

ألعاب اللغة في باب الصمت "للجاحظ"-مقاربة لسانية تداولية-

Language games in the silence section for Al-jahid A linguisticpragmaticapproach

د. أمال ماي¹، صارة مزياي²

¹جامعة العربي بن مهيدي (أم البواقي)، amelmay19@yahoo.com

²جامعة العربي بن مهيدي(أم البواقي)، mezainisara@gmail.com

تاريخ الاستلام: 2020/01/30 تاريخ القبول: 2020/11/27 تاريخ النشر: 2020/12/31

ملخص:

نحاول من خلال هذه الورقة البحثية مقارنة نص عربي تراثي، "للجاحظ" وبالتحديد باب الصمت في كتابه "البيان والتبيين" وفق الألعاب اللغوية الفتحشنتانية، وذلك بهدف معرفة الآليات التي اعتمد عليها الجاحظ في كل من الاستراتيجيات التخاطبية الآتية (التضامنية، التوجيهية، التلميحية، الإقناعية) وتوصلنا في نهاية مقالنا إلى أن تنوع الآليات والاستراتيجيات في خطاب الجاحظ جاء حسب تنوع أهدافه التي يسعى إلى تحقيقها، وقد اعتمدنا في تحليلنا على أهم مبحثين في الدرس التداولي: القصدية والسياق. كلمات مفتاحية: ألعاب اللغة؛ استراتيجيات؛ قصد؛ تبليغ؛ سياق.

Abstract:

approach an Arab heritage text, of Al-Jahiz, in particular, the chapter of Silence in his book «eloquence and demonstration» according to the Wittgenstein language games, by referring to a set of conversational strategies (solidarity, guiding, hinting, and persuasive strategy) basing in its analysis on two most important topics in Pragmatics: intentionality and context.

Keywords: language games; strategies; reporting; intention; contex

المؤلف المرسل: صارة مزياي، الإيميل: mezainisara@gmail.com

1. مقدمة:

يعدُّ فتحنشتين (Wittgenstein) من الفلاسفة الأوائل الذين نظروا في الجانب الاستعمالي للغة، وأكد على أن العلامة تحيا بالاستعمال إذ كتب قائلاً: « ما الذي يعطي الحياة إلى العلامة؟ إنها تعيش من خلال الاستعمال، فهل تمتلك النفس الحياة في ذاتها أو أن الاستعمال هو ذاتها؟ » (أرمينكو، صفحة 22)

وذهب (Wittgenstein) إلى أن الاستعمالات المختلفة للعلامة تحدد من خلال سياق الملفوظية، وبذلك كشف عن مفهوم التلاعب بالكلام / ألعاب اللغة، وأصبح أحد دعائم ظهور التداولية فيما بعد، وفحوى التلاعب بالكلام / ألعاب اللغة أن الأفعال المتلفظ بها، ترتبط بالممارسات التي تحياها والتي ينتج عنها « اختيارات مباحة داخل تنظيم الخطاب كونه مجموعة منظمة من وجهات النظر والممارسات والمصالح » (فتحنشتين، 1996، صفحة 96)

وألعاب اللغة ممارسةٌ تضبطها قواعد وقوانين واستراتيجيات (الشهري، 2004، صفحة 108) محددة في الخطاب، فما هي أهم هذه الاستراتيجيات وما هي آلياتها اللغوية والغير اللغوية التي تضمنها هذا الخطاب؟

وسنحاول أن نرصد هذه الاستراتيجيات وآلياتها الدالة عليها في خطاب الصمت في البيان والتبيين بالاعتماد على آليات المقاربة التداولية.

2. الاستراتيجية التضامنية:

تعرف هذه الإستراتيجية عند التداوليين « بأن المرسل هو الذي يحاول المرسل أن يجسد بها درجة علاقته بالمرسل إليه ونوعها و أن يعبر عن مدى احترامه لها ورغبته في المحافظة، أو تطويرها بإزالة معالم الفروق بينهما، وإجمالاً هي محاولة التقرب من المرسل إليه، وتقريبه وإذا كانت العلاقة بسيطة بين طرفي الخطاب، أو لا يوجد بينهما أي نوع من أنواعها، فإنَّ المرسل يسعى إلى تأسيسها بالتلفظ بالخطاب، بأن يقترب من المرسل إليه بما يجعله واثقاً بأنَّ المرسل يميل إليه ميلاً طبيعياً خالياً من أي دوافع أو أغراض منفعية » (الشهري، 2004، صفحة 257).

ولتطبيق هذه الاستراتيجية يجب معرفة أدواتها وآلياتها التي تقوم بتحسين العلاقة بين المتكلم والمتلقي، فهذه الاستراتيجية التضامنية التعاونية تضمن نجاح الخطاب التواصلي، ويبدأ هذا التعاون مع توظيف اسم العلم إن اسماً أو كنية أو لقباً حسب المقام الذي يتجسد فيه الاستعمال.

واستعمل المرسل / الجاحظ في قوله: « وكان أعرابي يجالس الشعبي » (الجاحظ، 1998، صفحة 123).

اسم العلم العام "أعرابي" ليجسد التضامن مع مفكك شفرات النص، ويسهل عليه الولوج إلى المفاهيم التي أرادها، وتأسيساً لهذا المبدأ قام بتوظيف اسم من أسماء الصحابة "أبو بكر الصديق - رضي الله عنه - ثم اسم النبي - صَلَّى الله عليه وسلّم -، وهي تنبئ عن محاولة الجاحظ / المعتزلة الولوج إلى الخطاب من باب شرعيأنه يسعى إلى فهم الرسالة الدينية كما اقتضت حكمة الله أن تكون ثم تبليغها للآخرين.

كما استخدم الجاحظ اسم العلم في قوله: « قال عمر: إنَّ صاحبكم أعطى مقولاً ولم يعط معقولاً » (الجاحظ، 1998، صفحة 12)

ويلاحظ أن الجاحظ تلفظ باسم "عمر" مجرداً من الألقاب وهذا الاستعمال ذو دلالات منها: قربه منه، إمّا قرناً عاطفياً أو مذهبياً.

والجاحظ في خطابه نجده احترام المنزلة والمرتبة الاجتماعية فاستعمل الاسم مجرداً من الألقاب مع المقربين من واستخدم الاسم مقروناً بالألقاب مع من يفوقه منزلة ومن هذه الأخيرة قوله:

« قال خالد بن عبد الله القسري لعمر بن عبد العزيز رحمه الله، من كانت الخلافة زانته فقد زينتها و من شرفته فقد شرفتها فأنت كما قال الشاعر: (الجاحظ، 1998، صفحة 123)

وَتَزِيدِينَ أَطِيبَ الطَّيِّبِ طَيْبًا أَنْ تَمْسِيهِ أَيْنَ مِثْلِكَ أَيْنَا
وَإِذَا لَدَّرَ زَانَ حُسْنٍ وَجُوه كَانَ لِلدَّرِّ حُسْنٌ وَجْهَكَ زَيْنَا

فالجاحظ استخدم الاسم الكامل للخليفة "عمر بن عبد العزيز" حتى يوضّح أنه أقل درجة وينجح خطابه لذا عمل على وتر مبدأ التعاون.

إنّ مثل هذه الاستعمالات شائعة في الخطابات اليومية، فنحن في حياتنا اليومية نطلق على من هم أعلى منا منزلة ومكانة الاسم وهو مقرون باللقب في حين أننا نخاطب من هم بمستوانا أو المقربين منا بأسمائهم، ونستخدم أيضًا الكنى عوض الاسم، وهذا لاعتبار التضامن.

فالناس في خطاباتهم يتخاطبون بالكنية عوضًا عن الاسم لأهمية استعمالها في سياق ما لأنها قد تعبر عن المحبة والرضا وتحقق التعاون بين المتخاطبين، فقد يستعملها المرسل حفاظًا للتأدب، ورغبة في مواصلة الخطاب، كما هو ماثل في قول الجاحظ: « وأخبرنا بإسنادٍ له أن ناسًا قالوا لابن عمر: ادع الله لنا بدعوات، فقال: اللهم ارحمنا وعافنا وارزقنا. فقالوا: لو زدتنا يا أبا عبد الرحمن. فقال: نعوذ بالله من الإسهاب » (الجاحظ، 1998، صفحة 123.124)

فالخطاب يوضّح لنا أن أبا عبد الرحمن هو كنية لابن عمر، واستخدم الناس هذه الكنية من باب الاحترام والتقدير والتعظيم.

ونظرًا لقوة التجسيد التضامنية في استعمال الكنية، ولكون استعمالها يعتمد على العلاقة الشخصية بين طرفي الخطاب، لذا ذكر أبو الأسود الدؤلي كنية الحارث بن عبد الله بن أبي ربيعة بن المغيرة بقوله: « وقال أبو الأسود الدؤلي في ذكر الإسهاب . يقولها في الحارث بن عبد الله بن أبي ربيعة بن المغيرة، والحارث هو القباع لأنه أتى بمكثل لأهل المدينة، فقال: إنّ هذا المكثل لقباع فسمي به، والقباع: الواسع الرأس القصيرة » (الجاحظ، 1998، صفحة 124)

واستخدام الجاحظ للكنية شاع بشكل لافت للانتباه نذكر منها : ابن ميمون، ابن جرير، ابن عبد الله بن الشخير، ابن عمر بن علفة، ابن المقفع، ابن وهب الراسي، ...، وهذا ليرفع الجاحظ من علاقته مع المخاطب، ويتمكن من إضفاء شيء من الرسمية و الاحترام في نظر الآخرين، و لجأ الجاحظ أيضًا في

تحقيق التضامن والتعاون مع المتلقي استخدام اللقب وهذا في بعض السياقات نحو قوله: « الأفوه الأودي
« (الجاحظ، 1998، صفحة 123)

والأفوه كما أورد صاحب البيان هو « لقب صلاة بن عمرو بن مالك و لقب كذلك لأنه كان غليظ
الشفنتين، ظاهر الأسنان كان سيد قومه و قائدهم في حروبهم « (الجاحظ، 1998، صفحة 125).

ولعلّ الألقاب اتسعت لتشمل مجالاً أرحب، وأصبح استعمالها في المجتمع منتشرًا فيستعملها المرسل نحو
زميله، ويستعملها الأستاذ نحو طالبه ويستعملها الأب نحو ابنه، ومن هذه الأخيرة نجد الجاحظ أورد منها
لفظة "يا بني" في قوله:

« قالوا: و أنشد عقبه بن ربيعة أباه ربيعة بن العجاج شعراً و قال له: كيف تراه ؟ قال له: يا بُنَيَّ إِنَّ أَبَاكَ
ليعرض له مثل هذا يمينا و شمالاً فما يلتفت إليه « (الجاحظ، 1998، صفحة 130).

ولفظ "بُنَيَّ" من ألفاظ القرابة التي يستخدمها الوالدين لنداء أولادهما وهذا مايقوي درجة التضامن بينهما.
وبالرغم من أن الجاحظ في تجسيده لهذه الاستراتيجية استخدم ألفاظ القرابة والألقاب إلا أنه استقى من
معجمه المعتزلي ألفاظاً أخرى ليحقق المبدأ الجوهرى في الخطاب ومن بينها لفظة "النبي" (صلى الله عليه و
سَلَّمَ)، حتى ينسب إليه العبودية، ويؤكد أن العبادة للرسول هي عبادة الله عزَّ و جلَّ ويدخل هذا ضمن
مبدأ التوحيد.

ولا يخفى على أحد أن المعتزلة تستند إلى العقل، وهذا ما ظهر في خطاب الجاحظ لذا وظَّف من معجمه
المعتزلي ألفاظ الخطابة، البلاغة، المنطق، الحلم، العلم، ...، وهي كلها ألفاظ ثقيلة عند الجاحظ بصفة
خاصة وعند علماء الكلام بصفة عامة. إذ قال: « ... فجمع له بالحكمة البراعة في العقل والرجاحة في
الحلم والاتساع في العلم والصواب في الحكم ... « (الجاحظ، 1998، صفحة 126).

كما نجد الجاحظ استعمل الإشارات وهي إحدى الأدوات والآليات التضامنية، التي تستعمل لإنجاح العملية التواصلية والإبلاغية، كما أن أهمية الإشارات تتضح في الضمائر على وجه الخصوص، حيث « إنَّ الضمائر الشخصية بمثابة خدم اللغة المتواضعين، لأنه يمكن لنا أن نطوِّعهم للخدمة في إنجاز الوظائف الرمزية ذات المستوى الرفيع » (الشهري، 2004، صفحة 288)

والمرسل استعمل ضمير المفرد "أنت" في قوله: « قال العائشي وخالد بن حداس: حدثنا مهدي بن ميمون عن غيلان بن جرير عن مطرف بن عبد الله بن الشخير عن أبيه، قال: قدمنا على رسول الله . صلى الله عليه وسلم في وفد فقلنا: يا رسول الله أنت سيِّدنا وأنت أطولنا علينا طولاً (فضلاً) وأنت الجفنة الغراء » (الجاحظ، 1998، صفحة 123)

ومبرر استعمال "أنت" في هذا الخطاب كونها محددة المرجع، وهذا ما يعطي الخطاب بعداً تداولياً، إذ الخطاب موجه للرسول صلى الله عليه و سلم، فهو سيد الخلق والبشرية، وهو ذو الفضل علينا وهو الجفنة الغراء، فالوفد استعمل ضمير المخاطب "أنت" حتى يضمني الصدق على كلامه ويتقرب من الرسول صلى الله عليه وسلم وبالتالي يحقق التعاون والتضامن معه وكذلك في قوله: « قال بعض الشعراء لرجل: أنا أقول في كل ساعة قصيدة وأنت تقترضها في كل شهر فلم ذلك ؟. قال: لأني لا أقبل من شيطاني مثل الذي تقبله من شيطانك » (الجاحظ، 1998، صفحة 130.129).

واستعمل المرسل ضمير المخاطب المفرد "أنت" لمخاطبة المرسل إليه، والتي تدل على التضامن، فالمرسل حصر همه في أسباب قرض الشعر، فعمل على تحقيق هدفه فتعامل معه بتأدب، حتى يحصل على رد إيجابي وفي هذا مؤشر للتضامن، كما استعمل الجاحظ الضمير "نحن" الذي يدل على المتكلم الحاضر، و يتمكن أيضاً من استحضار الطرف الآخر حتى لو كان غائباً وهذا في قوله:

« وزعمتم أن رسول الله . صلى الله عليه وسلم ونحن نعوذ بالله من العي » (الجاحظ، 1998، صفحة 127)

فالجاحظ في هذا الخطاب في معرض ردِّ على الشعبية التي حثت على العي، و جمعت بينه و بين الحياء، ليين مكانة الكلام، ودوره في البيان باستعمال ضمير الجمع "نحن" للدلالة على المرجع الواحد، والتضامن مع علماء الكلام (المعتزلة) في هذا الموقف. والجاحظ لم يتحدث عن نفسه فحسب بل تحدث عن أنصار الكلام أيضًا (وهذا ما يعرف بنحن الشاملة) و كل هذا قصد التضامن.

كما نجد الجاحظ والحال هذه استعمل أسلوب الطرفة والسخرية، وهما من سمات الجاحظ في كتاباته، « و تعد المداعبة من آليات التضامن التي يصنفها (براون ويلفنسون) على أنها من استراتيجيات التأدب الإيجابي فالطرائف تتأسس على الخلفية المعرفية المشتركة وكذلك على القيم ولهذا فإنه يمكن استعمالها لتثبيت تلك الخلفية أو تلك القيم المشتركة » (الشهري، 2004، صفحة 311). ويتجاوز المرسل عند التلفظ بالطرفة دور التسلية إلى دور التقارب بينه وبين المرسل إليه، والجاحظ من عاداته أن يوصل القصد ويصيب الهدف عن طريق الطرفة، ويظهر في هذا الباب قوله: « وقالوا: لو كان الكلام من فضة لكان السكوت من ذهب » (الجاحظ، 1998، صفحة 128). واستعمال الجاحظ لهذا الخطاب في هذا السياق يعود إلى رغبته فيترك انطباع لدى المرسل إليه وبالتالي يحقق التضامن معه، وكذلك في قوله: قالوا: « ليس شيئاً أحق بطول سجن من اللسان » وفي هذا الخطاب نجد الجاحظ يؤسس للعلاقة مع المرسل إليه، ويحاول أن يوصل قصده بطريقة يستحسنها، ويمثلها في آن، بمداعبته من أجل التضامن معه.

وليحقق التضامن مع المرسل إليه ويبلغ هدفه ويحقق قصده جاء أيضًا من باب الدعابة بمثل فقال: « وفي المثل المضروب كل بحرٍ في الخلا مسرٌّ » (الجاحظ، 1998، صفحة 128). وجاء به في هذا السياق ليتضامن مع المرسل إليه.

وللجاحظ لغة خاصة، لغة المنطق والعقل، اللغة المشتركة مع علماء الكلام "المعتزلة"، لغة لا يفك شفراتها إلاّ العارف بها، « فقد تعتمد بعض الجماعات إلى إبداع لغة خاصة بهم، حيث يستفيدون من معرفتهم لبعض القوانين اللغوية، فلا يستطيع أن يتحدث بها أحد سواهم، وكانت تعرف هذه العملية عند العرب

قديمًا بالتعمية واستعمالها دليل قرب وعلاقة تضامن بين أطراف الخطاب الذي تكون هذه اللغة مادته « (الشهري، 2004، صفحة 317). ومن اللغة الخاصة التي وظفها الجاحظ الخطاب التالي:

« أنا أوصيك أن لا تدع التماس البيان والتبيين إن ظننت أن لك فيهما طبيعة وأنهما يناسبانك بعض المناسبة ويشاكلانك في بعض المشاكلة، و لا تحمل طبيعتك فيستولي الإهمال على قوة القريحة ويستبد بها سوء العادة » (الجاحظ، 1998، صفحة 126).

وفي هذا الخطاب نجد الجاحظ يحث على الخطابة وبالتالي الكلام، فهذه اللغة قد يفهم منها المرسل إليه أن الجاحظ يحث على البيان والتبيين، لكن المدلول الحقيقي لهذا الخطاب يستحوز عليه علماء الكلام (المعتزلة)، وهو أن الجاحظ يدافع عن الكلام والخطابة ويردُّ على الشعوبية التي ذمت الخطابة ونجده في موضع آخر يقول:

« وإن كنت ذا بيانٍ وأحسست من نفسك بالنفوذ في الخطابة و البلاغة وبقوة المنة يوم الحفل فلا تقصّر في التماس أعلاها صورة وأرفعها في البيان منزلة ولا يقطعنك تهيب الجهلاء وتخويف الجنباء، ولا تصرفنك الرويات المعدولة عن وجهها والأحاديث المتناولة على أقبح مخارجها » (الجاحظ، 1998، صفحة 126).

فالجاحظ هنا استخدم الدوال " بالنفوذ في الخطابة و البلاغة" لمدلول الكلام، ولا يعرف هذا المدلول إلا من كان يعرف قصد المرسل في حين يبقى المدلول معممًا على المرسل إليه.

وعليه، فإننا نفهم من سياق الكلام أن الجاحظ ينصحنا بالخطابة والبلاغة، وذلك يميلنا على أنه يوصل رسالة هي أهمية الكلام وفضل الخطابة.

3. الاستراتيجية التوجيهية:

إذا كان المرسل يتلفظ بالخطاب وفق ما تقتضيه الإستراتيجية التضامنية من تأدب بمراعاة العلاقة الحسنة مع المرسل إليه قصد ضمان التواصل الناجح، فإنَّ التواصل يتم في مقام محدد يفرض خطابًا محددًا فعدد

الخطابات لا تمنح الأولوية لمبدأ التأدب والتخلق، لأن «الخطاب ذا الاستراتيجية التوجيهية يعدُّ ضغطاً و تدخلاً، و لو بدرجات متقاربة على المرسل إليه و توجيهه لفعل مستقبلي معين» (الشهري، 2004، صفحة 323).

هذا ما يجعل المرسل يستند إلى الاستراتيجية التوجيهية، حين يتعلق الأمر بضرورة: تقديم المحتوى للمرسل إليه «وتنقسم أصناف المرسل إليه، عند استعمال هذه الاستراتيجية إلى صنفين، الأول: المرسل إليه في عدم حضوره العيني عند إنتاج الخطاب، الثاني: المرسل إليه الحاضر لحظة التلفظ بالخطاب فيكون معروفاً عند المرسل معرفة جيدة، وعليه يتراوح استعمال الأدوات والآليات اللغوية بين تلك التي توجه المرسل إليه المتخيل، وبين تلك التي توجه المرسل إليه المعين» (الشهري، 2004، صفحة 233).

ولتجسيد هذه الاستراتيجية يستخدم المرسل عدّة آليات لا تعبّر عن التعاون و من بينها:

الأمر: يعد من أهم آليات التوجيه، والأمر فعل كلامي يحمل دلالات عديدة في إطار التوجيه، كالنصح و الرّدع وغيرها ولأمر صيغ عديدة (الشهري، 2004، صفحة 343.344)

و من الخطابات التي جاءت في هذا الباب لإصدار فعل الأمر نجد:

قوله: «... وكانوا يأمرّون بالتبيين والتثبت وبالتحرز من زلل الكلام ومن زلل الرأي الدبري، والرأي الدبري هو الذي يعرض من الصواب بعد مضي الرأي الأول، وفوت استدراكه» (الجاحظ، 1998، صفحة 124)

وهنا استخدم الجاحظ الأمر بصيغة اسم الأمر؛ إذ كررها مرة أخرى في قوله: «وكانوا يأمرّون بالتحلم و التعلم و بالتقدم في ذلك أشدّ التقدم» (الجاحظ، 1998، صفحة 124). واستخدم هذه الصيغة يدل على سلطة الذي كان يأمرهم وتؤكد للمرسل إليه أن قصده هو الأمر تحديداً، وليس فعلاً آخر.

كما وظف الجاحظ الخطاب باستعمال صيغة (افعل) لإصدار فعل الأمر فأورد قول عمر بن الخطاب رضي الله عنه، حين قال: «و تفقهوا قبل أن تسودوا» (الجاحظ، 1998، صفحة 124). وهنا استعمل

المرسل الأمر بصيغته المعروفة، لأن الخطاب يتضمن تعليمة هامة جداً، هي ضرورة التفقه قبل السيادة اجتناباً للفتنة والجهل عند الإمارة بما يستدعيه ذلك المقام من تفقه في الدين وعلم بالأحكام، و معرفة

بطرق تصريف الأمور وتدبرها" (الجاحظ، 1998، صفحة 125) وقوله: "فإن عاودت أمثال ذلك مرارًا فوجدت الأسماع عنه منصرفة والقلوب لاهية فخذ في غير هذه الصناعة واجعل رائدك الذي لا يكذبك حرصهم عليه أو زهدهم فيه « (الجاحظ، 1998، صفحة 128).

وهذه الأفعال تدخل ضمن الاستراتيجية التوجيهية، لأنها توجه المرسل إليه بصورة ما إلى القيام بفعل ما، ولهذا صنف سيرل وبراون وليفنسون الأمر ضمن الأفعال التوجيهية والأمر لا يتم بالصيغ اللغوية فقط، بل لغوية تداولية، إذ تحدد مرتبة المرسل صيغة الأمر كذلك كقول الجاحظ: « أنا أوصيك أن لا تدع التماس البيان و التبيين « (الجاحظ، 1998، صفحة 126). هذه الصيغة تدل على تأدب الجاحظ ومحاولة ربطه الأمر بالتعامل الاجتماعي، فهو هنا في منزلة يحاول أن يرشد المرسل إليه بضرورة التمسك بالبيان والتبيين، وهذا يدخل في باب الإرشاد والتوجيه إلى ما فيه مصلحة.

النهي: إنَّ النهي لا يختلف عن الأمر كونه يصدر عن مرسل أعلى مرتبة من المرسل إليه (مرتبة أدنى) وصيغته الأصلية هي (لا تفعل) ويعد النهي من استراتيجيات التوجيه.

إنَّ خطاب النهي في باب الصمت كان باستخدام الأداة "لا" كما في قوله: « قال النبي . صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ .: قولوا بقولكم ولا يستغزئكم الشيطان فإنما أنا عبد الله ورسوله « (الجاحظ، 1998، صفحة 123) فخطاب الرسول . صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ . للوفد يتضمن هُيَّا صريحًا عن فتح المجال لاستغزاز الشيطان أثناء كلامهم، فالشيطان ينزع بينهم، ولا يملك محمد أن يحول بينه وبين الناس فما هو إلاَّ عبد الله ورسوله، وهنا إشارة إلى تواضع الرسول . صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ . إذ في هذا الاستعمال دليل صريح على حرص الرسول . صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ . على أن يبلغ قصده التوجيهي إلى الناس وأن يفهموا منه حرصه الشديد على تجنب استغزاز الشيطان.

وفي قوله: (الجاحظ، 1998، صفحة 125)

لَا تَعْذِرَانِي فِي الْإِسَاءَةِ إِنَّهُ شَرُّ الرَّجَالِ مَنْ يَسِيءُ فَيَعْذِرُ

وفي قوله:

« لا تثق في كلامك برأي نفسك فإني ربما رأيت الرجل متماسكًا وفوق التماسك حتى إذا صار في رأيه في شعره وفي كلامه وفي ابنه، رأيته متهافتًا وفوق المتهافت »(الجاحظ، 1998، صفحة 128).

إذ يريد المرسل أن يُفهم المرسل إليه أنه ينهاه عن الثقة في كلامه إلا إذا زكته الجماعة. كما أن هناك ألفاظ معجمية استعملها الجاحظ للنهي كما في قوله: « وإنما وقع النهي على كل شيء جاوز المقدار » (الجاحظ، 1998، صفحة 127).

ووظف أيضًا اللفظ الدال معجميًا على الترك وإن كان بصيغة الأمر كما في قوله: « لا تدع التماس البيان والتبيين إن ظننت أن لك فيهما طبيعة وأنهما يناسبانك بعض المناسبة ويشاكلانك في بعض المشاكلة » (الجاحظ، 1998، صفحة 126). إذ يريد الجاحظ من خلال هذا الخطاب أن يفهم المرسل إليه أنه ينهاه عن هذا الفعل سواء بالأمر بتركها أو نهي عن إتباعها.

الاستفهام: يدخل الاستفهام ضمن الاستراتيجية التوجيهية بوصفها أداة للسيطرة على ذهن ومجريات الأحداث التي تضع المرسل إليه أمام ضرورة الإجابة عن الأسئلة التي يوجهها إليه المرسل، و للاستفهام أدوات يحددها الاستعمال والسياق، إذ كل أداة فعل يختلف عن الآخر « وعليه يتضح أننا لا نعني بالسؤال في الاستراتيجية التوجيهية ذلك السؤال الذي يوظفه المرسل للتعبير عن قصده كأداة للاستراتيجية غير المباشرة، وإنما نعني به ذلك السؤال الذي يقتضي التلطف بإجابة صريحة أيضًا »(الشهري، 2004، صفحة 352). نحو قول الرسول . صلَّ الله عليه و سلَّم .: « وهل يكب الناس على مناخرهم في نار جهنم إلاَّ حصائد ألسنتهم »(الجاحظ، 1998، صفحة 123)

إذ في هذا الخطاب لا ينتظر الرسول . صلَّ الله عليه و سلَّم . إجابة بنعم أو لا، وليس هذا قصده بل القصد أن يبلور الإجابة في حفظ اللسان أي في عمل فعلي و دليل هذا قوله " حصائد ألسنتهم " فهنا استخدم لفظة الحصائد التي تدل على وجود زرع من قبل، وأثناء عملية الحصد تأتي الحاصدة على الأخضر واليابس، فلذلك اللسان يحصد منه صاحبه كل الأعمال التي قام بها، وفي هذا الاستفهام توجيه إلى ضرورة حفظ اللسان جريًا على المثل القائل: « لسانك حصانك، إن صنته صانك وإن خنته خانك

«.

وفي قوله: (الجاحظ، 1998، صفحة 123)

وَ تَزِيدِينَ أَطِيبَ الطَّيِّبِ طَيِّبًا إِنَّ تَمْسِيهِ أَيْنَ مَثَلِكَ أَيْنَا

فلاستفهام في قوله: أين مثلك أين هو استفهام استنكاري لا ينتظر منه إجابة بل هو في مقام غزل إذ اختصر كل صفاتها وميزاتها ومحاسنها في هذه الصيغة الاستفهامية التي نابت عن كثير من الكلام وهي تدخل في وظيفة تركيز الحوار، التي تندرج تحت الصنف الثالث لأليس فريد.

ويقول الجاحظ: « فكيف يكون كلام هؤلاء يدعو إلى السَّلاطة والمرء وإلى الهذر والبذاء وإلى النفخ و الرياء ؟ » (الجاحظ، 1998، صفحة 127)

فالجاحظ هنا استخدم الاستفهام من جهة توضيح المعلومات، فهو يوجه المرسل إليه إلى مدى بلاغة أرباب الكلام ورؤساء البيان، و هو ينكر أن تجتمع هذه الصفات عند هؤلاء. أرباب الكلام.. فالجاحظ والحال هذه يطلق استفهات عدّة ولا ينتظر إجابة، بل يسأل ليوجه المرسل إليه لفعل عملي، كما يؤدي وظيفة تداولية أخرى وهي تضامنه ومحاوله تقربه من المرسل إليه، زيادة على أنها تحفز المرسل إليه للقيام بفعل كلامي.

التحذير: إذا كان الأمر والاستفهام والنهي من آليات الاستراتيجية التوجيهية، فإنّ التحذير لا يعدو إلا أن يكون كذلك، وإذا كان ذلك كذلك فالتحذير أدوات معينة ينجز المرسل من خلالها فعل التحذير. وقد وردت هذه الصيغة في باب الصمت في قوله: (الجاحظ، 1998، صفحة 124)

إِيَّاكَ وَ إِيَّاكَ الْمَرَاءَ فَإِنَّهُ إِلَى الشَّرِّ دَعَاءٌ وَ لِلصَّرْمِ جَالِبٌ

و المرسل في هذا الخطاب يحذر من المرء ، و نظرًا لعواقب هذا الفعل يؤكد مرة أخرى بتكرار لفظة إياك حتى يعطي خطابه معنى آخر، و يبلغه درجة من التأثير في المرسل إليه فيوجهه إلى الكفّ عن هذا الفعل. وقوله: « إِيَّاكَ أَنْ تَدْعُوكَ ثَقْتِكَ بِنَفْسِكَ، وَيَدْعُوكَ عَجْبِكَ بِشَمْرَةِ عَقْلِكَ أَنْ تَتَحَلَّهَوْتَدْعِيهِ... » (الجاحظ، 1998، صفحة 124).

فالجاحظ يحذر من الانتحال و التكلف في الكلام ويوجه المرسل إليه إلى مبدأ تداولي هو مبدأ الصدق.

وإلى جانب هذه الأدوات نجد أيضًا التحضيض والعرض، إذ يتوجه المرسل بهما إلى الإصرار على طلب شيء كما في قوله: «... فقالوا: لو زدتنا يا أبا عبد الرحمن...» (الجاحظ، 1998، صفحة 123). و هنا يسر الناس على مواصلة ابن عمر للدعاء وتوجيهه لهم إلى طلب الرحمة والرزق من عند الله، كما أن إسرارهم جعله يدعو الله بأن يجنبهم العي (عدم القدرة على الإفصاح) فهذا ما دعت إليه المعتزلة و هو الإفصاح والبلاغة عند الخطاب.

وفي قوله: «لو كان شعر صالح بن عبد القدوس وسابق البربري كان مفرقًا في أشعار كثيرة لصارت تلك الأشعار أرفع مما هي عليه بطبقات ولصار شعرهما نودار سائرة في الآفاق ...» (الجاحظ، 1998، صفحة 129)

هذه باختصار أهم آليات استراتيجيات التوجيه التي ركز عليها صاحب البيان والتبيين التي تحقق التواصل النفعي، والتي سعى من خلالها الجاحظ إلى بلوغ درجة الفهم والإفهام.

4. الاستراتيجية التلميحية:

يتواصل الناس في حياتهم العادية في أغلب الأحيان بصورة مباشرة فيعمدون إلى التصريح، بيد أنه قد يعتمد بعضهم إلى التلميح للتعبير عن مقاصدهم في سياقات مناسبة و هذا ما يعرف في التداولية باستراتيجية التلميح وهي: «الاستراتيجية التي يعبر به المرسل على القصد بما يغيّر معنى الخطاب الحرفي، لينجز بما أكثر مما يقوله، ليتجاوز قصده مجرد المعنى الحرفي لخطابه، فيعبر عنه بغير ما يقف عنده اللفظ مستثمرًا في ذلك عناصر السياق» (الشهري، 2004، صفحة 370).

فالمرسل يجد في هذه الاستراتيجية فضاء للتعبير عن قصده بشكل غير مباشر و هذا ما يوجب على المرسل إليه أعمال ذهنه حتى يتجاوز فيه الشكل اللغوي للوصول إلى القصد، و يُبنى الخطاب التلمحي في أساسه على عدّة آليات يذكر البحث منها في هذا الباب ما يأتي:

الجاحظ وهو يدافع عن الكلام استعمل الروابط والظروف الإنجازية حتى يتمكن من توضيح قصده وبلوغ هدفه، فمن بين هذه الروابط نجد (لو) كما في قوله: « ولو كان هذا كما يقولون لكان علي بن أبي طالب و عبد الله بن عباس . رصي الله عنهما . أكثر الناس فيما ذكرتم »(الجاحظ، 1998، صفحة 127).

وهنا يلّمح الجاحظ بأن الكلام والخطابة لا تدعو أبداً إلى السلاطة والمرء والهذر والبذاء وإلى النفع (الدفاع)، فباستعماله حرف (لو) استطاع التلغظ بخطاب واحد قد ربط فيه بين جملتين هما: جملة الشرط (لو كان هذا كما يقولون) وجملة جواب الشرط (لكان علي بن أبي طالب وعبد الله بن عباس رضي الله عنهما أكثر الناس فيما ذكرتم)، فالجاحظ يلمّح إلى أن قولهم لا صحة له وليس كافٍ للدعوة إلى الصمت والعي.

ومنها كذلك، استعمال (إنما) في أسلوب الحصر: كقوله: « وإنما سمي بالقباع لأنه أتى بمكتل لأهل المدينة »(الجاحظ، 1998، صفحة 124).

إذ يريد المرسل هنا التلميح إلى أنّ القباع هو لقب تميز به الحارث بن عبد الله بن أبي ربيعة بن المغيرة، والقباع هو الواسع الرأس القصير، واستعمال أداة الحصر "إنّما" كانت لغاية التأدب، فضلاً عن إنجازها.

كما يبنى الخطاب التلمحي في أساسه على الأفعال اللغوية غير المباشرة، وهي التي يحاول المرسل أن ينجزها باستعمال أفعال لغوية أخرى مكانها هي التي تعدّ الأصل، ومن هذه الأفعال نجد قول الجاحظ: « كيف تطيعهم بهذه الروايات المعدولة و الأخبار المدخولة... »(الجاحظ، 1998، صفحة 126).

فهنا الجاحظ أنجز فعلاً كلامياً باستعمال أداة الاستفهام "كيف"، وضمنه أيضاً التعجب لهذا استحال خبيراً، وعرف هذا عن طريق تنعيم الخطاب الذي كان مؤشراً على الفعل اللغوي الذي أنجزه الجاحظ.

كما تعدُّ الملمّحات من أهم آليات استراتيجية التلميح، وتعرف على أنها أفعال لغوية تؤدي المعنى غير المباشر الذي يتوقعه القارئ لكنها مؤشّر تلميحِيّ عن قصد المرسل، و من تمثيلات اللغوية « ما يسمى بأفعال القلوب في قسمها الأول و هي أفعال الرُّجحان مثل: ظن، خال، زعم، حسب، ... إلخ » (الشهري، 2004، صفحة 396) وعادة يلجأ إليها المرسل ليكون خطابه أكثر لطافة وتعاطفاً، ومن التوظيفات التي وظّفها الجاحظ في هذا الباب نجد قوله: « أنا أوصيك أن لا تدع التماس البيان والتبيين إن ظننت أن لك فيهما طبيعة » (الجاحظ، 1998، صفحة 126). فالجاحظ استخدم الفعل "ظن" حتى يحدد قصده من القضية ويوجه المرسل إليه إلى التمسك بالبيان والتبيين، وهنا يلمح بطريقة غير مباشرة إلى القيام بفعل الكلام.

و يتأسس الخطاب التلميحِيّ أيضاً على مفهوم التعبيرات الاصطلاحية (Idiomatic expression) وتعرف بالتعبيرات المسكوكة و« يمكن أن نعرّف التعبير الاصطلاحي بأنه نمط تعبيرِيّ خاص بلغة ما، يتميز بالثبات ويتكون من كلمة أو أكثر، وتحولت عن معناها الحرفي إلى معنى مغاير اصطلحت عليه الجماعة اللغوية » (الشهري، 2004، صفحة 399).

ومن أشكال التعبير الاصطلاحي / المسكوك، تلك التي تعرض القصد عن طريق المثل أو الحكمة أو الدليل، ومن هذه التعبيرات الاصطلاحية التي وظفها الجاحظ نجد قوله: « و في المثل المضروب كل مجرّ في الخلا مسيرٌ » (الجاحظ، 1998، صفحة 128)

وقوله: « وقالوا: لو كان الكلام من فضة لكان السكوت من ذهب » (الجاحظ، 1998، صفحة 123). وهذا المعنى هو ثابت إذ أخذت هذه العبارة معنى اصطلاحي في الثقافة التراثية.

وقوله: « اللسان سبع عقور »(الجاحظ، 1998، صفحة 123). فهذا الاصطلاح ناب من الناحية الدلالية عن الخطاب، فاللسان أداة خطيرة لمن لا يحسن استعماله فهو كسبع يفترس صاحبه أولاً.

فاستعمال الجاحظ لهذه التعابير الاصطلاحية يعود لإدراكه أنها تستطيع التعبير عن قصده بالاستراتيجية التلميحية، ومعرفة بأن المحتوى القضوي لهذه الاصطلاحات يفي بالتعبير عن هدفه و قصده و غايته في الفهم والإفهام.

وقد يقع التلميح أيضاً على مستوى اللغة كتوظيف التشبيه والكناية والاستعارة وغيرها فمن التشبيه قوله: « اللسان سبع عقور » (الجاحظ، 1998، صفحة 123).

فالمرسل يلمح في خطابه أن اللسان كالسبع في الافتراس وإيذاء الغير بمعنى أنه أداة تجريح، وقد اختار المرسل هذه الآلية لمعرفته بالسّمات الدلالية لكلّ من اللسان والسبع، فكلاهما مهلك ولا يحصد منهما إلا الأذى والألم، وهذا التوظيف ينم عن كفاءة تداولية عالية تعود إلى التوظيف الذهني السريع لسّمات كل منهما: واختيار السمة المناسبة وإسقاط السّمات الأخرى التي لا يستلزمها الخطاب.

ولكون التشبيه أداة تلميح مهمة، خاصة إذا لم يصرّح المرسل بوجه الشبه بين طرفيه نحو قوله: أنت الجفنة الغراء" أي أن الرسول . صلّى الله عليه و سلّم . يتميز بالعتاء والفضل اللامتناهي، إذ شبهوا الرسول . صلّى الله عليه و سلّم . بالجفنة البيضاء فحذفوا الأداة ووجه الشبه ، وهذا ما جعل في الخطاب تلميحاً خدماً الاستراتيجية التلميحية وكما قد يعبر المرسل عن قصده أيضاً بآلية الاستعارة نحو قوله: ويدعوك عجبك بثمره عقلك إلى أن تتحلّه وتدعيه ...»(الجاحظ، 1998، صفحة 128). فقد شبه العقل وهو كيان معنوي بشجرة مثمرة حذف المشبه به وأبقى على لازم من لوازمه على سبيل الاستعارة المكنية، فالمرسل إليه يفهم من خطابه المرسل أنه يريد أن يجبره و يجذره من الغرور والإعجاب بالنفس. والتكلف الذي يقصّي صاحبه وإلى جانب الاستعارة قد يلجأ المرسل إلى

آلية تلميحية أخرى هي الكناية حتى يتعد من الخطاب المباشر، ومن بين ما ورد في هذا الباب نجد قوله: «... وقال: لأبي أقول البيت و أخاه وتقول البيت وابن عمه» (الجاحظ، 1998، صفحة 126).

إنَّ المرسل في خطابه هذا يلمح إلى نظم البيت وحسن سبكه وانسجامه، في قوله: «أقول البيت و أخاه» فهي كناية عن الانسجام وتآلف الأبيات، وفي قوله: «وتقول البيت وابن عمه» كناية عن اضطراب النسيج، وفي قوله: «لسانك معسول» (الجاحظ، 1998، صفحة 123). فهي كناية عن حسن الكلام وعدوبته، وهي أيضًا تلمح إلى لطف المعاملة الكلامية.

وعلى هذا فالتشبيه والاستعارة والكناية تعطي الخطاب بعدًا غير مباشر لذا فهي تدخل ضمن الاستراتيجية التلميحية. كما استخدم الجاحظ لغة خاصة مشتركة مع من يفهمه من علماء الكلام، وهذا يدخل ضمن الآليات الشبه المنطقية، و يندرج ضمن اللحن، كقول الجاحظ: «سياسة البلاغة أشدّ من البلاغة، كما أن التوقي على الدواء أشدّ من الدواء» (الجاحظ، 1998، صفحة 124). فهذا الخطاب يوحي بان الجاحظ يلمح إلى أهمية الخطابة عند المتكلمين، لذا كان من الطبيعي أن يعتنوا عناية خاصة بالبلاغة، ومقام الجاحظ هنا كان جدليًا فبالتالي أسلوبه كلامي خطابي بالذات، ثم يقول: «كما أن التوقي على الدواء أشدّ من الدواء»، وهنا يلمح الجاحظ إلى ضرورة الاهتمام بالألفاظ و علاقتها بمعانيها على ضوء قانون المطابقة البلاغي، وفي كل هذا تلميح إلى ضرورة مطابقة الكلام لمقتضى الحال.

فلغة الجاحظ لغة خاصة، يفهمها علماء الكلام بصفة عامة و المعتزلة بصفة خاصة، فالعقل هنا يلمح إلى الجانب الخلقى والمعرفي / الذهني « فالأول لكونه الآلة التي بها يفرق بين ما له وما عليه، و يتسلط على شهواته ويقوّم ما اعوجّ منها ويسكن ما تحرك، وأمّا الثاني فكونه آلة للمعرفة يعرف بها عواقب الأمور ثم العلم بالله وحده» (شلخت، صفحة 105)، ويلمح الجاحظ إلى ضرورة توظيف

العقل لأنه يقوم على الاستدلال وبالتالي فهم أسباب الأمور وعملها و التمكن من التحري عن الرأي الذي ابتدعه، أمّا في قوله: « الاتساع في العلم و الصواب في الحكم » فهو يلمح أنّ داود عليه السلام وهو خطيباً لم يمنعه خطابه / كلامه من أن يكون عالماً حكيماً وكأنّ بالجاحظ يلمح إلى ضرورة العلم والحكمة كونها الطريق الموصل إلى معرفة يقينية، تؤيدها الحجة والبرهان بحيث لا يبقى مجالاً للشك في دحضهم البيان والتبيين والخطابة ودعوتهم إلى العجيّ والصمت.

4. الاستراتيجية الإقناعية:

يلجأ الناس عادة في خطاباتهم إلى محاولة إقناع بعضهم البعض، فكل متكلم يسعى جاهداً إلى إيصال هدفه والتأثير في المستمع وإقناعه، قصد ضمان التواصل الناجح، وعلى هذا تختلف آلياته وأدواته باختلاف السياق فيستخدمها الأستاذ لإبلاغ معلومة لطلبتة، ويستعملها التاجر في بيع بضاعته ويمارسها الطفل مع والديه لتحقيق غايته.

ويستعمل المرسل هذه الاستراتيجية حتى يؤكد فكرة أو موقفاً، و يجعل المرسل إليه مقتنعاً برأيه، و من أهم آلياته نجد:

الحجاج: يعتبر الحجاج الأصل في الخطاب لأنه « حقيقة الخطاب ليست هي مجرد الدخول في علاقة مع الغير، وإنما هي الدخول معه فيها على مقتضى الادعاء والاعتراض بمعنى أن الذي يحدد ماهية الخطاب إنما هو العلاقة الاستدلالية، وليس العلاقة التخاطبية وحدها: فلا خطاب بغير حجاج، و لا مخاطب (بكسر الطاء) من غير أن تكون له وظيفة المدعي، و لا مخاطب (بفتح الطاء) من غير أن تكون له وظيفة المعترض » (طه، صفحة 35)

و على هذا الأساس نجد الجاحظ بنى خطابه على أسلوب حجاجي، إذ تناول هذه الاستراتيجية . الإقناع . « في كتابه البيان والتبيين، إذ فصلّ القول فيما يخصّ الخطيب من صفات جسدية و

ملكات ذهنية، ولم يقتصر حديثه على تعداد مميزات الخطيب الإيجابية التي تمنح خطابه القبول، من حلاوة القول والحذف فيه، بل فطن إلى التنبيه على الخصائص السلبية التي تضعف من موقفه مثل العيوب النطقية و العجبيّ» (الشهري، 2004، صفحة 448).

وأسلوب الجاحظ أسلوب حجاجي سعى من خلاله إلى إقناع المرسل إليه بشئى الوسائل، إذ أورد الشواهد من الآيات القرآنية والأحاديث النبوية وأبيات من الشعر والأمثال كل هذا ليستميل المرسل إليه ويرغبه ويهربه ويقنعه، لأنَّ الإقناع في جوهره « يتأسس على الاستمالة و الترغيب » (كميلية، 2004، صفحة 287)

ومن الآيات القرآنية التي احتج بها الجاحظ نجد:

قال الله عز وجل: ﴿ مِنْ طِينٍ لِأَرَبٍ ﴾ (الصافات، صفحة الآية 11)، واللزيات: السنون الجذبة، (الجاحظ، 1998، صفحة 126)

.... فقال: ﴿ وَادْكُرْ عَبْدَنَا دَاوُدَ ذَا الْأَيْدِ إِنَّهُ أَوَّابٌ ﴾ (ص، صفحة الآية 17) إلى قوله: ﴿ وَفَصَّلِ الْخِطَابِ ﴾ (ص، صفحة الآية 19) و هنا دافع الجاحظ على الخطابة و بين فضل الخطابة و البلاغة على الإنسان بل جادل الذين يدحضون فضل البلاغة بالحجة القوية فقال: « فجمع له بالكلمة البراعة في العقل و الرجاحة في الحلم و الاتساع في العلم و الصواب في الحكم » (الجاحظ، 1998، صفحة 126)

ثمَّ أردف قائلاً: « وجمع له بفصل الخطاب تفصيل الجمل وتلخيص الملتبس والبصر بالخرّ في موضع الخرّ (القطع) والحسم في موضع الحسم » (الجاحظ، 1998، صفحة 127.126) وحجة الجاحظ حجة عقلية منطقية؛ إذ أكد على دور العقل في الخطابة باعتباره معين المعرفة لذا استدل به كما استدل بالحلم، فهما صفتان لا بد أن تتوفر في الخطيب . ولما نقول الخطابة فإننا نعني الكلام . حتى

ينجح التواصل وبالتالي يؤثر في المرسل إليه التأثير المنشود ويوجه فكره إلى فهم ما، و الجاحظ سعى من خلال هذه الحجة إلى تأكيد دور الخطابة والبلاغة وبالتالي دور الكلام وفضله ومن الأحاديث التي أوردها الجاحظ قصد إقناع المرسل إليه والتأثير فيه قوله: « وقال النبي . صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ . فهل يكب الناس على مناخرهم في نار جهنم إلاّ حصائد ألسنتهم ؟ » (الجاحظ، 1998، صفحة 123)

والجاحظ في إيراده لهذا الشاهد، يبين ما للسان من مخاطر، أو بالأحرى عواقب إطلاق العنان للسان ليخوض في كل الأمور و يتكلم في كل المسائل، و هذا كله يؤدي إلى عواقب وخيمة يحصد صاحبها الأذى، و يجني ثمار حوضه في كافة الأمور.

وهذا لا يعني أن الجاحظ يدعو إلى الصمت بل هو يدعو إلى الكلام، نجد الجاحظ حدد صفات الخطيب و دافع عن الخطابة وردّ على الذين يدعون إلى العيّي، ونبذون الخطابة والخطباء فقال: « و ذكر رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ شعبيّاً النبي عليه السلام فقال: كان شعبيّاً خطيب الأنبياء » (الجاحظ، 1998، صفحة 127).

وجادل الجاحظ دعاة الصمت والعيّي بحجة منطقية فقال: « قد سمعنا رواية القوم واحتجاجهم، وأنا أوصيك أن لا تدع التماس البيان والتبيين إن ظننت أن لك فيهما طبيعة وأنهما يناسبانك بعض المناسبة، ويشاكلانك بعض المشاكلة ولا تحمل طبيعتك الإهمال على قوة القريحة ويستبد بها سوء العادة. وإن كنت ذا بيانٍ وأحسست من نفسك بالنفوذ في الخطابة والبلاغة وبقوة المنة يوم الحفل فلا تقصّر في التماس أعلاها صورة وأرفعها في البيان منزلة ولا يقطعك تهب الجهلاء وتخويف الجبناء، ولا تصرفنكالرويات المعدولة عن وجوههما والأحاديث المتناولة على أقبح مخارجها » (الجاحظ، 1998، صفحة 128)

كما ردَّ عليهم في قولهم بأنَّ الخطيب يسهب ويتكلف ويخطل بقوله: « فأما ما ذكرتم من الإسهاب والتكلف والخطل والتزيد فإنما يخرج إلى الإسهاب المتكلف وإلى الخطل المتزيد، ... فكيف يكون كلام هؤلاء يدعو إلى السَّلاطة والمرء وإلى الهذر والبذاء وإلى النفع والرياء ؟ ولو كان هذا كما يقولون لكان علي بن أبي طالب وعبد الله بن عباس - رضي الله عنهما - أكثر الناس فيما ذكرتم » (الجاحظ، 1998، صفحة 127)

وذهب الجاحظ إلى أبعد من ذلك فردَّ الحديث الذي أورده في تبيان فضل العيِّ بأسلوبٍ عقلي منطقي بلاغي فقال: « و زعمتم أن رسول الله - صَلَّى الله عليه و سلم - قال: شعبتان من شعب النفاق البذاء والبيان و شعبتان من شعب الإيمان الحياء و العيِّ . و نحن نعوذ بالله من العيِّ، و نعوذ بالله أن يكون القرآن يحث على البيان و رسول الله - صَلَّى الله عليه و سلم - يحث على العيِّ، و نعوذ بالله أن يجمع رسول الله - صَلَّى الله عليه و سلم - بين البذاء و البيان » (الجاحظ، 1998، صفحة 127).

و حجة الجاحظ حجة عقلية منطقية فيستحيل لكل ذي عقل أن يصدق بأن النبي - صَلَّى الله عليه و سلم - يقول عكس ما يقوله الله، كيف لا و أنّ كلَّ ما ينطق به النبي ما هو إلَّا وحيُّ يوحى إليه.

أضف إلى ذلك نجد الجاحظ يستشهد بأقوال العرب من أمثال وحكم و من هذا قوله: « اللسان سبع عقور » (الجاحظ، 1998، صفحة 123)

وقوله: « لو كان الكلام من فضة لكان السكوت من ذهب » (الجاحظ، 1998، صفحة 123)

وإن كان هذا الأسلوب هو أسلوب سخرية إلا أنه يدخل في باب الحجاج، كما نلاحظ أن الجاحظ استشهد بالشعر و النثر، بل استوى عنده كل منهما، لذا نجد استشهاد أبيات تؤكد دور الكلام وتبين أهمية الخطابة و البلاغة والمنطق فقال: « قال أبو العتاهية:

وَالصَّمْتُ أَجْمَلُ بِالْفَتَى
مِنْ مَنْطِقٍ فِي غَيْرِ حِينِهِ
كُلُّ امْرِئٍ فِي نَفْسِهِ
أَعْلَى وَ أَشْرَفُ مِنْ قَرِينِهِ

وهنا يؤكد الجاحظ بضرورة مطابقة الكلام للمقام وما يقتضيه الوضع والحال حتى يحقق قصده في التأثير والإقناع، وكل هذا يدخل في باب البلاغة.

والجاحظ لم يبن موقفاً من الكلام ويدافع عنه بالحجة والإقناع فقط، بل بنى رأيه أيضاً في الشعر وقدم حُجَجًا ليؤكد موقفه، ويستميل المرسل إليه ويقنعه ولتدعيم آرائه في هذه القضية عمد إلى استخدام آليات حجاجية كالتمثيل و البرهنة للتأثير على موقف وسلوك المرسل إليه، فمن الأولى قوله: « كان زهير بن أبي سلمى وهو أحد الثلاثة المتقدمين يسمي كبار قصائده (الحوليات)، وقال نوح بن جرير قال الحطيئة: "خير الشعر الحولي المنقح" ، قال: وقال البعيث الشاعر، وكان أخطب الناس: " إني والله ما أرسل الكلام قضيياً خشيباً " (الجاحظ، 1998، صفحة 128)

والجاحظ يحتج بالتمثيل إذ مثل لرأيه بزهير بن أبي سلمى الذي كان ينتج ويصقل شعره قبل أن يسمعه الناس، وهذا يدل على أن الجاحظ يولي عناية للكلام وللشعر، فالشاعر لا يكفيه أن بليغاً حتى يقرض الشعر، بل للشعر أهله كما للتجارة أهلها، وللفلاحة أهلها، وللخطابة أهلها، وليبرهن و يؤثر في المرسل إليه جاء بحجة ذكر فيها كبار البلغاء فقال: « وكان عبد الحميد الأكبر وابن المقفع

مع بلاغة أقلامهما وألستهما لا يستطيعان من الشعر إلا ما يذكر مثله وقيل لابن المقفع في ذلك فقال: الذي أرضاه لا يجيئني والذي يجيئني لا أرضاه » (الجاحظ، 1998، صفحة 130).

وفي كل هذا حاول الجاحظ إثبات أهمية الكلام وفضل الخطابة والبلاغة ولتأكيد وإثبات هذا استند إلى ما يعرف بالسلم الحجاجي: « هو عبارة عن مجموعة غير فارغة من الأقوال مزودة بعلاقة ترتيبية وموفية بالشرطين التاليين:

كل قول يقع في مرتبة ما من السلم يلزم عنه ما يقع تحته، بحيث تلزم عن القول الموجود في الطرف الأعلى جميع الأقوال التي دونه.

كل قول كان في السلم دليلاً على مدلول معين، كان ما يعلوه مرتبة دليلاً أقوى عليه « (طه، صفحة 277)

مشروعية الخطاب / الكلام في الدين

و يمكن تمثيل السلم الحجاجي بما يلي:

داود عليه السلام

شعيب عليه السلام

أبو بكر

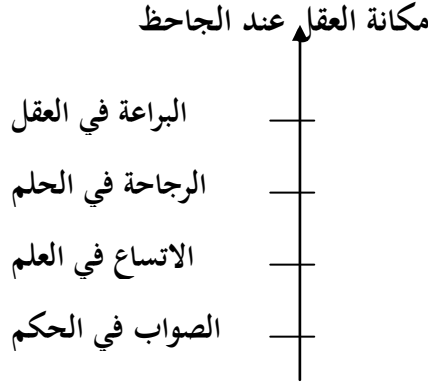
عمر

عثمان و علي

قيس بن الشماس الأنصاري

فهذه كلها حجج، يؤكد بها الجاحظ فضل الخطابة / الكلام، لذا رتبها وفق درجات قوتها على المدلول، فالحجة الأعلى هي الأقوى في دلالتها على أهمية الخطابة و ما نلاحظه أن كل دليل يستلزم منطقياً ما فوقه من الأدلة.

و بما أن الجاحظ معتزلي فهو يؤكد على دور العقل و الحلم و العلم في الخطابة و يمكن أن يمثل لها بما يلي:



هذه الحجج تؤكد ما للعقل من أهمية عند الجاحظ بصفة خاصة و عند المعتزلة بصفة عامة، لذا نجد رتبها حسب أهميتها عند الخطيب، فكل حجة تؤكد على فعل حجاجي ذا قيمة في فعل الإقناع.

وإستخدم الجاحظ في حجاجه ما يعرف بالروابط الحجاجية (Connecteurs argumentatifs) ونذكر منها أداة "الفاء" التي تصل عناصر الحجاج؛ أي تصل النتيجة بالمقدمة وتكسب النتيجة طابع الموصولية نحو قوله: « فقال: أسمع فأعلم و أسكت فأسلم » (الجاحظ، 1998، صفحة 123).

فالعلم و السلام ومرهونان بالصمت وحسن الإصغاء، فهذه نتيجة موصولة ومرتبطة بالمقدمة . الصمت ..

كما تعد "لكن" من الروابط الحجاجية التي استعملها الجاحظ في هذا الخطاب نحو قوله: « فإن أردت أن تتكلف الصناعة...، و لكن أعرضه على العلماء في عرض رسائل أو أشعار أو خطب فإن رأيت الأسماع تصغي له والعيون تحدج إليه ورأيت معن يطلبه ويستحسنه فاتحله » (الجاحظ، 1998، صفحة 128)

فالجاحظ في خطابه هذا لا ينكر الإبداع والصناعة في الكلام سواءً أكان شعراً أم نثرًا، لذا يضعه في درجة سلمية معينة لكن بالرغم من ذلك يرفض الانتحال والثقة الزائدة ويدعو إلى ضرورة الأخذ برأي العلماء والإصغاء لهم بمعنى أن رأي العلماء والمختصين فوق رأيه نفسه، لذا رتبها وفق سلم حجاسي اعتمد فيه على استعمال الوسيط الرابط لكن.

ومن أدواته أيضًا الأداة "حتى"، لدورها في ترتيب منزلة العناصر ولما لمعانيها واستعمالاتها من سلمية، قال الجاحظ: « لا تثق في كلامك برأي نفسك فإني ربما رأيت الرجل متماسكًا وفوق المتماسك حتى إذا صار في رأيه في شعره وفي كلامه وفي ابنه، رأيتته متهافئًا وفوق المتهافت » (الجاحظ، 1998، صفحة 128).

فالجاحظ في الشطر الثاني من خطابه يوضح النتيجة التي لزمتم عن الشطر الأول. الثقة برأي النفس. فالحجة التي جاءت بعد (حتى) قوية تؤكد عواقب الثقة بالرأي الشخصي والمغالاة في الثقة به.

كما يعد الشرح من الأساليب الحجاسية التي اعتمدها الجاحظ في هذا الباب، فقال: « وكانوا يأمرن بالتبيين والتثبت وبالتحرز من زلل الكلام ومن زلل الرأي الدبري، والرأي الدبري هو الذي يعرض من الصواب بعد مضي الرأي الأول، وفوت استدراكه » (الجاحظ، 1998، صفحة 128)

إذ شرح الجاحظ معنى الرأي الدبري وهذا من باب التعليل لا غير، علاوة على أن التعليل يعتمد على عملية ذهنية معقدة، لذا فهو يدخل في الحجاج طالما يستميل من خلاله المرسل إليه ويؤثر فيه ليقنتع بقصده .

وقال: « والحارث القباع لأنه أتى بمكتل لأهل المدينة، فقال: إنَّ هذا المكتل لقباع فسمي به » (الجاحظ، 1998، صفحة 124).

فاستخدام الجاحظ هذه الآلية يجعل من خطابه حجة يثبت من خلاله قصده ويستميل بها المرسل إليه و يقنعه ويؤثر فيه.

وعليه فإنَّ الجاحظ وجَّه هذه الروابط لخدمة نتيجة معينة، وسخرها لبلوغ قصده وتحقيق غايته في الفهم والإفهام، والإقناع والاستمالة، وسعيًا منه لتجسيد هذا استثمار آليات أخرى وأدوات ذات معاني و وجَّهها لخدمة غرضه المتمثل في الإقناع ونذكر من بين هذه الأدوات: "أفعل التفضيل" نحو قوله: « سياسة البلاغة أشدَّ من البلاغة، كما أن التوقي على الدواء أشدَّ من الدواء » (الجاحظ، 1998، صفحة 124).

فالجاحظ في خطابه استخدم الأداة "أشدَّ" بدلاً من أفضل، أحسن....، وهنا اقتضاه التركيب اللغوي لخطابه، واقتضته الزيادة في المعنى أي زيادة أحدهما على الآخر في هذا المعنى الخاص.

أمَّا الأداة الأخرى التي نلمسها في هذا الخطاب فهي صيغ المبالغة التي وظَّفها الجاحظ و التي تنم عن مهارته التداولية التي ظهرت في استعماله لما يعبر عن درجة الحجة التي فرضها سياق الخطاب، و يُذكر منها: قول أبو الأسود:

عَلَى أَنْ الْفَتَى نَكْحُ أَكُولٌ وَ مِسْهَابٌ مَدَاهِبُهُ كَثِيرُهُ

فقد استعمل في بيته صيغتين الأولى على وزن (فَعُول) و الثانية على وزن (مِفْعَال)، و نجد أنه أيضًا استعمل وزن فاعل نحو قوله: « و أنشدوا لكثير عزة:

وَفِي الْعِلْمِ وَالْإِسْلَامِ لِلْمَرْءِ وَاذَع وَفِي تَرْكِ طَاعَاتِ الْفُؤَادِ الْمَتِيمِ

وقال الشاعر:

إِيَّاكَ وَإِيَّاكَ الْمَرْءَ فَإِنَّهُ إِلَى الشَّرِّ دَعَاءٌ وَلِلصَّرْمِ جَالِبٌ

وقال: « ... وأكثرها جاءت مطلقة ليس لها حامل محمود ولا مذم » (الجاحظ، 1998، صفحة 128).

ويلاحظ أن الجاحظ استعمل صيغ محددة باعتبار أنها تستلزم فعلاً معيناً ذا درجات سلمية، « إذ ليس المهم، في الحجاج، التصنيف فحسب، بل المهم دلالة التصنيف » (الشهري، 2004، صفحة 503).

وتعد آلية التكرير آلية لسانية من آليات الإقناع، ويسمى أيضاً بالترديد والترداد، وله وظائف خطابية عدة، عبّر عنها بالإفهام والإفصاح والكشف، وتوكيد الكلام، والتشديد من أمره، وتقرير المعنى وإثباته (العبد، صفحة 230)

والجاحظ في عديد من المواضع استخدم هذه الآلية كتكريره للفظة "مقدار" في قوله: « إنَّ الحياء اسم لمقدار من المقادير ما زاد على ذلك المقدار فسّمه ما أحببت، و كذلك الجود اسم لمقدار من المقادير فالسرف اسم لما فضل عن ذلك المقدار، و للحزم مقدار فالجن اسم لما فضل عن ذلك المقدار، وللاقتصاد مقدار فالبخل اسم لما خرج عن ذلك المقدار، وللشجاعة مقدار فالتهور والخور اسم لما جاوز ذلك المقدار ... » (الجاحظ، 1998، صفحة 128)

والجاحظ تارة يكرر لفظ المقدار مجرداً من "أل"، وتارة يكررها مقرونة بـ "أل" وهذا ليتبع السلم الحجاجي ويعطي خطابه بعداً إقناعياً، و يقنع من خلاله المرسل .

وقال: « ... وقد يكون الرجل له طبيعة في الحساب وليس له طبيعة في الكلام ويكون له طبيعة في التجارة وليس له طبيعة في الفلاحة، ويكون له طبيعة في الحداد أو في التعبير أو في القراءة بالألحان و ليس له طبيعة في الغناء، وإن كانت هذه الأنواع كلها ترجع إلى تأليف اللحون، ويكون له طبيعة في

الناي وليس له طبيعة في السرناي، ويكون له طبيعة في قصبة الراعي ولا يكون له طبيعة في القصبين المضمومتين « (الجاحظ، 1998، صفحة 130).

في هذا الخطاب بنية وظيفية اتصالية إقناعية هدف من خلالها الجاحظ إلى تأكيد قصده، وتبرير موقفه من الشعر، إذ يرى أن للشعر أهله كما للتجارة أهلها، وأن لكل واحد منا طبيعة خاصة تختلف عن طبيعة الآخرين لذا كرر لفظة طبيعة.

وبغض النظر عن هذا فالجاحظ راعي في بناء توجهه الحجاجي قانون الإخبارية، بحيث قدّم للمرسل إليه الحدّ الأقصى من المعلومات المناسبة، وهذا هو المنهج الذي سار عليه في معظم هذا الباب قصد الإقناع، وحرصاً منه على بلوغ هدفه فإنه عزّز خطابه بالشرح والتفصيل وإزالة الغموض، بل جادل خصمه بالحجة القاطعة لذا استخدم الإحالة الضميرية "نحن، نا" بدلا من ذكر اسمه وهذا لتعظيم موقفه وبالتالي تعظيم نفسه إزاء خصمه وإقناع المستمع / المرسل إليه. إذ قال في ردّه على الذي دعوا إلى العيّ فقال: « ونحن نعوذ بالله من العي، ونعوذ بالله أن يكون القرآن يحث على البيان ورسول الله صلّى الله عليه وسلّم. يحث على العيّ » (الجاحظ، 1998، صفحة 127)

وقال: « وأخبرنا بإسنادٍ له أن ناسًا قالوا لابن عمر: ادع الله لنا بدعوات « (الجاحظ، 1998، صفحة 123).

واستخدام الجاحظ لـ "نحن و نا" يعود إلى تعظيم نفسه وحتى يعطي لخطابه مشروعية أمام المستمع / المرسل إليه وبالتالي يستميله ويقنعه ويؤثر فيه.

ومن متطلبات الإقناع الاعتماد على البلاغة، والمنطق، وتوظيف العقل حتى تكون الحجج مدعمة للوقف، وتوظيف الجاحظ للمنطق كان واضحا في أسلوبه واستناده للعقل كان بارزا في أحكامه و تعامله مع المواقف ودحضها بالحجج، و هذا ليس بغريب على الجاحظ طالما أنه معتزلي، يدرك تماما أن العقل أساس ومعين المعرفة، وعليه جاء أسلوبه حججيا إقناعيا منطقيًا عقليا.

5. خاتمة:

- يعد "فيتغنشتاين" أحد رواد الفلسفة التحليلية الذين نظروا في الجانب الاستعمالي للغة حيث كشف عن مفهوم ألعاب اللغة

-ألعاب اللغة /التلاعب بالكلام هي أحد دعائم التداولية التي تمكننا من دراسة ما يعنيه الخطاب في سياق معين وأثر هذا الأخير في معرفة لغة الخطاب.

ألعاب اللغة - كما حددها - فيتغنشتاين - هي ممارسة تضبطها قواعد واستراتيجيات محددة في الخطاب. هذه الأخير التي حاولنا أن نرصدها في خطاب الصمت للجاحظ وهي :

- الاستراتيجية التضامنية : التي سعى من خلالها الجاحظ إلى إظهار تقدير المتلقي واحترامه له وحرصه على حسن العلاقة بينهما واستخدام لتحسيد هذه العلاقة مجموعة من المبررات نذكر منها توظيف اسم العلم إن كان اسما أو كنية حسب المقام التي يتجسد فيه ، كما استخدم الإشارات إلى جانب السخرية والدعابة التي تعد من الآليات التضامنية لإنجاح العملية التواصلية و الإبلاغية.

- الاستراتيجية التوجيهية: ركز فيها صاحب البيان والتبيين على مختلف الآليات التوجيهية التي تحقق التواصل النفعي، حيث سعى من خلالها إلى بلوغ درجة الفهم والإفهام، وقد تراوحت هذه الآليات والوسائل بين أمر ونهي واستفهام وتحذير.... وذلك لتوجيه المرسل إليه للقيام بعمل ما يختلف باختلاف السياق.

- الإستراتيجية التلميحية: التي وجد فيها الجاحظ فضاء للتعبير عن قصده بشكل غير مباشر وقد بنى خطابه التلمحي على عدة آليات نذكر منها في باب الصمت الروابط والظروف الإنجازية، وكذلك الأفعال اللغوية غير المباشرة إلى جانب الملمّحات والاستعارة والتشبيه باعتبارها أهم آليات استراتيجية التلميح والتي أضفت على خطابه بعدا غير مباشر .

الاستراتيجية الإقناعية: حاول من خلالها الجاحظ إيصال هدفه والتأثير في المستمع وإقناعه وذلك عن طريق الحجاج، فاتضح لنا أن أسلوب الجاحظ هو أسلوب حجاجي سعى من خلاله إقناع المرسل إليه بشتى الوسائل حيث أورد الكثير من الشواهد والآليات القرآنية والأحاديث النبوية وأبيات من الشعر والأمثال وغيرها من الحجج التي تحمل المتلقي على الاقتناع، كما اعتمد على البلاغة والمنطق وتوظيف العقل الذي كان بارزا في أحكامه.

6. قائمة المراجع:

القرآن الكريم.

المؤلفات:

- الجاحظ، (1998)، البيان والتبيين، مطبعة المدني، القاهرة.
- طه، عبد الرحمن، (2006)، اللسان والميزان، المركز الثقافي العربي، بيروت.
- بن ظافر الشهري، عبد الهادي، (2004). استراتيجيات الخطاب، دار الكتب الجديدة المتحدة، بيروت.
- فتجنشتاين، (1996)، بحث في الفلسفة والمنطق، منشورات عويدات، لبنان.
- أرمينكو، فرونسواز، (1987)، المقاربة التداولية، مركز الإنماء القومي، بيروت.
- شلخت، فكتور، (1964)، النزعة الكلامية في أسلوب الجاحظ، دار المشرق، بيروت.
- العبد، محمد، (2014)، النص، الخطاب والإتصال، الأكاديمية الحديثة للكتاب الجامعي، القاهرة.
- كميلية، وتيكي، (2004)، بين سلطة الخطاب وقصدية الكتابة كتاب الامتاع والمؤانسة لأبي حيان التوحيدي، دار قرطبة، الجزائر.