

(استراتيجية الخطاب في كتاب الأذكاء لابن الجوزي)

(The strategies of discourse in Ibn-aljawzi's book
"the clever ones")

أنبيلة بوقرة¹

تاريخ الاستلام: 29 - 08 - 2019 تاريخ القبول: 04 - 11 - 2019

ملخص: يحتاج الناس في حياتهم اليومية، إلى إنتاج خطاب ناجع وفعال لتحقيق التواصل الأمثل، وذلك ما يجعل من الاهتمام باستراتيجيات الخطاب ضرورة ملحة لتقريب وجهات النظر، وقد سعت هذه الدراسة للوقوف على هذه الاستراتيجيات وبيان ماهيتها وأنواعها، وكيفية توظيفها في الخطابات المختلفة.

وقد أتاحت النماذج التطبيقية المنتخبة من كتاب الأذكاء لابن الجوزي الوقوف على خيارات المتخاطبين في تبني الاستراتيجيات المختلفة، لتحقيق أغراضهم التواصلية، بحسن استثمارهم لمعطيات السياقات المتنوعة.
كلمات مفتاحية: الخطاب؛ استراتيجية؛ الإقناع؛ الحجاج؛ التداولية.

Abstract:In their daily life people need to produce effective discourse to achieve optimal communication, which makes the studying of the strategies used a necessity in order to bring the views

¹ جامعة العربي التبسي - تبسة - الجزائر، البريد الإلكتروني
nabila.bouguerra@univ-tebessa.dz (المؤلف المرسل)

closer, and this study seeks to identify these strategies and explain their types and how to use them in different discourses.

These practical models elected from the book "the clever ones" for ibn-Aljawzi have allowed the study of interlocutors choices in adopting different strategies to achieve communication, taking advantage from the different contexts and situations.

Keywords: discourse; strategy; persuasion; argumentation; pragmatics.

1. مقدمة : عرف الدرس اللغوي الحديث اهتماما خاصا باللغة في بعدها الاستعمالي، فلم يعد المعنى حبيس البنى اللغوية، وانفتح على سياقات إنتاجه في العملية التخاطبية فصار الخطاب حملا لا لقصد المخاطب مترقا لتأويل المخاطب، في زمن محدد ومكان محدد، يتلون بسمات منشئه، ويحمل بصمته في الجماعة اللغوية بما يملكه من كفاءات لغوية وتداولية، تمكنه من تحقيق تواصل فعال.

وقد لا يهتم المتكلم لما يقوم به في سبيل ذلك، من دراسة شاملة للسياق قبل أن يتلفظ بخطابه، وهو ما يعرف في الدراسات التداولية باستراتيجية الخطاب. فكيف تبنى في عملية التخاطب؟ وما تأثيرها على فعالية التواصل؟ وما الأغراض التي يحققها المتكلم من اختياره لاستراتيجية دون أخرى؟

ولبيان ذلك اخترنا حوارات الأذكاء، كونها خطابات من الحياة اليومية تستجيب للتحليل التداولي، لتنوع المقامات فيها وتعدد المتخاطبين، بشكل يسمح لنا بالوقوف على أنواع استراتيجيات الخطاب ومسوغات اختيارها من طرف المتكلم ومعرفة كيفية توظيف أذكاء ابن الجوزي لها، وهل امتازوا عن غيرهم في ذلك؟

2. مفهوم استراتيجية الخطاب: لتحديد مفهوم هذا المصطلح المركب يلزمنا التفصيل في مركبيه: الخطاب الذي كان محور دراسات عديدة، امتدت على مدى عقود من الزمن، والاستراتيجية التي اقترنت في مجمل استعمالاتها بالدرس التداولي وانفتاحه على السياقات المتعددة.

2. 1. مفهوم الخطاب:

2. 1. 1. الخطاب لغة: الخطاب في اللغة من خطب، ويقال: خطب فلان إلى فلان فخطبه وأخطبه أي أجابه، والخطاب والمخاطبة مراجعة الكلام، وقد خاطبه بالكلام مخاطبة وخطابا وهما يتخاطبان (ابن منظور، 1981)، وقد ورد في المعجم الوسيط بمعنى الكلام: «الخطاب: الكلام، وفي التنزيل العزيز: فقال اكفنيها وعزني في الخطاب» (سورة ص/23) (شعبان عبد العاطي عطية وآخرون، 2004)، وبهذا فمعنى الخطاب في المعجم العربية هو الكلام المتبادل بين شخصين أو أكثر.

2. 1. 2. الخطاب في الاصطلاح: يقابل مصطلح الخطاب في الدراسات الغربية (Discours)، وتعني في الثقافة اليونانية القديمة، الأسلوب المنطقي للغة والكلام ويرجع الكثير من الدارسين الفضل الأول في إرساء مفهوم الخطاب إلى أفلاطون (إبراهيم براهيم، 2013)، أما في الدراسات الحديثة فيعد إميل بنفينيست (E. Benveniste) (1976) أحد أهم الدارسين الذين كانت لهم بصمتهم الواضحة في تبلور مفهوم الخطاب، وتوجه الاهتمام نحوه، بعد أن استُبعد في الفكر السويسري. وقد عرف بنفينست الخطاب على أنه: «كل تلفظ يفترض متكلما ومستمعا عند الأول هدف التأثير على الثاني بطريقة ما» (Dubois, 2002)، أي أنه تجاوز النص المكتوب إلى الكلام المتلفظ به فعلا في عملية تواصلية، يسعى فيها الطرف الأول إلى التأثير في الطرف الثاني. وغير بعيد عن هذا المعنى يأتي تعريف زليج هاريس (Z. HARRIS)، إلا أنه أضاف إلى

ذلك التّمديد الكميّ، والعلاقات بين الجمل المكوّنة للخطاب وعرفه من هذا المنظور بأنّه: «ملفوظ طويل، أو متتاليّة من الجمل» (دومينيك مونغونو 2008).

فالخطاب في معناه العام يحيل إلى تناول مخصوص للغة، بحيث تتعدّى البنية الاعتباريّة إلى كونها نشاطا لأفراد في سياقات معنيّة (دومينيك مونغونو، 2008).

أمّا في الدّراسات العربيّة، فقد عرفه طه عبد الرّحمن بأنّه: «كل منطوق به موجه نحو الغير بغرض إفهامه مقصودا مخصوصا» (طه عبد الرّحمان، 1996) وعرفه المتوكّل حسب وظيفته، على أنّه: «كل ملفوظ/مكتوب يشكل وحدة تواصلية تامّة» (أحمد المتوكّل، 2003)، وهذا يعني أن الخطاب مرتبط أساسا بفعل التّلفظ الذي تحكمه قصود المتكلم في إفهام الغير بالتّوضيح والبيان وذلك في عمليّة تواصلية تامّة، وقد عدّه البعض «نظاما مركبا من عدد من الأنظمة التّوجيهية والتركيبيّة والدلاليّة والوظيفيّة (النفعية)، التي تتوازي وتتقاطع جزئيا أو كليا» (عبد الواسع الحميري، 2003)، أي أنّ الخطاب ينشأ من تعالق هذه الأنظمة جميعا، فلا يمكن عزل أحدها عن الآخر، بالإضافة إلى منشئ الخطاب ومتلقيه.

فتحليل بنية التّلفظ/الخطاب يتضمّن بالضرّورة تحليل بنية الأنا المتلفظة في الملفوظ ذاته بما هي علاقة مجسدة بين من يتلفظ في الملفوظ وما يتلفظ فيه وما يتلفظ به، وما يتلفظ لأجله، ومن يتلفظ إليه (عبد الواسع الحميري 2003). وعليه يمكننا القول أنّ الخطاب وحدة لغويّة يتم إنتاجها داخل سياق محدّد بغرض التّواصل يحملها المتكلم قصوده وأغراضه في إفهام الغير والتأثير فيهم وهو بهذا يتجاوز البنية اللغويّة المغلقة وينفتح على سياقات إنتاجه التّداوليّة في

الموقف التّواصلي، وبذلك يمكن النّظر إليه «بوصفه استراتيجيّة للتلفظ» (عبد الواسع الحميري، 2003)، فما هي الاستراتيجيّة؟ ومن يقوم ببنائها؟

2.2. مفهوم الاستراتيجية:

2.2.1. لغة: الاستراتيجية (Strategy) مصطلح وافد على اللغة العربيّة استُعير من المجال العسكري بمعنى: «فن القيادة العسكريّة» (جاسم سلطان 2010) ليتم استخدامه في مجالات معرفيّة متعدّدة، ويعود أصله إلى الكلمة الإغريقيّة (strategia)، وقد ورد في معجم لاروس الموسوعي بمعنى: فن تنسيق القيادة من أجل إدراك هدف ما (Claude Kannas et autres, 1998). وتعني في المنجد: «فن وضع الخطط الحربيّة وتوسّعا التّخطيط» (أنطوان نعمة 2000). وبهذا يكون معناها في اللغة التّخطيط.

2.2.2. إصطلاحاً: تكتسب الاستراتيجية تعريفاتها من مجالات استخدامها ففي الميدان العسكري هي كما عرفها مارشال دوملته: «إجراء الملاءمة العمليّة للوسائل الموضوعة تحت تصرّف القائد للوصول إلى الهدف المطلوب» (ليدل هارت، 2000)، أي أنّها طريق عملي لحسن استغلال المعطيات لتحقيق الأهداف. والاستراتيجية في معناها العام: «كل عمل يتم القيام به بصفة منسّقة لبلوغ هدف ما» (باتريك شارودو، دومنيك مونغونو، 2008)، وتعتمد بشكل كبير على واضعها (الخطّة) في تحليله للإمكانات المتاحة لديه واختيار الأفضل والأنسب منها وهي بهذا المعنى تنبني على عمليتين: ذهنيّة ترتسم فيها الخطوات المثلى وفق معطيات الموقف، وأخرى إنجازيّة يتحوّل فيها التّدبير الذّهني إلى معطى ملموس (إبراهيم براهيم، 2013).

1- أمّا في مجال الخطاب فهي: «الطّرائق التي توصل مقاصد المرسل وتعين على إدارة دقّة الحديث، أي حديث» (عبد الهادي بن ظافر الشّهري، 2004)، أو هي «المسلك المناسب الذي يتّخذه المرسل للتلفظ بخطابه، من أجل تنفيذ

إراداته، والتعبير عن مقاصده، التي تؤدي لتحقيق أهدافه، من خلال استعمال العلامات اللغوية وغير اللغوية، وفقا لما يقتضيه سياق التلّفظ بعناصره المتنوعة» (عبد الهادي بن ظافر الشهري، 2004)، وبالتالي فهي ليست طريقا واحدا واضح المعالم يسلكه صاحب كل غاية لتحقيق مراده، بل هي مسالك كثيرة تتعدّد بتعدّد المقامات وتتغير بتغير المعطيات السياقية وهذا ما من شأنه أن يجعل من قصد المتكلم حجر الأساس في بناء أي استراتيجية خطابية.

كما يمكن عدها عملا إبداعيا يمارسه كل إنسان سوي، فنحن جميعا نعتبر مبدعين - على حد قول الشهري- عندما نتواصل ونقوم بالمزج بين علامات بإمكانها أن تخلق في أذهان المتلقين المؤولات التي نريد منهم إنتاجها لفهم ما نقصده من أقوالنا (عبد الهادي بن ظافر الشهري، 2004).

فكل خطاب هو «نتيجة لاستراتيجية معينة، ويتم إنتاجه عبر ثلاث مراحل:

- أ- إدراك السياق الذي يجري فيه التّواصل؛
- ب- تحديد العلاقة بين السياق والعلامة المستعملة؛ ليتم اختيار الاستراتيجية الملائمة؛

ج- التّلفظ بالخطاب» (عبد الهادي بن ظافر الشهري، 2004).

وبالتالي فالاستراتيجية الخطابية ليست نشاطا اعتباطيا بقدر ما هي خطة محكمة وعمل منسق يقوم به المتكلم، يبدأ بتحليل الموقف الكلامي ككل، ثمّ يشرع في استثمار كفاءته التّداولية واللغوية وجميع الإمكانيات التي يتيحها السياق، ليصل في الأخير إلى مرحلة التّجسيد الفعلي للاستراتيجية، بإنجاز الفعل الكلامي أو التّلفظ بالخطاب، وهو ما يطلق عليه فيلسوف اللغة فتجنشتاين (Wittgenstein) ألعاب اللغة وربطه هذا المفهوم بنظرية استعمال اللغة (التّداولية).

3. استراتيجيات الخطاب في حوارات الأذكياء: لا يقتصر إنجاز الخطاب على

استدعاء الكفاءة اللغوية وحسب، بل لا بد من توفر الكفاءة التداولية، التي تتكوّن بدورها من مجموع ملكات (لغوية - إدراكية - معرفية - منطقيّة - اجتماعية) وهذا ما يجعل الاستراتيجية بعيدة كل البعد عن القولية الجاهزة وتختلف من موقف إلى آخر ومن متكلم إلى آخر، ولذلك «يلمس التّفاوت بين النّاس في مستواها» (عبد الهادي بن ظافر الشّهري، 2004)، وبالتالي لا يمكننا الحديث عن استراتيجية واحدة للخطاب، حتى على مستوى النّوع الواحد من الاستراتيجيات، التي تم تصنيفها وفق معايير ثلاثة هي:

- المعيار الاجتماعي: ويتعلق بالعلاقة بين طرفي الخطاب، وقد نتج عنه استراتيجيتان: الاستراتيجية التّضامنيّة والاستراتيجية التّوجيهيّة؛
- معيار شكل الخطاب: ويتعلق بشكل الخطاب اللغوي للدلالة على قصد المرسل وتفرّع عنه الاستراتيجية التّلميحية؛
- معيار هدف الخطاب: وقد تفرّعت عنه الاستراتيجية الحجاجية (إدريس مقبول 2014).

وهذا ما ستوضحه الأمثلة المستقاة من كتاب "الأذكياء" لابن الجوزي، وهي عبارة عن حوارات متنوّعة، شملت شرائح مختلفة من المجتمع، وناقشت موضوعاتها أغلب مجالات الحياة اليوميّة، من البسيط الذي تمثّله العلاقات الأسرية والتّجارية وما يدور فيها من أحاديث الملاطفة والتّحية والممازحة والبيع والشراء، وهي تجمع بين عامّة النّاس، إلى العلاقات الرّسميّة، وهي في معظمها تميل إلى الرّسميّة وفيها النّصح والوعظ والمدارسة والمناظرة وحتى التّهديد والأوامر والنّواهي، وتمثّلها النّخب من علماء وقضاة وأمراء بما لديهم من قوّة وسلطة داعمة ومؤثّرة، وقد رأى ابن الجوزي أنّ بين هذه الأطياف المختلفة خيط ناظم كان الدافع الأساس لجمعهم وهو الدّكاء، فهل لهذه الصّفة أثر على

خطابات أصحابها؟ وكيف يبنون استراتيجياتهم الخطابية؟ خاصة وأن الاستراتيجية عبارة عن إدراك واع للموقف وتخطيط محكم وأداء جيد (كفاءة لغوية).

3.1. الاستراتيجية التضامنية: يحيل مصطلح التضامن في اللغة إلى الاتفاق والتعاون الذي غدا ممارسة حياتية لإنسان اليوم لا غنى له عنها داخل مجتمعه وتنزيل هذا المعنى على الممارسة الخطابية يجسد الإرادة الحسنة للمتفاعلين في المواقف الكلامية، لبناء جسور المحبة والاحترام بينهم لتحقيق أغراض ومقاصد معينة، وتحافظ من جهة أخرى على العلاقة القائمة بينهما (إبراهيم براهيم، 2013) وقد تم تعريف الاستراتيجية التضامنية بأنها «الاستراتيجية التي يحاول بها المرسل أن يجسد درجة علاقته بالمرسل إليه ونوعها، وأن يعبر عن مدى احترامه لها ورغبته في المحافظة عليها» (إدريس مقبول، 2014).

ومن مسوغات هذه الاستراتيجية:

- كسب ولاء الناس وتعاطفهم؛
- تحسين صورة المرسل أمام المرسل إليه، من أجل بناء علاقة معه أو تحسين علاقة قديمة؛

- الحد من دور السّلطة في الحياة اليومية، وتيسير طرق التعليم والإفهام... (إدريس مقبول، 2014)، فالمتكلم سيسعى لتحقيق عدة مآرب تتعلق في مجملها بعلاقته بمخاطبه.

ولتوضيح هذه الاستراتيجية، نختار من حوارات الأذكياء بعض الأمثلة ومنها ما دار بين أبي جعفر المنصور ومعن بن زائدة، حين دخل هذا الأخير على الخليفة فقارب في خطوه، «فقال له أبو جعفر: كبرت سنك يا معن، فقال: في

طاعتك يا أمير المؤمنين، قال وإتّك لجلد، قال: على أعدائك، قال: وإنّ فيك لبقية، قال: هي لك» (ابن الجوزي، 1988).

الحوار بين خليفة الأمة وأحد أمرائه، وهو معن بن زائدة أبو الوليد الشيباني الذي كان مطلوباً من أبي جعفر المنصور، ولما كان خروج الخراسانية وغيرهم من الروافض على المنصور، تلثّم وتقدّم صفوف المنصور مدافعا حتى انتصر، فما كان من الخليفة إلا أن عفا عنه، وولاه اليمن وغيرها من الأمصار (أحمد الذهبي، 2004) وقد كان مثالا للجلود والكرم والحلم والحكمة في معاملة الناس، صغيرهم قبل كبيرهم فالخليفة لما رآه داخلا عليه وقد قارب في خطوه وذلك بعد أن تقدّم به العمر وكان قبل ذلك قوياً مقداما، فما كان منه إلا أن بادره بخطاب يصف حاله، قائلا: "كبرت سنّك يا معن" وهو ما لا يكون عادة من الملوك، وإن كان فهو يدل على مكانة المخاطب عنده خاصّة إن ذكره باسمه مجردا من كل لقب أو صفة أو مهنة، وهو ما تلقفه معن بظننته وحكمته في مخالطة الملوك مجيبا: "في طاعتك يا أمير المؤمنين" بمعنى أنّه سيظل مطيعا للأمير مهما تقدّم به العمر، ثم أضاف الأمير: "وإتّك لجلد"، أي قوي صبور، فرد معن ببديهة حاضرة: "على أعدائك" بمعنى أنّ قوّة تحملي وشجاعتني ستكون على أعدائك معك وليست عليك، ولما قال الأمير: "وإنّ فيك لبقية" بادره بقوله: هي لك، أي أنّه رهن إشارة الأمير وفي خدمته ما بقيت فيه قوّة.

الملاحظ من هذا الخطاب أنّ معن بنى استراتيجيته التضامنية لما أدركه من سياق الموقف، فقد لمس تواضع الأمير وتلطّفه معه، ليفتح هكذا الموضوع بدل الحديث في عظام الأمور وشؤون الدولة، ليبين أنّ علاقته به تجاوزت مستوى الأمير والرعية، بالمقابل عليه هو أن يعرف قدره فلا يتمادى في الخطاب، ولذلك جاءت ردوده كلّها موافقة لما أدلى به الأمير، بل وأكثر من ذلك عرف كيف يجعل الصفات الحسنة التي امتدحه بها، هدية له ولم يتباه بها ووضعها كلّها في خدمة الملك.

- ومن الأمثلة محدثة بسيطة، طرفها الأول: هارون الرشيد. الطرف الثاني فيها: وزيره الفضل بن الربيع. أما مكانها فهو أروقة قصر الخلافة، حيث يذكر صاحب الأذكى عن الرشيد: «أنه رأى في داره حزمة خيزران، فقال: لوزيره الفضل بن الربيع: ما هذه؟ فقال: عروق الرّماح يا أمير المؤمنين، ولم يرد أن يقول الخيزران لموافقته اسم أم الرشيد» (ابن الجوزي، 1988).

فالحوار على بساطته إلا أنه يظهر خبرة الفضل في مرافقة الملوك وحسن اختيار ملفوظاته لتناسب مقامهم، كما يظهر دهاء هارون الرشيد وسعيه لإظهار ملكات وزيره الاجتماعية - فهو من هو - لا يُعقل أن يغيب عنه معرفة أعواد الخيزران وبالتالي فسؤاله عنها لا يطلب المعلومة بقدر ما يختبر حنكة الفضل وحسن صحبته للملوك فالخبرات المشتركة بين الطرفين ومعرفة كل طرف منهم بالآخر وطبيعة العلاقة التي تربطهما معا جعلت الفضل يدرك القصد ويختار كلمة معجمية غير المتعارف عليها بين أفراد الجماعة اللغوية التي ينتمي إليها الطرفان، فالفرق بين خيزران وعروق الرّماح شاسع ولا يُهتدى إليه بسهولة، «فالتكلم يضيف إلى الكلمة المعجمية أبعادا إضافية فيحملها نواياه ومقاصده ولا يملك المستمع إلا التفاعل مع هذه الكلمة، وفق ما تتيحه له طاقته العقلية وانفعالاته في لحظات الاستقبال» (وسيم الكردي، 2003) وصورة أعواد الخيزران وهي ملقاة على الأرض لا يجب أن تُساوى بها والدّة الرشيد وهو ما جعل الفضل بن الربيع يتفطن لهذا ويغير اللفظة المعجمية إلى عروق الرّماح وهكذا يظهر التضامن في هذا الحوار، فقد استطاع الفضل تأويل سؤال الرشيد ومعرفة فحواه، وأجاب على ذلك الأساس، انطلاقا من الموقف الكلامي وعناصر السياق.

- ومن النماذج المختارة - أيضا - ما دار بين هشام بن عبد الملك وأحد الأعراب حين سأله هشام: «كم عطاءك؟ قال: ألفين؛ فسكت ساعة، ثم قال: كم عطاؤك؟ قال: ألفان، قال: فلم لحتن أولا؟ قال: لم أشته أن أكون فارسا

وأمر المؤمنين راجل، لحننا فلحننا، وأعربت فأعربت، فاستحسن أدبه وأجازه» (ابن الجوزي، 1988).

يدور هذا الحوار بين أعرابي وأمير البلاد، والذي سأله متعمداً اللحن في كلامه فردّ باللحن مع أنّه مدرك لذلك، ثم أعاد الأمير سؤاله بصيغة سليمة فأجاب الأعرابي بشكل سليم، فلما استفسر الخليفة، رد الأعرابي محدداً المقامات الاجتماعية في ثقافته واعيا بها، وعلى الرغم من إدراكه للخطأ لأن الميدان ميدانه فهو من الأعراب الذين يتكلمون العربية على السليقة وعن السننهم أخذت العربية، إلا أنّه لم يرد أن يظهر خطأ الخليفة، ولم يشته أن يكون فارساً وأمير المؤمنين راجل، وكان ذكياً في اختيار استراتيجيته التضامنية متفاعلاً مع الأمير الذي أبدى بدوره حسن نيته في التعامل مع الأعراب على غلظتهم وعضويتهم، وعدم مداراتهم في الغلط خاصة لما يتعلق الأمر باللغة حاول من خلال خطابه أن يتبسّط وربما يختبر، لكن في النهاية هو يريد كسب حبّ رعيته خاصة العامة منهم.

مما سبق يمكننا القول أنّ اختيار الاستراتيجية التضامنية في الأمثلة الثلاثة نمّ عن إدراك جيد لمعطيات السياق من المخاطبين وسعيًا منهم لتحسين صورتهم أمام الطرف الأوّل، الذي يمثّل الأمراء الذين تبناوا من جانبهم الاستراتيجية ذاتها سعيًا منهم للحدّ من دور السلطنة في حياتهم اليومية، وكذلك لكسب الرعية.

3.2. الاستراتيجية التوجيهية: إنّ المخاطب إذا اطمأن للعلاقة التي بناها مع مخاطبيه، فسيسعى حتماً إلى تحقيق أغراض أخرى من تواصله معهم، وقد لا يكتفّر لهذه العلاقة أصلاً، وسوف لن يكون بحاجة إلى الاستراتيجية التضامنية وسيعمد إلى غيرها بحسب مقاصده من خطابه، وما يتطلبه الموقف الكلامي الذي يدخل فيه كمقامات التربية والتعليم والنصح والتّحذير ويناسبها الاستراتيجية التوجيهية التي تعرّف على أنّها «الإستراتيجية التي

يرغب المرسل بها تقديم توجيهات ونصائح وأوامر ونواه يفترض أنها لصالح المخاطب» (إدريس مقبول، 2014)، وغالبا ما تستعمل هذه الاستراتيجية للشعور بالتفاوت الفكري أو الاجتماعي، ووجود الطابع الرسمي في العلاقات التواصليّة والسعي للحفاظ على التراتبية التي تضمن احترام وتوقير المتكلم وإصراره على تنفيذ قصده عند إنجاز الفعل (إدريس مقبول، 2014) ولنا في حوارات الأذكياء أمثلة توضح ذلك:

- ومنها ما ذكره مؤلف الأذكياء عن أعرابيٍّ وُلِّيَ تباله: «فصعد المنبر، فما حمد الله ولا أثنى عليه حتى قال: إنَّ الأمير ولأني بلدكم هذا، وإني والله ما أعرف من الحق موضع سوطي هذا، ولن أوتى بظالم ولا مظلوم إلا أوجعتهما ضربا؛ فكانوا يتعاطون الحق بينهم ولا يرتفعون إليه» (ابن الجوزي، 1988).

الخطاب في هذا الحوار مُوجّه من الأمير إلى الرعية، أي من صاحب سلطة ونفوذ إلى من هم أدنى منه مرتبة وقوة، وعلى عكس الأمثلة السابقة، لا نلمس في خطابه الرغبة في التضامن أو الاتفاق، بل جاء خطابه معبرا عن السلطة مدركا لما تمنحه له من قوة في إدارة زمام الأمور، وعلامات ذلك بادية حتى مما لم يقله ويتمثل ذلك في كسره قاعدة الخطباء والوعاظ المسلمين، بالبداية بالبسملة والحمد والتناء على الله عز وجل، ثم أنه بادرهم بالتذكير بسلطته الشرعية عليهم، فقد ولاه الأمير، ثم عرفهم بمهاراته وخبراته قائلا: "وإني والله ما أعرف من الحق موضع سوطي هذا" مشهرا سوطته الذي يمثل الحق الوحيد عنده، وفي ذلك تهديد صريح مضيضا: "ولن أوتى بظالم ولا مظلوم إلا أوجعتهما ضربا"، فساوى بين الظالم والمظلوم في العقوبة ووجه مخاطبيه نحو سلوك محدد، هو أنهم كانوا يحلون مشاكلهم بينهم ولا يرفعون شكاويهم إليه. وكان ذكيا في اختياره الاستراتيجية التوجيهية ممثلة في التهديد

وحافظ على سطوته عليهم ومرر قصده في إبعادهم عن بابه واشترى استقرار ولايته بالسوط.

ومن الأمثلة ما روي عن الأصمعي، قال: «أتي المنصور برجل ليعاقبه على شيء بلغه عنه، فقال له: يا أمير المؤمنين! الانتقام عدل، والتجاوز فضل، ونحن نعيد أمير المؤمنين بالله أن يرضى لنفسه بأوكس النصيبين دون أن يبلغ أرفع الدرجتين؛ فعفا عنه» (ابن الجوزي، 1988).

يصور لنا الحوار التالي مشهد تنفيذ عقوبة، غير أن المتهم لم يستسلم لحكم السلطان وأراد الظفر بالعضو، دون تقديم حجج مادية على براءته واكتفى بالحجة القولية، موجهاً خطابه للحاكم عليه، مسلماً بأن الانتقام وتنفيذ العقوبة من العدل لكن العفو فضل، وهو في مرتبة أعلى من إقامة العدل بتنفيذ الأحكام، وذلك في درجة القيم وشيم المروءة، وهو لا يرضى لأمر المؤمنين بأوكس النصيبين، أي أنه وضعه أمام خيارين لا ثالث لهما، ووجهه لقبول أحدهما (العدل وتنفيذ العقوبة أو العفو) وجعل الخيار الأول على شرعيته خياراً لا يليق بالحاكم، ودفعه دفعا لتبني الخيار الثاني الذي يحقق مراده، وبالفعل تم له قصده، حتى وإن كان هو الطرف الأضعف في هذه العلاقة، بحسن إدراكه للموقف ومعرفته بأخلاق الملوك الذين لا يرضون بالمرتبة الدنيا ويسعون دائماً للأفضل.

وبالتالي يمكننا القول أن الاستراتيجية التوجيهية خيار ذكي من المخاطب الذي يحسن تقدير ذاته واستغلال سلطاته لتمير قصوده، فالقوة لا تمثلها دائماً السلطة السياسية، فقد تكون بلاغة قولية أو إدراكاً للموقف واستغلالاً جيداً له.

3.3. الاستراتيجية التلميحية: وتعرف الاستراتيجية التلميحية على أنها استراتيجية يعبر فيها المرسل من غير تصريح مباشر ولا دلالة ظاهرة، فيختار

الإضمار والدلالة غير المباشرة، والتي يحتاج معها المخاطب إلى استعمال الاستدلال للوصول إلى قصد المتكلم (إدريس مقبول، 2014)، فهي استراتيجية ينتقل فيها المتلقي من المعنى الحري في الظاهر إلى معنى ضمني مستلزم. ومن أهم مسوغات هذه الاستراتيجية الهروب من مسئولية القول، الحرص على التآدب في مخاطبة الآخرين، والرغبة في إظهار التفوق... (إدريس مقبول، 2014).

مما ورد في كتاب الأذكىاء ما روى عن الشعبي أن امرأة جاءت إلى أمير المؤمنين عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - فقالت: «أشكو إليك خير أهل الدنيا إلا رجلاً سبقه بعمل أو عمل مثل عمله، يقوم الليل حتى يصبح، ويصوم النهار حتى يمسي؛ ثم أخذها الحياء، فقالت: أقلني يا أمير المؤمنين، فقال: جزاك الله خيراً، فقد أحسنت الثناء؛ قد أقلقتك؛ فلما ولت قال كعب بن سور: يا أمير المؤمنين، لقد أبلغت إليك في الشكوى، فقال: ما اشتكت؟ قال: زوجها قال: عليّ بالمرأة وزوجها؛ فجيء بهما، فقال لكعب: اقض بينهما، قال: أقض وأنت شاهد؟ قال: إنك قد فطنت إلى ما لم افطن إليه، قال: فإن الله يقول: (فانكحوا ما طاب لكم من النساء مثنى وثلاث ورباع) (سورة النساء/4) صم ثلاثة أيام وأفطر عندها يوم وقم ثلاث ليال وبت عندها ليلة، فقال عمر: لهذه أعجب إليّ من الأول؛ فرحلته بدابة وبعثه قاضياً لأهل البصرة» (ابن الجوزي، 1988).

تدخل امرأة من عامة الناس على صاحب أعلى سلطة في البلاد، وهو مع بعض جلسائه، ومنهم كعب بن سور - أحد أصغر قضاة الأمة - فتثني على زوجها ثم تطلب الإذن بالانصراف، ويعجب الخليفة العادل بطيب كلامها عن زوجها، لكن كعباً ينبهه إلى أمر غاب عنه، فما كان مدحها إلا جزءاً من القصة، وقد جاءت شاكية تقصير زوجها في حقها، فألجمها الحياء عن إكمال القصة، فكان صمتها تعبيراً عما عجزت عن الإفصاح به، وقد فهم كعب إشارتها

التي لم تقلها فما الذي يدفع امرأة لتغشى مجلسا للرجال والحكم، وتقف بينهم مادحة زوجها دون طلب من أحد؟، فكل هذه مؤشرات ودلائل تظهر في السياق التداولي الذي فرض عليها الصمت، وسهل على كعب عملية التأويل فالتصريح وإن كان مستحباً في هكذا مجالس، فهو في حالة المرأة الشاكية صعب التنفيذ، فاخترت التلميح وبه بلغت قصدها وحفظت كرامتها وحياءها.

- ومن الحوارات الطريفة التي تبين توظيف هذه الاستراتيجية في الخطابات اليومية، ما روى عن الجاحظ أنه قال: «رأيت بالعسكر امرأة طويلة القامة جدا ونحن على طعام، فأردت أن أمارحها، فقلت: انزلي حتى تأكلي معنا؛ فقالت: وأنت، فاصعد حتى ترى الدنيا» (ابن الجوزي، 1988).

لاحظ الجاحظ طول المرأة المضطرب، بمعنى أنها تجاوزت المتعارف عليه في المجتمع العربي من معايير الجمال، فلم يشأ أن يخبرها ذلك صراحة، ولطف الحديث بجعله مزاحا طالبا منها النزول للأكل مع أنها كانت راجلة ولم تكن تركب أي شيء والنزول لا يكون إلا من المكان الأعلى إلى ما هو دونه، ومن ذكائها ردت بالمثل وطلبت منه الصعود لرؤية الدنيا، لأنه من المعروف أن الذي يكون في المكان العالي يكون مجال رؤيته أوسع وأوضح، وفي هذا تلميح لأن الطول أحسن من القصر ونبته بلطف وأدب لقصده مقارنة بها.

وعن القرشي عن أبي القاسم السلمي، عن غير واحد من أشياخه: «أن شريحا خرج من عند زياد وهو مريض، فأرسل إليه مسروق بن الأجدع رسولا: كيف وجدت الأمير؟ قال: تركته يأمر وينهى، قال: يأمر بالوصية وينهى عن النياحة» (ابن الجوزي، 1988).

الشاهد من هذا المثال قول القاضي شريح: تركته يأمر وينهى، فلم يرد التصريح بدنو أجله لعظم الخبر على الناس، ولح بالأمر والنهي، وهما إعلان ملازمان للشخص القوي المعافى في بدنه، وهو في الواقع يريد أنه كان يأمر بالوصية وينهى عن النياحة، وهما إعلان لصيقان بمن أيقن بهلاكه، وبهذا

يتهرَّب القاضي من تبعات ما سيقوله عن الأمير، فليس سهلاً أن تبْلغ الوزراء والرعيَّة نعي أميرهم.

3.4. الاستراتيجية الحجاجية: وهي الاستراتيجية التي يرمي من خلالها المخاطب إلى إحداث تغيير في الموقف الفكري أو العاطفي للمخاطب (عبد الهادي بن ظافر الشَّهري، 2004) حيث تستعمل هذه الاستراتيجية لتحقيق أهداف نفعيَّة للمتكلم، ومن مسوغاتها:

الرغبة في تحصيل الإقناع والابتعاد عن الإكراه؛

إبداع السُّلطة، وتحقيق الإقناع بقوة القول /الخطاب؛

تنامي الخطاب بالأخذ والرّد وبسلطة الحجاج، وعدم الاتفاق حول نقطة ما (عبد الهادي بن ظافر الشَّهري، 2004).

- ومن الأمثلة ما جاء في الموقف التّالي الذي يصور مائدة من موائد سليمان بن عبد الملك، التي حضرها بعض الأعراب، فجعلوا يمدون أيديهم في كل اتجاه فنُهِوا عن ذلك: «كل ممّا يليك، فقال الأول: مَنْ أجذب انتجع، فسقّ ذلك على سليمان فقال: لا يعدّ إلينا...وأجاب الثّاني: مَنْ أخصب تخيّر فأعجب ذلك سليمان وقضى حوائجه»(ابن الجوزي، 1988).

استعملت في هذا الحوار العبارات المسكوكة، التي تختزن المعنى المحفوظ في ذاكرة المجتمع، فالموقف واحد والسؤال واحد لكن الإجابات اختلفت، تمثّل الأوّل صورة الجذب والتّعب في البحث عن المرعى، وفيه ذم خفيّ للأمير وبخله وأدرك الثّاني معطيات السّياق المقامي، بفتنة وذكاء أثبت من خلالها ملكته التّداوليّة وعرف أنّ هذا المجلس لا يناسبه البخل والجذب فتمثّل صورة الخصب والوفرة التي تمنح الخيارات المتعدّدة، فكانت استراتيجيته في مخاطبة الأمير أكثر نجاعة لأنّها انبنت على المدح بالكرم والجود، وهما صفتان ينشدهما العرب جميعاً فضلاً عن ملوكهم وأمرائهم، فجاء خطابه "من اخصب تخير"

على عكس خطاب صاحبه "من أجدب انتجع" الذي كانت نظرتة قاصرة، فأثر بالسلب بدل الإيجاب، فالاستراتيجية الحجاجية كغيرها من الاستراتيجيات فيها استغلال لمعطيات السياق وحسن اختيار الأقوال بالإضافة إلى التأثير النفسي الذي يرافق الخطاب.

وروى ابن الجوزي أن حاجب بن زرارة استأذن على كسرى، «فقال له الحاجب: من أنت؟ قال: أنا رجل من العرب؛ فأذن له، فلما وقف بين يديه قال له: من أنت؟ قال: سيد العرب، قال: ألم تقل للحاجب أنا رجل منهم؟ قال: بلى ولكنني وقفت بباب الملك وأنا رجل منهم، فلما وصلت إلى الملك سُدتهم. فقال كسرى: زه احشوا فاه درا (زه كلمة فارسية تعني أحسنت أو حسنا)» (ابن الجوزي، 1988).

تتجسد الاستراتيجية الحجاجية في هذا الخطاب بشكل بسيط، يسمح لنا بتتبع مراحل بنائها من طرف منشئ الخطاب، وهو حاجب بن زرارة، أحد سادات العرب في الجاهلية، فقد قدم نفسه لحاجب كسرى على أنه من عامة العرب، في محاولة منه لعدم الاقتراب من عنفوان كسرى فلا يأخذ كبرياؤه على عدم استقباله إذا عرف بأنه سيدهم، ويكون في نفسه منه شيء فزي ذلك تطاول ومحاولة لمساواة نفسه به (أنت سيد الفرس وأنا سيد العرب) تلويح بالثديّة.

لكنه لما وصل إليه ووقف بين يديه وسئل عن شخصه، عرف بنفسه على أنه سيد العرب، فتعجب كسرى وسأله، فهو بهذا المنطق كاذب في الحالتين - إن كان سيّدا فقد كذب في الأولى، وإن كان رجلا من العرب فقد كذب في الثانية- ، والكذب صفة مذمومة فكيف وهو يكذب بحضرة الملك، ولم يأخذ ابن زرارة وقتا طويلا لإيجاد الإجابة بقوله: كنت منهم ولما وصلت إليك سدتهم أي أنّ لقاءه بكسرى هو سبب سيادته وأنه صادق في قوله، فقد بلغه الحقيقة بأنه سيد العرب، وفي الوقت ذاته جعله سبب هذه السيادة، وظهرت فعالية استراتيجيته في استحسان الملك لقوله ووصله بالعطايا.

أما الحوار التالي فقد دار بين المهدي وعجوز من العرب، فسألها: «ممن أنت؟ فقالت: من طيء، فقال: ما منع طيئا أن يكون فيكم آخر مثل حاتم؟ فقالت مسرعة: الذي منع الملوك أن يكون فيهم مثلك. فعجب من سرعة جوابها، وأمر لها بصلة» (ابن الجوزي، 1988).

لم تزل العرب تذكر حاتما الطائي حتى بعد وفاته، فلا تُعرف قبيلته ولا أي فرد منها إلا به، وهو الحال مع هذه العجوز، ما إن ذكرت (طيئا) حتى بادرها الخليفة: ما منع طيئا أن يكون فيكم آخر مثل حاتم؟ أي أن قومها الآن ليس فيهم من هو في جود حاتم، لكنّها لم تفكر كثيرا لتجد الرد المناسب، بتغييرها دفعة الحديث نحو الأمير بقولها: الذي منع الملوك أن يكون فيهم مثلك، واتخذت استراتيجية حجاجية واستعملته هو نفسه ومكانته الاجتماعية حجة على قولها، فمعرش الملوك أكيد أفضل من قبيلة طيء، وهم كلهم من عوام الناس مقارنة بالملوك، ولم يظهر في هؤلاء ملك بمواصفات المهدي، فإما أن الملوك كلهم ليس فيهم من يشبه المهدي، فإن أقرب بذلك كان ذلك عيبا في حقه تحقير نظرائه، وإن قبل حجتها كان هو الطفرة بين الملوك دون نقص فيهم وبهذا استطاعت العجوز أن تجعله يقرّ بفضل أهل طيء وتعظيم حاتم فقط بخطابها المخطط له الذي استثمرت فيه معطيات السياق.

فالاستراتيجية الحجاجية فعل إقناعي يمارسه المخاطب على المخاطب ليؤثر فيه ويجعله يغير رأيه في قضية من القضايا، يكون هو نفسه طرفا فيها فيستفيد من الموقف ويحقق أغراضه ومقاصده.

4. الخاتمة : خلصت الدراسة إلى جملة من النتائج، منها أن:

- الاستراتيجية الخطابية ليست واحدة بل هي أنواع أربعة، يكتسبها الفرد داخل الجماعة اللغوية، وهي عبارة عن مهارة فردية تختلف من فرد إلى آخر ومن موقف إلى آخر؛

- الاستراتيجية الخطابية ليست قوالب جاهزة تُستدعى عند الحاجة، بل هي نشاط خطابي وفعل كلامي، يتحقق في الواقع وفي استعمالات اللغة في الحياة اليومية، بكل مجالاتها كما هو الحال في حوارات الأذكىاء؛
- الاستراتيجية الخطابية فعالية تواصلية، تُبنى في الموقف التواصلي وتتنامى وفق مقاصد المتكلم؛
- حوارات الأذكىاء تنم فعلا عن فطنتهم، وحسن تخلصهم باستعمال اللغة واستثمارهم الجيد للمعطيات السياقية؛
- ابن الجوزي تبنى استراتيجية حجاجية في كتابه الأذكىاء باتباعه أسلوب - العنونة - في نقل الحوارات إلى القارئ، وهو نسج على منوال رواية الحديث النبوي الشريف، للدلالة على صحة ما نقل إليه.

5. قائمة المصادر والمراجع:

1. إبراهيم براهيم، استراتيجيات الخطاب في رواية الثلاثة للبشير الإبراهيمي (عناية منشورات بونة للبحوث والدراسات، 2013).
2. أحمد المتوكل، الوظيفة بين الكلية والنمطية، (الرباط، دار الأمان للنشر والتوزيع، 2003).
3. إدريس مقبول، "الاستراتيجيات التخاطبية في السنة النبوية"، مجلة كلية العلوم الإسلامية، مج 8، عدد 2014/02/15.
4. أنطوان نعمة وآخرون، المنجد في اللغة العربية المعاصرة، (لبنان، دار المشرق 2000).
5. باتريك شارودو ودومينيك منغونو، معجم تحليل الخطاب، تر عبد القادر المهيري حمادي صمود، (تونس، دار سيناترا المركز الوطني للترجمة، 2008).
6. جاسم سلطان، التفكير الاستراتيجي والخروج من المأزق الراهن، (المنصورة مؤسسة أم القرى للترجمة والتوزيع، 2010).
7. جورج بول، التداولية، ترقصي العتابي، (لبنان، الدار العربية للعلوم ناشرون 2010).
8. خليفة بوجادي، في اللسانيات التداولية مع محاولة تأصيلية في الدرس العربي القديم، (العلمة، الجزائر، بيت الحكمة للنشر والتوزيع، 2010).
9. دومينيك مونغونو، المصطلحات المفاتيح لتحليل الخطاب، تر. محمد يحياتن (الجزائر، منشورات الاختلاف، 2008).
10. شعبان عبد العاطي عطية وآخرون، المعجم الوسيط، (مصر، مكتبة الشروق الدولية، 2004).

11. طه عبد الرحمان، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، (بيروت لبنان، المركز الثقافي العربي، 1996).
12. عبد الرحمان بن الجوزي، الأذكياء، (بيروت، دار الجيل، 1988).
13. عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية (لبنان دار الكتاب الجديد المتحدة، 2004).
14. عبد الواسع الحميري، ما الخطاب؟ وكيف نحلله؟، (بيروت، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 2009).
15. ليدل هارت، الاستراتيجية وتاريخها في العالم، ترهيثم الأيوبي، (لبنان، دار الطليعة للنشر والتوزيع، 2000).
16. محمد بن مكرم بن منظور، لسان العرب، تح: عبد الله علي الكبير وآخرون (مصر دار المعارف، 1981).
17. محمد بن أحمد بن قايماز الذهبي، سير أعلام النبلاء، تح: حسان عبد المنان (لبنان بيت الأفكار الدولية، 2004).
18. وسيم الكردي، المشكالية نحو حوار حواري من الصوت المفرد إلى الأصوات المتعددة (فلسطين، مؤسسة عبد المحسن القطان، 2003).
19. Claude Kannas et autres, Dictionnaire encyclopedique (Paris, Larousse bordas, 1998).
20. Jean DUBOIS, Dictionnaire de linguistique, (paris, Larousse, 2002).

8. هوامش *

- * تُرجع أغلب الدراسات أول استعمال لهذا المصطلح إلى الفيلسوف الأمريكي (Charles Morris) حين وظّفه عام 1938م في كتابه "أسس نظرية العلامات" للدلالة على جزء من السيميائية وأحد مكوناتها الثلاثة، فعرف التداولية بأنها دراسة العلاقة بين العلامات ومستعملها، أما جورج يول فيرى أنّها دراسة الفعل الإنساني القصدي، فهي تنطوي على تفسير أفعال يفترض القيام بها لإنجاز غرض معين وبناء على هذا ينبغي على المفاهيم المركزية في التداولية أن تتضمن اعتقاداً وقصداً وخطّة وفعلاً. ينظر: خليفة بوجادي، في اللسانيات التداولية مع محاولة تأصيلية في الدرس العربي القديم (العلمة الجزائر، بيت الحكمة للنشر والتوزيع، 2010)، ص55. وجورج يول، التداولية، ترقصي العتابي، (لبنان، الدار العربية للعلوم ناشرون، 2010)، ص137.
- محمّد بن مكرم بن منظور، لسان العرب، تح: عبد الله علي الكبير وآخرون، (مصر دار المعارف 1981)، مادة خطب.
- شعبان عبد العاطي عطية وآخرون، المعجم الوسيط، (مصر، مكتبة الشروق الدولية 2004) مادة خطب.
- إبراهيم براهيم، استراتيجيات الخطاب في رواية الثلاثة للبشير الإبراهيمي، (عناية الجزائر منشورات بونة للبحوث والدراسات، 2013)، ص11.
- Jean DUBOIS, dictionnaire de linguistique, (paris, Larousse, 2002,)، p150.
- دومينيك مونغونو، المصطلحات المفاتيح لتحليل الخطاب، تر. محمّد يحياتن، (الجزائر منشورات الاختلاف، 2008)، ص38.
- المرجع نفسه، ص38.
- طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، (بيروت لبنان، المركز الثقافي العربي 1996)، ص215.
- أحمد المتوكل، الوظيفية بين الكلية والنمطية، (الرباط، دار الأمان للنشر والتوزيع 2003) ص22.
- عبد الواسع الحميري، ما الخطاب؟ وكيف نحلله؟، (بيروت، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 2009)، ص9.
- المرجع نفسه، ص11.

- . المرجع نفسه، ص9.
- . جاسم سلطان، التفكير الاستراتيجي والخروج من المأزق الراهن، (المنصورة، مؤسسة ام القرى للترجمة والتوزيع، 2010) ص16.
- . encyclopedique,(paris, Larousse Claude Kannas et autre,Dictionnaire .bordas, 1998), p1499.
- . أنطوان نعمة وآخرون، المنجد في اللغة العربية المعاصرة، (لبنان، دارالمشرق، 2000) ص22.
- . ليدل هارت، الاستراتيجيات وتاريخها في العالم، ترهيثم الأيوبي، (لبنان، دار الطليعة للنشر والتوزيع، 2000) ص274.
- . باتريك شارودو ودومينييك منغونو، معجم تحليل الخطاب، تر عبد القادر المهيري حمادي صمود (تونس، دارسيناترا المركز الوطني للترجمة، 2008)، ص532.
- . إبراهيم براهيم، 2013، استراتيجيات الخطاب في رواية الثلاثة للبشير الإبراهيمي (الجزائر منشورات بونة للبحوث والدراسات، 2013) ص31.
- . عبد الهادي بن ظافر الشهري، 2004، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية (لبنان، دار الكتاب الجديد المتحدة، 2004) ص21.
- . المرجع نفسه، ص62.
- . المرجع نفسه، ص62.
- . عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ص63.
- . المرجع نفسه، ص61.
- . إدريس مقبول، "الاستراتيجيات التخاطبية في السنة النبوية"، مجلة كلية العلوم الإسلامية مج 8، عدد 2014/02/15، ص543.
- . إبراهيم براهيم، مرجع سابق، صص 81- 82.
- . إدريس مقبول، مرجع سابق، ص543.
- . ينظر: المرجع نفسه، ص543.
- . عبد الرحمان بن الجوزي، الأذكياء، (بيروت، دارالجيل، 1988). ص56.
- . ينظر: محمد بن أحمد الذهبي، سير أعلام النبلاء، تح: حسان عبد المنان، (لبنان بيت الأفكار الدولية، 2004)، باب معن بن زائدة.
- . عبد الرحمان بن الجوزي، الأذكياء، ص47.

- وسيم الكردي، المشكالية نحو حوار حوار من الصوت المفرد إلى الأصوات المتعددة (فلسطين مؤسسة عبد المحسن القطان، 2003)، ص25.
- عبد الرحمان بن الجوزي، الأذكياء، ص130.
- إدريس مقبول، مرجع سابق، ص549.
- المرجع نفسه، ص549.
- عبد الرحمان بن الجوزي، الأذكياء، ص129.
- عبد الرحمان بن الجوزي، الأذكياء، ص161.
- إدريس مقبول، مرجع سابق، ص551.
- المرجع نفسه، ص551.
- عبد الرحمان بن الجوزي، الأذكياء، ص95.
- عبد الرحمان بن الجوزي، الأذكياء، ص281.
- المرجع نفسه، ص96.
- عبد الهادي بن ظافر الشهري مرجع سابق، ص444.
- المرجع نفسه، ص447.
- عبد الرحمان بن الجوزي، الأذكياء، ص131.
- عبد الرحمان بن الجوزي، الأذكياء، ص129.
- المرجع نفسه، ص132.