفه خليفة للمسلمين آخرا، والصفة الأخرى هي السلطة التي اتكأ عليها عند محاولة فرض حد معين للصداق، ولكن سلطة الدليل الديني الذي حاججته به المرأة من القرآن هو الذي جعل سلطة عمر في مرتبة لا ترقى إلى مرتبة سلطة الدليل. إذ توجب الآية الكريمة طاعة دلالتها من قبل عمر وغيره. وبالتالي تستلزم طاعتها عدول عمر عما ذهب إليه؛ لأن سلطته أصبحت دون سلطة دلالة الآية في ذلك السياق، فالآية دليل أقوى من سلطة عمر.

وينظر المرسل عند استعمال الآيات إلى دلالتها على قصده، بغض النظر عن سياق نزولها الأصل، وهذا ما يصطلح عليه عند الأصوليين بألفاظ العموم «ولهذا الموضع من كلامهم أمثلة: منها: أن عمر بن الخطاب كان يتخذ الخشن من

الطعام، كما كان يلبس المرقع في خلافته، فقبل له: لو آتخذت طعاما ألين من هذا؟ فقال: أخشى أن تُعَجِّلَ لي طيباتي، يقول الله تعالى: ﴿أَذْهَبْتُمْ طَيْبَتَكُمْ فِي حَيَاتِكُمُ الدُّنْيَا﴾. وجاء أنه قال لأصحابه وقد رأى بعضهم قد توسع في الإنفاق شيئا: أين تذهب بكم هذه الآية: ﴿أَذْهَبْتُمْ طَيْبَتَكُمْ فِي حَيَاتِكُمُ الدُّنْيَا﴾. الآية، وسياق الآية يقتضي أنها إنما نزلت في الكفار الذين رضوا بالحياة الدنيا من الآخرة، ولذلك قال: ﴿وَيَوْمَ يُعْرَضُ الَّذِينَ كَفَرُوا عَلَى النَّارِ﴾. ثم قال: ﴿الْيَوْمَ تُجْرَزُونَ عَذَابَ آلِهُونَ﴾. فالآية غير لائقة بحالة المؤمنين، ومع ذلك فقد أخذها عمر مستندا في ترك الإسراف مطلقا<sup>(180)</sup>.

ولا يخفى على المرسل الذي يعمد إلى استعمال هذه الآلية أن «عرض السلطة الدينية لقوتها المعرفية بهذه الطريقة المباشرة تعتمد على تقنيتين، هما التناص والافتراضات المسبقة»<sup>(181)</sup>، حيث لم تستعمل أم الشافعي أو المرأة الدليل القرآني بوصفه يجسد السلطة في هذا السياق، إلا لأن المرأة مثلاً تدرك أن عمر يدرك مكانة هذه السلطة باعتبارها مرجعية، وتدرك بالتالي أنه سيقارن بين السلطتين بعملية ذهنية سريعة تدور في قوالب الكفاءة التداولية، وهذا ما كان.

وإدراك السلطات وعقد المقارنات كان من الافتراضات المسبقة التي وظفتها في هذا السياق؛ لأنها تعلم «أن استغلال الافتراضات المسبقة يعتبر من أهم الطرق التي تعمل بها السلطات الاجتماعية، فهي تعرض النتيجة وتوظفها اجتماعيا دون أن تشير إلى مقدماتها المنطقية، أو بدون أن تضع هذه المقدمات موضع تساؤل»<sup>(182)</sup>، حيث لا ينفع هذا الدليل في سياق لا يدرك فيه أحد طرفي الخطاب هذا الأمر.

وإن آلت سلطة عمر في السياق السابق إلى السلطة الدنيا، فإن قوله قد منح من تلقظ به السلطة ذات المرتبة الأعلى، وذلك في سياق كان في زمن متأخر، فاكتسبت أقوال الخليفة عمر سلطة الدليل الحجاجي الأقوى، فكان كلامه هو الدليل ذو السلطة التي رفعت مكانة المرسل، كما في الحوار التالي:

- أمر عرابي الآليات المختلفة بالاستعداد للحضور إلى ميدان عابدين في صباح يوم 9 سبتمبر 1881 م، فلما اجتمع الجيش في عابدين، نزل الخديوي من السراي وتوسط الساحة، فمثل بين يديه عرابي، فخاطبه الخديوي قائلا:

الخديوي: ما هي أسباب حضورك بالجيش إلى هنا؟

عرابي: جئنا يا مولاي لنعرض عليك طلبات الجيش والأمة وكلها طلبات عادلة.

الخديوي: وما هذه الطلبات؟.

عرايبي: هي إسقاط الوزارة المستبدة وتشكيل مجلس نواب على النسق الأوربي، وإبلاغ الجيش العدد المعين في فرمانات السلطانية، والتصديق على القوانين العسكرية التي أمرتم بها.

الخديوي: كل هذه الطلبات لا حق لكم فيها، وأنا ورثت ملك هذه البلاد عن آبائي وأجدادي، وما أنتم إلا عبيد حسناتنا.

عرايبي: لقد خلقنا الله أحرارا وإننا لا نستعبد بعد اليوم<sup>(183)</sup>.

فبالنظر إلى طرفي الخطاب، يتبين أن هناك تمايزا بينهما، فأحدهما «الخديوي» هو ملك مصر، بينما الطرف الآخر «عرايبي» وهو في الأصل مواطن مصري، وإن كانت وظيفته تقدمه على أنه أحد القادة. واستتبع هذا التباين في الرتبة تباينا في السلطة؛ فالملك في هذا السياق هو صاحب السلطة الأعلى في الحكم، بينما لا يمتلك عرايبي السلطة عليه، وبالتالي فالملك الخديوي هو من يمتلك حق القبول أو الرفض.

مثل كل منهما في الحوار السابق دور المرسل / المرسل إليه، وكل منهما ينطلق في إنتاج خطابه من معرفته السابقة بالطرف الآخر، فعرايبي يدرك أن لا سلطة له في هذا السياق؛ ولذلك استعمل دليلا ذا سلطة معروفة، فكان هناك تناص مع قول عمر بن الخطاب:

- «متى استعبدتم الناس وقد ولدتهم أمهاتهم أحرار».

كما يستعمل المرسل الحكَمَ كثيرا، كأداة حجاجية، ويصدق معناها في السياق، ولهذا، فإنها ليست أقوالا تتردد على الألسنة، أو تحفظ لتبجيلها «وإنما هي صيغ نظمية يقتضيها سياق الكلام في الأغراض والموضوعات المتنوعة، وترد في مستهلها أو عقبها مقصودا بها التأثير والاستدلال والإقناع»<sup>(184)</sup>.

كما في خطاب النعمان بن منذر التالي إلى ضمرة بن ضمرة عندما رأى دمامته، إذ قال:

- «سمع بالمعيدي خير لا أن تراه [...] فقال ضمرة: أبيت اللعن، إن الرجال لا تُكال بالقفزان، ولا تُوزن في الميزان، وإنما المرء بأصغريه: قلبه ولسانه»<sup>(185)</sup>.

فكان كل منهما يحتج بحكمة أصبحت من المأثورات في الثقافات العربية،

بما لها من دلالة موجبة في السياق. وتزداد مصداقية الحكمة، وقوتها الحجاجية، عندما تتفق مع صفات المرسل وترتبط بها؛ فإذا احتجّ بها كبير السنّ في خطابه كان قبولها أوسع وكانت حجة صادقة، بل وكافية؛ لأنّ كِبَر السنّ وطول التجربة، يجعلان منها ذات تأثير أقوى، ولو لم تكن كذلك، لكان المرسل أبعد الناس عن استعمالها، فهو يطلب من الحجج ما يجعل خطابه مقنعا، وما كان ليطلبها لو لم تكن ملبية لحاجته الخطائية. ومع هذا، إلا أنّ الحكمة تكتسب القوة ذاتها، حتى لو قيلت على لسان صغير السنّ؛ فهي من التعابير التي أصبحت متداولة بين الناس، وهو بهذا يفتن إلى توظيفها في خطابه الحجاجي، لتجد القبول ذاته، ولتحقق الهدف نفسه. وهذا ما يثبت «أنّ الحكمة يمكن أن تصاغ حجة في سياقات متجددة تتقاطع مع السياق الأصلي لها، وبخاصة إذا قبلها العقل السليم واعترف لها بالصواب»<sup>(186)</sup>.

ويستعمل المثل كذلك ليعقد الصلة بين السياق المشاهد وبين السياق الغائب، ويستحضر بهذا مصداقية الحجة التي أدخلها في خطابه. «ولضرب الأمثال واستحضار العلماء المثل والنظائر شأن ليس بالخفيّ في إبراز خبيات المعاني، ورفع الأستار عن الحقائق، حتى تُريك المُتخيّل في صورة المحقّق، والمتوهّم في معرض المتيقّن، والغائب كأنّه مشاهد، وفيه تبيكيت للخصم الألدّ، وقمع لصورة الجامح الأبيّ [...] ولم يضربوا مثلا، ولا رأوه أهلا للتفسير ولا جديرا بالتداول والقبول إلاّ قولا فيه غرابة من بعض الوجوه، ومن ثمّ حوفظ عليه، وحمي من التغيير»<sup>(187)</sup>.

وهذا ما أراد الأحنف بن قيس استعماله ليقنع معاوية بالترشد لاختيار وليّ عهده من بعده، وذلك عندما اجتمع وفود الأمصار عند معاوية، واجمعوا على ما عزم عليه من تولية ابنه يزيد، إذ قال:

- «...فقام الأحنف فحمد الله وأثنى عليه، ثمّ قال: أصلح الله أمير المؤمنين، إنّ الناس قد أمسكوا في منكر زمان قد سلف، ومعروف زمان مؤتلف، ويزيد ابن أمير المؤمنين نعم الخلف، وقد حلبت الدهر أشطره. يا أمير المؤمنين، فاعرف من تسند إليه الأمر من بعدك، ثمّ اعص أمر من يأمرك، لا يغررك من يشير عليك، ولا ينظر لك، وأنت أنظر للجماعة، وأعلم باستقامة الطاعة، مع أنّ أهل الحجاز وأهل العراق لا يرضون بهذا، ولا يبايعون ليزيد ما كان

## الحَسَن حَتَا» (188).

فاستعمل في خطابه (وقد حلبت الدهر أشطره) وهو مثل من أمثال العرب المعروفة<sup>(189)</sup>. ويعني في خطاب الأحنف أنّ يزيد بن معاوية قد جرّب الدهر، وبهذا فهو لا ينتقص من شأنه، فهو يتّسم بالمعرفة والحنكة، وقد تعلّم وجرّب كثيرا، وهذه حجّة على صلاحه في ذاته للخلافة من بعد أبيه معاوية، وبذلك يحاول الأحنف أن يبعد عن نفسه تهمة معاداة يزيد بن معاوية، أو وصمه بالنقص، فلا اعتراض له عليه، ولكنّ اعتراضه لأمر يعلمه هو ويعلمه معاوية، وهو اتفاق الحسن مع معاوية على الخلافة من بعده.

وبهذا يتّضح أنّ من «خصائص المثل أنّ له طابعا إقناعيا برهانيا: لأنه يساق للإقناع، ويرد حجة ودليلا على صدق مساقه، وصحة دعواه»<sup>(190)</sup>.

ولا يقتصر استعمال الحكمة والمثل على الجنس النثري، بل يستعمل المرسل الحكمة والمثل في الخطاب الشعري، بوظيفتها الحجاجية، وذلك مثل قول أوس بن حجر<sup>(191)</sup>:

أقول بما صبّت عليّ غمامتي      وجهدي في حبل العشيرة أحطب

أقول: فأما المنكرات فأتقي      وأما الشذا، عتي، الملمّ، فاشدّب

كما قد يتحوّل الشعر من كونه خطابا حجاجيا إلى كونه قولاً مأثوراً وشاهداً يدخل في تركيب الخطاب الحجاجي بوصف الشعر هو الشاهد، والحجّة، كما في الخطاب التالي:

- «وجازى القاسم بن يوسف صديقا له على مكروه أناه، فكتب إليه يعذله في ذلك: ظلمت - أعرّك الله - وما أنصفت، وأسأت وما أحسنت، تأتي ذلك اختيارا، ولا تشبه اعتذارا، حتّى إذا لدغت بلظى المكافأة، وسلّك بك طريق المجازاة، جعلت ذلك لنا ذنبا، ولزمتنا له عتبا، ومن لم يعرف قبيح ما يُبلي، لم يعرف حسن ما يولي، ولله درّ القائل:

إذا ما مرؤ لم يحمل الحقد لم يكن      لديه لذّي نعى جزاء ولا شكر»<sup>(192)</sup>.

وعليه يثبت حقيقة مهمة وهي: «إنّ النص الشعري، ليس لعبا بالألفاظ فقط، وليس نقل تجربة فردية فحسب، إنّه يهدف كذلك إلى الحثّ والتحريض والإقناع والحجاج. وهو يسعى إلى تغيير أفكار المتلقّي ومعتقداته، وإلى دفعه إلى تغيير

وضعيته وسلوكه ومواقفه. مما يعني أن الصفة البرهانية الإقناعية خاصة تحضر في المثل والحكمة والشعر على حد سواء بل إن النظرية الحجاجية تذهب إلى أبعد من ذلك، فتعد أن أي نص شعري أو أدبي تكون له، إلى جانب الوظيفة الشعرية، وظائف أخرى، مثل الوظيفة الانفعالية والوظيفة التوجيهية الإقناعية، والتي يعبر عنها بالتعجب والندبة والاستغاثة والأمر والنداء، أو بأسماء الأفعال والروابط التداولية الحجاجية<sup>(193)</sup>.

والملاحظ أن جميع هذه الشواهد أو الحجج الجاهزة، كما يسميها أرسطو، تنتسب إلى ترتيب معين بوصفها حججاً جاهزة، وذلك حسب قوتها الحجاجية فيكون ترتيبها القرآن فالحديث الشريف وهكذا نزولاً. كما إن دلالة هذه الشواهد الحجاجية تترتب فيما بينها، إذ ينبثق ذلك الترتيب عن تأويل المرسل لها، وهذا هو مكنم الخلاف الناتج عن تباين الأدلة بين العلماء أو الباحثين، فينظر إليها المرسل حسب ما تردفه به ثقافته وخلفيته المعرفية وتشكيل الأبعاد الأخرى.

ومن ذلك بروز مفاهيم كثيرة خصوصاً في القرآن الكريم والحديث الشريف، مثل الظاهر والنص والمجمل والعام والخاص، والمطلق والمقيد، والحقيقة والمجاز. وهذا الترتيب المتعارف عليه هو ما يجعل الاحتجاج بأي منها ينتسب إلى درجة في السلم الحجاجي، فيكتسب قوة معينة، لا يكتسبها بذاته بقدر ما يكتسبها بعلاقته مع الأدلة الأخرى المطروحة. كما بين العلماء وجوه الاعتراض على كل منها<sup>(194)</sup>.

وإذا كانت الحجج هي أقوال جاهزة، مثل الحديث، أو أقوالاً منقولة عن غير طرفي الخطاب، فإن قوة الحجج قد تقف في ترتيبها الحجاجي عند حد السند، ولا يتجاوز طرف الخطاب النظر إلى بنيتها أو قصد المرسل، إذ تكتسب الحجج قوتها من قوة مصادرها. وهذا مثال بسيط على ذلك:

- قال لي الوزير: إن غدا عطلة رسمية.
- يقول لي مدير مكتبه: إن هذه شائعة.
- أقول لك: قال لي الوزير، وتدحض كلامي بقول مدير مكتبه، أقول لك: هذا ما قاله لي الوزير نفسه، أتفهم ما ذا يعني الوزير؟!

ولذلك فما يتعلق بالسند هو جانب مهم لتصنيف قوة الأحاديث بوصفها أدلة في الأحكام، وأدلة حجاجية عند وهم التعارض بينها مثلاً، وقد تبلور ذلك في



علم مهمّ هو مصطلح الحديث الشريف مثلاً، إذ إنّ هناك مراتب له حسب السند الذي رواه مثل: مراتب الصحيح لذاته والصحيح لغيره والحسن لذاته والحسن لغيره والضعيف والموضوع وغير ذلك.

## خلاصة البحث والنتائج

تم استعراض الدراسات اللغوية بوصفها الركيزة الأولى لمعرفة المناهج والنظريات، وهي الأساس الذي ينطلق منه الباحث عادة، إذ لا يمكن الخلط بين أكثر من اتجاه. وقد أفضى بنا هذا الاستعراض الموجز إلى نتيجة مفادها ضرورة دراسة اللغة في استعمالها وفقاً للمنهج التداولي، مما حدا بنا إلى عرض مفهوم التداول ونشوءه في الدراسات المعاصرة كمفهوم مستقل نتج ضمنه عدد من الدراسات مثل دراسات أفعال اللغة والقصد والإشارات، والدراسات التي ركزت على اعتبار عناصر السياق عند إنتاج الخطاب. وقد استثمرنا كل هذه الدراسات بكيفيات مختلفة، لبناء موضوع البحث الرئيس عليها وهو إستراتيجيات الخطاب، وقد تطلّب فحصها التأسيس لها نظرياً، انطلاقاً من استحضار السياق بعناصره المكوّنة له التي تسهم في توجيه الخطاب، وتسهم في تجسيده في صورته النهائية، ممّا جعلنا نصنّفها وفقاً لمعايير واضحة، ولا تقع هذه المعايير خارج الخطاب، بل هي جزء مكوّن فيه، انطلاقاً من أنّها عناصر سياقية بوجه أو بآخر، فكانت ثلاثة معايير عامّة، وهي:

- المعيار الاجتماعي: العلاقة بين طرفي الخطاب، وتكمن أهميّة هذا المعيار في أنّه متأصل في مفهوم الخطاب وفي نسيجه اللغوي، فلا يمكن أن يكون هناك خطاب إلا من خلال ذاتين تمثلان ذات المرسل وذات المرسل إليه، ولا بدّ أن تتمتع الذاتان بعلاقة ما إمّا وجوداً أو عدماً، إذ يبنّي خطاب المرسل على هذه العلاقة كما ورد في متن هذا البحث.

- المعيار اللغوي: شكل الخطاب، كون الخطاب لا يتجلى إلا باللغة. ولا يكمن دور اللغة في تجسيد الخطاب غفلا دون مرجعية معينة، بل يحيل الخطاب إلى المرسل بالدرجة الأولى، ليغدو قصد المرسل مركزا في الخطاب.

- معيار هدف الخطاب: وذلك انطلاقا من أنّ المرسل لا يستعمل اللغة إلاّ لهدف معين، وهذا الهدف لا يتحقق إلاّ بآليات محددة وأدوات لغوية معينة. وقد كان الإقناع، وما زال من أهمّ الأهداف التي يتوخى المرسل تحقيقها. ولذلك رصدنا آلياته وأدواته اللغوية. بيد أنّنا ركّزنا على أبرزها وهي آلية الحجاج التي لم نتل نصيبا كبيرا من الدراسات.

وقد نتج عن تطبيق هذه المعايير في الخطاب والاعتداد بها عند التلفّظ به أربع إستراتيجيات عامة هي:

- الإستراتيجية التضامنية.
- الإستراتيجية التوجيهية.
- الإستراتيجية التلميحية.
- إستراتيجية الإقناع.

وأتضح من خلال الفحص أنّ كلاً منها تختصّ إلى حدّ ما بأدوات لغوية وآليات تناسب سياق استعمالها.

وفي هذا البحث تمّ مزاججة الجهود النظرية التي استقرت في التراث العربيّ بالنظريات الحديثة عند الغربيين، فلمسنا غناه في الجانب التداوليّ بعامة، بالرغم من أنّه كان ميثوثا في مصادر شتى. وحاولنا أن نرصد هذه الجهود وأن نستثمرها حسب استطاعتنا بالمواكبة مع الدراسات المعاصرة.

وليس التعصّب أو الإدعاء هو مثار ذلك، ولكنّ مثاره ما وجدناه من مادة علمية فرضت نفسها على الباحث، ممّا صعب معه إغفالها أو إرجاء الاستفادة منها. بالرغم من أنّه ليس من مهمّة البحث رصد هذه الجهود، أو تبويبها، فهو ليس منصباً عليها. ومع هذا، إلاّ أنّها لم تفتنا الإشارة إلى كلّ مكن من هذه المكامن أو المظان، وذلك بغرض التنبيه عليها، خصوصا تلك العلوم التي يغفلها البعض، ظنّاً بأنّه لا تعلق لها بمجال البحث اللغويّ، خصوصا أصول الفقه.

أما نتائج البحث فهي ما يلي:

- أن المنهج التداولي في دراسة اللغة يمثل مصدراً ثرياً يمكن أن يغني البحث اللغوي في مناح متعددة.
- اكتشاف مقاربات ثرية في التراث العربي في علم الفقه وأصوله واللغة والبلاغة والنقد، وقد تمثلت في بعض الإشارات ذات البعد التداولي في أعمالهم، والتي لا تقل أهمية عما توصل إليه الباحثون الغربيون في هذا المجال. ويمكن أن نجد لها صلة وثيقة بما توصلت إليه الدراسات الغربية المعاصرة في سياق البحث التداولي.
- لفت انتباه أبناء المجتمع اللغوي لما تقدمه هذه النظريات من إشارات ذات أبعاد لغوية تفاعلية وتعاملية.
- رصد إستراتيجيات الخطاب، وإبراز أهمية استثمارها في مجالات متعددة في مجتمعاتنا.
- ترجيح انتماء إستراتيجيات الخطاب إلى ما يسمى بالكليات الإنسانية، إذ يتحد الناس في استعمال كثير منها، مع الاعتراف بدور الثقافات في اختلاف الأدوار وتنوع الآليات لبلورة كل منها.
- التمكن من بيان دور الكفاءة التداولية في صنع الخطاب وتشكيله لغوياً بالإضافة إلى اختيار إستراتيجيته المناسبة بما يؤهلها لتكون رديفة للكفاءة اللغوية، متممة لها. والاطمئنان إلى ضرورة إيلائها الأهمية القصوى لتنميتها في مرحلة الاكتساب اللغوي.
- استثمار الأصناف البديعية في إحداث الأثر التداولي في الخطاب وعدم مشروعية تقليص دورها على جانب التطريز الصوتي أو تهميش وظيفتها بالإسهام في التشكيل الإيقاعي، وقد يكون الأثر التداولي ناتجاً عن ما يعد من قبيل الصور الشكلية البحتة.
- إغفال الدراسات العربية لبعض الأبعاد التداولية ذات الأهمية في التفاعل اللغوي مثل ظاهرة التأدب والسلطة.

## قائمة المصادر والمراجع

### أولاً: المصادر:

الأبشيهي: المستطرف في كل فن مستظرف. تحقيق مفيد قميحة، المكتبة العلمية، بيروت، د.ت.

ابن الأثير، ضياء الدين: المثل السائر في أدب الكاتب والشاعر. قدّم له وحققه وشرحه وعلّق عليه أحمد الحوفي وبدوي طبانة، دار الرفاعي، الرياض، الطبعة الثانية، 1404هـ/1984م.

ابن تيمية: مجموع الفتاوى. جمع وترتيب عبد الرحمن بن قاسم، الرياض، 1398هـ. ابن خلدون، عبد الرحمن بن محمد: المقدمة. تحقيق د. درويش جويدي، المكتبة العصرية، صيدا - بيروت، الطبعة الثانية، 1420هـ/2000م.

ابن خلدون، عبد الرحمن بن محمد: مقدمة ابن خلدون. دار الجيل، بيروت، د.ت. ابن جني، أبو الفتح عثمان: الخصائص. ت. محمد علي النجار، دار الكتاب العربي، بيروت. د.ت.

ابن الجوزي: الأذكياء، دار الجيل، بيروت، 1408هـ.

ابن عبد ربّه، أحمد بن محمد: العقد الفريد. تحقيق الدكتور مفيد محمد قميحة، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، 1404هـ/1983.

—: العقد الفريد. تحقيق الدكتور عبد المجيد الترحيبي، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى 1404هـ/1983م.

ابن العربي، أبي بكر محمد بن عبد الله: قانون التأويل. دراسة وتحقيق محمد السليمان، دار القبلة للثقافة الإسلامية، جدة، ومؤسسة علوم القرآن، بيروت، الطبعة الأولى 1406هـ/1986م.

ابن عقيل، بهاء الدين عبد الله: شرح ابن عقيل على ألفية ابن مالك. تحقيق: محمد محيي الدين عبد الحميد، 1405هـ/1985م.

ابن قتيبة، عبد الله بن مسلم: الإمامة والسياسة. علق عليه ووضع حواشيه خليل المنصور، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، 1418هـ/1997م.

—: عيون الأخبار. شرحه وضبطه وعلق عليه الدكتور يوسف علي طويل، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت.

—: تأويل مشكل القرآن. شرحه ونشره السيد أحمد صقر، المكتبة العلمية. د.ت.

ابن قيم الجوزية، شمس الدين أبو عبد الله محمد: إعلام الموقعين عن رب العالمين. حققه وفضله وضبط غرائبه وعلق حواشيه محمد محيي الدين عبد الحميد. د.ت.

ابن كثير، أبو الفداء الحافظ: البداية والنهاية. دقق أصوله وحققه: أحمد أبو ملحم وآخرون، دار الريان للتراث، الطبعة الأولى، 1408هـ.

—: تفسير القرآن العظيم. قدم له الدكتور: يوسف عبد الرحمن المرعشلي، دار المعرفة، بيروت. د.ت.

ابن هشام، أبو محمد عبد الله جمال الدين: مغني اللبيب، تحقيق محيي الدين عبد الحميد، المكتبة العصرية، صيدا - بيروت، 1992م.

ابن يعيش، موقد الدين: شرح المفصل. عالم الكتب، بيروت. د.ت.

أرسطو طاليس: الخطابة. حققه وعلق عليه عبد الرحمن بدوي، وكالة المطبوعات، الكويت، 1979م.

الأصفهاني، أبو الفرج: الأغاني. عبد الستار أحمد فراج، دار الثقافة، بيروت، ط6، 1404هـ.

الأندلسي، أبو حيان: ارتشاف الضرب من لسان العرب. تحقيق وتعليق الدكتور مصطفى التماس، المكتبة الأزهرية للتراث، 1417هـ، 1408هـ، هـ، 1409هـ.

الأونبي، أبو عبيد عبد الله بن عبد العزيز البكري: سمط اللاكي في شرح أمالي القاضي. تحقيق عبد العزيز الميمني، دار الحديث، بيروت، الطبعة الثانية، 1404هـ.

الباجي، أبو الوليد: المنهاج في ترتيب الحجاج. تحقيق عبد المجيد التركي، دار الغرب الإسلامي، الطبعة الثانية، 1987م.

البطليوسي، أبو محمد عبد الله بن محمد بن السيد: الاقتضاب في شرح أدب الكتاب. تحقيق مصطفى السقا وحامد عبد المجيد، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1981م.

البهوتي، منصور بن يونس بن إدريس: الروض المربع. مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، د.ت.

- التبريزي، الخطيب: كتاب الكوافي في العروض والقوافي. تحقيق الحسّاني حسن عبد الله، مكتبة الخانجي بمصر، د.ت.
- التوحيدي، أبو حيان: الإمتاع والمؤانسة. صحّحه وضبطه وشرح غريبه أحمد أمين وأحمد الزين، دار مكتبة الحياة، بيروت، لبنان. د.ت.
- التهانويّ، محمد بن عليّ: كشاف اصطلاحات الفنون. وضع حواشيه أحمد حسن بسج، دار الكتب العلميّة، بيروت، الطبعة الأولى، 1418هـ/1998م.
- الجاحظ، أبو عثمان عمرو بن بحر: البيان والتبيين. تحقيق وشرح عبد السلام هارون، مكتبة الخانجي، ط5، 1405هـ.
- الجرجانيّ، أبو العباس أحمد بن محمّد: المنتخب من كنايات الأدباء وإرشادات البلغاء. دار الكتب العلميّة، بيروت، الطبعة الأولى، 1405هـ.
- الجرجاني، عبد القاهر: أسرار البلاغة. شرح وتعليق وتحقيق محمد عبد المنعم خفاجي وعبد العزيز شرف، دار الجيل، بيروت، الطبعة الأولى، 1411 هـ / 1991م.
- : دلائل الإعجاز. تحقيق محمود محمد شاكر، مكتبة الخانجي، القاهرة، 1410هـ.
- الجويني: الكافية في الجدل. تحقيق فوية حسين محمد، مطبعة عيسى البابي الحلبي، القاهرة، 1399هـ/1979م.
- الحمويّ، ابن حجّة: ثمرات الأوراق. تحقيق محمد أبو الفضل إبراهيم، دار الجيل، بيروت، الطبعة الثالثة، 1417هـ.
- الخفاجي، ابن سنان: سر الفصاحة. تحقيق علي فودة، مكتبة الخانجي، القاهرة، ط2، 1414هـ.
- الرازي، أبو عبد الله محمد بن عمر بن الحسين أبو الفخر: التفسير الكبير. إعداد مكتب تحقيق دار إحياء التراث العربيّ، بيروت، د.ت.
- : المحصول في علم الأصول. علّق عليه ووضع حواشيه محمد عبد القادر عطا، دار الكتب العلميّة، المجلد الأول، بيروت، الطبعة الأولى، 1420هـ/1999م.
- الرضي، الشريف: نهج البلاغة. شرح الأستاذ الإمام الشيخ محمّد عبده، د. ت.
- السرخسي، أبو بكر محمد بن أحمد: أصول السرخسي. حقق أصوله أبو الوفاء الأفغاني، دار المعرفة، بيروت، د. ت.
- السكاكي، أبو يعقوب يوسف بن أبي بكر محمّد: مفتاح العلوم. ضبطه وكتب هوامشه وعلّق عليه نعيم زرزور، دار الكتب العلميّة، بيروت، الطبعة الثانية، 1407هـ/1987م.
- السمعاني، أبو مظفر: قواطع الأدلة في الأصول. تحقيق الدكتور محمد حسن هيتو، مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى، 1417هـ/1996م.

سيبويه: الكتاب. تحقيق وشرح عبد السلام هارون، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الثالثة، 1408هـ.

السيوطي، جلال الدين عبد الرحمن بن أبي بكر: الأشباه والنظائر في النحو. تحقيق إبراهيم محمّد عبد الله، مطبوعات مجمع اللغة العربية بدمشق، 1407هـ.

— همع الهوامع. بتحقيق أحمد شمس الدين، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 1418هـ. الشاطبي، إبراهيم بن موسى اللخمي: الموافقات في أصول الشريعة. اعتنى بهذه الطبعة الشيخ إبراهيم رمضان، دار المعرفة، بيروت، ط3، 1417هـ / 1997م.

شليبي، عبد المنعم عبد الرؤوف: شرح ديوان عنترة بن شداد. تحقيق وشرح عبد المنعم عبد الرؤوف شليبي، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، 1400هـ.

الشيرازي، أبو إسحاق إبراهيم: كتاب المعونة في الجدل. حقّقه وقدم له ووضع فهرسه عبد المجيد تركي، دار الغرب الإسلامي بيروت، الطبعة الأولى، 1408هـ/ 1988م.

العلوي، يحيى بن حمزة: كتاب الطراز. مراجعة وضبط وتدقيق محمد عبد السلام شاهين، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، 1415هـ / 1995م.

الغزالي، أبو حامد محمّد: المستصفي من علم الأصول. تحقيق وتعليق الدكتور محمّد سليمان الأشقر، مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى 1417هـ.

—: معيار العلم في المنطق. شرحه أحمد شمس الدين، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، 1410هـ.

القرافي، شهاب الدين أبو العباس أحمد بن إدريس: شرح تنقيح الفصول. باعتناء مكتب البحوث والدراسات، دار الفكر، بيروت، ط1، 1418هـ.

القرطاجني، أبو الحسن حازم: منهاج البلغاء وسراج الأدباء. تقديم وتحقيق محمد الحبيب ابن الخوجة، دار الغرب الإسلامي، بيروت، الطبعة الثانية، 1981م.

القزويني، نجم الدين: الشمسية في القواعد المنطقية. تقديم وتحليل وتعليق وتحقيق مهدي فضل الله، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1998م.

القيرواني، أبو إسحاق إبراهيم بن علي الحصري: جمع الجواهر في الملح والنوادر. حقّقه وضبطه وفضل أبوابه ووضع فهرسه علي محمد البجاوي، دار الجيل، بيروت، الطبعة الثانية، د.ت.

الماوردي، أبو الحسن علي بن محمّد: أدب الدنيا والدين. حقّقه ووضع فهرسه ياسين محمّد السّوّاس، دار ابن كثير، دمشق - بيروت، الطبعة الثانية، 1415هـ / 1995م.

المبرّد، أبو العباس: الكامل. تغاريد بيضون ونعيم زرزور، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الثانية، 1409هـ.

—: المقتضب. تحقيق محمد عبد الخالق عزيمة، عالم الكتب، بيروت، د.ت.



المرادي، الحسن بن قاسم: الجنى الداني في حروف المعاني. تحقيق الدكتور فخر الدين قباوة والأستاذ محمد نديم فاضل، منشورات محمد علي بيضون، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 1413هـ/ 1992م.

الميداني، أحمد بن محمد: مجمع الأمثال. قدم له وعلق عليه نعيم حسين زرزور، دار الكتب العلمية، بيروت، الجزء الثاني، الطبعة الأولى، 1408هـ.

## ثانياً: المراجع العربية المؤلفة والمترجمة والأجنبية:

### أ - 1 المراجع العربية المؤلفة:

إبراهيم، عبد الله وآخرون: معرفة الآخر (مدخل إلى المناهج النقدية الحديثة). المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، ط2، 1996م.

ابن عاشور، محمد الطاهر: مقاصد الشريعة الإسلامية. الشركة التونسية للتوزيع، 1978م.  
أبو سعد، أحمد: معجم التراكيب والعبارات الاصطلاحية العربية القديم منها والمؤلد. دار العلم للملايين، بيروت، الطبعة الأولى، 1987م.

أدهم، سامي: فلسفة اللغة (تفكيك العقل اللغوي، بحث إبستمولوجي انطولوجي). المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الأولى، 1413هـ/ 1993م.

أوشان، علي آيت: اللسانيات والبيداغوجيا (الأسس المعرفية والديداكتيكية). دار الثقافة، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1998م.

أوكان، عمر: اللغة والخطاب. أفريقيا الشرق، بيروت، 2001م.  
الباحسين، يعقوب بن عبد الوهاب: قاعدة الأمور بمقاصدها (دراسة نظرية وتأصيلية). مكتبة الرشد، الرياض، الطبعة الأولى، 1419هـ.

الباهي، حسان: اللغة والمنطق (بحث في المفارقات). المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 2000م.

بدوي، أحمد أحمد: من بلاغة القرآن. دار نهضة مصر للطبع والنشر، الفجالة، القاهرة، د.ت.

بحيري، سعيد: دراسات لغوية تطبيقية في العلاقة بين البنية والدلالة. مكتبة زهراء الشرق، القاهرة، د.ت.

-: علم لغة النص (المفاهيم والاتجاهات). مكتبة الأنجلو المصرية، الطبعة الأولى، 1413هـ/ 1993م.

بركات، إبراهيم إبراهيم: الإبهام والمبهمات في النحو العربي. دار الوفاء، المنصورة،

1408هـ/1987م.

بن سعيد، أحمد بن راشد: قوة الوصف، دراسة في لغة الاتصال السياسي ورموزه. دائرة المكتبة الوطنية، عمّان، الأردن، 2001م.

بشر، كمال: علم اللغة الاجتماعي (مدخل). دار غريب، القاهرة، الطبعة الثالثة، 1997م.  
بناني، محمد الصغير: النظريات اللسانية والبلاغية عند العرب. دار الحداثة، بيروت، الطبعة الأولى، 1986م.

بن طالب، عثمان: البراغماتية وعلم التراكييب بالاستناد إلى أمثلة عربية. الملتقى الدولي الثالث في اللسانيات، الجامعة التونسية: مركز الدراسات والأبحاث الاقتصادية والاجتماعية، تونس، 1985، ص ص 125 - 143.

الجابري، محمد: بنية العقل العربي (دراسة تحليلية نقدية لنظم المعرفة في الثقافة العربية). المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، الطبعة الثالثة، 1993م.

حبلى، محمد يوسف: البحث الدلالي عند الأصوليين. عالم الكتب، القاهرة، الطبعة الأولى، 1411هـ.

حسام الدين، كريم زكي: التعبير الاصطلاحي. مكتبة الانجلو المصرية، القاهرة، الطبعة الأولى، 1415هـ.

حسب الله، علي: أصول التشريع الإسلامي. دار الفكر العربي، القاهرة، الطبعة السابعة، 1417هـ.

حسان تمام: الأصول. دار الثقافة، الدار البيضاء، 1411هـ.

-: اللغة بين المعيارية والوصفية. دار الثقافة، الدار البيضاء، طبعة 1412هـ.

-: مناهج البحث في اللغة. دار الثقافة، الدار البيضاء، 1400هـ.

حسن، عباس: النحو الوافي، دار المعارف، الطبعة الرابعة، د. ت.

الحصّادي، نجيب: جدلية الأنا. الآخر. الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، الطبعة الأولى، 1996م.

حمادي، إدريس: الخطاب الشرعي (طرق استثماره). المركز الثقافي العربي، بيروت، الطبعة الأولى، 1994م.

-: المنهج الأصولي في فقه الخطاب. المركز الثقافي العربي، الطبعة الأولى، 1998م.

حمو، الهادي: مواقف الحجاج والجدل في القرآن. مطابع النهضة، المغرب، د. ت.

درويش، أحمد: النص البلاغي في التراث العربي والأوربي. مكتبة النصر، 1992م.

دنياجي، نور الدين محمد: التفكير اللغوي عند عبد القاهر الجرجاني «قراءة في اللغة ولغة الخطاب». منشورات مجموعة البحث في علوم اللسان العربي، كلية الآداب

- والعلوم الإنسانية، بنمسيك، سيدي عثمان، الطبعة الأولى، 1997م.
- الراجحي، عبده: النحو العربي والدرس الحديث (بحث في المنهج). دار التهضة العربية، بيروت، 1979م.
- الرافعي، مصطفى صادق: تحت راية القرآن. صحح أصوله محمد سعيد العريان، دار الكتاب العربي، الطبعة الثامنة، 1403هـ.
- الريسوني، أحمد: نظرية المقاصد عند الإمام الشاطبي. المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الأولى، 1412هـ / 1992م.
- الريفي، هشام: الحجاج عند أرسطو. ضمن كتاب: أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، بإشراف حمادي صمود، جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانية، تونس، كلية الآداب، منوبة، 1998م، ص ص 49 - 296.
- الزحيلي، وهبة: الفقه الإسلامي وأدلته. دار الفكر، دمشق، الطبعة الثالثة، 1409هـ / 1989م.
- زكريا، ميشال: الألسنية (علم اللغة الحديث) قراءات تمهيدية. المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الثانية، 1405هـ / 1985م.
- : مباحث في النظرية الألسنية وتعليم اللغة. المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1983م.
- سانو، قطب مصطفى: معجم مصطلحات أصول الفقه. دار الفكر المعاصر، بيروت، الطبعة الأولى، 1420هـ.
- السويسي، رضا: في تحليل الخطاب وبعض القضايا التواصلية من وجهة نظر لسانية اجتماعية. الملتقى الدولي الثالث في اللسانيات، الجامعة التونسية، مركز الدراسات والأبحاث الاقتصادية والاجتماعية، تونس، 1985م.
- شاك، محمود محمد: أباطيل وأسما، مطبعة المدني، القاهرة، 1391هـ / 1972م.
- الشثري، محمد بن ناصر: الأمر: صيغته ودلالته عند الأصوليين. دار الحبيب، الرياض، الطبعة الثانية، 1420هـ / 1999م.
- الشريف، محمد صلاح الدين: تقديم عام للاتجاه البراغماتي. ضمن كتاب أهم المدارس اللسانية، المعهد القومي لعلوم التربية، تونس، مارس، 1986، ص ص 95 - 119.
- شوقي ضيف: الفن ومذاهبه في النثر العربي. دار المعارف، مصر، ط 8، د.ت.
- صبري، محمد: تاريخ مصر من محمد علي إلى العصر الحديث. مكتبة مدبولي، القاهرة، الطبعة الأولى، 1411 هـ / 1991 م.
- صفوت، أحمد زكي: جمهرة خطب العرب في عصور العربية الزاهرة. المكتبة العلمية،

بيروت، 1357هـ.

صمود، حمّادي: مقدّمة في الخلفيّة النظرية في المصطلح، ضمن كتاب أهمّ نظريات الحجّاج في التقاليد الغربيّة من أرسطو إلى اليوم، جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانيّة، تونس، كليّة الآداب، منوبة، 1998م.

صولة، عبد الله: الحجّاج: أطره ومنطلقاته وتقنياته من خلال «مصنّف في الحجّاج - الخطابة الجديدة» لبرلمان وتيتيكان. ضمن كتاب: أهمّ نظريات الحجّاج في التقاليد الغربيّة من أرسطو إلى اليوم، بإشراف حمّادي صمود، جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانيّة، تونس، كليّة الآداب، منوبة، 1998م، ص ص 297 - 350.

عبد الحقّ، غسان إسماعيل (محرّر): تحليل الخطاب العربيّ (بحوث مختارة). جامعة فيلادلفيا، كليّة الآداب، المؤتمر العلميّ الثالث 10 - 12 أيار 1997م.

عبد الحقّ، صلاح إسماعيل: التحليل اللغوي عند مدرسة أكسفورد. دار أكتوبر، بيروت، ط1، 1993م.

عبد الرحمن، طه: الدلالات والتداوليات «أشكال الحدود». البحث اللسانيّ والسيميائيّ، كليّة الآداب والعلوم الإنسانيّة بالرباط، جامعة محمّد الخامس، 1401هـ.

-: فقه الفلسفة. المركز الثقافيّ العربيّ، بيروت، الطبعة الأولى، 1995م، 1999م.

-: في أصول الحوار وتجديد علم الكلام. المركز الثقافيّ العربيّ، بيروت، الطبعة الأولى، 1987م.

-: في أصول الحوار وتجديد علم الكلام. المركز الثقافيّ العربيّ، الدار البيضاء، الطبعة الثانية 2000م.

-: اللسان والميزان أو التكوثر العقليّ. المركز الثقافيّ العربيّ، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1998م.

العجمي، فالح بن شبيب: أسس اللغة العربيّة الفصحى. مطابع التّقنية، الرياض، 2001م.  
العمّاري، عبد الرحيم: الدليل والنسقيّة؛ التواصل: المعرفة والسلطة. المنشورات الجامعيّة المغربيّة، مراكش، الطبعة الأولى، 1997م.

عمّايّة، خليل: في نحو اللغة وتراكيبها. عالم المعرفة، جدّة، الطبعة الأولى، 1404هـ/ 1984م.

عمر، أحمد مختار: علم الدلالة. عالم الكتب، القاهرة، 1993م.

العمري، محمد: في بلاغة الخطاب الإقناعي. دار الثقافة، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1406هـ/ 1986م.

فزوخ، عمر: تاريخ الأدب العربيّ. دار العلم للملايين، بيروت، الطبعة الرابعة، 1981م.

- الفهري، عبد القادر الفاسي: البناء الموازي «نظرية في بناء الكلمة وبناء الجملة». دار توبقال للنشر، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1990م.
- القارصي، محمد علي: البلاغة والحجاج من خلال نظرية المساءلة لميشال ميار. ضمن كتاب: أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، بإشراف حمادي صمود، جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانية، تونس، كلية الآداب، منوبة، 1998م، ص ص 387 - 402.
- قطب، سيد: في ظلال القرآن. دار العلم للطباعة والنشر، جدة، الطبعة الثانية عشرة، 1406هـ / 1986م
- كشاش، محمد: علل اللسان وأمراض اللغة. المكتبة العصرية، صيدا - بيروت، الطبعة الأولى، 1419هـ.
- كمون، عبد الحميد: المدرسة النفسية النظامية. ضمن كتاب أهم المدارس اللسانية، المعهد القومي لعلوم التربية، تونس، مارس، 1986م.
- الكندي، إبراهيم بن أحمد بن سليمان: الدلالات وطرق الاستنباط. دار قتيبة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الأولى، 1419هـ / 1998م.
- مبارك، حنون: دروس في السيميائيات. دار توبقال، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1987م.
- المبخوت، شكري: جمالية الألفة (النصّ ومتقبله في التراث النقدي). بيت الحكمة، قرطاج، تونس، الطبعة الأولى، 1993.
- المتوكل، أحمد: آفاق جديدة في نظرية النحو الوظيفي. كلية الآداب والعلوم الإنسانية، جامعة محمد الخامس، الرباط، سلسلة بحوث ودراسات رقم 5، 1993م.
- : دراسات في نحو اللغة العربية الوظيفي. دار الثقافة، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1406هـ، 1986م.
- : قضايا اللغة العربية في اللسانيات الوظيفية (البنية التحتية أو التمثيل الدلالي التداولي). دار الأمان، الرباط، 1995م.
- : قضايا اللغة العربية في اللسانيات الوظيفية (بنية المكونات أو التمثيل الصرفي - التركيبي). دار الأمان، الرباط، 1995م.
- : الوظائف التداولية في اللغة العربية. دار الثقافة، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1405هـ / 1985م.
- : الحجاج في اللغة. ضمن كتاب: أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، بإشراف حمادي صمود، جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانية، تونس، كلية الآداب، منوبة، 1998م، ص ص 351 - 385.

المسدّي، عبد السلام: التفكير اللساني في الحضارة العربيّة. الدار العربيّة للكتاب، تونس، 1981م.

مصلوح، سعد: في النصّ الأدبيّ «دراسة أسلوبية إحصائية». النادي الأدبيّ الثقافيّ بجدة، 1411 - 1991م.

مفتاح، محمّد: تحليل الخطاب الشعريّ (إستراتيجية التناص). المركز الثقافيّ العربيّ، الطبعة الثالثة، 1992م.

-: مجهول البيان. دار تويقال للنشر، الطبعة الأولى، 1990م.

نصار، ناصيف: منطق السلطة. مدخل إلى فلسفة الأمر، دار أمواج، بيروت، ط1، 1995م.

النويريّ، محمّد: الأساليب المغالطية مدخلا لنقد الحجاج، ضمن كتاب: أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربيّة من أرسطو إلى اليوم، بإشراف حمادي صمود، جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانية، تونس، كلية الآداب، منوبة، 1998م، ص ص 403 - 447.

نهر، هادي: اللسانيات والإعلام (التأثير والتأثر). الملتقى الدولي الثالث في اللسانيات، الجامعة التونسية، مركز الدراسات والأبحاث الاقتصادية والاجتماعية، تونس، 1985م.

الهاشمي، أحمد: جواهر الأدب في أدبيات وإنشاء لغة العرب. دار الكتب العلمية، بيروت، ط 30.

-: القواعد الأساسية للغة العربيّة. دار الكتب العلميّة، بيروت، 1354هـ.

وجيه، حسن محمّد: التفاوض وإدارة المقابلات. مكتبة العبيكان، الرياض، الطبعة الأولى، 1418هـ.

-: مقدّمة في علم التفاوض الاجتماعيّ والسياسيّ (دراسة لتنمية مهارات الأداء من واقع الحوار). عالم المعرفة، الكويت، ربيع الآخر 1415هـ/أكتوبر 1994م.

## أ - 2 المراجع المترجمة

أرمينكو، فرانسواز: المقاربة التداوليّة. ترجمة سعيد علّوش، مركز الإنماء القومي، الرباط، 1986م.

أشار، بيار: سوسولوجيا اللغة. منشورات عويدات، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 1996م.

أوري، ويليام: فن التفاوض. ترجمة نيفين غراب، الدار الدوليّة للنشر والتوزيع، مصر - كندا، الطبعة الأولى، 1994م.

- أوستن: نظرية أفعال الكلام. ترجمة عبد القادر قينيني، أفريقيا الشرق، 1991م.
- بارت، رولان: درس السيميولوجيا. ترجمة عبد السلام بنعبد العالي، دار توبقال للنشر، الدار البيضاء، ط3، 1993م.
- : قراءة جديدة للبلاغة القديمة. ترجمة عمر أوكان، أفريقيا الشرق، الدار البيضاء، 1994م.
- بالمر: علم الدلالة «إطار جديد». ترجمة صبري السيد، دار قطري بن الفجاءة، قطر، 1407هـ.
- براون ويول: تحليل الخطاب. ترجمة محمد لطفي الزليطني ومنير التريكي، جامعة الملك سعود، 1418هـ.
- بركلي، هريبرت: مقدّمة إلى علم الدلالة الألسني. ترجمة قاسم المقداد، وزارة الثقافة، دمشق، سوريا، 1990م.
- بليث، هنريش: البلاغة والأسلوبية (نحو نموذج سيميائي لتحليل النص). ترجمة وتقديم وتعليق محمد العمري، دراسات (سال)، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1989م.
- بورديو، بيير: الرمز والسلطة. ترجمة عبد السلام بنعبد العالي، دار توبقال للنشر، الدار البيضاء، ط2، 1990م.
- بيوجراند، روبرت: النصّ والخطاب والإجراء. ترجمة الدكتور تمام حسان، عالم الكتب، القاهرة، الطبعة الأولى، 1418هـ / 1998م.
- بنفنيست: الوظيفة الرمزية. ضمن محمد سيلا وعبد السلام بن عبد العالي: اللغة، سلسلة دفاتر فلسفية. دار توبقال، الدار البيضاء، الطبعة الثانية، 1998م، ص ص 56 - 57.
- جاكسون، رومان: التواصل اللغوي ووظائف اللغة. ضمن ميشال زكريّا: الألسنية (علم اللغة الحديث «قراءات تمهيدية»)، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الثانية، 1405هـ / 1985م.
- جريفن، جاك: كيف تقولها في العمل. مكتبة جرير، الرياض، الطبعة الأولى، 2000م.
- جومسكي، نوم: البنى النحوية. ترجمة يوئيل يوسف عزيز، مراجعة مجيد الماشطة، دار الشؤون الثقافية العامة، بغداد، الطبعة الأولى، 1987م.
- داسكال، مارسيلو: الاتجاهات السيميولوجية المعاصرة. ترجمة حميد لحمداني وآخرين، أفريقيا الشرق، الدار البيضاء، 1987م.
- دايك، فان: النصّ والسياق (استقصاء البحث في الخطاب الدلالي والتداولي). ترجمة عبد القادر قينيني، أفريقيا الشرق، الدار البيضاء، 2000م.
- دريدا، جاك: الكتابة والاختلاف. ترجمة كاظم جهاد، دار توبقال، الدار البيضاء، الطبعة

الأولى، 1988م.

دريفوس اوبيير وبول رابينوف: ميشيل فوكو (مسيرة فلسفية). ترجمة جورج أبي صالح، مراجعة وشروح مطاع صفدي، مركز الإنماء القومي، بيروت.

دلوز، جيل: المعرفة والسلطة. مدخل لقراءة فوكو، ترجمة سالم يفوت، المركز الثقافي العربي، ط1، 1987م.

دولودال، جيرار وريطوري، جوويل: التحليل السيميوطيقي للنص الشعري. ترجمة عبد الرحمن بو علي، مطبعة المعارف الجديدة، الطبعة الأولى، 1994م.

روبول: وظائف اللغة. ضمن محمد سبيلا وعبد السلام بن عبد العالي: اللغة، سلسلة دفاتر فلسفية. دار توبقال، الدار البيضاء، الطبعة الثانية، 1998م، ص ص 52 - 55.

العاني، سلمان حسن: التشكيل الصوتي في اللغة العربية (فونولوجيا العربية). ترجمة الدكتور ياسر الملاح، مراجعة محمد محمود غالي، النادي الأدبي الثقافي، جدة، الطبعة الأولى، 1403هـ، 1983م.

فاولر، روجر: اللسانيات والرواية. ترجمة لحسن أحمامة، دار الثقافة، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1418هـ/1997م.

هدسون: علم اللغة الاجتماعي. ترجمة الدكتور محمود عياد، عالم الكتب، القاهرة، 1990م.

هوسيرل: فهم الآخر في التواصل اللساني. ضمن محمد سبيلا وعبد السلام بن عبد العالي: اللغة، سلسلة دفاتر فلسفية، دار توبقال، الدار البيضاء، ط2، 1998م.

لايكوف، جورج وجونسن، مارك: الاستعارات التي نحيا بها. ترجمة عبد المجيد جحفة، دار توبقال، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1996م.

## ب - المراجع الأجنبية.

Ali, M M, Yunis: Medieval Islamic pragmatics. 1st ed, 2000.

Bach, Kent: Linguistic, communication and speech acts. the MIT press, cambridge, massachusetts, USA, 1979.

Benoit, William L: Accounts: excuses, and apologies "A theory of image restoration strategies". State University of New York Press, 1995.

Bright, William: International encyclopedia of linguistics. Volume 1&2, 1992.

Brown, P & Levinson, S: Universal in language usage: politeness phenomena. in Esther N, Goody: questions and politeness, cambridge university press, new yourk, 1978, pp 56-289.



- R. Brown and A. Gilman: The pronouns of power and solidarity. in : Giglioli (ed) language and social context, Penguin books, 1972, p p 252-282.
- Clark, Herbert H; Arenas of language use. The university of chicago press, 1992.
- Ch. Perelman and L. Olbrechts Tyteca.: The new rhetoric: a treatise on argumentation. translated by John Wilkinson and Purcell Weaver, university of Notre Dame press, 1971.
- Diamond, Julie: Status and power in verbal interaction. John Benjamin's company, USA, 1996.
- Dijk, Teun A and Kintsch Walter: Strategies of discourse comprehension. Academic Press, INC, London, 1983.
- Fairclough, Norman: Language and power. Longman, London, 1999.
- Fowler, Roger and others: Language and control. Routledge & Kegan Paul, London, 1979.
- Grice, Paul: Studies in the way of words. Harvard university press, USA, 1989.
- Grundy, Peter: Doing pragmatics. Edward Arnold, London, 1995.
- Gumpers: Discourse strategies. Cambridge University Press, 1998.
- Haslett. B. J: Communication "Strategic action in context. ELA publisher, 1987.
- Hirschberg Julia and Pierrehumbert Janet: The meaning of intonational contour in the interpretation of discourse, in :Cohen, Philip and others (ed): intentions in communication, MIT Press, 1992, pp 271-312.
- Lakoff, Robin: Talking power "the language of politics in our lives". Basic Books, 1990.
- . The logic of politeness, papers from the ninth regional meeting. Chicago Linguistic Society, 1973, pp 292-305.
- Leech, Geoffrey: Principles of pragmatics, Longman group limited, London, 1996.
- Levinson, Stephen C: Pragmatics, Cambridge University Press, 1983.
- Noth, Winfried: Handbook of semiotics, Indiana university press, 1995.
- Owens, Jonathan: The foundation of grammar. John Benjamins publishing Company, 1988.
- R. Brown & A. Gilman: The pronouns of power and solidarity. In "Giglioli: language and social context", penguin books, New York, 1990, pp 252-282
- Rohrbaugh, Eugene: Scalar interpretation in deontic speech acts. Garland publishing, Inc, New York & London, 1997.
- Searl, John R: Expression and meaning. Cambridge University Press, 1999.

- . Intentionality (an essay in the philosophy of mind). Cambridge, 1983.
- . What is a speech act. In "Giglioli, Pier Paolo". Language and social context, Penguin Books, England, 1972, PP 136-154.
- . Speech acts, Cambridge, 1969,
- Shuy, Roger W: Language crimes, BLACKWELL publisher, Cambridge, Massachussetts, USA, 1996.
- . Conversational power in FBI covert tape recordings. In Leah (ed): Power through Discourse, Ablex, USA, 1987, pp 43-56.
- Stubbs, Michael: Discourse analysis (The sociolinguistic analysis of natural language). The university of Chicago press, 1983.
- Weatherford Jack McIver: Language in political anthropology. in Leah "Power through discourse", Ablex, USA, 1987, pp 11-18.
- Sperper Dan and Wilson Deirdre: Relevance "communication & cognition". Blackwell, USA, 2nd edition, 1995.
- . Irony and the use-mention distinction. in Peter Cole (ed) Radical pragmatics, academic press, , 1981, p p 295-318.
- Tannen, Deborah: Remarks on discourse and power. in Kedar, Leah (ed), power through discourse, Ablex publishing corporation, USA, 1987.
- . That's not what I meant. Ballantine Books, New York, 1992.
- Schiffrin, Deborah: Approaches to discourse. Blackwell, oxford, UK, Cambridge, USA, 1994.
- Schiffrin, Deborah: Discourse markers. Cambridge University press, 1992.
- Van Dijk, Teun A: Discourse as interaction in society. in Dijk( ed.) (Discourse as social interaction), SAGE publications, 1998, pp 1-37.
- Wilson, John: politically speaking. Basil Blackwell, Oxford, UK, 1990.
- Winfried Noth: Handbook of semiotics, Indiana university press, 1995.
- Wittgenstein, Ludwig: Philosophical investigations. translated by G. E. M. Anscombe, third edition, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Yule, George: Pragmatics. Oxford University Press, 1996.

## ثالثاً: الدوريات:

### أ - الدوريات العربية.

- أحمد، يحيى: الاتجاه الوظيفي ودوره في تحليل اللغة، عالم الفكر، الكويت، أكتوبر. نوفمبر - ديسمبر 1989.

الأزدي، عبد الجليل: التواصل والتواصل السياسي، مجلة فكر ونقد، المغرب، السنة الرابعة، العدد 36، فبراير 2001م.

الأمين، محمد سالم ولد محمد: مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوره في البلاغة المعاصرة، عالم الفكر، الكويت، المجلد الثامن والعشرون، العدد الثالث، يناير/مارس 2000م.

أنور، محمد سامي: اتجاهات جديدة في دراسة المعنى اللغوي، المجلة العربية للعلوم الإنسانية، الكويت، العدد الثاني والعشرون، المجلد السادس، ربيع 1986م.  
أوكان، عمر: اللسانيات والتواصل، مجلة فكر ونقد، المغرب، السنة الرابعة، العدد 36، فبراير 2001م.

-: مقدمة في البلاغة العربية القديمة، مجلة فكر ونقد، المغرب، السنة الثالثة، العدد 25، يناير 2000.

الباهي، حسان: الحجاج المغالطي بين المفهوم والمقصود، مجلة المناهل، المغرب، السنة 25، عدد 62 - 63، صفر 1422هـ/ماي 2001م.

بو درع، عبد الرحمن: نظرية تحليل النص من خلال الأصول اللسانية، مجلة الموقف، المغرب، العدد 5 - 6 مارس 1988م.

بو مسهولي، عبد العزيز: أسس ميتافيزيقيا البلاغة - تقويض البلاغة، مجلة فكر ونقد، المغرب، السنة الثالثة، العدد 25، يناير 2000.

التريكبي، منير: آليات تحليل الخطاب السياسي، مجلة الحياة الثقافية، تونس، السنة 27، العدد 132، فيفري 2002م.

جهاد، عبد الله: النموذج اللغوي عند عبد القاهر الجرجاني، جذور، النادي الأدبي بجدة، مج 3، ج 6، رجب 1422هـ/سبتمبر 2001م.

الحراصي، عبد الله: مظاهر التفاعل بين اللغة والسياق الاجتماعي، مجلة نزوى، عُمان، العدد الرابع والعشرون، رجب 1421هـ/أكتوبر 2000م.

حسين، صلاح الدين صالح: مفهوم الاستعارة في الدرس الدلالي والمعجمي، علوم اللغة (كتاب دوري)، دار غريب، القاهرة، المجلد الثاني، العدد الرابع، 1999م.

حم، النقاري: حول التقنين الأرسطي لطرق الإقناع ومسالكه مفهوم «الموضع»، مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية بفاس، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، العدد التاسع، 1987م.

الحيرش، محمد: تداوليات التخاطب عند ميخائيل باختين، مجلة كلية الآداب بتطوان، جامعة عبد الملك السعدي، العدد 9، 1999م.

خلاف، محمد: الخطاب الإقناعي: الإشهار نموذجاً، مجلة كلية الآداب والعلوم

- الإنسانية بفاس، العدد التاسع، 1987م.
- روبول، أوليفي: طبيعة البلاغة ووظيفتها، ترجمة الغروس المبارك، مجلة نوافذ، النادي الأدبي بجده، العدد السادس عشر، ربيع الآخر 1422هـ، يونيو 2001.
- : هل يمكن أن يوجد حجاج غير بلاغي؟ ترجمة محمد العمري، علامات، جدة، الجزء الثاني والعشرون، المجلد السادس، شعبان 1417هـ/ديسمبر 1996م.
- زقلام، بشير: تناوب الصيغ في التعبير العربي، مجلة كلية الدعوة الإسلامية، طرابلس، ليبيا، العدد الرابع، 1397، 1987م.
- زهران، البدرأوي عبد الوهاب: قضية لغوية «صورة كلّ بناء لغوي تتفق مع معناه الخاص به»، مجلة معهد اللغة العربية، جامعة أم القرى، العدد الأول، 1403هـ.
- ✕ سرحان، إدريس: الأمر كفعال إنجازي غير مباشر (=مشتق)، مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية (دراسات لسانية)، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، فاس، عدد خاص 11، 1416هـ/1995.
- السيدي، محمد: إشكال المعنى من الاستعارة إلى الاستلزام الحوارية، مجلة فكر ونقد، المغرب، السنة الثالثة، العدد 25، يناير 2000م.
- الشريف، محمد صلاح الدين: تطابق اللفظ والمعنى بتوجيه التصب إلى ما يدل على المتكلم، حوليات الجامعة التونسية، العدد الثالث والأربعون، تونس، 1999م.
- شكير، عبد المجيد: عن المسرح والتداوليات؛ نموذج آن أويير سفيلد، مجلة البيان، الكويت، العدد 369، إبريل 2001م.
- طالب، عبد الرحمن: الجدل النبوي... أدب وتربية، مجلة المنهل، جده، المجلد 5، العدد 542، الربيعان 1418هـ، يوليو وأغسطس 1997م.
- عبد الرحمن، طه: مراتب الحجاج وقياس التمثيل، مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، فاس، المغرب، العدد التاسع، 1987م.
- عبد السلام، أحمد الشيخ: التعامل النحوي الدلالي في التراكيب العربية، مجلة كلية الدعوة الإسلامية، ليبيا، العدد التاسع، 1992م.
- العبدان، عبد الرحمن والدويش، راشد: إستراتيجيات تعلّم اللغة العربية بوصفها لغة ثانية، مجلة أم القرى (اللغة العربية وآدابها 1)، السنة العاشرة، العدد السادس عشر، 1418هـ/1997م.
- العروي، محمد إقبال: من قضايا النقد القديم: الحكمة والمثل؛ المفهوم والعلاقة والتفريغ، مجلة آفاق الثقافة والتراث، الإمارات العربية المتحدة، العدد الرابع والثلاثون، ربيع الآخر 1422هـ - يوليو 2001م.
- العزاوي، أبو بكر: نحو مقارنة حجاجية للاستعارة، مجلة المناظرة، المغرب، السنة

- الثانية، العدد 4، شوال 1411هـ/مايه 1991م.
- : نحو تحليل حجاجي لنص شعري، مجلّة دراسات سيميائية أدبية لسانية، المغرب، العدد 7، 1992م.
- : سلطة الكلام وقوة الكلمات، مجلّة المناهل، المغرب، السنة 25، عدد 62 - 63، صفر 1422هـ/ماي 2001م
- العمري، محمد: البلاغة العامة والبلاغة المعممة، مجلة فكر ونقد، المغرب، السنة الثالثة، العدد 25، يناير 2000م.
- : المقام الخطابي والمقام الشعري في الدرس البلاغي، مجلة دراسات، ع 5، خريف - شتاء 1991م.
- عمران، كمال: في تجديد مفهوم الخطاب، المجلّة العربيّة للثقافة، العدد 28، مارس 1995م.
- عياشي، منذر: علم الدلالة من منظور عربيّ، مجلّة الموقف الأدبيّ، العدد 271، نوفمبر 1993م.
- غلفان، مصطفى: الإشارات والمقام التواصلي: أسماء الإشارة وظروف الزمان والمكان في العربيّة الفصحى المعاصرة، حوليات كليّة الآداب والعلوم الإنسانيّة، جامعة الحسن الثاني، الدار البيضاء، العدد الثاني، 1985م.
- فاخوري، عادل: الاقتضاء في التداول اللساني، عالم الفكر، الكويت، أكتوبر- نوفمبر - ديسمبر 1989.
- الفجاري، المختار: تأصيل الخطاب في الثقافة العربيّة، مجلة الفكر العربي المعاصر، العدد 100 - 101، 1993م.
- لوجيرن، ميشيل: الاستعارة والحجاج، مجلّة المناظرة، المغرب، السنة الثانية، العدد 4، شوال 1411هـ/مايه 1991م.
- المقداد، قاسم: نظرية فواعل اللغة، الموقف الأدبي، العددان 225 - 226، يناير- فبراير 1990م.
- الموسى، نهاد: الأعراف أو «نحو اللسانيّات الاجتماعيّة في العربيّة»، المجلّة العربيّة للدراسات اللغويّة، معهد الخرطوم الدوليّ للغة العربيّة، المجلّد الرابع، العدد الأوّل، ذو القعدة 1405هـ/أغسطس 1985م.
- نحلة، محمود: نحو نظرية عربيّة للأفعال اللغويّة، مجلة الدراسات اللغويّة، مركز الملك فيصل للبحوث والدراسات الإسلاميّة، الرياض، المجلّد الأوّل، العدد الأوّل، محرّم - ربيع الأوّل/أبريل - يونيو 1999م.
- همو، يوسف آيت: من التواصل إلى التواصل الشعبيّ، مجلّة فكر ونقد، المغرب، السنة

الرابعة، العدد 36، فبراير 2001م.

هتوش، عبد الجليل: ابن طباطبا العلوي والتصور التداولي للشعر، حوليات الآداب والعلوم الاجتماعية، جامعة الكويت، الرسالة 168، الحولية الحادية والعشرون، 1421 - 1422هـ/2000 - 2001م.

الواسطي، محمد: أساليب الحجاج في البلاغة العربية، مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، فاس، المغرب، العدد العام 12، 1421هـ/2001م.

الوعر، مازن: اللسانيات وتحليل الخطاب السياسي، المجلة العربية للعلوم الإنسانية، الكويت، العدد 44، 1993م.

## ب - الدوريات الأجنبية

- Boxer, Diana: Social distance and speech behavior: the case of indirect complaints, *Journal of pragmatics*, volume 19, No. 2, February 1993.
- Colston, Herbert & Brien, Jennifer O: Contrast and pragmatics in figurative language: anything understanding can do, irony can do better, *Journal of pragmatics*, volume 32, No. 11, 2000.
- Dews, shelly & winner Ellen: Obligatory processing of literal and nonliteral meaning in verbal irony, *Journal of pragmatics*, volume 31, No. 12, November 1999.
- Garcia, Carmen. Making a request and responding to it: a case study of Peruvian Spanish speakers, *Journal of pragmatics*, volume 19, No. 2, February 1993.
- Giora, R: On the priority of salient meaning: studies of literal and figurative language, *Journal of pragmatics*, volume 31, No. 7, 1999.
- Harris Sandra: Pragmatics and Power, *Journal of pragmatics*, Volume 23, No. 2, February 1995.
- Keysar, Boaz & Bly, Bridget Martin: Swimming against the current: do idioms reflect conceptual structure?, *Journal of pragmatics*, volume 31, No. 12, November 1999.
- Kreuz, Roger J: Tag questions and common ground effects in the perception of verbal irony, *Journal of pragmatics*, volume 31, No. 12, 1999.
- Shi-xu: Ideology; Strategies of reason and functions of control in accounts of the non-Western Other, *Journal of pragmatics*, Volume 21, No 6, June 1994.
- Sifianou, Maria: The use of diminutives in expressing politeness: modern Greek

- versus English, *Journal of pragmatics*, volume 17, No. 2, February 1992.
- Spencer-Oatey Helen: Conceptions of Social relations and Pragmatics research, *Journal of pragmatics*, volume 20, No. 1, July 1993.
- Spencer-Oatey, Helen: Reconsidering power and distance, *Journal of pragmatics*, volume 26, No. 1, July 1996.
- Titone, Debra A & Connine, Cynthia M: on the compositional and noncompositional nature of idiomatic expression, *Journal of pragmatics*, volume 31, No. 12, November 1999.

## الهوامش

### تمهيد

- (1) عرض عدد من الباحثين لهذه الاتجاهات، انظر على سبيل المثال لا الحصر:  
- نور الدين محمد دنياجي: التفكير اللغوي عند عبد القاهر الجرجاني (قراءة في اللغة ولغة الخطاب)، منشورات مجموعة البحث في علوم اللسان العربي، كلية الآداب والعلوم الإنسانية، بنمسك، المغرب، الطبعة الأولى، 1997م، ص ص 21 - 27.  
- هديسون: علم اللغة الاجتماعي، ترجمة محمود عياد، عالم الكتب، القاهرة، الطبعة الثانية، 1990م، ص ص 15 - 16.  
- محمود نحلة: « نحو نظرية عربية للأفعال الكلامية»، مجلة الدراسات اللغوية، مركز الملك فيصل للبحوث والدراسات الإسلامية، المجلد الأول، العدد الأول، (إبريل - يونيو 1999م/ محرم - ربيع الأول 1420هـ)، ص ص 157 - 158.  
- أحمد المتوكل: الوظائف التداولية في اللغة العربية، دار الثقافة، الدار البيضاء، الطبعة الأولى 1405هـ، 1985م، ص ص 8 - 9.  
- فالح العجمي: أسس اللغة العربية الفصحى، الرياض، 1422هـ، ص ص 1 - 23. إذ عرض لمراحل تطوّر الدرس النحوي في اللغة العربية، في العالم العربي وفي العالم الغربي، قديماً وحديثاً، بما في ذلك الاتجاهات الدراسية.  
- رضا السويسي: في تحليل الخطاب وبعض القضايا التواصلية من وجهة نظر لسانية اجتماعية، الملتقى الدولي الثالث في اللسانيات، تونس، ص 89.  
- Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Longman, London, 1983, p 46.
- (2) خليل عمارة: في نحو اللغة وتراكيبها، عالم المعرفة، جذة، الطبعة الأولى، 1404هـ، 1984م، ص 85.
- (3) سيبويه: الكتاب، تحقيق وشرح عبد السلام هارون، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الثالثة، 1408هـ، ج 1، مرجع سابق، ص ص 25 - 26.
- (4) عبده الراجحي: النحو العربي والدّرس الحديث (بحث في المنهج)، دار النهضة العربية،



- بيروت، 1979م، ص ص 143 - 158.
- (5) عقد كمال بشر فصلا تحت اسم الفكر الاجتماعي في الدرس اللغوي عند العرب. انظر: كمال بشر: علم اللغة الاجتماعي، دار غريب، القاهرة، الطبعة الثالثة، 1997م، ص ص 69 - 136.
- ويرى دنياجي أن «التفكير اللغوي العربي هو تفكير في اللغة وفي لغة الخطاب أيًا ما كان هذا الخطاب وأيًا ما كانت مقاصده. وهذه حقيقة لا يمكن أن نتجاوزها مهما اختلفت المدارس والاتجاهات والمقولات التي درست اللغة ومهما كانت منطلقاتها الفكرية أو غاياتها وأدواتها»، انظر:
- نور الدين محمد دنياجي: التفكير اللغوي عند عبد القاهر الجرجاني (قراءة في اللغة ولغة الخطاب)، مرجع سابق، ص ص 6 - 7.
- (6) ونفق، إلى حد ما، مع فالح العجمي، عند حديثه عن ابن يعيش، بقوله: «وربما لا نبتعد عن الدقة إن زعمنا أنه يمثل أقدم دراسة عربية في علم الذرعية»، مرجع سابق، ص 14.
- كما يذهب إلى ذلك نهاد الموسى في عمله: الأعراف أو «نحو اللسانيات الاجتماعية في العربية»، المجلة العربية للدراسات اللغوية، معهد الخرطوم الدولي للغة العربية، المجلد الرابع، العدد الأول، ذو القعدة 1405هـ/ أغسطس 1985م.
- وقد تنبه العرب إلى ذلك العلم باشتراطهم أن يكون المجتهد فاهما للعربية، فقد كان الجرمي يقول: «أنا منذ ثلاثين سنة أفني الناس من كتاب سيبويه [...] والمراد بذلك أن سيبويه وإن تكلم في النحو فقد نبه في كلامه على مقاصد العرب، وأنحاء تصرفاتها في ألفاظها ومعانيها، ولم يقتصر فيه على بيان أن الفاعل مرفوع والمفعول به منصوب ونحو ذلك، بل هو يبين في كل باب ما يليق به، حتى إنه احتوى على علم المعاني والبيان ووجوه تصرفات الألفاظ والمعاني»، انظر:
- أبو إسحاق الشاطبي: الموافقات في أصول الشريعة، اعتنى بهذه الطبعة الجديدة وخرج آياتها وضبط أحاديثها إبراهيم رمضان، دار المعرفة، بيروت، الطبعة الثالثة، 1417هـ، 1997م، ج 3 - 4، ص 485.
- (7) ومن الشواهد على ذلك، أن الشاطبي يرى أن القضية هي الخطاب بمفهومه الحديث الذي يتجاوز الجملة، إذ جاء ذلك في معرض كلامه عن الطريقة المثلى لفهم القرآن الكريم، والتي يسميها بالطريق الوسط بين الإفراط والتفريط، معتبرا أن الباطنية يمثلون جانبا بتحميله غير ما تقتضيه اللغة العربية، والجانب الآخر هم من يحملونه زيادات عما يقصده العرب وتمحلات قد لا تكون مقصودة. ويرى أن الطريق الوسط هو العدل، وذلك بالربط بين الجمل المشتركة في قضية واحدة، إذ يتبين مقصود الخطاب بمعاوضة بعضها لبعض.
- كما يرى «أن المسافات تختلف باختلاف الأحوال والأوقات والنوازل، والالتفات إلى أول الكلام وآخره، بحسب القضية وما اقتضاه الحال فيها [...] فإن القضية وإن اشتملت على جمل في بعضها متعلق ببعض، لأنها قضية واحدة نازلة في شيء واحد»، انظر:
- أبي إسحاق الشاطبي: الموافقات في أصول الشريعة، ج 3 - 4، مرجع سابق، ص ص

374 - 375.

(8) روجر فاوولر: اللسانيات والرواية، ترجمة لحسن أحمامة، دار الثقافة، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1418هـ/ 1997م. إذ يصرّح بأنه يحلّل الرواية تبعاً للمنظور الوظيفي عند هاليداي والنحو التوليدي والتحويلي عند تشومسكي؛ متّخذاً من الجملة نموذج الذي يحلّل بنية النصّ أو الخطاب قياساً عليه. ص 11، ص 39.

(9) انظر:

- سعيد حسن بحيري: علم لغة النصّ (المفاهيم والاتجاهات)، مكتبة الأنجلو المصرية، الطبعة الأولى 1413هـ، 1993م.

- ويقال إنّ هاريس هو أوّل من استعمل مفهوم الخطاب في الدراسات اللسانية الحديثة، إذ وسّع التحليل اللسانيّ إلى ما هو أكبر من الجملة. انظر لذلك:

- سعيد يقطين: تحليل الخطاب الروائيّ، المركز الثقافيّ، الدار البيضاء، الطبعة الثالثة، 1997م، ص 17.

(10) نعوم جومسكي: البنى النحوية، ترجمة د. يوثيل يوسف عزيز، مراجعة مجيد الماشطة، دار الشؤون الثقافية العامة، بغداد، الطبعة الأولى، 1987م، ص 19. ويضرب لأهمية القواعد النحوية الصرفة عدداً من الأمثلة التي يخالف بها التركيب النحويّ، إذ «تبتن هذه الأمثلة أنّ أيّ بحث عن تعريف للقواعدية يعتمد على الدلالة، يكون عقيماً»، ص 20.

(11) ميشال زكريّا: مباحث في النظرية الألسنيّة وتعليم اللغة، المؤسسة الجامعيّة للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1983م، ص ص 31 - 38.

(12) محمّد الحيرش: تداوليات التخاطب عند ميخائيل باخثين، مجلة كليّة الآداب بتطوان، جامعة عبد الملك السعدي، العدد 9، 1999م، ص 159.

(13) وتمثل بعض مراجع هذا البحث نماذج للدراسات التداوليّة.

(14) هدرسون: علم اللغة الاجتماعيّ، مرجع سابق.

(15) لمعرفة الاتّجاهات المتعدّدة التي تناولت تحليل الخطاب وتطوّراتها، انظر على سبيل المثال:

- Deborah Schiffrin: Discourse markers, Cambridge University press, 1987, p 6-30.

- ج.ب. براون وج. يول: تحليل الخطاب، ترجمة محمّد لطفي الزليطني ومير التريكي، جامعة الملك سعود، 1418هـ، 1997م، مقدّمة المؤلفين.

(16) بتصرّف من:

- B. J. Haslett: Communication; strategic action in context, LEA, New Jersey, 1987, p 4.

- John J. Gumperz: Discourse strategies, Cambridge University Press, 1982, p 1.

(17) تحدّث عدد من الباحثين عن الفروق بين الاتّجاهين، انظر على سبيل المثال:

- Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Ibid, p 46.

- Deborah Schiffrin: Approaches to discourse, Blackwell, Oxford, UK, Cambridge, USA, 1994, p 21.

يبد أن المقارنة بينهما تتطلب جهداً غير يسير، وهذا ما تعترف به ديورا شيفرن في كتابها السابق، ص 43.

(18) Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Ibid, p 47.

(19) إذ ينظر اللسانيون البنيويون إلى اللغة: «باعتبارها أداة وظيفتها الجوهرية هي التواصل [...] والحق أن مارتيني يعترف بأن اللغة يمكن أن تكون لها وظائف أخرى، كأن تكون حاملة للفكر؛ أو أن تسمح لشخص ما بالتعبير عن نفسه، تحليل ما يحس به دون أن يهتم كثيراً برود فعل مستمعين محتملين، أي دون رغبة في توصيل أي شيء [...] أما موقف اللسانيات التشمسكية فهو بخلاف ذلك تماماً، إنها تنظر إلى الوظيفة التواصلية، أو الأدائية للغة باعتبارها وظيفة فرعية أو ثانوية، وليس باعتبارها وظيفة أساسية» انظر:

- مارسيلو داسكال: الاتجاهات السيميولوجية المعاصرة، ترجمة حميد لحمداني وآخرون، أفريقيا الشرق، الدار البيضاء، 1987م، ص ص 46 - 47.

(20) ابن سنان الخفاجي: سرّ الفصاحة، تحقيق علي فودة، مكتبة الخانجي، القاهرة، الطبعة الثانية 1414هـ، 1994م، ص 209. قال هذا في معرض رده على أبي إسحاق إبراهيم الضابي عندما فرّق بين الشعر والنثر بقوله إن الحسن من الشعر ما أعطاك معناه بعد مطاولة ومماطلة، والحسن من النثر ما سبق معناه لفظه. ويستنتج العمري من كلام الخفاجي «أن وظيفة اللغة الوحيدة، فيما يبدو من كلامه، هي التواصل». انظر: - محمد العمري: البلاغة العربية (أصولها وامتداداتها)، أفريقيا الشرق، الدار البيضاء، 1999م، ص 467.

(21) رومان جاكسون: التواصل اللغوي ووظائف اللغة، ضمن ميشال زكريا: الألسنية (علم اللغة الحديث) قراءات تمهيدية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الثانية، 1405هـ/ 1985م، ص ص 85 - 91. وبالرغم من وحدة الوظائف الست عند جاكسون، إلا أن هناك اختلافاً في ترجمة بعضها، انظر على سبيل المثال:

- عمر أوكان: «اللسانيات والتواصل»، مجلة فكر ونقد، الرباط، المغرب، السنة الرابعة، العدد 36، فبراير 2001م، ص ص 141 - 143.

(22) روبرول: وظائف اللغة، ضمن محمد سبيلا وعبد السلام بنعبد العالي: اللغة، دار توبقال للنشر، الدار البيضاء، الطبعة الثانية، 1998م، ص ص 52 - 55.

(23) يوسف آيت حمو: «من التواصل إلى التواصل الشعبي» مجلة فكر ونقد، الرباط، المغرب، السنة الرابعة، العدد 36، فبراير 2001م، ص 97

(24) Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Ibid, p 49.

(25) سعد مصلوح: في النص الأدبي (دراسة أسلوبية إحصائية)، النادي الأدبي الثقافي بجدة، الطبعة الأولى، 1411هـ، 1991م، ص 50. وكذلك:

- Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Ibid, p p 56-57.

- ويحدّد هاليداي تطوّر الوظائف الاتصالية في ثلاث مراحل، وحدّد كل مرحلة بسنّ معيّنة عند الطفل:

فالمرحلة الأولى من 10,5 أشهر إلى 18 شهراً، وفيها تظهر أربع وظائف هي: الأولى

: بوصف اللغة وسيلة (Instrumental) للإعلام بالرغبة أو بالطلب، الثانية ما يكون لغرض التنظيم (regulatory)، الثالثة هي التفاعلية (interactional) للتعبير عن الانتماء الاجتماعي، أما الرابعة فهي الشخصية (personal)، بيد أنه لا يتحقق في الملفوظ الواحد إلا وظيفة واحدة فحسب. ولكنه يتطور عند سن 18 شهرا وظيفتان أخريان هما: الوظيفة التفسيرية (heuristic)، والوظيفة التخيلية (imaginative).

- أما المرحلة الثانية فهي المرحلة الانتقالية، وتكون ما بين 18 - 24 شهرا، وتتصف بأنها أكثر تجريدا وتعقيدا، إذ تندمج فيها الوظائف الست السابقة، فتصبح ثلاث وظائف عامة: الأولى الوظيفة التداولية (pragmatic) نتيجة لاندماج وظيفتي الوسيلة والتنظيم، الثانية هي وظيفة النظر (mathetic) نتيجة لاندماج وظيفتي التفسير والوظيفة الشخصية، أما الوظيفة الثالثة فهي الوظيفة التفاعلية (interactional). كما تظهر وظيفة رابعة هي الوظيفة الإعلامية (informative)، ويمكن أن تنجز الملفوظات أكثر من وظيفة واحدة، وذلك لتطور البنى النحوية. ويعزى التطور في هذه المرحلة إلى تقابل الوظائف التداولية بوصفها فعلا، والوظائف النظرية بوصفها وظائف تأملية.

- أما في المرحلة الثالثة فهي علامة على النظام الوظيفي عند الإنسان الراشد، إذ يوجد وظيفتان رئيستان هما الوظيفة التفكيرية (ideational) وذلك للحديث عن العالم، أما الوظيفة الأخرى فهي الوظيفة التفاعلية (interpersonal)، وتظهر خلال هذه المرحلة وظيفة ثالثة هي الوظيفة النصية (textual) والتي تعكس تنظيم اللغة لخدمة الوظيفتين الأخيرين. انظر:

- B.J.Haslett: Communication (strategic Action In Context), Ibid, p 160.

Kirsten, Malmkjaer (ed): The linguistics encyclopedia, Routledge, 1991, p 143. (26)

Leech, Geoffrey: Principles of pragmatics, Ibid, p p 56-57. (27)

عبد الله جهاد: « النموذج اللغوي عند عبد القاهر الجرجاني »، جذور، النادي الأدبي بجدة، مج 3، ج 6، رجب 1422هـ/سبتمبر 2001م، ص 333. (28)

صلاح إسماعيل: التحليل اللغوي عند مدرسة أكسفورد، دار التنوير، بيروت، الطبعة الأولى، 1993م، ص 135. (29)

صلاح إسماعيل: المرجع السابق، ص 118. (30)

بنفيسيت: ضمن محمد سيلا وعبد السلام بنعبد العالي، اللغة، مرجع سابق، ص ص 56 - 58. (31)

جون أوستن: نظرية أفعال الكلام العام «كيف ننجز الأشياء بالكلمات» ترجمة عبد القادر قينيني، أفريقيا الشرق، الدار البيضاء، 1996م، ص 17. وكذلك: (32)

- كمال بشر: علم اللغة الاجتماعي، مرجع سابق، ص 29.

إدريس سرحان: « الأمر كفاعل إنجازي غير مباشر (=مشتق)»، مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية (دراسات لسانية)، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، ظهر المهرارز، فاس، عدد خاص 11، 1416هـ/1995، ص 77. (33)

محمد أنور: « اتجاهات جديدة في دراسة المعنى اللغوي»، المجلة العربية للعلوم الإنسانية، الكويت، ع 22، (ربيع 1986م)، ص 22. (34)

- (35) براون ويول: تحليل الخطاب، مرجع سابق، ص 3. وانظر كذلك:  
- كمال بشر: علم اللغة الاجتماعي، مرجع سابق، ص 30.
- (36) ويسمّيها هيدسون بوظيفة التواصل الودي (phatic communion) معرّفًا إيّاها بأنّها: «نوع الحديث الذي يتجاذب الناس أطرافه للتعارف والتواصل [...] ومنها الكلام المستخدم للحصول على المعلومات، وللتعبير عن العواطف والمشاعر [...] أو الكلام من أجل ذاته». انظر:
- هيدسون: علم اللغة الاجتماعي، مرجع سابق، ص 172.
- (37) بالمر: علم الدلالة، ترجمة صبري ابراهيم السيد، دار قطريّ بن الفجاءة، الدوحة، قطر، 1407هـ، 1986م، ص 75
- (38) لمعرفة وظيفة التعمية عند العرب وآلياتها، انظر كتاب:  
- علم التعمية واستخراج المعنى عند العرب، تحقيق محمّد مراياتي، يحيى مير علم، محمّد حسان الطيّان، تقديم شاعر الفحّام، مطبوعات مجمع اللغة العربيّة بدمشق، جزءان، 1407هـ، 1417هـ.
- (39) هادي نهر: اللسانيات والإعلام، الملتقى الدولي الثالث في اللسانيات، الجامعة التونسية، مركز الدراسات والأبحاث الاقتصادية والاجتماعية، 1985م، ص 354.
- (40) لذلك يرى هايمز أنّ كلّ الملفوظات في الخطاب ذات وظائف متعدّدة (all Utterances are multi-functional)، انظر:
- Michael Stubbs: Discourse analysis (The sociolinguistic analysis of natural language), the University of Chicago Press, Chicago, 1983, p 47.
- وهو ما يراه طه عبد الرحمن، أيضا، بقوله: «إنّ الطريق إلى حقائق التخاطب صار مفتوحا، وأخذ يسلكه كل من اقتنع بأنّ التخاطب فيه ما ليس في غيره من شعب اللغة. ففيه التبليغ، وتبليغه تنشأ فيه المعاني مشتركة بين ذوات مختلفة؛ وفيه التذليل، وتذليله يجعل من كل قول دليلا على مدلول يطلبه الغير في نفسه أو في أفقه. وفيه التوجيه وتوجيهه يبيّن في الأقوال قيما تستنهض همّة الغير للعمل. فيكون كل أصل في اللغة الإنسانيّة أصلا تبليغيّا تدليليّا توجيهيّا ولو كان لفظا واحدا لا غير، فقد يقدر في الذهن ما ليس له تحقّق في العين». انظر:
- طه عبد الرحمن: في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، 2000م، ص 27.
- (41) براون ويول: تحليل الخطاب، مرجع سابق، ص 1.
- (42) أحمد المتوكل: آفاق جديدة في نظرية النحو الوظيفي، جامعة محمّد الخامس، كلية الآداب والعلوم الإنسانيّة بالرباط، سلسلة بحوث ودراسات رقم 5، 1993م، ص 9.
- (43) Stephen C. Levinson: Pragmatics, Ibid, p 1.
- ويصفها (فان دايك) بأنّها «أكبر مكّون ثالث لأية نظرية سيميوطيقية [و] ينبغي أن تكون مهمتها دراسة العلاقات بين الرموز والعلامات والمستعملين له»، محيلا على موريس واصفا إيّاه بأنّه «الذي صاغ على نحوٍ أساسيٍّ مهامّ عناصر التداوليّة للنظريّات السيميوطيقية»، انظر:

- فان دايك: النص والسياق (استقصاء البحث في الخطاب الدلالي والتداولي)، ترجمة عبد القادر قنيني، أفريقيا الشرق، الدار البيضاء، 2000م، ص 255، والهامش رقم ص 273.

- وهناك من يعتبر أن دراسات باختين في فلسفة اللغة هي أساس التداوليات، وذلك في دراسته التي سماها (ما بعد اللسانيات)، ومنها اهتمامه بجملة «من المكونات المتمثلة في المقام والمعنى وعلاقات الخطاب بمنتجيه، بل إننا نجد في التصور أبعاداً ومكونات أخرى لم تثل حتى اليوم حظها من العناية والبحث [...] وهذه الاعتبارات وغيرها هي التي سمحت لتودوروف بالقول: إن باختين، ودون مغالاة، هو المؤسس المعاصر للتداوليات»، انظر:

- محمد الحيرش: تداوليات التخاطب عند ميخائيل باختين، مجلة كلية الآداب بتطوان، جامعة عبد الملك السعدي، العدد 9، 1999م، ص 161.

(44) أول من سلك هذا المصطلح في البحث العربي هو طه عبد الرحمن، وذلك حسب قوله: « [...] ومن جملة ما فعلت أنني وضعت مصطلحات كثيرة تبناها زملائي عن رضى وعن اقتناع علمي، منها المصطلح الذي نتداوله اليوم وهو التداول، فإني وضعت هذا المصطلح منذ سنة 1970م، في مقابل [...] (pragmatique) ولو أن التداوليين الغربيين علموا بوجود هذه اللفظة في العربية لفضلوها على لفظة pragmatisme، لسبب واحد، وهو أنها لا توفي بالمقصود من علم التداول؛ فلفظة التداول تفيد في العلم الحديث الممارسة [...] تفيد تماما الممارسة وهي مقابل المصطلح التاريخي، وتفيد أيضاً التفاعل في التخاطب - في عملية الخطاب تفيد التفاعل - ثم بالإضافة إلى ذلك إنها من مادة واحدة ولفظة الدلالة نفسها، يعني أن التداول سوف يرتبط بالدلالة، فإذن هذا هو التبرير العلمي الأولي لمصطلح التداول »، انظر:

- البحث اللساني والسيماي (ندوة)، الدلاليات والتداوليات (أشكال وحدود)، كلية الآداب والعلوم الإنسانية بالرباط، جامعة محمد الخامس، المغرب، الطبعة الأولى، 1405هـ، 1984، ص 299.

(45) انظر:

- Stephen C. Levinson: Pragmatics, Cambridge University Press, 1983, pp 35-47.

- وانظر أيضاً:

- Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Ibid, pp 3-4.

إذ عرض أهم ردود الفعل على نظرية (تشومسكي)، والتي تبلورت في عدة اتجاهات مثل: أعمال علماء النفس والاجتماع اللغويين، وتحليل الخطاب الذي يرفض الوقوف عند حد الجملة، وكذلك في تحليل المحادثة الذي ينزع إلى دراسة الخطاب في المجتمع.

George yule: Pragmatics, Oxford University Press, 1996, p 3. (46)

Shoshana Blum-Kulka: Discourse pragmatics; in: Teun A. Van Dijk (ed) (47)

discourse as social interaction, SAGE publication, London, 1997, p 38.

وقد استعرض ليفنسون في كتابه (pragmatics) عددا من التعريفات الممكنة، مع طرحه

لسمات القصور في كلّ تعريف، علّه يظفر بتعريف عامّ للتداوليّة، وهو ما توصل إليه، وذلك بربط اللغة، في استعمالها، بالسياق وتأثيره فيها من حيث الأطر التي ذكرناها أعلاه.

(48) عثمان بن طالب: البراغماتيّة وعلم التراكيب بالاستناد إلى أمثلة عربيّة، الملتقى الدوّليّ الثالث في اللسانيّات، الجامعة التونسيّة، تونس، ص 125 - 126.

- ويلفت (بركلي) الانتباه إلى أهمية التداول إذ عنوان الفصل السادس من كتابه «مقدمة إلى علم الدلالة الألسني» بعنوان: (البراغماتيّة، امتداد ضروري لعلم الدلالة الألسني)، وفيه يقول: (سنحاول في هذا الفصل القصير تقديم عرض لعناصر البراغماتيّة التي يبدو أنها تشكّل تنمة ضرورية لعلم الدلالة [ ... ]. ومن الواضح أن الوصف الكامل [ ... ] يتطلب إدخال بعض العوامل المرتبطة بظروف الاتصال. إن توسيع مهام البحث الألسني هذا، يقرب الأشياء المدروسة من الواقع بشكل كبير كما يتيح لنا إمكانية توسيع تطبيق نتائج البحث في مجال التعليم وتدرّيس الألسن). كما يرى أن مهمة البراغماتيّة هي البحث عن شروط إنتاج الكلام.

- هيربيرت بركلي: مقدمة إلى علم الدلالة الألسني، ترجمة قاسم المقداد، وزارة الثقافة، دمشق، سوريا، 1990م، ص ص 107 - 110.

(49) فرانسواز أرمينكو: المقاربة التداوليّة، ترجمة سعيد علّوش، مركز الإنماء القوميّ، الرباط، 1986م، ص 7.

- ويرى عبد الجليل الأزدي أن المنهج التداولي هو الذي استطاع أن يكشف مناورات الخطاب السياسي، إذ لا يجدي غيره من المناهج في تحليله، ومعرفة ما يقف وراءه لأنه خطاب يناور ويساوم ويضلل عبر استثمار آليات ووسائل وأدوات تعثر على تجريبها النظري في مصطلح استراتيجيات الخطاب.

- انظر:

- عبد الجليل الأزدي: «التواصل والتواصل السياسي»، مجلة فكر ونقد، المغرب، السنة الرابعة، العدد 36، فبراير 2001م، ص 117.

(50) Geoffrey Leech: Principles of Pragmatics, Ibid, p p 35-36.

- يحدد محمد سامي أنور أهمية التداول بقوله: «لقد تطلع بعض علماء اللغة وعلم المعاني بشكل خاص إلى الفلسفة البراجماتيّة كإطار يمكن استخدامه لتفسير المعاني اللغوية المختلفة ووظائفها في مجالات الحياة العامّة بعد ما عجز معظم علماء اللغة عن تناول المعاني بشكل علمي واضح) انظر:

- محمد سامي أنور: «اتجاهات جديدة في دراسة المعنى اللغوي»، المجلة العربيّة للعلوم الإنسانيّة، الكويت، العدد 22، المجلد السادس، ربيع 1986م، ص 223.

(51) ومن ذلك تطبيقها دراسة على كثير من الإنجازات الأدبيّة مثل المسرح، انظر على سبيل المثال:

- عبد المجيد شكير: «عن المسرح والتداوليّات؛ نموذج آن أوبر سيفلد»، مجلة البيان، الكويت، العدد 369، (إبريل 2001م)، ص ص 48 - 54.

(52) لمعرفة بعض الأسس التي قامت عليها النظريّات التداوليّة، وكذلك درجاتها، والباحثين الذين عملوا فيها بإيجاز شديد، انظر على سبيل المثال:

- فرانسواز أرمينكو: المقاربة التداولية، وكذلك:
- B.J.Haslett: Communication (strategic Action In Context), Ibid, p p 6-10.
- Haslett: communication strategic action in context, Ibid, p 3. (53)
- بيار أشار: سوسولوجيا اللغة، تعريب الدكتور عبد الوهّاب ترّو، منشورات عويدات، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 1996م، ص 11. (54)
- جريدة الشرق الأوسط: العدد 7729، الأربعاء 20 شوال 1420هـ، ص 1. (55)
- سيبويه: الكتاب، مرجع سابق، ج1، ص 150، ص 211. (56)
- وذلك بتريديد أقوال كثيرة من قبيل: «كقولك كذا وكذا»، انظر: (57)
- موفق الدين ابن يعيش: شرح المفصل، عالم الكتب، بيروت، ج1، ص 18. (58)
- جلال الدين عبد الرحمن بن أبي بكر السيوطي: همع الهوامع، تحقيق أحمد شمس الدين، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، ج1 ص 46. (59)
- Herbert H. Clark: Arenas of language use, The University of Chicago Press, USA, 1992, p p xiii-xiv. (59)
- سعيد يقطين: مرجع سابق، ص 19. (60)
- أبو حيان الأندلسي: ارتشاف الضرب، تحقيق وتعليق مصطفى النّاس، المكتبة الأزهرية للتراث، 1417هـ، ج 1، ص 411. (61)
- ومن هذا استعمال سيبويه (للفظ)، لإنجاز الأفعال اللغوية في السياق، مثل أفعال الأمر والنهي، وذلك بقوله: «هذا باب ما جرى من الأمر والنهي على إضمار الفعل المستعمل إظهاره إذا علمت أن الرجل مستغن عن لفظك بالفعل، وذلك قولك: زيداً، وعمراً، ورأسه. وذلك أنك رأيت رجلاً يضرب أو يشتّم أو يقتل، فاكتفيت بما هو فيه من عمله أن تَلْفَظَ له بعمله فقلت: زيداً، أو أوقع عملك بزيد»، ونلاحظ هنا ورود بعض المصطلحات التداولية مثل: الاستعمال، التلّفظ. انظر:
- سيبويه: الكتاب، مرجع سابق، ص 253. (62)
- أبو الفتح عثمان ابن جتي: الخصائص، تحقيق محمّد علي النّجار، دار الكتاب العربي، بيروت، الجزء الأول، ص 33. (63)
- أبو الفتح عثمان ابن جتي: الخصائص، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 17. (64)
- وكأننا نلمس، من خلال تمثيله على القول والكلام، أن القول هو الإنجاز الذي لا يمكن مقارنته دون اعتبار قصد المرسل، يدلّ على ذلك تفريقه بين الكلام والقول في: حلفت بالله. فهي كلام، من ناحية؛ لأنّها إخبارٌ عن فعل وقع في الماضي، وهي قول، من ناحية أخرى؛ لأنّها إنجازٌ لفعل القسم حين التلّفظ.
- جاك دريدا: الكتابة والاختلاف، ترجمة كاظم جهاد، دار توبقال، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1988م، ص 244. (64)
- ويزعم أن هذا الاستشهاد يمثل جزءاً من أحد نصوص بارت التي لم يقرأها دريدا من قبل، وقد أرسله أحد أصدقائه من الولايات المتحدة الأمريكية.
- طه عبد الرحمن: فقه الفلسفة، المركز الثقافي العربي، بيروت، الطبعة الأولى، 1995م، ج 1، ص 422. (65)



## الباب الأول: الفصل الأول

- (1) سورة الفرقان، آية رقم 25.
- (2) سورة النبأ، آية رقم 78.
- (3) سورة ص، آية رقم 38.
- (4) محمّد فخر الدّين الرازي: التفسير الكبير (مفاتيح الغيب)، الطبعة الأولى، دار الكتب العلمية، بيروت، 1403هـ/ 1983م، الجزء السادس والعشرون، ص ص 187 - 188.
- (5) موقّق الدين بن يعيىش: شرح المفصل، الجزء الثالث، مرجع سابق، ص ص 84 - 85.
- (6) موقّق الدين بن يعيىش: المرجع السابق، ص ص 134 - 135.
- وقد ضرب أمثلة كثيرة على ذلك لكلّ جنس من المخاطبين، ولكلّ عدد منهم، موردا أدلّة من القرآن الكريم.
- (7) انظر على سبيل المثال لا الحصر:  
محمّد فخر الدّين الرّازي: المحصول في علم الأصول، علّق على حواشيه محمّد عبد القادر عطا، المجلد الأول، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، 1420هـ/ 1999م، ص ص 403، 404.
- (8) عليّ بن محمّد الأمديّ: الإحكام في أصول الأحكام، تحقيق سيّد الجميلي، دار الكتاب العربي، بيروت، الطبعة الثانية، 1406هـ/ 1986م، الجزء الأوّل، ص 136.  
ويتفق معه الرازي، بأن جعل «الفائدة في الخطاب إفهام المُخاطب»، انظر:  
محمّد فخر الدّين الرّازي: المحصول في علم الأصول، مرجع سابق، ص 403.
- (9) الجويني: الكافية في الجدل، تحقيق الدكتورة فوقيّة حسين محمّد، مطبعة عيسى البابي الحلبي، القاهرة، 1399هـ/ 1979م، ص 32.
- (10) انظر: إدريس حمّادي في:  
الخطاب الشرعيّ وطرق استثماره، المركز الثقافيّ العربي، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1994م، ص 21.
- المنهج الأصوليّ في فقه الخطاب، المركز الثقافيّ العربي، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1998م، ص 17.
- وهو ما ذكره التهانويّ بقوله: «وقد يعبر عنه بما يقع به التخطاب» انظر:  
محمّد بن عليّ التهانويّ: كشاف اصطلاحات الفنون، وضع حواشيه أحمد حسن بسج، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، 1418هـ/ 1998م، المجلد الثاني، ص 5.
- (11) Deborah Schiffrin: Approaches to discourse, op. cit, p 23.
- ويقال إنّ هاريس هو أوّل من استعمل مفهوم الخطاب في الدراسات اللسانية الحديثة، إذ وسّع التحليل اللسانيّ إلى ما هو أكبر من الجملة. انظر لذلك:  
سعيد يقطين: تحليل الخطاب الروائيّ، مرجع سابق، ص 17. وكذلك:  
منذر عيّاشي: «علم الدلالة من منظور عربيّ»، مجلّة الموقف الأدبي، العدد 271، نوفمبر 1993م، ص 34. وذلك بقوله: «ولعلنا نستطيع أن نزعّم أنّ من أوائل من مارس هذا التحوّل في العصر الحديث، وتابعه آخرون، هو هاريس، وذلك في كتابه: تحليل

- الخطاب، حيث ركّز على الخطاب ودور الكلام فيه». نقلنا تعريف قيوم عن: (12)
- عبد الحميد كمون: المدرسة النفسية النظامية، ضمن كتاب (أهم المدارس اللسانية)، المعهد القومي لعلوم التربية، تونس، مارس 1986م، ص 55 - 56.
- سعيد يقطين: تحليل الخطاب الروائي، مرجع سابق، ص 19. (13)
- Deborah Schiffrin: Approaches to discourse, Ibid, p p 23-43. (14)
- وقد عرضت، في تناولها، لأهمّ الباحثين الذين مثلوا كلاً من التعريفين السابقين.
- من هؤلاء براون ويول في كتابهما: تحليل الخطاب. (15)
- ومن الأمثلة على اختلاف مفهوم الخطاب، وبالتالي تعدد تناوله ما ورد عند البعض في المؤتمر العلمي الثالث المنعقد في جامعة فيلادلفيا، إذ يحلله البعض تحليلاً لسانياً، في حين يحلله البعض الآخر تحليلاً نفسياً أو اجتماعياً. مع تعدد المقاربات وفقاً للمقول مثل الإعلامي، الأدبي، الاقتصادي، انظر: غسان إسماعيل عبد الخالق (محرر): تحليل الخطاب العربي (بحوث مختارة)، المؤتمر العلمي الثالث، 10 - 12 أيار 1997م، جامعة فيلادلفيا، كلية الآداب.
- ومن هؤلاء: حسن حنفي، محمد خضر عريف، محمد نوح، صالح السنوسي، عصام بخيت. ويمكن تأكيد هذا التفاوت في مفهوم الخطاب وتطبيقه من خلال النظر في أعمال تركز على خطاب بعينه مثلما ورد عند تحليل الخطاب السياسي عند كل من مازن الوعر «اللسانيات وتحليل الخطاب السياسي»، المجلة العربية للعلوم الإنسانية، الكويت، العدد 44، 1993م. وعند منير التريكي: «آليات تحليل الخطاب السياسي»، مجلة الحياة الثقافية، تونس، السنة 27، العدد 132، فيفري 2002م.
- طه عبد الرحمن: اللسان والميزان، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1998م، ص 215. (17)
- ولا يقتصر المنطوق على الشفهي فقط، بل والمكتوب أيضاً؛ لأنه لا يكتب المرسل خطاباً إلا وهو يرده بعملية ذهنية ونطق داخلي.
- Clark, Herbert H: Arenas of language use, Ibid, p 60. (18)
- محمد يوسف جليص: البحث الدلالي عند الأصوليين، عالم الكتب، القاهرة، الطبعة الأولى، 1411هـ، ص 30. (19)
- وقد وردت الإشارة إلى بعض الباحثين الذين طوّروا مفهوم السياق في: مصطفى غلفان: الإشارات والمقام التواصلية: «أسماء الإشارة وظروف الزمان والمكان في العربية الفصحى المعاصرة»، حوليات كلية الآداب والعلوم الإنسانية، جامعة الحسن الثاني، الدار البيضاء، العدد الثاني، 1985، ص 87 - 92. إذ يشير إلى عدد من العلماء الذي طوّروا فكرة السياق، واستثمروها في الدراسات اللغوية، ومن أشهرهم العالم الإنجليزي فيرث.
- Oswald Ducrot and Tzvetan todorov: Encyclopedic dictionary of the sciences of language, p 333. (20)

- (21) تمام حسان: الأصول، دار الثقافة، الدار البيضاء، 1411هـ، ص 332.
- (22) Levinson, Stephen C: Pragmatics, Cambridge University Press, 1983, p 25.
- (23) Parret: Semiotics and pragmatics, Ibid, p p 94-98.
- (24) طه عبد الرحمن: البحث اللساني والسميائي، مرجع سابق، ص 302.
- (25) محمد صلاح الدين الشريف: تقديم عامّ للاتجاه البراغماتي، ضمن كتاب أهم المدارس اللسانية، المعهد القومي لعلوم التربية، تونس، مارس، 1986، ص 100.
- (26) المرجع السابق، ص 101.
- (27) الجابري: الخطاب العربي المعاصر، ص 10.
- (28) أرسطو طاليس: الخطابة، حققه وعلّق عليه بدوي عبد الرحمن، وكالة المطبوعات، الكويت 1979م، ص 18.
- (29) صلاح فضل: بلاغة الخطاب وعلم النص، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، 164، صفر 1413هـ/ اغسطس - آب 1992م، ص 98.
- (30) سيبويه: الكتاب، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 54.
- (31) موفق الدين ابن يعيش: شرح المفصل، ج 4، مرجع سابق، ص 86.
- (32) براون ويول: تحليل الخطاب، مرجع سابق، ص 30.
- (33) تلفزيون الشرق الأوسط: خبر ينقله المراسل من القدس، 1/1/2000م، الثامنة والنصف مساء.
- (34) أبي حامد محمد الغزالي: المستصفى من علم الأصول، تحقيق وتعليق محمد سليمان الأشقر، مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى، ج 2، ص 386.
- (35) George Yule: Pragmatics, Ibid, p 5.
- (36) موفق الدين ابن يعيش: شرح المفصل، ج 3، مرجع سابق، ص 56.
- (37) ويليام أوري: فن التفاوض، ترجمة نيفين غراب، الدار الدولية للنشر والتوزيع، مصر - كندا، الطبعة الأولى، 1994م، ص 24.
- (38) عبد الرحمن العبدان وراشد الدويش: « استراتيجيات تعلّم اللغة العربية بوصفها لغة ثانية»، مجلة أم القرى (اللغة العربية وآدابها 1)، السنة العاشرة، العدد السادس عشر، 1418هـ/ 1997م، ص 324. نقلا عن:
- Brown, D: Principles of language learning and teaching, (3rd ed.), Englewood Cliffs, N J, Prentice Hall Regents, p 104.
- (39) أوبيير دريفوس وبول راينوف: ميشيل فوكو (مسيرة فلسفية)، ترجمة جورج أبي صالح، مراجعة وشروح مطاع صفدي، مركز الانماء القومي، بيروت، ص 200.
- (40) Yule: Pragmatics, Ibid, p 5.
- (41) Roger Fowler and others: Language and control, Routledge & Kegan Paul, London, 1979, P 1.
- (42) يقابل هذا المصطلح ما يسمّيه البعض بالقدرة التواصلية، ولكننا نفضّل استعمال الكفاءة مقابل القدرة، واستعمال التداولية مقابل التواصلية، لحدسنا أنّ التواصل قد يقف عند حدّ أولي هو التبليغ، في حين أنّ التداول يشمل ما هو أوسع من ممارسات خطابية، بالرغم

- من أنه سيبقى مصطلح القدرة التواصلية حاضرا عند الاقتباس من أعمال الغير.
- (43) أحمد المتوكل: قضايا اللغة العربية في اللسانيات الوظيفية (البنية التحتية أو التمثيل الدلالي التداولي)، دار الأمان، الرباط، 1995، ص17.
- (44) أحمد المتوكل: قضايا اللغة العربية في اللسانيات الوظيفية، المرجع السابق، ص30.
- (45) أبي الحسن حازم القرطاجني: منهاج البلغاء وسراج الأدباء، تقديم وتحقيق محمد الحبيب ابن الخوجة، دار الغرب الإسلامي، بيروت، الطبعة الثانية، 1981م، ص ص 42 - 43.
- وقد أوردها عند حديثه عن كيفية إكمال الشاعر «قول على الوجه المختار» وضرورة وجود هذه القوى عنده.
- (46) Haslett. B. J: Communication "Strategic action in context", Ibid, p 39.
- (47) أحمد المتوكل: آفاق جديدة في نظرية النحو الوظيفي، مرجع سابق، ص 32.
- (48) B.J.Haslett: Communication (strategic Action In Context),Ibid, p 157.
- (49) علي آيت أوشان: اللسانيات والبيداغوجيا (نموذج النحو الوظيفي؛ الأسس المعرفية والديداكتيكية)، دار الثقافة، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1998م، ص ص 38 - 40.
- (50) عبد القاهر الجرجاني: دلائل الإعجاز، تحقيق محمد شاکر، مكتبة الخانجي، القاهرة، 1410هـ، ص 87.
- وقد جعل عبد القاهر هذين المعيارين، أي المعنى والغرض، عنوانا لأحد فصول الكتاب.
- (51) أحمد المتوكل: الوظائف التداولية في اللغة العربية، مرجع سابق، ص 11.
- (52) وقد يكون وصفه الشعر «بالقول المختار» هو من الأوصاف التي تقارب مفهوم استراتيجية الخطاب، إذ إن القول المختار هو نتيجة للقوى الثلاث. ويجب، عنده، أن تكون هذه القوى «موجودة في طبعه»، أي في طبع الشاعر. كما يصبح توفر الكفاءة التداولية ضرورة تكوين المرسل. انظر:
- أبي الحسن حازم القرطاجني: منهاج البلغاء وسراج الأدباء، تقديم وتحقيق محمد الحبيب ابن الخوجة، دار الغرب الإسلامي، بيروت، الطبعة الثانية، 1981م، ص ص 42 - 43.
- كما يشير إلى أن «النظم صناعة آلتها الطبع. والطبع هو استكمال للنفس في فهم أسرار الكلام، والبصيرة بالمذاهب والأغراض [...] فإذا أحاطت بذلك علما قويت على صوغ الكلام بحسبه عملا»، ص 199.
- (53) هدمسون: علم اللغة الاجتماعي، مرجع سابق، ص 177.
- (54) عبد الرحمن ابن خلدون: المقدمة، تحقيق درويش جويدي، المكتبة العصرية، صيدا - بيروت، الطبعة الثانية، 1420هـ/2000م، ص 554.
- ويضرب على ذلك أمثلة من الواقع لمن يستطيع أن يعلم اللغة، ولكنه لا يجيد استعمالها استعمالا مناسباً للسياق.
- (55) جيرار دولودال، وجوويل ريطوري: التحليل السيميوطيقي للنص الشعري، ترجمة عبد الرحمن بو علي، مطبعة المعارف الجديدة، الطبعة الأولى، 1994م، ص 31 - 32.

- (56) شكري المبخوت: جمالية الألفة (النصّ ومتقبله في التراث النقدي)، بيت الحكمة، قرطاج، الطبعة الأولى، 1993م، ص 21.
- ويرى أنه قد ورد أشباه ونظائر لمصطلح الحيلة، عند القرطاجني، مثل: التمويه والاستدراج والإلهاء والاستمالة والاستلطاف وإيقاع الحيل. بيد أننا لا نرى ذلك متحققاً في الاستراتيجيات التي يريد المرسل بها أن يفهم المرسل إليه وفقاً لما يقتضيه السياق، إلا أن هذه الآليات قد تكون مجدبة بالنظر إلى الهدف الخطابى، إذ يمكن أن يوظفها المرسل في استراتيجية الإقناع مثلاً؛ لأنّ المرسل يستطيع أن يحققه من خلالها، انظر: أبي الحسن حازم القرطاجني: منهاج البلغاء وسراج الأدباء، مرجع سابق، ص 63 - 65.
- (57) عبد القاهر الجرجاني: دلائل الإعجاز، مرجع سابق، ص 51.
- ويرى أنّ ترتيب المعاني في النفس، إيذاناً بترتيب الألفاظ، إذ «تجدها تترتب لك بحكم أنّها خدّم للمعاني، وتابعة لها، ولاحقة بها، وأنّ العلم بمواقع المعاني في النفس، علم بمواقع الألفاظ الدالة عليها في النطق»، ص 54.
- (58) صلاح إسماعيل: التحليل اللغوي عند مدرسة أكسفورد، مرجع سابق، ص 118. وانظر: Levinson Stephen C: Pragmatics, Cambridge University Press, 1983, p 227.
- (59) أحمد المتوكل: آفاق جديدة في نظرية النحو الوظيفي، مرجع سابق، هامش ص 21.
- (60) سعد مصلوح: في النصّ الأدبي «دراسة أسلوبية إحصائية»، مرجع سابق، ص 31.
- (61) كمال عمران: في تجديد مفهوم الخطاب، مرجع سابق، ص 64.
- (62) روبرت بيو جراندي: النصّ والخطاب والإجراء، ترجمة تمام حسان، عالم الكتب، القاهرة، الطبعة الأولى، 1418هـ / 1998م، ص 4.
- (63) عمدنا هنا إلى عرض سريع. وسوف يتمّ الإشارة إلى توظيف كلّ مستوى في مكانه المناسب، حسب ما يقتضيه البحث، كلّما كان ذلك ذا جدوى.
- (64) بيار أشار: سوسولوجيا اللغة، مرجع سابق، ص 91.
- وهذا ما يؤكده البدرائي زهران في مناقشته لتفضيل قوله تعالى: (ولكم في القصص حياة) على قول العرب: (القتل أكفى للقتل)، إذ ناقش الجوانب اللغوية في كل من الخطابين ليتوصل في إحدى نتائجه إلى أنّ «الاختلاف في البناء اختلاف في الدلالة». انظر
- البدرائي زهران: « قضية لغوية، صورة كل بناء لغوي تتفق مع معناه الخاص به»، مجلة معهد اللغة العربية، جامعة أم القرى، ع1، 1403هـ، ص 141.
- (65) لذلك عدّه أحد مؤرخي الدراسات النحوية الشاهد الوحيد في البحث العربي اللغوي على الدراسات التداولية، وذلك بقوله: «سأوجز 9 - 5 إلى 9 - 7 بعضاً من عمل الجرجاني الهام الذي أحدثه في النظرية العربية عملاً تداولياً عظيماً، وكذلك فعل في المقاربة السياقية».
- ويستنتج المؤلف الإطار الأساس للمرجعية التي بنى الجرجاني عليها نظرية النظم، وهذا الإطار يتمثل في «أن اللغة، تستخدم للتواصل، أنّ للمعنى العناية قبل الشكل». وبهذا يرى أن الجرجاني قد بلغ بالنظرية النحوية العربية ذروتها، وكذلك جعلها أكثر شمولية وأقوى بناءً، وذلك على مستوى وصف اللغة الآني؛ مما يجعل نظريته إنجازاً منقطع

- النظير. انظر Johnathan Owens: The foundation of grammar, pp227, 248
- (66) خليل عمارة: في نحو اللغة وتراكيبها، مرجع سابق، 1984م، ص 172. وذلك في إطار عرضه لعناصر التحويل في الجملة العربية. أما ما يتعلق بالتنعيم المواكب لأفعال لغوية بعينها، فانظر:
- سلمان حسن العاني: التشكيل الصوتي في اللغة العربية (فونولوجيا العربية)، ترجمة الدكتور ياسر الملاح، مراجعة محمد محمود غالي، النادي الأدبي الثقافي، جدة، الطبعة الأولى، 1403هـ، 1983م، ص ص 143 - 147.
- (67) قناة الجزيرة، نشرة الأخبار المسائية، 23 رمضان 1420 هـ.
- (68) أبو الفتح عثمان ابن جني: الخصائص، ج1، مرجع سابق، ص ص 245 - 247.
- (69) أبي حيان الأندلسي: ارتشاف الضرب من لسان العرب، ج 1، ص 411.
- (70) للاطلاع على هذه النظرية يمكن العودة إلى عدد من المراجع من أهمها حديثاً: أوستين: نظرية أفعال الكلام العامة (كيف ننجز الأشياء بالكلمات)، مرجع سابق. - Searl: Expression and meaning, Cambridge University Press, 1999.
- محمود نحلة: « نحو نظرية عربية للأفعال الكلامية »، مرجع سابق، ص ص 155 - 217. وسوف نعرض من هذه الأعمال ما يتناسب مع طبيعة البحث في الفصول اللاحقة.
- (71) Bach: Linguistics communication and speech acts, p 3.
- (72) جلال الدين عبد الرحمن السيوطي: همع الهوامع، الجزء الأول، ص 37.
- (73) وهبة الزحيلي: الفقه الإسلامي وأدلته، دار الفكر، دمشق، الطبعة الثالثة، 1409هـ/ 1989م، الجزء الرابع، ص 94.
- (74) منصور بن يونس بن إدريس البهوتي: الروض المربع، مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، د. ت، ج 3، ص ص 67 - 68.
- (75) ألمحنا إلى القصد، هنا، عند المرسل، لما يقتضيه عرض المنهج التداولي، والتعريف بأسسه؛ فالقصد من أهم أركان الدرس التداولي قديماً وحديثاً؛ ولأهميته ودوره التداولي في استراتيجيات الخطاب خاصة، فضلنا عرضه في فصل مستقل لاحقاً.
- (76) موفق الدين بن يعيش: شرح المفصل، ج 3، مرجع سابق، ص 126.
- (77) إبراهيم إبراهيم بركات: الإبهام والمبهمات في النحو العربي، دار الوفاء، المنصورة، مصر، 1408هـ / 1987م، ص 33.
- (78) أبو العباس محمد بن يزيد المبرّد: الكامل في اللغة والأدب، تغايد بيضون ونعيم زرزور، دار الكتب العلمية، بيروت، الجزء الثاني، الطبعة الثانية، 1409هـ، 1989م، ص 264.
- (79) Yule: Pragmatics, Ibid , p 9.
- (80) Stephen C. Levinson: Pragmatics, Ibid, p 55.
- (81) ابن يعيش: شرح المفصل، ج 3، مرجع سابق، ص 84.
- (82) أبو حيان الأندلسي: ارتشاف الضرب، ج1، مرجع سابق، ص 481.
- (83) Parret: Semiotics and pragmatics, Ibid, p 123.
- (84) براون ويول: تحليل الخطاب، مرجع سابق، ص 64.
- (85) Levinson: Pragmatics, Ibid, p 79.

## الباب الأول: الفصل الثاني

- (1) طه عبد الرحمن: في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي، الطبعة الأولى، 1987م، ص 97.
- (2) جيرار دولودال، وجوويل ريطوري،: التحليل السيميوطيقي للنص الشعري، ترجمة عبد الرحمن بو.علي، مطبعة المعارف الجديدة، الطبعة الأولى، 1994م، ص 74.
- (3) عثمان بن طالب: البرغماتية وعلم التراكيب بالاستناد إلى أمثلة عربية، مرجع سابق، ص142.
- (4) أبو محمّد عبد الله بن محمّد بن السيد البطليوسي: الاقتضاب في شرح أدب الكتاب، بتحقيق مصطفى السقا وحامد عبد المجيد، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1981م، القسم الأول، ص ص 140 - 141.
- وقد أورد ذلك عند حديثه عن المترسل (كاتب اللفظ)، وذلك في معرض تصنيفه «مراتب الكتاب على ما كانت عليه في القديم» ص 138. إذ يصنّفهم إلى عددٍ من المراتب مثل كاتب الخط، المترسل (كاتب اللفظ)، كاتب العقد، كاتب المجلس، كاتب العامل، كاتب الجيش، كتاب الحكم، كاتب المظالم، كاتب الديوان، كاتب الشرطة، كاتب التدبير. ص ص 137 - 160.
- (5) اختضت السلطة بفصل مستقلّ في هذا الباب.
- (6) Peter Grundy: Doing pragmatic, Edward Arnold, London, 1995. p 128.
- (7) سورة النحل، آية 125.
- (8) سيد قطب: في ظلال القرآن، دار العلم للطباعة والنشر، جده، الطبعة الثانية عشرة، 1406هـ، 1986م، المجلد الرابع، ص 2202.
- (9) سورة طه، الآيات 42 - 44.
- (10) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1998م، ص 249.
- وقد صاغ هذا المبدأ بعد أن استعرض أعمال الغربيين استعراضاً سريعاً، ونقد كل عمل لمعرفة أوجه قصوره دون بلورة مبادئ التعامل الأخلاقيّ وتفعلها في الخطاب، مرتباً إياها حسب مقدار إسهام كل منها في ذلك انطلاقاً من مبدأ التعاون عند جرايس. وقد أوردنا مبدأ التصديق أولاً، لأنه مبنيّ على التراث الإسلاميّ الذي قدّمناه على غيره لما تقتضيه طبيعة البحث، بالرغم من أنّه نقد وتعديل لما ورد عندهم.
- (11) أبو الحسن عليّ بن محمّد الماوردي: أدب الدنيا والدين، حققه ووضع فهارسه ياسين محمّد السّوّاس، دار ابن كثير، دمشق - بيروت، الطبعة الثانية، 1415هـ، 1995م، ص ص 434 - 435.
- وسيرد استثمار هذه الشروط، وبعض التفصيل من كلامه عليها، وذلك عند الحديث عن الاستراتيجيات التي تجسّد الدلالة على قصد المرسل.
- (12) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص ص 250 - 253.
- (13) راعينا في ترتيب هذه الأعمال مدى بلورتها لظاهرة التأدب، بغض النظر عن تاريخها

- الزمني، وقد أتبعنا في ذلك الترتيب نفسه الذي أتخذه عبد الرحمن، وهو الذي لفت انتباهنا إلى بعضها. كما استفدنا من بعض مصطلحاته.
- (14) سترد الإشارات التي تتعلق بهذه الدراسات في مواضعها المناسبة من البحث، إن شاء الله.
- (15) Paul Grice: Studies in the way of words, Harvard University Press, USA, 1989, p 26 .
- وسوف نبسط الكلام عن هذه القواعد في مكانها المناسب، إذ تمّ عرضها هنا لما تقتضيه طبيعة الأعمال وتسلسلها في ظاهرة التأديب ليس غير.
- (16) Paul Grice: Studies in the way of words, Harvard University Press, USA, 1989, p28.
- (17) Robin Lakoff: Papers from the ninth regional meeting, Chicago Linguistic society, 1973, P.P 292-305.
- (18) Lakoff: Ibid. PP 293-294.
- (19) قناة الجزيرة: من خطاب إبراهيم الخولي لنبييل فياض، في برنامج الاتجاه المعاكس.
- (20) أحمد بن محمد ابن عبد ربّه الأندلسي: العقد الفريد، تحقيق مفيد محمد قميحة، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، 1404هـ/ 1983، ج 1، ص 198.
- (21) Penelope Brown & Stephen Levensen: Universal in language usage: politeness phenomena, in easter, goody: questions and politeness, Cambridge University Press, New Yourk, 1978, p p 56-289.
- (قوفمان).
- (22) أثرنا استعمال مصطلحي (جالب ودافع) ترجمةً للمطلحين الأجنبيين (positive, negative) على التوالي، كما وردا عند طه عبد الرحمن في كتابه اللسان والميزان، انظر: ص 243.
- (23) Penelope Brown & Ptephen: Universal in language usage: politeness phenomena, in esther n, goody: questions and politeness, Ibid, P 73.
- (24) Teun A Van Dijk: Discourse as interaction in society, in Dijk( ed.) (Discourse as social interaction), SAGE publications, 1998, p 52.
- (25) ابن عبد ربه الأندلسي: العقد الفريد، ج 1، مرجع سابق، ص 52.
- (26) أبو عثمان عمرو بن بحر الجاحظ: البيان والتبيين، تحقيق وشرح عبد السلام هارون، مكتبة الخانجي، ط5، 1405هـ، ج 1، ص 93.
- (27) Leech, Geoffrey. Principles of pragmatics, longman, New York, 1983, p16.
- (28) Leech, Ibid, P104 .
- (29) Leech, Ibid, p 132.
- (30) Kent Bach and Robert M. Harnish: Linguistic communication and speech acts, The MIT Press, Cambridge, USA, 1979, p 64 .
- (31) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 163 - 164 .
- (32) عبد القاهر الجرجاني: دلائل الإعجاز، مرجع سابق، ص 262.



- (33) أبو بكر محمد بن أحمد السرخسي: أصول السرخسي، ج1، حقق أصوله أبو الوفاء الأفعاني، دار المعرفة، بيروت، دت، ص 11.
- (34) عبد القاهر الجرجاني: دلائل الإعجاز، مرجع سابق، ص 263.
- (35) بإيجاز من:
- أحمد المتوكل: آفاق جديدة في نظرية النحو الوظيفي، مرجع سابق، ص ص 21 - 23 .
- (36) أحمد المتوكل: آفاق جديدة في نظرية النحو الوظيفي، مرجع سابق، ص 23.
- (37) أحمد المتوكل: المرجع السابق، ص 81.
- (38) ابن هشام: مغني اللبيب، تحقيق محيي الدين عبد الحميد، المكتبة العصرية، صيدا - بيروت، 1992م، الجزء الثاني، ص 797.
- وكذلك انظر:
- بشير زقلام: «تناوب الصيغ في التعبير العربي»، مجلة الدعوة الإسلامية، طرابلس، ليبيا، العدد الرابع، 1397هـ / 1987م. إذ يعالج التناوب بين الصيغ الفعلية، والتناوب بين المفرد والمثنى والجمع ثم التناوب بين الحروف، ص ص 325 - 340.
- (39) السيوطي: همع الهوامع، ج3، مرجع سابق، ص 59.
- (40) أحمد الشيخ عبد السلام: التعامل النحوي الدلالي في التراكيب العربية، مجلة كلية الدعوة الإسلامية، ليبيا، العدد التاسع، 1992م، ص 392.
- (41) عثمان بن طالب: البراغماتية وعلم التراكيب بالاستناد إلى أمثلة عربية، ص ص 133 - 134.
- (42) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 161 - 162.
- (43) الماوردي: أدب الدنيا والدين، مرجع سابق، ص ص 434 - 445.
- (44) المرجع السابق، ص 435.
- (45) Paul Grice: Studies in the way of words, Harvard University Press, Cambridge, USA, p p 26-27.
- (46) المبرد: الكامل في اللغة والأدب، ج1، مرجع سابق، ص 299.
- (47) جريدة الرياض: عبد السلام الهليل «كاريكاتير»، العدد 11140، الخميس 6 رمضان 1419هـ.
- (48) ابن عبد ربه: العقد الفريد، ج2، مرجع سابق، ص 297.
- (49) أحمد الهاشمي: القواعد الأساسية للغة العربية، دار الكتب العلمية، بيروت، 1354هـ، ص 7.
- (50) ابن سنان الخفاجي: سر الفصاحة، مرجع سابق، ص ص 157 - 158.
- (51) حسن محمد وجيه: مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، (دراسة تنمية مهارات الأداء من واقع الحوار)، عالم المعرفة، الكويت، ربيع الآخر 1415هـ/ أكتوبر 1994م، ص ص 191 - 200.
- (52) John R. Searl: Expression and meaning, Cambridg University Press, USA, 1999, p 3.
- (53) أوستن: نظرية أفعال الكلام العامة (كيف ننجز الأشياء بالكلمات)، مرجع سابق، ص 8.

- (54) عبد القاهر الجرجاني: دلائل الإعجاز، مرجع سابق، ص 134.
- (55) Searl: Ibid, P.167.
- وكذلك:
- (56) أحمد المتوكل: آفاق جديدة في نظرية النحو الوظيفي، مرجع سابق، ص 91 - 92 .
- (57) أوستن: نظرية أفعال الكلام العامة، مرجع سابق، ص 77.
- (58) أبو العباس محمد بن يزيد المبرد: المقتضب، مرجع سابق، ج4، ص 108.
- (59) أحمد المتوكل: دراسات في نحو اللغة العربية الوظيفي، مرجع سابق، ص 71.
- (60) سيويه: الكتاب، ج 1، مرجع سابق، ص 34.
- (61) عبد القادر الفاسي الفهري: البناء الموازي «نظرية في بناء الكلمة وبناء الجملة»، دار توبقال للنشر، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1990، ص 57.
- (62) أحمد المتوكل: « قضايا اللغة العربية في اللسانيات الوظيفية»، مرجع سابق، ص 230 - 231.
- (63) ابن جني: الخصائص، ج1، مرجع سابق، ص 295 - 300.
- (64) أحمد المتوكل: قضايا اللغة العربية في اللسانيات الوظيفية، مرجع سابق، ص 224.
- (65) عباس حسن: النحو الوافي، مرجع سابق، ج 2، ص 238.
- (66) أحمد المتوكل: قضايا اللغة العربية في اللسانيات الوظيفية «بنية المكونات أو التمثيل الصرفي - التركيبي»، مرجع سابق، ص 234.
- (67) أخذنا هذه التعريفات من أحمد المتوكل: الوظائف التداولية في اللغة العربية، دار الثقافة، الدار البيضاء، ط 1، 1405 هـ. وقد جمعنا منها ما يهم البحث؛ تارة بالنقل الحرفي وتارة بجمع أكثر من معلومة وصوغها في نص واحد.
- (68) عبد القاهر الجرجاني: دلائل الإعجاز، مرجع سابق، ص 81.
- (69) قناة الجزيرة: عبد الله الأحمد وسعيد جلال في برنامج الاتجاه المعاكس، الثلاثاء 29/ 12 / 1420هـ.
- (70) كمال بشر: علم اللغة الاجتماعي (مدخل)، مرجع سابق، ص 110.
- (71) قناة التلفزيون العربي السوري: يوم الثلاثاء 21 شوال 1421هـ.
- (72) B. J. Haslett: Communication "Strategic action in context. Ibid, P. 122.
- (73) تحدّث عدد من الباحثين عن هدف الخطاب، وللإطلاع انظر: - William. L. Benoit: Accounts, Excuses, and Apologies "A Theory of Image Restoration Strategies" State University of New York press, 1995, p p63-71.
- (74) وسيأتي الحديث عن المقاصد، بوصفها معاني المرسل، في فصل لاحق، إن شاء الله.
- (75) B. J. Haslett: communication "strategic action in context",Ibid, P. 125.
- (76) John R. Searl : Expression and meaning, Ibid, p 7.
- وانظر:
- (77) محمود نحله: « نحو نظرية عربية للأفعال الكلامية»، مرجع سابق، ص 176.
- (78) Haslett. B. J: Communication "Strategic action in context. Ibid, p11.
- (79) تمام حسان: مناهج البحث في اللغة، دار الثقافة، الدار البيضاء، 1400هـ، ص 10.

- (77) Teun A Van Dijk and Walter Kintsch: Strategies of Discourse Comprehension, Academic Press, INC, London, 1983, p 65.
- (78) أبو الفتح عثمان ابن جني: الخصائص، مرجع سابق، ج1، ص 33.
- (79) جلال الدين السيوطي: همع الهوامع، مرجع سابق، ج1، ص47.
- (80) السيوطي: المرجع السابق، ص518.
- (81) أبو الفتح عثمان ابن جني: الخصائص، مرجع سابق، ج1، ص317.
- (82) أوستن: نظرية أفعال الكلام، مرجع سابق، ص 119.
- (83) اعتمدنا في المصطلح على كتاب أوستن: كيف نتجز الأشياء بالكلمات، المرجع السابق، ص 171-175. في حين أردفناها بالمصطلحات التي بين قوسين، من كتاب: التحليل اللغوي عند مدرسة اكسفورد، صلاح إسماعيل عبد الحق، مرجع سابق، ص 222 - 223.
- (84) أوستن: نظرية أفعال الكلام، مرجع سابق، ص 121 - 122.
- (85) John R Searl: Expression and meaning, Ibid, 1999, p 8.
- (86) هذه إحدى الإشارات إلى استراتيجيات الخطاب، كما في هذا البحث، حسب ما يقتضيه معيار شكل الخطاب للدلالة على قصد المرسل.
- (87) John R Searl: Expression and meaning, Ibid, p 2.
- (88) John R searl: Expression and meaning, Ibid , PP. 12-29.
- (89) Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Ibid, P. 104.
- وقد ذكرناها سابقاً
- (90) عبد الرحمن بو درع: «نظرية تحليل النص من خلال الأصول اللسانية»، مجلة الموقف، المغرب، العدد 5 - 6 مارس 1988م، ص 139.
- (91) Beth j. Haslett: Communication "Strategic action in context. ELA publisher, 1987 p p 122-123.
- (92) هذه الفكرة والأمثلة التي تقوم عليها مقتبسة من:
- Herbert H Clark: Arenas of language use, Ibid, p p 333-334.
- (93) جريدة الرياض: من خطاب للأمير نايف بن عبد العزيز، الجمعة 9 محرم 1421هـ ص 1.
- (94) القناة الأولى في التلفزيون السعودي: برنامج الأطفال مواهب وأفكار.
- (95) أوستن: نظرية أفعال الكلام العامة، مرجع سابق، ص 131.
- (96) عباس حسن: النحو الوافي، مرجع سابق، الجزء الرابع، ص 554.
- (97) عباس حسن: النحو الوافي، مرجع سابق، الجزء الرابع، ص 558.
- (98) حوار بين الدكتور عبد الرحمن القحطاني بوصفه مرسلًا والدكتور عبد العزيز الحقباني بوصفه مرسلًا إليه، يوم الثلاثاء 18 ذي الحجة 1421هـ، في مكتب الدكتور عبد الرحمن في كلية الملك خالد العسكرية.
- (99) أبو العباس محمد بن يزيد الميرد: الكامل، ج1، مرجع سابق، ص 484.
- (100) بالمر: علم الدلالة «إطار جديد»، ترجمة: صبري السيد، مرجع سابق، ص 153.
- (101) سيبويه: الكتاب، ت عبد السلام هارون، مرجع سابق، ج1، ص24.
- (102) Paul Grice: Studies in the way of words, Ibid, p 27.

- (103) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 374.
- (104) شهاب الدين أبو العباس أحمد بن إدريس القرافي: شرح تنقيح الفصول، باعتناء مكتب البحوث والدراسات، دار الفكر، بيروت، ط1، 1418هـ، ص 277.
- (105) هشام غصيب: هل هناك عقل عربي؟ دار التنوير العلمي، بيروت، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، 1993.
- (106) حسن وجيه: التفاوض وإدارة المقابلات، مكتبة العبيكان، الرياض، الطبعة الأولى، 1418هـ، ص34.
- (107) عبد الله العلابي: أين الخطأ؟، دار الجديد، بيروت، ط 2، دت.
- (108) عبد القاهر الجرجاني: دلائل الإعجاز، مرجع سابق، ص 177.
- (109) أبو عثمان عمرو بن بحر الجاحظ: البيان والتبيين، مرجع سابق، ج1، ص 14 - 15.
- (110) المرجع السابق، ص 16.
- (111) الجاحظ: البيان والتبيين، المرجع السابق، ص17.
- (112) تمام حسان: الأصول، مرجع سابق، ص 390.
- (113) عبد القاهر الجرجاني: أسرار البلاغة، شرح وتعليق وتحقيق محمد عبد المنعم خفاجي وعبد العزيز شرف، دار الجيل، بيروت، الطبعة الأولى، 1411هـ/ 1991، ص28.
- (114) من ذلك استعمال ايزنهاور لشعار: - I like Ike.
- إذ يعتمد على الإيقاع الصوتي في التأثير على الناخبين، وذلك من خلال تجانس المقاطع، وقد كان لإيقاع الخطاب وقعا وتأثيرا على الانتخابات، بوصفه هو الهدف الخطابي الذي سعى إليه ايزنهاور، ليصل بواسطته إلى الهدف النفعي وهو الحصول على أصوات الناخبين. انظر:
- ميشال زكريا: الألسنية (علم اللغة الحديث) قراءات تمهيدية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الثانية، 1405هـ/ 1985م، 90.
- (115) الجرجاني: أسرار البلاغة، مرجع سابق، ص 30.
- (116) وهو ما يسميه شوقي ضيف بمذهب التصنع في كتابه الفن ومذاهبه في الشعر العربي، دار المعارف، مصر، ط 8.
- (117) محمد العمري: في بلاغة الخطاب الإقناعي، دار الثقافة، الدار البيضاء، ط 1، 1406هـ، ص105.
- (118) أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب في عصور العربية الزاهرة، ج1 «العصر الجاهلي وعصر صدر الإسلام»، المكتبة العلمية، بيروت، ص 91 - 93.
- (119) محمد العمري: في بلاغة الخطاب الإقناعي، مرجع سابق، ص 108.
- (120) أحمد درويش: النص البلاغي في التراث العربي والأوربي، مكتبة النصر، 1992م، 42 - 43.
- (121) جورج لايكوف، وجونسن مارك: الاستعارات التي نحيا بها، ترجمة عبد المجيد جحفة، دار توبقال، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1996، ص 134.
- ويقصدون بالتكرار الصوتي المدّ، مثلا، بأكثر من النطق الطبيعي، مثل إنه سمي... ن. إذ تشير كلمة (سمين) بهذا النطق إلى أنه سمين أكثر مما هو متعارف عليه.
- (122) أبي الحسن علي بن محمد الماوردي: أدب الدنيا والدين، مرجع سابق، ص 448.

## الباب الاول: الفصل الثالث

- (1) تلفزيون دولة الكويت: مسلسل (ودارت الأيام) ، رمضان 1419هـ.
  - (2) فرانسواز أرمينكو: المقاربة التداولية، مرجع سابق، ص 19.
  - (3) أبو حامد محمد الغزالي: المستصفى من علم الأصول، مرجع سابق، ج2، ص 157.
  - (4) شمس الدين أبي عبد الله محمد ابن قيم الجوزية: إعلام الموقعين عن رب العالمين، حققه وفضله وضبط غرائبه وعلق حواشيه محمد محيي الدين عبد الحميد، ج3، ص 62.
  - (5) عبد السلام المسدي: التفكير اللساني في الحضارة العربية، الدار العربية للكتاب، تونس، 1981م، ص 152.
  - (6) جيرار دولودال: التحليل السيميوطيقي للنص الشعري، ترجمة عبد الرحمن بو علي، مطبعة المعارف الجديدة، الطبعة الأولى، 1994م، ص 25.
  - (7) John R. Searl: Intentionality, (an essay in the philosophy of mind), cambridge, 1983, p 160.
  - (8) John R. Searl : Speech acts, Ibid, p p16-17.
- وكذلك في:
- Searl: Intentionality, Ibid, p163.
- (9) ابن سنان الخفاجي: سر الفصاحة، مرجع سابق، ص 3.
  - (10) Wittgenstein, Ludwig: Philosophical investigations, translated by G. E. M. Anscombe, third edition, prentice hall, Englewood cliffs, NJ, p214.
  - (11) Paul Grice: Studies in the way of words, Harvard University press, 1989, p 213.
  - (12) عبد الله إبراهيم وآخرون: معرفة الآخر «مدخل إلى المناهج النقدية الحديثة»، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، ط2، 1996م، ص 84.
  - (13) مارسيلو داسكال: الاتجاهات السيميولوجية المعاصرة، مرجع سابق، ص6.
  - (14) مبارك حنون: دروس في السيميائيات، دار توبقال، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1987م، ص ص 73 - 74. وواضح أنّ ما يقصده حنون بالأمارات هو ما اصطلاح على تسميته بالعلامات.
  - (15) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص 103.
  - (16) شمس الدين أبي عبد الله محمد ابن قيم الجوزية: إعلام الموقعين عن رب العالمين، مرجع سابق، ج 3، ص ص 107 - 108.
- أما عدم اعتبار القصد في بعض العقود فهو ما يسميه ابن قيم الجوزية بالحيل، فالتلفظ بالخطاب على صورته اللغوية الصحيحة ليس كافياً، إذ يفضي التلفظ به إلى محرم، مثل «قول المرابي: بعثك هذه السلعة بمائة، وليس لواحد منهما غرض فيها بوجه من الوجوه، وليس مبطناً لحقيقة هذه اللفظة، ولا قاصداً له ولا مطمئناً به، وإنما تكلم بها متوسلاً إلى الربا، [...] فكيف يسمي أحدهما مخادعاً دون الآخر، مع أنّ قوله بعث واشترت [...] غير قاصد به انتقال المُلْك الذي وضعت له هذه الصيغة [...] بمباشرة

- لهذه الكلمات التي جعلت لها حقائق ومقاصد مظهرًا لإرادة حقائقها ومقاصدها ومبطنًا لخلافه». انظر:
- ابن قيم الجوزية: إعلام الموقعين عن رب العالمين، ج 3، المرجع السابق، ص 173.
- (17) يعقوب الباحثين: قاعدة الأمور بمقاصدها، (دراسة نظرية وتأصيلية)، مكتبة الرشد، الرياض، الطبعة الأولى، 1419هـ، ص 129 - 134. وقد بسط الحديث في هذه المسألة مع الاستشهاد ببعض القوانين في البلدان الغربية مثل فرنسا وألمانيا.
- (18) محمّد الطاهر ابن عاشور: مقاصد الشريعة الإسلامية، الشركة التونسية للتوزيع، تونس، 1978م، ص 145.
- (19) أبو الوليد الباجي: المنهاج في ترتيب الحجاج، تحقيق عبد المجيد التركي، دار الغرب الإسلامي، الطبعة الثانية، 1987م، ص 10.
- (20) Winfried Noth: Handbook of semiotics, Indiana University press, 1995, p 172.
- (21) Teun A Van Dijk: Discourse as interaction in society, in Dijk ( ed.) (Discourse as social interaction , SAGE publications, 1998, p 8.
- (22) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص 25.
- (23) عبد الرحمن بن محمد ابن خلدون: مقدمة ابن خلدون، دار الجيل، بيروت، د ت، ص 603.
- (24) السيوطي: همع الهوامع، ج 1، مرجع سابق، ص 43. وللرأي الذي لا يرى اشتراط القصد انظر:
- أبو حيان الأندلسي. ارتشاف الضرب من لسان العرب، مرجع سابق، ج 1، ص 412.
- (25) Esther N Goody: Question and politeness, Cambridge University press, 1978, pp 10-12.
- (26) ابن القيم الجوزية: إعلام الموقعين عن رب العالمين، الجزء الثالث، مرجع سابق، ص 133.
- (27) صلاح إسماعيل عبد الحق: التحليل اللغوي عند مدرسة أكسفورد، مرجع سابق، ص 188.
- (28) محمود نحلة: مجلة الدراسات اللغوية، مرجع سابق، ص 188. نقلا عن أعلام الموقعين.
- (29) تلفزيون دولة البحرين: مسلسل جواهر، الجمعة 27 ربيع أول 1421هـ.
- (30) بإيجاز عن:
- أبي حامد الغزالي: المستصفى من علم الأصول، مرجع سابق، ج 2، ص 61 - 65.
- (31) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص 214 - 215.
- (32) جريدة الرياض: كتاب في جريدة رقم 38، 10 رمضان 1421هـ، 6 ديسمبر 2000م.
- (33) Dan Sperper and Deirdre Wilson: Relevance "communication & cognition" Blackwell, USA, 2nd edition, 1995, p29.
- (34) هوسيرل: فهم الآخر في التواصل اللساني؛ ضمن محمد سبيلا وعبد السلام بنعبد العالي، مرجع سابق، ص 59.

- (35) الشاطبي: الموافقات، مرجع سابق، المجلد 1 - 2، ص 403.
- (36) للتفصيل في ذلك، انظر:
- أحمد الريسوني: نظرية المقاصد عند الإمام الشاطبي، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الأولى، 1412هـ/ 1992م، ص ص 244 - 246.
- (37) نور الدين محمد دنياجي: التفكير اللغوي عند عبد القاهر الجرجاني «قراءة في اللغة ولغة الخطاب»، مرجع سابق، ص 75.
- (38) ابن قيم الجوزية: إعلام الموقعين عن رب العالمين، مرجع سابق، ج 3، ص 117.
- (39) ابن جنّي: الخصائص، ج 1، مرجع سابق، ص 20.
- (40) الشاطبي: الموافقات في أصول الشريعة، مرجع سابق، ج 2، ص 396.
- (41) Hirschberg Julia & Pierrehumbert Janet: The meaning of intonational contour in the interpretation of discourse, in Cohen & others (ed): intentions in communication, p 271.
- (42) ابن قيم الجوزية: أعلام الموقعين، ج 3، مرجع سابق، ص ص 119 - 120.
- (43) تعليق مشعل هذا مثال عن التصور السائد وغير الدقيق لدى الكثيرين، بأنّ الدلالة المعجمية للألفاظ هي المعنى الوحيد.
- (44) تلفزيون المملكة العربية السعودية: مسلسل: الديرة نت، القناة الأولى، رمضان 1421هـ.
- (45) طه عبد الرحمن: فقه الفلسفة، ج 1، مرجع سابق، ص 160.
- (46) الجرجاني: دلائل الإعجاز، مرجع سابق، ص 250.
- (47) براون ويول: تحليل الخطاب، من مقدمة المترجمين، مرجع سابق، ص (و).
- (48) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان، مرجع سابق، ص 103.
- (49) تم إيراد المبدأ والقواعد المتفرعة عنه في ص ..... .
- (50) محمد الجابري: بنية العقل العربي (دراسة تحليلية نقدية لتنظيم المعرفة في الثقافة العربية)، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، الطبعة الثالثة، 1993، ص 69.
- (51) Peter Grundy: Doing pragmatics, Edward arnold, London, 1995, p 209.
- (52) يعقوب بن عبد الوهاب الباحسين: قاعدة الأمور بمقاصدها «دراسة نظرية وتأصيلية»، مرجع سابق، ص 94.
- (53) أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب، ج 2، مرجع سابق، ص ص 407 - 409.
- (54) الخطيب التبريزي: كتاب الكوافي في العروض والقوافي، تحقيق الحسانني حسن عبد الله، مكتبة الخانجي بمصر، دت، ص 3.
- (55) طه عبد الرحمن: في أصول الحوار، مرجع سابق، ص 39.
- (56) مارسيلو داسكال: الاتجاهات السيميولوجية المعاصرة، مرجع سابق، ص ص 42 - 43.
- (57) محمد العمري: «البلاغة العامة والبلاغة المعممة»، مجلة فكر ونقد، المغرب، السنة الثالثة، العدد 25، يناير 2000م، ص 61.
- (58) سعيد بحيري: دراسات لغوية تطبيقية «في العلاقة بين البنية والدلالة»، مكتبة زهراء الشرق، القاهرة، ص ص 192 - 193.
- (59) المرجع السابق، ص 190.

- (60) عبد القاهر الجرجاني: دلائل الإعجاز، مرجع سابق، ص 66.
- (61) المرجع السابق، ص 87.
- (62) نور الدين دنياجي: التفكير اللغوي عند عبد القاهر الجرجاني، مرجع سابق، ص 131.
- (63) الجرجاني: دلائل الإعجاز، مرجع سابق، ص 367.
- (64) شهاب الدين أبو العباس أحمد بن إدريس القرافي: شرح تنقيح الفصول، مرجع سابق، ص 24.
- (65) إذاعة الرياض: مقطع من برنامج «أطفانا أكبادنا»، الاثنين 18/2/1420هـ.
- (66) استفدنا هذا المثال والتعليق عليه من:  
- John J. Gumpers: Discourse Strategies, Cambridge University Press, 1998, P135.
- (67) سعيد بحيري: دراسات لغوية تطبيقية في العلاقة بين البنية والدلالة، مرجع سابق، ص 183 - 184.
- (68) أحمد المتوكّل: قضايا اللغة العربية في اللسانيات الوظيفية البنية التحتية أو التمثيل الدلالي التداولي، مرجع سابق، ص 136 - 137.
- (69) Roger W. Shuy: Language crimes, Blackwell Publisher, Cambridge, Massachussets, USA, 1996, p 66-67.
- (70) محمد الطاهر ابن عاشور: مقاصد الشريعة الإسلامية، الشركة التونسية للتوزيع، 1978م، ص 27.
- (71) إذاعة البرنامج الثاني: برنامج خليك معانا، جدة. الجمعة 17 شوال 1421هـ.
- (72) George Yule: Pragmatics, Oxford University Press, 1996, p 25.
- (73) الشاطبي: الموافقات، ج1، المرجع السابق، ص 403.
- (74) محمّد مفتاح: مجهول البيان، دار توبقال للنشر، الطبعة الأولى، 1990م، ص 110 - 111.
- (75) محمّد مفتاح: مجهول البيان، المرجع السابق، ص 89.
- (76) أبو عثمان عمرو بن بحر الجاحظ: البيان والتبيين، ج2، مرجع سابق، ص 147 - 148.
- (77) بإيجاز من:  
الشاطبي: الموافقات، ج 3، مرجع سابق، ص 239 - 244.
- (78) John Searl: What is a speech Act, In "Giglioli, Pier Paolo". Language and social context, Penguin Books, England, 1972, p 145.
- (79) محمّد مفتاح: مجهول البيان، مرجع سابق، ص 106.
- (80) أحمد الهاشمي: جواهر الأدب، دار الكتب العلمية، بيروت، ط 30، ج1، ص 324 - 326.
- (81) Stephen C Levinson: Pragmatics, Cambridge University Press, 1983, P 17.
- (82) استفدنا هذه الفكرة بصورتها العامة من:  
Mohamed M. Yunis Ali: Medieval Islamic Pragmatics, Curzon, 2000, p 50.
- (83) الشاطبي: الموافقات، ج1، مرجع سابق، ص 397.



- (84) أحمد المتوكّل: قضايا اللغة العربية في اللسانيات الوظيفية»، مرجع سابق، ص 140.
- (85) الفجاري، المختار: تأصيل الخطاب في الثقافة العربية، مجلة الفكر العربي المعاصر، العدد 100 - 101، 1993م، ص 31.
- (86) Deborah Taneen: Remarks on discourse and power. In Kedar, Leah (ed), power through discourse, Ablex Publishing Corporation, USA, 1987, p 5.
- (87) انظر على سبيل المثال لا الحصر:  
- Helen Spencer-Oatey: Reconsidering power and distance, Journal of pragmatics, volume 26, no 1, July 1996, pp 7- 8.  
- Helen Spencer-Oatey: Conceptions of social relations and pragmatics research, Journal of pragmatics, volume 20, no. 1, July 1993, p 30.
- (88) ناصيف نصار: منطق السلطة، مدخل إلى فلسفة الأمر، دار أمواج، بيروت، ط1، 1995م، ص 7.
- (89) R. Brown and A Gilman: The pronouns of power and solidarity, in : Giglioli (ed) Language and social context, p 255, Penguin Books, 1972.
- (90) جيل دلوز: المعرفة والسلطة، مدخل لقراءة فوكو، ترجمة سالم يفوت، المركز الثقافي العربي، ط1، 1987م، ص 77.
- (91) Taneen, Deborah: Remarks on discourse and power. in Kedar, Leah (ed.), power through discourse, Ablex Publishing Corporation, USA, 1987, p 5.
- (92) عثمان بن طالب: البراغماتية وعلم التراكيب بالاستناد إلى أمثلة عربية، الملتقى الدولي الثالث في اللسانيات، الجامعة التونسية، مركز الدراسات والأبحاث الاقتصادية والاجتماعية، تونس، ص 142.
- (93) Roger W Shuy: Conversational power in FBI covert tape recordings, in Leah. "power through discourse", Albex Publishing Corporation, N.J, USA, 1987, p 43.
- (94) سامي أدهم: فلسفة اللغة (تفكيك العقل اللغوي، بحث ابستمولوجي انطولوجي)، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الأولى، 1413هـ/1993م، ص 153.
- (95) بارت، رولان: درس السيميولوجيا، ترجمة عبد السلام بنعبد العالي، دار توبقال للنشر، الدار البيضاء، ط3، 1993م، ص 12.
- (96) Julie Diamond: Status and power in verbal interaction, John Benjamin's Company, USA, 1996, p 144.
- (97) عثمان بن طالب: البراغماتية وعلم التراكيب بالاستناد إلى أمثلة عربية، مرجع سابق، ص 138.
- (98) عثمان بن طالب: البراغماتية، المرجع السابق، ص 140.
- (99) أحمد المتوكّل: آفاق جديدة في نظرية النحو الوظيفي، مرجع سابق، ص 105.
- (100) أحمد زكي صفوت: جمهرة رسائل العرب في عصور العربية الزاهرة، الشطر الثاني من

- رسائل العصر العباسي الأول، المكتبة العلمية، بيروت، 1357هـ، ج 4، ص 33.
- (101) Norman Fairclough: Language and power, Longman, London, 1999, p 46.
- (102) أبو الفداء الحافظ ابن كثير: البداية والنهاية، دقق أصوله وحققه أحمد أبو ملحم وآخرون، دار الريان للتراث، الطبعة الأولى 1408هـ، المجلد الرابع، الجزء السابع، ص36.
- (103) Robin Lakoff: The logic of politeness, papers from the ninth regional meeting, Chicago Linguistic Society, 1973, p 299.
- (104) هذا ما يصرح به كثير من منسوبي الإعلام، ومن أمثلة ذلك ما جاء في برنامج: 6/6 المعاد بثه في قناة اقرأ، الساعة العاشرة صباحاً، يوم الجمعة 9 ربيع الأول 1422هـ.
- (105) Norman Fairclough: Language and Power, Ibid, Longman, London, 1999, p 49.
- (106) Weatherford Jack McIver: Language in political anthropology, in Leah "power through discourse", Ibid, p 11.
- (107) بيير بورديو: الرمز والسلطة، ترجمة عبد السلام بنعبد العالي، دار توبقال للنشر، الدار البيضاء، ط2، 1990م، ص ص65 - 66.
- (108) أوستين: نظرية الأفعال الكلامية، مرجع سابق، ص 174. وكذلك:
- Searl: Expression and meaning, Ibid, p 5.
- Leech: Principles of pragmatics, Ibid, p 220.
- (109) Sandra Harris: Pragmatics and power, Journal of pragmatics, volume 23, no. 2, February 1995, p 119.
- (110) Helen Spencer-Oatey: Conceptions of social relations and pragmatics research, Journal of pragmatics, volume 20, no. 1, July 1993, p 29.
- (111) محمد خلاتف: الخطاب الإقناعي: الإشهار نموذجاً، مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية بفاس، العدد التاسع 1987م، ص 73.
- (112) وردت الإشارة إلى بلوم كلكا في:
- Helen Spencer-Oatey: Conceptions of social relations and pragmatics research, Journal of pragmatics, volume 20, no. 1, July 1993, P30.
- (113) عبد السلام المسدي: التفكير اللساني في الحضارة العربية، مرجع سابق، ص 146.
- (114) Sandra Harris: Pragmatics and power, journal of pragmatics, volume 23, no. 2, February 1995, p 119.
- (115) أحمد بن راشد بن سعيد: قوة الوصف: دراسة في لغة الاتصال السياسي ورموزه، دائرة المكتبة الوطنية، عمان، الأردن، 2001م، ص 22.
- (116) العماري، عبد الرحيم: الدليل والنسقية؛ التواصل: المعرفة والسلطة، المنشورات الجامعية المغربية، الطبعة الأولى، ص ص99 - 10.
- (117) قناة الجزيرة: برنامج بلا حدود، الأربعاء 14 ربيع الأول 1422هـ.
- (118) أحمد بن راشد بن سعيد: قوة الوصف: دراسة في لغة الاتصال السياسي ورموزه،

- مرجع سابق، ص 13.
- (119) أبو الفرج الأصفهاني: الأغاني، عبد الستار أحمد فراج، دار الثقافة، بيروت، ط6، 1404هـ، ج 17، ص 235.
- (120) جريدة الرياض: من إعلانات مكتبة جرير، عدد 11851، الاثنين 8 رمضان 1421هـ.
- (121) جريدة الرياض: انظر مقالة عبد العزيز الذكر، الجمعة 26 محرم 1422هـ.
- (122) حسن وجيه: التفاوض وإدارة المقابلات «شهادة تاريخية للشيخ محمد الغزالي»، مرجع سابق، ص 39، ص 207.

## الباب الثاني: الفصل الأول

- إذا تلفّظت بخطابها بتنغيم يدل على حبها الكبير لولدها.
- (1) Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Longman group limited, London, 1996, p 126.
- (2) Deborah Tannen: That,s not what I meant, Ballantine Books, New york,1992, p 93.
- (3) William Bright: International encyclopedia of linguistics, V olume 1, 1992, p 23.
- (4) William Bright: International encyclopedia of linguistics, V olume 3, 1992, p 258.
- (5) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص 223.
- (6) William, Bright: International encyclopedia of linguistics, v olume 3, 1992, p 258.
- (7) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص 224.
- (8) Helen Spencer-Oatey: Conception of social relations and pragmatics research, journal of pragmatics, volume 20 no 1, July 1993, p 34.
- (9) هديسون: علم اللغة الاجتماعي، ترجمة: الدكتور محمود عياد، عالم الكتب، القاهرة، 1990م، ص 192.
- (10) تصنيف العلاقة بين الزوج والزوجة على أنها غير متساوية أمر مسلم به في بعض الثقافات دون أخرى، وبعض المجتمعات أو الفئات الاجتماعية دون أخرى.
- (11) طه عبد الرحمن: في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي، الطبعة الثانية 2000، ص 50.
- (12) Helen Spencer-Oatey: Reconsidering power and distance, journal of pragmatics, volume 26, no 1, July, 1996, p 7.
- (13) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص 215.
- (14) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المرجع السابق، ص 250 - 252.
- (15) أبو عثمان عمرو بن بحر الجاحظ: البيان والتبيين، تحقيق وشرح عبد السلام هارون، ج 1، مرجع سابق، ص 83 - 84.
- (16) Tannen, Deborah: That,s not what I meant, Ballantine Books, New york,1992, p 93.
- (17) John Wilson: Politically speaking, basil backwell ltd, cambridge,massachusetts, USA, 1990, p 50.
- (18) Carmen Garcia: Making a request and responding to it: a case study of Peruvian Spanish speakers, journal of pragmatics, volume 19, no 2, February

- 1993, p 130.
- (19) أبو إسحاق إبراهيم بن علي الحصري القيرواني: جمع الجواهر في الملح والنوادر، حققه وضبطه وفصل أبوابه ووضع فهرسه علي محمد البجاوي، دار الجيل، بيروت، الطبعة الثانية، ص ص 125 - 128 .
- (20) R. Brown & A. Gilman: The pronouns of power and solidarity, in "Giglioli: language and social context", penguin books, new york, 1990. p p 252-282.
- (21) نقلا عن:
- Carmen Garcia: Making a request and responding to it: a case study of Peruvian Spanish speakers, journal of pragmatics, volume 19, no 2, February 1993, p 129.
- (22) Robin Lakoff: The logic of politeness, papers from the ninth regional meeting, Chicago linguistic society, 1973, p 296.
- (23) Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Longman group limited, London, 1996, p 132.
- (24) همدسون: علم اللغة الاجتماعي، مرجع سابق، ص 196.
- (25) George Yule: Pragmatics, Ibid, p 65.
- (26) Carmen Garcia: Making a request and responding to it: a case study of Peruvian Spanish speakers, journal of pragmatics, volume 19, no 2, February 1993, p 129.
- (27) B. J Haslett: Communication "Strategic action in context. ELA publisher, 1987, p p 41-42.
- (28) نقلا عن:
- Spencer-Oatey, Helen: Conception of social relations and pragmatics research, journal of pragmatics, volume 20 no 1, July 1993, p 34.
- (29) عباس حسن: النحو الوافي، دار المعارف، القاهرة، الطبعة الرابعة، مرجع سابق، ج1، ص226.
- (30) يشير مصطلح العلم في النحو إلى أنه «ما وضع لمعين، لا يتناول غيره»، ومن أقسامه الاسم بأقسامه، أي المفرد وذو الإسناد، وذو المزج، وذو الإضافة وتدخل فيه الكنية، ومن أقسامه كذلك اللقب. وبهذا التقسيم استعملناه هنا. انظر:
- جلال الدين عبد الرحمن بن أبي بكر السيوطي: همع الهوامع، تحقيق أحمد شمس الدين، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، ج1، 1418هـ، ص ص 232 - 234.
- (31) قناة الجزيرة، الأربعاء، 17 محرم 1422هـ، الساعة 11 و40 مساء.
- (32) William Bright: International encyclopedia of linguistics, V olume 1, 1992, p 23.
- (33) برنامج: من سيربح المليون. قناة MBC حلقة معادة يوم السبت 4 شوال 1421هـ.

- Deborah Tannen: That,s not what I meant, Ballantine Books, New york,1992, (34)  
p 99.  
ومن ذلك دعوة الأمير متعب بن عبد الله الحضور بأن يستعملوا لقب الأخ عند توجيه الخطاب إليه، إذ «كان من الطبيعي أن يبدأ السائلون باستخدام كلمة (سيدي) قبل كل سؤال، إلا أن هذه الكلمة لم ترق لسموه، ولاحظ أن الجوّ ما زال مشحوناً ببعض الرسميات التي لا تخدم اللقاء في نظر سموه، فقاطع السائل قائلاً: قل يا أخي ولا تقل يا سيدي، فنحن زملاء، وإخوان [...] وهدفي من هذا اللقاء هو معايشة مشاكلكم وسماع آرائكم ومقترحاتكم، ولا أريد المجاملات». انظر:
- جرمان بن أحمد الشهري: «اللقاءات المثمرة للفريق الأول الركن متعب بن عبد الله مع وحدات الحرس الوطني»، مجلّة الحرس الوطني، العدد 226، السنة الثانية والعشرون، محرّم 1422هـ، أبريل 2001م، ص 118.
- William Bright: "International encyclopedia of linguistics", V olume 1,( 1992), (35)  
p 23.
- Deborah Tannen: Remarks on discourse and power, in: Leah (ed) power (36)  
through discourse, p 9.
- أبو العباس المبرّد: الكامل، مرجع سابق، ج 2، ص 10. (37)
- السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص ص 181 - 182. (38)
- جريد الرياض: الأربعاء 6 ربيع الآخر 1422هـ، ص 36. (39)
- خالد الفيصل: أمسيته الشعرية في مهرجان التراث والثقافة بالجنادرية، 1420هـ. (40)
- من خطاب ملك البحرين، تلفزيون البحرين، الثلاثاء 18 ذي القعدة 1421هـ. (41)
- هذا الخطاب مقتبس من أطروحة في الحرب النفسية وأهميتها في الحروب المعاصرة، كلية القيادة والأركان، الرياض، 1413هـ. (42)
- تلفزيون المملكة العربية السعودية: مسلسل الاختيار، القناة الأولى، الاثنين 13 شوال 1421هـ. (43)
- تلفزيون المملكة العربية السعودية: مسلسل الاختيار، القناة الأولى، السبت 27 رمضان 1421هـ. (44)
- تلفزيون المملكة العربية السعودية: مسلسل طاش ما طاش، الأربعاء 10 رمضان 1421هـ. (45)
- وزاد الرضي «أو بابن أو بنت كابن أوى، وبنت وردان»، انظر: همع الهوامع، مرجع سابق، ج 1، ص 234. (46)
- بهاء الدين عبد الله ابن عقيل: شرح ابن عقيل على ألفية ابن مالك، تحقيق: محمد محيي الدين عبد الحميد، المجلد الأول، ج 1، ص ص 121 - 122. (47)
- جريدة الرياض: صاحب السمو الملكي الأمير سلطان بن عبد العزيز: من كلمته بمناسبة معايدته لمنسوبي القوات المسلحة بالمنطقة الشرقية، يوم الخميس 2 شوال 1421هـ. جريد الرياض، يوم الجمعة 3 شوال 1421هـ. (48)
- هدسون: علم اللغة الاجتماعي، مرجع سابق، ص 202. (49)
- هدسون: المرجع السابق، ص ص 202 - 203. (50)

- (51) مقطوع من خطاب إلى خادم الحرمين الشريفين من مجلس القضاء الأعلى. جريمة العصر، الرياض، إعداد إدارة العلاقات العامة بالحرس الوطني، ص 40.
- (52) قناة 8 : MBC رمضان 1421هـ.
- (53) تلفزيون المملكة العربية السعودية: وزير الداخلية اليمني في رده على أسئلة الإعلاميين، القناة الأولى، الرياض، 1 شعبان 1421هـ.
- (54) سيبويه: الكتاب، مرجع سابق، ج 2، ص ص 350 - 352.
- (55) John Wilson: Politically speaking, basil backwell ltd, cambridge, massachusetts, USA, 1990, p 46.
- (56) سيبويه: الكتاب، مرجع سابق، ج 2، ص 364.
- (57) Robin Lakoff: Taking power "the language of politics in our lives", Basic Books, 1990, p 183. وكذلك:
- Norman Fairclough: Language and power, Longman, London, 1999, p p 127-128.
- (58) William Bright: International encyclopedia of linguistics, v olume 1, 1992, p 23.
- (59) Roger Fowler, and others: Language and Contro, Routledge & Kegan Paul, london, 1979, P 191.
- (60) P. Brown & S Levinson: Universal in language usage: politeness phenomena, in Esther N. Goody (ed): questions and politeness, Cambridge University Press, New York, 1978, p 112.
- (61) William Bright: International encyclopedia of linguistics, V olume 1, 1992, p 23.
- (62) Fairclough Norman: Language and power, Ibid, 1999, P 127.
- (63) Norman Fairclough: Language and power, Longman, London, 1999, p 71.
- (64) William Bright: International encyclopedia of linguistics, V olume 1, 1992, p 23.
- (65) عباس حسن: النحو الوافي، مرجع سابق، الجزء الأول، ص 235.
- (66) عباس حسن: المرجع السابق، ج 1، ص 218.
- (67) Robin Lakoff: taking power "the language of politics in our lives, basic books, 1990, p 190. ونجد التقسيم نفسه عند:
- John Wilson,: politically speaking, basil blackwell, oxford, UK, 1990. p p 50-51.
- (68) Roger Fowler and others: Language and Control, Routledge & Kegan Paul, London, 1979, P 202.
- (69) جاك جريفن: كيف تقولها في العمل، مكتبة جرير، الرياض، الطبعة الأولى، 2000،

- ص 231.
- (70) جريد الرياض: الأربعاء 6 ربيع الآخر 1422هـ، ص 36.
- (71) فهد عامر الأحمدى: زاوية حول العالم «نحن.. والأحوال الجوية»، جريدة الرياض، الأربعاء 6 ربيع الآخر 1422هـ، الصفحة الخيرة 2.
- (72) بيار أشار: سوسولوجيا اللغة، مرجع سابق، ص 117.
- (73) أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب، مرجع سابق، ج 1، ص 269.
- (74) موفق الدين ابن يعيش: شرح المفصل، مرجع سابق، الجزء الثاني، ص 18 - 19.
- (75) من كلمة الأهالي أمام صاحب السمو الملكي الأمير سلطان في أبعها 19 ذي الحجة 1421هـ.
- (76) John Wilson: Politically Speaking, Ibid, p 46.
- (77) جريدة الرياض: العدد 12056، الأربعاء 6 ربيع الآخر 1422هـ.
- (78) السيوطي: همع الهوامع، مرجع سابق، ج 1، ص 251.
- (79) ابن عقيل: شرح ابن عقيل على ألفية ابن مالك، المجلد الأول، ج 1، مرجع سابق، ص 93.
- (80) Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Ibid, p 131.
- (81) السيوطي: همع الهوامع، ج 1، مرجع سابق، ص 247.
- (82) المرجع السابق، ص 249.
- (83) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 183 - 184.
- (84) سيبويه: الكتاب، ج 2، مرجع سابق، ص 78.
- (85) أبو حيان الأندلسي: ارتشاف الضرب. ج 1، مرجع سابق، ص 509 - 510.
- (86) ابن يعيش: شرح المفصل، ج 3، مرجع سابق، ص 114.
- (87) السيوطي: همع الهوامع، ج 1، مرجع سابق، ص 224.
- (88) ابن يعيش: شرح المفصل، ج 4، مرجع سابق، ص 125.
- (89) Helen Spencer-oatey: Reconsidering power and distance, journal of pragmatics, volume 26, no 1, july 1996, p 5.
- (90) ابن يعيش: شرح المفصل، ج 7، مرجع سابق، ص 142 - 143.
- (91) ابن يعيش: شرح المفصل، ج 7، مرجع سابق، ص 142.
- (92) ابن يعيش: شرح المفصل، ج 7، مرجع سابق، ص 138.
- (93) Maria Sifianou: The use of diminutives in expressing politeness: modern Greek versus English, journal of pragmatics, volume 17, no 2, February 1992, p157.
- (94) ابن يعيش: شرح المفصل، ج 10، مرجع سابق، ص 113 - 114.
- (95) Maria Sifianou: The use of diminutives in expressing politeness: modern Greek versus English, journal of pragmatics, volume 17, no 2, February 1992, p158.
- (96) Maria Sifianou: The use of diminutives in expressing politeness: modern Greek versus English, Ibid, p158.
- (97) أحمد زكي صفوت: جمهرة رسائل العرب في عصور العربية الزاهرة، مرجع سابق ج



- 3، ص 336.
- (98) أحمد زكي صفوت: جمهرة رسائل العرب في عصور العربية الزاهرة، ج 3، مرجع سابق، ص 367.
- (99) Maria Sifianou: The use of diminutives in expressing politeness: modern Greek versus English, Ibid, p161.
- (100) أحمد زكي صفوت: جمهرة رسائل العرب في عصور العربية الزاهرة، ج 3، مرجع سابق، ص 400.
- (101) P Brown & S Levinson: universal in language usage: politeness phenomena, p 129.
- (102) أبو إسحاق إبراهيم بن علي الحصري القيرواني: جمع الجواهر في الملح والنوادر، حققه وضبطه وفضل أبوابه ووضع فهارسه: علي محمد الجاوي، دار الجيل، بيروت، الطبعة الثانية، ص 30.
- (103) Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Ibid, p 144.
- (104) القيرواني، أبو إسحاق إبراهيم بن علي الحصري. جمع الجواهر في الملح والنوادر، حققه وضبطه وفضل أبوابه ووضع فهارسه: علي محمد الجاوي، دار الجيل، بيروت، الطبعة الثانية، ص 114 - 115 .
- (105) القيرواني، أبو إسحاق إبراهيم بن علي الحصري. جمع الجواهر في الملح والنوادر، مرجع سابق، ص 114.
- (106) ابن حجة الحموي: ثمرات الأوراق، تحقيق: محمد أبو الفضل إبراهيم، دار الجيل، بيروت، الطبعة الثالثة، 1417هـ، ص 99.
- (107) ابن الجوزي: الأذكياء، دار الجيل، بيروت، 1408هـ، ص 224.
- (108) تمام حسان: اللغة بين المعيارية والوصفية، دار الثقافة، الدار البيضاء، طبعة 1412هـ، ص 88.
- (109) سليمان بن عبد العزيز المسفر: شرهتي على أخي داود، زاوية بريد القراء، جريدة الحياة، 25 شوال 1421هـ، ص 8.
- (110) أبو إسحاق إبراهيم بن علي الحصري القيرواني: جمع الجواهر في الملح والنوادر، حققه وضبطه وفضل أبوابه ووضع فهارسه: علي محمد الجاوي، دار الجيل، بيروت، الطبعة الثانية، ص 181.
- (111) أبو إسحاق إبراهيم بن علي الحصري القيرواني: جمع الجواهر في الملح والنوادر، مرجع سابق، ص 149 - 151.
- (112) هرسون: علم اللغة الاجتماعي، مرجع سابق، ص 203.
- (113) Diana Boxer: Ibid, p 107.
- (114) أبو إسحاق إبراهيم بن علي الحصري القيرواني: جمع الجواهر في الملح والنوادر، مرجع سابق، ص 216.
- (115) Diana Boxer: Social distance and speech behavior: the case of indirect complaints, journal of pragmatics, volum 19, no 2, February 1993, p 110.

- Diana Boxer: Social distance and speech behavior, Ibid, p 107. (116)
- Boxer, Diana: Ibid, p 107. (117)
- Diana Boxer: Social distance and speech behavior: the case of indirect complaints, journal of pragmatics, volum 19, no 2, February 1993, p 109. (118)
- أبو إسحاق إبراهيم بن علي الحصري القيرواني: جمع الجواهر في الملح والنوادر، مرجع سابق، ص ص 110 - 111. (119)
- الجاحظ: البيان والتبيين، ج 1، مرجع سابق، ص 93. (120)

## الباب الثاني: الفصل الثاني

- (1) Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Ibid, P 56.
- (2) رومان جاكبسون: التواصل اللغوي ووظائف اللغة، في: ميشال زكريا: الألسنية (علم اللغة الحديث «قراءات تمهيدية»)، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الثانية، 1405هـ، 1985م.
- (3) روبرول: اللغة، ضمن محمد سبيلا دفاتر فلسفية، دار توبقال، الطبعة الثانية، 1998، ص54.
- (4) Shi-xu: Ideology; strategies of reason and functions of control in accounts of the Non-Western Other, Journal of pragmatics, V. 21, No 6, June 1994, p 649.
- (5) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 302.
- (6) السكاكي: مفتاح العلوم، المرجع السابق، ص 304.
- (7) أبو الحسن علي بن محمد الماوردي: أدب الدنيا والدين، مرجع سابق، ص ص 434 - 435.
- وقد سبق عرض هذه الشروط في الفصل الثاني من الباب الأول.
- (8) الغزالي: المستصفى، مرجع سابق، ج 2، ص 61.
- (9) محمود نحلة: نحو نظرية عربية للأفعال الكلامية، مرجع سابق، ص 196.
- (10) سبق ذكر هذه القواعد، وانظر كذلك:
- Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Ibid, p 132.
- Geoffrey Leech: Principles of pragmatics Ibid, p 106. (11)
- Geoffrey Leech: Principles of pragmatics Ibid, p 109. (12)
- Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Ibid, P 123. (13)
- John R. Searl : Expression and meaning, Ibid, 1999, p p 13-14. (14)
- Brown & S Levinson: Universals in language usage: Politeness Phenomena, p 74. (15)
- Brown & S Levinson: Universals in language usage, Ibid, p p 72-73. (16)
- Kent Bach: Linguistic communication and speech acts, the MIT press, Cambridge, Massachusetts, USA, 1979, p 41. (17)
- Kent Bach: Linguistic communication and speech acts, Ibid, p p 47-49. (18)
- Kent Bach: Linguistic communication and speech acts, Ibid, pp 63-64. (19)
- (20) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 318.
- (21) يحيى بن حمزة العلوي: كتاب الطراز، مراجعة وضبط وتدقيق محمد عبد السلام شاهين، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، 1415هـ، ص 530.
- (22) أبو مظفر السمعاني: قواطع الأدلة في الأصول، تحقيق محمد حسن هيتو، مؤسسة

- الرسالة، الطبعة الأولى، 1417هـ/1996م، ص 95.
- (23) أوستين: نظرية أفعال الكلام العامة، مرجع سابق، ص 91.
- (24) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 318.
- (25) إبراهيم بن أحمد بن سليمان الكندي: الدلالات وطرق الاستنباط، دار قتيبة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الأولى، 1419هـ/1998م، ص 36 - 37.
- (26) علي حسب الله: أصول التشريع الإسلامي، دار الفكر العربي، القاهرة، الطبعة السابعة، 1417هـ، ص 186.
- (27) الغزالي: المستصفى، ج 2، مرجع سابق، ص 68.
- (28) المرجع السابق، ص 68.
- (29) نقلا عن:
- محمد بن ناصر الشثري: الأمر « صيغته ودلالته عند الأصوليين »، دار الحبيب، الرياض، الطبعة الثانية، 1420هـ/1999م، ص 14.
- (30) إبراهيم بن أحمد بن سليمان الكندي: الدلالات وطرق الاستنباط، مرجع سابق، ص 30 - 31.
- (31) أبو مظفر السمعاني: قواطع الأدلة، مرجع سابق، ص 101 - 108.
- (32) الشريف الرضي: نهج البلاغة، شرح الأستاذ الإمام، الجزء الأول، ص 459.
- (33) بتصرف من:
- Jenny A Thomas: The language of power: toward a dynamic pragmatics, Journal of pragmatics, V 9, NO 6, p769.
- (34) أبو العباس المبرّد: الكامل، مرجع سابق، ص 374 - 375.
- (35) الغزالي: المستصفى، ج 2، مرجع سابق، ص 66.
- (36) الشريف الرضي: نهج البلاغة، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 511.
- (37) الغزالي: المستصفى، ج 2، مرجع سابق، ص 62.
- (38) أبو العباس المبرّد: الكامل، تغاريد بيضون ونعيم زرزور، مرجع سابق، ص 156.
- (39) أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب في عصور العربيّة الزاهية، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 15.
- (40) ابن يعيش: شرح المفصل، الجزء الرابع، مرجع سابق، ص 50.
- (41) ابن يعيش: شرح المفصل، المرجع السابق، ص 29.
- (42) المبرّد: المقتضب، تحقيق محمد عبد الخالق عزيمة، عالم الكتب، بيروت، ج 2، ص 135. وانظر على سبيل المثال:
- أبو مظفر السمعاني: قواطع الأدلة في الأصول، مرجع سابق، ص 222.
- (43) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 320.
- (44) أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب في عصور العربيّة الزاهية، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 187.
- (45) المبرّد: المقتضب، ج 2، مرجع سابق، ص 134.
- (46) الشريف الرضي: نهج البلاغة، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 514 - 515.

- (47) قطب مصطفى سانو: معجم مصطلحات أصول الفقه، دار الفكر المعاصر، بيروت، الطبعة الأولى، 1420هـ، ص ص 84 - 85.
- (48) حسن محمّد وجيه: التفاوض أو إدارة المقابلات، مرجع سابق، ص 49.
- (49) أبو العباس الميرد: الكامل، مرجع سابق، ص ص 488 - 489.
- (50) Alice F Freed: The form and function of questions in informal dyadic conversation, Journal of pragmatics, V. 21, No 6, June 1994, p p 622- 624.
- (51) ابن عبد ربّه الأندلسي: العقد الفريد، مرجع سابق، ص 80.
- (52) شرح ابن عقيل: ج 3، مرجع سابق، ص 300.
- (53) عباس حسن: النحو الوافي، الجزء الرابع، مرجع سابق، ص ص 126 - 132.
- (54) أبو العباس الميرد: الكامل، مرجع سابق، ص 198.
- (55) أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب في عصور العربيّة الزاهية، الجزء الثالث: مرجع سابق، ص ص 244 - 245.
- (56) الشريف الرضي: نهج البلاغة، شرح الأستاذ الإمام، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 383.
- (57) شرح ابن عقيل، ج 3، مرجع سابق، ص 301. وكذلك:  
- ابن يعيش: شرح المفصل، الجزء الثاني، مرجع سابق، ص 25.
- (58) عباس حسن: النحو الوافي، الجزء الرابع، مرجع سابق، ص 369. وانظر كذلك:  
الهامش رقم 2، في صفحة 512.
- (59) ابن يعيش: شرح المفصل، ج 8، مرجع سابق، ص 144.
- (60) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 307.
- (61) شرح ديوان عنتر بن شداد، تحقيق وشرح عبد المنعم عبد الرؤوف شلبي، دار الكتب العلميّة، بيروت، الطبعة الأولى، 1400هـ، ص 149
- (62) المبرد: الكامل، الجزء الثاني، مرجع سابق، ص 306 - 307.
- (63) أبو العباس الميرد: الكامل، المرجع السابق، ص 199.
- (64) ابن عبد ربّه الأندلسي: العقد الفريد، ج 2، مرجع سابق، ص 198.
- (65) الشريف الرضي: نهج البلاغة، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 525.
- (66) عباس حسن: النحو الوافي، الجزء الرابع، مرجع سابق، ص 369.
- (67) أبو العباس الميرد: الكامل، الجزء الثاني، مرجع سابق، ص 382.
- (68) أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 37.
- (69) الشريف الرضي: نهج البلاغة، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 139.
- (70) الشريف الرضي: نهج البلاغة، المرجع السابق، ص 524.
- (71) أبو العباس الميرد: الكامل، مرجع سابق، ص 480.
- (72) بإيجاز من:
- الشاطبي: الموافقات في أصول الشريعة، الجزء الثالث، مرجع سابق، ص ص 142 - 143.
- (73) جريدة الوطن السعوديّة: السبت 3 رجب 1421هـ، ص 1.

- (74) ابن عبد ربه الأندلسي: العقد الفريد، ج 2، مرجع سابق، ص 285.
- (75) أبو مظفر السمعاني: قواطع الأدلة في الأصول، مرجع سابق، ص 203.
- (76) نقلا عن محمد بن ناصر الشثري: الأمر: صيغته ودلالته عند الأصوليين، مرجع سابق، ص 71.
- (77) أبو العباس المبرّد: الكامل، مرجع سابق، ص 16 - 17.
- (78) أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب في عصور العربية الزاهية، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 13.
- (79) الشريف الرضي: نهج البلاغة، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 375 - 379.

## الباب الثاني: الفصل الثالث

- (1) Penelope Brown & Stephen Levenson: Ibid, p 139.
- (2) أحمد المتوكل: آفاق جديدة في نظرية النحو الوظيفي، مرجع سابق، ص 21 - 23.
- (3) إدريس سرحان: «الأمر كفعل إنجازي غير مباشر (= مشتق)»، مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية (دراسات لسانية)، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، فاس، عدد خاص 11، 1416هـ/1995، ص 72.
- (4) أبو عبد الله محمد بن عمر بن الحسين أبو الفخر الرازي: المحصول في علم الأصول، المجلد الأول، مرجع سابق، ص 125.
- (5) John R Searl: Expression and meaning, Ibid, p 49.
- (6) لمعالجة هذه الظاهرة لغويًا، وما يترتب على التلقّف بها قانونيًا، انظر:  
- Roger W Shuy: Language crimes, p 20-66.
- ولذلك يرى منير التريكي أن التلميح يعدّ من خصائص الخطاب السياسي، لأنه «ينتمي إلى عالم الإمكان، ويتمثل في احتواء معنى الكلمة أو البنية النحوية على تبعات محتملة، لكنها ليست ملزمة للمتكلم. وبما أنه بالإمكان التخلّص من هذه الاحتمالات، فإنه من الصعب إلزام المتكلم بمعنى قصدي قاطع».
- منير التريكي: «آليات تحليل الخطاب السياسي»، مجلة الحياة الثقافية، تونس، السنة 27، العدد 132، فيفري 2002م، ص 15.
- (7) Brown & Levinson: Universals in language usage: Ibid, p 217.
- (8) Tannen, Deborah: That,s not what I meant,Ibid, p 55.
- (9) الجرجاني: دلائل الإعجاز، مرجع سابق، ص 66.
- (10) حول الاستدلال عند السكاكي، انظر تعليق الأستاذ أحمد الإدريسي:  
- البحث اللساني والسيميائي، منشورات كلية الآداب والعلوم الإنسانية بالرباط، جامعة محمد الخامس، 1401هـ، ص 306.
- (11) بياجاز عن عبد الله بن مسلم ابن قتيبة: تأويل مشكل القرآن، شرحه ونشره السيد أحمد صقر، المكتبة العلمية، ص 275 - 298.
- (12) سبق عرضه.
- (13) Penelope Brown & Stephen Levenson: Ibid, p 79.
- (14) Penelope Brown & Stephen Levenson: Universals in language usage, Ibid, p 74.
- (15) Geoffrey Leech: Principles of pragmatics, Ibid, p 80.
- (16) محمد السيد: «إشكال المعنى من الاستعارة إلى الاستلزام الحوارية»، مجلة فكر ونقد، المغرب، السنة الثالثة، العدد 25، يناير 2000م، ص 105.
- (17) عبد القاهر الجرجاني: دلائل الإعجاز، مرجع سابق، ص 263.
- (18) الغزالي: المستصفى، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 39 - 41.
- (19) قطب مصطفى سانو: معجم مصطلحات أصول الفقه، مرجع سابق، ص 425.

- (20) John R Searl: Expression and meaning, Ibid, p 115.
- ويقصد بالاستعارة البسيطة ما كانت علاقة الملفوظ بالقصد واضحة فيه من خلال سمة دلالية مثل العلاقة بين الأسد والشجاع، أما الموسعة فهي مثل التعريض الذي تتنوع معانيه يتنوع السياقات التي قيل فيها.
- (21) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 330.
- (22) انظر الخطوط التي يمر بها المرسل إليه عادة لمعرفة قصد المرسل في:
- Searl: Expression and meaning, Ibid, p p 34-35.
- (23) shelly Dews,& Ellen winner: Obligatory processing of literal and nonliteral meaning in verbal irony, Journal of pragmatics, volume 31, no 12, November 1999, p 1581.
- (24) Deborah Tannen: Ibid, That's not what I meant, p 60.
- (25) Brown & Stephen: Universals in language usage, Ibid, p 74.
- (26) محمد كشاش: علل اللسان وأمراض اللغة، المكتبة العصرية، صيدا - بيروت، الطبعة الأولى، 1419هـ، ص ص 149 - 150.
- (27) أحمد أحمد بدوي: من بلاغة القرآن، دار نهضة مصر للطبع والنشر، الفجالة، القاهرة، ص 160.
- (28) أحمد المتوكل: آفاق جديدة في نظرية النحو الوظيفي، مرجع سابق، ص 73.
- (29) أحمد المتوكل: المرجع السابق، ص 93.
- (30) انظر:
- أحمد المتوكل: دراسات في نحو اللغة العربية الوظيفي، المرجع السابق، ص 98. وكذلك:
- البحث اللساني والسيماي، مرجع سابق، ص ص 17 - 30.
- (31) أبو عبد الله محمد بن عمر بن الحسين أبو الفخر الرازي: المحصول في علم الأصول، مرجع سابق، ص 246.
- (32) ابن جني: الخصائص، مرجع سابق، ج 2، ص 457.
- (33) ابن جني: الخصائص، المرجع السابق، ج 3، ص 269.
- (34) تلفزيون الكويت: مسلسل سوق المقاصيص، الاثنين 8 رمضان مساء، 1421هـ.
- (35) ابن جني: الخصائص، مرجع سابق، ج 2، ص ص 463 - 465.
- (36) Searl: Expression and meaning, Ibid, p p 31-32
- (37) Searl: Expression and meaning, Ibid, p 36.
- (38) Searl: Expression and meaning, Ibid, p p 54-55.
- (39) Searl: Expression and meaning, Ibid, p 31.
- (40) Leech: Principles of pragmatics, Ibid, p 97.
- (41) محمود نحلة: نحو نظرية عربية للأفعال الكلامية، مرجع سابق، ص 181.
- (42) ابن حجة الحموي: ثمرات الأوراق، ص 129.
- (43) أحمد المتوكل: قضايا اللغة العربية في اللسانيات الوظيفية: البنية التحتية أو التمثيل



- الدلالي التداولي، مرجع سابق، ص 176.
- (44) Brown & Levenson: Universals in language usage: Ibid, p 169.
- (45) أحمد مختار عمر: علم الدلالة، عالم الكتب، القاهرة، 1993م، ص 33.
- (46) كريم زكي حسام الدين: التعبير الاصطلاحي، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، الطبعة الأولى، 1415هـ، ص 34.
- (47) Boaz Keysar & Bridget Martin Bly: Swimming against the current: do idioms reflect conceptual structure?, Journal of pragmatics, volume 31, no 12, November 1999, p 1560.
- (48) طه عبد الرحمن: فقه الفلسفة، مرجع سابق، ج 2، ص 236.
- (49) أحمد المتوكل: قضايا اللغة العربية في اللسانيات الوظيفية: بنية المكونات أو التمثيل الصرفي - التركيبي، دار الأمان، الرباط، 1995م، ص 27.
- (50) أحمد أبو سعد: معجم التراكيب والعبارات الاصطلاحية العربية القديم منها والمؤد، دار العلم للملايين، الطبعة الأولى، 1987م، ص 244.
- (51) Debra A Titone & Cynthia M. Connine: On the compositional and noncompositional nature of idiomatic expression, journal of pragmatics, volume 31, no 12, November 1999, p 1656.
- (52) أحمد أبو سعد: معجم التراكيب والعبارات الاصطلاحية العربية القديم منها والمؤد، مرجع سابق، ص 254.
- (53) للاطلاع على التسميات المختلفة، انظر: كريم زكي حسام الدين: التعبير الاصطلاحي، مرجع سابق، ص 22 - 34.
- (54) المرجع السابق، ص 19.
- (55) أحمد أبو سعد: معجم التراكيب والعبارات الاصطلاحية العربية القديم منها والمؤد، مرجع سابق، ص 10 - 11.
- (56) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 411.
- (57) Titone & Connine: On the compositional and noncompositional nature of idiomatic expression, Ibid, p 1655.
- (58) R Giora: On The priority of salient meaning, studies of literal and figurative language, journal of pragmatics, volume 31, no 7, 1999, p 923.
- (59) ابن جني: الخصائص، مرجع سابق، ج 1، ص 248.
- (60) ابن الجوزي: الأذكياء، مرجع سابق، ص 63.
- (61) ابن الجوزي: الأذكياء، المرجع السابق، ص 136 - 137.
- (62) أحمد بن محمد الميداني: مجمع الأمثال، قدم له وعلق عليه نعيم حسين زرزور، دار الكتب العلمية، بيروت، الجزء الثاني، الطبعة الأولى، 1408هـ، ص 159 - 160.
- (63) Boaz Keysar & Bridget Martin Bly: Swimming against the current: do idioms reflect conceptual structure?, Journal of pragmatics, volume 31, no 12, November 1999, p 1576.

- (64) محمّد مفتاح: مجهول البيان، دار توبقال للنشر، الطبعة الأولى، 1990م، ص 40.
- (65) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 369.
- (66) John Wilson: Politically speaking, Ibid, p 105.
- (67) John Searl: Expression and meaning, Ibid, p p 107-112.
- ولذلك يعدّها صلاح حسنين من الوسائل التي تحدث « المفارقات في البناء النموذجي للغة وتهدف إلى تحقيق قيمة تداولية معينة من أجل تحقيق هدف تداولي». انظر:
- صلاح الدين حسنين: مفهوم الاستعارة في الدرس الدلالي والمعجمي، علوم اللغة، المجلد الثاني، العدد الرابع، القاهرة، 1999م، ص 139.
- (68) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 402.
- (69) ابن حجة الحموي: ثمرات الأوراق، مرجع سابق، ص 143.
- (70) يحيى بن حمزة العلوي: الطراز، مرجع سابق، ص 187.
- (71) يحيى بن حمزة العلوي: الطراز، المرجع السابق، ص 403.
- (72) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 403.
- (73) السكاكي: المرجع السابق، ص 411.
- (74) أبو العباس أحمد بن محمّد الجرجاني: المنتخب من كنايات الأدباء وإرشادات البلغاء، دار الكتب العلميّة، بيروت، الطبعة الأولى، 1405هـ، ص 5.
- (75) يحيى بن حمزة العلوي: الطراز، مرجع سابق، ص 476.
- (76) المرجع السابق، ص ص 476 - 477.
- وقد ذكر في الصفحة نفسها وفي الصفحة اللاحقة الأوجه الخمسة اللاحقة بأمثلة من القرآن الكريم، وينطبق ما ذكره على الخطاب البشري، بوصفها أدوات وآليات لغوية. ولخصّنها هنا، في حين كان يطبقها هو على آيات من القرآن الكريم.
- (77) السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 375.
- (78) السكاكي: المرجع السابق، ص 355.
- (79) Paul Grice: Studies in the way of words, Ibid, p 53.
- (80) Herbert Colston & Jennifer O Brien: Contrast and pragmatics in figurative language: anything understanding can do, irony can do better, Journal of pragmatics, volume 32, no 11, 2000, p 1565.
- (81) Shelly Dews & Ellen winner: Obligatory processing of literal and nonliteral meaning in verbal irony, journal of pragmatics, volume 31, no 12, November 1999, p 1580.
- (82) Shelly Dews & Ellen winner: Ibid, p 1580.
- (83) R Giora: On the priority of salient meaning: studies of literal and figurative language, Journal of pragmatics, volume 31, no 7, 1999, p 924.
- (84) Dews & winner : Obligatory processing of literal and nonliteral meaning in verbal irony, Journal of pragmatics, volume 31, no 12, November 1999, p 1580.

- (85) Sperber Dan and Wilson Deirdre. Irony and the use-mention distinction, in Peter Cole (ed.) Radical Pragmatics, academic press, p p 295-318.
- (86) Colston & Brien: Contrast and pragmatics in figurative language: anything understanding can do, irony can do better, Journal of pragmatics, volume 32, no 11, 2000, p 1563.
- (87) Roger J Kreuz: Tag questions and common ground effects in the perception of verbal irony, Journal of pragmatics, volume 31, no 12, 1999, p 1686.
- (88) Dan Sperber and Deirdre Wilson: Irony and the use-mention distinction, in Peter Cole (ed) Radical Pragmatics, academic press, p 301.
- (89) Searl: Expression and meaning, Ibid, p 113.
- (90) العلوي: الطراز، مرجع سابق، ص 180.
- (91) Mohamed, M, Yunis: Medieval Islamic pragmatics, Curzon, 1st ed., 2000, p178.
- (92) عبد الله بن مسلم ابن قتيبة: تأويل مشكل القرآن، شرحه ونشره السيد أحمد صقر، المكتبة العلمية، د. ت، ص 263.
- (93) ابن الجوزي: الأذكياء، مرجع سابق، ص ص 62 - 63.
- (94) ابن تيمية: مجموع الفتاوى، المجلد الثامن والعشرون، مرجع سابق، ص ص 223 - 224.
- (95) ابن تيمية: مجموع الفتاوى، المجلد الثامن والعشرون، المرجع السابق، ص ص 237 - 238.
- (96) الماوردي: أدب الدنيا والدين، مرجع سابق، ص ص 305 - 306.
- (97) الماوردي: أدب الدنيا والدين، المرجع السابق، ص ص 302 - 311.
- (98) ابن حنبل الحموي: ثمرات الأوراق، مرجع سابق، ص 120.
- (99) عبد الله بن مسلم ابن قتيبة: تأويل مشكل القرآن، مرجع سابق، ص 264.
- (100) ابن الجوزي: الأذكياء، مرجع سابق، ص ص 219 - 220.
- (101) قطب مصطفى سانو: معجم مصطلحات أصول الفقه، مرجع سابق، ص 373.
- (102) أبو إسحاق إبراهيم بن علي الحصري القيرواني: جمع الجواهر في الملح والنوادر، مرجع سابق، ص 216.
- (103) قطب مصطفى سانو: معجم مصطلحات أصول الفقه، مرجع سابق، ص 428. وينظر كذلك الحديث عن دلالة الخطاب ص 207.
- (104) قطب مصطفى سانو: المرجع السابق، ص 429.
- (105) قطب مصطفى سانو: معجم مصطلحات أصول الفقه، مرجع سابق، ص ص 429 - 430. وينظر كذلك مفهومي الفحوى، وفحوى الكلام، ص 312، 313.
- (106) قطب مصطفى سانو: معجم مصطلحات أصول الفقه. مرجع سابق، ص ص 205 - 206.
- (107) أبو إسحاق إبراهيم بن علي الحصري القيرواني: جمع الجواهر في الملح والنوادر، مرجع سابق، ص 161.

- (108) طه عبد الرحمن: الدلالات والتداوليات «أشكال الحدود»، البحث اللساني والسيماي، مرجع سابق، ص 300.
- (109) نجيب الحصادي: جدلية الأنا - الآخر، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، الطبعة الأولى، 1996م، ص 157.
- (110) عادل فاخوري: « الاقتضاء في التداول اللساني»، عالم الفكر، (أكتوبر - نوفمبر - ديسمبر 1989)، ص 141.
- (111) سبق عرضها.
- (112) Levinson: Pragmatics, Ibid, p 103.
- (113) Levenson: pragmatics, Ibid, p 104.
- وكذلك انظر:
- عادل فاخوري: الاقتضاء في التداول اللساني، مرجع سابق، ص 148.
- (114) Levinson: Pragmatics, Ibid, p 104.
- (115) محمد السيدي: « إشكال المعنى من الاستعارة إلى الاستلزام الحوارية»، مرجع سابق، ص 105.
- (116) الغزالي: المستصفى، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 74.
- (117) Mohamed M. Yunis Ali: Medieval Islamic pragmatics, Ibid, p178.
- (118) عباس حسن: النحو الوافي، الجزء الثالث، مرجع سابق، ص 502 - 503.
- (119) ابن الجوزي: الأذكياء، مرجع سابق، ص 63 - 64.
- (120) Levinson: Pragmatics, Ibid, p 133.
- (121) عادل فاخوري: « الاقتضاء في التداول اللساني»، عالم الفكر، أكتوبر - نوفمبر - ديسمبر 1989م، الكويت، ص 163.
- (122) Brown & Levenson: Universals in language usage: Ibid, p 219.
- (123) القيرواني، أبو إسحاق إبراهيم بن علي الحصري: جمع الجواهر في الملح والنوادر، حققه وضبطه وفصل أبوابه ووضع فهارسه علي محمد الجاوي، دار الجيل، بيروت، الطبعة الثانية، ص 196.
- (124) إذاعة الرياض: برنامج ضيف الأسبوع، إعداد وتقديم محمد العوين، في لقاء مع د/نجم عبد الكريم، الأربعاء 6 ذي القعدة 1421هـ، الساعة 11 إلا ثلثا صباحا.
- (125) Grice: Studies in the way of words, Ibid, p 33.
- (126) عادل فاخوري: الاقتضاء في التداول اللساني، مرجع سابق، ص 145.
- (127) نقلا عن العلوي: الطراز، مرجع سابق، ص 184.
- (128) تلفزيون المملكة العربية السعودية: مسلسل الاختيار، القناة الأولى، 30 رمضان 1421هـ.
- (129) جريدة الشرق الأوسط: الاثنين 27 شعبان 1422هـ، ص 20.
- (130) قطب مصطفى سانو: معجم مصطلحات أصول الفقه. مرجع سابق، ص 201.

## الباب الثاني: الفصل الرابع

- (1) هنريش بليث: البلاغة والأسلوبية: نحو نموذج سيميائي لتحليل النص، مرجع سابق، ص 64.
- (2) أوليفي روبول: «طبيعة البلاغة ووظيفتها»، ترجمة الغروس المبارك، مجلة نوافذ، النادي الأدبي بجده، العدد السادس عشر، ربيع الآخر 1422هـ/ يونيو 2001، ص 75.
- (3) طه عبد الرحمن: في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، الطبعة الثانية، مرجع سابق، ص ص 154 - 155.
- (4) طه عبد الرحمن: في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، مرجع سابق، ص 38.
- (5) محمّد سالم ولد محمّد الأمين: «مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوره في البلاغة المعاصرة»، عالم الفكر، الكويت، المجلد الثامن والعشرون، العدد الثالث، يناير - مارس 2000م، ص 67.
- (6) عبد الرحمن طالب: «الجدل النبوي..أدب وتربية»، مجلة المنهل، جده، المجلد 59، العدد 542، الربيعان 1418هـ/ يوليو وأغسطس 1997م، ص ص 46 - 53.
- (7) من الأمثلة على الأعمال التي درست الإقناع بالحجاج في القرآن الكريم، انظر: - الهادي حمو: مواقف الحجاج والجدل في القرآن الكريم، مطابع النهضة، المغرب، د.ت.
- (8) الجاحظ، أبو عثمان: البيان والتبيين، مرجع سابق، ج 1، ص 93.
- (9) محمد العمري: «المقام الخطابي والمقام الشعري في الدرس البلاغي»، مجلة دراسات، ع 5، خريف .شتاء 1991م، ص 11.
- (10) أبو الوليد الباجي: كتاب المنهاج في ترتيب الحجاج، مرجع سابق، ص ص 9 - 10.
- (11) ابن خلدون: مقدمة ابن خلدون، تحقيق درويش جويدي، المكتبة العصرية، صيدا، الطبعة الثانية، 1420هـ/ 2000م، ص ص 428 - 429.
- (12) أرسطو طاليس: الخطابة، مرجع سابق.
- (13) محمّد العمري: المقام الخطابي والمقام الشعري في الدرس البلاغي، مرجع سابق، ص ص 7 - 23.
- (14) النقاري حم: «حول التقنين الأرسطي لطرق الإقناع ومسالكه مفهوم «الموضع»»، مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية بفاس، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، العدد التاسع، 1987م، ص ص 87 - 115.
- (15) ورد هذا الاقتباس والذي سبقه في المرجع السابق، ص 88.
- (16) محمّد الواسطي: «أساليب الحجاج في البلاغة العربية»، مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، فاس، المغرب، العدد 12، 1421هـ/ 2001م. ص ص 21 - 34.
- (17) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص ص 211 - 313.
- (18) أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، بإشراف حمادي صمود، جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانية، تونس، كلية الآداب، منوبة.

- (19) أبو بكر العزّاوي: « نحو مقارنة حجّاجية للاستعارة»، مجلّة المناظرة، المغرب، السنة الثانية، العدد 4، شوال 1411هـ/مايه 1991م، ص ص 78 - 84.
- (20) المرجع السابق، ص 80.
- (21) المرجع السابق، ص 83.
- (22) أبو بكر العزّاوي: « نحو تحليل حجّاجي لنصّ شعريّ»، مجلّة دراسات سيميائية أدبية لسانية، المغرب، العدد 7، 1992م، ص ص 98 - 116. وقد كانت القصيدة بعنوان «العلة» للشاعر العراقيّ أحمد مطر.
- (23) أبو بكر العزّاوي: «سلطة الكلام وقوة الكلمات»، مجلّة المناهل، المغرب، السنة 25، عدد 62 - 63، صفر 1422هـ/ماي 2001م، ص ص 133 - 148.
- (24) محمّد سالم ولد الأمين: « مفهوم الحجّاج عند بيرلمان وتطوّره في البلاغة المعاصرة»، عالم الفكر، الكويت، المجلّد الثامن والعشرون، العدد الثالث، يناير/مارس 2000م، ص ص 53 - 97.
- (25) المرجع السابق، ص 93.
- (26) حسان الباهي: «اللغة والمنطق (بحث في المفارقات)»، المركز الثقافيّ العربيّ، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 2000م، ص ص 137 - 141.
- (27) حسان الباهي: « الحجّاج المغالطي بين المفهوم والمقصود»، مجلّة المناهل، المغرب، السنة 25، عدد 62 - 63، صفر 1422هـ/ماي 2001م، ص ص 119 - 132.
- (28) محمد خلاف: الخطاب الإقناعي: الإشهار نموذجاً، مرجع سابق، ص ص 73 - 86.
- (29) سوف نعرض لعمل ديكررو والأعمال التي قامت عليه في المواضيع المناسبة من هذا الفصل.
- (30) وقد تضمّن هذه الأعمال كتاب: أهم نظريات الحجّاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، بإشراف حمادي صمّود، كليّة الآداب منوبة، تونس.
- (31) رولان، بارت: قراءة جديدة للبلاغة القديمة، ت عمر أوكان، أفريقيا الشرق، 1994م، ص ص 5 - 6.
- (32) أرسطو: الخطابة (الترجمة العربيّة القديمة)، مرجع سابق، ص ص 9 - 10.
- (33) وهكذا كانت مقولة الحسن البصريّ رحمه الله عندما كان يسمع خطب الحجّاج بن يوسف الثقفّي، إذ كان يقول: «ألا تعجبون من هذا الفاجر؟ يرقى عتبات المنبر، فيتكلّم بكلام الأنبياء، وينزل فيفتك فتكّ الجبارين، يوافق الله في قوله ويخالفه في فعله». انظر:
- أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب، الجزء الثاني، مرجع سابق، ص 301.
- (34) أوليفي ريبول: «طبيعة البلاغة ووظيفتها»، مرجع سابق، ص 74. وانظر كذلك:
- نويل سي نلسون: كيف تجد طريقك؟! استخدام قوّة الإقناع لدى القانونيين في حياتك اليومية، ترجمة مكتبة جرير، الطبعة الأولى، 2002م. وقد ركّز على هذه الأمور في شطر كتابه الأوّل، فبدأ بها قبل أن يذهب لمناقشة استعمال العقل والمنطق، وقبل بيان تركيب الخطاب وترتيبه.
- (35) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقليّ، مرجع سابق، ص 226.

- (36) Ch. Perlman and L. Olbrechts Tyteca: The new rhetoric " a treatise on argumentation" translated by John Wilkinson and Purcell Weaver, University of Notredame Press, 1971, p 45.
- (37) Leech: Principles of pragmatics, Ibid, p 49.
- (38) حمّادي صمود: مقدّمة في الخلفيّة النظرية في المصطلح، ضمن كتاب: أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربيّة من أرسطو إلى اليوم، بإشرافه، جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانيّة، تونس، كليّة الآداب، منوبة، ص14.
- وقد ورد مصطلح البصر بالحجّة عند الجاحظ في البيان والتبيين، ج1، مرجع سابق، ص 88، إذ يقول: «وقال بعض أهل الهند: جماع البلاغة البصر بالحجّة، والمعرفة بمواضع الفرصة. ثمّ قال: ومن البصر بالحجّة، والمعرفة بمواضع الفرصة، أن تدع الإفصاح بها إلى الكناية عنها، إذا كان الإفصاح أوعر طريقة، وربّما كان الإضراب عنها صفحا أبلغ في الدّرك، وأحقّ بالظفر».
- وانظر كذلك:
- محمد الصغير بناني: النظريّات اللسانيّة عند العرب، ص ص 241 - 242. إذ يعلّق على كلام الجاحظ السابق بقوله: «فإدراك الحجّة الصائبة وتقريرها في عقول المستمعين هي البلاغة».
- (39) أبو بكر العزاوي: «سلطة الكلام وقوة الكلمات»، مجلّة المناهل، وزارة الشفاعة والاتّصال المغربيّة، السنة 25، العدد 62 - 63، صفر 1422هـ/ ماي 2001م، ص ص 142 - 143.
- (40) أوليفي ريبول: هل يمكن أن يوجد حجاج غير بلاغيّ؟ ترجمة محمّد العمري، علامات، جّدّة، الجزء الثاني والعشرون، المجلّد السادس، شعبان 1417هـ/ ديسمبر 1996م، ص 77. وقد شرح كلّ ملمح من هذه الملامح في الصفحات التالية: ص ص 77 - 83.
- (41) محمّد سالم ولد محمّد الأمين: «مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوّره في البلاغة المعاصرة»، مرجع سابق، ص 56.
- (42) محمّد سالم ولد محمّد الأمين: مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوّره في البلاغة المعاصرة، المرجع السابق، ص 82.
- (43) محمّد سالم ولد محمّد الأمين: المرجع السابق، ص 57.
- (44) محمّد علي القارصي: البلاغة والحجاج من خلال نظرية المساءلة لميشال ميار، مرجع سابق، ص 394.
- (45) محمّد سالم ولد محمّد الأمين: مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوّره في البلاغة المعاصرة، مرجع سابق، ص 72.
- (46) محمّد سالم ولد محمّد الأمين: مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوّره في البلاغة المعاصرة، المرجع السابق، ص 61.
- (47) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقليّ، مرجع سابق، ص 231.
- (48) هشام الرفي: الحجاج عند أرسطو، ضمن كتاب: أهم نظريات الحجاج في التقاليد

- الغربية من أرسطو إلى اليوم، بإشراف حمادي صمود، جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانية، تونس، كلية الآداب، منوبة، 1998م، ص 123.
- (49) Frans H. Van Eemeren and Rob Grootendorst: Analyzing argumentative discourse, In Robert Trapp and Janice Schuetz (ed.) perspectives on argumentatio, Waveland Press, Inc, Illinois, USA, 1990,P100.
- (50) أحمد زكي 'صفوت: جمهرة خطب العرب في عصور العربية الزاهرة، الجزء الأول، مرجع سابق، ص ص 114 - 115.
- وهنا معاني بعض الكلمات: الخرود والخريد والخريدة: الحية الطويلة السكوت الخافضة الصوت المتسترة. الحَظَل: مقتر يحاسب أهله بما ينفق عليهم. الفلج: الفوز والظفر. ماردة: أي قد بلغت النهاية. الثقل: الهبة.
- (51) Eugene Rohabaugh: Scalar interpretation in deontic speech acts, Garland Publishing, Inc., New York & London, 1997, p 5.
- (52) مثل التنازع بين شخصين لوصف كوب مملوء إلى نصفه بالماء، إذ يصفه أحدهما بأن نصفه فارغ، في حين يصفه الآخر بقوله: لا، نصفه مملوء، ثم تطوّر الحجاج بينهما بقول الأول: لا، نصفه فارغ، وردّ الثاني بقوله: لا، نصفه مملوء. ممّا أفضى إلى نهاية مؤسفة للحجاج بأن قتل كل منهما الآخر. رغم أنّ كلاّ منهما كان يصف الأمر من وجهة نظره، وهو صادق فيما يقوله، ولكنّ توجيه الحجاج هو سبب اختلاف الوصف. انظر: - ربيع: كاريكاتير جريدة الرياض، العدد 12263، الأحد 6 ذو القعدة 1422هـ، 20 يناير 2002م، السنة الثامنة والثلاثون، ص 56 (الأخيرة).
- (53) هنريش بليث: البلاغة والأسلوبية، مرجع سابق، ص 17.
- (54) Ch. Perlman and L. Olbrechts Tyteca: The new rhetoric, Ibid, p 195.
- وكذلك انظر:
- رويول، مرجع سابق ص ص 78 - 80. وذلك عند حديثه عن التعبير عن الحجاج بلغة طبيعية. إذ يشكّ في الاتفاق على تحديد دقيق لمعاني الألفاظ.
- (55) أبو بكر محمّد بن عبد الله بن العربي: قانون التأويل، دراسة وتحقيق محمّد السليمانيّ، دار القبلة للثقافة الإسلامية، جدّه ومؤسسة علوم القرآن، بيروت، الطبعة الأولى 1406هـ/ 1986م، ص 438.
- (56) Ch. Perlman and L. Olbrechts Tyteca: The new rhetoric, Ibid, p 20.
- (57) محمّد سالم ولد محمّد الأمين: مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوّره في البلاغة المعاصرة، مرجع سابق، ص 64.
- (58) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقليّ، مرجع سابق، ص ص 262 - 263.
- (59) محمّد سالم ولد محمّد الأمين: مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوّره في البلاغة المعاصرة، مرجع سابق، ص 59.
- (60) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقليّ، مرجع سابق، ص 227.
- (61) أبو حيّان التوحيدى: الإمتاع والمؤانسة، مرجع سابق، ص ص 70 - 73.
- (62) Ch. Perlman and L. Olbrechts Tyteca: The new rhetoric, Ibid, p 157.



- (63) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص 228.
- (64) Frans H. Van Eemeren and Rob Grootendorst: Analyzing Argumentative Discourse, In roberttrapp and janice schuetz (ed.) perspectives on argumentation, Waveland Press, Inc, Illinois, USA, 1990, P 97.
- (65) وهذه هي إحدى ملاحظات طه عبد الرحمن على منهج عبد القاهر الجرجاني في مؤلفاته، ولهذا فقد وصف إنتاجه بأنه جدالي. انظر:
- طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص 304. وأمثلة هذه الطريقة كثيرة في المؤلفات التراثية العربية.
- (66) أبو حامد الغزالي: معيار العلم في المنطق، شرحه أحمد شمس الدين، مرجع سابق، ص ص 242 - 243.
- (67) من الأمثلة على ذلك، كلام الغزالي عن مفهوم الكلّي، انظر
- أبو حامد الغزالي: معيار العلم في المنطق، مرجع سابق، ص ص 45 - 46.
- (68) محمّد سالم ولد محمّد الأمين: مفهوم الحجج عند بيرلمان وتطوره في البلاغة المعاصرة، مرجع سابق، ص 70.
- (69) يحيى بن حمزة بن علي العلوي: كتاب الطراز، مرجع سابق، ص 337.
- وقد أشار إلى الوظيفة الحججية لهذه الاستراتيجية عند تعليقه على الآيات 41 - 45 من سورة مريم المبدوءة بقوله تعالى «واذكر في الكتاب إبراهيم إنه كان صديقاً نبياً...» إذ يعلّل استعمالها «إلى الفرق في الخصمة والحجاج».
- (70) عبد الجليل هنوش: «ابن طباطبا العلوي والتصور التداولي للشعر»، حوليات الآداب والعلوم الاجتماعية، جامعة الكويت، الرسالة 168، الحولية الحادية والعشرون، 1421 - 1422هـ، 2000 - 2001م، ص 65.
- (71) أبو حامد محمّد الغزالي: المستصفي من علم الأصول، مرجع سابق، ص 20.
- (72) ونعدّ منها الأعمال اللغوية التي تركّز على حروف المعاني، مثل:
- الجنى الداني في معاني الحروف للمراي وقد استثمر الأصوليون هذه الأدوات في مباحث أصول الفقه.
- (73) Ch. Perlman and L. Olbrechts Tyteca: The new rhetoric, Ibid , p 190.
- (74) عباس حسن: النحو الوافي، الجزء الثاني، مرجع سابق، ص 237.
- (75) إبراهيم محمّد الفريخ: «كيف تطوّر خدمات المعاقين»، المجلّة العربية، العدد 229، السنة 20، صفر 1417هـ/ يوليو 1996م، ص 30.
- (76) أبو حيان التوحيدي: الإمتاع والمؤانسة، مرجع سابق، ص 122.
- (77) المرادي: الجنى الداني في معاني الحروف، تحقيق فخر الدين قباوة ومحمّد نديم فاضل، منشورات محمد علي بيضون، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، 1413هـ، 1992م، من مقدّمة المحققين، ص 5.
- (78) ابن خلدون: المقدّمة، مرجع سابق، ص 163.
- (79) أحمد بن محمد ابن عبد ربه الأندلسي: العقد الفريد، تحقيق عبد المجيد الترحيبي، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى 1404هـ/ 1983م، الجزء السابع، ص 205.

- (80) أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب. الجزء الأول، مرجع سابق، ص 10.
- (81) عبد الرحمن بن خلدون: المقدمة، مرجع سابق، ص 146.
- (82) طه عبد الرحمن: اللسان، مرجع سابق، ص 397.
- (83) Ch. Perlman and L. Olbrechts Tyteca: The new rhetoric, Ibid, p p 266-267.
- (84) Frans H. Van Eemeren and Rob Grootendorst: Analyzing argumentative discourse, In Robert Trapp and Janice Schuetz (ed) perspectives on argumentatio, Ibid, Pp 86-106.
- (85) أحمد زكي صفوت: جمهرة رسائل العرب في عصور العربية الزاهرة، مرجع سابق، ص ص 10 - 12.
- (86) أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب، الجزء الأول، مرجع سابق، ص ص 142 - 144.
- (87) القارصي: مرجع سابق، ص 399.
- (88) قناة الجزيرة: برنامج الاتجاه المعاكس، حلقة بعنوان: تساؤلات حول قناة الجزيرة. وكان ضيفها الدكتور سليمان بن جازع الشمري وسليم عزوز، الثلاثاء 9 رمضان 1421هـ.
- (89) محمد القارصي: مرجع سابق، ص 400.
- (90) أحمد بن محمد ابن عبد ربّه الأندلسي: العقد الفريد، الجزء السابع، مرجع سابق، ص 4.
- (91) مقابلة مع الرئيس الفلسطيني: جريدة الرأي العام الكويتية، الأربعاء 27 رمضان 1422هـ.
- (92) Ch. Perlman and L. Olbrechts Tyteca: The new rhetoric: a tretise on argumentation, translated by john wilkinson and purcell weaver, Ibid, 1971, p 127.
- (93) عبد الله صوله: مرجع سابق، ص 316.
- (94) عباس حسن: النحو الوافي، ج 3، مرجع سابق، ص ص 238 - 239.
- (95) أحمد بن محمد بن عبد ربّه الأندلسي: العقد الفريد، تحقيق مفيد محمّد قمبيحة، الجزء الثاني، مرجع سابق، ص ص 219 - 220. وانظر تعليق محمّد النويري على هذا الخطاب في:
- الأساليب المُغالطية مدخلا في نقد الحجاج، أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم، مرجع سابق، ص ص 441 - 442.
- بيد أنّ محمّد العمري يعلّق على هذا الخطاب بقوله: «فلا شك أنّ المناظرة هنا لم تستهدف الإقناع بل الإيقاع والإدانة، فكيفما كان جواب غيلان ستكون هناك إمكانية لإدائته. ما دام الطرف الثاني خصما وحكما». في بلاغة الخطاب الإقناعي، ص ص 42 - 43. ورغم صحّة ذلك، إلا أنّ الأسئلة المسوقة كانت في الأساس لإقناع هشام بن عبد الملك، بأنّ غيلان يستحقّ العقاب لأنّه من أهل الزيغ.
- (96) عباس حسن: النحو الوافي، ج3، المرجع السابق، ص 271.
- (97) الغزالي: المستصفى من علم الأصول، مرجع سابق، ص ص 48 - 49.
- (98) ديوان أبي الطيّب المتنبي: بشرح أبي البقاء العكبري، دار المعرفة، بيروت، الجزء الثالث، ص 366.

- (99) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان، مرجع سابق، ص 291.
- (100) برنامج فتاوى على الهواء، قناة اقرأ، الثلاثاء 8 شوال 1422هـ.
- (101) محمود محمد شاكر: أباطيل وأسما، مطبعة المدني، القاهرة، الجزء الأول والثاني، 1391هـ، 1972، ص 11.
- (102) Ch. Perlman and L. Olbrechts Tyteca: The new rhetoric: a treatise on argumentation, Ibid, p 217-218.
- (103) أبو عبيد البكري الأونبي: سمط اللآلي، مرجع سابق، ص 137.
- (104) الأبشيهي: المستطرف في كل فن مستظرف، تحقيق مفيد قميحة، المكتبة العلمية، بيروت، المجلد الثاني، ص 3.
- (105) مصطفى صادق الرافعي: تحت راية القرآن، صحح أصوله محمد سعيد العريان، دار الكتاب العربي، الطبعة الثامنة، 1403هـ، ص 384.
- (106) Ch. Perlman and L. Olbrechts Tyteca: The new rhetoric: Ibid, p 149.
- (107) جريدة الرأي العام الكويتية: مقابلة مع الرئيس الفلسطيني، الأربعاء 27 رمضان 1422هـ.
- (108) عمر أوكان: اللغة والخطاب، أفريقيا الشرق، 2001م، ص 134.
- (109) ميشيل لوجيرين: «الاستعارة والحجاج»، مجلة المناظرة، المغرب، السنة الثانية، العدد 4، شوال 1411هـ/مايه 1991م، ص ص 87 - 88.
- (110) أبي حامد الغزالي: معيار العلم في المنطق، شرحه أحمد شمس الدين، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى 1410هـ، 1990م، ص 57.
- (111) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان، مرجع سابق، ص ص 310 - 313. وكذلك: ص ص 229 - 235.
- (112) أبو بكر العزاوي: «نحو مقارنة حجاجية للاستعارة»، مجلة المناظرة، المغرب، السنة الثانية، العدد 4، شوال 1411هـ/مايه 1991م، ص 81.
- (113) عبد القاهر الجرجاني: أسرار البلاغة، شرح وتعليق وتحقيق محمد عبد المنعم خفاجي وعبد العزيز شرف، دار الجيل، بيروت، الطبعة الأولى، 1411هـ، 1991م، ص ص 118 - 119.
- (114) طه عبد الرحمن: «مراتب الحجاج وقياس التمثيل»، مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، فاس، المغرب، العدد التاسع، ص 18. وهذا ما يشير إليه القارصي عند حديثه عن المجاز عند (ميار)، وأنه يتبع في ذلك (شارل بيرلمان)، إذ يؤكد ذلك بقوله: «فالوجه البلاغية عند (بيرلمان) تكون ضربا من الزخرف إذا لم توظف في خدمة الحجاج» انظر: محمد القارصي: أهم نظريات الحجاج، ص 397.
- (115) أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب: العصر الأموي، الجزء الثاني، ص 394. وفي رواية أخرى أن الحجاج قد حدث بين الزوجين أمام معاوية بن أبي سفيان، ص 395.
- (116) أحمد بن محمد الميداني: مجمع الأمثال، قدم له وعلق عليه نعيم حسين زرزور، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 1408هـ، 1986م، الجزء الثاني، ص 548.

- (117) أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب: العصر الأموي، المكتبة العلمية، بيروت، لبنان، الجزء الأول، ص ص 41 - 43.
- (118) Ch. Perlman and L. Olbrechts Tyteca: The new rhetoric: a treatise on argumentation, translated by John Wilkinson and Purcell Weaver, Ibid, p 169.
- (119) طه عبد الرحمن: في:  
- اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص ص 277 - 278.  
وانظر حول السلم الحجاجي الأعمال التالية:  
- طه عبد الرحمن: مجلة كلية الآداب والعلوم الإنسانية بفاس، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، العدد التاسع، 1987م، ص ص 7 - 21.  
- في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، الطبعة الثانية، 2000م، ص ص 105 - 107.  
- شكري المبخوت. نظرية الحجاج في اللغة، ضمن (أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم) إشراف حمّادي صمود، كلية الآداب، جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانية، تونس، ص ص 363 - 370.  
- أبو بكر العزاوي: سلطة الكلام وقوة الكلمات، مجلة المناهل، السنة 25، عدد 62 - 63، صفر 1422هـ/ ماي 2001، ص ص 144 - 146.
- (120) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق 1998م، ص 277.
- (121) طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص 278.
- (122) طه عبد الرحمن: المرجع السابق، ص 278.
- (123) عمر فرّوخ: تاريخ الأدب العربي، الجزء الأول، دار العلم للملايين، بيروت، الطبعة الرابعة، 1981م، ص 361.
- (124) عمر فرّوخ: تاريخ الأدب العربي، الجزء الأول، مرجع سابق، ص ص 658 - 660.
- (125) عمر فرّوخ: تاريخ الأدب العربي، الجزء الأول، المرجع السابق، ص ص 669 - 670.
- (126) ديوان أبي الطيّب المتنبي: بشرح أبي البقاء العكبري المسمى بالتبيان في شرح الذّيان، دار المعرفة، بيروت، لبنان، الجزء الثاني، ص 234.
- (127) نجم الدّين القزويني: الشمسية في القواعد المنطقية، تقديم وتحليل وتعليق وتحقيق مهدي فضل الله، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، الطبعة الأولى، 1998م، ص 48.
- (128) جمال البنا: السنوات الأخيرة للشيخ الوالد جريدة الشرق الأوسط، العدد 8424، الجمعة 6 شوال 1422هـ، 21 ديسمبر 2001م، ص 22.
- (129) الحسن بن قاسم المرادي: الجنى الدّاني في حروف المعاني، مرجع سابق، ص 591.
- (130) تلفزيون دولة الكويت: مسلسل جرح الزمن، 30 رمضان 1422هـ.
- (131) الحسن بن قاسم المرادي: الجنى الدّاني في حروف المعاني، مرجع سابق، ص ص 615 - 616.
- (132) Deborah Schiffrin: Discourse markers, Cambridge University press, 1992, p p 152-153.

- (133) جلال الدين السيوطي: الأشباه والنظائر في النحو، الجزء الثالث، تحقيق ابراهيم محمّد عبد الله، مطبوعات مجمع اللغة العربيّة بدمشق، دمشق، 1407هـ / 1986م، ص ص 448 - 462.
- (134) محمد صلاح الدين الشريف: «تطابق اللفظ والمعنى بتوجيه التصب إلى ما يدلّ على المتكلم»، حوليات الجامعة التونسية، تونس، العدد الثالث والأربعون، 1999م، ص 27. وقد استفدنا من تحليله للمثال: (فلان لا يملك درهما فضلا عن دينار)، الذي تناوله ابن هشام في إحدى رسائله المعروضة في المرجع أعلاه.
- (135) ضياء الدين بن الأثير: المثل السائر في أدب الكاتب والشاعر، قدّم له وحققه وشرحه وعلّق عليه أحمد الحوفي وبدوي طبانه، دار الرفاعي، الرياض، الطبعة الثانية، 1404هـ / 1984، الجزء الثالث، ص ص 109 - 110.
- (136) الحسن بن قاسم المرادي: الجنى الداني في حروف المعاني، مرجع سابق، 1413هـ، 1992م، ص ص 235 - 237. وانظر كذلك:
- ابن هشام الأنصاري: معني اللبيب عن كتب الأعراب، تحقيق محمّد محيي الدين عبد الحميد، المكتبة العصرية، صيدا-بيروت، الجزء الأول، ص ص 130 - 131.
- (137) عبد الله العبيد: «رسالة من أمين عام رابطة العالم الإسلامي إلى مؤتمر المرأة 2000»، مجلّة المجتمع، الكويت، العدد 1404، 17 ربيع الأول 1421هـ، 13 - 19 يونيو 2000، ص 30.
- (138) محمّد الصغير بناني: النظريات اللسانية والبلاغية عند العرب، دار الحدائق، بيروت، الطبعة الأولى، 1986م، ص 9.
- (139) بإيجاز من:
- الحسن بن قاسم المرادي: الجنى الداني في حروف المعاني، مرجع سابق، ص ص 543 - 544.
- (140) الحسن بن قاسم المرادي: الجنى الداني في حروف المعاني، المرجع السابق، ص ص 547 - 548.
- (141) ورد هذا البيت في:
- ابن هشام: المغني، ج 1، مرجع سابق، ص 146. وكذلك في:
- المرادي: الجنى الداني، مرجع سابق، ص 549.
- (142) أبو بكر العزاوي: «سلطة الكلام وقوة الكلمات»، مرجع سابق، ص ص 144 - 145.
- (143) شكري المبخوت: نظرية الحجاج في اللغة، ضمن (أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم) إشراف حمّادي صمود، كلية الآداب، جامعة الآداب والفنون والعلوم الإنسانية، تونس، ص 381.
- (144) أبو يعقوب السكاكي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص 291.
- (145) عبد العزيز الجار الله: غاب عيد آخر، جريدة الرياض، الاثنين 2 شوال 1422هـ، ص 16.
- (146) أحمد الهاشمي: جواهر الأدب في أدبيات وإنشاء لغة العرب، الجزء الأول، مرجع سابق، ص ص 188 - 192.

- (147) ابن هشام: المغني، ج 1، مرجع سابق، ص 25. وانظر:  
- المرادي: الجنى الذاني، مرجع سابق، ص 32 في قوله عن معنى الهمزة في مثل هذا الخطاب أنه: «التقرير: وهو توقيف المخاطب على ما يعلم ثبوته أو نفيه».
- (148) شكري المبخوت: نظرية الحجاج في اللغة، ضمن (أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم) مرجع سابق، ص 370.
- (149) السكاكيتي: مفتاح العلوم، مرجع سابق، ص ص 170 - 171.
- (150) أحمد زكي صفوت: جمهرة رسائل العرب، الشطر الثاني من رسائل العصر العباسي الأول، مرجع سابق، ص 56.
- (151) أحمد زكي صفوت: جمهرة رسائل العرب، المرجع السابق، ص 52.
- (152) أحمد زكي صفوت: جمهرة رسائل العرب، المرجع السابق، ص 53.
- (153) قناة الجزيرة: برنامج بلا حدود، استضافة الدكتور/ طارق محمد السويدان، في حلقة بعنوان: أزمة التعليم في العالم العربي ومخاطرها على مستقبل الأمة، الأربعاء 14 ذي القعدة 1421هـ.
- (154) عباس حسن: النحو الوافي، ج3، مرجع سابق، ص 395.
- (155) جريدة الوطن السعودية: الأربعاء 1 شعبان 1422هـ، العدد 383، ص 5.
- (156) استفتاء قامت به جريدة المدينة: ملحق الأربعاء، الأربعاء 7 محرم 1420هـ، الموافق 12 ابريل 2000م، ص ص 16 - 19.
- (157) Ch. Perلمان and L. Olbrechts Tyteca: The new rhetoric: a treatise on argumentation, Ibid, P 229.
- (158) جريدة الرياض: الخميس 6 رمضان 1419هـ، السنة الخامسة والثلاثون، العدد، 11140، ص 7.
- (159) طه عبد الرحمن: «مراتب الحجاج وقياس التمثيل»، مرجع سابق، ص 14.
- (160) Ch. Perلمان and L. Olbrechts Tyteca. The new rhetoric: a treatise on argumentation, translated by john wilkinson and purcell weaver, Ibid, P 227.
- (161) أرسطو: الخطابة، مرجع سابق، ص 148.
- (162) عباس حسن: النحو الوافي، ج3، مرجع سابق، ص ص 257 - 259.
- (163) أبو إسحاق إبراهيم الشيرازي: كتاب المعونة في الجدل، حققه وقدم له ووضع فهرسه عبد المجيد تركي، دار الغرب الإسلامي، بيروت، الطبعة الأولى، 1408هـ / 1988م، ص 137.
- (164) جريدة الرياض: الأربعاء، 9 شوال 1422هـ، ص 1.
- (165) جريدة الشرق الأوسط: العدد 7880، الأحد 23 ربيع الأول 1421هـ، 25/6/2000م، ص 5.
- (166) علي بن محمد الأمدي: الإحكام في أصول الأحكام، تحقيق د. سيد الجميلي، دار الكتاب العربي، الطبعة الثانية، 1406هـ، 1986م، الجزء الثالث، ص 76.
- (167) أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب: العصر الأموي، الجزء الثاني، مرجع سابق، ص ص 278 - 279.

- (168) عبد الرحمن بن محمد ابن خلدون: مقدّمة ابن خلدون، مرجع سابق، ص 177.
- (169) Eugene Rohabaugh: Scalar interpretation in deontic speech acts, Ibid, p 46.
- وانظر الإشارة إليه كذلك عند:  
- طه عبد الرحمن في:  
- اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص 274.
- (170) ديوان أبي الطيّب المتنبي بشرح أبي البقاء العكبري: الجزء الثالث، مرجع سابق، ص 367.
- (171) شكري المبخوت: نظرية الحجاج في اللغة، مرجع سابق، ص 370.
- (172) ابن عبد ربّه الأندلسي: العقد الفريد، الجزء السابع، مرجع سابق، ص 17.
- (173) ابن عبد ربّه: المرجع السابق، ص 218.
- (174) طه عبد الرحمن: في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، مرجع سابق، ص 47.
- (175) محمّد سالم ولد محمّد الأمين: مفهوم الحجاج عند بيرلمان وتطوره في البلاغة المعاصرة، مرجع سابق، ص 65.
- (176) أحمد زكي صفوت: جمهرة خطب العرب: العصر الأموي، الجزء الثاني، مرجع سابق، ص ص 270 - 274.
- (177) سورة البقرة، الآية 272.
- (178) سورة المنافقون، الآية 10.
- (179) أبو الفداء إسماعيل ابن كثير: تفسير القرآن العظيم، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 478
- (180) أبو إسحاق الشاطبي: الموافقات في أصول الشريعة، مرجع سابق، ج 3 - 4، ص 250.
- (181) عبد الله الحراسي: «مظاهر التفاعل بين اللغة والسياق الاجتماعي»، مجلة نزوى، عمان، العدد الرابع والعشرون، (رجب 1421هـ/أكتوبر 2000م)، ص 71.
- (182) عبد الله الحراسي: المرجع السابق، ص 71.
- (183) محمد صبري: تاريخ مصر من محمد علي إلى العصر الحديث، مكتبة مدبولي، القاهرة، الطبعة الأولى، 1411 هـ، 1991 م، ص ص 165 - 166.
- (184) محمد إقبال العروبي: «من قضايا النقد القديم: الحكمة والمثّل؛ المفهوم والعلاقة والتفريغ»، مجلة آفاق الثقافة والتراث، الإمارات العربية المتحدة، العدد الرابع والثلاثون، (ربيع الآخر 1422هـ - يوليو 2001م)، ص 66.
- (185) أبو عمرو بن بحر الجاحظ: البيان والتبيين، ج 1، مرجع سابق، ص 237.
- (186) محمد إقبال العروبي: من قضايا النقد القديم: الحكمة والمثّل؛ المفهوم والعلاقة والتفريغ، مرجع سابق، ص 62.
- (187) محمد إقبال العروبي: من قضايا النقد القديم: الحكمة والمثّل، المفهوم والعلاقة والتفريغ، المرجع السابق، ص 56.
- (188) أبو محمّد عبد الله بن مسلم ابن قتيبة الدينوري: الإمامة والسياسة، علّق عليه ووضع حواشيه خليل المنصور، منشورات محمد علي بيضون، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، 1418هـ، 1997م، ج 1 - 2، ص 137.

- (189) أبو الفضل الميداني: مجمع الأمثال، الجزء الأول، مرجع سابق، ص 256.
- (190) محمد إقبال العروبي: من قضايا النقد القديم: الحكمة والمثل؛ المفهوم والعلاقة والتفريغ، مرجع سابق، ص 60.
- (191) أوس بن حجر: الديوان، تحقيق وشرح محمد يوسف نجم، دار صادر، بيروت، 1387هـ، 1967م، ص 7
- (192) أحمد زكي صفوت: جمهرة رسائل العرب الجزء الثالث، مرجع سابق، ص ص 382 - 383.
- (193) محمد إقبال العروبي: من قضايا النقد القديم: الحكمة والمثل؛ المفهوم والعلاقة والتفريغ، مرجع سابق، ص 62.
- (194) على سبيل المثال، لا الحصر انظر:  
- أبو الوليد الباجي: المنهاج في ترتيب الحجاج، تحقيق عبد المجيد تركي، دار الغرب الإسلامي، الطبعة الثانية، 1987م.



## فهرس الأعلام

- أبان بن تغلب 357  
ابن الأثير 514  
ابن الحاجب 301  
ابن القطامي 521  
ابن المقفع 472، 471  
ابن تيمية 422  
ابن جامع 262  
ابن جني  
29، 142، 143، 153،  
214، 215، 391،  
ابن خلدون 6، 481  
ابن سعدان 471  
ابن طباطبا 476  
ابن طلحة 28  
ابن عباس 396  
ابن قتيبة 375  
ابن قيم الجوزية 182  
ابن مالك 301  
ابن هشام 142  
ابن يعيش 47  
أبو الحسن المعتزلي 343
- العباس أحمد بن يحيى 341  
أبو العبر، ثعلب 314  
أبو القاسم السلمي 434  
أبو بكر الزاوي 452  
أبو بكر الصديق 350، 363  
أبو دلامة 319  
أبو عبد الرحمن الثوري 480  
أبو موسى الأشعري 364  
أبي الأسود الدؤلي 498، 538  
أبي الطمجان 493  
أبي تمام الطائي 229  
أبي حيان التوحيدي 471  
أحمد المتوكل 369  
أحمد بن يوسف 310  
أحمد مختار عمر 399  
الأحنف بن قيس  
542، 543  
الأخطل 506  
أرسطو 449، 450، 451، 461  
أسامة بن زيد 350  
إسماعيل الأنصاري 174

جاكسون 324 ، 354	الأصمعي 199
جرايس 44 ، 79 ، 96 ، 97 ، 100 ، 107 ، 185 ، 170 ، 122 ، 121 ، 116 ، 113 ، 269 ، 266 ، 215 ، 205 ، 200 ، 197 ، 380 ، 377 ، 376 ، 337 ، 331 ، 296 ، 401 ، 397 ، 397 ، 396 ، 394 ، 383 ، 431 ، 430 ، 429 ، 426 ، 421 ، 418 ، 491 ، 439 ، 438 ، 432 ،	أفلاطون 450 أليس فريد 353 أم إياس بنت عوف الشيباني 483 الأمدي 36 الأمير نايف 163 الأمين 493
الجرجاني ، عبد القاهر 6 ، 27 ، 61 ، 71 ، 204 ، 202 ، 201 ، 141 ، 120 ، 116 ، 497 ، 450 ، 380 ، 374 ،	أوس بن حجر 543 أوستين 17 ، 18 ، 29 ، 43 ، 44 ، 75 ، 78 ، 157 ، 156 ، 155 ، 139 ، 138 ، 137 ، 166 ، 185 ، 190 ، 191 ، 200 ، 233 ، 377 ، 345 ، 336 ، 327 ،
جروتندورست 468 ، 481 ، 473 ،	باخ 113 ، 331 ، 337 ، 338 ، 340 ، 380 ،
جرير 476 ، 506 ، 507 ،	بحيري 205
الجماز 312	براون 18 ، 96 ، 103 ، 105 ، 109 ، 256 ، 259 ، 336 ، 331 ، 311 ، 289 ، 267 ، 340 ، 397 ، 384 ، 377 ، 376 ، 372 ، 340 ، 424 ، 437 ،
الجويني 36	بريتو 185
جيلمان 256 ، 259 ، 289 ،	بشار بن برد 174
الحارث بن عمرو 483	بلال بن أبي مروة 81
الحجاج 312 ، 359 ، 485 ،	بلوم كلكا 238
الحسن البصري 424	بنفست 17 ، 28 ، 37 ،
الحسن بن وهب 229	بوبر 14 ، 15 ، 96 ، 457 ،
خالد بن الوليد 213 ، 215 ، 363 ،	بويسنس 185
خالد بن صفوان 81	بيرلمان 452 ، 453 ، 454 ، 456 ، 466 ،
الخفاجي ، بن سنان 6 ، 11 ،	تشارلز موريس 21
الخليل 199	تشومسكي 8 ، 21 ، 42 ، 60 ، 140 ،
داود 35	الجاحظ 6 ، 201 ، 214 ، 448 ، 456 ، 516 ،
دعبل 493	ديبوره تانين 524 ، 517 ،
دكرو 43	ديبوره تانين 222
ديان بو كبير 319	ديفيد ليفي 26
ديبورا شيفرن 37 ، 512 ،	جاكسون 12 ، 13 ، 14 ،

- ديك ،سيمون 57 ، 58 ،  
ديكرو 452 ، 454 ،  
رؤبة بن العجاج 354  
الرازي 35  
ربيعة بن نصر اللخمي 177  
الرشيد ،هارون 262  
روبول 13 ، 324 ، 444 ،  
الزماخشري 509  
زهير بن أبي سلمى 491  
زياد بن أبيه 498  
سبيربر 376 ، 417 ، 435  
ستراوسن 200  
سطيح الذئبي 177  
سعد بن مالك الزهري 230  
سعد زغلول 313  
سعيد بن العاص 103  
السسكاكي 6 ، 7 ، 27 ، 114 ، 120 ، 201 ،  
330 ، 340 ، 343 ، 374 ، 375 ، 383 ،  
389 ، 411 ، 412 ، 414 ، 431 ، 523  
سكولن 264 ، 265  
السمعاني 344  
السموأل 529  
سهل بن هارون 536  
سوسور 25  
سيبويه 47 ، 141  
سيرل 29 ، 75 ، 78 ، 111 ، 116 ، 136 ، 151 ،  
157 ، 158 ، 173 ، 183 ، 190 ، 205 ،  
215 ، 233 ، 331 ، 336 ، 340 ، 372 ،  
376 ، 380 ، 383 ، 392 ، 393 ، 394 ،  
401 ، 420 ، 468 ، 482  
سيف الدولة 490 ، 507  
علي بن أبي طالب 296 ، 346 ، 350 ، 360 ،  
السيوطي 76  
الشاطبي 27 ، 194 ، 195 ، 211 ، 361  
شريح 274 ، 407 ، 434  
الشعمي 312 ، 313 ، 396 ، 407 ، 421 ، 438  
شق انمار 177  
شميث 159  
الصولي 425  
الضحاك بن قيس الفهري 531 ، 532  
ضمرة بن ضمرة 541  
طه عبد الرحمن 94 ، 186 ، 188 ، 258 ، 445 ،  
451 ، 468 ، 495 ، 501 ، 503 ، 504 ،  
537  
عامر بن الطفيل 499  
عامر بن عبد قيس 261  
عبد الخالق عطية 493 ، 497  
عبد الرحمن بن عوف 230  
عبد الكريم الغفاري 174  
عبد الله العلابلي 172  
عبد الله بن المبارك 216 ، 218 ، 219  
عبيد الله بن سليمان 423  
عبيد الله بن طاهر 423  
العتبي 425  
العجفاء بنت علقمة السعدي 462  
عدي بن أرطاة 274  
عرابي 540 ، 541  
عروة بن الورد 495  
عصام الكندي 483  
علقمة بن علاثة 499  
العلوي 6

102، 103، 110، 160، 179، 230،	396
231، 264، 289، 293، 318، 319،	عمر الشمري 174
331، 334، 335، 337، 442،	عمر بن الخطاب 230، 296، 364، 539،
ليتش 14، 15، 16، 24، 96، 109، 110،	541، 540
111، 113، 158، 236، 256، 259،	عمر بن عبد العزيز 122، 123، 133، 168،
266، 281، 308، 309، 310، 312،	476
331، 332، 333، 344، 345، 377،	عنترة 358
394، 395،	الغزالي 27، 50، 346، 474، 490
ليفنسون 21، 96، 103، 105، 109، 116،	فان إيميرن 468، 481، 473
259، 264، 267، 311، 331، 336،	فارلر 294
340، 372، 376، 377، 384، 397،	فتجنشتاين 17، 185، 200
424، 430، 435، 437،	الفرزدق 506، 507
ليلى الاخيلية 485	فرعون 92، 93
مارتينييه 185	الفضل بن سهل 309
مالك بن الحارث الاشر 346	الفضيل بن عياض 499
ماليفونسكي 19، 40	فوكو 55
المأمون 493	فيجنشتين 67، 141
الماوردي 120، 121، 122،	فيركلاف 230، 232
الماوردي 424	القاسم بن يوسف 543
المبرد 169، 313،	القرطاجني 6، 63
المتنبي 490، 507،	قليب المغربي 524
المتوكل 312	قيس بن سعد بن عبادة 412
مجالد 396	قيوم 37
محمد بن ناصح الاهوازي 396	كارناب 23
محمود شاكر 492	كسرى 521، 522
مروان بن محمد 401	كعب بن سور 421، 422
مسروق بن الاجدع 434	كعب بن معدان 359
معاوية بن أبي سفيان 108، 109، 542، 543،	كلارك 28
المعتضد 423	الكلبي 521
المهدي 319	لاكوف، روبين 95، 96، 97، 98، 99، 100،
موسى عليه السلام 92	

- هانيء بن قبيصة الشيباني 360  
هايمز 60  
هدسون 61، 265  
هشيم 396  
واصل بن عطاء 174  
ولسون 376، 417  
يزيد بن الوليد 401  
يزيد بن معاوية 542، 543  
يول 18، 51
- مونان 185  
ميأر، ميشال 452، 454  
النضر بن شميل 396  
النعمان بن المنذر 521، 522، 541  
النعمان، بن حاجب 128  
نيوستد 243  
هابرماس 235، 243  
هارنيس 113  
هارون عليه السلام 92  
هاليداي 14، 15، 324



## كشاف المصطلحات

الاستدراج، 475	(1)
الاستدلال، 17، 86، 197، 201، 218، 409، 162، 123، 117، 470، 391	الإبحار، 53، 54، 55
استراتيجية الاعتذار، 150	الاتجاه التواصلي، 6، 9
الاستراتيجية الأفهامية، 243	الاتجاه الشكلي، 7
استراتيجية الاقتناع، 149، 150، 151، 152، 166، 179، 187، 188، 204، 243	الاتصال اللغوي، 183
444، 445، 446، 447، 448	الاتصال، 13، 14، 15
453، 454، 456، 459، 546، 547	الإثبات، 173
548	الإحالة، 9
الاستراتيجية البديلة، 377	الاحتجاج، 174
استراتيجية التأدب الإيجابي، 105، 107، 264	الاحتيا، 62
استراتيجية التأدب السلبي، 105، 107، 264	الإحصاءات، 525
استراتيجية التأدب، 212، 267، 311	الاختزالية، 9
استراتيجية التبرير، 151، 152	الأداة اللغوية، 269
الاستراتيجية التداولية، 444	الإدلوجي، 244
الاستراتيجية التصريحية، 239، 264	الادوات الإشارية، 287، 302
الاستراتيجية التضامنية، 114، 193، 155، 160، 165، 186، 187، 236، 238	الادوات اللغوية، 110، 111، 118، 167، 173، 270، 297، 339، 346، 368
244، 256، 257، 259، 260، 261	478، 477، 463، 460، 418، 388
262، 263، 265، 267، 269، 270	486، 499، 504، 507، 508، 534
273، 275، 277، 282، 283، 284	547
	الارغام، 459

الاستراتيجية غير المباشرة، 113، 114، 117، 163، 165، 338، 339، 352، 369، 372، 379، 392	287، 288، 289، 299، 290، 297، 298، 300، 302، 304، 306، 309، 310، 312، 318، 319، 321، 322، 328، 365، 444، 476، 547
الاستراتيجية، 10، 20، 23، 26، 34، 40، 44، 45، 48، 49، 52، 53، 54، 56، 59، 61، 62، 63، 65، 66، 67، 68، 70، 71، 72، 74، 75، 76، 78، 81، 85، 86، 87، 88، 89، 90، 91، 93، 95، 97، 103، 105، 106، 108، 110، 116، 126، 151، 159، 160، 162، 168، 174، 179، 187، 195، 200، 214، 220، 224، 236، 237، 239، 241، 246، 255، 263، 264، 267، 271، 323، 327، 342، 347، 366، 373، 409، 437، 447، 448، 438، 475	الاستراتيجية التلميحية، 105، 107، 117، 123، 125، 126، 161، 182، 187، 198، 199، 201، 204، 210، 219، 232، 239، 240، 241، 242، 244، 264، 267، 368، 369، 370، 371، 374، 375، 377، 378، 382، 384، 385، 394، 395، 403، 411، 414، 421، 422، 425، 444، 476، 547
الاسترجاع، 13 الاستعارة الحجاجية، 495	الاستراتيجية التوجيهية، 155، 114، 160، 165، 187، 194، 236، 238، 242، 243، 257، 322، 325، 326، 328، 329، 330، 331، 333، 334، 335، 336، 339، 340، 343، 352، 354، 362، 365، 444، 547
الاستعارة، 30، 171، 184، 204، 380، 383، 385، 402، 403، 409، 410، 411، 414، 420، 425، 430، 437، 440، 441، 451، 452، 456، 477، 494، 495، 496، 497	استراتيجية الخطاب، 105، 114، 118، 145، 153، 154، 159، 164، 167، 180، 182، 205، 219، 222، 228، 235، 287، 376، 410، 444، 445
الاستفهام، 17، 351، 375، 389، 391، 392، 434، 440، 483، 484، 485، 486	الاستراتيجية الصريحة، 105، 106، 108، 336، 364، 107، 105
الاستقراء، 464 الاستلزام التحاوري (المعمم)، 432 الاستلزام التخاطبي، 431 الاستلزام الجملي، 398 الاستلزام الحواري (المخصص)، 437 الاستلزام الحواري، 44، 86، 205، 210، 376، 382، 419، 430، 484	استراتيجية الصمت، 105، 107، 264 الاستراتيجية اللغوية، 331 الاستراتيجية المباشرة، 114، 117، 118، 119، 123، 124، 125، 126، 127، 128، 130، 132، 133، 134، 135، 137، 138، 139، 140، 147، 154، 161، 166، 170، 175، 176، 204، 205، 213، 214، 219، 239، 242، 338، 367، 368، 377، 381، 382، 476، 410
	الاستراتيجية التلميحية، 160



- الاستلزام السلمي، 436
- افعال التعارض، 159
- الاستلزام النموذجي (المعمم)، 210، 375،
- افعال التعاون، 159
- 430، 431، 432، 433، 434، 435،
- الافعال التعبيرية، 158
- 436، 437، 439، 443، 491
- الافعال التلميحية، 398
- الاستلزام، 421، 429، 430، 431، 502،
- افعال التنافس، 159
- 504
- الاستنباط، 464
- افعال التوجيهية، 158، 336، 337، 340،
- 390، 392، 434، 482
- 405
- افعال الرجحان، 396
- اسلوب الاستفهام، 405
- افعال الصرفية، 202
- اسلوب التعجب، 405
- افعال القلوب، 396، 398
- الاسماء، 257
- الافعال الكلامية، 24، 395
- 76، 74، 73، 72، 47، 35، 15،
- 77، 80، 84، 101، 186، 269،
- الافعال اللغوية الانجازية، 327
- 382، 349
- الافعال اللغوية المباشرة، 134
- الاشاريات، 22، 24، 27، 43، 51، 63،
- 65، 70، 79، 80، 81، 83، 84،
- الافعال اللغوية غير المباشرة، 135، 403
- 85، 101، 126، 127، 246، 267،
- 157، 155، 110، 103، 78،
- 228، 227، 166، 165، 159، 158
- 233، 234، 375، 377، 380، 389،
- 269، 286، 287، 288، 291،
- 440، 436، 435، 393، 391، 420
- 301، 374، 435، 474، 492، 534،
- 481، 477، 470، 468، 461، 452
- 548، 546
- 483، 482
- الاشفاق، 70
- الاشكال الاحالية، 81
- الاصول، 6
- الاضمار، 9
- الافعال المؤسسية، 395
- افعال المراسم، 159
- اطار المفصل، 54
- الافعال المساعدة، 396
- اطار الممكن، 54
- الافعال غير المباشرة، 383، 394
- الاعجاب، 307، 325
- افعل التفضيل، 526، 527، 528
- الاعراض، 355، 357، 358، 365
- الافتضاء، 431
- الافعال الالتزامية، 136، 157، 392، 482
- الافتناع، 49
- الافعال الانجازية المباشرة، 136، 136
- الافتناع، 10، 49، 92، 167، 210
- الافعال الانجازية، 215، 233، 331، 389
- الفاظ التعليل، 478
- الافعال التأكيدية، 158
- الفاظ اللغة، 231
- الافعال التصريحية، 158
- الالفاظ، 205

- اللقاب، 278  
 آليات الاقتناع، 456، 454  
 الآليات البلاغية، 385، 494، 496  
 الآليات الصوتية، 179  
 الآليات اللغوية التوجيهية، 101، 110، 118، 250، 302، 308، 339، 352، 385  
 الآلية، 17، 92، 127، 128  
 الانجازية، 43  
 الانشاء، 17، 29  
 الانفعالية، 12  
 اهداف الخطاب، 165  
 الايجاز، 120  
 الايعازية، 12  
 الايقاع، 13  
 (ب)  
 بؤرة الجديد، 145  
 بؤرة المقابلة، 145  
 البخار، 55  
 البديع، 176، 497، 498، 499  
 البراغماتية، 46  
 البعد التداولي، 18  
 البلاغة، 12، 16، 27، 41، 110، 548  
 البلاغيون، 47  
 البنية الدلالية، 141  
 البنيوية، 7، 8، 42، 67  
 البويطيقا الشكلانية، 9  
 (ت)  
 التأدب الاقصى، 111  
 التأدب النسبي، 111  
 التآدب، 68، 91، 95، 99، 100، 101، 282، 283، 298، 308، 310، 333  
 102، 103، 111، 112، 345، 371  
 372، 392، 398، 475، 476، 548  
 التأويل التداولي، 205  
 التأويل، 212، 216، 220  
 التبليغ، 122  
 التجريبي، 15  
 التجريد، 8، 24، 38  
 التحجر، 400، 401، 405، 408  
 التحذير، 355، 360، 365  
 التحسين الشكلي، 176  
 التحضيض، 339، 358، 359، 360  
 التحليل الصرفي، 6  
 التحويلي، 5، 8، 9، 140  
 التخاطب، 91  
 103، 110  
 التخاطبية، 93، 106، 260  
 التداول الحجاجي، 465  
 التداول اللغوي، 446  
 التداول، 29، 52، 109، 201، 210، 314، 341، 346، 351، 491  
 التداولي، 21، 27، 30، 40، 44، 69، 71  
 72، 74، 98، 120، 127، 131  
 200، 225، 229، 234، 278، 292  
 313  
 التداوليات، 42، 266  
 تداولية الخطاب، 210، 245، 248  
 التداولية، 6، 11، 22، 23، 24، 25، 41  
 43، 47، 51، 60، 62، 63، 68  
 78، 82، 84، 99، 103، 106، 141  
 142، 152، 198، 235، 265، 282  
 283، 286، 298، 308، 310، 333

- التدوليون، 116  
التدولية، 67  
التركيب، 21، 67، 69، 71، 76  
الترديد، 395  
التركيب الافتراضي، 70  
التركيب، 8، 12، 67، 140  
التركيبية، 10، 142  
التسمية، 17، 22  
التشبيه، 409  
التشفير، 185  
التشكيل اللغوي، 52  
التصاعدية، 89  
التصریح، 367، 381، 410، 411، 421،  
422، 424، 425، 430، 433، 476  
التصريحية، 357  
التصغير، 308، 309، 311  
التصورية، 15  
التضامن، 210، 256، 268، 277، 278،  
280، 281، 282، 283، 284، 285،  
286، 292، 316، 355  
التضاييف التركيبي، 171  
التعادلية، 59  
التعارض، 111  
التعاون، 111، 121  
التعبير الاصطلاحي، 399، 400، 401، 402،  
403، 404، 405، 406، 407، 408،  
409، 410، 418، 419  
التعبير، 15  
التعبيرية، 12  
التعجب، 17، 391  
التعدية، 526
- التعريض، 339، 381، 383، 385، 387،  
401، 409، 412، 413، 420، 421،  
422، 423، 430، 434، 435، 441  
التعمية، 184، 225، 317، 386  
التفاعل الخطابي، 221  
التفاعلية، 44  
التفخيم، 273  
التفسيرات النحوية، 11  
التقارب، 25  
التقمص، 252  
التلفظ بالخطاب، 339  
التلفظ، 25، 27، 28، 29، 30، 37، 38،  
41، 44، 45، 46، 47، 48، 50،  
51، 56، 62، 63، 65، 66، 67،  
68، 69، 72، 73، 74، 75، 76،  
78، 79، 80، 81، 82، 83، 84،  
85، 90، 91، 96، 97، 98، 99،  
100، 101، 102، 105، 106، 107،  
108، 112، 113، 114، 118، 124،  
125، 127، 129، 134، 136، 137،  
138، 139، 148، 149، 150، 151،  
155، 159، 160، 162، 164، 169،  
170، 174، 175، 178، 179، 184،  
187، 190، 191، 193، 199، 203،  
217، 221، 222، 223، 224، 226، 228،  
230، 243، 244، 246، 248، 249،  
257، 260، 269، 271، 272، 273،  
278، 282، 287، 297، 307، 310،  
311، 313، 314، 323، 324، 327،  
330، 331، 334، 341، 342، 345، 346،  
349، 352، 355، 364، 373، 381،  
384، 387، 389، 390، 393، 394،  
395، 403، 418، 420، 431، 435،  
437، 438، 439، 443، 444، 454

التوكيد المعنوي، 433	، 475 ، 466 ، 463 ، 461 ، 457 ، 456
التوكيد، 524 ، 523	، 530 ، 528 ، 527 ، 526 ، 524 ، 522
توليد الخطاب، 9	، 540 ، 538 ، 537 ، 535 ، 534 ، 533
التوليد، 8 ، 140 ، 389	547
(ج)	التلميح، 86 ، 132 ، 165 ، 334 ، 367 ، 372
الجمع، 6	، 388 ، 387 ، 386 ، 381 ، 374 ، 373
الجملة الانجازية، 18	، 410 ، 409 ، 400 ، 398 ، 397 ، 396
الجملة الانشائية، 23	، 422 ، 420 ، 419 ، 416 ، 415 ، 414
الجملة الخبرية، 23	، 474 ، 440 ، 439 ، 438 ، 437 ، 423
الجناس، 176	534 ، 506 ، 486 ، 476
(ح)	التلميحية، 87 ، 319 ، 357 ، 437
الحجاج التقويمي، 474 ، 473 ، 470	التلويع، 413 ، 441 ، 457
الحجاج التوجيهي، 470	التمثيل، 497
الحجاج بالتبادل، 486	التمني، 358
الحجاج، 15 ، 132 ، 156 ، 166 ، 167 ، 172 ، 18 ، 184 ، 187 ، 192 ، 199 ، 217 ، 242 ، 244 ، 446 ، 447 ، 448 ، 451 ، 452 ، 453 ، 454 ، 455 ، 456 ، 457 ، 458 ، 459 ، 460 ، 461 ، 462 ، 463 ، 464 ، 465 ، 466 ، 467 ، 468 ، 469 ، 470 ، 471 ، 472 ، 473 ، 474 ، 475 ، 476 ، 477 ، 478 ، 479 ، 480 ، 481 ، 482 ، 483 ، 485 ، 486 ، 487 ، 488 ، 490 ، 491 ، 492 ، 493 ، 494 ، 495 ، 496 ، 497 ، 498 ، 499 ، 500 ، 501 ، 502 ، 503 ، 504 ، 505 ، 506 ، 507 ، 509 ، 510 ، 511 ، 512 ، 515 ، 516 ، 518 ، 519 ، 525 ، 528 ، 529 ، 530 ، 532 ، 533 ، 534 ، 537 ، 538 ، 541 ، 542 ، 543 ، 544 ، 547 ، 61 ، 86	التنافس، 111
الحجاجي، 42 ، 43	التناقضات، 437
الحجة التداولية، 481	التنديم، 358 ، 359
	التنظيم الافتراضي، 70
	تنظيم الخطاب، 269
	التنظيم الصاعد، 147
	التنظيم الهابط، 147
	التنظيم، 38 ، 67 ، 68 ، 71 ، 72 ، 73 ، 90 ، 118 ، 147 ، 148 ، 165 ، 178 ، 179 ، 196 ، 273 ، 275 ، 278 ، 282 ، 285 ، 320 ، 321 ، 329 ، 339 ، 354 ، 381 ، 419 ، 420
	التهمك، 381 ، 383 ، 384 ، 385 ، 403 ، 414 ، 415 ، 416 ، 417 ، 418 ، 419 ، 420
	441 ، 437 ، 425
	التواصل، 10 ، 13 ، 201 ، 204 ، 214 ، 217 ، 219 ، 220 ، 235 ، 49 ، 50 ، 56 ، 59 ، 6
	، 36 ، 25 ، 13 ، 12 ، 98 ، 21 ، 13
	86 ، 67 ، 61 ، 60 ، 57

،11 ،109 ،108 ،106 ،104 ،102	الحجج، 351
،117 ،116 ،114 ،113 ،112 ،110	الحقول الدلالية، 276
،123 ،122 ،121 ،120 ،119 ،118	الحوار الضمني، 473
،129 ،128 ،127 ،126 ،125 ،124	(خ)
،134 ،133 ،132 ،131 ،130 ،13	الخبر، 95
،14 ،139 ،138 ،137 ،136 ،135	الخطاب الاجتماعي، 34
،145 ،144 ،143 ،142 ،141 ،140	الخطاب الأدبي، 178، 207
،151 ،150 ،15 ،148 ،147 ،146	الخطاب الاعتدالي، 150
،159 ،158 ،157 ،155 ،154 ،153	خطاب الافحام، 243
،164 ،163 ،162 ،161 ،160 ،16	الخطاب الاتصالي، 150، 243، 43،
،17 ،169 ،168 ،167 ،166 ،165	458 ،455 ،453
،176 ،175 ،174 ،173 ،172 ،170	خطاب الامتاع، 243
،183 ،182 ،181 ،180 ،18 ،179	الخطاب التاريخي، 34
،190 ،19 ،188 ،187 ،185 ،184	الخطاب البريري، 150، 152
،196 ،195 ،194 ،193 ،192 ،191	الخطاب التداولي، 300، 80
،202 ،200 ،20 ،199 ،198 ،197	الخطاب التلمحي، 241، 476
،208 ،207 ،206 ،205 ،204 ،203	الخطاب التواصلي، 10، 207
،214 ،212 ،211 ،210 ،21 ،209	الخطاب التوجيهي، 329، 331، 355
،220 ،22 ،219 ،218 ،217 ،215	الخطاب الثقافي، 34
،226 ،225 ،224 ،223 ،222 ،221	الخطاب الحجاجي، 529، 542، 543، 243،
،232 ،231 ،230 ،23 ،229 ،227	482 ،478 ،476 ،475 ،474 ،467
،24 ،239 ،236 ،235 ،234 ،233	506
،247 ،246 ،245 ،243 ،241 ،240	الخطاب الساخر، 207
،252 ،251 ،250 ،25 ،249 ،248	الخطاب السياسي، 34
،26 ،258 ،257 ،256 ،254 ،253	الخطاب الصوفي، 34
،266 ،265 ،264 ،263 ،262 ،261	الخطاب اللغوي، 9
،273 ،272 ،271 ،27 ،269 ،268	الخطاب المباشر، 371
،28 ،279 ،277 ،276 ،275 ،274	الخطاب، 432، 433، 434، 435، 436،
،285 ،284 ،283 ،282 ،281 ،280	442 ،441 ،440 ،439 ،438 ،437
،291 ،290 ،29 ،289 ،288 ،286	،448 ،447 ،446 ،445 ،444 ،443
،297 ،296 ،295 ،294 ،293 ،292	،101 ،100 ،10 ،453 ،451 ،449
،305 ،303 ،300 ،30 ،299 ،298	
،314 ،313 ،311 ،310 ،309 ،307	
،321 ،320 ،319 ،318 ،317 ،315	
،328 ،326 ،325 ،324 ،323 ،322	
،338 ،335 ،334 ،333 ،332 ،329	

الدراسات التشكيلية 5	،346 ،345 ،344 ،342 ،341 ،34
الدلائل، 202	،354 ،352 ،350 ،35 ،348 ،347
الدلالات السياقية، 205	،362 ،361 ،36 ،359 ،356 ،355
الدلالات الصوتية، 179	،370 ،37 ،369 ،368 ،367 ،363
الدلالات النحوية، 205	،378 ،377 ،376 ،375 ،374 ،372
الدلالات، 204 ،20 ،173	،387 ،384 ،382 ،381 ،38 ،379
دلالة الاشارة، 443 ،442	،398 ،397 ،396 ،391 ،39 ،389
الدلالة الاصلية، 214	،404 ،403 ،402 ،401 ،40 ،399
دلالة الالفاظ، 317	،410 ،409 ،408 ،407 ،406 ،405
الدلالة التضامنية، 289	،416 ،415 ،414 ،413 ،412 ،411
الدلالة التلميحية، 403	،422 ،421 ،420 ،419 ،418 ،417
الدلالة الثانية، 201	،429 ،428 ،427 ،426 ،424 ،423
الدلالة الحرفية، 219	،456 ،455 ،45 ،44 ،42 ،431
دلالة الخطاب، 215 ،182 ،117	،463 ،462 ،461 ،460 ،458 ،457
الدلالة الشكلية، 368	،473 ،471 ،470 ،467 ،466 ،465
الدلالة الصرفية، 119	،482 ،481 ،48 ،47 ،46 ،474
الدلالة اللغوية، 205	،489 ،488 ،487 ،486 ،485 ،483
دلالة اللفظ، 115	،499 ،498 ،496 ،495 ،492 ،491
الدلالة اللفظية، 138	،509 ،508 ،506 ،503 ،502 ،501
الدلالة المتداولة، 214	،516 ،515 ،513 ،512 ،511 ،510
الدلالة المنطقية، 9	،521 ،520 ،52 ،51 ،50 ،49 ،519
الدلالة النحوية، 298	،527 ،526 ،525 ،524 ،523 ،522
الدلالة الوضعية، 201	،535 ،534 ،532 ،530 ،529 ،528
دلالة لغوية، 5	،542 ،541 ،540 ،539 ،538 ،537
الدلالة، 119 ،116 ،115 ،108 ،107 ،103	،55 ،548 ،547 ،546 ،544 ،543
،136 ،135 ،134 ،128 ،124 ،123	،65 ،63 ،62 ،61 ،60 ،58 ،56
،184 ،169 ،168 ،155 ،154 ،139	،74 ،72 ،70 ،7 ،69 ،68 ،67 ،66
،214 ،213 ،210 ،21 ،208 ،201	،81 ،80 ،8 ،79 ،78 ،77 ،76 ،75
،229 ،226 ،223 ،22 ،218 ،217	،88 ،87 ،86 ،85 ،84 ،83 ،82
،283 ،282 ،28 ،270 ،27 ،235	،95 ،94 ،93 ،92 ،91 ،90 ،9 ،89
،43 ،41 ،36 ،35 ،30 ،291 ،29	،99 ،98 ،97 ،96
	الخطابة، 450
	(د)
	الدالة، 82 ،60
	الدراسات التداولية، 9

- ،515 ،514 ،512 ،509 ،507 ،506 ،77 ،72 ،70 ،7 ،69 ،49 ،46 ،45  
،521 ،520 ،519 ،518 ،517 ،516 95 ،87 ،84 ،79 ،78  
،532 ،530 ،529 ،528 ،525 ،522 ،الدلالي، 42 ،9 ،10 ،108 ،125 ،129 ،  
544 ،543 ،537 ،535 ،534 ،533 ،212 ،142 ،140 ،139 ،131 ،130  
السلم الدلالي، 534 88 ،81 ،61 ،387 ،284  
السلم اللساني، 534 (ر)  
سلمية الاختيار، 333 الرسالة، 18 ،16 ،14 ،13 ،12  
سلمية التلميح، 333 الروابط الخطائية، 9  
السلمية، 333 (س)  
السلوكيات، 336 السؤال المباشر، 132  
السمات الدلالية، 126 ،380 ،409 ،521 ،522 السؤال المغلق، 134 ،133 ،132  
السنن، 12 السؤال المفتوح، 133 ،132  
السياق التداولي، 144 ،143 ،145 ،290 السؤال غير المباشر، 132  
81 ،351 سجع الخطاب، 177  
سياق التلفظ، 40 السجع، 499 ،176  
السياق التواصل، 22 ،44 ،5 ،6 السخرية، 416 ،403  
سياق الخطاب، 119 ،300 سلطة الاقتناع، 242  
سياق الفعل، 42 ،43 السلطة، 106 ،180 ،220 ،221 ،222 ،223  
سياق القرائن، 42 ،230 ،228 ،227 ،226 ،225 ،224  
السياق اللغوي، 40 ،68 ،237 ،236 ،235 ،234 ،232 ،231  
السياق المقامي، 42 ،43 ،244 ،243 ،242 ،241 ،240 ،239  
السياق النفسي، 42 ،44 ،250 ،249 ،248 ،247 ،246 ،245  
السياق الوجودي، 42 ،257 ،256 ،254 ،253 ،252 ،251  
،11 ،108 ،107 ،105 ،101 ،100 ،325 ،311 ،304 ،295 ،293 ،290  
،12 ،119 ،117 ،116 ،115 ،114 ،343 ،342 ،341 ،338 ،329 ،326  
،128 ،126 ،125 ،124 ،123 ،121 373 ،371 ،362 ،357 ،347 ،344  
،142 ،141 ،14 ،137 ،130 ،129 ،516 ،49 ،467 ،452 ،446 ،391  
،152 ،150 ،15 ،149 ،146 ،143 540 ،539 ،538 ،537 ،535  
،163 ،162 ،160 ،159 ،154 ،153 السلطوية، 264  
،17 ،169 ،168 ،167 ،166 ،165 السلم الحجاجي، 473 ،454 ،453 ،452  
،182 ،181 ،180 ،18 ،176 ،175 ،504 ،501 ،500 ،499 ،495 ،477

السياقية، 105، 186، 48، 49، 77، 78، 90	198، 197، 196، 194، 185، 183
السيمائية، 21، 224، 42، 43، 72	204، 202، 201، 200، 20، 199
السيمائيون، 185	216، 211، 210، 21، 207، 206
السيميوطيقية، 185	224، 223، 222، 220، 219، 218
السيمولوجيا، 186	235، 232، 23، 229 و 227، 226
(ش)	244، 243، 240، 24، 238، 236
الشعر الحجاجي، 452	27، 263، 260، 26، 253، 251
الشفرة، 25	278، 277، 276، 275، 274، 273
الشكل التركيبي، 23	288، 287، 282، 281، 28، 279
شكل الخطاب، 177	300، 30، 298، 296، 293، 29
الشكل اللغوي، 36	314، 313، 312، 311، 307، 303
(ص)	325، 324، 323، 322، 319، 317
الصدق، 95	340، 34، 339، 335، 334، 329
الصرف، 67، 69	362، 360، 357، 352، 350، 342
الصوتية، 10	370، 37، 369، 368، 367، 363
صيغ المبالغة، 529، 530	38، 375، 376، 378، 374، 372
الصيغة الانشائية الاصلية، 135	39، 389، 384، 382، 381، 380
الصيغة الانشائية الصريحة، 135	405، 404، 403، 40، 399، 390
(ض)	41، 410، 409، 408، 407، 406
الضمائر، 257، 268	420، 418، 417، 416، 415، 413
(ط)	433، 43، 42، 431، 425، 421
الطباق، 499	444، 443، 441، 440، 437، 434
طرف الخطاب، 10	457، 45، 452، 449، 448، 447
الطُرْفَة، 311	469، 468، 467، 464، 463، 460
(ظ)	482، 477، 476، 475، 474، 473
ظاهرة التأدب، 236، 376	499، 496، 493، 491، 486، 485
الظروف الانجازية، 388	519، 516، 515، 505، 504، 500
(ع)	525، 523، 522، 52، 51، 50
العاقلية، 445	542، 541، 540، 539، 537، 530
العبرة الانشائية، 18	56، 55، 54، 53، 548، 547، 546
	66، 64، 63، 61، 60، 6، 59، 58
	76، 75، 74، 73، 71، 7، 69، 67
	86، 85، 84، 83، 82، 80، 79
	96، 93، 92، 91، 9، 89، 88، 87
	99، 98



- العلاقات التداولية، 145  
العلاقات التراتبية، 228  
العلاقات التركيبية، 145  
العلاقات التطريزية، 178  
العلاقات التماثلية، 106  
العلاقات الدلالية، 145  
العلاقات السيميائية، 10  
العلاقات المعجمية، 226  
العلاقة التخاطبية، 260  
العلامات السيميائية، 459، 455، 448  
العلامات اللغوية، 456، 268  
العلامات، 21  
العلم، 270  
عناصر السياق، 44  
العهدية، 52
- (غ)  
الغرض، 173
- (ف)  
الفرع، 6  
الفصاحة، 11  
الفعل الانجازي المباشر، 395  
الفعل الانجازي غير المباشر، 395  
الفعل الانجازي، 122، 123، 151، 155، 75، 394، 342  
الفعل التأثيري، 122، 75  
الفعل التعبيري، 191  
الفعل الصوتي، 75  
الفعل الطلبي، 123  
الفعل اللغوي، 275، 344، 345، 76  
الفتولوجي، 38، 7
- الفتولوجيا التجريدية، 253  
الفتونيتيكي، 7
- (ق)  
قاعدة الاستحسان، 112  
قاعدة التأديب، 334  
قاعدة التجانس، 112  
قاعدة التخفف، 101  
قاعدة التخيير، 100، 101، 102، 335  
قاعدة التعفف، 100، 102، 318، 335  
قاعدة التكيف، 434، 437، 440، 441، 443  
قاعدة التواضع، 112  
قاعدة التردد، 100، 102، 289، 335  
قاعدة السخاء، 112  
قاعدة الطريقة، 122، 397، 404، 431، 436، 443، 442، 437  
قاعدة العلاقة، 121، 122، 376، 394، 395، 441، 431، 421، 397  
قاعدة الكم، 121، 122، 338، 397، 404، 431، 426، 421  
قاعدة الكيف، 121، 122، 338، 397، 426، 431  
قاعدة اللباقة، 111، 113  
قاعدة الموافقة، 112  
القالب الاجتماعي، 57، 58، 60، 63  
القالب الاداري، 63، 57، 58، 60  
القالب اللغوي، 57  
القالب المعرفي، 57، 58، 63  
القالب المنطقي، 57، 58، 60  
القالب النحوي، 58  
قانون الخفض، 500، 501  
قانون القلب، 500، 504

قانون تبديل السلم، 500، 503	القواعد التركيبية، 200
القدرة التواصلية، 20، 57	قواعد الجواز، 141
القصد الاتصالي، 193	القواعد الدلالية، 200
القصد الاعلامي، 193	قواعد الوجوب، 141
القصد التلميحى، 486	القوة الانجازية، 117، 118، 148، 149، 369، 370، 405
قصد المرسل، 213، 214، 215	القوة المستلزمة، 388
القصد، 432، 433، 434، 435، 436، 437	القياس الضمني، 529
438، 439، 440، 441، 442، 443	القيود الشكلية، 16
444، 452، 107، 109، 114، 115،	(ك)
116، 117، 120	الكفاءة التداولية، 123، 125، 126، 139، 141، 148، 151، 157، 182، 184، 186، 188، 192، 196، 198، 200، 201، 202، 203، 205، 206، 207، 208، 209، 211، 218، 226، 228، 229، 233، 238، 239، 24، 240، 241، 242، 244، 25، 253، 254، 27، 275، 278، 28، 311، 316، 319، 332، 346، 350، 36، 367، 369، 372، 375، 376، 380، 381، 384، 387، 388، 389، 395، 398، 399، 40، 401، 402، 403، 404، 405، 406، 407، 408، 409، 411، 413، 414، 415، 416، 417، 418، 419، 420، 421، 422، 423، 424، 425، 427، 429، 430، 431، 43، 44، 470، 476، 485، 487، 49، 523، 56، 59، 78، 94، 95
القصد، 123، 125، 126، 139، 141، 148، 151، 157، 182، 184، 186، 188، 192، 196، 198، 200، 201، 202، 203، 205، 206، 207، 208، 209، 211، 218، 226، 228، 229، 233، 238، 239، 24، 240، 241، 242، 244، 25، 253، 254، 27، 275، 278، 28، 311، 316، 319، 332، 346، 350، 36، 367، 369، 372، 375، 376، 380، 381، 384، 387، 388، 389، 395، 398، 399، 40، 401، 402، 403، 404، 405، 406، 407، 408، 409، 411، 413، 414، 415، 416، 417، 418، 419، 420، 421، 422، 423، 424، 425، 427، 429، 430، 431، 43، 44، 470، 476، 485، 487، 49، 523، 56، 59، 78، 94، 95	الكفاءة التداولية، 123، 125، 126، 139، 141، 148، 151، 157، 182، 184، 186، 188، 192، 196، 198، 200، 201، 202، 203، 205، 206، 207، 208، 209، 211، 218، 226، 228، 229، 233، 238، 239، 24، 240، 241، 242، 244، 25، 253، 254، 27، 275، 278، 28، 311، 316، 319، 332، 346، 350، 36، 367، 369، 372، 375، 376، 380، 381، 384، 387، 388، 389، 395، 398، 399، 40، 401، 402، 403، 404، 405، 406، 407، 408، 409، 411، 413، 414، 415، 416، 417، 418، 419، 420، 421، 422، 423، 424، 425، 427، 429، 430، 431، 43، 44، 470، 476، 485، 487، 49، 523، 56، 59، 78، 94، 95
القصدية التواصلية، 186	(د)
القناه، 12، 14	اللحن، 425
القواعد الاجبارية، 141	اللسانيات البنوية 9
القواعد الاختيارية، 141	اللسانيات، 7، 9، 10
القواعد التداولية، 334	اللسانيون، 11، 12

المحسنات اللفظية، 176	اللغة الطبيعية، 57
المحسنات، 177	اللغة المجردة، 71
المخاطب، 265، 261، 260، 258، 288	اللغة، 11، 12، 14، 16، 18، 20، 27
266، 268، 47	37، 43، 5، 51، 56، 6، 79، 8
المدلول الاصطلاحي، 400	اللغوي الشكلي، 67
المدلول التداولي، 397	اللغوي، 26، 30، 52، 97
المدلول اللغوي، 400	لغوية تداولية، 342
المدلول، 125، 125، 60، 37، 205	اللغوية، 10، 24، 36، 38، 39، 42، 43
المذكر، 6	45، 46، 48، 49، 53، 55، 57
المرجع، 12	58، 65، 67، 7، 71، 8، 80، 74
المرجعية، 13	اللفظ، 117، 129، 130، 138، 141، 142
المرسل، 168	201، 204، 48
المرسل اليه، 13، 100، 101، 102، 104	اللقب، 270، 275، 276، 277، 283، 284
105، 106، 107، 108، 112، 113	300
115، 116، 117، 118، 119، 12	اللهجة، 313
120، 123، 125، 126، 127، 128	اللواحق الانجازية، 388
129، 130، 131، 132، 133، 134	(م)
137، 139، 14، 144، 145، 146	المؤنث، 6
147، 148، 149، 15، 151، 152	مبدأ التأدب الاقصى، 109
154، 156، 157، 158، 159، 16	مبدأ التأدب، 110، 113، 125، 432، 97
160، 161، 162، 163، 164، 167	مبدأ التصديق، 113، 94
169، 172، 173، 175، 178، 18	مبدأ التعاون، 397، 102، 110، 113، 122
182، 183، 184، 185، 187، 19	133، 197، 336، 368، 376، 396
190، 191، 192، 193، 194، 196	404، 405، 418، 421، 430، 431
197، 199، 202، 203، 204، 205	435، 437، 439
206، 208، 209، 210، 213، 214	المبهمات، 80، 81
215، 216، 217، 218، 219، 22	المتلفظ، 226، 227
220، 221، 224، 225، 226، 227	المجاز، 375، 380، 413، 420، 433، 460
228، 229، 230، 231، 232، 234	544، 514
236، 238، 239، 240، 242، 244	المحاورة، 42
245، 247، 248، 249، 250، 251	المحسنات البديعية، 48
256، 257، 258، 261، 263، 264	
268، 269، 27، 270، 271، 272	

المرسل، 10، 101، 102، 103، 104، 105،	278، 277، 276، 275، 274، 273
106، 107، 108، 109، 110، 111،	284، 283، 281، 280، 28، 279
112، 114، 115، 116، 117، 118،	290، 29، 289، 288، 287، 285
119، 120، 121، 122، 123، 124،	300، 298، 296، 294، 293، 292
125، 126، 127، 128، 13، 130،	312، 311، 310، 307، 306، 302
131، 132، 133، 134، 135، 136،	319، 318، 316، 315، 314، 313
137، 138، 139، 140، 141، 143،	326، 325، 324، 323، 322، 320
144، 145، 146، 147، 148، 149،	333، 332، 330، 329، 328، 327
15، 150، 151، 152، 153، 154،	343، 342، 338، 337، 335، 334
155، 156، 157، 158، 159، 16،	353، 352، 351، 350، 347، 345
160، 161، 162، 163، 164، 165،	360، 359، 358، 357، 355، 354
166، 167، 168، 169، 170، 171،	368، 367، 365، 364، 362، 361
172، 173، 174، 175، 176، 177،	380، 379، 377، 373، 372، 369
178، 179، 18، 180، 182، 183،	39، 386، 385، 384، 382، 381
184، 185، 186، 187، 188، 19،	396، 395، 394، 393، 392، 391
190، 191، 192، 193، 194، 195،	406، 405، 403، 401، 40، 398
196، 197، 198، 199، 20، 201،	412، 411، 410، 409، 408، 407
202، 203، 204، 205، 206، 207،	419، 418، 417، 416، 415، 414
208، 209، 210، 211، 212، 213،	426، 425، 424، 423، 421، 420
219، 22، 220، 221، 222، 223، 224،	432، 43، 42، 431، 429، 428
225، 226، 227، 228، 229، 23،	438، 437، 436، 435، 434، 433
230، 231، 232، 234، 236، 237،	445، 444، 443، 442، 441، 439
239، 240، 241، 242، 243، 244،	455، 45، 454، 449، 447، 446
245، 246، 247، 248، 249، 250،	463، 460، 459، 458، 457، 456
251، 252، 253، 254، 256، 257،	471، 470، 469، 468، 467، 466
258، 260، 261، 263، 264، 265،	47، 479، 476، 475، 474، 473
267، 269، 27، 270، 271، 272،	486، 485، 484، 483، 482، 48
273، 274، 275، 276، 278، 279،	496، 492، 491، 490، 489، 487
28، 280، 281، 282، 283، 284،	49، 516، 514، 512، 511، 499
285، 286، 287، 288، 289، 29،	524، 523، 522، 520، 51، 50
290، 292، 294، 295، 296، 297،	541، 533، 531، 530، 528، 527
298، 299، 300، 301، 302، 303،	71، 66، 65، 64، 59، 546، 53
304، 306، 307، 308، 310، 311،	85، 84، 82، 81، 75، 74، 72
312، 314، 315، 316، 318، 319،	96، 95، 93، 91، 90، 87، 86
320، 321، 322، 323، 324، 325،	340، 339، 99، 98
326، 327، 328، 329، 330، 331،	

، 93 ، 91 ، 90 ، 9 ، 89 ، 88 ، 87 ، 86	، 337 ، 336 ، 335 ، 334 ، 333 ، 332
99 ، 98 ، 97 ، 95	، 343 ، 342 ، 341 ، 340 ، 339 ، 338
المستلزم ، 132 ، 409	، 351 ، 350 ، 35 ، 347 ، 346 ، 345
المستوى الانجازي ، 198	، 357 ، 356 ، 355 ، 354 ، 353 ، 352
المستوى التراكمي ، 90 ، 120	، 364 ، 363 ، 361 ، 360 ، 359 ، 358
المستوى التركيبي الدلالي ، 168	، 372 ، 371 ، 370 ، 369 ، 368 ، 367
المستوى التركيبي ، 147 ، 149 ، 170 ، 172 ،	، 379 ، 378 ، 377 ، 376 ، 374 ، 373
8 ، 70 ، 68 ، 226	، 384 ، 383 ، 382 ، 381 ، 380 ، 38
المستوى التصنيفي ، 287	، 390 ، 389 ، 388 ، 387 ، 386 ، 385
المستوى التصوري ، 287	، 496 ، 395 ، 394 ، 393 ، 392 ، 391
المستوى التهذيبي ، 94	، 403 ، 402 ، 40 ، 399 ، 398 ، 397
المستوى الدلالي ، 313 ، 120 ، 169 ، 170 ،	، 409 ، 408 ، 407 ، 406 ، 405 ، 404
98 ، 68 ، 367 ، 27 ، 185 ، 183	، 415 ، 414 ، 413 ، 412 ، 411 ، 410
المستوى الصرفي ، 118 ، 147 ، 167 ، 168 ،	، 421 ، 420 ، 419 ، 418 ، 417 ، 416
177 ، 176 ، 70	، 427 ، 526 ، 425 ، 424 ، 423 ، 422
المستوى الصوتي ، 226 ، 313 ، 68 ، 90 ، 173	، 432 ، 43 ، 431 ، 430 ، 429 ، 428
المستوى المعجمي ، 147 ، 68 ، 70	، 438 ، 437 ، 436 ، 435 ، 434 ، 433
المستويات اللغوية ، 313	، 444 ، 443 ، 442 ، 441 ، 440 ، 439
المسكوك ، 534 ، 401 ، 403 ، 404	، 451 ، 449 ، 448 ، 447 ، 446 ، 445
المسلمات ، 87	، 457 ، 456 ، 455 ، 45 ، 44 ، 453
مسلمة حوارية ، 87	، 464 ، 463 ، 462 ، 461 ، 460 ، 458
المصانعة ، 312	، 470 ، 469 ، 468 ، 467 ، 466 ، 465
المصطلح ، 401 ، 402	، 478 ، 477 ، 476 ، 475 ، 474 ، 473
المعاقل ، 445	، 483 ، 482 ، 48 ، 47 ، 46 ، 480
المعرفة التداولية ، 50	، 490 ، 488 ، 487 ، 486 ، 485 ، 484
المعرفة اللغوية ، 50	، 497 ، 496 ، 495 ، 494 ، 493 ، 491
المعرفة ، 6	، 504 ، 503 ، 502 ، 501 ، 499 ، 498
المعنى التواصلية ، 22	، 514 ، 512 ، 511 ، 510 ، 509 ، 506
المعيار التداولي ، 288	، 50 ، 49 ، 518 ، 517 ، 516 ، 515
المفرد ، 6	، 526 ، 524 ، 522 ، 521 ، 520 ، 52
مفهوم القصد ، 188	، 534 ، 533 ، 531 ، 529 ، 528 ، 527
	، 540 ، 539 ، 538 ، 537 ، 536 ، 535
	، 547 ، 546 ، 544 ، 543 ، 542 ، 541
	، 64 ، 63 ، 62 ، 61 ، 59 ، 58 ، 56
	، 74 ، 72 ، 71 ، 70 ، 7 ، 69 ، 67 ، 65
	، 85 ، 84 ، 83 ، 81 ، 78 ، 77 ، 75

367، 342	المقاربة، 91، 20، 21
الموافقة، 427، 429، 431	المقاصد، 100، 122، 14، 147، 179، 18، 180، 183، 186، 187، 190، 191، 194، 195، 196، 197، 198، 20، 200، 201، 204، 215، 216، 219، 29، 30، 341، 38، 39، 44، 443، 45، 453، 465، 62، 63، 76، 78، 79، 9
(ن)	
النحو التحويلي، 42	
النحو التوليدي، 143	
النحو الوظيفي، 142، 144، 145، 9	
النحوي، 27، 47	
النداء، 360، 12	المقام، 206، 41، 450، 46، 461، 470، 475، 485، 522، 87، 88، 117، 43
النسيج اللغوي، 8	
النظام اللغوي، 7	المقامية، 186، 59، 61
النظرة الوظيفية، 14	المقصدية، 212، 216
النظرية التداولية، 44	المكاشفة، 302، 303
النظرية التوليدية، 9	المكون التركيبي، 9
نظرية المقاصد، 212	المكون الدلالي، 9
النظرية الوظيفية، 14	الملفوظ الدلالي، 109
الكرة، 6	الملفوظ، 226، 380، 383، 385، 73
(هـ)	الملكية الاجتماعية، 57
الهدف الجزئي، 162، 163، 164، 166	الملكية الادراكية، 57
هدف الخطاب، 169، 177	الملكية اللغوية، 57
الهدف الكلي، 162، 163، 164، 165، 166،	الملكية المنطقية، 57
172، 173، 175، 176	الملمحات، 101، 397، 396
(و)	المنافرة، 499
الوجه الجالب، 103	المنظور التداولي، 176
الوجه الدافع، 103	المنهج التداولي، 546، 548
الوسائل اللسانية، 257	المنهج التوليدي، 9
الوسائل اللغوية، 340	المنهج الشكلي، 37
الوظائف التداولية، 13، 145، 15، 309، 145	المنهج، 8
الوظائف الصورية، 13	المهارات التواصلية، 226
الوظائف اللغوية، 12، 15، 14، 38	المهارة التداولية، 529، 535
الوظائف المعرفية، 13	المواضعة، 183، 184، 185، 198، 20،

وظيفة التعمية، 20	الوظيفة الانصالية، 354
الوظيفة التفاعلية، 18، 19	الوظيفة الاشارية، 14، 457
الوظيفة التواصلية، 48	الوظيفة الاعلامية، 20
الوظيفة الحجاجية، 14، 243	الوظيفة الافتناعية، 445
الوظيفة الرمزية، 17	الوظيفة الانجازية، 18، 111
الوظيفة الشعرية، 13	الوظيفة الانفعالية، 13، 16
الوظيفة الكشفية، 445	وظيفة البؤرة، 145
وظيفة اللغة، 18، 20	الوظيفة التأويلية، 445
الوظيفة المحورية، 145	الوظيفة التداولية، 119، 146، 203، 287، 355
الوظيفة المرجعية، 12	الوظيفة التربوية، 445
الوظيفة المعرفية، 16	الوظيفة التركيبية، 145
الوظيفة النحوية، 288	الوظيفة التصورية، 16
الوظيفة النصية، 14، 16	الوظيفة التصويرية، 14
الوظيفة الوصفية، 14، 457	الوظيفة التعاملية، 14، 15، 16، 18
الوقف، 178، 179	الوظيفة التعبيرية، 13، 14، 457





## المحتويات

i	إهداء
iii	مقدمة
5	أولاً: اتجاهات الدراسات اللغوية
5	أ - الدراسات اللغوية عند العرب
5	1 - الاتجاه الشكلي
6	2 - الاتجاه التواصلي
7	ب - الدراسات اللغوية عند الغربيين
7	1 - الاتجاه الشكلي
9	2 - الاتجاه التواصلي
11	ثانياً: وظائف اللغة
21	ثالثاً: المنهج التداولي في دراسة الخطاب
21	أ - المفهوم التداولي
22	ب - أهمية المنهج التداولي
25	ج - استعمال اللغة

### القسم الأول

#### مفهوم استراتيجية الخطاب ومعايير تصنيفها والعوامل المؤثرة فيها

34	الفصل الأول: مفهوم استراتيجية الخطاب
34	1 - الخطاب
34	1 - 1 مفهوم الخطاب
34	1 - 1 - 1 عند العرب

- 36 ..... 1 - 1 - 2 عند الغربيين
- 40 ..... 1 - 2 السياق
- 40 ..... 1 - 2 - 1 مفهوم السياق
- 42 ..... 1 - 2 - 2 أنواع السياق
- 42 ..... 1 - 2 - 2 - 1 السياق النصي
- 42 ..... 1 - 2 - 2 - 2 السياق الوجودي
- 43 ..... 1 - 2 - 2 - 3 السياق المقامي
- 43 ..... 1 - 2 - 2 - 4 سياق الفعل
- 44 ..... 1 - 2 - 2 - 5 السياق النفسي
- 44 ..... 1 - 2 - 3 عناصر السياق
- 45 ..... 1 - 2 - 3 - 1 المرسل
- 47 ..... 1 - 2 - 3 - 2 المرسل إليه
- 48 ..... 1 - 1 - 3 العناصر المشتركة
- 52 ..... 1 - 3 استراتيجية الخطاب
- 52 ..... 1 - 3 - 1 مفهوم الاستراتيجية العام
- 55 ..... 1 - 3 - 2 مفهوم الإستراتيجية في الخطاب
- 57 ..... 1 - 2 - 3 - 1 الكفاءة التداولية
- 68 ..... 1 - 2 - 3 - 2 إستراتيجية الخطاب في المستويات اللغوية
- 70 ..... 1 - 2 - 3 - 2 - 1 المستوى الصرفي
- 70 ..... 1 - 2 - 3 - 2 - 2 المستوى المعجمي
- 70 ..... 1 - 2 - 3 - 2 - 3 المستوى التركيبي
- 71 ..... 1 - 2 - 3 - 2 - 4 مستوى التنعيم
- 72 ..... 1 - 2 - 3 - 3 علامات الخطاب المصاحبة
- 74 ..... 1 - 2 - 3 - 4 الأفعال اللغوية
- 78 ..... 1 - 2 - 3 - 5 القصد
- 79 ..... 1 - 2 - 3 - 6 الإشارات
- 82 ..... أ - الإشارات الشخصية:
- 83 ..... ب - الإشارات الزمانية:

- ج - الإشارات المكانية: ..... 84
- الفصل الثاني: معايير تصنيف استراتيجيات الخطاب ..... 86
- تمهيد ..... 86
- 2 - 1 معيار العلاقة بين طرفي الخطاب ..... 88
- أ - محور العلاقة الأفقية ..... 89
- ب - محور العلاقة العمودية ..... 89
- 2 - 1 - 1 قواعد التخاطب ..... 91
- 2 - 1 - 1 في التراث العربي ..... 92
- 2 - 1 - 2 في البحث المعاصر ..... 95
- 2 - 1 - 1 - 2 مبدأ التعاون ..... 96
- 2 - 1 - 1 - 2 مبدأ التأدب ..... 97
- 2 - 1 - 1 - 2 مبدأ الوجه ..... 103
- 2 - 1 - 1 - 2 - 1 إستراتيجيات الخطاب في مبدأ الوجه ..... 105
- 2 - 1 - 1 - 2 - 4 مبدأ التأدب الأقصى ..... 109
- 2 - 2 معيار شكل الخطاب ..... 114
- 2 - 2 - 1 المستوى الصرفي ..... 118
- 2 - 2 - 2 المستوى الدلالي ..... 120
- 2 - 2 - 2 سلمية التعبير ..... 124
- 2 - 2 - 2 - 2 اختلاف مرجع الإشارات ..... 126
- 2 - 2 - 2 - 3 نسبية المفهوم ..... 130
- 2 - 2 - 2 - 4 الأسئلة ..... 132
- 2 - 2 - 2 - 5 الأفعال اللغوية ..... 134
- 2 - 2 - 3 المستوى التركيبي ..... 140
- 2 - 2 - 4 التنغيم ..... 147
- 2 - 3 معيار هدف الخطاب ..... 149
- 2 - 3 - 1 أهمية هدف الخطاب ..... 152
- 2 - 3 - 2 أولوية هدف الخطاب ..... 154
- 2 - 3 - 3 هدف الخطاب في الأفعال اللغوية ..... 155

- 159 ..... 2 - 3 - 4 أثر الهدف في تحديد إستراتيجية الخطاب
- 162 ..... 2 - 3 - 5 الهدف الكلي والهدف الجزئي
- 167 ..... 2 - 3 - 6 أثر الهدف في تحديد الأدوات اللغوية
- 167 ..... 2 - 3 - 6 - 1 المستوى الصرفي
- 168 ..... 2 - 3 - 6 - 2 المستوى التركيبي الدلالي
- 180 ..... الفصل الثالث: العوامل المؤثرة في اختيار إستراتيجية الخطاب
- 180 ..... تمهيد
- 180 ..... 3 - 1 المقاصد
- 183 ..... 3 - 1 - 1 أهمية المقاصد في الخطاب
- 188 ..... 3 - 1 - 2 مفهوم القصد
- 211 ..... 3 - 1 - 3 إفهام القصد وفهمه
- 220 ..... 3 - 2 - 3 السلطة
- 221 ..... 3 - 2 - 1 مفهوم السلطة
- 223 ..... 3 - 2 - 2 مصادر السلطة
- 232 ..... 3 - 2 - 3 السلطة في الخطاب
- 244 ..... 3 - 2 - 4 السلطة بالخطاب
- 253 ..... 3 - 2 - 5 علاقة السلطة بالقصد

### القسم الثاني أنواع الإستراتيجيات

- 256 ..... الفصل الأول: الإستراتيجية التضامنية
- 256 ..... تمهيد:
- 257 ..... 1 - 1 تعريف الإستراتيجية التضامنية
- 259 ..... 1 - 2 عناصر الإستراتيجية التضامنية
- 261 ..... 1 - 3 مسوغات الإستراتيجية التضامنية
- 263 ..... 1 - 4 الدراسات السابقة في الإستراتيجية التضامنية
- 267 ..... 1 - 5 الوسائل اللغوية في الإستراتيجية التضامنية

270	1 - 5 - 1 الأدوات اللغوية
302	1 - 5 - 2 الآليات اللغوية
320	1 - 5 - 3 التنغيم
322	الفصل الثاني: الإستراتيجية التوجيهية
322	تمهيد
328	2 - 1 مسوغات استعمال الإستراتيجية التوجيهية
330	2 - 2 الدراسات السابقة في الإستراتيجية التوجيهية
330	2 - 2 - 1 عند العرب
331	2 - 2 - 2 عند الغربيين
340	2 - 3 الوسائل اللغوية في الإستراتيجية التوجيهية
340	2 - 3 - 1 الأمر
349	2 - 3 - 2 النهي
352	2 - 3 - 3 الاستفهام
355	2 - 3 - 4 التحذير
357	2 - 3 - 5 الإغراء
358	2 - 3 - 6 التحضيض والعرض
360	2 - 3 - 7 النداء
360	2 - 3 - 8 التوجيه بألفاظ المعجم
361	2 - 3 - 9 ذكر العواقب
363	2 - 3 - 10 التوجيه المركب
367	الفصل الثالث: الإستراتيجية التلميحية
367	تمهيد
370	3 - 1 مسوغات استعمال الإستراتيجية التلميحية
374	3 - 2 الدراسات السابقة في الإستراتيجية التلميحية
374	3 - 2 - 1 عند العرب القدماء
376	3 - 2 - 2 عند الغربيين
377	3 - 3 العوامل المؤثرة في الإفهام والفهم
380	3 - 4 علاقة الملفوظ بالقصد

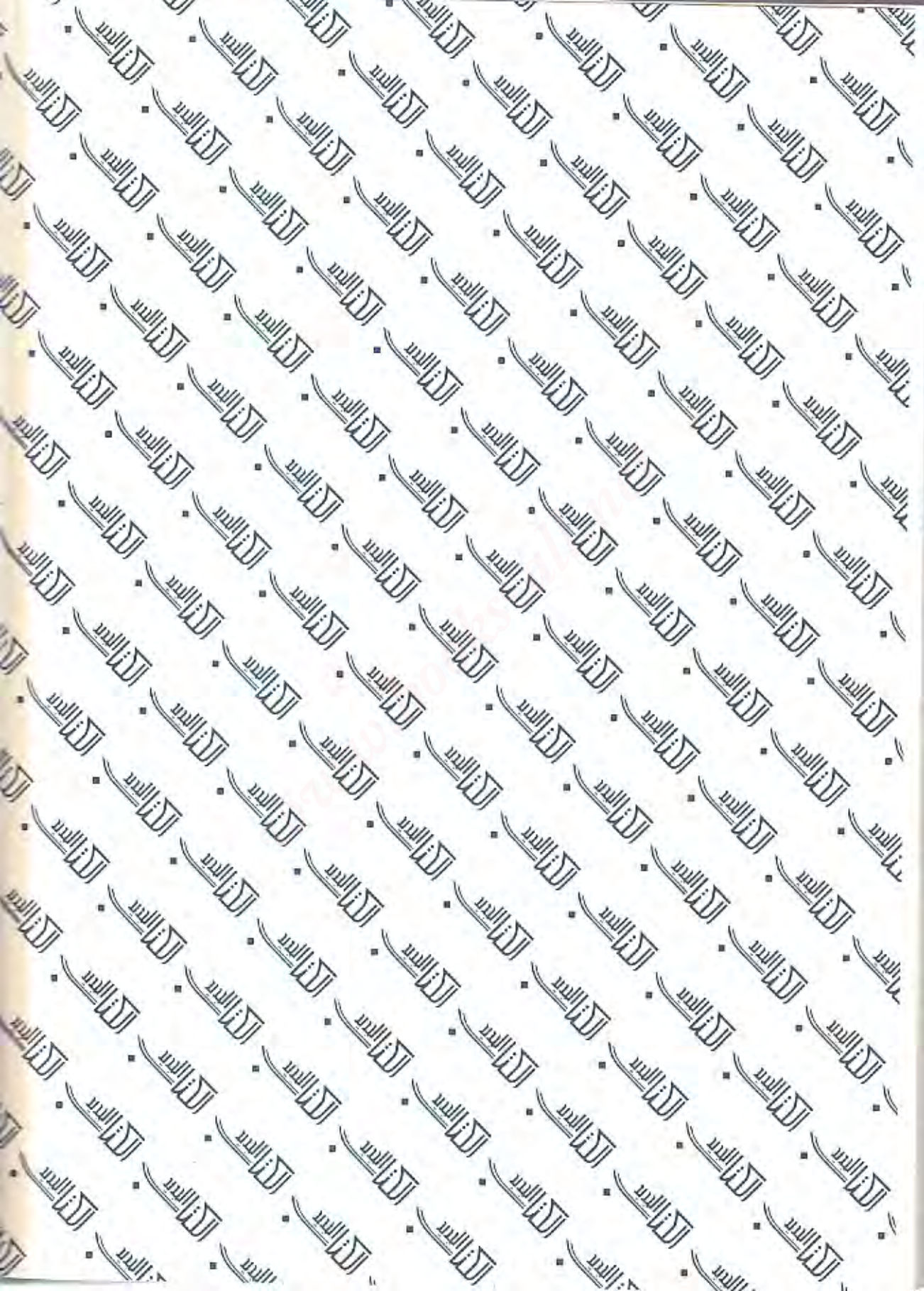
- 384 ..... 3 - 5 الوسائل اللغوية في الإستراتيجية التلميحية
- 385 ..... 3 - 5 - 1 الأدوات والآليات اللغوية
- 425 ..... 3 - 5 - 2 الآليات شبه المنطقية
- 442 ..... 3 - 5 - 2 - 5 دلالة الإشارة
- 444 ..... الفصل الرابع: إستراتيجية الإقناع
- 444 ..... تمهيد
- 445 ..... 4 - 1 مسوغات استعمال إستراتيجية الإقناع
- 447 ..... 4 - 2 الدراسات السابقة في إستراتيجية الإقناع
- 447 ..... 4 - 2 - 1 الدراسات القديمة
- 450 ..... 4 - 2 - 2 الدراسات المعاصرة
- 454 ..... 4 - 3 آليات الإقناع
- 465 ..... 4 - 4 ضوابط التداول الحجاجي
- 470 ..... 4 - 5 أصناف الحجاج
- 470 ..... 4 - 5 - 1 الحجاج التوجيهي
- 473 ..... 4 - 5 - 2 الحجاج التقويمي
- 476 ..... 4 - 6 تقنيات الحجاج
- 478 ..... 4 - 6 - 1 الأدوات اللغوية
- 494 ..... 4 - 6 - 2 الآليات البلاغية
- 499 ..... 4 - 6 - 3 السلم الحجاجي
- 549 ..... أولاً: المصادر:
- 553 ..... ثانياً: المراجع العربية المؤلفة والمترجمة والأجنبية:
- 553 ..... أ - 1 المراجع العربية المؤلفة:
- 558 ..... أ - 2 المراجع المترجمة
- 560 ..... ب - المراجع الأجنبية.
- 562 ..... ثالثاً: الدوريات:
- 562 ..... أ - الدوريات العربية.
- 566 ..... ب - الدوريات الأجنبية

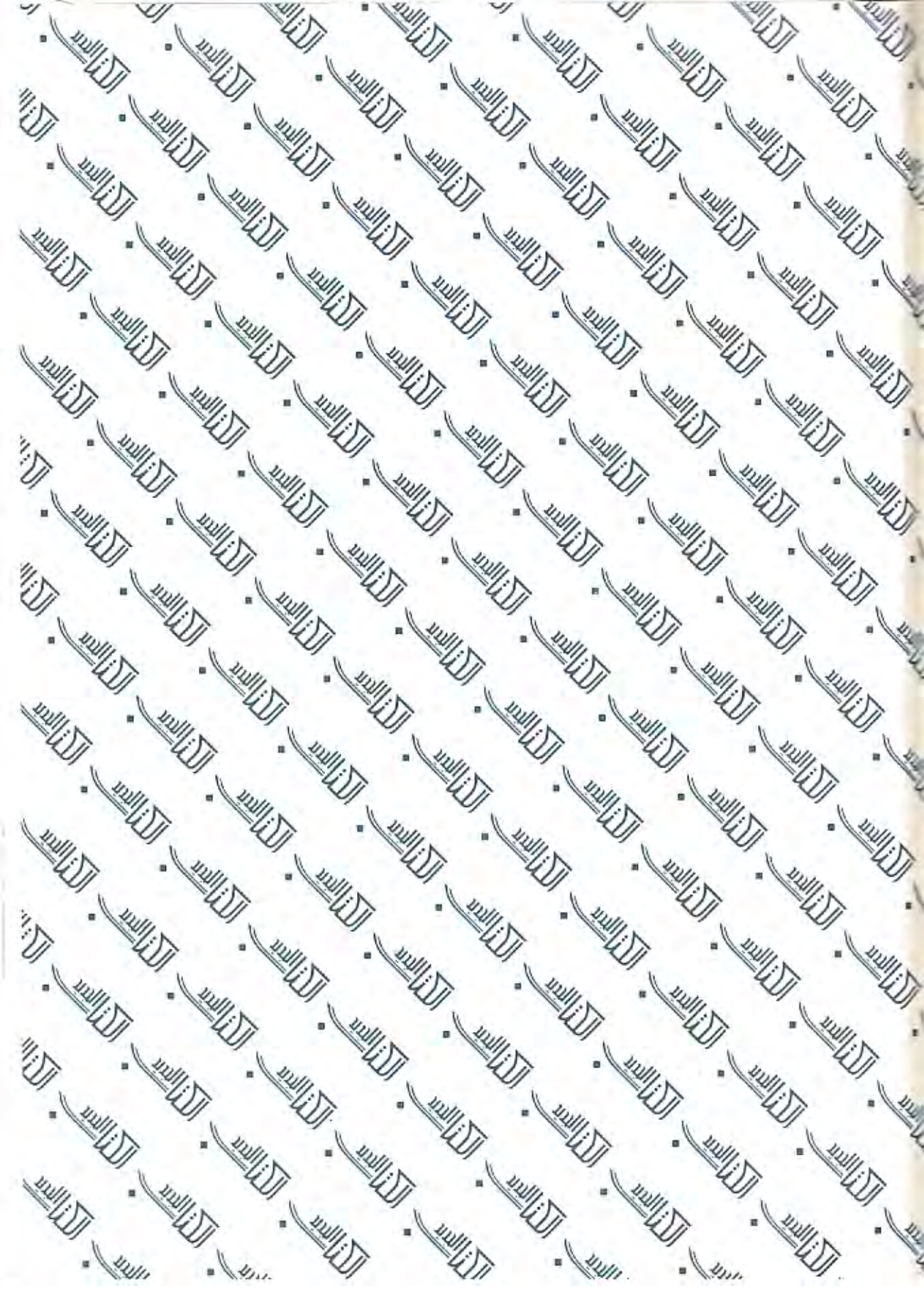














## في هذا الكتاب:

- اتجاهات الدراسات اللغوية
- وظائف اللغة
- المنهج التداولي في دراسة الخطاب
- مفهوم استراتيجية الخطاب
- الخطاب
- السياق
- معايير تصنيف استراتيجية الخطاب
- العوامل المؤثرة في اختيار استراتيجية الخطاب
- المقاصد
- السلطة
- الاستراتيجية التضامنية
- الاستراتيجية التوجيهية
- الاستراتيجية التلميحية
- استراتيجية الإقناع
- آليات الإقناع
- تقنيات الحجج

# استراتيجيات مقاربة لغوية تداولية الخطاب



موضوع استراتيجيات الخطاب من الموضوعات اللغوية المهمة، وتكمن أهميته في كل مجال من مجالات الحياة... فللمجتمع سياقات كثيرة، تتطلب خطابات متنوعة، لترضي أهداف الناس المتباينة. لذلك فالحاجة قائمة لاكتشاف هذه الاستراتيجيات، ومعرفة كيفية تطويعها واستعمالها، وتطوير ذوات الناس التخاطبية بما يواكب متطلبات السياق وما يكفل التكيف مع تقلباته. ونحن أولى المجتمعات بذلك في حياتنا الثقافية، لما للخطاب من دور في تقريب وجهات النظر وإيضاح الحقائق وتوجيه الناس صوب التوجه التي نرتضيها.

كما أن توظيف الاستراتيجيات ضروري للدعوة وتبادل الأفكار بين الناس، بل غدا ضرورة في كل مرافق الحياة.

ورغم أهمية هذا الموضوع فهو لم يلقَ العناية، ولم يحظ بدراسة مستقلة في اللغة العربية تُبرز خصائصه، وتُظهر دقائقه، لا في الدراسات القديمة ولا في الدراسات المعاصرة، فضلا عن تخصيصه بدراسة مستقلة.

وقد كان هذا التصور العام في الدراسات اللغوية حافزا على المبادرة إلى دراسة استراتيجيات الخطاب في ضوء المنهج التداولي على اختلاف محاوره ومحاولة من المؤلف لسد الفراغ في المكتبة العربية وحتى انغربية في هذا المجال.

ردمك 5-168-29-9959-9 ISBN



9 789959 291684 >



دار الكتاب الجديد  
الكتاب الجديد  
دار الكتاب الجديد المتحددة

موقعنا على الانترنت:

www.oaebooks.com