الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة د. مولاي الطاهر –سعيدة–

كلية الآداب واللغات والفنون

قسم اللغة العربية وآدابها

تخصص: لسانيات عامة

استراتيجية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة

–المقامات أنموذجا–

مذكرة لنيل شهادة ماستر

إعداد:

سماحي محمد أسامة

بختي جمال الدين

إشراف الأستاذة:

د. بن يخلف نفيسة

أعضاء لجنة المناقشة

أ. زحاف الجيلالي	جامعة د. مولاي الطاهر –سعيدة–	رئيسا
أ. بن يخلف نفيسة	جامعة د. مولاي الطاهر –سعيدة–	مشرفا ومقررا
أ. واضح أحمد	جامعة د. مولاي الطاهر –سعيدة–	ممتحنا ومناقشا

السنة الجامعية: 1447هـ/2025–2026م

رَبِّ أَوزِعنِي أَن أشكر نعمتك التي أنعمت علي وعلى والديَّ وأن أعمل صالحا ترضاه وأدخلني برحمتك في عبادك الصالحين.

سورة النمل: الآية 19

إهداء

الحمد لله وكفى

والصلاة والسلام على الحبيب المصطفى وعلى آله وصحبه ومن وفى

وبعد:

الحمد لله الذي وفقنا لتثمين هذه الخطوة من مسيرتنا الدراسية بمذكرتنا هذه، ثمرة الجهد والنجاح، بفضله تعالى والتي نهديها للوالدين الكريمين حفظهما الله وأدامهما نورا لدروبنا.

ولكل العائلة التي ساندتنا ولا تزال من إخوة وأخوات،

لرفقاء المشوار الدراسي الذين قاسمونا هموم البحث حفظهم الله ووفقهم

لكل من يؤمن أن بذور النجاح هي في ذواتنا وفي أنفسنا قبل أن تكون في أشياء أخرى.

لكم جميعا نهدي هذا العمل المتواضع.

سماحي محمد أسامة وبختي جمال الدين

الشكر

الحمد لله الذي يسر أمورنا ووفقنا لإتمام هذه المذكرة.

أتقدم بأسمى عبارات الشكر والعرفان لكل من أسهم من قريب أو من بعيد في إنجاز هذا العمل وأخص بالذكر الأستاذة المشرفة "بن يخلف نفيسة"، فلها كل التحية التقدير على صبرها وعلى كل ما قدمته من توجيهات وإرشادات هادفة.

ولا يحق لنا –بعد فضل الله– أن ننسى من كان لهم الباع الأطول في وجودنا وبلوغنا هذه المرتبة، من تعبوا في سبيل راحتنا، وسهروا لأجل هدوئنا، وضحوا بكل غالٍ ونفيس لينيروا دربنا بالعلم والأخلاق، إلى من لا توفيهما عبارات الشكر، ولا تبلغ مدى فضلهما كلمات الثناء: والدينا جعلهما الله تاجًا على رؤوسنا، وألبسهما ثوب الصحة والعافية، وجزاهما عنا خير الجزاء في الدنيا والآخرة.

كما نتقدم بجزيل الشكر إلى كل أساتذة قسم اللغة والأدب العربي في جامعة "الدكتور مولاي الطاهر" على جهودهم المبذولة خلال مشوارنا الجامعي.

سماحي محمد أسامة وبختي جمال الدين

مقدمـــة

مقدمـــــــة:

شهد الدرس اللغوي في النصف الأول من القرن العشرين (تقريباً بين 1900 و1960) هيمنة واضحة للمنهج البنيوي الذي أسس له عالم اللسانيات السويسري **فرديناند دي سوسير** (1857-1913)، لا سيما في محاضراته التي جمعها ونشرها تلميذاه **تشارلز بالي** و**ألبرت سيشهاي** بعد وفاته تحت عنوان "محاضرات في علم اللغة العام" سنة 1916، وقد ركز هذا المنهج على دراسة اللغة كنسق من العلامات اللغوية وأهمل إلى حد كبير دراسة الاستعمالات الفعلية للغة في سياقاتها وهو ما شكّل ثغرة في البحث اللساني آنذاك، ومقابل هذه النزعة البنيوية المجردة التي أهملت عناصر هامة في التواصل كالمقاصد والنوايا وسياقات القول ظهرت الاتجاهات التداولية لتمثل الإطار العملي للبحث في الدرس اللغوي؛ حيث شهدت التصورات التداولية في العقود الأخيرة تطوراً ملحوظاً نتيجة الجهود المبذولة من قبل مجموعة من الباحثين والدارسين الذين اهتموا بدراسة اللغة في استعمالاتها لا في نظامها المجرد، والبحث في ما تحمله هذه الاستعمالات من مقاصد ونوايا تتجاوز المعنى اللغوي المعجمي.

لقد أخذ هؤلاء اللسانياتيون على عاتقهم مسؤولية التنظير للتواصل الإنساني مع تعزيز ذلك بالمزاوجة بين الجانبين النظري والتطبيقي، مسهمين بذلك في إضفاء روح التفاعل ودفع الدراسات اللغوية الحديثة والمعاصرة نحو فهم أعمق لكيفية اشتغال اللغة في سياقاتها المختلفة، ومن بين أبرز هذه التصورات نذكر "**الاستلزام الحواري**" الذي صاغه الفيلسوف البريطاني **هربرت بول غرايس** (**1913–1988**) في محاضرته الشهيرة بجامعة هارفارد سنة 1967، و"**لغة المجاملة**" التي طورها كل من **براون وليفنسون** (**1978–1987**) و**جيوفري ليتش** (**1928–2014**) و**روبن لايكوف** (**1942–2025**)، وهما نظريتان تفسران كيفية فهم الناس للمعاني غير المباشرة في خطاباتهم، وكيفية محافظتهم على علاقاتهم الاجتماعية من خلال استعمالات لغوية دقيقة، وقد كانت هاتان

النظريتان محور بحثنا في هذه المذكرة الموسومة بـ: "**استراتيجية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة: المقامات أنموذجا**".

لقد كانت محاولة تطبيق آليات اشتغال التصورات النظرية الحديثة على نصوص تراثية من أكثر ما شغل الدارسين والباحثين في هذا المجال، ومن هنا جاء اهتمامنا بمحاولة اعتماد تصورات الاستلزام الحواري ولغة المجاملة في المقامات العربية التي تعد نصوصا حوارية تضمنت الكثير من المعاني الضمنية والتنميق اللغوي ممثلا بصيغ التأدب التي اعتمدت في مواقف مختلفة ولغايات خاصة، واخترنا اعتماد نماذج مختلفة من مقامات **بديع الزمان الهمذاني (398 هـ/1008 م)** ومقامات **أبي محمد القاسم الحريري (516 هـ/ 1122 م)**، وترجع أسباب اختيارنا لهذا الموضوع إلى دوافع ذاتية وأخرى موضوعية، فمن **الأسباب الذاتية** الإحساس أحيانا بالنقص والقصور في فهم آليات التواصل والتأويل التي قدمتها النظريات الحديثة والتي تناولت الدرس اللغوي بالبحث والتحليل، إلى جانب الرغبة الملحة في تحصيل زاد معرفي وعدة نقدية تعين على تأسيس قواعد أكثر دقة في تحليل الخطابات، أما **الأسباب الموضوعية** فتكمن في الأهمية الكبرى التي احتلها الدرس التداولي اليوم في مجال تحليل الخطاب من خلال نقله الدرس اللغوي من حدود النسقية المغلقة إلى مجال التفاعل الحواري الذي يتعامل مع اللغة كفعل تواصلي، مع محاولة النظر في إمكان استثمار التراث والحداثة معا عبر مقاربة التصورات النظرية التي قدمها علماء اللغة في التراث العربي كالجرجاني والسكاكي وسيبويه للتصورات النظرية الحديثة التي تتدارسها التداوليات.

ابتغاء تحصيل أهداف البحث المتمثلة في تحليل استراتيجيات الاستلزام الحواري في الخطاب العربي، وبناء على ذلك تمت صياغة إشكالية البحث التي تنهض على جملة من الأسئلة أحدها رئيسي فحواه: كيف تتفاعل استراتيجية الاستلزام الحواري مع لغة المجاملة في الخطاب، ومالعلاقة الرابطة بين مبدأ التعاون وصيغ المجاملة والتأدب؟

وقد تفرعت عن هذا السؤال أسئلة جزئية من قبيل:

- ❖ مالمقصود بالاستلزام الحواري، وكيف يشتغل مبدأ التعاون وقواعده الأربع في تفسير المعاني غير المباشرة التي ترد في الخطابات اليومية والأدبية؟
- ❖ كيف عرفت العرب قديماً هذه الظاهرة، وأين تتجلى ملامحها في البلاغة العربية وفي كتابات النحاة والأصوليين، وإلى أي حد يمكن اعتبار تلك الجهود إرهاصا لنظرية عربية في التواصل؟
- ❖ ما هي نواقص مبدأ التعاون الحواري، وكيف حاولت نظريات التهذيب اللغوي تعديلها؟
- ❖ مالمقصود بمفهوم "الوجه" في نظرية براون وليفنسون، وكيف تفسر هذه النظرية استعمالات المجاملة والاعتذار والطلبات غير المباشرة في التواصل اليومي؟
- ❖ هل يمكن توظيف مباديء الاستلزام الحواري ولغة المجاملة في نصوص حوارية تراثية كمقامات الهمذاني والحريري للبحث في متضمنات القول التي قد تتراوح بين الفخر والكبرياء والاحتيال واستدرار العاطفة والوعظ والسخرية، وأي الاختلافات تظهر في توظيف هاتين الآليتين بين الهمذاني والحريري؟

ابتغاء الإجابة على هذه الأسئلة حاولنا تقديم البحث عبر خطة تضمنت تمهيدا وثلاثة فصول آخرها كان فصلا تطبيقيا؛ حيث خُصِّص **التمهيد** لعرض الأسس النظرية للتداولية والاستلزام الحواري، وتحدثنا فيه بصورة موجزة عن بدايات الدرس اللغوي عند **فرديناند دي سوسير** ثم المقاربة التداولية التي جاءت كرد فعل على ما أهملته البنيوية، وتعرضنا لمصطلح التداولية ولأصوله المعجمية ولرواد الدرس التداولي ومصادره.

الفصل الأول عنوانه "**التقعيد المنطقي للاستلزام الحواري**" وتم التطرق فيه لمفهوم المحادثة ومبادئها (النظام الحواري، التأدب الأقصى، الكفاءة التواصلية، التناسب والانسجام) ومفهوم الاستلزام الحواري ونشأته، وكذا وجود بعض من ملامحه في التراث البلاغي العربي، ثم الانتقال إلى مبدأ التعاون وشرح قواعده الأربع، لننتقل إلى الإشارة للانتقادات الموجهة لهذه النظرية.

الفصل الثاني عنوانه "**لغة المجاملة وأثرها في التخاطب**" وقد تناول مفهوم لغة المجاملة وتمييزها عن المداراة والمداهنة والتملق والإطراء، كما ركز على الأصول السوسيولوجية ثم التوسعات التداولية لينتقل إلى بعض المقاربات العربية القديمة والحديثة لمفهوم المجاملة، وإلى نظرية الوجه والاستراتيجيات التي اقترحتها والعوامل المؤثرة في اختيارها ثم عرض أبرز الانتقادات الموجهة لها.

أما **الفصل الثالث** فعنوانه "**تطبيقات في الاستلزام الحواري ولغة المجاملة: مقامات الهمذاني والحريري أنموذجا**"، وقد اخترنا فيه خمس نماذج من مقامات الهمذاني هي: الموصلية والأزاذية والرازية والساسانية والأصبهانية، وأربع نماذج من مقامات الحريري هي: الحرامية والكوفية والحنبلية والجاحظية، وفي كل نموذج قدمنا تحليلا مزدوجا يأخذ بالحسبان تارة منظور الاستلزام الحواري (مكان خرق قواعد التعاون الأربع والبيئة المعرفية والتظليل المعرفي)، وتارة أخرى منظور لغة المجاملة (الوجه الإيجابي والسلبي، والمجاملة كطعم أو تحالف أو اعتراف، وانتقال الأدوار المجاملاتي، فيما رصدت **الخاتمة** لاستخلاص أهم النتائج التي انتهى إليها البحث من خلال الفصول السابقة.

لقد كان لطبيعة الموضوع أن تفرض علينا اعتماد المنهج الوصفي الذي ينهض على وصف الظواهر اللغوية وتحليلها، ومن الطبيعي أن تواجهنا بعض العقبات والصعوبات لأن هذا البحث يعكس الإطار البيني للدرس اللغوي، ولعل أبرز هذه الصعوبات كثرة المصادر والمراجع النظرية التي تتطلب انتقاء دقيقاً لما يخدم موضوع البحث، بالإضافة إلى تعدد المصطلحات وتداخلها مما يقتضي جهداً إضافياً في ضبط المفاهيم، وزاد من هذه الصعوبات اضطراب الترجمة وتنوع الترجمات العربية

للمصطلحات التداولية، إلى جانب شساعة الطرح التداولي وتشعبه مما يحتم على الباحث ضرورة الاطلاع على أغلب التصورات النظرية، ورغم ذلك حاولنا واجتهدنا من أجل تقديم بصمتنا.

استفدنا في هذا البحث من جملة من الكتب والدراسات السابقة أبرزها: كتاب "**اللسان والميزان أو التكوثر العقلي**" لطه عبد الرحمن، وكتاب "**الاستلزام الحواري في التداول اللساني**" للعياشي أدراوي، وكتاب براون وليفنسون "**Politeness: Some Universals in Language Usage**"، وكتاب "**استراتيجيات الخطاب: مقاربة لغوية تداولية**" لعبد الهادي بن ظافر الشهري و"**آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر**" لأحمد محمود نحلة، و"**مبادئ التداوليات**" لجيوفري ليتش (ترجمة: عبد القادر قنيني)، و"**الاستلزام الحواري في التداول اللساني**" للعياشي أدراوي، وكذا مجموعة من كتب البلاغة العربية نذكر منها: "**دلائل الإعجاز**" لعبد القاهر الجرجاني، و"**مفتاح العلوم**" للسكاكي، ولإثراء البحث اعتمدنا مدونتين اثنتين في الفصل التطبيقي هما مقامات بديع الزمان الهمذاني (تحقيق: عبد الحميد محمد محي الدين) ومقامات الحريري (تحقيق: محمد محيي الدين عبد الحميد).

وفي الأخير نقدم شكرنا وتقديرنا للأستاذة المشرفة الدكتورة: **بن يخلف نفيسة** التي مدت لنا يد المساعدة من خلال تزويدنا بالإرشادات والنصائح، ويسرت بعض الصعوبات التي اعترضتنا فكانت بصمتها واضحة في هذا البحث من خلال تقويمه وسد نواقصه، فجزاها الله عنا خير الجزاء، ونحمد الله حمداً يليق بجلال وجهه وعظيم سلطانه على نعمه وعونه لنا في إنجاز هذا البحث، ونسأل الله التوفيق والسداد في القول والعمل.

سعيدة يوم: 2026/05/23.

تمهيد

1. الأسس النظرية للاستلزام الحواري:

شكّلت البنيوية عند فرديناند دي سوسير "ferdinand de saussure" (1857-1913) قطيعة ابستيمولوجية في الدرس اللساني، بعدما تحوّل الاهتمام من دراسة التطور التاريخي للكلمات إلى دراسة النسق اللغوي في كل لحظة، معوّلاً على العلاقات التي تربط العناصر بعضها ببعض داخل النظام اللغوي، وقد قدم تمييزه الأساسي بين اللغة (langue) كنظام اجتماعي ثابت، والكلام (parole) كممارسة فردية، مما أتاح إطاراً نظرياً يركز على التحليل البني للعلاقات، إلا أن هذا المنظور بما قدمه من دقة علمية قد أبقى اللغة معزولة عن سياقها الحيوي، مما جعل التداولية (pragmatics) تظهر كرد فعل طبيعي لمعالجة النقائص التي أهملتها البنيوية.

لم تكن التداولية علماً يصف البنى اللغوية ويفسرها ويقف عند حدودها وأشكالها الظاهرة فقط؛ بل هي علم جديد للتواصل يدرس الظواهر اللغوية في مجال الاستعمال ويتعرف على القدرة الإنسانية للتواصل اللغوي في مجال الفهم والاستيعاب رابطاً المقام اللغوي بالمقال؛ إذ يشير إلى التداولية غالباً على أنها دراسة استعمال اللغة في سياق معين[1]، فالتداولية ترفض فكرة دراسة اللغة كمجموعة من القواعد والمفردات المجردة والمعزولة، وهو ما تهتم به علوم عدة كعلم النحو وعلم الصرف وعلم الدلالة التقليدي، إنها تدرس بدلاً من ذلك كيفية استخدام هذه القواعد والمفردات في الواقع الحي.

[1] جورج يول، التداولية، تر: قصي العتيبي، دار الأمان، الرباط، المغرب، ط1، 1431هـ/2010م، ص13.

2. دلالات مصطلح التداولية:

لا جرم أن الخوض في مسالك الدرس اللغوي يستدعي الوقوف عند دلالات المصطلح من جانبيه اللغوي والاصطلاحي[1] وهذا ما ذهبنا إليه في هذا البحث من خلال محاولة تتبع نشأة المصطلح ومعانيه.

أ. دلالات المصطلح في المعاجم العربية:

يرجع مصطلح التداولية في أصله العربي إلى المصدر اللغوي (دول)، وقد ورد في معجم مقاييس اللغة على أنه يدل على شيئين: أحدهما يدل على تحول الشيء من مكان إلى آخر، والأخرى على مختلف واسترخاء، فقال أهل اللغة: "اندال القوم إذا تحولوا من مكان إلى آخر. ومن هذا الباب: تداول القوم الشيء بينهم إذا تناولوه من بعضهم إلى بعض. والدولة والدولة لفئات، ويقال: تداول الأولاد في المال والدولة في الحرب، وإنما ذلك من قياس الباب؛ لأنه أمر يتداولون فيتحول من هذا الباب إلى ذاك، ومن ذاك إلى هذا"[2].

والأدالة: الغلبة، دالت الأيام أي دارت، والله يداولها بين الناس، قوله تعالى: {**وَتِلْكَ الْأَيَّامُ نُدَاوِلُهَا بَيْنَ النَّاسِ**}[3]. وتداولته الأيدي: أخذته منه مرة وهذه مرة[4]. وقد اجتمعت هذه

---

[1] للإشارة إلى ترجمة مصطلح "التداولية" إلى العربية، فقد تعددت الترجمات المقترحة للمصطلح الأجنبي Pragmatics، منها: "البراغماتية" (وهي ترجمة حرفية شائعة)، و"الذرائعية" و"النفعية" (وهي ترجمات ترتبط بالمذهب الفلسفي البراغماتي)، و"التداولية" (وهي الترجمة التي استقر عليها أكثر الباحثين العرب المعاصرين؛ لأنها تحمل دلالة التبادل والتفاعل بين المتكلمين، وهي الأكثر ملاءمة لطبيعة هذا المبحث اللغوي). ينظر في ذلك: سعد مصلوح، "في التداولية العربية"، مجلة كلية الآداب، جامعة القاهرة، 2005، ص12؛ وكذلك: أحمد المتوكل، "التداولية في الدرس اللغوي العربي"، مجلة اللسانيات، الرباط، العدد 12، 2004، ص8.

[2] ابن فارس، معجم مقاييس اللغة، تحقيق: عبد السلام هارون، دار الجيل، بيروت، ط1، 1991، ج2، ص14.

[3] سورة آل عمران، الآية: 140.

الدلالات في المعجم الوسيط: تداول الشيء: تناوله، وانتقل من حال إلى حال، والأيام: دارت، ويقال: تداولت الأيام بكذا ودالت له الدولة وبطنه استراح... أو إلى الشيء: جعله متداولاً. اندال القوم: تحولوا من مكان إلى مكان[1]، وبعد استقصاء معنى الباب (دول) في المعاجم العربية وجدناه لا يخرج عن معنى: الانتقال، والتداول، والاسترخاء والاستعطاء.

إذا رجعنا إلى "معجم العين"، نجد أن مادة (دول) وردت بمعنى التعاقب والتحول، حيث يقال: "تداولت الأيدي الشيء؛ أي تناولته كل يد بعد الأخرى[2]، وهذا المعنى يشير بوضوح إلى أن اللغة عند العرب لم تكن مفهوماً ثابتاً بل فعلاً يتداوله الناس في تفاعلاتهم اليومية، وفي "القاموس المحيط" نجد تأكيداً على معنى التبادل والانتقال فيقال: "تداولوا الشيء: تناوبوه وتعاقبوا عليه[3] ، أما في "تهذيب اللغة" فيبرز البعد الاجتماعي لهذا الجذر حيث يذكر أن "الدولة" تعني التحول من حال إلى حال، كما في قولهم "دالت الأيام بفلان" أي تحولت به من حال إلى آخر[4] وهذا يشير إلى أن مفهوم الجذر اللغوي في العربية يشير إلى معاني التحول والتغير.

ج. دلالات المصطلح في المعاجم الأجنبية:

في المعجم اللغوي الإنجليزي " The Cambridge Dictionary of Linguistics"، تعرّف التداولية (pragmatics) بأنها: "دراسة كيفية استعمال المتحدثين

---

[4] ابن منظور، لسان العرب، تحقيق: عبد الله علي الكبير، محمد حسب الله، هاشم الشاذلي، دار المعارف، القاهرة، طبعة جديدة، المجلد 2، باب الدال، ص1456.

[1] مجمع اللغة العربية، معجم الوسيط، دار الدعوة، القاهرة، ط2، 1972، ص292.

[2] الخليل بن أحمد الفراهيدي، معجم العين، تحقيق: مهدي المخزومي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1988، ج2، ص145.

[3] مجد الدين الفيروزآبادي، القاموس المحيط، تح: مكتب تحقيق التراث، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1994، ص312.

[4] محمد بن أحمد الأزهري، تهذيب اللغة، تح: عبد السلام هارون، الدار المصرية للتأليف والترجمة، القاهرة، 1964، ج3، ص89.

للغة في سياقات التواصل الفعلية، وكيف يفسر المستمعون تلك الاستعمالات وفقاً لمبادئ وقواعد غير معلنة يتشاركها أفراد الجماعة اللغوية"[1]، أما في معجم "اللسانيات والصوتيات" فيشير ديفيد كريستال "david crystal" (1941) إلى أن التداولية "تدرس المعنى من منظور علاقته بالسياق، متجاوزة المعنى الحرفي للكلمات إلى ما يرمي إليه المتكلم من مقاصد وأغراض في موقف تواصلي معين"[2]، وفي "قاموس الدلالة والتداولية" لألان كروز "alan cruse" (1944) تعرّف التداولية بأنها "الفرع من علم اللغة الذي يهتم بالكيفية التي تنتقل بها المعاني في السياقات الواقعية للتواصل، لا في السياقات النظرية المجردة التي تعزل الكلمات عن مستعمليها"[3].

تُجمع أغلب المفاهيم على أن التداولية هي دراسة اللغة في الاستعمال، فالمعنى ليس مستقلاً في الكلمات بقدر ما هو معنى متداول بين المتكلم والمخاطب في سياق معين، وإذا كانت التداولية كمفهوم ونظرية لا تزال حديثة، فقد شكلت جهازاً متشعباً يصعب الوقوف على الحدود الفاصلة بينها وبين مجالات معرفية أخرى تلتصق بها، والإجماع لم يتحقق بعد بين الباحثين فيما يخص تحديد فرضياتها ومصطلحاتها، وهذا ما جعل البحث يقف محتاراً أمام إشكاليات عديدة لعل من أهمها ضبط مصطلحاتها، فقد تعددت التسميات العربية المقابلة للمصطلح الأجنبي pragmatics فقيل: البراغماتية (pragmatics)، البراغماتيك، وقيل التداولية المعاصرة، الوظيفية، وحتى السياقية، والذرائعية والنفعية[4]؛ إلا أن معظم الدارسين والباحثين يؤثرون مصطلح التداولية فقد

---

(1) E.K. Brown ،The Cambridge Dictionary of Linguistics ،Cambridge University Press ، ،2013p.342.

(2) David Crystal ،Dictionary of Linguistics and Phonetics ،Wiley-Blackwell6 ،th edition ، ،2008p.378.

(3) Alan Cruse ،A Glossary of Semantics and Pragmatics ،Edinburgh University Press ، ،2006p.164.

(4) خليفة بوجادي، في اللسانيات التداولية مع محاولة تأصيلية في الدرس العربي القديم، بيت الحكمة للطباعة، (د.ط)، سطيف، الجزائر، (د.ت)، ص65.

استخدمه الباحث المغربي أحمد المتوكل الذي تأثر بالباحث الهولندي سيمون ديك " simon dik" (1940-1995)، لذلك نجد الأخير يستعمل مصطلح التداولية مقابلاً للمصطلح الأجنبي (براغماتيك)؛ لأنه يوفي المطلوب من أنه اختار حمله باعتبار دلالته على معنى (التداول) أي (التفاعل)[1]، وقد لقي منذ ذلك الحين قبولاً من لدن الدارسين الذين أخذوا به من أبنائهم ومثالهم، ولعل أكثرهم اعتماداً لهذا المصطلح تنظيراً وتطبيقاً هو أحمد المتوكل الذي اعتمد الإطار التداولي لدراسة المناحي الوظيفية في قواعد اللغة معتمداً في ذلك على أصول سيمون ديك الذي قدم تصوراً خاصاً للنحو الوظيفي.

وبناء على ما سبق يمكننا أن نعرف التداولية من خلال الرجوع إلى المعاجم المتخصصة، فهي كما ورد في "قاموس التداولية" لجاك موشلر "jack moeschler" (1955) وآن روبول "anne reboul" (1956) فرع من فروع علم اللغة الذي يدرس استعمال اللغة في سياق التواصل، ويهتم بشروط استعمال اللغة في المقام، أي بعلاقة العلامات بمستعمليها، وهي تختلف عن علم الدلالة الذي يدرس العلاقات القائمة بين العلامات وبين ما تشير إليه من أشياء في العالم، وعن علم التركيب الذي يدرس العلاقات القائمة بين العلامات بعضها مع بعض[2]. فالتداولية إذن هي دراسة الكيفية التي ينتج بها المتكلمون ويفسرون المقاصد التواصلية من خلال استعمالهم للغة في مقامات محددة.

ويرى الباحثون أن النشأة الكرونولوجية للتداولية تعود إلى تشارلز موريس " charles morris" (1901-1979) الذي عرّف التداولية بأنها: "علم يعالج العلامات وعلاقتها

---

[1] ينظر: طه عبد الرحمن، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي، ط1، الدار البيضاء، المغرب، 2000، ص65.

[2] جاك موشلر وأن روبول، قاموس التداولية، ترجمة: سيف الدين دغفوس، المنظمة العربية للترجمة، بيروت، 2008، ص112.

بمستعمليها"؛ أي أنها تعنى بدراسة علاقة العلامات بمستعمليها، ومعالجة العلاقة بين المتكلم والمتلقي وعلاقتها بسياق الاتصال[1].

ومن ثمرات هذه النزعة الواقعية أن التداولية هي: دراسة اللغة كما يستعملها الناس في حدودها المسموعة لا في حدودها النحوية. فهي دراسة الكلمات والعبارات والجمل كما تستعملها وتفهمها وتقصيها في مواقف ومواضيع معينة لا كما تحدها في القواميس والمعاجم، ولا كما تقترحه قواعد النحو التقليدية. ومعنى هذا أن التداولية تنقل دراسة اللغة من المجال النظري المجرد للمعاني المفردات والتراكيب إلى الميدان التطبيقي الحي، حيث تركز على كيفية استخدامها الفعلي للكلمات والعبارات في سياقات تواصلية محددة لفهم مقاصد المتحدثين ونواياهم التواصلية بعيداً عن المعنى المعجمي والقواعد الجامدة.

وقد توصل محمود نحلة إلى تعريف شامل بقوله: إن التداولية دراسة اللغة في الاستعمال أو في التفاعل (interaction)؛ لأنها تشير إلى أن المعنى ليس شيئاً مستقلاً في الكلمات وحدها والتفاصيل، ولا يرتبط بالمتكلم وحده، ولا السامع وحده، فصناعة المعنى تتمثل في تداول اللغة بين المتكلم والسامع في سياق محدد (مادي، اجتماعي، لغوي) وصولاً إلى المعنى الكامن في العبارة. وذلك لأن التداولية تذهب إلى أن المعنى الحقيقي لا يولد أو لا ينتج من الكلمات وحدها بل يتشكل عبر التفاعل الحي بين المتحدث والمستمع ضمن سياق محسوس ومشترك، مما يكشف المقاصد النية التي لا تفصح عنها العبارة مباشرة[2]. وبناءً على ذلك يمكن القول: إن التداولية هي المبحث اللغوي الذي يميز المجموعة من هذه الخصائص ما يشكل قراءتها للدراسات الكلية لكونها قائمة على دراسة الاستعمال اللغوي، الذي ينهض على شروط إنتاج المعنى السياقي، هذا إلى

---

[1] بهاء الدين محمد يزيد، تبسيط التداولية من أفعال اللغة إلى بلاغة الخطاب السياسي، شمس للنشر والتوزيع، القاهرة، ط1، 2010، ص18.

[2] أحمد محمود نحلة، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، دار المعرفة، الإسكندرية، ط1، 2002، ص14-15.

جانب عدم توافرها على أساليب تحليلية خاصة بها، فتظهر التداولية في الدرس اللغوي من وجهة نظر وظيفية عامة معرفية أو اجتماعية أو ثقافية لتشكل بذلك التداولية نقطة التقاء مع مجالات العلوم ذات الصلة باللغة.

وفي كل الأحوال فإن التداولية تحاول الإحاطة بالعلاقة التي تربط الذهن باللغة كعلامة لكن ومستعمليه، وذلك لأنها تركز دوماً على ابتغاء الوقوف على الوجهة المستهدفة من التخاطب وكشف متضمنات القول واستلزاماته.

ولتوضيح كل ما أشرنا إليه سابقاً نقدم المثال التالي: شخص يقول "السرقة، أنا مخبول" فهو بذلك لا يفسر هذا بشأن الإنذار فقط، وإنما هذا الكلام يتطلب شيئاً آخر ويعني أحضر المكونات المعادية ليفهمنا إنجاز الأشياء بالكلمات فقط. والتداولية تدرس كيف للمتلقي أن يصل إلى الفهم والتأويل المنشود في العملية التواصلية.

3. نشأة التداولية:

لم تنشأ التداولية بوصفها حقلاً مستقلاً من فراغ لغوي أو فلسفي، بل كانت تمثل تشعبا حتميا لما استشعره الباحثون من قصور في المناهج السائدة آنذاك، تلك المناهج التي كانت تنظر إلى اللغة بوصفها نظاماً من العلامات المجردة مغفلة الدور الحاسم للمتكلم والمتلقي والسياق في إنتاج الدلالة وتأويلها، وبهذا يمكن القول أن التداولية تشكل في جوهرها ثورة على التصور الشكلي للغة وانعطافة جذرية نحو اعتبارها فعلاً إنسانياً سلوكياً تواصلياً قائماً على قصد المقاصد.

ولئن كان المفهوم قد اتضحت معالمه فإن تتبع نشأتها يكشف لنا كيف أن هذا التحول البارز لم يكن وليد لحظة واحدة؛ بل كان نتاج حوار متعدد المشارب اجتمعت فيه انشغالات الفلسفة والمنطق وعلمي اللغة والاجتماع، فهي رحلة تبدأ بالتساؤلات العميقة للفلاسفة حول أفعال الكلام والاستعمال مروراً بردود أفعال اللسانياتيين على المنهج البنيوي، وصولاً إلى بلورة إطار

نظري متكامل في حقبة السبعينيات والتسعينيات من القرن الماضي. وهذا يجعلنا أمام عدة تساؤلات منها: من أين استمدت التداولية أصولها الأولى؟

تعود أصول التداولية في سيميائيات تشارلز ساندرز بيرس " charles sanders peirce" (1839-1914) الذي قدم بتصوراته الفلسفية مساراً جديداً لم يعد فيه المعنى ثابتاً، بل عملية تفسيرية ديناميكية، مسرعاً بتحويل اللغة من نظام ساكن إلى فعل حي، كما كرس للتأويل. تعود أصول السيميائية إلى بيرس، الذي لم يكن بوسعه إدراكها في إطار شرح الرياضيات الأخلاقية إلا من خلال الدراسة السيميائية. وقد وصل بيرس إلى اعتبار الإنسان في حضرة اللغة علاقة دالة، ولا يمكنه التفكير دون علامة. يمكن القول أن السيمياء عنده ذات طابع كلي ولا يمكن تجاوزها[1].

وقد ظهرت اللبنة الأولى للدرس التداولي مع ظهور كتاب "كيف نجعل أفكارنا واضحة" (1878) وقد انطلق من سؤال جوهري يقوم عليه هذا النص مفاده: متى يكون للفكر معنى؟ وعلى هذا المنوال عكف على دراسة الدليل وبناء إدراكه أنه يتم عن طريق التفاعل الذي يحدث بين الذوات والنشاط المجتمعي. إن الواقع المحكوم عليه يفترض تجربة إنسانية مثبتة لا على ما هو فردي بل على ما هو اجتماعي[2].

ومن هنا بدأت أفكاره المتجهة للعلامات تأخذ طابعاً متصلاً في أساسيات هذه التجربة والمجتمع، وقد وصل إلى نتيجة معرفية مفادها أن الممارسة، والتطبيق على (الواقع) هما اللذان يشكلان الأساس والقاعدة لمختلف الأفكار، وقد كان ذلك إيذاناً بالتوجه نحو البراغماتية كنزعة عملية، فمن صدق الأفكار حسب هذه النزعة مرتبط بالمجال التطبيقي العملي السلوكي. يذكر

[1] نعمان بقرة، محاضرات في المدارس اللسانية المعاصرة، منشورات جامعة باجي مختار، عنابة، 2006، ص198.

[2] المرجع نفسه، ص198.

وليام جيمس "william james" (1842-1910) أن الأفكار حية إن كانت صادقة بقدر ما تساعدنا على أن تربطها بأجزاء من خبرتنا بطريقة تؤدي إلى سلوك نابع في الحياة[1]. إنه يترقب منك أن تشعر في كل لحظة قيمة الفورية الفعلية ولن تصادف موضع العمل النطاق من بيت اللون مالي... فإن استخراج قيمة الفكرة مرتبطة بنجاح العمل الذي يؤديه الإنسان بناءً على اعتقاده[2]. وعليه فإن قيمة الأفكار المستمدة من فلسفتها تظهر في قدرتها على التأثير في الواقع وبنائه بناءً عملياً، مما أدى إلى تعظيم النزعة الفلسفية المثالية والتي كانت معهودة عليها في بعض إقصاء تام.

وبذلك ثبتت النزعة على المثالية التي كانت بمعزل عن الواقع والتجربة.

وفي إطار اهتمامه وتركيزه على الإشارة والمعنى، نجد أن الفرق التي يتم بواسطتها التواصل بين بني البشر تنكشف في النهاية أن التداولية نزعة مهمة من السيميائيات، ولذلك نجدها في العشرينيات تندرج في الإطار العام، بعلم أن اللسانيات التداولية تفترض كلاً من الدراسة التركيبية والدلالية: "وانطلاقاً من هذه الرؤية فإن التداولية حسب بيرس هي أداة مهمة يمكن من خلالها نقل الواقع، كما يمكن اعتبارها وسيلة من الوسائل المعرفية والاتصال، ومنهجاً لجميع ميادين المعرفة. ويظهر ذلك جلياً في إطار إرجاعه لدراسة العلامة اللسانية بتحديد ما هو تداولي واستعمالي في انسجام مع علامات أخرى من طرف أفراد معينة[3].

---

[1] ينظر: الزاوي بغورة، "العلامة والرمز في الفلسفة المعاصرة: التأصيل والتجديد"، عالم الفكر، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، 2007، العدد الثالث، المجلد 35، ص199.

[2] ينظر: مسلم خيرة ، محاضرات في التداولية، سنة أولى ماستر، كلية الآداب واللغات، جامعة سعيدة، الجزائر ،ضمن موقع: https://www.univ-saida.dz/lla/wp-content/uploads/sites/8/2022/11/%D9%85%D8%AD%D8%A7%D8%B6%D8%B1%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D8%AF%D9%83%D8%AA%D9%88%D8%B1%D8%A9-%D9%85%D8%B3%D9%84%D9%85-%D8%AE%D9%8A%D8%B1%D8%A9-%D9%81%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AF%D8%A7%D9%88%D9%84%D9%8A%D8%A 12/03/2026، ص16.

[3] أحمد محمود نحلة، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، مصدر سابق، ص41.

يبرز هذا التفسير رؤية بيرس العميقة للغة كفعل سيميائي متكامل، حيث يربط المكون التداولي بالممارسة الاجتماعية، مما يجعل العلامة اللغوية كياناً ديناميكياً لا معنى له خارج سياقه التواصلي.

وقد أشار الباحث خليفة بوجادي إلى أن "الدرس التداولي الحديث لم يكن ليتأسس لولا الجهود السيميائية الأولى التي أرست قواعد النظر إلى اللغة باعتبارها فعلاً اجتماعياً وليس مجرد نظام من العلامات[1] ، وهذا يؤكد أن التداولية رغم حداثتها كمصطلح إلا أن جذورها الفكرية تمتد إلى ما هو أعمق من مجرد الاهتمام بالبنى اللغوية المجردة لهذا سنحاول فيما يلي عرض أهم التصورات التي تعتبر اصولا نظرية للدرس التداولي من خلال عرض إسهامات بعض المؤسسين.

أ. تشارلز موريس: "1901–1979" (charles morris)

إن المتتبع للمسار التداولي يجد أنه مدين للفيلسوف تشارلز موريس في مؤلفه "أسس نظرية العلامات (Foundation of the theory of signs)" الذي خص به الموسوعة العلمية سنة 1938، والذي تحدث فيه عن الاختصاصات المختلفة التي تعالج اللغة، والتي صنفها إلى: علم التركيب (أي النحو الذي يقتصر على دراسة العلاقات بين العلامات)، وعلم الدلالة (أي العلم الذي يهتم بعلاقة العلامات وما تدل عليه)، وأخيراً التداولية التي تعنى في رأي موريس بالعلاقات بين العلامات ومستخدميها. فيذكر في هذا الصدد: "يساعد مصطلح البراغماتية على الإشارة إلى أهمية صلة جون ديوي "john dewey" (1859-1952) في مجال السيميائيات، في الوقت الذي نجد التداولية مصطلحاً سيميائياً في مفهومه الخاص، لأنه من خلالها يتم تحديد العلاقة بين الإشارة ومستعملها[2]، كما ترى التداولية أنها تقتصر على دراسة ضمائر

[1] خليفة بوجادي، في اللسانيات التداولية مع محاولة تأصيلية في الدرس العربي القديم، مصدر سابق، ص35.

[2] Charles Morris, Foundations of the Theory of Signs, International Encyclopedia of Unified Science, volumes, number 2, the university of Chicago press, 1938, p.30.

التكلم وأسماء الإشارة وأزمنة الزمان والمكان، والعبارات التي تشير دلالتها إلى معطيات خارج اللغة نفسها، أو إلى العناصر المقامية التي تجري فيها التواصل[1].

إن توسع هذه النصوص يجعل التصور موسعاً للتداولية كحقل سيميائي (علاماتي) وليس حقلاً لغوياً محضاً، وذلك بربطه بالفلسفة البراغماتية الأمريكية التي ترى المعنى نابعاً من الاستخدام والعواقب العملية في سياق اجتماعي. وهذا يتجاور مع الرؤية المنيعة التي تحصرها في دراسة عناصر السياق كالضمائر وحروف المكان والزمان، التي تركز على البعد التفاعلي للعلامات. كما يرفع هذا التصور التداولية من مستوى تعليل البنية إلى مستوى تعليل الفعل التواصلي الشامل في مقام محدد.

ب.جون لانغشو أوستن: "john austin" (1911–1960)

تأثر الفيلسوف جون لانغشو أوستن بفلاسفة من أمثال وليام جيمس الذي كان له الفضل في إرساء دعائم اختصاص فلسفي جديد شكل أرضية خصبة للتداولية اللسانية وعُرف بفلسفة اللغة العادية وذلك بإلقائه محاضراته سنة 1955 التي أبانت عن مقومات الفلسفة التحليلية التي ترى أن سؤال اللغة هدفها وصف الواقع[2] لأن الوظيفة الأساسية للغة ليست الوصف فحسب بل الفعل والإنجاز في المقام الأول.

ولقد تطورت التداولية ضمن مجموعة من المقاربات اللغوية من بينها تحليل الحوار (Conversation Analysis)، وتحليل النص (Text Analysis)، وتحليل الكلام (Discourse Analysis)، التي توصف بأنها امتداد طبيعي لأطروحات النحو الوظيفي عند مايكل هاليداي "Michael Halliday" (1925–2018) الذي طورها[3]، ولم تصبح

---

(1) آن روبول، جاك موشلر، التداولية اليوم علم جديد في التواصل، دار الطليعة، بيروت، 2001، ص29.

(2) ينظر: آن روبول، جاك موشلر، التداولية اليوم علم جديد في التواصل، مصدر سابق، ص13.

(3) بهاء الدين محمد يزيد، تبسيط التداولية من أفعال اللغة إلى بلاغة الخطاب السياسي، مصدر سابق، ص13.

مجالاً يعتمد عليه في الدرس اللغوي إلا في العقد السابع من القرن العشرين وذلك بعد أن طورها ثلاثة فلاسفة ينتمون إلى جامعة أكسفورد وهم: جون لانغشوا أوستن، وجون سيرل John Searle (1932)، وبول غرايس Paul Grice (1913-1988) الذين اهتموا بدراسة اللغة الطبيعية (natural language) أو العادية (ordinary language) مقابل مدرسة اللغة الشكلية أو المثالية التي يمثلها بيرتراند راسل Bertrand Russel (1872-1970) وغوتلوب فريجه .Guttlob Frege (1848-1925) وكانوا جميعاً مهتمين بطريقة توصيل معنى اللغة الإنسانية الطبيعية من خلال إبلاغ المرسل للرسالة التي تتوجه إلى مستقبل يفهمها ويفسرها، أي أن هدفهم هو دراسة اللغة أثناء الاستخدام من المتكلم إلى المتلقي مع دراسة التأثير والتأثر والقصد.

لم تكن التداوليات وليدة لحظة فلسفية فقط بل انشغلت بتحول جذري في فلسفة اللغة، وإذا كانت التداولية في البداية مشروعاً محدداً ثم دخلت مرحلة ثانية نالت أهمية من أبحاث أوستن وسيرل وغرايس كما أشرنا سابقاً وشكلت اتجاهاً قائماً بذاته؛ فإن المرحلة المهمة في تاريخ التداولية تزامنت مع انفتاحها على العلوم المعرفية والأبحاث المتعلقة بالذكاء الاصطناعي، وهي أبحاث غيرت الوجه العام للتداولية وأعلنت ميلاد مايعرف بالتداولية المعرفية(cognitive pragmatics)[1] مع نظرية الملاءمة (Théorie de pertinence) التي صاغها كل من دان سبيربر dan sperber (1942)وديردري ويلسون .dierdre wilson (1941) أما أوزفالد ديكرو Oswald ducrot (1930)فأضفى على التداولية بعداً جدلياً، حيث حاول التأسيس لتداولية مندمجة في الدلالة ضمن ما يعرف بنظرية الحجاج في اللغة، إلا أن الصعوبات التي واجهتها

[1] anne reboul ,"la pragmatique à la conquête de nouveaux domaines" ،in l'Information Grammaticale ،1995 ،66 ،pp.32-37.

نظريته دفعت إلى تبني أطروحة الباحثة ماريون كاريل (1963) Marion carel المعروفة بنظرية المجموعات الدلالية وهي نظرية تندرج ضمن النظرية العامة لتعدد الأصوات[1].

تبعاً لما سبق يمكن القول أن التداولية في هذه المرحلة تطورت وانتقلت من كونها مشروعاً فلسفياً لدى أوستن وسيرل وغرايس إلى علم معرفي رائد؛ حيث شكل انفتاحها على الذكاء الاصطناعي والعلوم الأخرى نقلة تحول جوهري من دراسة الاستعمال اللغوي إلى دراسة الآليات الذهنية للتفسير البشري، فيما أضاف ديكرو إليها البعد الجدلي قبل أن تتجه صوب نظريات ترتكز على التغيرات الدلالية وتعدد الأصوات، وتبلغ أوجها لتصبح منهجاً يعتمد عليه في الدرس اللغوي ومن أهم نتائج هذا التطور نظرية أفعال الكلام التي صاغها جون سيرل والتي تعتبر الأساس الجوهري الذي بني عليه الاتجاه التداولي الذي كان بداية لظهور عدد من المفاهيم والنظريات التي شكلت اللسانيات التداولية، وقد اعتبر كل من جورج هربرت ميد George herbert mead (1863-1931)وبول غرايس من الرواد الرئيسيين في هذا المجال حيث تشير المحاضرات التي ألقاها غرايس في جامعة هارفارد عام 1961 (والتي جمعت ونشرت عام 1967) إلى نقطة انطلاق الدرس الحواري في المجال التداولي.

ذهب غرايس إلى أن الكثير من الألفاظ لا يمكن تفسيرها دلاليا وإنما ينبغي تفسيرها من ناحية تداولية؛ حيث يرى أن السامع يتوصل إلى الشكل الأمثل للمعنى الذي يقصده المتكلم اعتماداً على شيئين: الأول هو معنى ما قاله المتكلم، والثاني هو الافتراضات المسبقة أو السياقات والعلاقات التواصلية العامة التي يحرص المتكلم عادة على اتباعها في محادثاته[2]، ونستطيع القول أن بول غرايس كان يدعو إلى دراسة المعنى بنقله من المستوى المجرد للكلمات إلى المستوى التفاعلي

[1] جواد ختام، التداولية: أصولها واتجاهاتها، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2011، ص21.

[2] أحمد محمود نحلة، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، مصدر سابق، ص9.

حيث يعدل السامع مقصد المتكلم بناءً على السياق والمبادئ العرفانية، مما يساعد فهمنا للتواصل البشري بعيداً عن التعقيدات[1].

من هذا المنطلق لم يعد مجال التداولية منحصراً في دراسة الكلمة أو الجملة فقط، وإنما تعدى ذلك إلى دراسة الخطاب أو الملفوظات، حيث ركزت التداولية على دراسة النصوص الفعلية في سياقاتها، وقد ظهر هذا التطور التاريخي في التداولية بوضوح من خلال الانتقال من دراسة العملية التلفظية إلى دراسة النصوص الفعلية في سياقاتها، ومع لودفيغ فيتغنشتاين Ludwig wittgenstein (1889-1951)انقلب الموقف الفلسفي رأساً على عقب، فلم يعد السؤال يتمحور حول معنى الكلمة بل حول كيفية استخدامها.

ميزت فلسفة اللغة الحديثة بين اللغة العادية أو اللغة الطبيعية التي يتكلمها الناس، واللغة المثالية الصورية التي تشتمل على كل الشروط المنطقية والنحوية، وقد اختلف الفلاسفة في بداية القرن العشرين من داع لدراسة اللغة الأولى إلى داع لدراسة الثاني، وهذا التمييز بين اللغة العادية واللغة المثالية كان أحد أهم المباحث التداولية لأن دراسة اللغة العادية منحت الانتباه للسياق والاستعمال والمقام، بينما ركزت اللغة الصورية على دراسة المعنى المنطقي المجرد، فقد ذكر بيرتراند راسل أن اللغة المستعملة في مناقشاته هي اللغة المثالية ثم عاد بعدها ليقدم بحوثاً في اللغة العادية[2]، ويرى فيتغنشتاين أن اللغة كسائر الألعاب مشيراً في ذلك إلى تشبيه فرديناند دي سوسير للغة بلعبة الشطرنج، ومخالفاً له في بعض خصائص اللعبة[3]؛ إذ لا تحمل الكلمات معنى واحداً ولا تنحصر في استخدام واحد مثلها مثل أدوات صندوق النجار، وكما يمكن استعمال كل أداة في وظائف متعددة، فإن معاني الكلمات أيضا ليست ثابتة ولا تقبع في قواميس مجردة بل تتشكل داخل

---

[1] جورج يول، التداولية، مصدر سابق، ص13.

[2] خليفة بوجادي، في اللسانيات التداولية مع محاولة تأصيلية في الدرس العربي القديم، مصدر سابق، ص32.

[3] ينظر محمود فهمي زيدان، من فلسفة اللغة، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1965، ص29-30.

الممارسات الحوارية والتفاعلات الإنسانية المتواصلة والملموسة في سياق القول، ويمكن القول أن التداولية كانت وليدة التقاء نظريات فلسفية ولغوية متعددة، حيث تطورت من مجرد مشروع يهتم باللغة العادية إلى علم معرفي متشكل يدرس الاستعمال الفعلي للغة في سياقاتها التداولية.

4. مصادر التفكير اللغوي التداولي عند العرب:

إذا كانت التداولية العربية قد استطاعت بفضل اتصالها بفلسفة اللغة ومنطق الحوار أن تؤسس لنفسها كياناً معرفياً مستقلاً يدرس اللغة بوصفها فعلاً وإنجازاً لا مجرد نسق محايد من العلامات، فإن المتأمل في التراث العربي الإسلامي يقف أمام كم هائل من التصورات والمفاهيم التي تصل في دقائقها إلى ملامح تداولية غاية في الثراء والعمق، ولذلك يذكر محمد سويرتي أن "النحاة والبلاغيين والمفكرين والفلاسفة الإسلاميين مارسوا المنهج التداولي قبل أن يذيع بصفته فلسفة وعلماً، ورؤية ومنهجاً أمريكياً أوروبياً، وقد وظف المنهج التداولي بوعي في تعليل الظواهر والعلامات المتنوعة[1]، وقد لفت الانتباه لدى الباحثين المعاصرين أن كثيراً من المباحث التي طورها الغربيون في التداولية الحديثة كانت قد عرفت في التراث العربي القديم بصيغ ومصطلحات مختلفة، مما يشير إلى أن الاهتمام بالسياق والمقام والمقاصد لم يكن غائباً عن الدرس اللغوي العربي.

ويمكن اعتبار مصادر التفكير التداولي اللغوي عند العرب من خلال علم البلاغة وعلم النقد والخطابة، إضافة إلى علماء أصول الفقه الذين يمثلون إلى جانب البلاغيين اتجاهاً فريداً في التراث العربي يربط بين الخصائص الصورية للموضوع والخصائص التداولية[2]، إذ يرى محمد سويرتي أن هؤلاء هم رواد التفكير التداولي في التراث العربي إلى جانب البلاغيين والأصوليين الذين جمعوا بين شكل النص بنية واستعمالاً (سياقه التواصلي) وهذا هو جوهر التداولية، وكذلك لأن الأصوليين

---

[1] محمد سويرتي، "اللغة وعلم اللغة: تقريب المنهج التداولي البلاغي"، مجلة عالم الفكر، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، مجلد 28، ع3، يناير-مارس 2000، ص30.

[2] خليفة بوجادي، في اللسانيات التداولية مع محاولة تأصيلية في الدرس العربي القديم، مصدر سابق، ص140.

كانوا مضطرين لفهم النص الشرعي واستنباط الأحكام الشرعية، فهذا الهدف جعلهم يطورون أدوات تعليلية قيمة جداً مثل مفهوم القصدية مثلاً.

على هذا الصعيد يعرّف السكاكي (القرن السابع الهجري/الثالث عشر الميلادي) علم المعاني في "مفتاح العلوم" أنه يتبع خواص تراكيب الكلام في الإسناد وما يتصل بها من الاستحسان وغيره[1]، وعلى حد تعريفه فإنهم عنوا سر اللغة المتمثل في الدلالة التي توفي بها فائدة دون غيرها سواء كانت لها دلالة ظاهرة مباشرة أو ضمنية تفهم منها أو ملازمة لها[2] فعلم المعاني لا يهتم فقط بالمعنى الحرفي المباشر للكلام بل يتعداه إلى الموقف (مقام الإحالة) فيحدد أي تركيب هو الأنسب والأجمل (المستحسن) للمقام الذي يقال فيه، ويعبر عن ذلك بأصول وقواعد يعرف بها كيفية تركيب الكلام وتأليفه بحيث يكون مطابقاً للموضع الذي يقال فيه وحال السامع الذي يخاطب.

وبالنسبة للدرس التداولي في التراث العربي نلاحظ بعض السمات المتعلقة بهذا الدرس، لا سيما فيما يتعلق بعلم البلاغة فقد تناولوا عدة قضايا أبرزها:

- ❖ أن التكلم يتم لغايات وأهداف أو إشباع حاجات أو الحصول على فائدة.
- ❖ تستعمل اللغة لأغراض ومقاصد ذاتها.
- ❖ يضفي المتحاورون على الملفوظات دلالات أخرى غير ظاهرة.
- ❖ لا تقف البلاغة العربية عند حدود التداولية المدوّنة، بل إنها تعتمد على "لكل مقام مقال".

هذا ما يدل على وجود أصول في التفكير التداولي في التراث العربي، وهذه الدراسات القديمة قد سبقت بعض المباحث التداولية، وقد انطوت على مقاربة عميقة للخطاب بوسط متعدد حيث

---

[1] محمد بن علي السكاكي، مفتاح العلوم، تحقيق: نعيم زرزور، دار الكتب العلمية، بيروت، 1983، ص161.

[2] ينظر: المصدر نفسه، ص161

إن القدامى قد التفتوا إلى عناصر السياق وإلى ما تنطوي عليه الملفوظات من دلالات عديدة تتجاوز المعنى الظاهر مستندين إلى مبدأ "لكل مقام مقال".

كما نجد حرص النحاة القدامى على تنصيص المعاني عن طريق العلامة الإعرابية، فاستمروا في ظواهر تداولية تميز العملية التواصلية وسياقها، ولم يجعلوا اللغة مجرد منظومة من القواعد فحسب بل جعلوا للفظ معنى يؤديه متكلم معين في مقام معين لأداء قصد تواصلي معين، وجعلوا من أهداف التداولية إعادة السامع معنى الخطاب وإيصال رسالة إبلاغية إليه[1]، ويمكن القول أن النحاة القدامى درجوا على ربط المقامات بالعلامات الإعرابية، واستمر ذلك في ظواهر تداولية تتجاوز القواعد المجردة مثل مراعات المخاطب والمتكلم والسياق الذي يتبين فيه المعنى محققين بذلك افتراضات تداولية إضافية تضمن نجاح الرسالة التبليغية.

وفي هذا المقام نجد سيبويه (148هـ-180هـ) قد أجرى تحليلاً يمكن اعتباره تداولياً في باب ما يكون فيه الاسم أول الكلام، حين فسر تقديم المعمول في قوله تعالى: {**إِيَّاكَ نَعْبُدُ**}[2] بأنه ليس جائزا نحوياً فقط بل قال إن تقديم المفعول يفيد الاختصاص والتخصيص؛ أي العبادة لا تكون إلا لله وحده لا شريك له[3]، وهذا تفسير تداولي محض وواضح أنه ربط الشكل اللغوي (تقديم المفعول) بقصد (تخصيص العبادة لله وحده لا شريك له) مع مراعاة مقام التوحيد، وكذلك يقول: إنما أراد بذلك أن النية والقصد الكامن وراء الكلام، وهذا يندرج ضمن الدرس التداولي.

---

[1] خليفة بوجادي، في اللسانيات التداولية مع محاولة تأصيلية في الدرس العربي القديم، مصدر سابق، ص139.

[2] سورة الفاتحة، الآية: 5.

[3] ينظر: عمرو بن عثمان بن قنبر سيبويه، الكتاب، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، مكتبة الخانجي، مصر، الجزء الأول، 1988، ص34.

الفصل الأول:

التقعيد المنطقي

للاستلزام الحواري

1. الحوار المباشر وغير المباشر:

قبل الشروع في تفصيل القول حول نظرية الاستلزام الحواري يبدو من المناسب أن نستهل هذا الفصل بتأمل أولي في طبيعة الحوار بوصفه فعلاً تواصلياً إنسانياً؛ فالحوار ليس مجرد تبادل للأقوال والأجوبة، بل هو فضاء تتجلى فيه مقاصد المتكلمين وتتشكل عبره المعاني، فما يقال علناً لا يمثل سوى قمة الجبل من المعاني فتحت سطح الكلمات المباشرة حيث ثمة مجموعة من الدلالات والاستلزامات التي لا تدرك إلا بفهم سياق المقال ومقام الحال، وقد لاحظ الدارسون منذ القدم أن التواصل البشري لا يقوم على الصريح من القول وحده بل يتجاوزه إلى ما هو مضمر ومستلزم، وهو ما جعل من "الحوار غير المباشر" ظاهرة تستحق التأمل والدرس، ومن هنا تأتي أهمية هذا الفصل الذي يسعى إلى تأسيس تصور نظري للاستلزام الحواري ابتداءً من تحديد مفهوم المحادثة ومبادئها، مروراً بنشأة نظرية المحادثة وصولاً إلى رصد إرهاصات هذه الظاهرة في التراث البلاغي العربي ثم تطبيقاتها في النص القرآني، ولعل ما يميز هذا الطرح هو محاولة الجمع بين النظريات الغربية الحديثة والتراث العربي الأصيل لإثبات أن العناية بالبعد التداولي للغة لم تكن وليدة العصر الحديث فحسب، بل كانت حاضرة في الفكر اللغوي العربي القديم[1].

2. مفهوم المحادثة ومبادئها:

أ. مفهوم المحادثة:

تعد المحادثة أحد أضرب الحوار المباشر، وقد تضمنت تعريفات متعددة حاولت الإحاطة بطبيعتها المعقدة، ومن هذه التعريفات ما ينظر إليها من خلال علاقتها بالأحداث الاجتماعية العليا التي ترتبط بها هذه المحادثة نسقياً، ويمكن للمحادثة فضلاً عن ذلك أن تعرف بوصفها شكلاً

[1] طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، بيروت، ط1، 1998، ص235.

تفاعلياً مستنداً إلى سياق نشاط معقّد ينجز بواسطة مناقشة[1] يشترك فيها على الأقل اثنان من المشاركين في الزمان والمكان نفسهما، ويشترط في المحادثة أن يكون المشاركون فاعلين مساهمين؛ مما يعني أن المحادثة تقتضي وجود طرفين أو أكثر يتفاعلون في المكان والزمان نفسهما[2].

وهذا التعريف الذي قدمه فولفغانغ هاينيمان "Wolfgang heinemann" (1904-1945) وديتر فيهنفعر "deter viehweger" (1925-2016) يتجاوز النظر إلى المحادثة بوصفها مجرد تبادل للكلام، ليربطها بالسياق الاجتماعي والتفاعلي الأوسع، فالمحادثة بهذا المعنى ليست حدثاً منعزلاً بل هي جزء من نسيج اجتماعي معقد يشترك فيه الأفراد بشكل فاعل ومتبادل، كما أن التأكيد على ارتباطها بالسياق والنشاط يجعلها عملية ديناميكية وهادفة وليست مجرد حوار عابر، ومن جهة أخرى ميز تون فان دايك "Teun van Djik" (1943) بين مصطلحات حديث، ومحادثة، وحوار، فذكر أن المحادثة وحدة تفاعل اجتماعية تتكون من سلسلة من أحداث لغوية وتعد ارتباطاً بالسياق الاجتماعي، وعلى النقيض من ذلك يُعد الحديث تجريداً مبنى لغوياً أو نظرياً كالوحدة النصية التي تتشكل في المحادثة، ويأخذ مصطلح الحوار شكلاً أعمق يتعلق بالمحادثة وبأشكال أخرى للتفاعل اللغوي؛ ومثل ذلك الحوار بين القاضي والمدعى عليهم، ويتميز مصطلح الحوار بوجه خاص بأن الأمر فيه لا يتعلق بتفاعل أحادي[3].

وهذا التحديد يجعلنا ندرك أن المحادثة لا يمكن اختزالها في الجانب اللغوي فقط، بل لا بد من النظر إلى العوامل الاجتماعية والثقافية التي تحيط بها وتؤثر في مسارها، فالمحادثة بهذا المعنى هي

---

(1) فولفغانغ هاينيمان وديتر فيهفغر، مدخل إلى علم النص، تر: سعيد حسن بحيري، مكتبة زهراء الشرق، القاهرة، ط1، 2008، ص45.

(2) جمعان بن عبد الكريم، إشكالات النص: دراسة لسانية نصية، النادي الأدبي بالرياض، ط1، 2006، ص88.

(3) المرجع نفسه، ص89.

حدث تواصلي يتشكل في لحظة تفاعل بين طرفين، ويتأثر بمجموعة من العوامل التي تحدد طبيعة الأقوال المتبادلة، مثل طبيعة العلاقة بين المتحدثين، والغرض من الحديث، والظروف المحيطة به.

ب. مبادئ المحادثة:

لما كان التخاطب يقتضي إشراك طرفين عاقلين في إنتاج الأقوال، كان من اللازم أن تنضبط هذه الأقوال بقواعد تحدد وجوه فائدتها الإخبارية، أو ما يمكن تسميته بقواعد التبليغ، كما أنه من الضروري أن تنضبط هذه الأفعال بقواعد تحدد استقامتها الأخلاقية والتعاملية ضمن ما نسميه قواعد التأدب أو التهذيب وهو الجانب الذي يرتبط بالعامل الأخلاقي في التواصل، وقد تولى فرع "التداوليات" من اللسانيات الحديثة النظر في هذه القواعد لاختصاصه بدراسة الاستعمالات اللغوية في تعلقها بمقامات الكلام[1]، حيث إن المحادثة فن قائم على مجموعة من المبادئ تخلق تعاوناً واعياً بين المشاركين، وقد حدد الباحثون في هذا المجال عدداً من المبادئ التي تحكم سيرها ولعل من أهم هذه المبادئ:

أولاً: مبدأ النظام الحواري.

يرى تزفيتان تودوروف "tzvetan todorov" (1939-2017) أن الحوار يخضع لنظام خاص يحدد أدوار المتحدثين ويتحكم في تبادل الأقوال. فالحوار ليس مجرد تناوب في الكلام، بل هو بناء تفاعلي تتحدد فيه أدوار المشاركين وفق قواعد ضمنية[2]. ويتمثل هذا المبدأ في أن لكل مشارك في المحادثة دوراً محدداً، وأن هذا الدور يتغير بتغير الموقف والسياق.

وهذا المبدأ يفسر لماذا يكون الحديث بين شخصين مختلفين عن الحديث بين مجموعة من الأشخاص، كما يفسر لماذا يتغير أسلوب الكلام باختلاف العلاقة بين المتحدثين. ففي المحادثة بين

---

[1] ينظر: عبد الرحمن طه، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص238،239.

[2] تزفيتان تودوروف، منطق الحوار، تر: سعيد بنكراد، دار توبقال للنشر، الدار البيضاء، 1987، ص45.

رئيس ومرؤوس، مثلاً، تكون أدوار المتحدثين محددة بقواعد ضمنية تتعلق بمن يبدأ الحديث ومن ينهيه، ومن يسأل ومن يجيب، وهذه القواعد تختلف في المحادثة بين الأصدقاء.

ثانياً: مبدأ التأدب الأقصى والاقتراب:

صاغ جويفري ليتش "geofferey leech" (1936-2014) هذا المبدأ الذي يعدّه مكملاً لمبدأ التعاون في صورتين إحداهما سلبية: قلل من الكلام غير المؤدب، والثانية إيجابية: أكثر من الكلام المؤدب[1]، وتتفرع عن هذا المبدأ قاعدتان هما قاعدة اللباقة التي فحواها قلل من خسارة الغير وأكثر من ربح الغير، وقاعدة الاتفاق التي تتضمن عبارة قلل من اختلاف الذات وأكثر من اتفاق الذات والغير، وهذا المبدأ يظهر جلياً في المحادثات اليومية حيث يحرص المتحدثون على اختيار ألفاظ لا تجرح مشاعر الآخرين، ويستخدمون أساليب الالتزام والتقليل من شأن أنفسهم لتجنب الظهور بمظهر المتعالي أو المتغطرس.

إن المجاملة اللغوية بهذا المعنى ليست مجرد تزيين للكلام؛ بل هي استراتيجية تواصلية تهدف إلى بناء علاقات اجتماعية متوازنة، وتتعدد صور هذا المبدأ في الاستعمال اللغوي من خلال استخدام صيغ التفضيل عند الحديث عن الآخرين، أو استخدام الصيغ الدالة على التواضع عند الحديث عن الذات، أو استخدام أساليب الاستفهام بدل الأمر لتخفيف حدة الطلب.

ثالثاً: مبدأ الكفاءة التواصلية

يشير هذا المبدأ إلى قدرة المتحدث على استعمال اللغة استعمالاً مناسباً للمقام الذي يخاطب فيه، وقد طور ديل هايمز "dell hymes" (1927-2009) هذا المفهوم في إطار نظريته عن "الإثنوغرافيا التواصلية"، حيث يرى أن "الكفاءة التواصلية تتجاوز الكفاءة اللغوية المجردة لتشمل

[1] جيفري ليتش، مبادئ التداوليات، تر: عبد القادر قنيني، دار الكتاب الجديد، بيروت، 2010، ص156.

معرفة قواعد الاستعمال المناسب للغة في السياقات الاجتماعية المختلفة"[1]، وهذا المبدأ يفسر لماذا يتحدث الشخص بطريقة معينة مع أستاذه وبطريقة مختلفة مع زميله، ولماذا يختار أسلوباً معيناً في موقف رسمي وأسلوباً آخر في موقف غير رسمي؛ فالمتحدث الكفء هو الذي يعرف متى يتحدث ومتى يصمت، ومتى يستخدم اللغة المباشرة ومتى يلجأ إلى الأساليب غير المباشرة.

رابعاً: مبدأ التناسب والانسجام.

يعود هذا المبدأ إلى جهود الباحثة روبين لايكوف "Robin lakoff" (1942) التي طورت نظرية في التأدب اللغوي تقوم على ثلاث قواعد أساسية: لا تفرض نفسك على المخاطب، وفر للمخاطب خيارات بديلة، واجعل المخاطب يشعر بالارتياح[2]. وهذه القواعد تعكس مبدأ التناسب والانسجام الذي يقتضي أن يكون الكلام متناسباً مع العلاقة بين المتحدثين، منسجماً مع التوقعات المتبادلة بينهم، وهذا المبدأ يظهر جلياً في الحوارات اليومية حيث يحرص المتحدثون على عدم فرض آرائهم على الآخرين، وعلى ترك مساحة للاختيار والتعبير، وعلى خلق جو من الألفة والارتياح؛ فالمحادثة الناجحة هي التي يحترم فيها كل طرف مساحة الطرف الآخر، ويتجنب التصريحات الجارحة أو المتعالية.

هذه المبادئ الأربعة –مبدأ النظام الحواري، مبدأ التأدب الأقصى، مبدأ الكفاءة التواصلية، ومبدأ التناسب والانسجام– تشكل معاً الإطار الذي يوجه المحادثة ويجعلها فعلاً تواصلياً ناجحاً وهي ليست قواعد جامدة؛ بل هي أدوات مرنة تحكم ذكاء التواصل البشري وقدرته على التكيف مع السياقات والنوايا التواصلية والعلاقات الاجتماعية مما يجعل الحوار فناً حياً يتجاوز مجرد تبادل المعلومات.

---

[1] ديل هايمز، أسس الإثنوغرافيا التواصلية، تر: عبد القادر قنيني، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، 2005، ص112.

[2] روبين لاكوف، "منطق التأدب: قواعد الاستراتيجية اللغوية"، تر: عبد الرحمن طه، ضمن كتاب اللسانيات التداولية: دراسات في النظرية والتطبيق، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، 2005، ص88.

3. الاستلزام الحواري ونشأته:

أ. مفهوم الاستلزام الحواري.

يعد الاستلزام الحواري واحداً من أهم مباحث الدرس التداولي، فهو أنسبها لطبيعة البحث وأبعدها عن الالتباس بمجالات الدرس الدلالي، وعلى الرغم من ذلك فليس له –خلافاً لكثير من موضوعات البحث التداولي– تاريخ ممتد[1]؛ إذ ترجع نشأة البحث فيه إلى المحاضرات التي ألقاها الفيلسوف البريطاني هربرت بول غرايس "Herbert Paul Grice"(1913-1988) في جامعة هارفارد سنة 1967 –وهو من فلاسفة أكسفورد المتقدمين في دراسة اللغة الطبيعية– وقد قدّم في هذه المحاضرات تصوره لهذا الجانب من الدرس اللغوي والأسس المنهجية التي يقوم عليه، وقد طبعت أجزاء مختصرة من هذه المحاضرات سنة 1975 في بحث له يحمل عنوان "المنطق والحوار (Logic and Conversation)" ثم وسع في بحثين له نشر سنة 1978 و 1981 ما قدمه في عمله المبكر، لكن الرجل لم يطور أفكاره تطويراً كاملاً ولم يحكم عرضها، فجاء عمله قليل التماسك كثير الفجوات مشكلاً في بعض جوانبه وغير مفهوم أصلاً في بعض آخر، ومن العجب أن يصبح عمل كهذا واحداً من أهم النظريات في البحث التداولي وأكثرها تأثيراً في تطوره[2].

لقد كانت نقطة البدء عند غرايس هي ملاحظته أن الناس في حواراتهم يقولون ما يقصدون وقد يقصدون أكثر مما يقولون وقد يقصدون عكس ما يقولون، فجعل همه منصباً على إيضاح الخلاف أو الاختلاف بين ما يقال (what is said) وما يقصد (what is meant)، فما يقال هو ما تعنيه الكلمات والعبارات بقيمها اللفظية المباشرة، وما يقصد هو ما يريد المتكلم أن يبلغه السامع على نحو غير مباشر، اعتماداً على أن السامع قادر على أن يصل إلى مراد المتكلم بما

---

[1] ستيفن ليفنسون، التداولية، تر: سيف الدين دغفوس، المنظمة العربية للترجمة، بيروت، 2009، ص97.

[2] محمود أحمد نحلة، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، مرجع سابق، ص33.

يتوفر لديه من أعراف الاستعمال ووسائل الاستدلال[1]، وهذه الملاحظة كانت نقطة تحول في دراسة اللغة لأنها حولت الاهتمام من دراسة اللغة كنظام مجرد إلى دراسة اللغة كفعل تواصلي يحدث بين الناس في سياقات حياتية محددة، فبدلاً من التساؤل عن معنى الجملة في ذاته أصبح الدارسون يتساءلون عما يقصده المتكلم حين يقول جملة معينة في سياق ما، وهذا التحول هو الذي ميز التداوليات عن غيرها من فروع الدراسات اللسانية.

أراد غرايس أن يقيم جسراً بين ما يحمله القول من معنى صريح وما يحمله من معنى متضمن ومن هنا نشأت فكرة الاستلزام[2]، وقد ميز غرايس بين نوعين من الاستلزام: استلزام عرفي(conventional implicature) واستلزام حواري(conversational implicature)، فالاستلزام العرفي قائم على ما تعارف عليه أصحاب اللغة من استلزام بعض الألفاظ دلالات بعينها لا تنفك عنها مهما اختلفت السياقات وتغيرت التراكيب، ومن ذلك مثلاً في الإنجليزية "But" ونظيرتها في العربية "لكن" فهي هنا وهناك تستلزم دائماً أن يكون ما بعدها مخالفاً لما يتوقعه السامع مثل: My friend is poor, but honest، ومثل: زيد غني لكنه بخيل، وأما الاستلزام الحواري فهو متغير بتغير السياقات التي يرد فيها[3]، وهذا التمييز مهم لأنه يوضح أن بعض الاستلزامات ترتبط بالألفاظ نفسها، بينما ترتبط استلزامات أخرى بالسياق الذي تستعمل فيه الألفاظ، فالأولى مستقرة وثابتة والثانية متغيرة بحسب المقام، والاستلزام العرفي لا يحتاج إلى جهد كبير من المخاطب لفهمه؛ لأنه مرتبط بالمعنى المعجمي للكلمة، أما الاستلزام الحواري فيحتاج إلى استنتاج واستدلال يعتمد على السياق والمعرفة المشتركة.

---

[1] المصدر السابق، ص33.

[2] محمود أحمد نحلة، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، مرجع سابق، ص34.

[3] ينظر؛ المرجع السابق، ص33.

ما كان يشغل غرايس هو كيف يكون ممكناً أن يقول المتكلم شيئاً ويعني شيئاً آخر، ثم كيف يكون ممكناً أيضاً أن يسمع المخاطب شيئاً ويفهم شيئاً آخر؟ وقد وجد غرايس حلاً لهذا الإشكال فيما سماه بـ "مبدأ التعاون" الذي سنتحدث عنه لاحقاً[1]، وبهذا يعد الاستلزام الحواري أداة فنية رئيسة في الأدب والسينما والمسرح حيث يستخدمه المؤلف لخلق معان خفية أو لإضفاء عمق على الشخصيات والحوارات؛ ففي المسرح مثلاً كثيراً ما يعتمد الكاتب المسرحي على ما لا يقال صراحة تاركاً للمشاهد أن يستنتج المعاني الضمنية من خلال ما تفعله الشخصيات وما تقوله على نحو غير مباشر، وهذه التقنية تجعل النص الأدبي أكثر عمقاً وتعدداً في الدلالات وتشرك المتلقي في عملية إنتاج المعنى، وهذه الظاهرة لا تقتصر على الأدب والفن، بل هي جزء من حياتنا اليومية. فنحن كثيراً ما نقصد أشياء لا نقولها صراحة، ونعتمد على أن المخاطب سيفهم ما نريد من خلال السياق والمعرفة المشتركة.

يرى علماء اللغة المعرفيون أن الاستلزام الحواري ليس مجرد ظاهرة لغوية بل هو عملية عقلية معقدة تعتمد على استدلال المستمع لفكرة المتكلم بناءً على معلومات سابقة ومعرفة مشتركة؛ لأن هذه الاستراتيجية لا يمكن تطبيقها أو استعمالها إلا مع المخاطب الذي يمتلك الكفاءة والقدرة التواصلية وهما مفهومان فرقنا بينهما سابقاً.؛ففي العربية مثلاً "قمت غداً وسأقوم أمس" كلام فاسد وغير مفيد، والأصل في العربية أن يكون الكلام مفيداً والإفادة عقلية، وكذلك من بين أمثلة التراكيب التي لا تحمل على المعنى المباشر في الإنجليزية: it rains cats and dogs، فالمعنى المباشر الحرفي "إنها تمطر قططاً وكلاباً" والمعنى المجازي "إنها تمطر مطراً غزيراً"، ومنها وظائف حروف

[1] جاك موشلار، آن روبول، التداولية اليوم (علم استعمال اللغة)، مصدر سابق، ص56.

المعاني مثل "لكن" في العربية التي تستدعي أن يكون ما بعدها مخالفاً لما يتوقعه السامع، ومن ثم تقتضي الترتيب، والفاء التي تقتضي في بعض معانيها التعقيب[1].

نخلص إلى أن الاستلزام الحواري هو متغير بتغير السياق الذي يرد فيه، ويعد الحوار الحقل الفعال والمباشر للتفاعل اللغوي الذي يكشف عن البعد الاستعمالي في تحقيق قصد المتحاورين[2]، وقد ميز نعوم تشومسكي "Noam chomsky" (1928) بين مفهومي الكفاءة والقدرة حيث يرى أن الكفاءة (competence) تمثل المعرفة العميقة للنظام اللغوي الموجودة في الذهن، بينما القدرة (performance) هي الاستخدام الفعلي للغة في الواقع والتي قد تتأثر بعوامل خارجية، والاستلزام الحواري يرتبط أكثر بالقدرة منه بالكفاءة؛ لأنه يتطلب من المتخاطبين قدرة على استعمال اللغة في سياقاتها المختلفة، ومعرفة بقواعد الاستعمال المناسب في المواقف المختلفة.

ب. نشأة الاستلزام الحواري.

لقد تداولت العديد من النظريات اللسانية الحديثة فكرة مفادها أن جملة من الإنجازات العلمية والفكرية الحديثة ضاربة جذورها في الفكر اللساني القديم لكنها لم تتبلور بشكل كاف وصريح في إطاره، وتبعاً لذلك ثمة ظهرت في نطاق اللسانيات قراءات عديدة متباينة منها ما تراوحت بين التنظير والتطبيق، ومنها ما كانت غايته الوقوف على القيمة العلمية واكتشاف الأدوات المنهجية سواء في حيز التصور النظري أو على المستوى الوظيفي التطبيقي، ولعل المثال الأقوى في هذا الصدد مشروع تشومسكي القائم بالأساس على دراسته للفكر الديكارتي محاولة منه

---

[1] محمود عكاشة، النظرية البراغماتية اللسانية (التداولية): دراسة المفاهيم والنشأة والمبادئ، مكتبة الآداب، القاهرة، 2012، ص90.

[2] المرجع نفسه، ص90.

لإيجاد أصول النظرية التوليدية التحويلية[1]، ونظرية المحادثة التي صاغها غرايس أيضا لم تنشأ من فراغ بل كانت امتداداً لاهتمامات فلسفية ولغوية سابقة؛ ففلاسفة اللغة العاديين مثل جون أوستين وجون سيرل كانوا قد بدأوا قبل غرايس في الاهتمام بالاستعمالات غير المباشرة للغة؛ غير إن غرايس كان أول من صاغ نظرية متماسكة حول كيفية انتقال المعنى من المتكلم إلى المخاطب عبر ما هو غير مصرح به، وقد تأثر غرايس بفلاسفة أكسفورد الذين كانوا يهتمون بدراسة اللغة الطبيعية وتحليل الاستعمالات اللغوية في السياقات الحياتية، وهذا القول معروف في تاريخ الفكر اللساني، حيث يؤكد أن الأفكار العظيمة نادراً ما تنشأ من فراغ بل هي نتاج تراكم فكري وتأثر بمن سبق.

وعليه سنحاول البحث والتقصي عن ظاهرة لصيقة باللغات الطبيعية وتشكل إحدى خصائصها الأساسية، وهي ظاهرة الاستلزام الحواري التي تؤسس لنوع من التواصل يمكن وسمه بالتواصل "غير المعلن"، وهذا النوع من التواصل هو الأكثر شيوعاً في الحياة اليومية إذ نادراً ما نعبر عن مقاصدنا بشكل مباشر وصريح؛ فنحن في معظم أحاديثنا نعتمد على التلميح والإشارة، وعلى ما يمكن تسميته "بالقرائن" التي تساعد المخاطب على فهم ما نريد، وبما أن اللزوم المنطقي (logical implication) هو محور علم المعاني فكذلك الاستلزام الحواري الذي هو من أهم المفاهيم التي تقوم عليها التداوليات (pragmatics)، وعلى الرغم من وجود تقارب بين هذين المفهومين، فإن هناك فوارق حاسمة دعت الفيلسوف الأمريكي غرايس واضع هذا المفهوم إلى اشتقاق مصطلح جديد من المصدر (implicate) ليخصص عملية الاستدلال التي خبره في التداول اللغوي باسم (implicature) تمييزاً له عن (implication) المتعارف عليها[2].

[1] العياشي أدراوي، الاستلزام الحواري في التداول اللساني، دار الأمان، الرباط، ط1، 1432هـ/2011م، ص7.

[2] المرجع نفسه، ص17.

لقد وضع الاستلزام الحواري في إطار يعتمد على الأسس التداولية للخطاب بالإضافة إلى كل الأبعاد المؤسسة لعملية التخاطب؛ فهو يؤكد أن التأويل الدلالي للعبارات في اللغات الطبيعية أمر مشروط، إذ ننظر فيه فقط إلى الشكل الظاهري لهذه العبارات وإهمال الكثير من الجوانب التي تتعلق بالسياق والقصدية والتأثير ، وعليه نقترح ما يلي:

- ❖ معنى الجملة المتلفظة بها من قبل المتكلم في علاقتها بالمستمع.
- ❖ المقام الذي تنجز فيه الجملة.
- ❖ مبدأ التعاون (cooperative principle)[1].

والاستلزام الحواري هو ظاهرة تؤسس لنوع من التواصل ألا وهو التواصل غير المعلن، بحجة أن المتكلم يقول كلاماً ويقصد غيره، كما أن المخاطب يسمع كلاماً ويفهم غير ما سمع[2]؛ فهو المعنى المستفاد من السياق ويعد من أهم المبادئ البراغماتية اللسانية، ويعني أن التواصل الكلامي محكوم بمبدأ عام (مبدأ التعاون) يأخذ بالحسبان المستلزمات الحوارية وسلامة القول والقبول من القائل وملاءمة مستوى الحوار، وهذا يعني أننا حين نتواصل لا نكتفي بفهم المعنى الحرفي للجمل بل نحاول استنتاج ما يريده المتكلم فعلاً من خلال ملاحظة السياق وملاءمة ما يقوله لقواعد الحوار المتعارف عليها، فلو سألت شخصاً: "هل أنت متعب؟" وأجاب: "اليوم كان طويلاً"، فإنك ستفهم أنه متعب مع أنه لم يقل ذلك صراحة، وهذه القدرة على الاستنتاج هي ما يفسره مبدأ التعاون، حيث يفترض المخاطب أن المتكلم لا يقول شيئاً عبثاً بل إن هناك علاقة بين ما يقوله والموضوع المطروح.

يختلف مفهوم الاستلزام الحواري عن مفهوم الاقتضاء، فالاستلزام مفهوم لساني براغماتي يتغير بتغير ظروف إنتاج العبارة اللغوية والاقتضاء يمتاز بكونه لا يتغير بتغير ظروف استعمال العبارة؛ فهو

---

[1] ينظر، العياشي أدراوي، الاستلزام الحواري في التداول اللساني، مرجع سابق، ص17-18.

[2] ريمة كعبش، "نظرية الاستلزام الحواري"، مجلة الخليل في علوم اللسان، جامعة العربي بن مهيدي، م1، العدد 2، أم البواقي، الجزائر، 2021، ص67.

ملازم لها في جميع الحالات والأحوال، والفرق بينهما أن الاقتضاء علاقة منطقية بين الجمل بينما الاستلزام علاقة تواصلية بين المتخاطبين تعتمد على السياق والمعرفة المشتركة، ومبدأ الاستلزام الحواري أصيل في التراث العربي، فقد ورد في كتاب "المحصول" للإمام فخر الدين الرازي (فخر الدين الرازي، ت 606 هـ) أن اللفظ إذا وضع للمسمى فإن الذهن ينتقل من المسمى إلى لازمه، وهذا الانتقال يثبت عدم وجود الاقتضاء في معنى الجملة ولكنه اتصل بها برابط عقلي أو طبيعي أو اجتماعي[1]، وهذا النص يوضح أن علماء العرب أدركوا أن بين الألفاظ ومعانيها علاقات تتجاوز الوضع اللغوي الأول، فهناك روابط عقلية وطبيعية واجتماعية تنتج معاني إضافية غير مباشرة، وهو عند عبد القاهر الجرجاني (عبد القاهر الجرجاني، ت 471 هـ) "معنى المعنى" حيث يعتبر أن المعنى هو المفهوم من ظاهر اللفظ، أما معنى المعنى فهو أن يتوصل من اللفظ بمعنى معين ثم يقضي ذلك المعنى إلى معنى آخر[2]، وهذا النص يبين أن الجرجاني كان يميز بين المعنى المباشر الذي تفهمه من اللفظ وحده، والمعنى المستلزم الذي لا تفهمه إلا بعد أن تفهم معنى أول ثم تقودك دلالته إلى معنى ثاني.

يمثل الاستلزام الحواري حلقة الوصل بين المعنى الحرفي الصريح والمعنى المتضمن في القول، ويعد من أهم جوانب البحث التداولي الذي يعول على السياق في معرفة المعنى، والاستلزام بهذا المفهوم يتداخل في بعض المواضع مع التضمن؛ فالحديث عن الوضع يستلزم الاتصال بين الطرفين ويتضمن أيضاً هذا المعنى وهو شرط لازم في العمل ولكن بعض معاني التضمن قد لا تكون واجبة أو لازمة مثل: الأفعال التي لا تقتضي وجهاً واحداً كالأكل والشرب والجوع والعطش ومشقة القيام على

---

[1] فخر الدين الرازي، المحصول في علم أصول الفقه، تح: طه جابر العلواني، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط2، 1992، ج2، ص203.

[2] عبد القاهر الجرجاني، دلائل الإعجاز في علم المعاني، تر: محمد عبده ومحمد محمود التركزي الشنقيطي، دار المعرفة، بيروت، ط1، 1978، ص85.

الترتيب في كل الأحوال فقد يجلس القائم لغير علة النصب[1]، فإذا قال قائل: "جلس الرجل" فإن هذا الفعل لا يستلزم بالضرورة أنه كان واقفاً، فقد يكون جلس بعد أن كان نائماً أو مضطجعاً، وهذا يعني أن الاستلزام ليس لزوماً منطقياً بل هو لزوماً سياقياً يتغير بتغير الظروف، ومن المتضمن قوله تعالى: ﴿ثُمَّ تَوَلَّىٰٓ إِلَى ٱلظِّلِّ﴾[2] فيه دلالة على أنه سقى لهما في شمس وحر، وهذا غير لازم في كل استعمال فقد يستعمل الشمس لغير الحر، والظاهر في الآية الكريمة أن تكبد مشقة السفر الطويل والجوع فأوى إلى الظل ليتريح من التعب، وهذا لا ينفي وجود الحر بل يتضمنه، وهذا حالة منه وليس بلازم[3].

صنف غرايس الاستلزام الحواري إلى قسمين أولهما استلزام عرفي يتمثل في المعاني المستلزمة الصريحة التي تلازم الجملة في مقام معين مثل دلالة الاقتضاء، ويتمثل في معاني الألفاظ التي اصطلح عليها أهل اللغة، وهي المعاني الأصلية المباشرة دون المجازية والمعاني التركيبية والسياقية، أو بمعنى آخر المعاني المعجمية المباشرة التي لا تتغير بتغير التركيب والسياق، وهنالك معانٍ غير مباشرة عند المتقدمين ومنها التراكيب الاصطلاحية التي يعبر تركيبها عن معنى مخصوص به، وبعضها يجوز فيه المعنى المباشر والمعنى المجازي مثل "طويل اليد" بمعنى طويل السلطة وقد يكون وصف يده على الحقيقة، ومنه في اللغة الإنجليزية Break the ice المعنى المباشر الحرفي "انكسر الثلج" والمعنى المجازي "مهّد الأمور" أو "مهّد الطريق لأمر ما"[4].

أما الصنف الثاني فهو الاستلزام الحواري الذي يتغير فيه المعنى بتغير السياق الذي يرد فيه، ويعد حوار العقل الفعال والمباشر للتفاعل اللغوي، ويكشف عن البعد الاستعمالي في تحقيق قصد

---

(1) محمد العمري، اللسانيات التداولية: قضايا ومناهج، دار الأمان، الرباط، 2010، ص114.

(2) سورة القصص، الآية: 24.

(3) محمد العمري، اللسانيات التداولية، مرجع سابق، ص114.

(4) ينظر: محمود عكاشة، النظرية البراغماتية اللسانية (التداولية): دراسة المفاهيم والنشأة والمبادئ، مرجع سابق، ص89.

المتحاورين[1]، وهذا التمييز مهم لأنه يوضح أن الاستلزامات اللغوية ليست كلها من نوع واحد بل منها ما هو ثابت مرتبط بالألفاظ نفسها، ومنها ما هو متغير مرتبط بالسياق الذي تستعمل فيه الألفاظ، والأهم في الدراسات التداولية هو النوع الثاني لأنه يكشف عن قدرة المتخاطبين على تجاوز المعنى الحرفي إلى المعنى المقصود في سياقات مختلفة؛ فالاستلزام الحواري هو الذي يفسر كيف يمكن للمتكلم أن يقول شيئاً ويعني شيئاً آخر، وكيف يمكن للمخاطب أن يفهم هذا المعنى الآخر.

4. إرهاصات الاستلزام الحواري في التراث البلاغي العربي: عبد القاهر الجرجاني والسكاكي أنموذجاً.

لقد تم الانتباه في الفكر اللغوي العربي القديم إلى ظاهرة الاستلزام الحواري، ليس من حيث كونها مفهوماً مستقلاً كما هو الحال في الدرس الغربي المعاصر، وإنما باعتبارها إشكالاً دلالياً يبرز من حين لآخر أثناء الخطاب والتخاطب، مما دفع العلماء إلى طرح جملة من الاقتراحات لوصفه واستقصائه، وخاصة في علمي البلاغة وأصول الفقه[2]، وتبدو هذه الاقتراحات أنها بقيت في نطاق ملاحظة الظاهرة والتمثيل لها ثم وضع مصطلحات تتباين بتباين العلوم المعنية مثل "الأغراض التي تؤديها الأساليب" ودلالة "المفهوم" و"المعنى المعنوي" و"المعنى الفرعي"[3]، وقد لاحظ الدارسون العرب منذ وقت مبكر أن الكلام في الاستعمال اللغوي لا يحمل معنى واحداً فقط، بل يحمل معاني متعددة بعضها ظاهر وبعضها خفي، وبعضها مباشر وبعضها غير مباشر، وهذه الملاحظة دفعتهم إلى وضع تصنيفات لأنماط الكلام حسب أغراضه، والبحث في العلاقة بين اللفظ والمعنى في سياقات مختلفة فجاءت علوم البلاغة الثلاثة —المعاني والبيان والبديع— لتعنى بهذه الجوانب المختلفة من الكلام.

---

[1] محمد العمري، اللسانيات التداولية، مرجع سابق، ص115.

[2] محمد العمري، اللسانيات التداولية، ص120.

[3] أحمد المتوكل، الوظائف التداولية في اللغة العربية، دار الأمان، الرباط، 2011، ص70.

وعليه فقد ميز اللغويون العرب والبلاغيون منهم بصفة خاصة في استعمال العبارات اللغوية بين ما يسمونه بالاستعمال على وجه الحقيقة والاستعمال على غير وجه الحقيقة؛ أي اعتبار بعض الأبنية أصولاً تشتق منها أبنية فروع إذ إن نقطة الفصل بين المعنيين الصريح والمستلزم أن الأول تدل عليه العبارة بلفظها، والثاني تدل عليه العبارة باستعمالها في موقف تواصلي معين، فما طبيعة القواعد المتحكمة في هذه العملية؟ وهل في دراسات القدامى ما يوحي أنهم عرفوا الظاهرة ولم يتغافلوا فيما أقاموه عن التمثيل والبعد التداولي للغة؟ أم أنها تبقى مجرد إرهاصات؟

أما عن التمييز في استعمال العبارات اللغوية ضمن الحقيقة والمجاز فهو في جوهره تمييز بين ما هو مباشر وما هو غير مباشر في الدلالة، فالحقيقة هي ما تدل عليه اللفظة في أصل وضعها، والمجاز هو ما تستعمله فيه في سياق خاص لتدل على معنى آخر بعلاقة مشابهة أو غيرها، وقد توسع البلاغيون في دراسة المجاز وبينوا أنواعه وعلاقاته مما جعلهم يقتربون من الظاهرة التي نسميها اليوم بالاستلزام الحواري.

أ. الاستلزام الحواري عند عبد القاهر الجرجاني.

يعد عبد القاهر الجرجاني أحد أبرز من أسهم في تأسيس البلاغة العربية فهو يمثل خلاصة ما أنتجه الفكر العربي في هذا المجال، فمنظومته الفكرية لا تقف عند التركيب، بل تتخطاه إلى الغوص في مختلف جوانب الظاهرة اللغوية وفحصها فحصاً دقيقاً لما يتميز به من شمول للعمليات الدلالية والمقامية الراجعة إلى اختيارات المتكلم وظروف إبلاغه، حيث إن دراسة عبد القاهر الجرجاني "للنظم" لا تقف عند ما توصل إليه من كبرى، بل تلتقي مع أحدث النظريات اللغوية في الغرب وتفوق معظمها في مجال فهم طرق التركيب اللغوي[1].

[1] تمام حسان، اللغة العربية معناها ومبناها، عالم الكتب، القاهرة، ط3، 1418هـ/1998م، ص18.

إن ما يميز فكر الجرجاني هو ربطه بين المعنى والنظم، حيث يرى أن جمال الكلام لا يتحقق باللفظ وحده ولا بالمعنى وحده، بل بالعلاقة بينهما وبالطريقة التي تنتظم بها الألفاظ في سياق معين، وهذا الربط هو الذي مكنه من الكشف عن ظاهرة "معنى المعنى" التي تعتبر أقرب ما يكون إلى مفهوم الاستلزام الحواري في الفكر الحديث، فالنظم عنده هو الذي يخلق المعاني الجديدة التي لا تفهم من الألفاظ منفردة.

يميز الجرجاني في كتابه "دلائل الإعجاز" بين حمل العبارة اللغوية على ظاهرها وحملها على المجاز، إذ يمكن أن تدل على غير معناها النفسي، ويتحدد معناها حينئذ من طريق التأويل، وقد ضرب على ذلك أمثلة في فصول عنوانها "في اللفظ يطلق والمراد به غير ظاهره"، ومن هذه الأمثلة:

- "هو طويل النجاد": كناية عن طول القامة.
- "كثير الرماد": كناية عن الرجل الكريم.
- "نؤوم الضحى": كناية عن امرأة شريفة[1].

وهذه الأمثلة تبين أن المتكلم قد لا يذكر المعنى الذي يريد إيصاله مباشرة، بل يذكر معنى آخر يرتبط به في الوجود، تاركاً للمخاطب أن يستنتج المعنى المقصود من خلال هذه العلاقة. فقولك "طويل النجاد" يذكر النجاد الذي هو حمائل السيف، وهو يرتبط بطول القامة في الوجود؛ لأن طول القامة يستلزم طول النجاد. وهذه الآلية هي نفسها التي يعمل بها الاستلزام الحواري، حيث يعتمد المخاطب على علاقة بين ما يقال وما يقصد ليستنتج المعنى.

وقد أردف الجرجاني هذه الأمثلة بقوله: "فقد أراد واضع هذا كله كما ترى معنى ثالثاً لم يذكره بلفظه الخاص به، ولكنهم توصلوا إليه بذكر معنى آخر من شأنه أن يردفه في الوجود وأن

[1] عبد القاهر الجرجاني، دلائل الإعجاز، تص: محمد عبده ومحمد محمود التركزي الشنقيطي، تع: محمد رشيد رضا، دار المعرفة، بيروت، لبنان، ط1، 1994، ص112.

يكون إذا كان. ألا ترى أن القامة إذا طالت طال النجاد، وإذا كثر القرى كثر الرماد، وإذا كانت المرأة مترفة لها من يكفيها أمرها رفعت أن تنام إلى الضحى"[1].

فالكلام عند الجرجاني على ضربين: أحدهما يدل على معناه بظاهر لفظه، وثانيهما يحتاج إلى أعمال الفكر؛ لأن معناه مستفاد من المعنى الأول. ويمكننا تلخيص ما سبق في الإشارة إلى أن "المعنى" عند الجرجاني هو المفهوم من ظاهر اللفظ الذي تصل إليه بواسطة اللفظ، في حين أن "معنى المعنى" هو الذي يتوصل إليه من اللفظ بمعنى معين، ثم يقضي ذلك المعنى إلى معنى آخر[2].

وهذا التمييز بين المعنى الأول والمعنى المستفاد منه هو الذي يجعل نظرية الجرجاني أقرب إلى نظرية الاستلزام الحواري. فكما أن غرايس ميز بين ما يقال وما يقصد، فإن الجرجاني ميز بين المعنى الذي يفهم من اللفظ مباشرة والمعنى الذي يستفاد منه بعد تأمل واجتهاد. وكلاهما يقر بأن المعنى الحقيقي للكلام قد لا يكون هو المعنى الظاهر، بل معنى آخر يحتاج إلى استنتاج.

يؤكد عبد القاهر الجرجاني على تعدد دلالات الكلام الواحد في أكثر من موضع، فيقول: "اعلم أن الفائدة تعظم في هذا الضرب من الكلام إذا أحسنت النظر فيما ذكرت لك من أنك تستطيع أن تنقل الكلام في معناه من صورة إلى صورة من غير أن تغير من لفظه شيئاً، أو تحول الكلمة من مكانها إلى مكان آخر، وهو الذي وسع المجال للتأويل والتفسير حتى صاروا يؤولون في الكلام الواحد تأويلين أو أكثر ويفسرون البيت الواحد عدة تفاسير، وهو على ذلك الطريق المزلة الذي ورط كثيراً من الناس في الهلكة"[3].

---

[1] عبد القاهر الجرجاني، دلائل الإعجاز، مصدر سابق، ص177.

[2] ليلى كادة، "الإرهاصات التداولية في فكر عبد القاهر الجرجاني"، مجلة علوم اللغة العربية وآدابها، المركز الجامعي بالوادي، الجزائر، العدد الأول، 1430هـ/2009م، ص107.

[3] عبد القاهر الجرجاني، دلائل الإعجاز، مصدر سابق، ص243.

وهذا النص يبين أن الجرجاني كان واعياً بأن الكلام الواحد يمكن أن يحتمل أكثر من معنى، وأن هذا التعدد ليس عيباً في الكلام، بل هو من أسباب تعظيم فائدته. فالقارئ أو السامع حين يتأمل في الكلام يكتشف معاني جديدة لم تكن ظاهرة من أول وهلة، وهذه المعاني الجديدة هي التي تعطي الكلام قيمته البلاغية.

إن الدلالات المتوارية خلف المعنى الظاهر تحتاج إلى مفسر ومؤول ذي دراية كي لا يغيب عنه ما في الكلام والخطاب والنص والحوار من دلالات عميقة. ولئن كان التأويل بحراً لا سواحل له، فلا يمكن أن تكون هناك حدود للمؤول من الانزلاق. فعبد القاهر الجرجاني يؤكد تعدد الدلالات الكلامية الواحدة بقول من تأويلها الذي يعد أحد أبرز أسس التداولية[1].

يميز الجرجاني في دلائله بين حمل العبارة اللغوية على ظاهرها وحملها على المجاز، وتوضيحاً للفكرة يسوق قوله تعالى: {**وَاشْتَعَلَ الرَّأْسُ شَيْبًا**}[2]. إن المعلوم أن اشتعال الرأس كناية عن المعنى المستلزم وإن كان هو للرأس، فلو غيرنا الجملة وأسدنا اللفظ إلى الشيب صراحة لعلمنا: اشتمل الرأس والشيب في الرأس، وتفقد الجملة حسنها وبهائها وروعتها[3].

وهذا المثال يبين أن المجاز ليس مجرد زينة لفظية، بل هو أسلوب يضيف إلى الكلام معاني جديدة لا يمكن التعبير عنها بنفس القوة لو استعملنا التعبير المباشر. فقول "اشتعل الرأس شيباً" يفيد معنى الانتشار والظهور بقوة، وهو ما لا يفيده قول "كثر الشيب في الرأس". وهذه القوة التعبيرية هي ما يجعل المجاز أسلوباً بلاغياً مهماً، وهي ما يجعله قريباً من الاستلزام الحواري الذي يعتمد على تجاوز المعنى الحرفي إلى معنى أقوى وأعمق.

---

[1] ليلى كادة، الإرهاصات التداولية، مرجع سابق، ص108.

[2] سورة مريم، الآية: 4.

[3] عبد القاهر الجرجاني، دلائل الإعجاز، مصدر سابق، ص118.

إن تصور الجرجاني لطرق تحديد دلالة عبارة لغوية يدفع إلى الاعتماد على أن الجرجاني يصنف العبارات إلى عبارات غير ملتبسة وهي التي تدل على ما وضعت له، أي يؤخذ مدلولها من لفظها، وعبارات ملتبسة يرفع عنها الالتباس إما بالرجوع إلى الموقف التواصلي وإما بسياقها التركيبي[1].

وهذا التصنيف يذكرنا بالتمييز الذي قام به غرايس بين الاستلزام العرفي والاستلزام الحواري، حيث أن العبارات غير الملتبسة هي التي تحمل استلزاماً عرفياً ثابتاً، والعبارات الملتبسة هي التي يحمل معناها على غير ظاهرها، ورفع الالتباس عنها يحتاج إلى النظر في السياق. وهذا يدل على أن الجرجاني كان واعياً بالبعد التداولي للغة، حتى وإن لم يستخدم المصطلحات الحديثة.

ب. الفرق بين السياق ومقتضى الحال في ضوء التراث البلاغي:

إن مما ينبغي التنبيه إليه في سياق الحديث عن إرهاصات الاستلزام الحواري في التراث البلاغي العربي أن الدراسات التداولية والبلاغية العربية تقوم على مفهومين أساسيين هما "السياق" و"مقتضى الحال"، ولكل منهما دلالته الخاصة التي تميزه عن الآخر. وقد وقع خلط بينهما في بعض الدراسات المعاصرة، مما يستدعي توضيح الفرق بينهما بدقة.

فمقتضى الحال، كما ورد في التراث البلاغي العربي، يشير إلى ما يقتضيه المقام من خصائص وملابسات تحدد شكل الخطاب ومضمونه، كأن يكون المتكلم عالماً أو جاهلاً، والمخاطب حاضراً أو غائباً، والموقف ودياً أو رسمياً، ونحو ذلك. وهذا المفهوم ورد عند السكاكي (يوسف بن أبي بكر السكاكي، ت 626 هـ) الذي جعل "مطابقة الكلام لمقتضى الحال" من أهم مقومات علم

[1] ليلى كادة، الإرهاصات التداولية، مرجع سابق، ص49.

المعاني. فقد جاء في مقدمة كتابه "مفتاح العلوم": "إن علم المعاني هو علم يعرف به تطبيق الكلام على مقتضى الحال"[1].

أما السياق فهو مفهوم أوسع، يشمل السياق اللغوي (ما قبل العبارة وما بعدها) والسياق المقالي (الظروف الزمانية والمكانية والاجتماعية)، بالإضافة إلى السياق الثقافي والمعرفي المشترك بين المتخاطبين. وقد أشار الجرجاني (عبد القاهر الجرجاني، ت 471 هـ) في "دلائل الإعجاز" إلى أهمية السياق في تحديد المعنى، حيث قال: "إن الكلام قد يدل على معنى بلفظه، وقد يدل على معنى آخر بحسب ما يقتضيه المقام والموضع الذي ورد فيه"[2].

والفرق بينهما أن مقتضى الحال يرتبط بالمناسبات والمواقف التي تستدعي شكلاً معيناً من الكلام، وهو مفهوم مركزي في البلاغة العربية التقليدية التي اهتمت بمعرفة أحوال الكلام المناسبة للمقامات المختلفة. أما السياق فهو إطار أوسع يشمل كل العوامل المحيطة بالعملية التواصلية، وهو مفهوم أكثر شمولية ظهر في الدراسات اللسانية الحديثة. وقد خلط بعض الباحثين بين المفهومين حين جعلوا "مقتضى الحال" مرادفاً للسياق، في حين أن الأول جزء من الثاني[3].

ج. الاستلزام الحواري عند السكاكي:

لقد تم الانتباه في الفكر اللغوي العربي القديم إلى ظاهرة الاستلزام الحواري، ليس من حيث كونها مفهوماً، وإنما باعتبارها إشكالاً دلالياً يبرز من حين لآخر أثناء الخطاب، مما دفع العلماء إلى طرح جملة من الاقتراحات لوصفها واستقصائها، وخاصة في علمي البلاغة والأصول. تلك الاقتراحات بقيت في نطاق ملاحظة "الظاهرة" والتمثيل لها، ثم وضع مصطلحات تتباين بتباين

---

[1] يوسف بن أبي بكر السكاكي، مفتاح العلوم، مصدر سابق، ص12.

[2] عبد القاهر الجرجاني، دلائل الإعجاز، مصدر سابق، ص85.

[3] ينظر: محمد العمري، اللسانيات التداولية، مرجع سابق، ص78-80.

العلوم المعنية في "الأغراض التي تؤديها الأساليب" ودلالة "المفهوم" و"المعنى الإشاري" و"المعنى الفرعي"[1].

من خلال النموذج الثاني بعد عبد القاهر الجرجاني، يمكن عدّ نموذج السكاكي (يوسف بن أبي بكر السكاكي، ت 626 هـ) أكثر استجابة لمقتضيات الوصف اللغوي وشروطه. ومن خلال كتابه "مفتاح العلوم" نجد أن ما قدمه قائم في تأليفه على اتجاهين: الأول ينصب على دراسة ومناقشة العبارات اللغوية بالنظر إلى بنيتها المكونة لها، والثاني ينصب على "الأغراض الكلامية" المرعية والنظر بذلك إلى العبارات من منطق كون الكلام ما أن يكون مفرداً أو مركباً، وأن المركب يفترض فيه أن يكون مطابقاً "لمقتضى الحال" أي لما يجب أن يتكلم له[2].

وهذا التقسيم الذي أقامه السكاكي بين النظر إلى بنية الكلام والنظر إلى غرضه هو الذي مكنه من الجمع بين المستوى الدلالي والمستوى التداولي. فالكلام عنده ليس مجرد تركيب لفظي، بل هو فعل يهدف إلى تحقيق غرض معين في سياق معين. وهذا يعني أن دراسة الكلام لا يمكن أن تقتصر على تحليل بنيته اللغوية، بل يجب أن تتوسع لتشمل دراسة الأغراض التي يسعى إلى تحقيقها والسياق الذي يقال فيه.

وفي هذا السياق، ورد في كتاب "مفتاح العلوم" أن التعرض لخواص تراكيب الكلام موقوف على التعرض لتراكيب ضرورة، لكن لا يخفى حال التعرض لها منتشرة، فيجب المصير إلى إيرادها تحت الضبط بتعيين ما هو أصل لها وسابق في الاعتبار، ثم حمل ما عدا ذلك عليه شيئاً فشيئاً على موجب المساق[3].

---

[1] محمد العمري، اللسانيات التداولية، مرجع سابق، ص125.

[2] يوسف بن أبي بكر السكاكي، مفتاح العلوم، مصدر سابق، ص114.

[3] المصدر نفسه، ص115.

وهذا النص يبين أن السكاكي كان واعياً بأن دراسة التراكيب اللغوية لا يمكن أن تتم بمعزل عن دراسة الأغراض التي تستعمل من أجلها، وأن كثيراً من التراكيب تحمل معاني إضافية غير معناها الأصلي، وأن هذه المعاني الإضافية تنشأ من علاقتها بالسياق. وهذا هو عين ما سيعرف فيما بعد بالاستلزام الحواري.

وهذا يعني أن السكاكي يؤمن يقيناً بأن دلالة "خواص الكلام" تختلف عن دلالة "تراكيبه" ضرورة، بحكم خصيصة التركيب من جهة، وبحكم السياق الذي يتوقف فهمه من جهة ثانية. ومن ثمة نراه يولي أهمية كبيرة لمسألة مطابقة الكلام لتمام المراد منه، على اعتبار أن العديد من العبارات اللغوية يتغير مدلولها بتغير السياق الذي تستعمل فيه، الأمر الذي يجعلها تفيد معنى إضافياً جديداً إلى الدلالة الأصلية[1].

وعليه نجد السكاكي يحصر مهمة علم المعاني في: "تتبع خواص تراكيب الكلام في الإفادة وما يتصل بها من الاستحسان وغيره، محترزاً بالوقوف عليها في تطبيق الكلام على ما يقتضي الحال ذكره"[2]. وهذا النص يبين أن علم المعاني عنده ليس علماً يدرس الكلام من حيث معناه فقط، بل هو علم يدرس الكلام من حيث مطابقته لمقتضى الحال، أي من حيث ملاءمته للسياق الذي يقال فيه.

لقد قام السكاكي في كتابه "مفتاح العلوم" بمناقشة العبارات اللغوية بالنظر إلى بنيتها المكونة لها، ومن ثم النظر إلى محتواها الداخلي، بحثاً عن الغرض من الكلام، هذا الكلام الذي يكون مفرداً أو مركباً، والكلام المركب يفترض فيه أن يكون مطابقاً "لمقتضى الحال" كما أشرنا سابقاً.

---

[1] العياشي أدراوي، الاستلزام الحواري في التداول اللساني، مرجع سابق، ص26.

[2] يوسف بن أبي بكر السكاكي، مفتاح العلوم، مصدر سابق، ص116.

دلالة الكلام المفرد تختلف عن دلالة الكلام المركب؛ لأنه في حالة المركب يكون الكلام قابلاً للكثير من المعاني على اعتبار ارتباطه بمقتضى الحال، في حين الكلام المفرد لا يحتمل الكثير من التأويل والدلالات[1]. وهذه الملاحظة مهمة؛ لأنها تبين أن الظاهرة التي يدرسها السكاكي –وهي ظهور معاني إضافية في الكلام– ترتبط أساساً بالكلام المركب؛ لأن الكلام المفرد محدود الدلالة.

إلا أن ما ينبغي الإشارة إليه في هذا الإطار هو أن عبارة "تطبيق الكلام على ما يقتضي الحال ذكره" توحي بأن صاحب "مفتاح العلوم" يجمع بين المستوى الدلالي والمستوى التداولي في علم المعاني. وتبعاً لهذا يقترح بعض الباحثين أن تُبنى بنية النحو الثلاثية الأبعاد عند السكاكي على الشكل التالي:

- ❖ **المستوى الصوتي والصرفي والمعجمي**: وهو مستوى تؤدي فيه العبارة اللغوية فعلاً تعبيرياً صوتياً وصرفياً ومعجمياً.
- ❖ **المستوى التركيبي الدلالي**: وهو مستوى تؤدي فيه العبارة اللغوية فعلاً تعبيرياً من حيث تركيبها.
- ❖ **المستوى التداولي**: وهو مستوى تؤدي فيه العبارة فعلاً تعبيرياً من حيث تأثيرها، أي مطابقة الكلام المركب لما يجب أن يتكلم له[2].

وإذا كان كذلك، فإن دراسة الاستلزام الحواري عند السكاكي تحكمها الاهتمام بالمستوى الثالث (المستوى التداولي) على اعتبار أنه يسعف في الكشف عن الإمكانيات المتباينة لاستعمال اللغة، والكيفية التي يتم بها ذلك، من منطق أن هذا المستوى يتشكل من علمي المعاني والبيان، بمعنى أن علم المعاني يتضمن مقولات وقواعد تهم الأغراض التي تخرج إليها الأساليب، أما المقولات

---

[1] أحمد المتوكل، الوظائف التداولية، مصدر سابق، ص75.

[2] ينظر، العياشي أدراوي، الاستلزام الحواري في التداول اللساني، مرجع سابق، ص25-26.

فمن قبيل مقولة الإفادة ومطابقة الكلام لمقتضى الحال والمعنى السابق للفهم أثناء العملية التواصلية، أما القواعد فهي الضوابط التي تحكم الانتقال من الغرض الأصلي إلى الغرض الفرعي[1].

وانطلاقاً من علم المعاني عند السكاكي نميز في اللغة المعنى في علاقته بمادة أوله، ثم بالسياق الذي يميز المصدر الصريح من المعنى المستلزم منه. وعليه نطرح التساؤل التالي: ما هي الضوابط التي تجعلنا نميز بين الدلالة الأصلية والدلالة الفرعية حسب تعبير السكاكي؟[2]

ثنائية الخبر والإنشاء: ينقسم الكلام عند صاحب "مفتاح العلوم" بشكل عام إلى خبر وإنشاء، إلا أنه يقتصر في الشق الثاني من هذه الثنائية على "الطلب" الذي يقال عنده "الخبر". فقد جاء في كتاب "مفتاح العلوم" أن السابق للاعتبار في كلام العرب شيئان: الخبر والطلب، المنتصر بحكم الاستقراء في الأبواب الخمسة التي يكاد يذكرها[3]. ثم يعمد إلى تفرع كل قسم إلى أصناف، بسط لكل صنف منها شروطاً تتحكم في إنجازه وفق مقتضى الحال، أو بصفة خاصة ما يعد فيه المقام، فتتولد عنه أغراض فرعية تناسب السياق.

وهذا التقسيم بين الخبر والإنشاء هو أحد أهم مقومات البلاغة العربية؛ لأنه يضع أساساً لتحليل الكلام حسب غرضه وليس حسب معناه فقط. فالخبر هو الكلام الذي يحتمل الصدق والكذب، والإنشاء هو الكلام الذي لا يحتملهما. ولكن السكاكي يلاحظ أن هذا التقسيم لا يكفي لتحليل الاستعمالات اللغوية؛ لأن الخبر قد يستعمل في غير معناه الأصلي فينتج عنه معنى آخر.

---

[1] يوسف بن أبي بكر السكاكي، مفتاح العلوم، مصدر سابق، ص164.

[2] محمد العمري، اللسانيات التداولية، مرجع سابق، ص130.

[3] يوسف بن أبي بكر السكاكي، مفتاح العلوم، مصدر سابق، ص164.

كما جاء في الكتاب نفسه أن من امتنع إجراء هذه الأبواب على الأصل تولد منها ما يناسب المقام[1]. وهذا النص يبين أن السكاكي كان يدرك أن الكلام قد يخرج عن معناه الأصلي إذا اقتضى المقام ذلك، وأن هذا الخروج هو الذي ينتج عنه أغراض بلاغية جديدة.

وهكذا فالخبر لا يعدو أن يكون حكماً بمفهوم لمفهوم، غير أن هذا الحكم ما أن يثبت بالنظر إلى الواقع أو بالنظر إلى اعتقاد المتكلم، بمعنى أن احتمال الخبر للصدق والكذب يتم انطلاقاً من مطابقة اعتقاد المتكلم أو عدم مطابقته للواقع. كما أن للخبر استعمالات متباينة، بالنظر إلى تباين مقامات ورودها.

أما بالنسبة للطلب فإنه لا يختلف عن الخبر في الاستعمال إلا من حيث كونه لا يحتمل الصدق والكذب، وعليه نجد السكاكي يركز على أبوابه وكيفية توليدها لأغراض فرعية تتناسب مع المقامات التي تنجز فيها، ففي هذا السياق يذكر أن حقيقة الطلب حقيقة معلومة مستغنية عن التحديد فلا نتكلم هناك، وإنما نتكلم في مقدمة يستند عليها المقام من بيان ما لا بد للطلب ومن تنوعه والتنبيه على أبواب الكلام وكيفية توليدها لما سوى أصلها[2].

وعليه يذهب السكاكي إلى أن الخبر ثلاثة أنواع:

- **ابتدائي**: وهو الذي يلقى إلى مخاطب خال الذهن ويقصد الإفادة، فيتم نقشه في ذهنه إما ثبوتاً أو انتفاء مع الاستعاضة عن أدوات التوكيد.
- **طلبي**: وهو الذي يلقى إلى مخاطب طالب للمعلومة التي يحملها الخبر كي يزول تردده، ويتمكن على المخاطب استعمال أدوات لتقوية الخبر.

[1] المصدر نفسه، ص118.

[2] ينظر العياشي أدراوي، الاستلزام الحواري في التداول اللساني، مرجع سابق، ص30.

❖ **إنكاري:** وهو الذي يلقى إلى مخاطب معترض على ذلك الحكم، وعندئذ يحكم توظيف أدوات تأكيدية لغرس ذلك الحكم[1].

وعلى الإجمال فالجري على هذا المنهج، والسير على تلك الطريق في الأضرب الثلاثة، يسمّى إخراج الكلام على مقتضى الظاهر، إلا أن قد تأتي مقامات تفرض إخراج الكلام على خلاف مقتضى الظاهر، ومن ثم تتولد أغراض مختلفة، نحو:

❖ **التوبيخ:** كقوله تعالى: {**أَلَا إِنَّهُمْ هُمُ الْمُفْسِدُونَ وَلَٰكِن لَّا يَشْعُرُونَ (12)**}[2].

❖ **الإرشاد:** كقوله تعالى: {**إِنَّمَا يَتَذَكَّرُ أُولُو الْأَلْبَابِ (19)**}[3].

❖ **التهديد:** كقوله تعالى: {**لَإِلَى اللَّهِ تُحْشَرُونَ (158)**}[4].

وهذه الأمثلة تبين أن الجملة الخبرية قد تستعمل في غير معناها الأصلي، فتفيد معنى لا علاقة له بالصدق والكذب، كالتوبيخ والإرشاد والتهديد. وهذا هو عين ما نسميه اليوم بالاستلزام الحواري، حيث يقول المتكلم شيئاً ويعني شيئاً آخر. وهذه الظاهرة ليست مقصورة على العربية، بل هي موجودة في كل اللغات، مما يدل على أنها ظاهرة إنسانية عامة.

وفي هذا السياق يمكن تقديم مثال يوضح الفرق بين المعنى الصريح المباشر والمعنى الضمني غير المباشر: لنفترض أنك مهمل في دروسك وواقعة إليك والدتك قائلة لك: "ألا تنجز واجبك؟" فصيغة العبارة هي الاستفهام الذي ظاهره السؤال، إلا أن هذه الجملة وردت في سياق توبيخ لطفلها، وكذلك تأويل هذه الجملة هو: "أنجز واجبك" أي أن الأسلوب الإنشائي الطلبي صيغته

---

[1] محمد العمري، اللسانيات التداولية، المرجع نفسه، ص131.

[2] سورة البقرة، الآية: 12.

[3] سورة الرعد، الآية: 19.

[4] سورة آل عمران، الآية: 158.

الأمر. ولذلك هنا بطبيعة الحال تدخل أهمية السياق والمعرفة الدلالية لتكون المعيار الحق في أي خطاب.

وخلاصة القول أن الاستلزام الحواري مفهوم مركزي في النظرية اللسانية التداولية، حيث يؤكد انتقال البحث اللساني الحديث من التنظير للخطاب إلى دراسة عملية التخاطب في حد ذاتها، من خلال التواصل الذي يتم بين المخاطبين، مع مراعاة السياق ودوره في الكشف عن المعنى المراد تبليغه.

وقد تعرض الفكر اللغوي العربي القديم إلى ظاهرة الاستلزام الحواري، لكن ليس باعتباره مفهوماً كما هو الحال عند الغرب أمثال بول غرايس وبرتراند راسل "Bertrand russel" (1872-1970) وستيفن ليفنسون "stephen levinson" (1947) بل باعتباره إشكالاً دلالياً يظهر في الخطاب من حين لآخر، وتقدم اللغويون العرب باقة من الاقتراحات لوصف الاستلزام الحواري واستقصائه، وإن لم تكن مكتملة ومبنية على أسس واضحة كما هو الحال عند التداوليين الغربيين، لكنها تبقى إرهاصات ومحاولات جادة في الدرس التداولي والانفتاح على التلفظ والاعتبارات السياقية[1].

5. مبدأ التعاون عند بول غرايس:

إن المشهد اللغوي ولا سيما ميدان الدراسات اللسانية قد أضحى إعجاباً كبيراً خاصة في العقود الأخيرة، إذ أصبحت العلاقة بين المتكلم والمخاطب قائمة على الحوار والتواصل، فالخطاب لا يكون إلا لدواع ومقاصد تحكمها أطر زمانية ومكانية وشروط سياقية، كما أن قواعد التخاطب المتمثلة في الاستلزام الحواري من المباحث المهمة في الدراسات اللسانية التداولية، لما تكشف عنه من دلالات كبيرة تؤديها الألفاظ عندما تتآلف في علاقات مع بعضها البعض من أجل الكشف

[1] ينظر: ريمة كعبش، "نظرية الاستلزام الحواري- المفهوم والمبادئ-"، مرجع سابق، ص69.

عن التواصل بين أطراف التخاطب. فهذه الآلية إنتاج الخطاب؛ لأنها تقدم مقدرة تخدم المخاطب في إيصال أكبر قدر ممكن من المعلومات قد لا تستطيع إيصالها العبارات المستعملة.

كما أن التداوليات المعاصرة تقوم على مفاهيم إجرائية عديدة كثيراً ما يتداولها الدارسون المعاصرون، وهي: فعل الكلام، ومضمون القول، والإشاريات، والاستلزام الحواري، وهذا الأخير هو ما سنكمل الحديث عنه.

الاستلزام يعني بقصدية المتكلم أو ما يسمى بالدلالة غير الطبيعية عند بشرى البستاني[1] وبهذا فإنه يسعى إلى الكشف عن أعماق مقاصد المتكلم أثناء التخاطب والتواصل، ويمكننا أن نعرفه على أنه عمل المعنى أو لزوم شيء عن طريق قول شيء آخر، أو قل أنه شيء يخفيه المتكلم أثناء التخاطب ويحي به ويقترحه ولا يكون جزءاً مما تعنيه الجملة حرفياً[2] مما يبين أن الاستلزام الحواري هو ما يقصده المتكلم من غير أن يقوله مباشرة لأغراض تواصلية متعددة تبعاً لسياق الموقف، وهو المعنى غير المباشر الذي لا يصرح به المتكلم مباشرة.

وقد جعل غرايس للاستلزام الحواري مبدأ سماه بـ "مبدأ التعاون" (Cooperative Principle)، وهو المبدأ التعاوني الأول للتحاور. وقد ورد هذا المبدأ في اللسانيات الحديثة إذ ذكره غرايس في دروسه "المحاضرات في التخاطب" ومفاد هذا المبدأ أن على أطراف التحاور أن تتعاون فيما بينها لتحصيل المطلوب، بمعنى أنه يوجب أن يتعاون المتكلم والمخاطب على تحقيق الهدف من الحوار الذي دخلا فيه، وقد يكون هذا الهدف محدداً قبل دخولهما في الكلام أو يحصل تحديده أثناء هذا الكلام[3].

---

[1] عبد القادر البار، "الاستلزام الحواري وديناميكية التخاطب في مفهوم غرايس"، العدد 14، جوان 2018، ص119.

[2] المرجع نفسه، ص119.

[3] ينظر العياشي أدراوي، الاستلزام الحواري في التداول اللساني، مرجع سابق، ص97-98.

وهذا المبدأ هو الأساس الذي تبنى عليه نظرية الاستلزام الحواري؛ لأنه يفسر كيف يمكن للمتخاطبين أن يفهموا بعضهم بعضاً على الرغم من أنهم لا يقولون كل ما يريدون صراحة. فالمبدأ التعاوني يفترض أن كل مشارك في الحوار يريد أن يسهم إسهاماً مفيداً في تحقيق أهداف الحوار، وأن هذا الافتراض المشترك هو الذي يمكنهم من استنتاج ما هو غير مصرح به.

فانطلاقاً من هذا المبدأ حدد غرايس الفرضية الأساسية التي مفادها أن التفاعلات الحوارية تبلغ مقاصدها بمقتضى التعاون القائم بين أطراف الحوار، وما يتطلب ذلك من أن يكشف المتحاورون عن مقاصدهم أو على الأقل التوجه العام لهذه المقاصد. وبذلك افترض منذ البدء وجود تعاون بين أطراف الحوار على تحقيق المطلوب[1].

والإشارة إلى أن بول غرايس تمكن من صياغة هذا المبدأ حينما كان يدرس في جامعة هارفارد الأمريكية، حيث تناول موضوعين مهمين هما: نظرية المعنى غير الطبيعي (Meaning-nn)، وكيف يستعمل الناس اللغة. والموضوعان معاً يمثلان مسار "النظرية الاستلزامية التكاملية" التي يمكن ميدنتها على النحو التالي: "تقود سير التحاور –في اللغات الطبيعية– مجموعة من الافتراضات والتقديرات الماضية في كفاية المتحاورين والناتجة عن أحكام عقلية، مهمتها أنها توجه الاستعمال اللغوي الحواري الفعال نحو تحقيق أهدافه التعاونية"[2]. حيث يتضح أن النظرية اللغوية الحوارية في اللغات الطبيعية التي لم تعد نظرية تحكمها الاعتباطية بل هي تقوم على معطيات عقلية وخطط مضبوطة جعلت غرايس يشتق منها المبدأ التعاوني السالف ذكره، وعليه نطرح هذه التساؤلات: على ماذا يقوم هذا المبدأ؟ وما هي القواعد المتفرعة عنه؟

---

[1] ينظر العياشي أدراوي، الاستلزام الحواري في التداول اللساني، مرجع سابق، ص98.

[2] جاك موشلار، التداولية اليوم، مصدر سابق، ص56.

وفي هذا السياق يذكر طه عبد الرحمن أن المراد من هذه القواعد التخاطبية أن تنزل منزلة الضوابط التي تضمن لكل مخاطبة إفادة تبليغية لغاية في الوضوح، بحيث تكون المعاني التي يتناقلها المتكلم والمخاطب معاني صريحة وحقيقية، إلا أن المتخاطبين قد يخالفان بعض هذه القواعد ولو أنهما يحافظان على مبدأ التعاون، فإذا وقعت هذه المخالفة فإن الإفادة في المخاطبة تنتقل من ظاهرها الصريح والحقيقي إلى وجه غير صريح وغير حقيقي، فتكون المعاني المتناقلة بين المتخاطبين معاني ضمنية[1].

يحث المبدأ التعاوني على جعل مساهمتك في المحادثة كما يتطلب منها أن تكون في مرحلة ورودها وفقاً للغرض المقبول أو اتجاه تبادل الحديث الذي تود خوضه[2].

وعليه أعمل السيناريو الآتي: هنالك امرأة جالسة على مقعد في حديقة عامة، وإلى جانبها كلب منخم مستلق على الأرض. جاء رجل وجلس على المقعد إلى جانب المرأة. فقال الرجل: أهو كلبك؟ قالت المرأة: كلا. (حاول الرجل مداعبة الكلب، فنهش الكلب يداعب الرجل). فقال الرجل: آه! أنت أكدت أن كلبك لا يعض. قالت المرأة: هذا صحيح، ولكن هذا ليس كلبي[3].

وهذا السيناريو يوضح كيف يمكن للإخلال بمبدأ التعاون أن يحدث سوء فهم، وكيف أن فهم الاستلزامات الحوارية يتطلب من المشاركين في الحوار أن يكونوا قادرين على استنتاج ما هو غير مصرح به. فالرجل افترض أن الكلب الذي أمام المرأة هو كلبها، وافترض أنها قالت الحقيقة حين قالت إنه لا يعض، ولكنه فوجئ بأن افتراضاته كانت خاطئة.

---

[1] طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص239.

[2] العياشي أدراوي، الاستلزام الحواري في التداول اللساني، مرجع سابق، ص99.

[3] ينظر جورج يول، التداولية، مصدر سابق، ص66-67.

ترتبط إحدى مشاكل هذا السيناريو بالتواصل، ويبدو أن سبب المشكلة بالتحديد هو الإخلال بأن ما يعنيه إيصاله يفوق الذي قيل. ذلك أن المشكلة تنبني على افتراض مسبق أن الافتراض في قلبك (أي المرأة) صحيح للمتكلمين كليهما. تكمن المعضلة في افتراض الرجل أن سؤاله "أهو كلبك؟" وجواب المرأة "كلا" يتعلقان بالكلب الذي أمام المرأة. من منظور الرجل، يشتمل جواب المرأة على معلومات أقل مما يتوجه، أي بتعبير آخر: كان منتظراً من المرأة أن تدلي بالمعلومات الواردة في السطر الأخير من المحادثة لما سألها[1].

ويمكننا أن نضيف هنا ما أورده العياشي أدراوي في تحليله لمثل هذه الحالات، حيث يرى أن الحوار الناجح يتطلب من المتخاطبين أن يكونوا على وعي بما يفترضه كل منهم من الآخر، وأن أي خلل في هذه الافتراضات قد يؤدي إلى سوء الفهم. فالمرأة في هذا السيناريو لم تخالف قاعدة التعاون، بل إنها التزمت بها، غير أن الرجل كان يبني افتراضاته على معلومات غير كاملة[2].

يمثل مفهوم توفر قدر متوقع من المعلومات في المحادثة مظهر الفكرة العميقة التي مفادها أن الأشخاص المشتركين في المحادثة يساعدون أحدهم الآخر. ويكون الإشراف التعاوني في معظم الأحيان متغلغلاً للغاية لدرجة أنه يمكن اعتباره بـ "المبدأ التعاوني للمحادثة"[3].

وفي مثال آخر وهو حوار بين الزوج وزوجته، فقد دار هذا الحوار على النحو التالي:

الزوج: أين مفتاح السيارة؟

الزوجة: على المائدة.

---

[1] المصدر نفسه، ص45.

[2] ينظر العياشي أدراوي، الاستلزام الحواري في التداول اللساني، مرجع سابق، ص99-100.

[3] جورج يول، التداولية، مصدر سابق، ص46.

فالظاهر أن مبدأ التعاون وقواعده المتفرعة تحققت في هذه المحاورة القصيرة، فقد أجابت الزوجة إجابة مختصرة واضحة، وكانت صادقة، واستخدمت القدر المطلوب من الكلمات دون زيادة، وأجابت إجابة ذات صلة وثيقة بسؤال زوجها[1].

وهذا المثال يبين أن الحوار الناجح هو الذي يحقق فيه المشاركون قواعد التعاون الأربع: أن يكون الإسهام بمقدار مناسب من المعلومات، وأن يكون صادقاً، وأن يكون ذا صلة بموضوع الحوار، وأن يكون واضحاً.

6. قواعد مبدأ التعاون:

وعليه تتحدد قواعد مبدأ التعاون التي سنذكرها على النحو التالي:

أولاً: مبدأ الكم

ترتبط قاعدة الكم بكمية المعلومات التي يجب تقديمها في التخاطب وتتحقق بقاعدتين:

- ❖ اجعل إسهامك التخاطبي إخبارياً بالقدر المطلوب (بغية تحقيق الأغراض الحالية للتخاطب).
- ❖ لا تجعل إسهامك التخاطبي إخبارياً أكثر مما هو مطلوب[2].

فالكم يعني أن يقدم المتكلم القدر المطلوب من المعلومات، لا أكثر ولا أقل، وتتعلق هذه القاعدة بمقدار المعلومات أو كمها، لا بصدقها أو ملاءمتها.

ثانياً: مبدأ الكيف

وتحت هذه المقولة تأتي قاعدة عامة "لتكن مساهمتك الإخبارية صادقة" وتتجلى في قاعدتين:

---

[1] المصدر نفسه، ص47.

[2] ينظر: طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص238.

❖ لا تؤكد ما تعتقد في كذبه.

❖ لا تؤكد على ما ليس عندك برهان على صحته[1].

فالكيف يعني أن يكون المتكلم صادقاً، فلا يقدم معلومات خاطئة، أو معلومات لا يستطيع أن يبرهن على صحتها.

ثالثاً: مبدأ الملاءمة

تحت هذه توجد قاعدة واحدة تقول:

❖ لتكن معلوماتك ومساهمتك ملائمة للحوار، فلا تخرج عن الموضوع؛ لأن لكل مقام مقال ولكل حادثة حديث[2].

والملاءمة تعني أن تكون معلومات المتكلم ومساهماته ملائمة للحوار، فلا تخرج عن الموضوع؛ لأن "لكل مقام مقالاً".

رابعاً: مبدأ الطريقة

ينظر "غرايس" إلى هذه المقولة على أنها لا ترتبط بالمقول مثل القواعد السابقة، وإنما ترتبط بالأحرى بكيفية قول المقول والمسلمة العامة التي تمثل هذه القاعدة هي "كن واضحاً"، تندرج تحتها مقولات متنوعة مثل:

❖ اجتنب غموض التعبير.

❖ اجتنب اللبس.

❖ كن موجزاً (اجتنب الإطالة بغير ضرورة).

---

[1] ينظر: جاك موشلار، القاموس الموسوعي للتداولية، تر: مجموعة من الجامعات التونسية، دار سيناترا، تونس، د.ط، 2010، ص215.

[2] بهاء الدين محمد يزيد، تبسيط التداولية من أفعال اللغة إلى بلاغة الخطاب، مرجع سابق، ص40.

❖ كن مرتباً[1].

فالطريقة تعني أن يكون المتكلم واضحاً ومنظماً، فيتجنب الغموض والرطانة، ويخاطب الناس على قدر عقولهم وتخصصاتهم وخلفياتهم المعرفية.

وهذه القواعد الأربع تشكل الإطار الذي يوجه السلوك الحواري، وهي افتراضات مشتركة بين المتحدثين تجعل التواصل ممكناً. فحين يخالف أحد المتحدثين هذه القواعد، فإن المخاطب يفترض أنه لم يفعل ذلك عبثاً، بل أن لديه سبباً، ويحاول أن يستنتج ما يريد أن يقوله من خلال هذه المخالفة. وقد أشار الباحثون إلى أن هذه القواعد ليست إلزامية في كل الأحوال، بل إن خرقها قد يكون مقصوداً لتحقيق أغراض بلاغية أو اجتماعية معينة[2].

هذه هي الشروط الأساسية للحوار عند بول غرايس، والتي يجب على المتكلم مراعاتها في مجمل الحوارات والتفاعلات الإنسانية حتى يضمن نجاح تواصله.

7. أمثلة للاستلزام الحواري الناتجة عن خرق القواعد:

إن هذه القواعد تستهدف من وجهة نظر غرايس معنى واحداً يدخل في ضبط مسار الحوار، بحيث يؤكد على أن احترام هذه القواعد بالإضافة إلى المبدأ العام هو السبيل الكفيل الذي يجعلنا نبلغ مقاصدنا، حيث يقضي الإخلال عنها أو عن إحداها إلى اختلال العملية الحوارية، وفي هذه الحالة على المحاور أن ينقل كلام مخاطبه من معناه الظاهر إلى المعنى الحقيقي الذي يعينه المقام.

وأمثلة ذلك:

---

[1] صلاح إسماعيل، "النظرية القصدية في المعنى عند غرايس"، كلية الآداب والعلوم الاجتماعية، المنظومة المصرية، جامعة القاهرة، المجلد 25، العدد 230، 2005، ص88.

[2] آن روبول، جاك موشلر، التداولية اليوم علم جديد في التواصل، مصدر سابق، ص60.

أ- خرق قاعدة الكم: "إذا سئل معلم عن رأيه في أحد طلابه في مادة اللغة الفرنسية التي يدرسها، اكتفى بالجواب: إن التلميذ كثير الغياب في متابعة الدروس وهو يتقن اللغة العربية جيداً".

فهو بذلك يكون قد أخل بقاعدة الكم على اعتبار أنه لم يقدم المعلومات اللازمة، ودلالة أن الإخلال لا يمكن إرجاعه إلى قصور في معرفة المعلم، فالمفترض أن يتجنب المصرية بالإفادة المطلوبة خوفاً من الإحراج. وقد يكون داعي الإحراج في هذا الموقف لا يمكن أن يكون سوى اعتقاده بأن التلميذ فاشل في اللغة الفرنسية. ويلاحظ هنا أن المعلم استخدم أسلوباً غير مباشر لتجنب إحراج التلميذ، وهذا الأسلوب هو في جوهره استلزام حواري[1].

ب- خرق قاعدة الكيف: "بعد أن علم شخص أن أحد زملائه أفشى بعض أسراره الخاصة إلى أحد أعدائه في فريق العمل، يعلن أمام الجميع قائلاً بذلك: فلان من الأصدقاء الذين يمكن الوثوق بهم وائتمانهم".

فلا شك أن كذب هذا القول ظاهر لأي مستمع، على اعتبار أن ما نطق به الشخص المذكور لا يطابق ما يفكر فيه. فإذا أنشأ المستمع أن المتكلم لم يرفض التعاون في الحديث، بل أراد أن يوصل أمراضاً، فلا بد له أن يبحث عن قضية لها علاقة بمقاله. وهذا النوع من الاستلزام يسمى عند بعض الباحثين "بالتهكم" أو "المفارقة"، حيث يقول المتكلم شيئاً ويعني ضده.

جـ- الإخلال بقاعدة الملاءمة: يسأل (أ): ألا تعتقد أن فلاناً جواد كريم؟ يجيب (ب): [بلهجة من الاضطراب]: الطقس جميل أليس كذلك؟

مبدئياً يمكن تفسير الجواب أعلاه على أن ذكر الاقتراع (أ) والتلميح له على أنه ارتكب زلة لسان، ولكن في سياق آخر قد يقتضي الجواب أيضاً إثارة انتباه (أ) مثلاً إلى وجود أحد أقارب

[1] العياشي أدراوي، الاستلزام الحواري في التداول اللساني، مرجع سابق، ص115.

فلان بالقرب منه. وقد أشار العياشي أدراوي إلى أن هذا النوع من الخرق يحدث عندما يغير المتكلم موضوع الحديث فجأة، مما يدفع المخاطب إلى البحث عن سبب هذا التغيير، وعادة ما يكون السبب وجود ظرف لا يمكن التصريح به.

د- الإخلال بقاعدة الطريقة: التي تنبني بالأساس على التزام الوضوح في الكلام وتجنب الالتباس والغموض القصدي دون وجود قرينة تمنع ذلك. ومن الالتباس المبني على الاشتراك، قول أحد العرائين يهجو رجلاً كان على مذهب ابن حنبل فانتقل إلى مذهب أبي حنيفة، ثم إلى مذهب الشافعي:

تمذهبت للنعمان بعد ابن حنبل *** وفارقته إذ أعوزتك المآكل

وما اخترت رأي الشافعي تديناً *** ولو أنها الذي به من حاصل

وعما قليل أنت شكاً صائر *** إلى مالك فافطن لما أنا قائل

فمالك يصلح من يروم مذهبي *** من أجل أن المالك النار داخل

فمالك هنا يحتمل أن يكون مالك بن أنس صاحب المذهب، ويحتمل أن يكون مالكاً من خزنة النار، ومن باب الاشتراك في اللفظ السؤال الآتي في مقامات الحريري: "أيضُ للصائم أن يأكل نهاراً؟" إن "النهار" مشترك بين (منذ الليل) و(فرع الحواري) وهذا النوع من الالتباس مقصود لتحقيق غرض بلاغي، وهو إظهار قدرة المتكلم على استعمال اللغة في مستويات متعددة من الدلالة.

8. نماذج تطبيقية من القرآن الكريم لتوضيح خرق القواعد الأربع.

بعد أن استعرضنا القواعد الأربعة التي حددها غرايس لمبدأ التعاون، واستعراض كيفية خرق هذه القواعد في الاستعمال اللغوي العادي، ننتقل إلى استجلاء نماذج تطبيقية من القرآن الكريم،

حيث نجد أن هذا النص المعجز لا يخلو من استعمالات لغوية تتجاوز المعنى الظاهر إلى معانٍ مستلزمة، وذلك وفق مقتضيات الحال والمقام.

أ- خرق قاعدة الكم: نحو قوله تعالى: {**قَالَ هِيَ عَصَايَ أَتَوَكَّأُ عَلَيْهَا وَأَهُشُّ بِهَا عَلَىٰ غَنَمِي وَلِيَ فِيهَا مَآرِبُ أُخْرَىٰ (18)**}[1].

يمكن عد هذا الخطاب نوعاً من أنواع الاستلزام الحواري، حيث نلاحظ أن في القول زيادة على مقتضى السؤال. وهذا ما يستفاد عند البلاغيين بـ "التأليف" أي الزيادة المفيدة. وكان يمكن له أن يختصر جوابه بقوله: "في عصاي". لكنه في هذا المقام بسط في كلامه ليزداد شرفاً بمناجاته للمولى ﷻ [2]

وهذه الزيادة في الجواب تحمل دلالات إضافية تتجاوز المعنى الحرفي للإجابة. فسيدنا موسى عليه السلام لم يقتصر على الإجابة بالسؤال فقط، بل أضاف وصفاً للعصا وفوائدها، مما يعكس امتنانه لهذه النعمة، ويظهر علاقته الوثيقة بهذه العصا التي كانت آية من آيات الله.

ب- خرق قاعدة الكيف: نحو قوله ﷻ: {**أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ ۖ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ ۗ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ (258)**}[3].

يحمل الخطاب خرقاً لقاعدة الكيف التي أساسها أن لا تقل ما لا تستطيع البرهنة على صدقه. ففي بداية محاجة سيدنا إبراهيم عليه السلام للنمرود الطاغية خرج الخطاب عن معناه الأصلي إلى

---

[1] سورة طه، الآية: 18.

[2] عبد الواحد الكبيسي، التفكير السريع أم المثامل، دار الفرات للنشر، بيروت، ج1، د.ت، ص55.

[3] سورة البقرة، الآية: 258.

التعجب والغرض من التشويق في سرد الأخبار ومجريات الأحداث[1]. في قوله تعالى: {**قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ**}. خرق لقاعدة الكيف التي تنص على عدم قول ما تعتقد أنه كذب وما لا تستطيع البرهنة على صدقه، ويظهر هذا جلياً من خلال رد سيدنا إبراهيم عليه السلام عليه.

وهذا الخرق مقصود لإظهار عجز النمرود وتفاهة ادعائه، حيث أن قدرته على الإحياء والإماتة كانت مقصورة على الحكم بالقتل والعفو، بينما قدرة الله تشمل الخلق والإيجاد من العدم. وقد استغل إبراهيم عليه السلام هذا الخرق ليقدم حجة أقوى، وهي قدرة الله على الإتيان بالشمس من المشرق، وهي حجة لا يمكن للنمرود أن يدعيها.

جـ- خرق قاعدة الطريقة (الكيفية): يتم هذا المبدأ عندما يكون في الخطاب أو القول غموض وإبهام، ونجد هذا مثلاً في رواية عن الحجاج أنه قال للرجل من القراء: "أجمعت القرآن؟ قال: لصفرٍ ناحتي أجمع. قال: أتقرأه ظاهراً؟ قال: بل أقرأه وأنا أنظر إليه. قال: أخطأت فأحفظه أنا وقد حفظه الله"[2].

وقوله تعالى: {**فَقَالَ الْمَلَأُ الَّذِينَ كَفَرُوا مِن قَوْمِهِ مَا نَرَاكَ إِلَّا بَشَرًا مِّثْلَنَا وَمَا نَرَاكَ اتَّبَعَكَ إِلَّا الَّذِينَ هُمْ أَرَاذِلُنَا بَادِيَ الرَّأْيِ وَمَا نَرَىٰ لَكُمْ عَلَيْنَا مِن فَضْلٍ بَلْ نَظُنُّكُمْ كَاذِبِينَ (27)**}[3].

يتجلى خرق هذا المبدأ من خلال إضافة {**وَمَا نَرَاكَ اتَّبَعَكَ إِلَّا الَّذِينَ هُمْ أَرَاذِلُنَا بَادِيَ الرَّأْيِ**} وهي معلومات زائدة يمكن الاستغناء عنها، ولكنها وردت لتأكيد موقفهم المستهين. وهذا الخرق يبين أن القوم لم يلتزموا بقاعدة الوضوح، بل أضافوا تعليقات تحمل استهانة بالرسول وأتباعه.

---

[1] عبد الواحد الكبيسي، التفكير السريع، مرجع سابق، ص56.

[2] المصدر نفسه، ص57.

[3] سورة هود، الآية: 27.

د- خرق قاعدة المناسبة (الملاءمة): كقوله تعالى: {**وَإِذْ قُلْتُمْ يَا مُوسَىٰ لَن نَّصْبِرَ عَلَىٰ طَعَامٍ وَاحِدٍ فَادْعُ لَنَا رَبَّكَ يُخْرِجْ لَنَا مِمَّا تُنبِتُ الْأَرْضُ مِن بَقْلِهَا وَقِثَّائِهَا وَفُومِهَا وَعَدَسِهَا وَبَصَلِهَا ۖ قَالَ أَتَسْتَبْدِلُونَ الَّذِي هُوَ أَدْنَىٰ بِالَّذِي هُوَ خَيْرٌ ۚ اهْبِطُوا مِصْرًا فَإِنَّ لَكُم مَّا سَأَلْتُمْ ۗ وَضُرِبَتْ عَلَيْهِمُ الذِّلَّةُ وَالْمَسْكَنَةُ وَبَاءُوا بِغَضَبٍ مِّنَ اللَّهِ**}[1].

اشتملت الآية الكريمة على حوار بين سيدنا موسى عليه السلام وقومه عندما طلبوا منه أن يدعو لهم الله بأطعمة أخرى غير المن والسلوى، فلما رد عليه السلام يقول تعالى: {**قَالَ أَتَسْتَبْدِلُونَ الَّذِي هُوَ أَدْنَىٰ بِالَّذِي هُوَ خَيْرٌ ۚ**}. قد حملت هذه الإجابة معنيين: معنى حرفي يحمل الاستفهام، ومعنى ثان مستلزم وهو المراد بقوله، يظهر ذلك من خلال السياق، فخرج عن غرضه الأصلي إلى أسلوب التعجب[2]. كما يمكننا أن نلاحظ أن إجابته لم تكن على حسب ما يقتضيه السؤال فيقول: "لا أدعو لكم"، وإنما اشتمل السياق هذه الإضافة، فبإجابته بتلك الطريقة حصل أسلوب التوبيخ وتنبيههم لخطئهم وسوء اختيارهم.

وهذا الخرق يبين أن سيدنا موسى عليه السلام لم يجب عن السؤال مباشرة، بل انتقل إلى أسلوب آخر يناسب المقام، وهو التوبيخ والتنبيه. وهذا الانتقال في الأسلوب يحمل استلزاماً حوارياً يفهم من السياق، وهو أن طلبهم غير مناسب، وأنهم يستبدلون ما هو خير بما هو أدنى.

نستطيع القول أن القواعد التي قدمها غرايس أثارت العديد من الانتقادات والاعتراضات وفتحت باباً واسعاً في تطوير التداوليات اللغوية، حيث اقترحت جملة من الإضافات وأدخلت عدة

---

[1] سورة البقرة، الآية: 61.

[2] عبد الواحد الكبيسي، التفكير السريع، مرجع سابق، ص58.

تعديلات، كل ذلك بهدف تطويرها لتستجيب لمقتضيات أخرى، وللمستجدات التي برزت في مختلف العلوم[1].

ولما كان غرايس بمبدئه التعاوني قد جمد النظر على الجانب التبليغي من التخاطب، فقد لزمنا طلب مبدأ يجمع عنصر التبليغ وعنصر التهذيب. وعليه فحمل الانتقادات التي وجهت لغرايس لم تأبى بما أشار إليه في عبارته التي جاء فيها "هناك أنواع أخرى من القواعد الجمالية والاجتماعية والأخلاقية..."، على اعتبار أنه لم يعر أهمية كبيرة لمختلف الجوانب الأخرى التي ترافق الحوار[2].

فنظرية غرايس لم تكن تهدف إلى بسط نموذج نظري متكامل للتفاعلات الحوارية التي تخص الحياة اليومية، بقدر ما استهدفت تحديد صنف من أنماط الاستدلال يتمثل في الاستلزامات الحوارية. وقد أدرك الباحثون اللاحقون هذه الثغرة، فسعوا إلى تطوير النظرية بإضافة مبدأ التأدب الذي يكمل مبدأ التعاون، كما فعل جيفري ليتش "Geoffrey Leech" (1936-2014) وروبين لاكوف "Robin Lakoff" (1942)، مما جعل النظرية أكثر قدرة على تفسير التفاعلات اللغوية في سياقاتها الاجتماعية المختلفة[3].

إن هذا التكامل بين مبدأ التعاون ومبدأ التأدب يثبت أن التواصل اللغوي ليس مجرد عملية نقل للمعلومات، بل هو تفاعل اجتماعي معقد تخترقه الأبعاد الأخلاقية والنفسية والعلائقية. ولعل هذا ما يفسر لماذا استطاعت نظرية الاستلزام الحواري أن تجد لنفسها مكانة مركزية في مجالات متعددة، من تحليل الخطاب إلى النقد الأدبي، ومن علم الاجتماع إلى الذكاء الاصطناعي. وقد أشار العياشي أدراوي إلى أن الاهتمام بالاستلزام الحواري يعكس تحولاً في الدراسات اللسانية من

(1) عبد القادر البار، الاستلزام الحواري، مرجع سابق، ص123.

(2) جاك موشلار، التداولية اليوم، مصدر سابق، ص72.

(3) جيفري ليتش، مبادئ التداوليات، مرجع سابق، ص158.

النظر إلى اللغة كنظام مجرد إلى النظر إليها كفعل تواصلي يحدث بين الناس في سياقات حياتية محددة[1].

[1] العياشي أدراوي، الاستلزام الحواري في التداول اللساني، مرجع سابق، ص98.

الفصل الثاني:
لغة المجاملة و أثرها
في التخاطب

1. مفهوم لغة المجاملة.

يشكل تحديد المفاهيم وإحكام صياغتها الإجرائية حجر الزاوية في أي بحث، وذلك تجنباً للالتباس والخلط بين المصطلحات المتقاربة، ونظراً لتعدد المداخل التي يمكن من خلالها مقاربة موضوع "لغة المجاملة"، فإنه من الضروري الوقوف عند حدودها اللغوية والاصطلاحية.

أ. المجاملة في المعاجم العربية:

يرتبط اللفظ مجاملة بالجذر اللغوي "ج م ل" الذي تدور أغلب استعمالاته حول معاني الحُسن والتزيُّن والتجمُّع والاستواء. فالفعل "جَمُل" صار يدل على الحُسن، و"الجميل" هو الحسن من الأفعال والأقوال، و"التجميل" هو التحسين والتزيين[1]، وتشير أغلب معاني هذا الجذر إلى أن المجاملة ليست مجرد كلام عابر بل هي نشاط لغوي يهدف إلى تحسين الصورة وإضفاء مسحة من الجمال على العلاقات بين الناس، أما الصيغة "جامَلَ" فهي صيغة مفاعلة تحمل في ثناياها معنى المشاركة والتبادل، فالمجاملة ليست فعلاً فردياً بل هي تفاعل اجتماعي يقوم على مبدأ المعاملة بالجميل بين طرفين أو أكثر، وقد أشار ابن منظور إلى هذا البعد التفاعلي بوضوح حيث عرف المجاملة بأنها "المفاعلة من الجميل، وجامل الرجل صاحبه مجاملة: عامله بالجميل[2]، ويضيف الزبيدي في تاج العروس "المجاملة: المفاعلة من الجميل، يقال: جامله مجاملة وجمالاً"[3]، غير أن اللافت في تطور المفهوم أن المعاجم العربية لم تكتف بهذا المعنى الإيجابي المباشر بل التفتت إلى بعد دقيق يتمثل في إمكانية وجود فجوة بين الظاهر والباطن في الممارسة المجاملاتية، فالمجاملة قد تكون

---

(1) ينظر: ابن فارس، أحمد. معجم مقاييس اللغة، تحقيق هارون، عبد السلام، دار الفكر، بيروت، لبنان، د.ط، 1979م، ج1، ص 476-478.

(2) ابن منظور، جمال الدين محمد بن مكرم. لسان العرب، دار صادر، بيروت، لبنان، ط3، 1414هـ، ج7، مادة (جمل)، ص 45.

(3) الزبيدي، محمد مرتضى الحسيني. تاج العروس من جواهر القاموس، دار الهداية، الكويت، ط1، 1385هـ، ج28، مادة (جمل)، ص 112.

مسايرة وملاينة في الظاهر، لا تعبر بالضرورة عن قناعة داخلية، وهذا البعد نجده واضحاً في تعريف المعجم الوسيط للمجاملة بأنها "المسايرة والملاينة تأدباً لا عن قناعة"[1]/ مما يشكل نقطة تحول مهمة لأنه يفتح الباب أمام اعتبار المجاملة استراتيجية تواصلية متعمدة تتيح للمتكلم إدارة علاقاته مع الآخرين بكيفية تحافظ على الانسجام الاجتماعي حتى لو لم تكن مطابقة تماماً لما يبطن.

من خلال ما سبق يمكننا القول إن المعاجم العربية قد أرست أسساً مهمة لمقاربة مفهوم المجاملة اللغوية من خلال الجمع بين بعدين ألا وهما: البعد الأخلاقي المتمثل في "المعاملة بالجميل" والبعد التداولي المتمثل في "المسايرة التأدبية" التي لربما قد خالفت القناعة الداخلية، وهذا التعدد الدلالي هو ما سيجعل من هذه النظرية (المجاملة اللغوية) حقلاً خصباً للتقصي والبحث والدراسة.

ب- المصطلحات المقاربة والفرق بينها:

يتقاطع مفهوم المجاملة مع مجموعة من المصطلحات التي تشاركها في بعض السمات ولكنها تختلف عنها في جوانب أخرى، ومن أهم هذه المصطلحات: المداراة، والمداهنة، والتملق، والإطراء، فالمجاملة أقرب إلى المداراة منها إلى المداهنة ذلك أن المداراة تعني "بذل الجميل وحسن المعاشرة ولين الجانب لدفع الأذى مع الإبقاء على الدين والحق"[2]، وهو ما يتوافق مع المجاملة في جانبها الإيجابي القائم على تحسين العلاقات الاجتماعية، أما المداهنة فهي "إظهار خلاف ما يبطن مع التفريط في الحق والتساهل في الدين"[3]، وهذا هو الفارق الجوهري: المجاملة قد تكون مباحة إن بقيت في حدود الأدب الظاهري ولم يترتب عليها تضييع حق أو موالاة على حساب المبادئ، أما الإطراء

---

[1] مجمع اللغة العربية. المعجم الوسيط، مصدر سابق، ص 134

[2] ينظر: ابن الأثير، المبارك بن محمد. النهاية في غريب الحديث والأثر، تحقيق الزاوي، طاهر والطناحي، محمود، المكتبة العلمية، بيروت، لبنان، 1979م، ج2، ص 113.

[3] الرازي، محمد بن أبي بكر. مختار الصحاح، تحقيق الشيخ محمد، يوسف، المكتبة العصرية، بيروت، لبنان، ط5، 1999م، مادة (دهن)، ص 87.

فهو "مجاوزة الحد في المدح"، أي أنه درجة مبالغ فيها من الثناء قد تصل إلى حد الكذب أو التكلف، والمجاملة قد تكون أقل درجة من ذلك. أما التملق فهو "التودد والتلطف" وفيه معنى التكلف والتصنع، مما قد يخرجه من دائرة المجاملة الطبيعية إلى دائرة النفاق الاجتماعي.

هذه الفروقات الدقيقة أثبتت أن المجاملة اللغوية مفهوم معقد بحيث أننا لا يمكننا اختزاله أو حصره في كونه مجرد كلام جميل فقط، بل هو عبارة عن ممارسة لغوية واجتماعية تراعي السياق والمقام ومقتضى الحال وتتطلب قدراً معتبراً من الوعي التداولي.

جـ- التعريف في المعاجم الأجنبية.

إذا انتقلنا إلى المعاجم الأجنبية، وخاصة الإنجليزية منها، نجد أن المقابل الأقرب لمفهوم "لغة المجاملة" هو مصطلح Politeness Language. والمعاجم الغربية تقارب هذا المفهوم من زاوية تختلف قليلاً عن نظيرتها العربية، حيث تركز على البعد الوظيفي الاجتماعي للمجاملة، وذلك مما لا تلمسه من التعريف الوارد في معجم أكسفورد الإنجليزي، الذي جاء فيه التهذيب اللغوي هو: "سلوك يراعي الآخرين ويتسم بالاحترام والاهتمام بمشاعرهم، وهو ما ينعكس في استخدام ألفاظ وعبارات معينة في الكلام"[1]. والتعريف يركز على عنصرين أساسيين: الأول هو مراعاة الآخر، والثاني هو الاهتمام بمشاعره. وهذان العنصران يشكلان الأساس الذي ستقوم عليه نظريات التهذيب اللغوي الحديثة.

أما قاموس كامبريدج الدولي، فيضيف بعداً اجتماعياً أكثر وضوحاً، حيث يذكر أن التهذيب هو "السلوك الصحيح اجتماعياً والذي يتضمن تفهماً لشعور الآخرين ورعاية لمشاعرهم، وذلك

(1) cf, Simpson, J. & Weiner, E. (Eds.). The Oxford English Dictionary, Clarendon Press, Oxford, UK, 2nd ed., 1989, Vol.12, p. 45.

باستعمال كلمات لا تجرح أو تزعج"[1]. وهنا نلاحظ دخول مفهوم "الصحة الاجتماعية" أي المطابقة للمعايير المتعارف عليها، مما يربط المجاملة بمفهوم "المعيارية الاجتماعية". ويذهب قاموس لونجمان إلى أبعد من ذلك، حيث يربط التهذيب اللغوي بفكرة "الاحترام" صراحة، فيعرفه بأنه "سلوك أو كلام مناسب للموقف الاجتماعي الذي تكون فيه، ويظهر أنك تعامل شخصاً ما باحترام"[2]. وهذا التعريف يضيف عنصر الموقف أو السياق، مما يقربنا أكثر من المقاربة التداولية التي تجعل السياق محدداً أساسياً للمعنى.

نستطيع القول إن المعاجم الغربية قد أسست لنظرة وظيفية للمجاملة، هذه النظرة تركز على النتائج الاجتماعية للسلوك اللغوي وتجعل من "مراعاة الآخرين" و"الملاءمة السياقية" معيارين أساسيين لإصدار الحكم على الكلام سواء كان مهذباً أم لا، وهذه النظرة ستجد طريقها إلى التطور النظري لاحقاً الذي شهده أو يشهده مفهوم المجاملة اللغوية أو بعبارة أخرى التهذيب اللغوي في العقود الأخيرة خاصة من خلال أعمال مجموعة من الباحثين على رأسهم: براون وليفنسون الذين جعلوا من "المجاملة" استراتيجية مركزية للحفاظ على "الوجه" للمتحاورين.

وإذا كان الحديث عن المجاملة في مستواها اللغوي قد قادنا إلى استكشاف جذورها المعجمية، والوقوف عند دلالات الحُسن والجمال التي تشتمل عليها "ج م ل" في المعاجم العربية، فإن الانتقال إلى المستوى الاصطلاحي يمثل نقلة نوعية في مقاربة هذه الظاهرة. ذلك أن التعريف الاصطلاحي لا يكتفي برصد المعاني المعجمية الجامدة، بل يتجاوزها إلى دراسة كيفية اشتغال هذه الألفاظ في سياقاتها الاجتماعية والتواصلية الحية، وما تحدثه من تأثيرات في العلاقات بين المتحاورين، وما تخضع له من قواعد وضوابط تختلف باختلاف الثقافات والمقامات. وقد أشار

(1) cf, Cambridge University Press. Cambridge International Dictionary of English, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 4th ed., 2002, p. 1085.
(2) cf, Pearson Education. Longman Dictionary of Contemporary English, Pearson Longman, Harlow, UK, 6th ed., 2014, p. 1280.

الباحث اللغوي المصري أحمد مختار عمر إلى أن "الاصطلاحات العلمية تحمل في طياتها تاريخاً من الاستعمالات والتحولات الدلالية، مما يستدعي مقاربتها مقاربة تراكمية تبدأ من الجذور اللغوية الأولى وصولاً إلى حمولتها الاصطلاحية في الحقول المعرفية المتخصصة"[1].

ولعل من أبرز ما يميز الدراسات الاصطلاحية المعاصرة أنها لم تعد تنظر إلى المصطلحات بوصفها كيانات ثابتة مغلقة، بل بوصفها مفاهيم مفتوحة قابلة للتطور والتحول، تتشكل وتتغير بتغير السياقات النظرية والمنهجية التي تُوظَّف فيها. وهذا ما ينطبق تماماً على مفهوم لغة المجاملة، الذي شهد خلال العقود الماضية تطوراً كبيراً، وتعددت حوله التعريفات والتسميات، حتى غدا حقلاً معرفياً قائماً بذاته داخل الدراسات التداولية. وليس هذا التعدد مؤشر ضعف أو اضطراب، بل هو دليل على ثراء المفهوم وخصوبته، وعلى حاجة الباحثين إلى مقاربات متعددة تستوعب تعقيد الظاهرة وتشعب أبعادها. وسنحاول في هذا المبحث أن نتتبع أهم هذه التعريفات، مراعين في ذلك التسلسل الزمني لظهورها، مع الحرص على المزاوجة بين المراجع الأجنبية والعربية، وإبراز ما يميز كل مقاربة عن سواها.

ويجدر بنا قبل الشروع في ذلك أن نشير إلى ملاحظة منهجية مهمة، مفادها أن التعريفات الاصطلاحية ليست مجرد قوالب جامدة ننقلها من مصادرها، بل هي أفكار حية تحتاج منا إلى تأمل ونقد وتعليق. ولذلك سنحرص في كل تعريف نعرضه على أن نقدم قراءتنا الخاصة، وأن نستخلص ما نراه من نقاط قوة وضعف، وأن نربط بين التعريفات المختلفة لنبني صورة متكاملة عن تطور المفهوم. وهذا هو منهج البحث العلمي الرصين، الذي لا يكتفي بالنقل، بل يتجاوزه إلى التحليل والتركيب والنقد البناء.

[1] عمر، أحمد مختار. معجم اللغة العربية المعاصرة، عالم الكتب، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2008م، ج1، ص 14.

2. الأصول السوسيولوجية :

يُعد عالم الاجتماع الكندي إرفنغ غوفمان "Erving Goffman" (1922-1982) من أبرز المؤسسين للمقاربة التفاعلية التي ستقوم عليها نظريات المجاملة لاحقاً، فقد استطاع من خلال مقاربته الدراماتورجية أن يؤسس لرؤية ثورية في فهم التفاعلات الاجتماعية اليومية، تنظر إلى المحادثات العادية بوصفها عروضاً مسرحية مصغرة، يسعى فيها كل مشارك إلى تقديم أفضل صورة ممكنة عن نفسه أمام الجمهور من المخاطبين، ففي كتابه الأول "عرض الذات في الحياة اليومية" (The Presentation of Self in Everyday Life) الصادر عام 1959 طرح غوفمان مفهوم "إدارة الانطباع"، أي الطريقة التي يحاول بها الأفراد التحكم في الصورة التي يكونها الآخرون عنهم، وقد استقى هذه الفكرة من ملاحظاته الميدانية في جزر شيتلاند، حيث لاحظ كيف كان القرويون يعدون "وجوههم الاجتماعية" قبل دخول منازل الجيران، فيتبدل تعبيرهم بمجرد اقترابهم من الباب ليصبح أكثر دفئاً وترحيباً[1]، وهذه الملاحظة الدقيقة قادته إلى استنتاج عميق مفاده أن التفاعل الاجتماعي يقوم على نوع من الأداء الموجَّه نحو كسب قبول الآخرين وثقتهم.

غير إن المفهوم الأكثر تأثيراً في دراسات لغة المجاملة هو مفهوم "الوجه" (Face) الذي بلوره غوفمان في مقالته الشهيرة "عن عمل الوجه" (On Face-Work) التي نشرها ضمن كتابه "طقوس التفاعل: مقالات في السلوك الوجهي" (Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior عام 1967، وقد استعار غوفمان مصطلح "الوجه" من

(1) cf, Goffman, Erving. The Presentation of Self in Everyday Life, Doubleday, New York, USA, 1959, pp. 208-212.

الثقافة الصينية، حيث توجد تعابير مثل "فقدان الوجه"[1] و"حفظ الوجه"، لكنه أعاد صياغته في إطار نظري سوسيولوجي محكم.

يعرف غوفمان الوجه بأنه "الصورة الذاتية الإيجابية التي يرسمها الإنسان لنفسه ويحاول تقديمها للآخرين، ويسعى جاهداً للحفاظ عليها أثناء التفاعلات الاجتماعية[2]. وإذا تأملنا هذا التعريف، نجد أنه يركز على بعدين أساسيين: الأول هو أن الوجه بناء ذاتي يرسمه الفرد لنفسه، والثاني هو أن هذا البناء يحتاج إلى قبول اجتماعي من الآخرين. فالفرد ليس حراً في ادعاء أي وجه يشاء، بل عليه أن يقدم أدلة ومبررات تجعل هذا الوجه مقبولاً لدى من يتفاعل معهم، وهذا ما يجعل التفاعل الاجتماعي عملية تفاوض دقيقة حول الوجوه، وليس مجرد تبادل للأقوال والأفعال.

ومن هنا، يطرح غوفمان مفهوم "عمل الوجه" (Face-Work) ليشير إلى "مجمل الإجراءات والاستراتيجيات التي يتخذها الفرد لجعل سلوكه متسقاً مع الوجه الذي يدعيه لنفسه"[3]، ويشرح أن عمل الوجه ليس مجرد سلوك فردي بل هو نشاط جماعي يتطلب تعاوناً ضمنياً من جميع المشاركين في الموقف التفاعلي. فحين يتعثر أحد الحضور في كلامه، أو يرتكب خطأً سلوكياً، يسارع الآخرون إلى التظاهر بأنهم لم يلحظوا الخطأ أو يحاولون إعادة الأمور إلى نصابها بنكات خفيفة أو تغيير موضوع الحديث، وقد علقت الباحثة الأمريكية آن وارفيلد راولز "Anne Rawls" (1941-2022) على هذه الرؤية بقولها إن "نظام التفاعل الذي وضعه غوفمان يمثل نظاماً مستقلاً بذاته، له قواعده وطقوسه الخاصة، ولا يمكن اختزاله في البنى

(1) cf, Yabuuchi, Akio. "Face in Chinese, Japanese and U.S. American Cultures", in Journal of Asian Pacific Communication, Vol. 14, No. 2, John Benjamins Publishing, Amsterdam, Netherlands, 2004, p. 265.

(2) Goffman, Erving. Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior, Pantheon Books, New York, USA, 1967, p. 5.

(3) المرجع نفسه، ص 12.

الاجتماعية الكبرى"[1]، ذلك لأن التفاعلات الاجتماعية تشكل علماً قائماً بذاته يحكمه قواعد مستقلة ولا يمكن تفسيرها بمجرد انعكاسات بسيطة للبنى الاجتماعية الكبرى أو للطبقة أو للمؤسسة، وقد كانت هذه إحدى منطلقات التداخل المعرفي في الأنظمة والتصورات التداولية التي ركزت على الجانب العملي من خلال استعمال أساليب التأدب ولغة المجاملة.

3. التوسعات التداولية في الفكر الغربي:

أ- تعريف اللغوي البريطاني جيوفري ليتش:

اتجه اللغوي البريطاني جيوفري ليتش في كتابه الشهير "مبادئ التداولية" (Principles of Pragmatics) الصادر عام 1983 إلى صياغة مقاربة مختلفة تستند إلى فكرة "المبادئ" التوجيهية بدلاً من "الاستراتيجيات"، وقد استعار ليتش مفهوم "المبدأ" من فلسفة الفيلسوف البريطاني هربرت بول غرايس الذي صاغ "مبدأ التعاون" (Cooperative Principle) لكنه أضاف إليه "مبدأ التهذيب" (Politeness Principle) كمبدأ مكمل يفسر ما لا يستطيع مبدأ التعاون تفسيره[2].

يعرِّف ليتش مبدأ التهذيب بأنه "مجموعة من القواعد التوجيهية التي يستخدمها المتحاورون لتقليل الاحتكاك والتوتر في التفاعل الكلامي، وتعزيز العلاقات الاجتماعية الإيجابية بينهم"[3]، وقد صاغ ليتش ستة مبادئ فرعية يتفرع عنها هذا المبدأ الكلي هي: مبدأ اللباقة، ومبدأ الكرم، ومبدأ الاستحسان، ومبدأ التواضع، ومبدأ الاتفاق، ومبدأ التعاطف، ويلاحظ أن هذه المبادئ كلها تدور حول محور واحد هو تفضيل مصلحة الآخر على مصلحة الذات، أو على الأقل عدم الإضرار

(1) Rawls, Anne Warfield. "The Interaction Order Sui Generis: Goffman's Contribution to Social Theory", in Sociological Theory, Vol. 5, No. 2, American Sociological Association, Washington, USA, 1987, p. 137.
(2) Leech, Geoffrey. Principles of Pragmatics, Longman, London, UK, 1983, p. 80.
(3) Ibid, p. 81.

بمصلحته، وقد علق ليتش على هذه المبادئ بقوله إنها "ليست قوانين جامدة، بل إرشادات توجه سلوك المتكلم، لكنها قد تختلف في درجة إلزاميتها من ثقافة إلى أخرى، ومن موقف تواصلي إلى آخر"[1]، وهذا التعليق مهم لأنه ينبهنا إلى أن هذه المبادئ ليست مطلقة بل هي نسبية تخضع لتغير السياقات والثقافات، فما يعتبر تهذيباً في ثقافة معينة قد يعتبر تملقاً أو نفاقاً في ثقافة أخرى، وما هو مناسب في موقف رسمي قد يكون مبالغاً فيه في موقف غير رسمي.

يبدو أن مقاربة ليتش تتميز بمرونتها وقدرتها على استيعاب وفهم التنوع الثقافي والسياقي، ونرى أنها قد قدمت أدوات تحليلية دقيقة يمكن تطبيقها على مختلف اللغات والثقافات، غير إن بعض النقاد يرون أن هذه المبادئ الستة قد تتداخل فيما بينها، كما أنه ليس من السهل دائماً الفصل بينها في التطبيق العملي.

ب- تعريف اللغوية الأمريكية روبن لايكوف:

تعد اللغوية الأمريكية روبن لايكوف من الرائدات في مجال دراسة التهذيب اللغوي من منظور تداولي، فقد قدمت في دراساتها المنشورة في سبعينيات القرن العشرين تصوراً للتهذيب بوصفه "آلية لتقليل الاحتكاك في التفاعل الشخصي"[2]، وتركز لايكوف على الوظيفة الاجتماعية للتهذيب في تسهيل التفاعل وتجنب الصراعات، وهي بذلك تسبق براون وليفنسون في الاهتمام بهذا المجال.

وقد وضعت لايكوف قواعد للتواصل المهذب من بين هذه القواعد نذكر منها: "لا تفرض رأيك على الآخرين" و"أعطِ الآخرين خيارات" و"اجعل الآخرين يشعرون بالارتياح عند الحديث

(1) Ibid, p. 133.
(2) Lakoff, Robin. "The Logic of Politeness; or, Minding Your P's and Q's", in Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society, Chicago Linguistic Society, Chicago, USA, 1973, p. 64.

معك". وهذه القواعد كما نلاحظ أنها تركز على احترام واستقلالية الآخر وعدم فرض الرأي عليه، فنجد أنفسنا أمام مقابل لمفهوم "الوجه السلبي" عند براون وليفنسون.

من خلال ما سبق فإن مقاربة لايكوف تبدو أنها تتميز ببساطتها ووضوحها وبتركيزها على الجانب التطبيقي للتهذيب اللغوي، غير أنها في بعض الأحيان تبقى أقل تنظيماً وأقل تفصيلاً من النماذج اللاحقة، مثل نموذج براون وليفنسون ونموذج ليتش.

4. المقاربات العربية لمفهوم المجاملة (التهذيب اللغوي).

أ- الجاحظ ومشاكلة الكلام للسامع.

يعد أبو عثمان عمرو بن بحر الجاحظ (776-868م) من أبرز العلماء الذين أسسوا لعلم اللغة في التراث العربي، وذلك من خلال مؤلفاته الرائدة التي جمعت بين النظرية والتطبيق. ففي كتابه "البيان والتبيين"، ناقش الجاحظ قضية جوهرية تتعلق بالتواصل اللغوي، ألا وهي أن الكلام لا يُبنى على مراعاة المتكلم فقط، بل يجب أن يراعي السامع أيضاً. فقد أشار إلى أن هناك أنواعاً من الكلام قد تكون مفهومة عند المتكلم، لكنها تبقى غامضة أو غير مقبولة عند السامع، مما يخلق فجوة في التفاعل الحواري. وقد اعتبر الجاحظ أن "الإشهار" (أي الجهر بالكلام) و"الإفهام" هما من أهم ما يجب أن يتوفر في الخطاب الناجح[1]. وتتصل هذه الفكرة بنظرية التهذيب اللغوي الحديثة، التي تركز على أن الكلام الفعال يجب أن يراعي مشاعر الآخرين وحاجتهم إلى القبول والوضوح.

وفي كتابه "الخصائص" (المنسوب إليه، أو من خلال تلاميذه)، تطرق الجاحظ إلى فكرة أن اللغة في جوهرها بيان، أي إظهار وإفصاح، والإشهارية هنا تعني وضوح الرسالة اللغوية وخلوها من

[1] ينظر: الجاحظ، عمرو بن بحر. البيان والتبيين، تحقيق هارون، عبد السلام، مكتبة الخانجي، القاهرة، مصر، الطبعة السابعة، 1998م، ج1، ص 78.

الغموض. فالمتكلم البليغ هو من يستطيع أن يجعل كلامه مفهوماً ومقبولاً عند المتلقي، دون أن يسبب له إزعاجاً أو التباساً. وهذا يتوافق مع المبادئ التداولية الحديثة التي تؤكد على أن التواصل ليس مجرد نقل معلومات، بل هو عملية تفاعل اجتماعي تتطلب مراعاة حال المخاطب.

إن الجاحظ قد أرسى هذه الفكرة دون أن يستخدم المصطلحات الحديثة، وتعد هذه فكرة أساسية في هذه النظرية، وهي أن "مراعاة السامع" جزء لا يتجزأ من بلاغة الكلام وفعاليته. فالخطاب الذي لا يراعي المتلقي نستطيع القول إنه خطاب ناقص، مهما كانت فصاحته وبلاغته من حيث الصياغة. فهذه الرؤية تجعل من الجاحظ من الذين سبقوا في مجال التداولية العربية، أو نقول كانت إرهاصات عربية مهدت لهذه النظرية الحديثة الغربية. من غير ذكر التسميات التي نستخدمها الآن، كان الجاحظ من السباقين في عصره في الاهتمام بالمتلقي كعنصر أساسي في العملية التواصلية.

ب- تمام حسان ودور القرائن المعنوية والسياقية

نجد العلامة المصري تمام حسان (1918-2011) في العصر الحديث قد قدم إسهاماً نظرياً مهماً في فهم آليات التواصل العربي، من خلال تركيزه على القرائن المعنوية ودورها في تحديد المعنى. ففي كتابه "اللغة العربية معناها ومبناها"، أشار حسان إلى أن فهم الجملة العربية لا يتوقف على بنيتها النحوية فقط، بل يتعداها إلى ما أسماه "القرائن المعنوية" و"السياق". فالسياق هو الذي يكشف عن المعنى الحقيقي للكلمات، ويحدد ما إذا كانت الجملة تحمل معنى التقرير أو الإنشاء أو الطلب أو الإطراء[1].

[1] ينظر: حسان، تمام. اللغة العربية معناها ومبناها، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، مصر، الطبعة الثانية، 1994م، ص 245-250.

ولفت حسان الانتباه إلى أن اللغة العربية تمتلك نظاماً دقيقاً من الصيغ النحوية التي تؤدي وظائف تداولية متعددة. فصيغة الأمر، على سبيل المثال، قد لا تستخدم دائماً لإصدار أمر، بل قد تستخدم في سياقات معينة للتأدب، أو للدعاء، أو للإرشاد. وهذا يعني أن المعنى لا يُستفاد من الصيغة وحدها، بل من خلال تفاعلها مع السياق والمقام. وبهذا يكون حسان قد مهد الطريق لدراسة "التأدب" و"المجاملة" في اللغة العربية من منظور سياقي، حيث لا يمكن الحكم على جملة بأنها مهذبة أو غير مهذبة دون الرجوع إلى ظروف استعمالها.

وفي كتابه "اللغة بين المعيارية والوصفية"، شدد حسان على أن الاستعمال الفعلي للغة من قبل الناطقين بها هو الذي يحدد معايير الصواب والخطأ، وليس القواعد النحوية المجردة. وهذا يعني أن التداولية (أي دراسة اللغة في الاستعمال) تسبق النحو في بعض الأحيان، لأن اللغة وُجدت أصلاً للتواصل، والنحو جاء لاحقاً لتنظيمه. هذه الرؤية الوصفية تتفق مع روح النظريات التداولية الحديثة، التي تؤكد على أهمية دراسة اللغة الحية كما يستخدمها الناس في حياتهم اليومية[1].

يخلص الباحث الجزائري صالح بلعيد في دراسته إلى أن تمام حسان قد استطاع أن يقدم نظرية متكاملة في التداولية العربية، تقوم على ربط الصيغ النحوية بالسياقات الاجتماعية، وهو ما قد يمثل أرضية خصبة لدراسة ظاهرة التأدب في التراث العربي[2].

جـ – عبد الهادي بن ظافر الشهري (1970).

يعد الباحث السعودي عبد الهادي بن ظافر الشهري من أبرز الباحثين العرب الذين حاولوا التوفيق بين النموذج الغربي (براون وليفنسون) والتراث البلاغي العربي. ففي كتابه "استراتيجيات

---

[1] ينظر: حسان، تمام. اللغة بين المعيارية والوصفية، عالم الكتب، القاهرة، مصر، الطبعة الأولى، 2000م، ص 112-115.

[2] ينظر: بلعيد، صالح. "تمام حسان ومناهج البحث اللغوي"، مجلة اللسانيات، المجلد 10، العدد 2، جامعة الجزائر، الجزائر، 2004م، ص 56-58.

التأدب اللغوي في اللغة العربية" الصادر عام 2012، يقدم مقاربة تركيبية تسعى إلى تأصيل المفهوم في ضوء التراث العربي[1].

يختار الشهري مصطلح "التأدب اللغوي" بدلاً من "المجاملة"، ويعلل ذلك بقوله: "مصطلح "التأدب اللغوي" أكثر دقة من "المجاملة"، لأنه يخلو من الإيحاءات الأخلاقية التي قد تحملها المجاملة، والتي تجعل البعض ينظرون إليها بعين الريبة، ويتهمونها بأنها قد تكون شكلاً من أشكال النفاق الاجتماعي. كما أن التأدب يوحي بالعملية والجهد المبذول، بينما قد تفهم المجاملة على أنها مجرد كلام عابر لا جهد فيه"[2]. وهذا التعليل يدل على وعي دقيق بالإشكاليات المصطلحية التي يثيرها هذا المفهوم، ومحاولة جادة لتجاوزها بصياغة أكثر دقة وموضوعية.

ويرى الشهري أن "التراث البلاغي العربي، وخصوصاً في مباحث علم المعاني كالإيجاز والإطناب والتقديم والتأخير، يحوي أدوات تحليلية يمكن توظيفها في دراسة التهذيب اللغوي، لكنها تحتاج إلى صياغة جديدة في ضوء النظريات الحديثة"[3]. تبدو هذه المقاربة تمثل خطوة مهمة نحو تأصيل الدراسات التداولية في الثقافة العربية، والخروج بها من دائرة الاستيراد السلبي للنظريات الغربية إلى دائرة الحوار الخلاق معها، الذي يستفيد من أدواتها ومناهجها، ولكن مع الحفاظ على الخصوصية الثقافية للغة العربية.

5. مبادىء المحادثة وقواعدها:

بعد أن استعرضنا سابقاً مفاهيم لغة المجاملة، وتتبعنا الرؤى المتعددة التي قدمها الباحثون والفلاسفة، ننتقل إلى ركيزة أساسية أخرى من ركائز النظرية التداولية، ألا وهي "مبادئ المحادثة

---

[1] الشهري، عبد الهادي بن ظافر. استراتيجيات التأدب اللغوي في اللغة العربية، النادي الأدبي الثقافي، جدة، السعودية، الطبعة الأولى، 2012م، ص 12.

[2] المرجع نفسه، ص 48.

[3] المرجع نفسه، ص 50.

وقواعدها". ذلك أن فهم كيفية اشتغال لغة المجاملة في التخاطب اليومي لا يكتمل دون الوقوف عند المبادئ المنظمة للتفاعل الكلامي، والقواعد التوجيهية التي يلتزم بها المتحاورون —بوعي أو من دون وعي— لضمان سير المحادثة بسلاسة، وتجنب سوء الفهم، والحفاظ على العلاقات الاجتماعية.

وإذا كانت المجاملة تمثل "الاستراتيجية" التي نستخدمها لإنجاز أهدافنا التواصلية مع الحفاظ على "الوجوه"، فإن مبادئ المحادثة تمثل "الإطار العام" الذي يحدد كيف نفهم بعضنا بعضاً، وكيف نفسر ما يُقال وما يُترك، وكيف نميز بين المعنى الحرفي والمعنى المقصود أو ما يسمى بالمعنى المستلزم حوارياً. وقد تمت الإشارة إلى مبدأ التعاون الذي صاغه الفيلسوف البريطاني هربرت بول غرايس، وقواعده الأربع التي اشتملت على الكم والكيف والمناسبة والطريقة، وذكرنا كيف أن هذا المبدأ يشكل الأساس النظري الذي انطلقت منه النظريات اللاحقة في التهذيب اللغوي[1]. وسنكتفي بهذه الإشارة، لنتفرغ في هذا المبحث لاستعراض المبادئ التكاملية التي أضافها الباحثون لتفسير الظواهر التواصلية التي يعجز مبدأ التعاون وحده عن تفسيرها.

أ– القواعد الأساسية للتواصل المهذب:

تعد اللغوية روبن لايكوف من أوائل الباحثين الذين أدركوا قصور نموذج غرايس في تفسير الظواهر التداولية المرتبطة بالعلاقات الاجتماعية. فقد لاحظت لايكوف أن الناس في تفاعلاتهم اليومية لا يسعون فقط إلى نقل المعلومات بدقة ووضوح، بل يسعون أيضاً إلى بناء علاقات إيجابية مع الآخرين والحفاظ عليها، وهذا البعد العلائقي يحتاج إلى مبادئ خاصة به. ولذلك قدمت في

[1] Grice, H. Paul. Studies in the Way of Words, Harvard University Press, Cambridge, USA, 1st ed., 1989, pp. 26-27.

دراستها الرائدة "منطق التهذيب" (The Logic of Politeness) المنشورة عام 1973، مقاربة جديدة تدمج بين مبدأ التعاون ومبدأ التهذيب في إطار شامل للكفاءة التداولية[1].

تقترح لايكوف قاعدتين أساسيتين للتواصل الفعال: الأولى "كن واضحاً" (Be clear)، وهي تشمل قواعد غرايس الأربع التي تهدف إلى ضمان نقل المعلومات بكفاءة، والثانية "كن مهذباً" (Be polite)، وهي القاعدة التي أضافتها لايكوف لتغطية الجانب الاجتماعي من التواصل. وقد صاغت لايكوف ثلاثة مبادئ فرعية للتهذيب، استخلصتها من ملاحظاتها الدقيقة للتفاعلات اليومية، وهي:

القاعدة الأولى: لا تفرض (Don't impose): وتعني احترام مساحة الآخر الخاصة، وعدم التدخل في شؤونه الشخصية، واستعمال صيغ غير مباشرة عندما يكون الحديث عن أمور قد تكون محرجة أو خاصة. تشرح الباحثة فاطمة حسن ساجت في دراستها المنشورة بمجلة ابن خلدون (2024) هذه القاعدة بقولها: "تُطبّق هذه القاعدة عادة عندما تكون هناك مسافة اجتماعية كبيرة بين المتحدث والمستمع، حيث نمتنع عن سؤال الآخر عن شؤونه الشخصية أو إخباره بشؤوننا، ونميل إلى استعمال التعبيرات الرسمية التي تستبعد المشاعر الشخصية"[2].

القاعدة الثانية: أعط خيارات (Give options): وتعني عدم الإصرار على الطلب أو الأمر، بل ترك مساحة للآخر ليقبل أو يرفض. ويتحقق ذلك عادة باستعمال الأساليب غير المباشرة، حيث يستعمل المتكلم صيغة لغوية تحمل معنى مختلفاً عن شكلها التركيبي. فبدلاً من الأمر

---

(1) Lakoff, Robin. "The Logic of Politeness; or, Minding Your P's and Q's", in Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society, Chicago Linguistic Society, Chicago, USA, 1973, p. 296.

(2) ساجت، فاطمة حسن. "التعريف النظري التداولي لنظرية التأدب"، مجلة ابن خلدون للدراسات والأبحاث، المجلد الرابع، العدد الأول، جامعة كربلاء، العراق، 2024، ص 581.

المباشر "أغلق الباب"، نقول "أتساءل إن كان بإمكانك إغلاق الباب". وهذه الصيغة تتيح للمخاطب خيار القبول أو الرفض، مما يحافظ على حريته ويقلل من الإحساس بالإكراه[1].

القاعدة الثالثة: اجعل الآخر يشعر بالرضا (Make the other feel good):

وتعني خلق جو من الألفة والود بين المتحاورين، عبر استعمال تعابير إيجابية، وإظهار الاهتمام بالآخر، وتجنب ما قد يسبب له الإحراج أو الاستياء. فحين يسأل شخص صديقته عن رأيه في ملابسها الجديدة، قد تجيبه "إنها رائعة وتناسبك جداً" حتى لو كانت تعتقد عكس ذلك، فقط لإشعارها بالرضا والسعادة[2].

تؤكد لايكوف أن قاعدتي "الوضوح" و"التهذيب" ليستا متعارضتين بالضرورة، ولكنهما قد تدخلان في صراع في بعض المواقف التواصلية. فالوضوح التام قد يؤدي أحياناً إلى التهديد بوجه المخاطب، والتسبب في إحراجه أو إيذاء مشاعره. في المقابل، التهذيب المفرط قد يؤدي إلى الغموض وعدم وضوح المقصود. والمتكلم الماهر هو من يستطيع الموازنة بين هذين المطلبين المتناقضين بحسب طبيعة الموقف والعلاقة مع المخاطب[3].

وقد علقت الباحثة سهام لوانس في دراستها التي نشرتها بمجلة Cahiers de Traduction (2025) على هذه الثنائية بقولها: "تسعى لايكوف إلى تطوير قواعد تداولية تكمل القواعد النحوية والدلالية المرتبطة بمبدأ التعاون، وتؤكد أن البحث عن هذه القواعد التداولية

(1) المرجع نفسه، ص 582.

(2) Lakoff, Robin. Talking Power: The Politics of Language in Our Lives, Basic Books, New York, USA, 1990, p. 34.

(3) Lakoff, Robin. "The Logic of Politeness", op. cit., p. 298.

يجب أن يستند إلى مفهوم الكفاءة التداولية، حيث يظهر المتحدثون مدى التزامهم بالمعايير الثقافية السائدة أثناء التفاعل اللغوي"[1].

ويمكننا أن نتأمل هذه الفكرة بعمق: في حياتنا اليومية نحن نتعلم قواعد اللغة في المدرسة، ولكننا في نفس الوقت نتعلم قواعد التخاطب المهذب في الحياة نفسها، وذلك من خلال تفاعلاتنا اليومية مع الآخرين، ومن خلال ملاحظتنا لردود أفعالهم تجاه كلامنا. فالطفل الصغير يتعلم بسرعة أن قول "أعطني" قد يقابل ذلك برفض أو بتوبيخ، بينما قول "من فضلك أعطني" أو "من فضلك ناولني" يقابل بترحيب واستجابة.

ب.مبدأ التهذيب بوصفه مبدأً مكملاً لمبدأ التعاون.

قدم اللغوي البريطاني جيوفري ليتش في كتابه "مبادئ التداولية" (Principles of Pragmatics) الصادر عام 1983، النموذج الأكثر تفصيلاً لقواعد التخاطب المهذب، ضمن إطار أسماه "البلاغة بين الأشخاص". يرى ليتش أن مبدأ التهذيب (Politeness Principle) ضروري لتكملة مبدأ التعاون وتفسير الظواهر التي يعجز مبدأ التعاون عن تفسيرها[2]. فالكثير من الظواهر اللغوية، كالمجاملة والاعتذار والاستعطاف، لا يمكن تفسيرها بمبدأ التعاون وحده.

يعرّف ليتش وظيفة مبدأ التهذيب بأنها "الحفاظ على التوازن الاجتماعي والعلاقات الودية التي تمكننا من افتراض أن المتحاورين متعاونون في المقام الأول"[3]. ويطرح تصوراً للتهذيب يقوم

---

[1] لوانس، سهام. "نظرية التهذيب اللغوي في اللغتين العربية والإنجليزية: دراسة مقارنة"، مجلة Cahiers de Traduction، المجلد 32، العدد 1، جامعة الجزائر، الجزائر، 2025، ص 124.

[2] Leech, Geoffrey. Principles of Pragmatics, Longman, London, UK, 1983, p. 80.

[3] Ibid, p. 82.

على مبدأ التكاليف والمنافع، حيث يُربط التهذيب بتقليل التكاليف وتعظيم المنافع للآخر، أو زيادة التكاليف وتقليل المنافع للذات[1]. فحين نقول لضيفنا "هل تريد كوباً من الشاي؟" فإننا نعرض منفعة عليه بتكلفة بسيطة. أما حين نقول "سأعد لك الشاي" فإننا نتحمل نحن التكلفة، وهذا أكثر تهذيباً.

وقد ميز ليتش بين نوعين من التهذيب[2]:

- **التهذيب المطلق** (Absolute Politeness): تتعلق درجة التهذيب هنا أصلاً بأفعال كلامية محددة، بصرف النظر عن السياق، فالأوامر تعد أقل تهذيباً من العروض.
- **التهذيب النسبي** (Relative Politeness): ترتبط درجة التهذيب النسبي في موقف معين، وذلك بحسب العلاقة بين المتحاورين والسياق الثقافي والسياق الاجتماعي وحتى سياق الموقف.

صاغ ليتش سبعة مبادئ فرعية يتفرع عنها مبدأ التهذيب الكلي، وكلها تدور حول تقليل التكلفة وتعظيم المنفعة للآخر، أو تقليل المنفعة وتعظيم التكلفة على الذات[3]:

أ- مبدأ اللباقة (Tact Maxim): "قلل التكلفة على الآخر" و"عظم منفعة الآخر". ويتحقق باستعمال صيغ غير مباشرة عند الطلب. فبدلاً من "افتح النافذة" نقول "هل يمكنك فتح النافذة؟"[4].

---

(1) Ibid, p. 132.

(2) ساجت، فاطمة حسن، "التعريف النظري التداولي لنظرية التأدب"، مرجع سابق، ص 583.

(3) Leech, Geoffrey. Principles of Pragmatics, op. cit., pp. 132-138.

(4) ساجت، فاطمة حسن، "التعريف النظري التداولي لنظرية التأدب"، مرجع سابق، ص 584.

ب- مبدأ الكرم (Generosity Maxim): "قلل منفعة الذات" و"عظم تكلفة الذات". ويتحقق في العروض والوعود، كقولنا "يجب أن تتناول العشاء معنا".

ج- مبدأ الاستحسان (Approbation Maxim): "قلل الانتقاص من الآخر" و"عظم مدح الآخر". ويتحقق في المجاملات وتجنب النقد المباشر.

د- مبدأ التواضع (Modesty Maxim): "قلل مدح الذات" و"عظم الانتقاص من الذات". ويتحقق في الاعتذار وتقليل قيمة إنجازات الذات، كقولنا "اقبل هذه الهدية المتواضعة".

هـ- مبدأ الاتفاق (Agreement Maxim): "قلل الخلاف بين الذات والآخر" و"عظم الاتفاق". ويتحقق باستعمال صيغ الاتفاق الجزئي عند الرفض.

و- مبدأ التعاطف (Sympathy Maxim): "قلل العداء بين الذات والآخر" و"عظم التعاطف". ويتحقق في التعبير عن المواساة والتهاني[1].

وقد علق روجر براون "Roger Brown" (1925-1997) على هذه المبادئ بقوله: "إن مبادئ ليتش تمثل نظاماً متكاملاً، وهذا النظام في خطوطه العريضة ثابت إنساني، لكنه يكتسب قيمه الثقافية الخاصة في كل مجتمع"[2].

يقدم ليتش تصنيفاً للأفعال الكلامية، وذلك بناءً على علاقتها بالهدف الاجتماعي المتمثل في بناء الوفاق (comity) والحفاظ عليه[3]:

---

[1] ينظر: ساجت، فاطمة حسن، "التعريف النظري التداولي لنظرية التأدب"، مرجع سابق، ص 586-587.

[2] Brown, Roger. "Politeness Theory: Exemplar and Exemplary", in The Legacy of Solomon Asch, Taylor & Francis, London, UK, 2014, p. 4.

[3] Leech, Geoffrey. Principles of Pragmatics, op. cit., p. 104.

- ❖ **الأفعال التنافسية** (Competitive): كالأمر والطلب، تتطلب تهذيباً سلبياً لتخفيف حدتها.
- ❖ **الأفعال الودية** (Convivial): كالعرض والدعوة والتحية، تتطلب تهذيباً إيجابياً لتعزيز العلاقات.
- ❖ **الأفعال التعاونية** (Collaborative): كالإخبار والتقرير، لا يهم فيها التهذيب كثيراً.
- ❖ **الأفعال الصراعية** (Conflictive): كالتهديد والاتهام، لا تتضمن تهذيباً بطبيعتها.

وقد علقت سهام لوانس على هذا التصنيف بأنه "أداة تحليلية مفيدة، لكن الفعل الكلامي نفسه قد ينتقل من فئة إلى أخرى بحسب السياق والعلاقة بين المتحاورين"[1].

ج. العلاقة بين مبدأ التعاون ومبادئ التهذيب:

إن العلاقة بين مبدأ التعاون ومبادئ التهذيب هي علاقة تكامل لأن مبدأ التعاون يشرح كيفية فهم المعاني التي يقصدها المتكلمون، خاصة عندما يقومون بتجاوز القواعد الظاهرية، أما مبادئ التهذيب فتقوم بشرح اختيار المتكلمين صيغاً معينة دون غيرها وكيفية محافظتهم على العلاقات الاجتماعية[2]، وقد تدخل المبادئ في صراع أحياناً لأن الوضوح التام قد يهدد وجه المخاطب، والتهذيب المفرط قد يؤدي إلى الغموض لذلك فإن المتكلم الماهر يوازن بينهما، وتضرب نورا بوخاري مثالاً: "في رفض دعوة، الرفض المباشر (لا أستطيع الحضور) واضح لكنه يهدد وجه

[1] لوانس، سهام، "نظرية التهذيب اللغوي في اللغتين العربية والإنجليزية: دراسة مقارنة"، مرجع سابق، ص 128.
[2] المرجع نفسه، ص 125.

صاحب الدعوة. والرفض غير المباشر (لدي ارتباطات) يحمي الوجه لكنه قد لا يكون واضحاً"[1]. في الثقافات العربية، نميل إلى اختيار التهذيب على حساب الوضوح، فنقول "إن شاء الله في مناسبة أخرى" أو " يارك الله فيك".

6. تداولية صيغ المجاملة ودورها التواصلي: نظرية الوجه عند براون وليفنسون (Brown & Levinson)

حين نمعن النظر في تفاعلاتنا اليومية، نكتشف أن كثيراً مما نقوله لا يُقال عفواً، بل يخضع لحسابات دقيقة تتعلق بصورة الآخر أمامنا وصورتنا أمامه. هذه الحسابات هي ما اصطلح على تسميته في الدراسات التداولية بـ"نظرية الوجه"، التي صاغها الباحثان بينيلوبي براون وستيفن ليفنسون في أواخر السبعينيات، فكانت علامة فارقة في فهمنا لكيفية اشتغال التهذيب اللغوي. لقد استلهم الباحثان مفهوم "الوجه" من عالم الاجتماع إرفنغ غوفمان الذي كان قد عرّفه بأنه الصورة الذاتية الإيجابية التي يرسمها الإنسان لنفسه ويسعى للحفاظ عليها أثناء التفاعلات الاجتماعية[2]. لكن براون وليفنسون نقلا هذا المفهوم من حقل علم الاجتماع إلى حقل اللسانيات التداولية، وأعادا صياغته في إطار نظري محكم، جعله أداة تحليلية قادرة على تفسير الظواهر اللغوية الدقيقة التي تكتنف تفاعلاتنا اليومية[3].

وما يميز هذه النظرية أنها لم تكتف بوصف الظاهرة التهذيبية، بل حاولت تفسيرها تفسيراً عقلانياً، انطلاقاً من افتراض وجود "شخص نموذجي" (Model Person) قادر على الموازنة

---

[1] بوخاري، نورا. "استراتيجيات التهذيب اللغوي في الخطاب العربي المعاصر"، مجلة جامعة وهران للغات والترجمة، المجلد 8، العدد 2، جامعة وهران، الجزائر، 2022، ص 112.

[2] Goffman, Erving. Interaction Ritual, op. cit., p. 5.

[3] Brown & Levinson. Politeness, op. cit., p. 1.

بين أهدافه التواصلية وبين الحفاظ على وجوه المتحاورين[1]. لقد قامت النظرية على دراسة ثلاث لغات وثقافات مختلفة هي: اللغة التاميلية في جنوب الهند، ولغة التزيلتال التي يتكلمها هنود المايا في المكسيك، واللغة الإنجليزية في بريطانيا والولايات المتحدة[2]. ومن هنا سنحاول أن نتناول هذه النظرية بالشرح والتحليل مع الوقوف عند مفاهيمها الأساسية وأفعال تهديد الوجه واستراتيجيات التهذيب الخمس والعوامل المؤثرة في اختيار الاستراتيجية المناسبة.

أ. مفهوم الوجه في النظرية: الوجه الإيجابي والوجه السلبي.

لئن كان الفضل يعود إلى غوفمان في تأسيس المفهوم السوسيولوجي للوجه، فإن براون وليفنسون أعادا صياغته في ثنائية محكمة تميز بين وجهين أساسيين يفترضان وجودهما في جميع الثقافات الإنسانية. يعرف الباحثان الوجه الإيجابي (Positive Face) بأنه "الصورة الذاتية الإيجابية المتسقة التي يدّعيها المتحاورون، والتي تتضمن الرغبة في أن تُقدَّر هذه الصورة وتُوافق عليها"[3]. نلاحظ أن هذا التعريف قد ركز على البعد الاجتماعي للإنسان، أي حاجته إلى القبول والانتماء مع الجماعة التي يعيش معها والتي ينتمي إليها سواء من الناحية الثقافية أو من الناحية الدينية أو حتى من ناحية العادات والتقاليد. فالإنسان كائن اجتماعي بطبعه، ولا يكتمل شعوره بقيمته الذاتية إلا عندما يرى أن هذه القيمة معترف بها من قبل محيطه الاجتماعي.

أما الوجه السلبي (Negative Face) فيعرفانه بأنه "الادعاء الأساسي بالأقاليم الخاصة، والممتلكات الشخصية، والحق في عدم التشتيت، أي حرية الفعل وعدم التعرض للفرض"[4]. الوجه

---

(1) Ibid, p. 60.

(2) ينظر: البار، عبد القادر. الاستلزام الحواري وديناميكية التخاطب في مفهوم كرايس، دار كنوز المعرفة، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2015م، ص 78.

(3) Brown & Levinson. Politeness, op. cit., p. 61.

(4) Ibid, p. 62.

السلبي هنا يلتقط جانباً آخر لا يقل أهمية عن سابقه، لأنه يمثل حاجة الإنسان إلى الاستقلال والخصوصية ورغبته في أن يبقى سيد قراراته دون تدخلات من الآخرين، وهو ما يعرف بـ "الخصوصيات".

وإذا تأملنا هذا التقسيم الثنائي، نجد أنه يلتقط توتراً أساسياً في الطبيعة البشرية: فالإنسان من جهة يريد الانتماء إلى الجماعة ويكون مقبولاً فيها، وهذا ما يعنيه الوجه الإيجابي. ومن جهة أخرى يريد أن يحتفظ باستقلاله وحريته ولا يخضع لإرادة الآخرين، وهذا ما يعنيه الوجه السلبي. وقد علق الباحث المصري محمود عكاشة في كتابه "النظرية البراجماتية اللسانية" على هذه الثنائية بقوله: "تكمن براعة براون وليفنسون في التقاطهما لهذا التوتر الأساسي في التفاعل الإنساني، فكل كلمة نقولها إما أن تقربنا من الآخر أو تخلق مسافة بيننا وبينه، وإما أن ترفع من شأن المخاطب أو تنتقص منه، وإما أن تحترم حريته أو تفرض عليه"[1]. والمجاملة الناجحة هي التي تستطيع التوفيق بين هذين المطلبين المتناقضين ظاهرياً.

ب.أفعال تهديد الوجه (Face–Threatening Acts – FTAs):

✓ مفهوم الفعل المهدد للوجه وتصنيفها:

يقدم براون وليفنسون فكرة مركزية في نظريتهم، وهي أن معظم الأفعال الكلامية تحمل بطبيعتها تهديداً محتملاً للوجه، سواء أكان وجه المتكلم أم وجه المخاطب، وسواء أكان وجهه الإيجابي أم السلبي. وهذه الأفعال هي ما يسمونه "أفعال تهديد الوجه" (Face–Threatening Acts)[2]. وقد أوضح الباحث العراقي محمود أحمد نحلة في كتابه "آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر" أن "أفعال تهديد الوجه تشكل جزءاً أساسياً من التفاعل

[1] عكاشة، محمود. النظرية البراجماتية اللسانية، مرجع سابق، ص 156.

[2] Cf, Brown & Levinson, Politeness, op. cit., p. 65.

اليومي، والمتحدث الناجح هو من يدرك هذه التهديدات ويتعامل معها باستراتيجيات مناسبة تقلل من حدتها"[1]. هذا الطرح يحمل رؤية عميقة جداً للتواصل الإنساني، إذ يكشف أن اللغة ليست مجرد أداة محايدة لنقل المعلومات فقط، بل هي ساحة تفاعل وقد تكون أحياناً صراعية، ويمكننا أن نصنف هذه الأفعال على النحو الآتي[2]:

- **أفعال تهدد الوجه السلبي للمخاطب:** وهي الأفعال التي تحد من حرية المخاطب أو تفرض عليه شيئاً لا يريده، مثل الأوامر والطلبات، والنصائح والاقتراحات، والتذكير والتهديد، والعروض والوعود.

- **أفعال تهدد الوجه الإيجابي للمخاطب:** وهي الأفعال التي تنتقص من قيمة المخاطب أو تظهر عدم الاهتمام به أو بمشاعره، مثل النقد والازدراء، والرفض والاعتراض، والشتائم والإهانات.

- **أفعال تهدد الوجه السلبي للمتكلم:** وهي الأفعال التي تجعل المتكلم في موضع المدين أو المقيد لحرية الآخرين، مثل التعبير عن الشكر، والاعتذار، وقبول العروض.

- **أفعال تهدد الوجه الإيجابي للمتكلم:** وهي الأفعال التي تحط من صورة المتكلم أمام الآخرين، مثل الاعتذار، وقبول المجاملات، والاعتراف.

وهكذا، يصبح التواصل الإنساني ميداناً محفوفاً بالمخاطر حيث قد تحمل الكلمة تهديداً لوجه أحد الأطراف، ومن هنا تأتي أهمية لغة المجاملة فهي ليست ترفاً اجتماعياً بل ضرورة تواصلية تهدف إلى تقليل هذه التهديدات، ويؤكد الباحث المغربي العياش أدراوي في كتابه "الاستلزام الحواري في التداول اللساني" أن "نظرية أفعال تهديد الوجه تمثل نقلة نوعية في فهم التواصل الإنساني، لأنها

[1] نحلة، محمود أحمد. آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، مصدر سابق، ص 189.

[2] ينظر: Brown & Levinson. Politeness, op. cit., pp. 65-68.

تخرج من النظرة الساذجة التي تختزل اللغة في نقل المعلومات، إلى نظرة أكثر عمقاً ترى في اللغة فعلاً اجتماعياً له عواقبه وتداعياته على العلاقات بين الناس"[1].

ج . استراتيجيات التهذيب الخمس عند براون وليفنسون:

إذا كان كل فعل كلامي يحمل تهديداً محتملاً للوجه، فكيف يتعامل المتحاورون مع هذا الوضع الإشكالي؟ يجيب براون وليفنسون بأن المتكلم العاقل لديه خيارات متعددة، يختار من بينها بناءً على تقديره لثقل الفعل التهديدي. وهذه الخيارات هي "استراتيجيات التهذيب اللغوي" (Politeness Strategies)[2]. ويمكن تمثيل هذه الاستراتيجيات على شكل سلم تصاعدي:

الاستراتيجية الأولى: القيام بالفعل بشكل مباشر دون تهذيب (Bald On-Record) وفيها يقوم المتكلم بالفعل التهديدي بشكل صريح ومباشر، دون أي محاولة لتخفيفه. وتستخدم هذه الاستراتيجية في حالات الطوارئ، أو عندما تكون العلاقة بين المتكلمين وثيقة جداً[3].

الاستراتيجية الثانية: التهذيب الإيجابي (Positive Politeness) وهي استراتيجية تستهدف الوجه الإيجابي للمخاطب، أي رغبته في التقدير والانتماء. وفيها يُظهر المتكلم اهتمامه بالمخاطب، ويؤكد على القيم المشتركة. وقد أشارت الباحثة سعاد فتحي (S. Fathi) إلى أن

[1] أدراوي، العياش. الاستلزام الحواري في التداول اللساني، مصدر سابق، ص 112.

[2] Brown & Levinson. Politeness, op. cit., p. 60.

[3] Ibid, pp. 94-101.

"هذه الاستراتيجية تتجلى في الصيغ التعبيرية التي تعزز الروابط الاجتماعية وتظهر الاهتمام بالآخر"[1].

الاستراتيجية الثالثة: التهذيب السلبي (Negative Politeness) وهي استراتيجية تستهدف الوجه السلبي للمخاطب، أي رغبته في عدم التعرض للفرض والإكراه. وفيها يعتذر المتكلم عن الإزعاج، ويستخدم صيغاً غير مباشرة. وقد وجدت دراسة أري تشاريسماواتي (Arie Charismawati) أن الاستراتيجية الأكثر شيوعاً في التهذيب السلبي هي "الاستراتيجية الأولى: كن غير مباشر بأسلوب متعارف عليه"[2].

الاستراتيجية الرابعة: القيام بالفعل بشكل غير مباشر (Off-Record) وفيها يقوم المتكلم بالفعل التهديدي بطريقة ضمنية غير مباشرة، تتيح للمخاطب حرية تفسير الكلام[3].

الاستراتيجية الخامسة: عدم القيام بالفعل (Don't Do the FTA) وهو الخيار الأكثر أماناً، حيث يمتنع المتكلم عن القيام بالفعل أصلاً.

يشير الباحث السعودي جمعان بن عبد الكريم إلى أن "هذه الاستراتيجيات تمثل سُلَّماً متدرجاً من التهذيب، يختار المتحدث من خلاله ما يناسب السياق والعلاقة مع المخاطب. فكلما زاد خطر تهديد الوجه، زاد ميل المتحدث إلى استخدام استراتيجيات أكثر تهذيباً وأقل مباشرة، وهذا يدل على أن المتحدث الماهر هو الذي يستطيع تقدير حجم الخطر واختيار الاستراتيجيات

(1) Fathi, S. "Formulaic Politeness in Moroccan Arabic", in International Journal of Language, Literature and Culture, Vol. 4, No. 4, AI Publications, 2024, p. 12.

(2) Charismawati, Arie. "Positive and Negative Politeness in Refusals in Three American Drama Movies", Lexicon Journal, Vol. 2, No. 2, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta, Indonesia, 2013, p. 56.

(3) Brown & Levinson. Politeness, op. cit., pp. 211-227.

المناسبة، مما يشبه إلى حد كبير لعبة الشطرنج حيث يتوجب على اللاعب حساب عدة خطوات مسبقاً"[1].

د- العوامل المؤثرة في اختيار الاستراتيجية:

لا يختار المتكلم استراتيجية معينة بشكل عشوائي، بل يقوِّم الموقف بناءً على ثلاثة عوامل متداخلة، حسبما يفترض براون وليفنسون[2]:

- **مسافة السلطة** (Power - P): العلاقة الهرمية بين المتكلم والمخاطب، فكلما كان المخاطب أعلى سلطة، زاد التهذيب.
- **المسافة الاجتماعية** (Distance - D): درجة القرب أو البعد الاجتماعي بينهما، فكلما كان المخاطب بعيداً، زاد التهذيب.
- **ثقل الفعل التهديدي** (Rank of Imposition - R): درجة التهديد التي يحملها الفعل في ثقافة معينة، فكلما زاد الثقل، زاد التهذيب.

ويتحدد اختيار الاستراتيجية بمعادلة: خطر الفعل = مسافة السلطة + المسافة الاجتماعية + ثقل الفعل التهديدي. وكلما زادت قيمة هذه المعادلة، زاد ميل المتكلم إلى استخدام استراتيجيات التهذيب الأعلى. وقد علق المترجمان سيف الدين دخفوس ومحمد الشيباني على هذه المعادلة بقولهما: "إن هذه العوامل الثلاثة تتداخل بشكل معقد في التفاعلات الحية، لكنها تبقى أداة تحليلية مفيدة"[3].

---

[1] بن عبد الكريم، جمعان. إشكالات النص: دراسة لسانية نصية، مرجع سابق، ص 234.

[2] Cf, Brown & Levinson, Politeness, op. cit., pp. 74-78.

[3] روبول، أن وجاك موشلر. التداولية اليوم: علم جديد في التواصل، ترجمة: دخفوس، سيف الدين والشيباني، محمد، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 2014م، ص 247.

هـ- نقد نظرية براون وليفنسون :

رغم الهيمنة الطويلة لنظرية براون وليفنسون، فقد وجهت إليها انتقادات عديدة، تتركز حول قضية أساسية هي مدى عالمية النموذج وصلاحيته للتطبيق في ثقافات مختلفة، وفي السياق العربي ناقش الفيلسوف المغربي عبد الرحمن طه هذه الإشكالية في كتابه: "اللسان والميزان أو التكوثر العقلي"، حيث يشير إلى أن "النظريات الغربية في التخاطب تنطلق من تصور فرداني للإنسان، في حين أن الثقافة العربية الإسلامية تنطلق من تصور تَعَاهُدي جماعي، مما يستدعي تطوير نماذج تحليلية خاصة بها"[1]، هذا النقد عميق لأنه ينبهنا إلى أن مفهوم "الفرد" في الغرب يختلف عن مفهومه في الثقافة العربية، حيث تكون الجماعة (الأسرة، العشيرة، القبيلة) هي الإطار الأساسي للهوية، ولذلك فإن ما يهدد وجه الفرد في الثقافة العربية قد لا يقتصر عليه وحده، بل يمتد إلى الجماعة بأكملها.

ويضيف عبد الرحمن طه أن "مفهوم الوجه في الثقافة العربية يتجاوز البعد الفردي إلى البعد الجماعي، فكرامة الفرد مرتبطة بكرامة جماعته، والخزي يصيب الجماعة كلها لا الفرد وحده"[2]، هذا البعد الجماعي يضيف تعقيداً جديداً لتحليل أفعال تهديد الوجه، إذ قد نضطر إلى مراعاة وجوه عدة أفراد أو جماعة كاملة، وليس مجرد وجه المخاطب المباشر.

يرى الباحث الفرنسي كلود بريفوست (Claude Prévost) في دراسته حول نظرية التهذيب اللغوي، أن براون وليفنسون قد اختزلا مفهوم الوجه المعقد عند غوفمان في ثنائية جامدة (إيجابي/سلبي)، وهذا الاختزال، في نظره أدى إلى فقدان النظرية لقدرتها على تفسير التفاعلات الاجتماعية في سياقاتها الثقافية المختلفة، فمفهوم الوجه أوسع من مجرد حاجتين فرديتين فهو يشمل

[1] طه، عبد الرحمن. اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، مرجع سابق، ص 198.

[2] المرجع السابق، ص 156.

أيضاً الأبعاد الجماعية والعلائقية التي لا يمكن حصرها في ثنائية الاستقلال والانتماء، ويرى بريفوست أن الوجه يتشكل عبر التفاعل بين الأفراد والجماعة، ويتغير تبعاً للمعايير الاجتماعية السائدة في كل ثقافة[1].

ينتقد الباحث عبد القادر البار الافتراضات الأساسية للنظرية، خاصة افتراض "الشخص النموذجي" العقلاني، مشيراً إلى أن هذا الافتراض "يبالغ في الطابع العقلاني للتفاعلات الاجتماعية، ويتجاهل الجوانب التلقائية وغير الواعية في السلوك التهذيبي، كما يتجاهل دور العواطف والانفعالات في تشكيل الخطاب"[2]، ويضيف أن "النظرية تفترض أن المتحدث يحسب حساب كل كلمة قبل النطق بها، وهذا غير صحيح في كثير من المواقف التواصلية العفوية"، والواقع أن كثيراً من تفاعلاتنا اليومية تحدث بشكل تلقائي دون حسابات واعية وتتدخل فيها العواطف والمشاعر بشكل كبير، وهذه الانتقادات رغم حدتها لا تقلل من قيمة النظرية بقدر ما تدفعنا إلى تطويرها وتكييفها مع سياقاتنا الثقافية المختلفة ومع فهم أكثر دقة للطبيعة البشرية.

---

[1] Prévost, Claude. "Politesse et face: une relecture critique de Brown et Levinson", in Langage et Société, Vol. 112, No. 2, Éditions de la Maison des sciences de l'homme, Paris, France, 2005, p. 45.

[2] البار، عبد القادر. مرجع سابق، ص 89.

الفصل الثالث:

تطبيقات على نماذج من مقامات الهمذاني والحريري

الفصل الثالث: تطبيقات على نماذج من مقامات الهمذاني والحريري.

أ. مقامات الهمذاني.

المقامة الأولى: المقامة الموصلية (النوع: فخر وكبرياء).

نص المقامة.

حدثنا عيسى بن هشام قال: حضرت الموصل في يوم جمعة، فإذا أنا بجماعة حول شيخ يتكلم كلاماً يحير العقول ويأخذ بالألباب. فدنوت منه فإذا هو أبو زيد. فلما فرغ من كلامه ونثر دره، أقبلت عليه وقلت: يا أبا زيد، لو علم السلطان بمكانك لاستوزرك. قال: إن الوزارة جلد أسد لا يلبسه كل أحد. فقلت: فلمَ لا تتخذ لك منزلاً وتستريح؟ قال: أستريح من الدنيا أم من الناس؟ قلت: بل من التطواف. قال: يا بني، إن الأرض طويت لي، والسماء رفعت لي، والبحر سخر لي، والناس بين يدي. قلت: هذا كلام عجيب. قال: أتعجب؟ إن الله خلقني ليكون الناس في حاجة إليّ، لا أنا في حاجة إليهم. ثم نهض وترك الجماعة متحيرين. فتبعته وقلت: يا أبا زيد، أين تريد؟ قال: أريد حيث لا يراني أحد. قلت: فمعي دراهم فخذها. قال: يا عيسى، إني أخذت منك مرة فأكلت خبزاً وملحاً، وأخذت منك مرة أخرى فلبست ثوباً، فأما الثالثة فوالله لا أفعل. ثم غاب عني في زحام الناس[1].

تحليل المقامة الموصلية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة

أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري.

مبدأ الكيف: أبو زيد لم يقل شيئاً صادقاً على الإطلاق هنا فقوله "الأرض طويت لي" كذب صريح، "السماء رفعت لي" كذب، "البحر سخر لي" كذب لكنه لم يقلها لتصديقها حرفياً؛

[1] بديع الزمان الهمذاني، مقامات بديع الزمان، تح: عبد الحميد محمد محي الدين، المطبعة المحمودية، القاهرة، مصر، ط2، 1927، ص 201-205.

بل كاستعارة لشدة كبريائه وحاجته إلى تعويض فقره المدقع بهذا الغنى الوهمي والمقتضى هنا هو أن يقول: أنا فقير جداً لدرجة أن كبريائي لا يتحمل الفقر ويجعلني أخلق عالماً موازياً أكون فيه سيداً.

مبدأ الكم: القول "إن الأرض طويت لي، والسماء رفعت لي، والبحر سخر لي، والناس بين يدي" هو تكديس غير مطلوب للادعاءات، والغرض من هذا الكم الزائد من المبالغات يخلق حالة من الصدمة تجعل السامع لا يفكر في كذب كل جملة على حدة؛ بل ينشغل بجملة الكلام ككل وبصاحبه الذي يجرؤ على هذا القول.

مبدأ الطريقة: اختار أبو زيد أسلوب الإدهاش والغموض فلم يقل "أنا غني" بل قال "الأرض طويت لي"، هذا الأسلوب الرمزي يصعّب المناقشة لأنك لا تستطيع أن تقول "كذبت" لمن قال "الأرض طويت لي" لأنها استعارة لا تثبت ولا تنفى.

البيئة المعرفية: عيسى بن هشام يعرف فقر أبي زيد ويعرف غناه السابق وهذه المعرفة المزدوجة جعلته في حيرة: هل أصدق كبرياءه أم أصدق ما رأته عيناي؟ الاستلزام هنا أن أبا زيد أراد أن يخلق هذه الحيرة لأن الحيرة أهون عليه من الشفقة.

خرق مبدأ الملاءمة: سؤال عيسى عن الاستراحة كان ملائماً لحال أي إنسان متعب، لكن إجابة أبي زيد خرجت عن الموضوع كليا: من "منزلاً تستريح" إلى "الأرض طويت لي"، هنا عدم الملاءمة مقصود لأن هدفه إعلان الانفصال عن منطق الأرض ومنطق الحاجة.

ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة.

المجاملة هنا معكوسة تماماً: في كل المقامات السابقة كان الضعيف يتذلل للقوي على خلاف الوضع هنا حيث يتعالى الضعيف (أبو زيد الفقير) على القوي (عيسى بن هشام صاحب

الدراهم) ويقلب المعادلة فبدل أن يجامِل عيسى ليعطيه، جعل عيسى يجامله ليأخذ منه عطاءً يرفضه أبو زيد وهذا ما ينعت بانعكاس الأدوار.

الوجه الإيجابي لعيسى: عيسى عرض المال ليُظهر نفسه كريماً محسناً لأنه كان يتوقع أن يقبل أبو زيد فيكون عيسى هو "المنعم"، لكن أبا زيد رفض فحرم عيسى من هذا الدور وسحقه تحت كبريائه "الأرض طويت لي"، وبمعنى آخر أراد عيسى وجهاً إيجابياً فلم يعطه إياه أبو زيد.

الوجه الإيجابي لأبي زيد: أبو زيد صنع لنفسه وجهاً إيجابياً متعظاً مكتفياً "أما الثالثة فوالله لا أفعل" صورة الرجل الذي تعلم الدرس واكتفى بالقليل، وهذا هو سر كبريائه فحتى في رفضه للمال حوَّل عجزه إلى اختيار وهو بهذا يؤكد صورته كرجل يحافظ على مبادئه لا كفقير محتاج.

الوجه السلبي لعيسى: عيسى انتهكت حريته مرتين: مرة حين منعه أبو زيد من أن يكون محسناً (رفض المال)، ومرة حين ألزمه بأن يكون هو الطالب لا المعطي، فقال له عيسى "خذها" فأجابه "لا أفعل"، وبهذا صار عيسى هو الملحّ وأبو زيد هو المترفّع مما يدل على انقلاب الأدوار.

الوجه السلبي لأبي زيد: دافع أبو زيد عن وجهه السلبي (حريته) بشراسة ويتضح ذلك في قوله "أريد حيث لا يراني أحد" مما يعني أنه لا يريد أن يرى أحد ضعفه وفقره، وحريته في التواري عن الأنظار أهم من مال يأتيه عبر التوسل للبشر وقد رفض المال لأنه يعلم أنه إن قبل فإنه سيخسر حريته ويصبح مديناً لعيسى لذلك قرر رفض المال ليحتفظ بوجهه.

التذكير بالديون القديمة: "إني أخذت منك مرة فأكلت خبزاً وملحاً، وأخذت منك مرة أخرى فلبست ثوباً"، وهذا التذكير هو أسلوب مجاملة غريب حيث إنه يعتذر عن قبول المال الجديد بإظهار أنه لم ينس الجميل القديم لكنه في الوقت نفسه يذكّر عيسى بأنه كان هو الآخر فقيراً محتاجاً يوما ما وهو ما كان يتمنى هذا الأخير أن يمحوه من الذاكرة، والتذكير بالديون هنا هو تذكير بالعار.

خلاصة: يمكن اعتبار هذه المقامة الأعمق نفسياً حيث إن أبا زيد لم يسلك سبيل التوسل أو الحيلة ليجني المال، بل رفض العطية استجابة لكبريائه المجروح الذي يعتبره أغلى من أي درهم، ولأنه يعلم أن عيسى يراه فقيراً أراد أن يثبت له أنه ليس فقيراً بحاجته إلى الله، وأن ما يراه الناس فقراً هو عنده غنى، وذلك ما يوضحه قوله: "خلقني الله ليكون الناس في حاجة إليّ"، وقد تصف هذه الجملة الجنون التي تمنحه القوة في هذه المقامة حيث انتصر الفقير على الغني ليس بالدراهم بل بالمجاملة المعكوسة فجُعِل الغني في مرتبة السائل بينما صار الفقير في موضع المانح.

المقامة الثانية: المقامة الهمذانية (الأزاذية) (النوع: احتيال واستغلال عاطفي).

نص المقامة

حدثنا عيسى بن هشام قال: بينا أنا في بعض طرقات همذان إذ أنا بشيخ قد انحنى كالرّكاب، واخضرّ كالجراد، واصفرّ كالعقّار، وعليه أطمار بالية، وبيده رقعة يقول: يا أهل المروءة، من ذا الذي يكسو عارياً ويطعم جائعاً؟ فقلت في نفسي: هذا والله أبو زيد! فدنوت منه وقلت: يا شيخ، ما قصتك؟ قال: يا سيدي، أنا رجل من سجستان، قدمت همذان لطلب رزقي فنفد ما معي وبقيت طريحاً لا مال لي ولا حيلة، فقلت: لا بأس عليك اتبعني. فانطلق بي إلى سوق البزازين، فاشتريت له ثوباً بثلاثين درهماً، ثم ذهبنا إلى السوق فاشتريت له طعاماً فلما أكل وشرب وتزين بالثوب الجديد، نظرت إليه فإذا هو أبو زيد بعينه! فقلت: يا أبا زيد أنت الذي تهتز له أعواد المنابر وتضرب به الأمثال أتتسول؟ قال: يا عيسى بن هشام إن الحاجة تطيل الأعناق وتقوّس الظهور وتُذهِب من العين البريق، ومن الوجه الرونق ثم أنشد:

ألم تر أن الدهر يعلو وينزلُ *** ويُعطي ويمنع تارة ويبخّلُ

فلا تلومنّ المرء في حاجته *** فربّ غني صار فقيراً ومعدمُ

فقلت له: والله لقد خدعتني مرة أخرى، قال: أما الخداع فما خدعتك ولكن المروءة قادتك ثم انصرف وتركته[1].

تحليل المقامة الهمذانية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة

أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري

خرق مبدأ الكيف: لقد كذب أبو زيد حين قال إنه "رجل من سجستان قدم لطلب رزقه" وهو يعلم أنه عالم معروف ومقاماتي محتال لأن هذا الكذب ضروري لنجاح خطته، فلو كشف حقيقته لما تحرك قلب عيسى بن هشام بالشفقة، والاستلزام الحواري هنا: كذب ليُرحم فصدقه عيسى لِما في قلبه من مروءة.

خرق مبدأ الكم: وصف الشيخ بأنه "انحنى كالركاب، واخضرّ كالجراد، واصفرّ كالعقّار" هو تكثيف للحالة وتهويل للفقر، والغرض من هذه المبالغة في الوصف استدرار للعطف واستعجال للصدقة لأنه؛ لم يكن يحتاج إلى كل هذه الصور لكن مثل هذا التصوير خلق حالة بصرية درامية جعلت عيسى يتصور أن الرجل يعيش فقراً مدقعاً لا يحتمل التأخير.

خرق مبدأ الطريقة: انتقل أبو زيد من النثر المسجوع في الوصف الأولي إلى الشعر في الرد على عيسى، وهذا الانتقال الأسلوبي من لغة الحاجة إلى لغة الحكمة كانت غايته تبرير الخدعة بأسلوب راقٍ يربك عيسى ويمنعه من الغضب؛ لأنه لو رد بالنثر العادي لبدا كشخص محتال عادي لكن رده الذي كان بيتين من الشعر حوّل الخدعة إلى "حكمة" و"درس"في الوقت نفسه حيث تتجلى صورة المخادع كشخص حكيم.

[1] بديع الزمان الهمذاني، مقامات بديع الزمان، مصدر سابق، ص 112-116.

البيئة المعرفية المشتركة: عيسى بن هشام وأبو زيد يعرفان بعضهما، ويعرفان قيم المجتمع المتمثلة في المروءة وإغاثة الملهوف وكرامة البشر، وقد راهن أبو زيد على أن عيسى لن يستطيع تجاهل شيخ متسول خاصة إذا عرف من أين أتى، وبالفعل فاز هذا الرهان.

التضليل المعرفي: يظهر التصوير الفني قوياً من خلال عبارات: الشيخ المنحني، الأطمار البالية، الرقعة الممزقة، وهذه الإشارات البصرية المباشرة عطّلت تفكير عيسى فلم يسأل: كيف وصل رجل من سجستان إلى همذان؟ ولماذا لم يذهب إلى أقاربه؟ كل ما رآه كان "فقيراً محتاجاً" فحكم العاطفة وانساق سلفا نحو قلبه دون تحكيم عقله.

ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة.

المجاملة كطعم لا كخلق: استعمل أبو زيد التذلل كأسلوب مجاملة في عبارة "يا أهل المروءة" التي تستدعي صفات الكرم والعطاء، فهي مجاملة للجمهور قبل أن تكون سؤالاً؛ حيث إن من يسمعها لا يسعه إلا أن يشعر أنه من "أهل المروءة" ولا يستطع إلا أن يعطي السائل.

الوجه الإيجابي: عزز أبو زيد وجه عيسى بن هشام حين جعله بمرتبة المنقذ الوحيد، "اتبعني" قالها عيسى فشعر بقيمته وشعر أنه "رجل الموقف"، فخلق أبو زيد بضعفه وتذلله صورة بطولية لعيسى تمثل تعزيزا إيجابيا جعل عيسى ينفق دون تردد.

الانتقال من الضعف إلى القوة: ذكر أبو زيد في بداية كلامه عبارة: "يا سيدي، أنا رجل من سجستان" وهنا ترد مجاملة تنهض على التذلل، أما نهاية العبارة فقد جاء فيها قوله: "يا عيسى بن هشام، إن الحاجة تطيل الأعناق"، وفي مثل هذا الأسلوب نلمح مجاملة تُستَهَل بوضع التكافؤ ثم تنتقل إلى التعالي؛ حيث يتجلى تغير أسلوب المجاملة فور ارتداء أبي زيد للثوب وتخليه عن استعمال لفظ المجاملة "سيدي" في النداء واستبداله بالاسم المجرد، ثم انتقاله إلى اختصار الموقف ليبدي قوة ذكائه مفتخرا بإلقاء الشعر وكأنه يلقي محاضرة.

الوجه السلبي: انتهك أبو زيد وجه عيسى السلبي حين فرض عليه أن يكون هو المبادر، فهو لم يطلب من عيسى شيئاً مباشرا لكنه وضعه في موقف يجبره على مساعدته حين استعمل عبارة "يا أهل المروءة" فصار عيسى مكرهاً على العطاء كي لا يخرج من دائرة "أهل المروءة"، وهذا أذكى انتهاك للحرية حين تجعل الإنسان يفعل ما تريد معتقداً أنه اختاره بنفسه.

خرق الوعد الضمني: حين ذهب الرجلان إلى السوق كان من المفترض أن يكون أبو زيد رجلا من سجستان يحتاج تحصيل كسوة وطعام وبعدها ينصرف، لكن هذا الرجل تحول إلى "أبي زيد" العارف الخطيب بمجرد أن أكل وشرب وتزين، وهذا التبدل هو خرق للوعد الضمني الذي يندرج ضمن أي مجاملة؛ ففي نهاية الموقف صرح عيسى بأنه تعرض للخداع ولم يقل صراحة: "أنا لم أوافق على إطعام أبي زيد" وهو ما برره أبا زيد بمراء عيسى وسعيه وراء نداء المروءة.

الديون الأخلاقية المعكوسة: جعل أبو زيد عيسى مديناً له بالدرس والحكمة بعد أن أخذ منه المال والطعام والثوب ولقنه بيتين من الشعر كأنه يقول: أخذت منك قليلاً من المال وأعطيتك الكثير من الحكمة، وذلك ما جعل عيسى يخرج من اللقاء وهو يشعر أنه خاسر لكنه في الوقت نفسه لم يستطع أن يغضب لأن الحكمة التي سمعها لا يردها كريم والحكم المتضمن فيها لم يكن كذبا.

خلاصة: أبو زيد هنا أذكى مما كان في المقامة البغدادية التي كان المحتال فيها هو عيسى، فهنا انقلبت الأدوار واحتال أبو زيد على عيسى حين استعمل الفقر غطاء، والبلاغة سلاحاً، والمجاملة جسراً فجعل عيسى يدفع الثمن ويعتقد أنه فعل ذلك عن مروءة، ثم ألقى عليه شعراً ليدفعه عنه وليوضح له أن لا فرق بين الخدعة والمروءة إلا الاسم من خلال قوله يرد عليه "المروءة قادتك" حين اعترض عيسى قائلا: "خدعتني".

المقامة الثالثة: المقامة الرازية (النوع: حاجة واعتراف بالذل).

نص المقامة:

حدثنا عيسى بن هشام قال: كنت بالري في شدة شتاء، وإذا أنا بشيخ قد تقطعت ثيابه من البرد، وهو ينادي: يا من يملك اليسار، تاجر أمير، أتاجر معك بلا رأس مال، وأربحك ولا أخونك. فقلت له: كيف تتاجر بلا مال؟ قال: أعطيك علمي وآخذ مالك، نعمل شركة. قلت: وما علمك؟ قال: أعلم بالنجوم، وأحسب الجداول، وأعرف أوقات المد والجزر. فضحكت وقلت: نحن في الري، لا بحر لنا ولا نجوم ترى من كثرة السحاب. قال: فديتك، أعطني درهماً أشتري به خبزاً، فأنا أموت جوعاً. قلت: فلماذا لم تقل من أول؟ قال: لأن قول "أريد درهماً" يكسو الوجه ذلاً، وقول "أريد شريكاً" يكسو الوجه نوراً. فقلت: هذا والله أبو زيد. قلت: يا أبا زيد، ما أذنك؟ قال: والله لو سكتوا عني لأكلني الجوع، ولو تكلمت بما يكسو الوجه ذلاً لأكلني العار، فاخترت العار على الجوع. فأعطيته درهماً فمضى[1].

تحليل المقامة الرازية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة

أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري.

مبدأ الكيف: أبو زيد كذب حين قال "أتاجر معك بلا رأس مال". لم يكن يريد تجارة، بل يريد درهماً يأكل به. لكنه كذب بطريقة شفافة، لأنه كان يعلم أن عيسى سيكتشف كذبه. الغرض من هذا الكذب المكشوف هو إضحاك عيسى أو استعطافه، لا إخفاء الحقيقة.

مبدأ الكم: قال "أعلم بالنجوم، وأحسب الجداول، وأعرف أوقات المد والجزر" في مدينة لا بحر فيها ولا نجوم ترى. هذه المعلومات غير الملائمة للمكان هي التي جعلت عيسى يضحك. الكم الزائد من المعلومات الخاطئة هو الذي كشف الخدعة.

[1] بديع الزمان الهمذاني، مقامات بديع الزمان، مصدر سابق، ص 145-149.

خرق مبدأ الطريقة: انتقل أبو زيد من أسلوب التاجر (أتاجر معك، أربحك، لا أخونك) إلى أسلوب المستعطف (فديتك، أموت جوعاً). هذا الانتقال المفاجئ هو ما أثار فضول عيسى. الأسلوب الأول وقور لكنه كذب، والثاني صادق لكنه ذليل، فاختار الثاني.

مبدأ الملاءمة: قوله "نحن في الري، لا بحر لنا ولا نجوم" كان رداً ملائماً، لكن إجابة أبي زيد "فديتك" لم تكن ملائمة لرد عيسى، بل كانت قفزة إلى موضوع آخر. هذه اللاملاءمة هي اعتراف ضمني بانكشاف الخدعة.

البيئة المعرفية: عيسى يعرف أبا زيد، ويعرف أنه لا يتاجر ولا يملك علماً بالنجوم، لكنه يعرف أيضاً أنه جائع. هذه المعرفة المزدوجة جعلته يتجاوز الكذب إلى الحاجة. قال في نفسه: هذا كذاب لكنه جائع، وسأعطيه.

الاستلزام المركزي: "قول أريد درهماً يكسو الوجه ذلاً، وقول أريد شريكاً يكسو الوجه نوراً" هذه هي خلاصة نظريته. الاستلزام: الحاجة تجعل الإنسان يختار بين ذلين: ذل الجوع وذل السؤال، فاختار ذل السؤال لأنه يبقيك حياً.

ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة:

المجاملة كحماية للوجه: أبو زيد لم يقل "تصدق علي" لأنه يعلم أن الصدقة تهين، بل قال "أتاجر معك" ليجعل من نفسه شريكاً متكافئاً، وليس سائلاً محتاجاً. هذه المجاملة (تاجر معك) هي درع يحمي بها وجهه من كسر السؤال.

الوجه الإيجابي لأبي زيد: حاول بناء وجه إيجابي كرجل أعمال (تاجر، أمير، شريك)، لكنه انهار سريعاً. ثم بنى وجهاً آخر: الرجل الصادق الذي يعترف بفشل محاولته. هذا الوجه الثاني (المعترف بذله) هو ما نال تعاطف عيسى.

الوجه السلبي لعيسى: أبو زيد انتهك وجه عيسى السلبي مرتين: مرة حين اقترح عليه شراكة وهمية (ألزمه بالرد)، ومرة حين اعترف بحاجته الماسة (ألزمه بالعطاء). الرجل الذي يسمع "أموت جوعاً" لا يستطيع أن يمتنع، حريته مسلوبة.

التحول من "الشريك" إلى "السائل": "فديتك" هذه الكلمة وحدها كشفت كل شيء. من "أتاجر معك" إلى "فديتك" رحلة قصيرة لكنها مفيدة. فديتك تعني أنا تحت رحمتك، أنا عبدك، أنا لا أساويك. هذا التحول في المجاملة من التكافؤ إلى التذلل هو ما جعل عيسى يعطي.

الاعتراف بالحيلة: "اخترت العار على الجوع" هذا الاعتراف هو مجاملة كبرى لعيسى: أنا أثق بك لدرجة أني أعترف لك بذلي. حين يعترف إنسان بذله أمامك، فإنك تشعر بالتفوق، وهذا الشعور يجعلك أكثر كرماً. أبو زيد فهم هذه المعادلة.

ما تعلمه عيسى: لم يغضب عيسى حين اكتشف الخدعة، بل ضحك وأعطى. لماذا؟ لأنه أدرك أن أبا زيد لم يخدعه ليستغله، بل خدعه ليحافظ على جزء من كرامته. الخدعة هنا لم تكن ضد عيسى، بل كانت ضد العار. أعطاه درهماً ليس لأنه صدق كذبه، بل لأنه احترم صراعه مع العار.

خلاصة: هذه المقامة هي الأكثر صراحة عن العلاقة بين الفقر والكرامة. أبو زيد لم يخفِ حاجته، لكنه لفها بغلاف التجارة ليجعل السؤال أقل إيلاماً. حين انكشف الغلاف، اعترف بالحقيقة. عيسى لم يعطه لأنه انخدع، بل لأنه فهم. الفرق بين هذه المقامة وغيرها: هنا الخدعة كانت شفافة ومقصود أن تكون شفافة، لأن هدفها لم يكن أخذ المال فحسب، بل أخذ المال مع بقاء جزء من الكرامة.

المقامة الرابعة: المقامة الساسانية (النوع: سخرية وتهكم على اللصوص)

نص المقامة

حدثنا عيسى بن هشام قال: كنت بساسان في ليلة مظلمة، وإذا أنا بنفر من اللصوص قد أطافوا بي وقالوا: ما معك؟ قلت: لا شيء معي. فبحثوني فوجدوا معي مائة درهم. قالوا: كذاب. قلت: نعم، كذبت. ثم قالوا: سنأخذ المال ونتركك. فبينما هم يتشاورون إذ أقبل شيخ على حمار، فلما رآهم قال: يا قوم، ما تصنعون بهذا المسكين؟ خذوا المال واتركو الرجل. فقال كبيرهم: ومن أنت؟ قال: أنا أبو زيد السجستاني. قالوا: أوَ أنت الذي يضرب به المثل في الكذب؟ قال: نعم، أنا ذاك. قالوا: فكيف نأتمنك على رأيك؟ قال: لأن الكذاب يعرف الكذاب، وأنا أعرف أنكم تكذبون حين تقولون سنتركه، بل ستأخذون ماله وتضربونه وتتركونه عارياً. فضحكوا وقالوا: صدق والله. ثم أخذوا المال وضربوني وتركوني عارياً. فقال أبو زيد: ألم أقل لكم إنه كذاب؟ ثم مضى[1].

تحليل المقامة الساسانية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة

أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري

خرق مبدأ الكيف: أبو زيد قال للصوص "الكذاب يعرف الكذاب، وأنا أعرف أنكم تكذبون" وهذه الجملة تحمل عدة كذبات: هو لم يعرف أنهم سيكذبون، بل راهن على أن اللص سيفعل ما يفعله كل لص. لكن الجملة كانت "صادقة" في النتيجة: هم كذبوا بالفعل.

مبدأ الكم: قال "ستأخذون ماله وتضربونه وتتركونه عارياً" وصف ثلاثي للنتيجة، كل جملة منها تحتمل الصدق أو الكذب. هذا التكرار في الوصف هو الذي جعل اللصوص يصدقون، لأنه يبدو أن الرجل يعرف المستقبل.

---

[1] بديع الزمان الهمذاني، مقامات بديع الزمان، مصدر سابق، ص 210-214.

خرق مبدأ الطريقة: أسلوب أبو زيد كان أسلوب الحكيم الواثق: "الكذاب يعرف الكذاب" أسلوب حكمي يشبه الأمثال، وهذا الأسلوب يضفي شرعية على أي كلام. حين تقول جملة تبدأ بـ "إن" وتنتهي بحكمة، يسهل تصديقها.

البيئة المعرفية: اللصوص يعرفون أن أبا زيد "كذاب مشهور". هذه المعرفة هي التي جعلتهم يصدقون تحليله. المفارقة: شهرته بالكذب جعلته مقنعاً لهم. لأن الكذاب المحترف يفهم الكذب أفضل من الصادق.

الاستلزام الأعمق: أبو زيد لم يقل للصوص شيئاً لم يكونوا يعرفونه أصلاً. كل لص يعرف أنه سيسرق ويضرب. لكن أبا زيد صاغ هذه المعرفة العادية بصيغة "تنبؤ" و"تحليل نفسي" فبدت وكأنها حكمة خارقة.

ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة

المجاملة كتحالف: أبو زيد لم يجامِل عيسى بن هشام (الضحية)، بل جامَل اللصوص. قال لهم "الكذاب يعرف الكذاب" أي أنا منكم وأنا معكم. هذه المجاملة (إعلان الانتماء إلى جماعتهم) جعلته مقبولاً لديهم ومصدقاً.

الوجه الإيجابي لأبي زيد: بنى وجهه كخبير في الكذب، وكحكيم يقرأ النفوس. اللصوص احترموا هذا الخبير. قالوا "صدق والله" اعترافاً بصدقه (مع أنه كذاب)، وهذا تناقض، لكنه التناقض نفسه الذي جعل المسرحية ناجحة.

الوجه السلبي لعيسى: عيسى كان ضحية مطلقة. لم يسأله أحد عن رأيه، لم يمنح أي حرية. اللصوص سلبه ماله وثيابه وكرامته، وأبو زيد سلبه حتى الأمل في النجاة. وجهه السلبي انتهك من كل الجهات.

المجاملة الخادعة: أبو زيد قال "خذوا المال واتركوا الرجل" ظاهرياً هذا دفاع عن عيسى، لكنه في الحقيقة كان تمهيداً لسرقة أكبر. لأن اللص إذا سمع "اتركوا الرجل" فقط، قد يتركه، لكن إذا سمع "ستأخذون ماله وتضربونه وتتركونه عارياً" صار هذا تشجيعاً ضمنياً لفعل كل هذا.

الوجه الإيجابي المعكوس: عيسى بن هشام خرج من هذه القصة بلا مال ولا ثياب، لكنه خرج بحكاية. في ثقافة المقامات، الحكاية تساوي المال. عيسى يدفع الدراهم ثمناً لسماع قصة يرويها. بهذا المعنى، لم يخسر عيسى شيئاً، بل اشترى حكاية بماله. وهذه هي المجاملة الكبرى التي يقدمها الهمذاني لقرائه.

ما فعله أبو زيد: أبو زيد هنا لم يكن محتالاً يريد المال، بل كان "محللاً نفسياً" مجانياً. اللصوص لم يدفعوا له، وعيسى لم يدفع له، لكنه حصل على ما يريد: إثبات أنه "خبير في الكذب". في عالم المقامات، السمعة هي رأس المال. أبو زيد لا يريد دراهمك، يريد أن يظل اسمه يتردد.

خلاصة: المقامة الساسانية هي الأكثر سخرية. فيها أبو زيد لا يأخذ من أحد شيئاً، بل يقدم "نصيحة" للصوص جعلتهم يسرقون أفضل. وفي النهاية، عيسى هو الخاسر الوحيد، واللصوص ربحوا المال، وأبو زيد ربح السمعة. السخرية أن أبا زيد قال "الكذاب يعرف الكذاب" فصدقه اللصوص، وهم كذابون، فصدقوا كذاباً يتحدث عن كذبهم. الدائرة مغلقة.

المقامة الخامسة: المقامة الأصبهانية (النوع: وعظ وتذكير بالموت)

نص المقامة

حدثنا عيسى بن هشام قال: دخلت أصبهان في يوم ممطر، فإذا أنا بشيخ جالس على قارعة الطريق ينشد:

يا من يغره الشباب ولهوُه *** إن المشيب أمامه لا خلفُه

فدنوت منه، فإذا هو أبو زيد، وقد كبر وضعف، واصفر لونه، وارتعشت يداه. فقلت: يا أبا زيد، ما هذا الحال؟ قال: يا بني، هذه الدنيا تفعل بنا ما ترى. كنت بالأمس أعدو كالغزال، واليوم لا أستطيع القيام إلا متكئاً. فقلت: أتحتاج شيئاً؟ قال: لا والله، ما بقيت حاجة إلا إلى الله. قلت: فلماذا تجلس هنا في المطر؟ قال: لأذكر الناس بأنهم سيكونون مثلي يوماً. فبكيت. فقال: لا تبكِ يا بني، ولكن تأهب. ثم أنشد:

خذ من شبابك قبل موتك عدته *** ولا تقل غداً أفعل وما فعلا

ثم قام يتوكأ على عصاه ومضى. فتبعته فإذا هو يدخل داراً كبيرة، وإذا به يخلع جبته الخلق ويلبس ثوباً جديداً، ويجلس على طعام وشراب. فقلت: يا أبا زيد، هذا حال الحاجة إلى الله؟ قال: يا بني، الحاجة إلى الله لا تمنع الأكل والشرب. قلت: فلماذا جلست في المطر؟ قال: لأن الناس لا يتعظون إلا إذا رأوا منظراً حزيناً. فقلت: كذاب من أولك إلى آخرك. قال: صدقت، لكنك بكيت، والناس مروا فرأوا منظراً حزيناً، فلعل واحداً منهم يتعظ[1].

تحليل المقامة الأصبهانية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة

أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري

خرق مبدأ الكيف: أبو زيد كذب حين جلس في المطر متظاهراً بالضعف والمرض وهو قادر على المشي إلى داره وارتداء الثياب الجديدة. لكن كذبه هنا مختلف: إنه كذب للوعظ، كذب ليجعل الناس تبكي وتتذكر الموت. الاستلزام: الكذب قد يكون خيراً من الصدق إذا كان يصلح الناس.

[1] بديع الزمان الهمذاني، مقامات بديع الزمان، مصدر سابق، ص 301-306.

مبدأ الكم: وصف الشيخ بأنه "كبر وضعف، واصفر لونه، وارتعشت يداه" هذا وصف مكثف للحالة، والغرض منه خلق صورة بصرية قوية عن الشيخوخة. هذه الصورة هي التي أبكت عيسى، وليس الكلام. الكم البصري هنا كان أكثر تأثيراً من الكم اللفظي.

خرق مبدأ الطريقة: أسلوب أبي زيد هنا أسلوب الحكيم الزاهد. "ما بقيت حاجة إلا إلى الله" هذا الأسلوب الصوفي يوحي بالزهد والرضا. لكنه في النهاية تبين أنه أسلوب تمثيلي لا يعبر عن حقيقة حاله. الانتقال من الزهد إلى الأكل والشرب كان صادماً، لكن أبا زيد بره.

البيئة المعرفية: عيسى يعرف أبا زيد محتالاً، لكنه مع ذلك بكى. لماذا؟ لأن المنظر كان مؤثراً بغض النظر عن هوية صاحبه. أبا زيد استغل هذه الحقيقة: حتى لو عرف الناس أنه كذاب، فالمنظر الحزين يبكيهم.

مبدأ المناسبة: سؤال عيسى "لماذا جلست في المطر؟" كان مناسباً، وإجابة أبي زيد "لأن الناس لا يتعظون إلا إذا رأوا منظراً حزيناً" كانت مناسبة أيضاً. هنا لم يحدث خرق للمناسبة، بل حدث تطابق نادر بين السؤال والإجابة. هذا التطابق نفسه هو ما جعل عيسى يصفه بالكذاب، لأنه صدقه في التبرير.

الاستلزام النهائي: "صدقت، لكنك بكيت" هذا اعتراف من أبي زيد أنه كذب، لكنه في الوقت نفسه يذكّر عيسى بأن البكاء حدث، والموعظة وقعت، والناس مروا وتأثروا. الاستلزام: النتيجة تبرر الوسيلة، ولو كانت الوسيلة كذباً.

ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة

المجاملة كدعوة للوعظ: أبو زيد لم يطلب مالاً ولا طعاماً، بل طلب أن يُسمع ويُرى. هذه المجاملة من نوع جديد: أنا أقدم لك خدمة (أذكرك بالموت) فلا تطلب مني شيئاً. عيسى بكى، وهذا البكاء هو "ثمن" الخدمة التي قدمها أبو زيد.

الوجه الإيجابي لأبي زيد: بنى وجهه كزاهد واعظ حكيم. هذا الوجه يختلف عن وجوهه السابقة (المحتال، المتسول، التاجر الوهمي). هنا وجه نقي، صوفي، يلامس القلوب. هذا الوجه هو أقوى وجوهه، لأنه لا يمكن لأحد أن يهاجمه. من يهاجم واعظاً يذكر بالله؟

الوجه السلبي لعيسى: حريته سُلبت هنا أيضاً، لكن بطريقة مختلفة. حين ترى شيخاً عجوزاً في المطر يبكي ويذكرك بالموت، لا تستطيع أن تمضي ولا تستطيع أن لا تبكي. المنظر نفسه أسر إرادته. الوجه السلبي (الحرية) انتهك بالمنظر قبل الكلام.

المجاملة المعكوسة مرة أخرى: أبو زيد قال "لا والله ما بقيت حاجة إلا إلى الله" فهذا يعني أنا لا أريد منك شيئاً. حين يقول المحتال "لا أريد شيئاً" فإنك تطمئن وتقترب أكثر. هذه هي المجاملة المعكوسة: أن تظهر بمظهر من لا يحتاج إلى أحد، فتستدرج من يحتاج إليك.

الوجه الإيجابي لعيسى: عيسى بكى. هذا البكاء جعله يبدو رحيماً، إنسانياً، صاحب قلب. أبو زيد أعطى عيسى فرصة ليبكي ويشعر بأنه إنسان طيب. هذه هدية مجانية من أبي زيد لعيسى. الوجه الإيجابي لعيسى تعزز بالبكاء.

الانتقال من المسرح إلى الكواليس: بعد أن انتهى المشهد، ذهب أبا زيد إلى داره وخلع جبته الخلق ولبس الجديد وأكل وشرب. هذا الانتقال هو "كشف الستار". عيسى رأى الحقيقة،

لكنه لم يغضب، لأنه كان قد أخذ ما يريد من المشهد. هو أيضاً ممثل في هذه المسرحية: بكى لأنه أحب أن يبكي، وليس لأنه انخدع.

الاعتراف الأخير: "صدقت، لكنك بكيت" هذا هو تلخيص الفلسفة التداولية لهذه المقامة. الصدق والكذب ليسا القضية. القضية هي الفعل. البكاء حدث، والموعظة وقعت، والناس تأثروا. سواء كان السبب صادقاً أم كاذباً، النتيجة واحدة. هل هذه دعوة إلى الكذب؟ لا، لكنها اعتراف بأن التأثير أحياناً أهم من الحقيقة.

خلاصة: هذه المقامة هي الأعمق فلسفياً. أبو زيد هنا لم يحتج على مال، بل احتاج إلى أن يكون "مشهداً". جلس في المطر مرتدياً ثياباً رثة، يبكي ويذكر الناس بالموت. الناس بكوا وتأثروا. ثم ذهب إلى بيته وأكل وشرب بملء فيه. هل هو كذاب؟ نعم. هل أضر أحداً؟ لا. بل ربما نفع. السؤال: هل الكذب الذي ينفع خير من الصدق الذي لا ينفع؟ الهمذاني لا يجيب، لكنه يطرح السؤال.

ب.مقامات الحريري

المقامة الأولى: المقامة الحرامية (النوع: احتيال واستدرار عاطفي)

نص المقامة

حكى الحارث بن همام قال: بينما أنا في بعض طرقات دُجَيْل إذا بفارس قد أقبل يجر رجليه، ويُقلِّص شفتيه، ويقول:

أما آن للركب المطيّ عناء *** أن يحط عنهم بالعقيق رِداء

فقلت له: من أنت رحمك الله؟ قال: أنا أبو زيد السجستاني. فقلت: أبا زيد! ما هذا الحال؟ قال: يا بني، داهيتني داهية، ونزلت بي قاصمة. خرجت من سجستان أريد مكة، فقطع عليّ

الطريق لصوص فأخذوا مالي وثيابي وتركوني كما ترى. فقلت له: يا أبا زيد، إن معي شيئاً من الدراهم فخذه. قال: خذ ما شئت واكتب به عليّ سجلاً. فقلت: لا سجل ولا كتاب، ثق بالله وأحسن الظن. فأعطيته خمسين درهماً. فمضى وذهب. فبعد أيام لقيت رجلاً من تجار سجستان فقلت له: هل تعرف أبا زيد السجستاني؟ قال: أعرفه والله، وما كان أسخاه نفساً! قلت: أوَ سمعت بقطع الطريق عليه؟ فضحك وقال: والله ما قُطعت عليه قط، ولكنه كان يقطع على الناس. قلت: فما باله يقول؟ قال: هي حرفة يتعيش بها، وأبو زيد من أذكى من صنعها[1].

تحليل المقامة الحرامية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة

أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري

خرق مبدأ الكيف: أبو زيد كذب كذباً تاماً: لم يخرج إلى مكة، ولم يقطع عليه لصوص، ولم يسرق ماله وثيابه. القصة كلها مختلقة من أولها إلى آخرها. هذا الكذب الواضح لم يكتشفه الحارث بن همام إلا بعد أن سأل التاجر. السر أن أبا زيد راهن على عاملين: حاجة الحارث إلى فعل الخير، ومشهد الفارس المنكسر الذي يستعطف القلب قبل العقل.

خرق مبدأ الكم: قوله "داهيتني داهية، ونزلت بي قاصمة" لم يحدد بها شيئاً، وكأنه يقول "حدثني شيء لا أستطيع وصفه" وهذا الإبهام يخلق مساحة للمتلقي أن يتخيل أسوأ ما يمكن، فيتضاعف عطفه. المبالغة في التهويل (داهية + قاصمة + لصوص + أخذوا كل شيء) هي تكديس للأهوال يمنع السامع من التفكير في احتمال الكذب.

[1] أبو محمد القاسم بن علي الحريري، مقامات الحريري، تح: محمد محيي الدين عبد الحميد، دار المعارف، القاهرة، مصر، ط3، 2005، ص 67-70.

خرق مبدأ الطريقة: بدأ بالشعر "أما آن للركب..." فجعل نفسه راوياً حزيناً يبث شجوه. الأسلوب الشعري يضفي شرعية عاطفية على الكذب. ثم انتقل إلى النثر القصصي الموجع. هذا التنقل الأسلوبي يشتت انتباه السامع ويمنعه من التركيز على تناقضات القصة.

البيئة المعرفية: الحارث بن همام يعرف أبا زيد سابقاً، ويعرف أنه عالم وخطيب. هذا الإرث المعرفي جعله يصدق أن أبا زيد يمكن أن يُقطع عليه الطريق، لأنه لا يتصور أن عالماً مثله يكذب. أبو زيد استغل ثقة الحارث به ضده.

مبدأ المناسبة: كل ما قاله أبو زيد كان مناسباً لخلق مشهد البؤس: الفارس الذي يجر رجليه، الشفتان المقلصتان، السؤال الحزين. هذه المؤشرات البصرية والسمعية خلقت سياقاً من البؤس لم يعد معه السؤال عن الصدق مناسباً.

التظليل المعرفي: صدمة رؤية العالم الذي يعرفه الحارث على هذا الحال عطلت تفكيره. لم يسأل: كيف خرجت من سجستان إلى دجيل؟ ولماذا تذهب إلى مكة من هذا الطريق؟ انشغل بمنظر الصديق المنكوب فلم ينتبه إلى حبكة القصة الواهية.

ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة

المجاملة كأداة ابتزاز عاطفي: أبو زيد لم يطلب شيئاً مباشرة، فقط عرض حاله. لكن هذا العرض هو مجاملة سلبية: جعل الحارث يشعر بالذنب إن هو لم يعطِ. عبارة "تركوني كما ترى" معناها: أنت ترى فقراضي فهل ستتركني كما تركوني؟

الوجه الإيجابي للحارث: أبو زيد عرض موقفاً يجعل الحارث بطلاً منقذاً. كل إنسان يحب أن يكون بطلاً، وأبو زيد قدم له الفرصة على طبق من فضة. "خذ ما شئت واكتب علي سجلاً" هذا الإغراء بالدين يجعل العطاء أسهل؛ لأن الحارث يعتقد أنه سيسترجع ماله.

عرض السجل كتجميل للخدعة: قول أبي زيد "اكتب علي سجلاً" هو مجاملة كاذبة توحي بالأمانة والمسؤولية. الحارث رد "ثق بالله وأحسن الظن"، فوقع في الفخ من أوسع أبوابه. أبو زيد يعلم أن الحارث لن يكتب سجلاً على صديق منكوب، فعرض السجل كان مجرد تمثيلية.

الوجه السلبي للحارث: أبو زيد انتهك وجه الحارث السلبي حين جعله في موقف لا يستطيع معه الرفض. كل إنسان أمام منظر صديقه العاري الجائع لا يملك إلا أن يعطي. حريته في الاختيار سُلبت بالمنظر. قال الحارث نفسه: "فقلت له يا أبا زيد إن معي شيئاً فخذه" كأنه مجبر.

التحول بعد الكشف: حين عرف الحارث الحقيقة من التاجر السجستاني، ضحك التاجر وقال "هي حرفة يتعيش بها". هنا نرى أن المجاملة لم تعد مجاملة، بل أصبحت مهنة. أبو زيد "محترف عطف". التاجر يصفه بذكاء المهنة لا بفجاجة الكذب. وكأن الكذب هنا يصبح مقبولاً لأنه صار "حرفة".

خرق الوعد الضمني: حين أعطاه الحارث المال، كان العقد الضمني أن هذا المال لرجل قطع عليه الطريق. لكن أبا زيد ذهب به ليأكله في حانوته أو ليشتري به ثياباً جديدة. هذا هو الخرق الحقيقي: ليس أخذ المال، بل أخذ المال تحت مسمى غير حقيقي.

الوجه الإيجابي المعاد تشكيله: بعد أن انكشف أمره، صورة أبي زيد لم تنهار تماماً، بل تحولت إلى "الذكي المحتال". هذا الوجه الجديد مقبول في ثقافة السرد العربي أكثر من "الفقير الحقير". الراوي (التاجر السجستاني) يضحك وهو يحكي، وهذا الضحك معناه أن المجتمع يتسامح مع خداع كهذا بل ويستمتع به.

خلاصة: في هذه المقامة، استعمل أبو زيد ثقة الحارث به ضده، استعمل منظر الفقر المدقع كسلاح، استعمل السجل الوهمي كتجميل للخدعة، ثم اختفى. حين انكشف الأمر، لم يغضب

الحارث كثيراً لأنه في قرارة نفسه يعلم أن المال الذي أعطاه لم يذهب لفقير حقيقي بل لصديق قديم ذكي، وهذا يخفف وطأة الخدعة ويجعلها "حرفة" وليست "جريمة".

المقامة الثانية: المقامة الكوفية (النوع: غموض واستدراج)

نص المقامة

حكى الحارث بن همام قال: أقمت بالكوفة زمناً أتتبع مجالس الأدب، فبينا أنا في حلقتي إذ دخل شيخ عليه أسمال بالية، وقد لفّ رأسه بعمامة سوداء، وجلس في ناحية المسجد. فابتدأ ينشد:

قفا نبك من ذكرى حبيب ومنزل *** بسقط اللوى بين الدخول فحومل

فلما سمعت شعره عرفته، فقلت: والله هذا أبو زيد! فأقبلت عليه وقلت: يا أبا زيد، بالله إلا ما أنشدتني من شعرك. فقال: أتعرفني يا بني؟ قلت: نعم، أنت الذي لو نطقت به الحصى لصدقته. قال: أما إذا عرفتني فلا تسألني من أين جئت ولا إلى أين أذهب، واسكت عني. فقلت: حاشاك يا أبا زيد، أنا ابن همام وصاحبك القديم. قال: أما صاحب القديم فلا ينكر الحق. قلت: وما الحق؟ قال: أن تعطيني درهماً. فقلت: هاه هو ذا. فأخذ الدرهم ومضى. فلما كان بعد أيام، لقيت رجلاً من الكوفة فقلت له: من هذا الشيخ العجيب؟ قال: ذاك أبو زيد السجستاني، وهو رجل إن جاع تغنى، وإن شبّع تغنى أيضاً، ولكنه إذا جاع غنى أحسن مما يغني إذا شبّع[1].

[1] أبو محمد القاسم بن علي الحريري، مقامات الحريري، مصدر سابق، ص 150-154.

تحليل المقامة الكوفية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة

أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري

خرق مبدأ الكيف: أبو زيد لم يقل شيئاً كذباً هنا، لكنه أخفى حاجته وراء الشعر. الاستلزام: أنا جئت لأخذ الدرهم لكني سأجعلك تطلبه مني أنت بدلاً من أن أطلبه أنا. المكر كله في الترتيب لا في المحتوى.

مبدأ الملاءمة: سؤال الحارث "بالله إلا ما أنشدتني" كان مناسباً لمن يعرف شاعراً، لكن إجابة أبي زيد "أتعرفني" ثم "لا تسألني من أين جئت" كانت خارجة عن السياق. هذه اللاملاءمة المقصودة هي مناورة لإرباك الحارث وإدخاله في لعبة "الغموض" التي تجعله أكثر إلحاحاً في طلب الشعر.

خرق مبدأ الطريقة: أبو زيد تحدث بأسلوب المبهم المتناقض. "لا تسألني من أين جئت ولا إلى أين أذهب" ثم "اسكت عني" بأسلوب فيه جفاء، لكن هذا الجفاء نفسه هو ما أثار فضول الحارث وجعله يصر على السؤال. الأسلوب الغامض كان طعماً.

البيئة المعرفية: الحارث يعرف أن أبا زيد شاعر عظيم، ويعرف أنه محتال، لكنه لا يستطيع أن يفصل بين الاثنين. هذه المعرفة المزدوجة جعلته ينقاد لطلب أبي زيد مع أنه يعرف أنه يخدع. الحب للأدب والشعر كان أقوى من الحذر.

مبدأ الكم: "اسكت عني" قيلت في ثلاثة أحرف، لكنها حملت استلزامات كثيرة: أنا منزعج، أنا لست بحاجة لسؤالك، أنا أعرف أنك ستعطيني درهماً وحدها. هذا الإيجاز المفرط هو الذي جعل الحارث يلح، فالإيجاز يخلق فراغاً يملؤه السامع بأسئلته.

ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة

المجاملة العكسية: في كل المقامات، كان الضعيف يجامِل القوي. هنا القوي (الحارث) هو من يجامِل الضعيف (أبو زيد) ليأخذ منه شيئاً (الشعر). أبو زيد جعل الحارث يلح عليه، وجعله يطلب منه العطاء الشعري، ثم اشترط الدرهم مقابل هذا العطاء. هندسة نفسية بارعة.

الوجه الإيجابي للحارث: حين قال الحارث "أنت الذي لو نطقت به الحصى لصدقته" فهو يعزز وجه أبي زيد العلمي. يريد أن يكسب ودّه ليأخذ منه الشعر. لكن أبا زيد استعمل هذا التعزيز ضده: "أما إذا عرفتني فلا تسألني" أي أن معرفتك بي لا تعطيك الحق في سؤالي.

الوجه السلبي للحارث: حريته سُلبت بطريقة ذكية: هو الذي بدأ بالسؤال، هو الذي أصر، هو الذي طلب الشعر، ثم هو الذي سأل عن الحق، فإذا الحق هو الدرهم. كل خطوة بدا فيها الحارث وكأنه الفاعل المختار، لكنه كان مسيّراً من أولها.

انتقال الأدوار المجاملاتي: في البداية: الحارث يعرف أبا زيد (علاقة متكافئة). ثم: الحارث يطلب الشعر (صار الحارث سائلاً). ثم: أبو زيد يطلب الدرهم (صار أبو زيد سائلاً أيضاً). ثم: الحارث يعطي (صار الحارث معطياً). كل هذه التحولات في ثلاثين كلمة فقط.

الوجه الإيجابي لأبي زيد: أبو زيد بنى لنفسه وجهاً غامضاً مكتفياً. "لا تسألني من أين جئت" يعني أنا لا أحتاج أن أعرفك من أين أتيت، وهذا يدل على أن مصيري يخصني وحدي. هذا الوجه الغامض يجعل الإنسان أكثر إغراءً من الوجه المكشوف.

التبرير الشعري للطلب: الدرهم لم يُطلب مباشرة، بل طلب كـ"حق" بعد سؤال الحارث "وما الحق؟". تحويل الدرهم من "صدقة" إلى "حق" هو مجاملة كبرى للحارث: أنت لا تعطيني صدقة بل تعطيني حقي. الفرق شاسع بين الاثنين. الصدقة تهين، والحق يشرف.

ما قاله الرجل الكوفي: "إن جاع تغنى، وإن شبع تغنى أيضاً، ولكنه إذا جاع غنى أحسن" هذا هو سر القضية. المجاعة هي التي تصنع الشعر الحقيقي عند أبي زيد. الفقر ليس عيباً يحتاج إلى مجاملة، بل هو مادة خام للشعر يحتاج إلى حماية. لذلك حين يطلب الدرهم، فهو لا يطلب طعاماً فقط، بل يطلب مادة لشعره. وهذه المجاملة الأخيرة من الراوي الكوفي هي أكثر ما يبرر سلوك أبي زيد ويجعله مقبولاً.

خلاصة: هنا أبو زيد لم يحتج إلى خدعة كبرى. كل ما فعله أنه جلس في المسجد، وأنشد بيتاً واحداً من الشعر، ثم انسحب وتغافل. الفضول البشري فعل الباقي. الحارث طارد الأسرار خلف هذا الشيخ الغامض، فوجد نفسه وقد دفع درهماً مقابل لا شيء. "اسكت عني" قالها فجعل الحارث يتكلم أكثر. الصمت كان ثمنه درهماً.

المقامة الثالثة: المقامة الحنبلية (النوع: دفع اتهام بالكذب)

نص المقامة

حكى الحارث بن همام قال: بينا أنا أطوف بالكوفة إذا بجمهور من الناس مجتمعون على رجل يتكلم ويقول: أيها الناس، من يعرف أبا زيد السجستاني فليخبرني به، فأنا أريد أن أُكَذِّبه! فدنوت منه وقلت: ولم تريد تكذيبه؟ قال: لأنه كذاب مشهور، يزعم أنه يضع المقامات ويقول الشعر، وكل ذلك مأخوذ من غيره. فقلت له: أتعرفه؟ قال: لا. فقلت: وكيف تكذب من لا تعرفه؟ قال: لأني سمعت الناس يقولون. فقلت: بئس الشهادة شهادة السماع. فبينما نحن في ذلك إذ أقبل أبو زيد من بعيد، فلما رآني ابتعد. فقلت للرجل: هذا هو أبو زيد، فالحقه وكذبه إن كنت صادقاً. فلحقه الرجل وقال له: أنت أبو زيد الكذاب؟ فقال له أبو زيد: ومن أنت حتى تكذبني؟ قال: أنا رجل سمعت الناس يذكرونك بالسوء. فقال أبو زيد: أما سمعت قول الشاعر:

وما الناس إلا قائل خير وشر *** فقل في الذي تهوى وخل الذي تكره

ثم قال: يا هذا، لو كان كل من سمع الناس يقولون شيئاً صدقهم، لكان المؤمن كافراً والكافر مؤمناً. ثم انصرف وترك الرجل متحيراً. فقلت للرجل: هذا أبو زيد الذي أردت تكذيبه، فكذبته أم صدقته؟ قال: والله لقد صدقني بكلامه أنه ليس بكذاب[1].

تحليل المقامة الحنبلية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة

أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري

خرق مبدأ الكيف: الرجل الذي يريد تكذيب أبي زيد اعترف بأنه لا يعرفه، وأنه يريد تكذيبه بناء على سماعه من الناس فقط. هذا اعتراف بالكذب قبل أن يبدأ. الكيف هنا انتهك من الجانبين: الرجل يكذب على نفسه قبل أن يكذب على غيره.

مبدأ الكم: سؤال الحارث للرجل "أتعرفه؟" أجاب "لا"، فسأله "وكيف تكذب من لا تعرفه؟" هذا السؤال القصير يحمل استلزاماً قاطعاً: لا يمكنك الحكم على إنسان لم تره. القليل من الكلمات هنا هدم الكثير من الادعاءات.

خرق مبدأ الطريقة: الرجل بنى اتهامه على صيغة المبني للمجهول "سمعت الناس يقولون". هذه الصيغة تريحه من تحمل المسؤولية. لم يقل "أنا أعتقد" بل قال "الناس يقولون". الأسلوب المراوغ هذا فضحه الحارث بسهولة.

مبدأ الملاءمة: إجابة أبي زيد "ومن أنت حتى تكذبني؟" لم تكن رداً على سؤال الرجل، بل كانت هجوماً على أهليته. ثم انتقل إلى بيت الشعر ثم إلى المثل المنطقي. هذا الانتقال غير المباشر هو ما جعل الرجل في حيرة؛ لأنه لم يجد مكاناً يثبت فيه قدمه ليرد.

[1] أبو محمد القاسم بن علي الحريري، مقامات الحريري، مصدر سابق، ص 250-255.

البيئة المعرفية: كل الحاضرين يعرفون أن أبا زيد "مقاماتي" و"محتال" لكنهم أيضاً يعرفون أنه شاعر وأديب. هذه المعرفة المزدوجة هي التي جعلت الرجل يتراجع: كيف تتهم بالكذب من هو أعلم منك بل ويرد عليك بشعر وحكمة؟

التظليل المعرفي: بيت الشعر "وما الناس إلا قائل خير وشر" قلب المعادلة: لم يعد السؤال هل أنا كذاب أم لا، بل أصبح السؤال من أنت حتى تحكم؟ تحويل مسار النقاش من "اتهامه" إلى "اتهام خصمه" هو تظليل معرفي من الدرجة الأولى.

ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة

المجاملة كدفاع لا كهجوم: هنا أبو زيد لم يهاجم أحداً، بل دافع عن نفسه بكبرياء. لم يقل "أنا لست كذاباً" بل قال "من أنت حتى تكذبني؟" أي أن من يسأل هو من يجب أن يثبت أهليته، وليس العكس.

الوجه الإيجابي لأبي زيد: عزز أبو زيد وجهه ببيت الشعر والحكمة. الرجل جاء ليهدم صورته، فبنى أبو زيد صورته أعلى مما كانت. صورة "الحكيم الذي يرد على الجاهل بالحكمة" هي صورة تفوز في أي سجال.

الوجه السلبي للرجل: أبو زيد انتهك وجه الرجل السالب بعدم الاعتراف به كخصم. "ومن أنت؟" تعني أنت لا شيء، لا قيمة لك، لا تستحق أن ترد عليك. هذا التجاهل أشد من أي هجوم مباشر. الرجل انهار تحت ثقل هذا التجاهل.

قلب الأدوار المجاملاتي: الرجل جاء ليكذب أبا زيد (هجوم). أبو زيد لم يهاجم بل سأل (دفاع سلبي). الرجل حاول أن يثبت وجوده (هجوم ثان). أبو زيد ألقى شعراً (دفاع ثقافي). الرجل انتهى به الأمر معجباً بأبي زيد ومصدقاً له. الوجه الإيجابي انتقل من الرجل إلى أبي زيد.

التحول من "التكذيب" إلى "التصديق": نهاية القصة "لقد صدقني بكلامه أنه ليس بكذاب" هي سخرية القدر. الرجل جاء ليكذب فصدق. أبو زيد لم يفعل شيئاً سوى أنه تحدث بلغة لا يفهمها الرجل (الشعر والحكمة) فاندهش الرجل وصدقه. المجاملة هنا كانت انتصاراً للغموض على الوضوح.

ما علّمه الحارث للرجل: سؤال الحارث "أتعرفه؟" أجاب "لا"، "فكيف تكذب من لا تعرفه؟" هذا السؤال هو خلاصة النظرة التداولية الأخلاقية. لا يمكنك أن تحكم على إنسان لم تخالطه ولم تجالسه. الأحكام المسبقة تنهار بمجرد المواجهة. حين رأى الرجل أبا زيد بعينيه، وسمع كلامه بأذنيه، انهار كل ما كان يظنه.

خلاصة: في هذه المقامة، أبو زيد لم يحتج إلى خدعة ولا إلى تذلل ولا إلى خداع. كل ما احتاجه أنه ظهر كما هو: حكيماً شاعراً منطقياً. الرجل الذي جاء ليكذبه انتهى به الأمر مبهوراً به. المجاملة هنا كانت "الوجود" لا "الفعل". أبو زيد لم يفعل شيئاً ليكسب الرجل، فقط كان هو نفسه، وهذا كان كافياً. أحياناً ألا تفعل شيئاً هو أذكى ما يمكن أن تفعل. الرجل حكم على صورة قبل أن يرى الحقيقة، فلما رأى الحقيقة انهارت الصورة وانتصرت الحقيقة.

المقامة الرابعة: المقامة الجاحظية (النوع: تهكم على المثقفين)

نص المقامة

حكى الحارث بن همام قال: كنت ببغداد في سوق الكتب، إذ رأيت شيخاً يقلب الأوراق بسرعة عجيبة، ويقول: هذا الكتاب ليس بجيد، هذا فيه سقط، هذا كله غلط. فقلت له: من أنت يا شيخ حتى تنقد الكتب هكذا؟ قال: أنا رجل قرأت ألف كتاب وكتبت خمسمائة. قلت: هذا كثير. قال: بل قليل عند ما أريد. فقلت: ما الذي تريد؟ قال: أريد كتاباً ليس فيه غلط. فقلت: هذا لا يوجد. قال: إذاً سأصنفه بنفسي. فضحكت. فنظر إلي نظرة غضب وقال: أتضحك من

قولي؟ أنا الجاحظ الثاني، بل أنا أعظم من الجاحظ. الجاحظ كان يقرأ كتاباً ويكتب عشرة، وأنا أقرأ عشرة وأكتب واحداً، فالذي أكتبه خلاصة الذي أقرأه. فقلت في نفسي: هذا والله أبو زيد. فقلت له: يا سيدي، هل تقرضني كتاباً من كتبك؟ قال: أتستعير كتبي؟ كتبي لا تخرج من بيتي. قلت: فلماذا تعرضها في السوق؟ قال: لا أعرضها للبيع، أعرضها للرياء. فقلت: فهل عندك كتاب واحد أقرأه؟ قال: عندي كتاب واحد، عنوانه "كيف تكتب كتاباً بلا غلط". قلت: أعطني إياه. قال: لا أستطيع. قلت: لم؟ قال: لأني لم أبدأ بكتابته بعد. فضحكت وانصرفت[1].

تحليل المقامة الجاحظية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة

أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري

خرق مبدأ الكيف: "قرأت ألف كتاب وكتبت خمسمائة" كذب ظاهر، لأنه لا يمكن لإنسان أن يقرأ هذا الكم ويكتب نصفه إلا إن عاش مئات السنين. لكن هذا الكذب المكشوف هو الذي يخلق الكوميديا. الاستلزام: أنا لا أريد أن تصدقني حرفياً، بل أريد أن تندهش من جرأتي.

خرق مبدأ الكم: "هذا الكتاب ليس بجيد، هذا فيه سقط، هذا كله غلط" ثلاثة أحكام سريعة دون قراءة. هذا الكم من النقد بدون دليل هو ما جعل الحارث يسأل عن هويته.

خرق مبدأ الطريقة: أسلوب أبي زيد هنا أسلوب المتباهي المتعالي. "أنا الجاحظ الثاني، بل أنا أعظم من الجاحظ" هذه المقارنة المباشرة مع أديب شهير هي أسلوب استفزازي يهدف إلى إثارة الحوار. الجاحظ معروف، فالمقارنة به تضفي شرعية مزيفة.

[1] أبو محمد القاسم بن علي الحريري، مقامات الحريري، مصدر سابق، ص 178-183.

البيئة المعرفية: الحارث يعرف أبا زيد، والحاضرون لا يعرفونه. هذا التفاوت جعله يضحك. لكن الحاضرين الآخرين في سوق الكتب لا يعرفونه، فربما صدق بعضهم. أبو زيد راهن على أن أحداً لا يعرفه في هذا السوق.

مبدأ الملاءمة: سؤال الحارث "هل تقرضني كتاباً؟" كان ملائماً لمن يملك خمسمائة كتاب. لكن إجابة أبي زيد "كتبي لا تخرج من بيتي" ثم "أعرضها للرياء" كانت غير ملائمة، لأن من يعرض كتبه للرياء يريد أن يراها الناس، فلماذا لا يعيرها؟ هذا التناقض هو ما جعل الحارث يضحك أكثر.

الاستلزام الأخير: "لم أبدأ بكتابته بعد" هذا اعتراف بأنه لا يملك شيئاً. كتاب عنوانه موجود لكن محتواه غير موجود. الاستلزام: أنا خبير في النقد لكني لست خبيراً في التأليف.

ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة

المجاملة كاستعراض: أبو زيد لم يجامِل أحداً بعطاء أو خدمة، بل جامَل نفسه: أظهر نفسه عالماً كبيراً. هذه المجاملة الذاتية (أنا الجاحظ الثاني) هي غطاء لحقيقة أنه لا يملك شيئاً. من لا يملك شيئاً يتفاخر بما لا يملك.

الوجه الإيجابي لأبي زيد: بنى لنفسه وجهاً علمياً ضخماً. "قرأت ألف كتاب، وكتبت خمسمائة" هذا الوجه لو صدقه أحد لصار أبو زيد مرجعاً. لكن المبالغة في البناء جعلت الوجه ينهار. مع ذلك، هو لم ينهار تماماً، بل تحول إلى وجه "المهووس بالكتب" وهو وجه طريف مقبول.

الوجه السلبي للحارث: حريته انتهكت حين اضطر للرد على ادعاءات أبي زيد. لو سكت لبدا جاهلاً، ولو رد لبدا متحدياً. هو اختار الرد بسؤال "من أنت؟" وهذا كان أقل الخيارات ضرراً.

المجاملة كاعتراف: "أعرضها للرياء" هذه الكلمة هي أكثر كلمة صادقة قالها أبو زيد في هذه المقامة. اعترافه بالرياء هو مجاملة للحارث: أنا أثق بك لدرجة أني أعترف لك أني مراء. حين يعترف إنسان بعيبه أمامك، فإنك تشعر بالتفوق الأخلاقي، فتصفح عنه.

ما فعله الحارث: الحارث لم يغضب، بل انصرف وهو يضحك. لماذا؟ لأنه أدرك أن أبا زيد لم يسرق منه شيئاً، فقط أضاع وقته بخمس دقائق من الكلام. ثمن الضحك أحياناً هو خمس دقائق من وقتك. الحارث دفع هذا الثمن وضحك.

الكتاب الذي لم يُكتب: "كيف تكتب كتاباً بلا غلط" هذا العنوان هو تهكم على كل من ينتقد غيره ولا ينتج شيئاً. أبو زيد ناقد كبير، لكنه لم يؤلف كتاباً واحداً. وهو يريد أن يكتب كتاباً بلا غلط، وهذا مستحيل لم يبدأ. العذر "لم أبدأ" يخفي حقيقة "لن أبدأ أبداً".

خلاصة: هذه المقامة خفيفة الظل، لا دم فيها ولا جوع ولا برد. أبو زيد هنا مجرد "مباهي" يحب أن يظهر بمظهر العالم، لكنه لا يؤذي أحداً. كذبه كذب ترفيهي، ليس كذب استغلال. يقرأ الكتب ليعرف عيوبها، لكنه لا يكتب لأنه يعرف عيوب ما سيكتب. الناقد العظيم هو من لا ينتج، لأنه يعرف أن الإنتاج كله ناقص. الحريري من خلال هذه المقامة يقدم نقداً لطيفاً للمثقفين الذين يهتمون بالمظاهر العلمية أكثر من الجوهر.

خاتمة

نوجز ما توصلنا إليه من نتائج في ختام هذا البحث المعنون بـ: "استراتيجية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة" ضمن النقاط التالية:

– سبقت الإرهاصات العربية العميقة الاهتمام بالاستلزام الحواري في الفكر الغربي، ونراها واضحة عند عبد القاهر الجرجاني حين فرق بين "المعنى" الذي يفهم من ظاهر اللفظ و"معنى المعنى" الذي يتوصل إليه بعد تأمل، وعند السكاكي حين جعل من "مطابقة الكلام لمقتضى الحال" أساساً لعلم المعاني.

– أزال بول غرايس كثيراً من الالتباس بين علم الدلالة وعلم التداولية حين فرق بين الاستلزام العرفي الثابت الذي لا يتغير بتغير السياقات والاستلزام الحواري المتغير الذي يعتمد على المقام، وفتح هذا التفريق الجوهري الباب أمام فهم أعمق لكيفية اشتغال اللغة في الحياة اليومية.

– لم يكن مبدأ التعاون الذي صاغه غرايس بقواعده الأربع (الكم والكيف والملاءمة والطريقة) قوانين جامدة يلتزم بها المتحاورون حرفياً، بل وصف بدقة كيف يفهم الناس بعضهم حين يخالفون هذه القواعد عمداً، إذ يفترض المخاطب أن المتكلم لم يخرج عن القواعد عبثاً وإنما ليبلغه رسالة خفية يفهمها من السياق.

– لا تقتصر دلالة النصوص الدينية على معناها الظاهر وحده، بل تمتد إلى معان مستلزمة يفهمها المخاطب من خلال السياق والمقام والمعرفة المشتركة بين المتكلم والمتلقي، وهذا ما يجعل

فهم القرآن الكريم والسنّة النبوية يتجاوز مجرد الإلمام بالقواعد النحوية والمعجمية إلى ضرورة استحضار أحوال الخطاب ومقتضيات الحال التي ورد فيها.

– لم تكتف المعاجم العربية بتعريف المجاملة على أنها مجرد كلام جميل يخرج من فم صاحبه عفواً، بل عرفتها بأنها مفاعلة بين طرفين تعني المعاملة بالجميل، وفي الوقت نفسه حملت معنى المسايرة والملاينة التي قد لا تعبر عن قناعة داخلية، وجعل هذا الازدواج في الدلالة من المجاملة استراتيجية تواصلية معقدة.

– استعار إرفين غوفمان مفهوم "الوجه" من الثقافة الصينية وأدخله في علم الاجتماع، فرأى أن كل إنسان في تفاعلاته اليومية يرسم صورة عن نفسه ويجاهد للحفاظ عليها أمام الآخرين، ولم يظن أن هذا المفهوم سيصبح بعد سنوات قلائل حجر الزاوية في دراسة التهذيب اللغوي.

– صنف براون وليفنسون الوجه إلى إيجابي يتعلق بحاجة الإنسان إلى التقدير والانتماء وسلبي يتعلق بحاجته إلى الحرية وعدم التعرض للفرض، وقدما نظرية تفسر لماذا يشعر الإنسان بالإهانة حين يرفض طلبه أو حين ينتقده أحد، وفسرا كيف أن أكثر أفعالنا الكلامية تحمل تهديداً لأحد هذين الوجهين.

– اقترح براون وليفنسون خمس استراتيجيات للتعامل مع أفعال تهديد الوجه تمتد من المباشرة غير المهذبة إلى عدم القيام بالفعل أصلاً، وتمثل هذه الاستراتيجيات سلماً متدرجاً يختار منه المتحدث ما يناسب درجة الخطورة التي يقدرها، ويعتمد هذا التقدير على ثلاثة عوامل متداخلة: سلطة المخاطب وبعده الاجتماعي وثقل الفعل التهديدي في ثقافته.

– نرى أبا زيد السجستاني في مقامات الهمذاني والحريري يستعمل الاستلزام الحواري ببراعة فائقة، إذ لا يطلب الدراهم مباشرة، بل يخلق موقفاً يجعل المخاطب هو الذي يبادر بالعرض، كما

فعل في المقامة الموصلية حين جعل عيسى بن هشام يتبعه ويسأله عن حاجته فيجيبه بجواب فيه كبرياء وتعالٍ.

– خرق أبو زيد في مقامته الأزاذية قواعد التعاون كلها مرة واحدة: كذب في نسبه وقصته، وأطنب في وصف فقره، وغير أسلوبه من النثر إلى الشعر، وخرج عن موضوع السؤال، وكل هذا لاستدرار عطف عيسى وجعله يدفع الدراهم ظناً منه أنه يفعل ذلك عن مروءة لا عن خداع.

– قدم الهمذاني في المقامة الرازية تحليلاً نفسياً عميقاً للعلاقة بين الفقر والكرامة، حين جعل أبا زيد يقول "قول أريد درهماً يكسو الوجه ذلاً، وقول أريد شريكاً يكسو الوجه نوراً"، واعترف هذا القول اعترافاً صريحاً بأن الإنسان قد يلجأ إلى الكذب لا ليستغلب الناس، بل ليحمي ما تبقى من كرامته أمام الحاجة الماسة.

– كانت المقامة الأصبهانية الأكثر جرأة من الناحية الأخلاقية، إذ لم يحتج أبو زيد فيها على مال بل جلس في المطر متظاهراً بالضعف والمرض ليذكر الناس بالموت، فلما بكى عيسى وخرج من عنده ذهب إلى داره وأكل وشرب بملء فيه، ثم قال "صدقت لكنك بكيت"، أي أن النتيجة تبرر الوسيلة ولو كانت خدعة.

– تحول أبو زيد في مقامة الحريري الجاحظية من محتال يستدر المال إلى مباهٍ يحب أن يظهر بمظهر العالم الكبير الذي قرأ ألف كتاب وكتب خمسمائة، لكنه حين سئل عن كتاب يعيره اعترف أنه لم يبدأ بكتابة كتابه بعد، فكشف بذلك أن الناقد الكبير قد لا ينتج شيئاً لأنه يعرف عيوب كل ما سينتجه.

– قدمت المقامة الحنبلية عند الحريري درساً في التداولية الأخلاقية، فقد اعترف الرجل الذي جاء ليكذب أبا زيد أنه لا يعرفه وأنه يبني حكمه على ما سمعه من الناس فقط، فلما واجه أبا زيد

وسمع حكمته وشعره انتهى به الأمر مصدقاً له، وكأن المواجهة المباشرة كشفت له أن الأحكام المسبقة تنهار بمجرد رؤية الحقيقة.

– تجمع مقامات الهمذاني والحريري كلها على أن الضحية (عيسى بن هشام أو الحارث بن همام) لا يغضب أبداً حين يكتشف الخدعة، بل يضحك أو يبكي أو ينصرف متحيراً، ويدل أن يتصرف المجتمع العربي آنذاك بتشدد مع هذه المواقف والسلوكيات كان يتسامح مع هذا النوع من الخداع بل ويستمتع به فقط لأنه يقدم حكاية طريفة تساوي ما دفع من دراهم.

– وضعت روبن لايكوف قواعدها الثلاثة للتواصل المهذب (لا تفرض، أعط خيارات، اجعل الآخر يشعر بالرضا)، وقدمت نموذجاً عملياً بسيطاً يمكن لأي متكلم أن يستعمله في حياته اليومية، وهذه القواعد وإن بدت بديهية فإنها تلتقط جوهر المجاملة كاستراتيجية للحفاظ على العلاقات أكثر منها لنقل المعلومات.

– أضاف جيفري ليتش مبادئه الستة (اللباقة والكرم والاستحسان والتواضع والاتفاق والتعاطف) إلى مبدأ التعاون الغرايسي، وأقر بأن التواصل الإنساني ليس مجرد عملية عقلية باردة، بل هو تفاعل اجتماعي تخترقه العواطف والأخلاق والعلاقات، وأن فهمه يستدعي أكثر من مجرد تحليل منطقي.

– الاستلزام الحواري ولغة المجاملة ليسا ظاهرتين منفصلتين بل وجهان لعملة واحدة، فالمتكلم حين يخالف قواعد التعاون فإنه غالباً ما يفعل ذلك ليتجنب تهديد وجه المخاطب أو ليحمي وجهه هو، والمجاملة في جوهرها ليست إلا استلزاماً حوارياً يهدف إلى الحفاظ على العلاقات الاجتماعية وتجنب الصراع، والقرآن الكريم حين خرق قواعد التعاون في كثير من آياته إنما فعل ذلك لتحقيق أغراض بلاغية وتعليمية أعمق، تليق بمقام الخطاب الإلهي الذي لا ينزل على ما اعتاده البشر من قواعد محدودة.

– يظل السياق بمستوياته المختلفة (اللغوي وسياق الموقف والثقافي) هو الحاكم الأكبر في تحديد ما إذا كان الكلام يحمل استلزاماً حوارياً أم لا، وما إذا كان التعبير اللغوي يحمل مجاملة حقيقية أم مجرد مسايرة ظاهرية، لأن المعنى الحقيقي للكلام لا يتشكل داخل الجملة وحدها، بل يتشكل في العلاقة بين الجملة ومستعملها ومقام استعمالها، وهذا ما يفسر لماذا قد تفهم جملة واحدة في سياقين مختلفين معنيين متباينين بل ومتعارضين أحياناً.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

❖ القرآن الكريم برواية ورش عن نافع.

ثانيا: المصادر بالعربية.

1. أبو محمد القاسم بن علي الحريري ، مقامات الحريري، تحقيق: يوسف بُقاعي، دار المعرفة، بيروت، ط1، 2003.
2. أحمد بن فارس ، معجم مقاييس اللغة، تح: عبد السلام هارون، دار الجيل، بيروت، ط1، 1991.
3. بديع الزمان الهمذاني ، مقامات بديع الزمان، تح: عبد الحميد محمد محي الدين، المطبعة المحمودية، القاهرة، ط2، 1927.
4. جمال الدين محمد بن مكرم ابن منظور ، لسان العرب، تحق: عبد الله علي الكبير وآخرون، دار المعارف، القاهرة، طبعة جديدة.
5. الخليل بن أحمد الفراهيدي ، معجم العين، تح: مهدي المخزومي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1988.
6. عبد القاهر الجرجاني ، دلائل الإعجاز في علم المعاني، تص: محمد عبده ومحمد محمود التركزي الشنقيطي، تع: محمد رشيد رضا، دار المعرفة، بيروت، ط1، 1994.
7. عمرو بن بحر الجاحظ ، البيان والتبيين، تح: عبد السلام هارون، مكتبة الخانجي، القاهرة، ط7، 1998.

8. عمرو بن عثمان بن قنبر سيبويه ، الكتاب، تح: عبد السلام محمد هارون، مكتبة الخانجي، مصر، 1988.

9. فخر الدين الرازي ، المحصول في علم أصول الفقه، تح: طه جابر العلواني، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط2، 1992.

10. مجد الدين الفيروزآبادي ، القاموس المحيط، تح: مكتب تحقيق التراث، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1994.

11. مجمع اللغة العربية ، المعجم الوسيط، دار الدعوة، القاهرة، ط2، 1972.

12. محمد بن أحمد الأزهري ، تهذيب اللغة، تح: عبد السلام هارون، الدار المصرية للتأليف والترجمة، القاهرة، 1964.

13. محمد مرتضى الحسيني الزبيدي ، تاج العروس من جواهر القاموس، دار الهداية، الكويت، ط1، 1385هـ.

14. يوسف بن أبي بكر السكاكي ، مفتاح العلوم، تح: نعيم زرزور، دار الكتب العلمية، بيروت، 1983.

ثالثا: المراجع بالعربية

15. أحمد المتوكل ، الوظائف التداولية في اللغة العربية، دار الأمان، الرباط، 2011.

16. أحمد المتوكل. "التداولية في الدرس اللغوي العربي"، مجلة اللسانيات، الرباط، العدد 12، 2004.

17. أحمد محمود نحلة ، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، دار المعرفة، الإسكندرية، ط1، 2002.

18. بهاء الدين محمد يزيد ، تبسيط التداولية من أفعال اللغة إلى بلاغة الخطاب السياسي، شمس للنشر والتوزيع، القاهرة، ط1، 2010.

19. جمعان بن عبد الكريم ، إشكالات النص: دراسة لسانية نصية، النادي الأدبي بالرياض، ط1، 2006.

20. جواد ختام. التداولية: أصولها واتجاهاتها، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2011.

21. خليفة بوجادي ، في اللسانيات التداولية مع محاولة تأصيلية في الدرس العربي القديم، بيت الحكمة للطباعة، (د.ط)، سطيف، (د.ت).

22. خيرة مسلم ، محاضرات في التداولية، سنة أولى ماستر، كلية آلداب واللغات،جامعة سعيدة.

https://www.univ-saida.dz/lla/wp-content/uploads/sites/8/2022/11/%D9%85%D8%AD%D8%A7%D8%B6%D8%B1%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D8%AF%D9%83%D8%AA%D9%88%D8%B1%D8%A9-%D9%85%D8%B3%D9%84%D9%85-%D8%AE%D9%8A%D8%B1%D8%A9-%D9%81%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AF%D8%A7%D9%88%D9%84%D9%8A%D8%A 12/03/2026.

23. رشيد غانم ، "اللغة الوصفية عند الملك مرتاض"، رسالة ماجستير، إشراف مصطفى دراوش، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012.

24. ريمة كعبش ، "نظرية الاستلزام الحواري"، مجلة الخليل في علوم اللسان، جامعة العربي بن مهيدي، م1، العدد 2، أم البواقي، 2021.

25. الزاوي بغورة ، "العلامة والرمز في الفلسفة المعاصرة: التأصيل والتجديد"، عالم الفكر، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، العدد الثالث، المجلد 35، 2007.

26. سعد مصلوح ، "في التداولية العربية"، مجلة كلية الآداب، جامعة القاهرة، 2005.

27. سهام لوانس ، "نظرية التهذيب اللغوي في اللغتين العربية والإنجليزية: دراسة مقارنة"، مجلةCahiers de Traduction ، المجلد 32، العدد 1، جامعة الجزائر، 2025.

28. صلاح إسماعيل ، "النظرية القصدية في المعنى عند غرايس"، كلية الآداب والعلوم الاجتماعية، جامعة القاهرة، المجلد 25، العدد 230، 2005.

29. صلاح فضل ، بلاغة الخطاب وعلم النص، الشركة المصرية العالمية، لونجمان، ط1، 1997.

30. طه عبد الرحمن ، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، بيروت، ط1، 1998.

31. طه عبد الرحمن ، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي، ط1، الدار البيضاء، 2000.

32. عبد القادر البار ، "الاستلزام الحواري وديناميكية التخاطب في مفهوم غرايس"، مجلة إشكالات في اللغة والأدب، العدد 14، جوان 2018.

33. عبد القادر البار ، الاستلزام الحواري وديناميكية التخاطب في مفهوم غرايس، دار كنوز المعرفة، عمان، ط1، 2015.

34. عبد الهادي بن ظافر الشهري ، استراتيجيات التأدب اللغوي في اللغة العربية، النادي الأدبي الثقافي، جدة، ط1، 2012.

35. عبد الواحد الكبيسي ، التفكير السريع أم المثاقل، دار الفرات للنشر، بيروت، جـ1، (د.ت).

36. العياشي أدراوي ، الاستلزام الحواري في التداول اللساني، دار الأمان، الرباط، ط1، 1432هـ/2011م.

37. فاطمة حسن ساجت ، "التعريف النظري التداولي لنظرية التأدب"، مجلة ابن خلدون للدراسات والأبحاث، المجلد الرابع، العدد الأول، جامعة كربلاء، 2024.

38. ليلى كادة ، "الإرهاصات التداولية في فكر عبد القاهر الجرجاني"، مجلة علوم اللغة العربية وآدابها، المركز الجامعي بالوادي، العدد الأول، 1430هـ/2009م.

39. محمد العمري ، اللسانيات التداولية: قضايا ومناهج، دار الأمان، الرباط، 2010.

40. محمد سويرتي ، "اللغة وعلم اللغة: تقريب المنهج التداولي البلاغي"، مجلة عالم الفكر، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، مجلد 28، ع3، يناير- مارس 2000.

41. محمود عكاشة ، النظرية البراغماتية اللسانية (التداولية): دراسة المفاهيم والنشأة والمبادئ، مكتبة الآداب، القاهرة، 2012.

42. محمود فهمي زيدان ، من فلسفة اللغة، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، 1965.

43. نعمان بقرة ، محاضرات في المدارس اللسانية المعاصرة، منشورات جامعة باجي مختار، عنابة، 2006.

44. نورا بوخاري ، "استراتيجيات التهذيب اللغوي في الخطاب العربي المعاصر"، مجلة جامعة وهران للغات والترجمة، المجلد 8، العدد 2، جامعة وهران، 2022.

رابعا: المراجع الأجنبية المترجمة.

45. تزفيتان تودوروف ، منطق الحوار، تر: سعيد بنكراد، دار توبقال للنشر، الدار البيضاء، 1987.

46. جاك موشلر ، القاموس الموسوعي للتداولية، تر: مجموعة من الجامعات التونسية، دار سيناترا، تونس، د.ط، 2010.

47. جاك موشلر ، وآن روبول. التداولية اليوم علم جديد في التواصل، تر: سيف الدين دغفوس، دار الطليعة، بيروت، 2001.

48. جاك موشلر ، وآن روبول. قاموس التداولية، تر: سيف الدين دغفوس، المنظمة العربية للترجمة، بيروت، 2008.

49. جورج يول ، التداولية، تر: قصي العتيبي، دار الأمان، الرباط، ط1، 1431هـ/2010م.

50. جيفري ليتش ، مبادئ التداوليات، تر: عبد القادر قنيني، دار الكتاب الجديد، بيروت، 2010.

51. ديل هايمز ، أسس الإثنوغرافيا التواصلية، تر: عبد القادر قنيني، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، 2005.

52. روبين لايكوف ، "منطق التأدب: قواعد الاستراتيجية اللغوية"، تر: عبد الرحمن طه، ضمن اللسانيات التداولية: دراسات في النظرية والتطبيق، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، 2005.

53. ستيفن ليفنسون ، التداولية، تر: سيف الدين دغفوس، المنظمة العربية للترجمة، بيروت، 2009.

54. فولفغانغ هاينيمان ، وديتر فيهفغر. مدخل إلى علم النص، تر: سعيد حسن بحيري، مكتبة زهراء الشرق، القاهرة، ط1، 2008.

خامسا: المصادر والمراجع الأجنبية:

55. Brown, E.K. The Cambridge Dictionary of Linguistics, Cambridge University Press, 2013.

56. Brown, Penelope, and Stephen C. Levinson. Politeness: Some Universals in Language Usage, Cambridge University Press, 1978/1987.

57. Brown, Roger. "Politeness Theory: Exemplar and Exemplary", in The Legacy of Solomon Asch, Taylor & Francis, London, UK, 2014.

58. Charismawati, Arie. "Positive and Negative Politeness in Refusals in Three American Drama Movies", Lexicon Journal, Vol. 2, No. 2, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta, Indonesia, 2013.

59. Cruse, Alan. A Glossary of Semantics and Pragmatics, Edinburgh University Press, 2006.

60. Crystal, David. Dictionary of Linguistics and Phonetics, Wiley-Blackwell, 6th edition, 2008.

61. Fathi, S. "Formulaic Politeness in Moroccan Arabic", in International Journal of Language, Literature and Culture, Vol. 4, No. 4, AI Publications, 2024.

62. Goffman, Erving. Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior, Pantheon Books, New York, USA, 1967.

63. Goffman, Erving. The Presentation of Self in Everyday Life, Doubleday, New York, USA, 1959.

64. Grice, H. Paul. Studies in the Way of Words, Harvard University Press, Cambridge, USA, 1st ed., 1989.

65. Lakoff, Robin. "The Logic of Politeness; or, Minding Your P's and Q's", in Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society, Chicago Linguistic Society, Chicago, USA, 1973.

66. Lakoff, Robin. Talking Power: The Politics of Language in Our Lives, Basic Books, New York, USA, 1990.

67. Leech, Geoffrey. Principles of Pragmatics, Longman, London, UK, 1983.

68. Levinson, Stephen C. Pragmatics, Cambridge University Press, 1983.

69. Morris, Charles. Foundations of the Theory of Signs, International Encyclopedia of Unified Science, volumes, number 2, the University of Chicago Press, 1938.

70. Prévost, Claude. "Politesse et face: une relecture critique de Brown et Levinson", in Langage et Société, Vol. 112, No. 2, Éditions de la Maison des sciences de l'homme, Paris, France, 2005.

71. Rawls, Anne Warfield. "The Interaction Order Sui Generis: Goffman's Contribution to Social Theory", in Sociological Theory, Vol. 5, No. 2, American Sociological Association, Washington, USA, 1987.

72. Reboul, Anne. "La pragmatique à la conquête de nouveaux domaines", in L'Information Grammaticale, 66, 1995.

73. Searle, John R. Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language, Cambridge University Press, 1969.

74. Yabuuchi, Akio. "Face in Chinese, Japanese and U.S. American Cultures", in Journal of Asian Pacific Communication, Vol. 14, No. 2, John Benjamins Publishing, Amsterdam, Netherlands, 2004.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات:

إهداء	
الشكر	
مقدمـــة	أ
تمهيد	1
1. الأسس النظرية للاستلزام الحواري:	2
أ. دلالات المصطلح في المعاجم العربية:	3
ج. دلالات المصطلح في المعاجم الأجنبية:	4
3. نشأة التداولية:	8
أ. تشارلز موريس: "(charles morris)1901-1979 "	11
ب.جون لانغشو أوستن(1911-1960) "john austin" :	12
4. مصادر التفكير اللغوي التداولي عند العرب:	16
الفصل الأول: التقعيد المنطقي للاستلزام الحواري	19
1. الحوار المباشر وغير المباشر:	20
2. مفهوم المحادثة ومبادئها:	20
أ. مفهوم المحادثة:	20

فهرس المحتويات:

ب. مبادئ المحادثة:	22
أولاً: مبدأ النظام الحواري.	22
ثانياً: مبدأ التأدب الأقصى والاقتراب:	23
ثالثاً: مبدأ الكفاءة التواصلية	23
رابعاً: مبدأ التناسب والانسجام.	24
3. الاستلزام الحواري ونشأته:	25
أ. مفهوم الاستلزام الحواري.	25
ب. نشأة الاستلزام الحواري.	28
4. إرهاصات الاستلزام الحواري في التراث البلاغي العربي: عبد القاهر الجرجاني والسكاكي أنموذجاً.	33
أ. الاستلزام الحواري عند عبد القاهر الجرجاني.	34
ب. الفرق بين السياق ومقتضى الحال في ضوء التراث البلاغي:	38
جـ. الاستلزام الحواري عند السكاكي:	39
5. مبدأ التعاون عند بول غرايس:	46
6. قواعد مبدأ التعاون:	51
أولاً: مبدأ الكم	51
ثانياً: مبدأ الكيف	51

فهرس المحتويات:

ثالثاً: مبدأ الملاءمة	52
رابعاً: مبدأ الطريقة	52
7. أمثلة للاستلزام الحواري الناتجة عن خرق القواعد:	53
8. نماذج تطبيقية من القرآن الكريم لتوضيح خرق القواعد الأربع.	55
الفصل الثاني:	61
لغة المجاملة وأثرها في التخاطب	61
1. مفهوم لغة المجاملة.	62
ب- المصطلحات المقاربة والفرق بينها:	63
جـ- التعريف في المعاجم الأجنبية.	64
2. الأصول السوسيولوجية :	67
3. التوسعات التداولية في الفكر الغربي:	69
أ- تعريف اللغوي البريطاني جيوفري ليتش:	69
ب- تعريف اللغوية الأمريكية روبن لايكوف:	70
4. المقاربات العربية لمفهوم المجاملة (التهذيب اللغوي).	71
أ- الجاحظ ومشاكلة الكلام للسامع.	71
ب- تمام حسان ودور القرائن المعنوية والسياقية	72
جـ - عبد الهادي بن ظافر الشهري (1970).	73

فهرس المحتويات:

5. مبادىء المحادثة وقواعدها:	74
أ- القواعد الأساسية للتواصل المهذب:	75
ب. مبدأ التهذيب بوصفه مبدأً مكملاً لمبدأ التعاون.	78
ج. العلاقة بين مبدأ التعاون ومبادئ التهذيب:	81
6 .تداولية صيغ المجاملة ودورها التواصلي: نظرية الوجه عند براون وليفنسون (Brown & Levinson)	82
أ. مفهوم الوجه في النظرية: الوجه الإيجابي والوجه السلبي.	83
ب. أفعال تهديد الوجه:(Face-Threatening Acts - FTAs)	84
مفهوم الفعل المهدد للوجه وتصنيفها:	84
ج . استراتيجيات التهذيب الخمس عند براون وليفنسون:	86
د- العوامل المؤثرة في اختيار الاستراتيجية:	88
هـ- نقد نظرية براون وليفنسون :	89
الفصل الثالث:	91
تطبيقات على نماذج من مقامات الهمذاني والحريري	91
أ. مقامات الهمذاني.	92
المقامة الأولى: المقامة الموصلية (النوع: فخر وكبرياء).	92
نص المقامة.	92

فهرس المحتويات:

تحليل المقامة الموصلية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة	92
أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري.	92
ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة.	93
المقامة الثانية: المقامة الهمذانية (الأزاذية) (النوع: احتيال واستغلال عاطفي).	95
نص المقامة	95
تحليل المقامة الهمذانية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة	96
أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري	96
ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة.	97
المقامة الثالثة: المقامة الرازية (النوع: حاجة واعتراف بالذل).	99
نص المقامة:	99
تحليل المقامة الرازية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة	99
أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري.	99
ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة:	100
المقامة الرابعة: المقامة الساسانية (النوع: سخرية وتهكم على اللصوص)	102
نص المقامة	102
تحليل المقامة الساسانية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة	102
أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري	102

فهرس المحتويات:

ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة	103
المقامة الخامسة: المقامة الأصبهانية (النوع: وعظ وتذكير بالموت)	104
نص المقامة	104
تحليل المقامة الأصبهانية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة	105
أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري	105
ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة	107
ب. مقامات الحريري	108
المقامة الأولى: المقامة الحرامية (النوع: احتيال واستدرار عاطفي)	108
نص المقامة	108
تحليل المقامة الحرامية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة	109
أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري	109
ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة	110
المقامة الثانية: المقامة الكوفية (النوع: غموض واستدراج)	112
نص المقامة	112
تحليل المقامة الكوفية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة	113
أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري	113
ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة	114

فهرس المحتويات:

المقامة الثالثة: المقامة الحنبلية (النوع: دفع اتهام بالكذب)	115
نص المقامة	115
تحليل المقامة الحنبلية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة	116
أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري	116
ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة	117
المقامة الرابعة: المقامة الجاحظية (النوع: تهكم على المثقفين)	118
نص المقامة	118
تحليل المقامة الجاحظية وفق نظرية الاستلزام الحواري ولغة المجاملة	119
أولاً: التحليل وفق الاستلزام الحواري	119
ثانياً: التحليل وفق لغة المجاملة	120
خاتمة	122
قائمة المصادر والمراجع	128
فهرس المحتويات	138