

## الاستراتيجية التضامنية التبجيلية وآلياتها التخاطبية عند ابن قيم الجوزية من خلال محاوره موسى لفرعون

الطالب: لعجالي محمد

إشراف: أ.د/ هشام خالدي

جامعة أبي بكر بلقايد-تلمسان(الجزائر)

medrom99@hotmail.fr

تاريخ القبول: 2017/08/13

تاريخ الإيداع: 2017/07/20

### الملخص:

### ABSTRACT:

*This research aims at revealing solidarity strategy in the conversation between Prophet Moses(peace be upon him) and the Pharaoh and realizing this came through what Ibn El-Kayyim extracted as the mechanisms which Moses(PBUH) used to serve his conversational purpose( Guiding the pharao to the truth ) via a sympathetic strategy taking into account authority scale ( the Pharao authority ), and that what appeared in his speech that contained high polite in choosing the mood and words this made it sympathetic and polite in calling The Pharao for believing in God, and this politeness is highly focused on by pragmatics in what is known as " Politeness principles" obviously in Moses talking ro The pharao according to what Ibn El-kayyim revealed.*

**Key words:** solidarity strategy; Politeness principles; pragmatics; Ibn El-kayyim; influencing

يسعى هذا البحث إلى الكشف عن الاستراتيجية التضامنية في محاوره نبي الله موسى لفرعون، وذلك من خلال ما استنبطه ابن القيم من الآليات التي وظّفها نبي الله موسى لتخدم غايته التخاطبية (هداية فرعون)، وفق استراتيجية تضامنية راعى فيها سلم السلطة (سلطة فرعون)، وذلك ما ظهر في خطابه الذي احتوى أديا راقيا في اختيار الأسلوب والكلمات ما جعل منه خطابه تضامنيا تاديبيا في دعوته لفرعون. وهذا الجانب من التآدب في الخطاب هو الذي صارت تركز عليه اللسانيات التداولية فيما يعرف بـ "مبادئ التآدب"، وقد تجلّى احترام تلك المبادئ بصورة واضحة في محاوره موسى لفرعون وفق ما وضّح ذلك ابن القيم.

الكلمات المفتاحية: الاستراتيجية التضامنية: مبادئ التآدب:

التداولية: ابن القيم: التأثير.

تمهيد:

لقد أفرزت الدراسات التداولية حديثا عددا من المبادئ التخاطبية التي تهدف إلى كيفية إنجاز فعل تخاطبي ناجح إن على مستوى تبليغ مضامين الخطاب، أو على مستوى بناء العلاقات الناجحة من خلال هذا الخطاب، ومنه ظهرت في الساحة الغربية والعربية دراسات تعنى باستراتيجيات إنتاج الخطاب، مستثمرة ما أنت به تلك المبادئ التخاطبية التداولية، ويندرج هذا البحث ضمن ذلك المسعى؛ من خلال التركيز على إحدى تلك الاستراتيجيات، وهي "الاستراتيجية التضامنية" وذلك باستثمار ما جاء في مقاربة ابن القيم لمحاوره نبي الله موسى لفرعون وما احتوته هذه المحاوره من أدب جمّ في خطاب نبي الله موسى لفرعون، تعكس بجلاء ما يطلق عليه "الاستراتيجية التضامنية التبجيلية" بصورة عملية ضمن مقام تواصلية فعلي محقق.

وحتى يتسنى لنا عرض مجريات هذه المحاور والآليات التي استخدمها نبي الله موسى فيها، وتقديم ما استخرجه ابن القيم منها، لا بدّ من ذكر بعض القضايا التي تمهد لها وتضعمها في المساق المعرفي المناسب، ومنه يأتي هذا البحث موضّحاً لعدّة قضايا أولها: ما المقصود الاستراتيجية التّضامنية ؟

ولابناء هذه الاستراتيجية في شقّها التبجيلي "الاستراتيجية التّضامنية التبجيلية" على الأدب والتّأدب في الخطاب، لا بد من تناول مبادئ التّأدب في الدراسات التداولية الغربية، وكذلك في التّراث العربي عموماً، ثم عند ابن قيم الجوزية على وجه الخصوص وكيف تناول قضية التّأدب ؟

ومن خلال تلك التّمهيدات الضرورية للبحث، يمكن الوصول إلى الهدف المتغيّاً منه، وهو: الكشف عن الآليات التي وظّفها نبي الله موسى في مخاطبته لفرعون بانتهاج الاستراتيجية التّضامنية التبجيلية، وكيف قام ابن القيم بمقارنته لها لاستكناه تلك الآليات وبيان وظيفتها في تحقيق التّضامن التبجيلي ؟

أولاً: استراتيجية التّضامن: تعرّف استراتيجية التّضامن بأنّها "الاستراتيجية التي يحاول المرسل أن يجسّد بها درجة علاقته بالمرسل إليه ونوعها، وأن يعبر عن مدى احترامها لها ورغبته في المحافظة عليها أو تطويرها بإزالة معالم الفروق بينهما، وإجمالاً هي محاولة التّقرّب من المرسل إليه وتقريبه"<sup>1</sup>. وهي واحدة من الإمكانيات التعبيرية التي ينتهجها المخاطب في سبيل تحقيق غاياته التّخاطبية المتعدّدة<sup>2</sup>.

وقد ربط "جورج يول" هذه الاستراتيجية بالجانب التّأدي، حيث ذكر بأنّه "يمكن اعتبار النزوع إلى استخدام صيغ التّهذيب الإيجابية، التي تؤكد على التّقارب بين المتكلم والسامع، على أنه لإستراتيجية تآزر solidarity strategy. ويمكن أن تكون هذه الإستراتيجية الأساس العاملة بين مجموعة برمتها أو أن تكون خياراً يستعمله متكلم في ظرف معيّن"<sup>3</sup>.

ويمكن أن تتنوّع هذه الاستراتيجية بتنوع العلاقة بين المرسل والمرسل إليه وفق معيار السلطة؛ بحيث:

يتضامن المرسل مع المرسل إليه ——— إذا كانت رتبته أقل من رتبة المرسل إليه.

يتضامن المرسل مع المرسل إليه ——— عندما تعلو سلطته<sup>4</sup>.

وما يهمننا في هذا البحث هو النوع الأوّل، حينما يكون صاحب التّضامن هو الأقل رتبة، لأنّه بذلك يتوخى قواعد التّأدب بصفة أكبر، وذلك لأنّه بصدد مخاطبة من هو فوقه سلطةً، ومنه تكون هذه الاستراتيجية التّضامنية محكومة ببعد الاحترام والتبجيل "وهذا ما يسمى باستراتيجية الاحترام والتبجيل"<sup>5</sup> أو لنقل: "الاستراتيجية التّضامنية التبجيلية"<sup>6</sup>.

ولتوقف هذه الاستراتيجية على جانب "التّأدب والتّهذيب" فلا بد من الوقوف على محلّ قواعد التّأدب في التّخاطب من خلال الفكر الغربي والتّراث العربي ثم في فكر ابن قيم الجوزية.

ثانياً: الجانب التّأدي التّهذيبي في الخطاب: لقد بيّن طه عبد الرحمن "أنّ عملية التّخاطب تنبني على جانبين: جانب إخباري خاص بنقل المعلومات، وجانب تعاملي خاص بالجانب الأخلاقي بين المتخاطبين، ولما كان التّخاطب يقتضي إشراك جانبين عاقلين في إلقاء القول وإتيان الأفعال، لزم أن تنضبط هذه الأقوال بقواعد تحدد وجوه فائدتها الإخبارية أو قل "فائدتها

التواصلية"، نسّمها بـ"قواعد التبليغ"، علما بأنّ مصطلح التبليغ موضوع للدلالة على التّواصل الخاص بالإنسان، كما لزم أن تنضبط هذه الأفعال بقواعد تحدد وجوه استقلمتها الأخلاقية أو قل "التعاملية"، نسّمها بـ"قواعد التّهديب"، مع العلم بأنّ مصطلح "التّهديب" موضوع للدلالة على التّعامل الأخلاقي<sup>7</sup>. ومنه فقد حدّد "طه عبد الرحمن" الخطاب بأنّه: بنية تفاعلية تقوم على ضربين من المبادئ: مبادئ تواصلية، وأخرى تعاملية<sup>8</sup>.

من خلال هذا نلمس إحداثة الجانب التعاملية التّأدي في التّخاطب، وأنّه قسيم الجانب التبليغي، وله أهميّة لا ينبغي إغفالها، ولهذا انتقد "غرايس" لما فرغ اهتمامه في القواعد التي تحكم الجانب الأوّل "التبليغ"<sup>9</sup> ولم يكتفِ اهتمامه بالجانب التعاملية المراعي للتّأدي والتّهديب. ومنه جاءت مبادئ أخرى ناقدة لقصور مبدئه ومستفيدة منه، ومكمّلة له في الوقت نفسه، حيث اهتمت بالجانب التّعاملية في الخطاب. أما في التراث العربي الإسلامي فالاهتمام بالجانب التعاملية وآداب التّخاطب أمرٌ واضحٌ جليّ، ومع ابن قيم الجوزية سيتجلى أكثر.

أ) الجانب المعاملاتية التّهديبية في الدراسات التّداولية الغربيّة: لما كان تركيز "غرايس" على الجانب التبليغي في عملية التّخاطب، جاءت "روبن لاکوف (Robin Lakoff)" بـ"مبدأ التّأدي" مؤسساً عليه ومكمّلاً له، وذلك في مقالته التي نشرت بعنوان "منطق التّأدي" (1973م)<sup>10</sup>. ويقوم هذا المبدأ على مراعاة المتكلمين الجانب التّأدي في الحديث مثل مراعاتهم الجانب التبليغي، وفق ما تقتضيه صيغة "لتكن مادّياً"<sup>11</sup>. ويتفرّع عن هذا المبدأ ثلاث قواعد، لكلّ واحدة مقتضى تقتضيه:

- قاعدة التّعفف، ومقتضاها: "لا تفرض نفسك على المخاطب".

- قاعدة التّشكك، ومقتضاها: "لتجعل المخاطب يختار بنفسه".

- قاعدة التّودّد، ومقتضاها: "لتظهر الودّ للمخاطب"<sup>12</sup>.

وقد عدّت لاکوف هذا القواعد ذات طبيعة كئيّة<sup>13</sup>. لكن رغم اهتمامها بالجانب التّهديبية إلا أنّ عملها "قد جمّد على الجانب التّجريدي من عنصر التّهديب المقوم للتّخاطب، وأهمّل الجانب العملي والإصلاحي منه"<sup>14</sup>، ما أدّى إلى ظهور مبدأ مكمّل لهذا التّقص وهو "مبدأ التّواجه".

مبدأ التّواجه والاهتمام بالجانب العملي: سعى كل من "براون" و"ستيفن لفسون" إلى تدارك نقص الجانب العملي في "مبدأ التّأدي" في كتابهما المشترك "الكليات في الاستعمال اللغوي: ظاهرة التّأدي"<sup>15</sup>، وذلك من خلال "مبدأ التّواجه" الذي أتيا به، وقد صاغه طه عبد الرحمان في عبارة "لتصن وجه غيرك"، وينبني هذا المبدأ على مفهومين أساسيين هما: مفهوم "الوجه"، ومفهوم "التّهديب" وهو نقيض الصيانة<sup>16</sup>.

يعني مفهوم الوجه الدّات التي يراها الشخص لنفسه ويريد أن تتحدّد قيمته الاجتماعية بها، والوجه على ضربين: وجه دافع (سليبي): الشخص يريد ألاّ يعترض الغير سبيل أفعاله. ووجه جالب (إيجابي): إرادة جلب الاعتراف من الغير على الأفعال التي يقوم بها الشخص. فتكون المخاطبة هي المجال الكلامية الذي يسعى فيه كل من المتكلم والمخاطب إلى حفظ ماء وجهه بحفظ ماء وجه مخاطبه. أمّا مفهوم "التّهديب" فهو كلّ الأقوال التي تهدد الوجه تهديدا ذاتيا وتعوق إرادات المتكلم أو السامع عن دفع الاعتراض (الوجه الدافع) وجلب الاعتراف (الوجه الجالب)<sup>17</sup>.

وحتى تخفّ حدة هذا التهديد اقترح "براون" و"ليفنسون" خمس خطط تخاطبية مفرّعة عن مبدأ التواجه<sup>18</sup>، على المتكلم أن يختار منها ما يلائم قوله، وهي:

- أن يمتنع المتكلم عن إيراد القول المهذّب.
- أن يصرح بالقول المهذّب مع غير تعديل يخفف من جانبه التهديدي.
- أن يصرح بالقول المهذّب، مع تعديل يدفع عن المستمع الإضرار بوجهه الدافع.
- أن يصرح بالقول المهذّب، مع تعديل يدفع عن المستمع الإضرار بوجهه الجالب.
- أن يؤدي القول بطريقة التّعريض، تاركا للمستمع أن يتخير أحد معانيه المحتملة<sup>19</sup>.

وما يلمح في هذا المبدأ أنّه قد ركّز على الجانب التهديدي في العمل التهديدي، وكأنّ التهديد هو الأصل في كل الخطابات، ولم يهتم بالجانب التقريبي.

مبدأ التّأدب الأقصى والاهتمام بالجانب التقريبي: جاء "جوفري ليتش (Leitch)" بمبدأ "التّأدب الأقصى" ضمن كتابه "مبادئ التّداوليات"، ويعتبر مبدأً مكّملاً لمبدأ التعاون وصاغه "ليتش" في صورتين:

الأولى إيجابية: أكثر من الكلام المؤدّب.

والثانية سلبية: قلل من الكلام غير المؤدّب<sup>20</sup>.

وتتفرع على مبدأ التّأدب الأقصى قواعد ذات صورتين: إيجابية وسلبية، أيضا، وهي:

- قاعدة اللباقة: وصورتها كالتالي: قلل من خسارة الغير. أكثر من ربح الغير.

- قاعدة السخاء: وتتفرع عنها: قلل من ربح الذات. أكثر من خسارة الذات.

- قاعدة الاستحسان: وتتفرع عنها: قلل من ذم الغير. أكثر من مدح الغير.

- قاعدة التّواضع: وتتفرع عنها: قلل من مدح الذات. أكثر من ذم الذات.

- قاعدة الاتّفاق: وتتفرع عنها: قلل من اختلاف الذات والغير. أكثر من اتفاق الذات والغير.

- قاعدة التّعاطف: وصورتها: قلل من تنافر الذات والغير. أكثر من تعاطف الذات والغير.

ويرى "ليتش" أنّ هذه القواعد بمنزلة خطط تدفع كل ما من شأنه أن يوقع التنافر والتّزاع أو يمنع التّعاون بين المتخاطبين، خاصة قاعدة اللباقة، وفي علاقة مبدأ التّعاون مع هذا المبدأ، يذكر "ليتش" أربع حالات تمثل التّوتر بين الغايات التّواصلية والغايات الاجتماعية: تنافسية، تعاونية أو محايدة، متناغمة، صدامية<sup>21</sup>.

(ب) ملامح نظريات التّخاطب في التراث العربي من خلال مبدأ التّصديق: تتسم أدبيات التّخاطب في التراث العربي بالإشارات الواسعة إلى "أدب التّخاطب والمحاورة" التي تناولتها مؤلّفات و مباحث خاصّة بها، ما يدلّ على التفات العلماء السابقين إلى الجانب التّأدبي والأخلاقي في الخطاب والتّخاطب، فضلا عن الاهتمام بالخطاب من نواحٍ لسانية ودلالية وتداولية، وقد حاول الباحث "طه عبد الرحمن" أن يستجمع بعض السمات التي استقاها من تلك الأدبيات وبصفة خاصّة ما ورد عن "الماوردي" في مؤلّفه "أدب الدّنيا والدّين". وضمّنها في "مبدأ التّصديق" حيث جعله المبدأ التّداولي الخامس الذي يكمل نقائص المبادئ الأخرى ويراعي سمي "الصدق والإخلاص"، ويرى أنّ هذا المبدأ (التّصديق) قد اتّخذ في التراث صورا مختلفة منها "مطابقة القول للفعل"، "تصديق العمل للكلام". وقد صاغه وفق العبارة التّالية: "لا تقل لغيرك قولا لا يصدّقه فعلك"<sup>22</sup>، وينبني هذا المبدأ على عنصرين: الأوّل يتعلق بالجانب التّبليغي وهو "نقل القول"، الثّاني يتعلّق بالجانب

التّهذيبي وهو "تطبيق القول". وبعد أن حدّد طه عبد الرحمن هذا المبدأ فرّع عنه مجموعة قواعد خاصة بالتّواصل أخذها عن الماوردي، كما فرّع مجموعة قواعد خاصّة بالتّعامل استفادها من مباحث أخرى من التّراث.

أما ما يفيدنا في هذا البحث فهو "قواعد التّعامل" وقد أخذها "طه عبد الرحمن" من مصادر تراثية أخرى<sup>23</sup>، وصاغها على مقتضى قواعد التّخاطب وفق النّحو التّالي:

أ- قاعدة القصد: لتتفقد قصدك في كل قول تلقي به إلى الغير.

ب- قاعدة الصدق: لتكن صادقاً فيما تنقله إلى غيرك.

ج- قاعدة الإخلاص: لتكن في توددك للغير متجرداً عن أغراضك<sup>24</sup>.

ويرى طه عبد الرحمن أنّ هذه القواعد جمعت ما تفرّق في المبادئ السابقة، كما انتهى إلى أنّ مبدأ التّصديق ليس محكوماً بالجانب الاجتماعي من منطلق أنّه "أدب اجتماعي" يحمل الكثير من التملّق والمداهنة، بل هو مرتبط ومحكوم بالجانب الأخلاقي، ودليل ذلك في أدبيات التراث وجود ما يسمى بـ "آفات الكلام" التي تدل على البعد الأخلاقي المرعى في الكلام<sup>25</sup>، كون الآفات خروجاً عن ماتقتضيه الأخلاق<sup>26</sup>.

ج) التّأدب في فكر ابن القيم: الأدب والتّأدب في التّراث العربي، مجال غير خافٍ لمن كان له اطلاع ولو بسيط على الحقول المعرفية المتنوعة فيه، وهنا سندخل إلى التّأدب في فكر ابن القيم من خلال أحد الحقول التي بسط فيها ابن القيم رؤيته حول التّأدب، وهو حقل "السّلوك" أو ما يعرف، أيضاً، في أدبيات تراثنا العربي بـ "التصوّف": حيث يعدّ فيه الأدب أحد منازل رقيّ السالك، ذلك الحقل الذي أبداع فيه ابن القيم في شرحه مؤلفاً لأحد علماء السلوك<sup>27</sup>، حيث ذكر فيه ماهية الأدب، وأنواعه، ودرجاته، وعضد ذلك بنماذج عملية للأدب. وما يهمنا منها ما تعلق منها بأداب التّخاطب.

تعريف الأدب وعلم الأدب: قال ابن القيم: "وَمِنْ مَنَازِلِ {إِيَّاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ} [الفاتحة: 5] مَنَزَلَةُ الْأَدَبِ قَالَ اللَّهُ تَعَالَى: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا قُوا أَنْفُسَكُمْ وَأَهْلِيكُمْ نَارًا وَقُودُهَا النَّاسُ وَالْحِجَارَةُ} [التحریم: 6] قَالَ ابْنُ عَبَّاسٍ وَعَيْرُهُ: أَدَبُهُمْ وَعَلِمُوهُمْ. وَهَذِهِ اللَّفْظَةُ مُؤَدَّنَةٌ بِالْإِجْتِمَاعِ. فَالْأَدَبُ: اجْتِمَاعُ خِصَالِ الْخَيْرِ فِي الْعَبْدِ، وَمِنْهُ الْمَأْدَبَةُ. وَهِيَ الطَّعَامُ الَّذِي يَجْتَمِعُ عَلَيْهِ النَّاسُ.

وَعِلْمُ الْأَدَبِ: هُوَ عِلْمُ إِصْلَاحِ اللِّسَانِ وَالْخِطَابِ، وَإِصَابَةِ مَوَاقِعِهِ، وَتَحْسِينِ الْفَظْهِ، وَصِيَانَتِهِ عَنِ الْخَطَا وَالْخَلَلِ. وَهُوَ شُعْبَةٌ مِنَ الْأَدَبِ الْعَامِّ. وَاللَّهُ أَعْلَمُ"<sup>28</sup>.

فما ذكره ابن القيم من وجود حقل علمي هو "علم الأدب"، يهتم بالتّخاطب؛ وحده دليل كاف في الحكم بوجود مبادئ التّأدب في التّخاطب ضمن التراث الإسلامي، ومنه يكون الحديث عن هذه المبادئ من باب العرض والتوضيح لا من باب البرهنة على وجودها في أدبيات التراث الإسلامي.

أنواع الأدب ومجالاته: يبيّن ابن القيم تعلق الأدب، بعدة علاقات منها بين الإنسان وربه، وبينه وبين رسوله والشرع الذي جاء به، وبينه وبين الخلق، وأعطى لكل علاقة نماذج عملية<sup>29</sup>. وفيما يخصّ علاقة الفرد بغيره من الخلق نبّه ابن القيم إلى تنوع الآداب بتنوع المراتب والعلاقات؛ حيث قال: "وَأَمَّا الْأَدَبُ مَعَ الْخَلْقِ: فَهُوَ مَعَامَلَتُهُمْ - عَلَى اخْتِلَافِ مَرَاتِبِهِمْ - بِمَا يَلِيْقُ بِهِمْ. فَلِكُلِّ

مَرْتَبَةِ أَدَبٍ. وَالْمَرَاتِبُ فِيهَا أَدَبٌ خَاصٌّ. فَمَعَ الْوَالِدَيْنِ: أَدَبٌ خَاصٌّ وَلِلْأَبِ مِنْهُمَا: أَدَبٌ هُوَ أَحْصُ بِهِ، وَمَعَ الْعَالِمِ: أَدَبٌ آخَرُ، وَمَعَ السُّلْطَانِ: أَدَبٌ يَلِيْقُ بِهِ، وَلَهُ مَعَ الْأَقْرَانِ أَدَبٌ يَلِيْقُ بِهِمْ. وَمَعَ الْأَجَانِبِ: أَدَبٌ غَيْرُ أَدَبِهِ مَعَ أَصْحَابِهِ وَذَوِي أُنْسِهِ. وَمَعَ الضَّيْفِ: أَدَبٌ غَيْرُ أَدَبِهِ مَعَ أَهْلِ بَيْتِهِ<sup>30</sup>. من هذا القول يمكن لمس درجة وعي ابن القيم بعيار العلاقة بين المتكلمين وعيا تاما في إطاره العام، ما يجعل النماذج التطبيقية التي ذكرها منضوية بقصد تحت هذا الإطار التأديبي الذي وضعه ابن القيم، وأتى له بنماذج تخاطبية، مستنبطا منها الاستراتيجيات التخاطبية التي تتوافق مع كل مقام.

كما أنه يظهر الأدب في عدّة مجالات، فإنه "لِكُلِّ حَالٍ أَدَبٌ: فَلِلْأَكْلِ آدَابٌ. وَلِلشُّرْبِ آدَابٌ. وَلِلرُّكُوبِ وَالذُّخُولِ وَالخُرُوجِ وَالسَّفَرِ وَالْإِقَامَةِ وَالنُّومِ آدَابٌ. وَلِلْبُؤْلِ آدَابٌ. وَلِلْكَلامِ آدَابٌ. وَلِلسُّكُوتِ وَالِاسْتِمَاعِ آدَابٌ"<sup>31</sup>.

ثالثا: الاستراتيجية التضامنية التبجيلية في خطابات الرسل:

أ) آداب الرسل والأنبياء في الخطاب ومراعاة معيار السلطة:

قال ابن القيم مبينا قيمة التأدب في خطابات الرسل أجمعين: "وَتَأَمَّلْ أَحْوَالَ الرُّسُلِ صَلَوَاتُ اللَّهِ وَسَلَامُهُ عَلَيْهِمْ مَعَ اللَّهِ، وَخِطَابُهُمْ وَسُؤَالُهُمْ. كَيْفَ تَجِدُهَا كُلُّهَا مَشْحُونَةً بِالْأَدَبِ قَائِمَةً بِهِ؟"<sup>32</sup>.

كما بين ابن القيم أن مراعاة معيار السلطة، لا بد من أن يعيره المخاطب الذي يخاطب صاحب السلطة اهتماما بالغا، لأنّ خطابه سيتحدّد شكله وفق تلك العلاقة، ما يجعله يبذل فيه تفكيراً وتخطيطاً زائدا عن مجرد إبلاغ المقصود؛ كونه يجب أن يحرص فيه على التآدب حرصه على التبليغ أو أشد. وهذا ما لفت انتباه ابن القيم فجعل له فائدة تحمل مسمى: "خطاب الرؤساء باللين"<sup>33</sup>.

لقد بين ابن القيم أنّ وعي المخاطب بهذه العلاقة المحكومة بمعيار السلطة هو الذي يجعل خطابه موافقا لمقتضى الحال، وبالتالي يعدّ متكلمنا ناجحا ومؤثرا، وقبل ذلك يعدّ تفكيره سويا، لأنّ الجهل بذلك سيفسد العلاقة بينه وبين المخاطب إن كانت موجودة من قبل. فضلا عن أن يؤسسها إن لم توجد من قبل، وفي هذا يقول ابن القيم: "كثير من الناس يطلب من صاحبه بعد نيله درجة الرياسة الأخلاق التي كان يعاملها بها قبل الرياسة، فلا يصادفها، فينتقض ما بينهما من المؤدّة، وهذا من جهل صاحب الطالب للعادة"<sup>34</sup>.

وفي سياق حديث ابن القيم عن معيار السلطة وكيفية إنجاز الخطاب عبر الاستراتيجية التضامنية التبجيلية ربط ذلك بإرشاد الله إلى ذلك، حيث قال: "ولهذا أمر الله تعالى أكرم خلقه عليه بمخاطبة رئيس القبط باللين"<sup>35</sup>، ولذلك رأى ابن القيم أنّ هذه الاستراتيجية تعتبر من الكليات في التخاطب، "فمخاطبة الرؤساء بالقول اللين أمر مطلوب شرعا وعقلا وعرفا، ولذلك تجد الناس كالمفطورين عليه"<sup>36</sup>. وعليه كانت التماذج التي أراد ابن القيم توضيح عمل هذه الاستراتيجية بها مستمدة من القرآن الكريم، من خلال أمر الله لأنبيائه بمخاطبة أصحاب السلطة الذين يريدون إرشادهم باللين، وكيف تمثّلوا ذلك والآليات التي استخدموها لهذا الغرض الجزئي (التضامن)، من أجل تحقيق الغاية الكلية (التأثير والهداية)، ومن تلك التماذج نختار نموذج "محاورة نبيّ الله موسى مع فرعون" وما حوته من آليات خدمت الاستراتيجية التضامنية التبجيلية.

ب) الاستراتيجية التضامنية في محاوره موسى لفرعون: لقد تتبع ابن القيم آداب التخاطب ببصيرة المترصد لها من معين القرآن الكريم، وذلك من خلال آداب الخطاب التي أرشد إليها القرآن في مخاطبة ذوي السلطة حتى وإن كانوا في ضلال بعيد، فلم يترك من دعوة نبي الله موسى لفرعون موضعا تستنبط منه آداب المحاوره إلا ونهل منه، ولذلك نجده يتتبع هذه المحاوره في أكثر من موضع من القرآن وأكثر من موضع في مؤلفاته<sup>37</sup>، ما يدل على اهتمامه الشديد بمراعاة الجانب التأديبي في التخاطب، والآليات المستخدمة في ذلك، وقد بسط في تلك المواضع كل ما يدعو إليه أصحاب نظريات التخاطب التأديبي، بل وما يزيد عنها دقة، بفضل ما نثره ابن القيم من تحليلات وتسويغات وراء استخدام هذه الاستراتيجية وكل آية من آياتها.

الغاية التخاطبية من المحاوره والاستراتيجية المتبعة فيها: بين ابن القيم أن تليين نبي الله موسى الخطاب لفرعون إنما هو من باب "سد الذريعة"، في قول الله تعالى لكليمه موسى (اذهبا إلى فرعون فقولا له قولا لينا لعله يتذكر أو يخشى)[طه: 43-44]، " فأمر الله سبحانه أن يُليّن القولَ لأعظم أعدائه وأشدهم كفرا وأعتاهم عليه؛ لئلا يكون إغلاظُ القول له مع أنه حقيق به ذريعةً إلى تنفيذه وعدم صبره لقيام الحجّة، فهماهما عن الجائز لئلا يترتب عليه ما هو أكره إليه سبحانه"<sup>38</sup>. فهناك غرض هو دعوته إلى التّوحيد، وهناك سياق تخاطبي يراعى فيه المرسل إليه الذي يملك السلطة بالإضافة إلى استخدامها في البطش والعتوّ، ما يستلزم الحذر في المعاملة، فأليق استراتيجية، تليق بخطابه هي "التّضامن" عن طريق خطاب اللين.

ومّا وقفنا عليه فيما ذكره من آيات في هذه القصّة ما يلي:

(1) آليات الاستلزام الحواري في الطلب: لقد ذهب ابن القيم مذهبا بعيدا في بيان كيفية تحقيق المرسل غاياته التخاطبية مع الحفاظ على ماء وجهه وماء وجه مخاطبه (المرسل إليه) ضمن إطار تأديبي يكفل لصاحب السلطة قدره، إذ إنّ الموقف صعب ومحرج، و"عندما يصبح الآخر في موقف حرج. تتمثل إحدى طرق تفادي المخاطرة في إعطاء فرصة للآخر لإنهاء الخطر الكامن. على سبيل المثال، سينشأ المتكلمون أولاً عادة ما يمكن وصفه بالطلب القبلي pre- request بدلا من تقديم طلب مباشر فوراً"<sup>39</sup>. وقريب مما يصفه أصحاب الاستراتيجية التضامنية بـ "الطلب القبلي"، نجد التمهيد للطلب أيضا طريقة للطلب غير المباشر ابتداءً، حيث يُمهّد للطلب بطرق ومسالك تمهيدية، تهيئ نفسية المرسل إليه للقبول وفي الوقت نفسه تحفظ ماء وجه المرسل حال القبول أو الرفض. وذلك ما أرشد إليه الله أنبيائه وتمثّلوه بآيات مختلفة منها:

– العدول عن الطلب بطريق الأمر المباشر إلى الطلب غير المباشر عن طريق الاستفهام: يقول ابن القيم: "وتأمل امثال موسى لما أمر به كيف قال لفرعون: ( هل لك إلى أن تزكى، وأهديك إلى ربك فتخشى ) [ النازعات: 19 ]، فأخرج الكلام معه مخرج السؤال والعرض لا مخرج الأمر، وقال: ( إلى أن تزكى ) ولم يقل إلى أن أزكيك فنسب الفعل إليه هو، وذكر لفظ التزكي دون غيره لما فيه البركة والخير والنماء، ثم قال: ( وأهديك إلى ربك ) [ النازعات: 19 ]، أكون كالدليل بين يديك الذي يسير أمامك، وقال: ( إلى ربك ) استدعاء لإيمانه بربه الذي خلقه ورزقه ورباه بنعمه صغيراً وياقياً وكبيراً"<sup>40</sup>.

يستخرج ابن القيم من خلال التمثّل الفعلي لنبي الله موسى لما أرشده الله إليه من آداب التخاطب، الآليات المستخدمة إجرائيا في ذلك، وقد بين ابن القيم مركزية آلية الاستلزام التخاطبي، من خلال الطلب غير المباشر؛ وذلك ما تمثّل في أنّ النبي موسى: أخرج الكلام مع فرعون "مخرج السؤال والعرض لا مخرج الأمر".

- الإيحاء بالتأدب عن طريق حسن استخدام الإسناد: استخدام التلميح الذي يضيف جواً نفسياً للمخاطب ليتيحاً لقبول طلبات المرسل. وفي هذا يقول ابن القيم حول طريقة ترتيب وصياغة خطاب موسى لفرعون: "وتأمل حسن سياق هذه الجملة، وترتيب هذا الخطاب، ولطف هذا القول اللين الذي سلب القلوب حسنه وحلاوته مع جلالته وعظمته. كيف ابتدأ الخطاب بقول: إنّا رسولا ربك وفي ضمن ذلك: إنا لم نأتك لننازعك ملكك ولا لنشركك فيه. بل نحن عبدان مأموران مرسلان من ربك إليك"<sup>41</sup>.

يوضح ابن القيم جانباً هاماً يعكس نفسية صاحب السلطة المتمسك بسلطته، ولا يريد أن يُنازع أو يُشارك فيها، وهو ما تمثله شخصية فرعون بجلاء؛ فهو الذي بلغ به حبّ التسلط أن ادّعى أنه إله، ولذلك فطن موسى وهارون إلى تمسكه بالسلطة، فلم ينازعانه فيها ولو في الخطاب؛ حيث بيّنا أنّهما مرسلان من ربّ فرعون إليه. ثم يستطرد ابن القيم في نكتة هذه الإضافة التي عدلا عن القول "ربنا" إلى قولهم "ربك"، وذلك أنّه "في إضافة اسم الرب إليه هنا دون إضافته إليهما استدعاء لسمعه وطاعته وقبوله. كما يقول الرسول للرجل من عند مولاه: أنا رسول مولاك إليك وأستاذك وإن كان أستاذهما معاً ولكن ينهيه بإضافته إليه على السمع والطاعة له"<sup>42</sup>.

وبعد هذه التهيئة النفسية للمخاطب أمكن لموسى وأخيه عرض طلبهما، وهو طلب لم يكن فيه زيّد أو إفراط، بل أتى بالتدرج. يقول ابن القيم مبيناً تراتب الآليات ضمن الخطاب: "ثم إنهما طلبا منه أن يرسل معهما بني إسرائيل ويخلي بينهم وبينهما، ولا يعذبهم. ومن طلب من غيره ترك العدوان والظلم، وتعذيب من لا يستحق العذاب فلم يطلب منه شططاً ولم يرهقه من أمره عسراً. بل طلب منه غاية النصف"<sup>43</sup>. لعمرى إنّ هذا لمن نفائس ما أغفلته الدراسات التي تناولت مبادئ التخاطب في التراث العربي؛ فابن القيم بهذا التحليل البديع قد استنبط إرشاد القرآن إلى مبدأ يعدّ من أهم قواعد التّأدب التي أشادت بها: "روبن لاکوف (Robin Lakoff)" ضمن "مبدأ التّأدب"<sup>44</sup>. الذي ينبني على مراعاة المتكلمين الجانب التّأدبي في الحديث مثل مراعاتهم الجانب التّليغي، وفق ما تقتضيه صيغة "لتكن مادّياً"<sup>45</sup>. وشمل ما ذكره ابن القيم قاعدتين مهمّتين من هذا المبدأ وهما:

- قاعدة التّعفف، ومقتضاها: "لا تفرض نفسك على المخاطب".

- قاعدة التّشكك، ومقتضاها: "لتجعل المخاطب يختار بنفسه"<sup>46</sup>.

(2) تأخير لفظ السلام والتّلفظ به بطريق الإخبار لا الإنشاء: يكمل ابن القيم مسار المحاورّة ويبرز الغاية التخاطبية من إيراد لفظ السلام في وسط الخطاب، والعادة أن يبدأ به في أوّل الكلام، فما سرّ هذا العدول في نظر ابن القيم؟

يجيب عن هذا التساؤل ابن القيم عبر هذا التّوصيف الدقيق: "وأما قول موسى: السلام على من اتبع الهدى، فليس بسلام تحية فإنه لم يتديء به فرعون بل هو خبر محض، فإن من اتبع الهدى له السلام المطلق دون من خالفه، فإنه قال له: {فَأَرْسَلْ مَعَنَا بَنِي إِسْرَائِيلَ وَلَا نُعَذِّبُهُمْ قَدْ جِئْنَاكَ بِآيَةٍ مِنْ رَبِّكَ وَالسَّلَامُ عَلَيَّ مَنْ اتَّبَعَ الْهُدَى، إِنَّا قَدْ أُوحِيَ إِلَيْنَا أَنَّ الْعَذَابَ عَلَى مَنْ كَذَّبَ وَتَوَلَّى} [ طه: 47، 48]. أفلا ترى أن هذا ليس بتحيةة في ابتداء الكلام ولا خاتمته. وإنما وقع متوسطاً بين الكلامين إخبار محضاً عن وقوع السلامة، وحلولها على من اتبع الهدى"<sup>47</sup>.



فقد بيّن ابن القيم الغرض التخاطبي الذي تغياّه نبي الله موسى من خلال التّلفظ بالسلام، حيث إنّه أراد به الإخبار المحض ولم يرد به الفعل الإنشائي المراد بالسلام في أوّل الخطابات، ولذلك لم يأت به إلا في وسط الكلام، وسرّ ذلك يكمن في مراعاة نفسية المخاطب صاحب السلطة من خلال تخيّر اللفظ؛ "ففيه استدعاء لفرعون وترغيب له بما جبلت النفوس على حبه. وإيثاره من السلامة. وإنه إن اتبع الهدى الذي جاءه به، فهو من أهل السلام... والله تعالى أعلم"<sup>48</sup>. وبهذا يبيّن ابن القيم كفاءة نبيّ الله موسى وأخيه هارون في ترتيب الكلام من أجل تحقيق غاياتهم التخاطبية، حيث "يتفاوت المتكلّمون في إبراز قدراتهم على إحداث تغييرات موقعية واختيارات كمية وكيفية تحقق لهم أغراضهم بقدر ما يملكون من كفاية بلاغية وتخاطبية"<sup>49</sup> فبعث الطمأنة في المخاطب عن طريق فعل كلامي معيّن (الإخبار)، وتخيّر الموقع والترتيب المناسب وسط الجملة يدل على المسلك النظمي الذي اعتمده نبيّ الله موسى في تحقيق غاياته التخاطبية.

(3) سلطة الحجّة والتّضامن التبجيلي المخفّف: بيّن ابن القيم أنّ قيام الحجّة على فرعون من خلال ماقدّم له من براهين كفيلاً لأن يضع المرسل إليه في موضعه الحقيقي، ومن ثم تبرز سلطة الرسل الربانيين، وذلك ما مكّن موسى من تغيير لهجة الخطاب نوعاً ما، لأنّ المرسل إليه أصبح ملزماً بخيارات لا يتعداها. يقول ابن القيم مبيناً سير تسلسل الخطاب " ثم أخبره بعد الطلب بثلاث إخبارات أحدها: قوله تعالى: {قَدْ جِئْنَاكَ بِآيَةٍ مِنْ رَبِّكَ} [ طه: 47]، فقد برئنا من عهدة نسبك لنا إلى التّقول والافتراء بما جئناك به من البرهان والدلالة الواضحة. فقد قامت الحجّة. ثم بعد ذلك للمرسل إليه حالتان إما أن يسمع ويطيع فيكون من أهل الهدى والسلام على من اتبع الهدى، وإما أن يكذب ويتولى، فالعذاب على من كذب وتولى فجمعت الآية طلب الإنصاف وإقامة الحجّة، وبيان ما يستحقه السامع المطيع. وما يستحقه المكذب المتولي بالطف خطاب وأليق قول وأبلغ ترغيب وترهيب"<sup>50</sup>.

فقد بيّن ابن القيم، بتعبيرات تداولية، سلطة الخطاب التي تحققت من خلال تحكم نبيّ الله موسى في تسيير الخطاب عبر استهداف النماذج العقلية للمرسل إليه (فرعون)، ما جعله (أي فرعون) في موضع المتحكّم فيه، ف"عندما يتمكّن المتحدثون من التأثير في النماذج العقلية ومعرفة مواقف المتلقين وأيديولوجياتهم، فإنهم يسيطرون بصورة غير مباشرة على أفعال المتلقين المستقبلية، ويمثل هذا التأثير للمتكلمين أقصى حدّ لسلطة الخطاب"<sup>51</sup>.

وما ينبغي أن لا نغفل الحديث عنه هو تلك الإشارة التي أنهى بها ابن القيم قوله، والتي تدلّ على أنه رغم امتلاك نبيّ الله موسى للسلطة بالخطاب، لكن مع ذلك أبقى على جانب التّأدب في الخطاب مع المدعو، وفقاً به، وتلك سمّة تأدبية تسم التّخاطب الذي أرشد الله سبحانه وتعالى إليه، ما يدل على أنّ آداب التّخاطب مركوزة في الثقافة الإسلامية بل هي من مقوماتها الذاتية، فضلاً عن أن تكون محلّ بحث عنها في التراث من خلال بعض الإشارات إليها، والله أعلم.

وفي ختام هذا البحث يمكن أن نجمل أهمّ النقاط التي تمّ التطرّق إليها، وما تمخض عنها من نتائج فيما يلي:

- الاستراتيجية التّضامنية التبجيلية تعدّ أحد الوسائل التي يمكن أن يُخاطب بها أصحاب السلطة وبها يحفظ المخاطب ماء وجهه وماء وجه مخاطبه، ولهذا جاء تركيز ابن القيم عليها من خلال محاوره موسى لفرعون.
- تبني استراتيجية التّضامن التبجيلي على الاهتمام بالجانب المعاملاتي من الخطاب، وعلى التّأدب فيه بوجه الخصوص، وهذا ما انتهت إليه الدراسات التداولية مؤخراً، رغم أنه قد حظي باهتمام كبير في التراث الإسلامي، وقد أخذ بعداً تنظيرياً وإجرائياً عند ابن القيم كما يتبيّن ذلك من محاوره موسى لفرعون.

- حوت محاوره موسى لفرعون آليات متعدّدة ضمن الاستراتيجيّة التّضامنيّة من استخدام الطلبات غير المباشرة، والدعوة اللبنيّة دون فرض الرأى، واستماله صاحب السلطه دون منازعته لمنصبه، وغير ذلك من الآليات التي أماط ابن القيم عنها اللثام من خلال تلك المحاوره.
- يمكن عدّ هذه المحاوره نموذجاً يدرّس ضمن مجال "تعليمية اللسانيات التداولية" لبيان احتواء التّراث على مبادئ التّخاطب، وما يبنّي علمها من استراتيجيات تخاطبيّة متنوّعة، ما يجعل الرجوع إلى تأصيل هذه المبادئ في التراث أمراً لا بدّ منه.

### هوامش البحث:

- <sup>1</sup> (الشهري)، عبد الهادي بن ظافر، استراتيجيات الخطاب: مقارنة لغوية تداولية، دار الكتاب الجديد المتّحدة (بيروت-لبنان)، ط1 (مارس 2004م)، ص257.
- <sup>2</sup> للتوسع حول استراتيجيات أخرى ينظر: الشهري، استراتيجيات الخطاب. محمد يونس علي، مسالك الخطاب وغايات التخاطب.
- <sup>3</sup> (يول) جورج، التداولية، تر: قصي العتاي، الدار العربية للعلوم (بيروت-لبنان)، ط1 (1431هـ/2010م)، ص106.
- <sup>4</sup> الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص257.
- <sup>5</sup> الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص258.
- <sup>6</sup> التسمية الأخيرة من اختيارنا. وقد رأى الشهري أنّ "استراتيجية الاحترام والتبجيل" التي ذكرها تحوي على تضامن ضعيف، كونها تحقق مصالح المرسل إليه أكثر من المرسل، لكنّ الأمر ليس على إطلاقه؛ فالأمثلة الواردة في القرآن والتي نحن بصدد دراستها تؤكّد أنّها تحوي تضامناً قوياً يكفل حقوق المتخاطبين جميعاً.
- <sup>7</sup> (عبد الرحمان) طه، اللسان والميزان أو التكوّن العقلي، المركز الثقافي العربي (الدار البيضاء-المغرب)، ط1 (1998م)، ص236.
- <sup>8</sup> طه عبد الرحمن، اللسان والميزان، ص253.
- <sup>9</sup> وهي التي وضّحها في مقاله "المنطق والمحادثة/ Logic and conversation" وهي مسلمة الكم، الكيف، النسبة، الطريقة. ينظر: بلانشيه، التداولية من أوستين إلى غوفمان، ص84.
- <sup>10</sup> Robin Lakoff . "The Logic of Politeness" in Papers from the Ninth Regional Meeting .Chicago . Linguistic Society, Chicago, 1973. pp 292-305.
- <sup>11</sup> طه عبد الرحمان، اللسان والميزان، ص240.
- <sup>12</sup> نفسه، ص240-241.
- <sup>13</sup> ينظر: طه عبد الرحمان، اللسان والميزان، ص241.
- <sup>14</sup> طه عبد الرحمان، اللسان والميزان، ص242.
- <sup>15</sup> Penelope Brown and Stephen C. Levinson, Politeness: Some Universals in Language Usage (Studies in Interactional Sociolinguistics 4) Publisher : Cambridge University Press, 1987.
- <sup>16</sup> طه عبد الرحمان، اللسان والميزان، ص243.
- <sup>17</sup> نفسه، ص243.

<sup>18</sup> Penelope Brown and Stephen C. Levinson, Politeness, p68.

<sup>19</sup> ينظر: طه عبد الرحمان، اللسان والميزان، ص244.

Penelope Brown and Stephen C. Levinson, Politeness, p68.

<sup>20</sup> طه عبد الرحمان، اللسان والميزان، ص246.

<sup>21</sup> (مزيد) بهاء الدين محمد، من أفعال اللغة إلى بلاغة الخطاب السياسي: تبسيط التداولية، شمس الدين للنشر والتوزيع (القاهرة-مصر)، ط1(2010م)، ص61.

<sup>22</sup> طه عبد الرحمن، اللسان والميزان، ص249.

<sup>23</sup> أحال طه عبد الرحمن إلى كتاب "إحياء علوم الدين" للغزالي.

<sup>24</sup> طه عبد الرحمن، اللسان والميزان، ص250.

<sup>25</sup> ويمكن أن نستدل بدليل آخر يؤكد أصالة هذا المبدأ في أدبيات التراث وعلاقته بالبعد الأخلاقي، وهو ما استنبطه العلماء من إرشادات القرآن الكريم إلى التأدب في الخطاب وإنزال الناس منازلهم، وهذا ما سيأتي معنا في استثمار "ابن القيم" لتلك الإرشادات.

<sup>26</sup> طه عبد الرحمن، اللسان والميزان، ص253.

<sup>27</sup> وهو "الهروي" أبو إسماعيل عبد الله بن محمد بن علي الأنصاري(396-481هـ)، وذلك في مؤلفه "منازل السائرين"، الذي

شرحه ابن القيم في مؤلفه "مدارج السالكين بين منازل إياك نعبد وإياك نستعين" وأضاف إليه إضافات وفوائد عديدة.

<sup>28</sup> (ابن قيم الجوزية) أبو عبد الله محمد بن أب بكر بن أيوب، مدارج السالكين بين منازل إياك نعبد وإياك نستعين،

مراجعة: لجنة من العلماء، دار الكتب العلمية (بيروت لبنان)، ط1، د.ت، ج2، ص391.

<sup>29</sup> ابن القيم، مدارج السالكين، ج2، ص407 وما بعدها.

<sup>30</sup> ابن القيم، مدارج السالكين، ج2، ص406-407.

<sup>31</sup> ابن القيم، مدارج السالكين، ج2، ص407.

<sup>32</sup> ابن القيم، مدارج السالكين، ج2، ص394.

<sup>33</sup> (ابن القيم)، أبو عبد الله محمد بن أبي بكر الدمشقي (ت751هـ): بدائع الفوائد، تحقيق جماعي، دار النفائس (بيروت-

لبنان)، ط2 (1431هـ-2010م)، ج3، ص117.

<sup>34</sup> نفسه.

<sup>35</sup> نفسه.

<sup>36</sup> نفسه.

<sup>37</sup> وأكثر ما بسط فيها القول في مؤلف "التبيان في أقسام القرآن"، وكذلك في "بدائع الفوائد" في موضعين منه، وأشار إليها في "أعلام الموقعين"، حسب ما وقفنا عليه.

<sup>38</sup> ابن القيم، أعلام الموقعين عن رب العالمين، تح: أبو عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان، دار ابن الجوزي(السعودية)،

ط1(رجب 1463هـ)، ج5، ص6.

<sup>39</sup> جورج يول، التداولية، ص107.

<sup>40</sup> ابن القيم، بدائع الفوائد، ج3، ص117.

<sup>41</sup> ابن القيم، بدائع الفوائد، ج2، ص145.

<sup>42</sup> ابن القيم، بدائع الفوائد، ج2، ص145-146.

<sup>43</sup> ابن القَيِّم، بدائع الفوائد، ج2، ص146.

<sup>44</sup> Robin Lakoff . "The Logic of Politeness". pp 292-305.

<sup>45</sup> طه عبد الرحمن، اللسان والميزان، ص240.

<sup>46</sup> نفسه، ص240-241.

<sup>47</sup> ابن القَيِّم، بدائع الفوائد، ج2، ص145.

<sup>48</sup> ابن القَيِّم، بدائع الفوائد، ج2، ص145.

<sup>49</sup> (علي)، محمد محمد يونس، تحليل الخطاب وتجاوز المعنى: نحو بناء نظرية المسالك والغايات، داركنوز المعرفة (عمان-الأردن)، ط1 (1437هـ-2016م)، ص108.

<sup>50</sup> ابن القَيِّم، بدائع الفوائد، ج2، ص146.

<sup>51</sup> (دايك) توين فان، الخطاب والسلطة، تر: غيداء العلي، المركز القومي للترجمة (القاهرة-مصر)، ط1(2014)، ص158.