مفاهيم نظرية لمقاربة المعنى في الخطاب الحجاجي

Theoretical concepts of the approach to meaning in the argumentative discourse

أ. خالد سوماني‡

تاريخ الاستلام: 2021.10.23 تاريخ القبول: 2021.12.02

الملخص: تنطلق هذه الورقة البحثيّة من ركائز ثلاث؛ الأولى تتعلق بحقيقة كل خطاب إذ يعتبر الوسيلة المثلى لتمرير الأفكار والأحاسيس و.. فيه من الحجاج ما فيه مهما كان غرضه نظرا لاستعمالاته ومهما كانت طبيعته نظرا لمكوناته المصنفة له إلى علمي أو أدبي أو سياسي.. أما الثانية تتعلق بالمعنى الذي يتشكل في هذا الخطاب وارتباط هويته وملامحه بالسياق الذي يؤطره إنتاجا وتأويلا.. ثم تأتي الركيزة الثالثة لتضبط المشهد الذي يربط المعنى المتشعب سياقيا مع حجاجيّة الخطاب باقتراح التداولية بمفاهيمها أداة ملائمة لفعل التأويل.

كلمات مفتاحية: المعنى –التّداولية –الخطاب –الاستراتيجيّة –القصد–الحجاج.

Abstract: This research paper is based on three pillars; The first relates to the reality of each discourse ,as it is considered the best way to pass on ideas and feelings, and..in it there are argumentation, whatever its purpose, given its uses, and whatever its nature, given its scientific, literary or political components.. The second relates to the meaning that is formed in this discourse and its connection Its identity and features in the context that frames it production and interpretation.. Then the

‡ المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف، ميلة، البريد الالكتروني:

khaled.soumani@centre-univ-mila.dz (مؤلّف مرسل)

third pillar comes to control the scene that links the contextually divergent meaning with the argumentative discourse by suggesting pragmatics with its concepts as an appropriate tool for the act of interpretation.

Keywords: Meaning - pragmatics - discourse - strategy - intent - argumentation.

1. مقدّمة: تُعرف التّداوليّة بأنّها منظومة معرفيّة تنظيريّة تطبيقيّة تُعنى بدراسة استعمال اللّغة، تنحدر أصولها الابستيمولوجيّة من ثلاثة ميادين معرفيّة أساسة هي: السيميائيّات، والفلسفة التحليليّة، واللّسانيّات؛

– **السيميائيّات:** إنّ أقدم تعريف وصلنا عن التداولية هو للسيميائي شارل موريس، إثر محاولته ضبط مجال اشتغال السيميائيات التي تُعرف بأنها تدرس كل العلامات وكل ما يتعلق بها: اشتغالها، علاقاتها مع باقي العلامات إنتاجها واستقبالها من قبل مستعمليها. وبهذا عرّف التداولية بأنها قِسم من السيميائيات يهتم بمعالجة العلاقة بين العلامات ومستخدميها (Martine Bracops, 2006)[1].

– **الفلسفة التحليليّة:** التي استلهمت فكرة تحليل الفلسفة للغة من الفيلسوف الألماني "كوتلوب فريج" الذي ميّز بين المرجع والمعنى (فيليب بلانشيه 2007)[2]، مرورا بـ"مور" و"رسل" و"فتجنشتاين" صاحب مفهوم ألعاب اللغة وصولا إلى أوستين صاحب نظرية أفعال الكلام ومن تلاه كـ"سيرل" و"غرايس".

– **اللسانيّات:** من منطلق نقد النظريات اللسانية السابقة على رأسها لسانيات "دي سوسور" واللسانيات التوليدية التحويلية لـ"تشومسكي"، فالأولى أهملت بشكل فادح الواقع الاجتماعي لاستعمالات اللغة، والثانية ركّزت على كفاءة الإنسان في تعلّم وإنتاج الأنماط اللغوية، وتغافلت عن حقيقة المعنى وكيفية إنتاجه عن طريق هذه الأنماط (فيليب بلانشيه، 2007)[3]، فتتوجت تراكمات هذا النقد بنظرية التلفظ لصاحبها "بنفنيست"، متخذا موضوع هذه النظرية هو فهم جوهر استعمال اللغة في لحظة التلفظ.

وبعد تلاقي هذه النظريات والآراء احتوت نظريات منبثقة عن مجالات معرفية أخرى كالمنطق وعلم النفس وعلم الاجتماع، فتوسع نطاقها وكبر طموحها في أن تكون الأنسب والأشمل لبحث معضلة المعنى وضبط منطق استعمال اللغة إنتاجا وتأويلا.

والتداولية تفرض نفسها حين نتحدث عن التأويل لسببين:

– كونها تبحث في معنى الملفوظات ومقاصد المخاطِبين، فمن أولوياتها تبسيط سبل التأويل السليم والمؤسَّس للملفوظات. والتأويل هو مقاربة للمعاني والمقاصد؛

– وكونها تتوخى الكشف عن استراتيجيات استعمال اللغة؛ متجلية في استراتيجيات الخطاب في أداء الأغراض بشكل عام، واستراتيجيات الإقناع بوجه خاص، مادامت كلّ الاستراتيجيات في الواقع تؤول إلى هذه الأخيرة.

2. إستراتيجيّات الخطاب: إنّ استعمال اللغة لا يستند إلى العفوية ولا إلى الاعتباطية بتاتا، لأنّ استعمالها مرتبط باستهداف إصابة الأغراض دائم، وتقف خلف هذه الأغراض مقاصد المخاطِب، وحرصا منه على تحقق هذه الأغراض والمقاصد يعتمد الإستراتيجية أو الاستراتيجيات المناسبة لإيصالها وتحقيق أهدافه.

يُبسّط مفهوم الإستراتيجية بأنّها خطّة يتبعها المخاطِب لبلوغ مآربه الخطابية تبدأ بتحديد المقصد الذي يحدد هو بدوره الهدف، ثمّ استقصاء الوسائل والكيفيات الممكّنة من الوصول إلى الهدف. فالمخاطِب يستعمل اللّغة ولسان حاله يقول: كيف أستعمل هذه اللغة وطاقاتها التعبيرية استعمالا صائبا يضمن لي بالتالي بلوغ الغرض أو الأغراض التي أتوخاها؟

وغني عن التفصيل إذاً في أنّ الخطاب في حدّ ذاته إستراتيجية أولية شاملة يلجأ إليها المخاطِب لنقل المعاني الحاملة لمقاصده، "وهناك زعم بالغ الأهمية يتعلق بالخطاب، فحواه أن المعاني لا توجد إلا في الأشكال الحسية العيانية

للممارسات الاجتماعية والمؤسساتية المختلفة، ولا يمكن أن يكون أي معنى في اللغة ذاتها"(ديان مكدونيل، 2001)[4]، هذا لكون المعنى محصلة للتفاعل الحاصل بين الأفراد في سياقات محددة. وعليه فإنّ الخطاب ممارسة اجتماعية بين الأفراد له شأن أي ممارسة اجتماعية أخرى تستجيب لحاجة التواصل وتبادل المنافع وتحقيق التفاهم والتناغم اللازمين للتعايش الاجتماعي.

ولمّا كان الخطاب خاضعا في بنيته وموضوعه لأغراض المخاطِب ومقاماته الاجتماعية فإنّه يتنوع بتنوع هذه الأغراض، فنجد له أنواعا كثيرة منها: الخطاب الديني والخطاب السياسي، الأدبي، التاريخي...الخ.

"إنّ الخطابات المختلفة تنشئ المفاهيم والاستراتيجيات المختلفة"(ديان مكدونيل، 2001)[5] في تناسب طردي، لتعلق محددات هذه الأخيرة بعناصر غير قارة مكوّنة للسياق. ويمكننا أن نحاصر هذا الانفتاح في كثرة الاستراتيجيات باختزالها على أساس تصنيفها، بناءً على معايير مشتركة واضحة ومتكاملة، هي (بن ظافر الشهري، 2004)[6]:

– المعيار الاجتماعي: ويتعلق بالعلاقة بين طرفي الخطاب، وقد تفرعت عليه إستراتيجيتان هما: الإستراتيجية التضامنية، والإستراتيجية التوجيهية؛

– معيار شكل الخطاب اللغوي للدلالة على قصد المرسل: وتأسّست عليه الإستراتيجية التلميحية؛

– معيار هدف الخطاب: وتأسّست عليه إستراتيجية الإقناع هذه الاستراتيجيات تشترك فيها جميع الخطابات، وكل خطاب يتفاوت عن غيره في التركيز على بعضها والتغاضي عن أخرى حسب نوع الخطاب، ووفق غايات صاحبه.

2. 1. الإستراتيجيّة التّضامنيّة: الخطاب ممارسة اجتماعية، وحيثما كان البعد الاجتماعي في أي ممارسة أو سلوك فرضت الأخلاق وقواعد التصرف نفسها في صميم تلك الممارسة، لأنّ هذا ممّا يحفظ للأفراد كمجتمع علاقاتهم

الطيبة والحميمية، ففي الإستراتيجية التضامنية "يحاول المرسل أن يجسد بها درجة علاقته بالمرسل إليه ونوعها، وأن يعبر عن مدى احترامه لها ورغبته في المحافظة عليها، أو تطويرها بإزالة معالم الفروق بينهما، وإجمالا هي محاولة التقرب من المرسل إليه، وتقريبه"(بن ظافر الشهري، 2004)[7].

وتمثّل هذه الإستراتيجية حرص المخاطب على كسب ودّ مخاطَبه وثقته حتى يُحمل هذا الأخير خطابه ذاك محملا حسنا سواء من حيث الجدّية أم الصواب.

دليلها هو تركيز المخاطب على الأمور المشتركة بينه وبين مخاطبه وتثمينها، وأيضا مخاطبته بما يفترض أنّه يود لو يخاطب به.

2.2الإستراتيجيّة التوجيهيّة: يمكن أن نمثّل الخطاب على ضوء هذه الإستراتيجية بالماء في مجراه، لأنّ الخطاب يتكاثر ويتكوثر لا ليتضخم بل ليغذي دفعه على الدوام إلى الأمام لبلوغ مصبّه الذي يعتبر المحطة التي إليها ينتهي الخطاب، ولا ينبغي أن تفوت المخاطَب.

ومن هذا المنطلق، جاز القول بأنّ "الخطاب ذا الإستراتيجية التوجيهية يعدّ ضغطا وتدخلا، ولو بدرجات متفاوتة، على المرسل وتوجيهه لفعل مستقبلي معين"(بن ظافر الشهري، 2004)[8].

3.2.الإستراتيجية التلميحيّة: أمّا الإستراتيجية التّلميحية فتعتمد على التلميح والتلميح عكس التصريح، والفهم أسرع بالتصريح منه بالتلميح، لأنّ الأول يقوم على المباشرة في إيصال المعنى، لذلك فالمتلقي يدرك القصد مباشرة، والثاني غير مباشر يحتاج من المتلقي إعمال ذهنه والاستعانة بالسياق للكشف عن القصد.

ومعلوم أن استعمال اللّغة لا يكون فقط باستعمال الأساليب المباشرة، حتى ولو بدا نظريا أنّ الألفاظ والعبارات تتطابق ومعانيها الموضوعة لها في الأصل. ويلجأ إلى هذه الإستراتيجية التلميحية: إمّا للتحرر عن النمطية التي تفرضها قواعد اللغة على مستعمليها، وإمّا لطلب الاختصار، وإمّا لإضفاء الحيوية اللازمة لدى المخاطَب قصد الاجتهاد في تأويل ما يتلفظ به مخاطِبه أو

"بدافع من عوامل معيّنة مثل السلطة أو مراعاة التأدّب، وما إلى ذلك"(بن ظافر الشهري، 2004)[9].

4.2.الإستراتيجية الإقناعية: الإقناع الذي يرمي إليه المخاطِب في خطابه يكشف عن الغاية التي تتربع على رأس الغايات المفترضة كلّها للخطاب، لذلك تعدّ هذه الإستراتيجية الإقناعية النهاية الغائية للاستراتيجيات الأخرى.

وتتميز عن الأخرى في الهيكل العام في اعتمادها آليات ذات فعاليّة حجاجية أكثر، ولهذا تعتبر هذه الإستراتيجية حجاجا صريحا.

3. نظريّة المقاصد: تهتمّ نظرية المقاصد هذه بما قبل استعمال اللّغة من قبل المخاطِب، مع العلم أنّ مستعمل اللغة لا يستعملها لمجرد الاستعمال، بل تقف وراء استعمالاتها نيّات ودوافع ومقاصد.

والقصد يراد به في تصور نحاتنا القدامى، الغاية التواصلية التي يريد المتكلم تحقيقها من الخطاب وقصده منه، وهي المعاني التي تعارف عليها المعاصرون باسم "القصدية"(مسعود صحراوي، 2005)[10].

وقد كان للجرجاني التفاتة ثمينة في تأويل الملفوظات المجازية، حين رأى أنّه لا يوصف بالمجاز الحكم طالما لم يرمِ إليه المتكلم، فقصده بيّنة حدوثه مثل ما جاء في التنزيل حكاية عن الكفار: ﴿وما يُهلِكنا إلاّ الدَّهر﴾ فإنّه لا يوصف بالمجاز ولكن يقال عند قائله إنّه حقيقة، لاعتقاده بذلك ثمّ قصْده ظاهرَ كلامه (الجرجاني، 1988)[11].

لذلك كان الكشف عن قصد المتكلم هو غاية المؤوِّل لكلامه الذي يبحث فيه في البلاغة العربية، ومتى اطلع على قصده ضبطه على معناه.

وتعددت دلالات مفهوم القصد في المعالجات النظرية، فهو دال على أحد ثلاثة:

1–دال على الإرادة، أو

2–دال على معنى الخطاب، أو

3-دال على هدف الخطاب (بن ظافر الشهري، 2004)[12].

قد تحضر دلالة من هذه الدلالات وتغيب أخرى في ممارسة من الممارسات، لكنها في الخطاب تحضر هذه الدلالات الثلاث كلّها، باعتبار هذا الأخير تعبيرا عن إرادة المتكلم، أي عمّا يريد إيصاله للمتلقي أو ما يريد تحقيقه عن طريق هذا الخطاب، وباعتبار أنّ بنية معنى الخطاب تتكوّن أساسا بتوجيه من مقاصد منتجه وإثبات المعنى دون قصد المرسل يمثل تحايلا من المتلقي بتمرير مقصده هو على أنه المعنى المراد، وباعتبار أنّ أي خطاب له أهداف مرحلية تعكس مقاصد بنائية لتشييد المقصد النهائي والشامل الذي يمثله الهدف النهائي لهذا الاستعمال اللغوي.

وقد يتداخل أحيانا مفهوم القصد مع مفهوم الهدف حين استعمالهما، "فالقصد له جانبان هما: -حصول الإرادة بالتلفظ عند المرسل، فلا يكون كلامه غفوا أو سهوا؛

-ومعنى الخطاب كما يريده المرسل، لا كما هو في الدلالة المنطقية فحسب.

أمّا الهدف فهو ما نسعى لتحقيقه بأفعالنا، وما هذه الأفعال إلا الأفعال اللغوية التي يجسدها المرسل في الخطاب"(بن ظافر الشهري، 2004)[13].

أمّا التّداوليّة فلها باع طويل في بحث مقاصد المتكلمين وكيفية تجليها في القوالب اللغوية، فلو عدنا إلى أفعال الكلام المؤسِّسة لها لصاحبها أوستين لتبينا الأمر أكثر.

في الحقيقة "نظرية أفعال الكلام تقوم أساسا على مفهومين هما: القصدية(intention)والمواضعة(convention)" (Anne Reboul) 1998)[14] وهما المفهومان اللذان يسهمان في خلق معاني الملفوظات، فجهد المتكلّم ينصبّ في محاولة التوفيق بينهما، أو لنقل أنّ المتكلّم سيسعى إلى استثمار المواضعات اللّغوية – المشتركة بينه وبين المتلقي – لتمرير مقاصده

– الذاتية – عبرَها لتحقيق التواصل الإيجابي بينه وبين متلقيه. وعلى المخاطَب أن يدرك أنّ مخاطِبه يحافظ على الحدّ الأدنى من التواضع ثمّ يتصرف إن استدعى إبلاغ قصده الخروج عنه مراهنا على عناصر السياق في تكملة تلك الفراغات التي نتجت عن ذلك الخروج لإكمال الصورة الكلية للقصد.

فقد أضاف أوستين حقيقة حول استعمال اللّغة، فبعدما ظلّ الاعتقاد سائدا أمدا طويلا بأنّ وظيفة اللّغة هو وصف العالم الموضوعي، جاء ليقرّ خلاف ذلك تماما، فنحن إذ نستعمل اللغة نقوم بأفعال ثلاثة وفق الترتيب التالي:

– الفعل التعبيري(acte locutionnaire): أو فعل قول شيء ما؛

– الفعل الإنشائي(acte illocutionnaire): أو الفعل الذي ننشئ بقوله شيئا ما؛

– الفعل التأثيري (acte perlocutionnaire): أو الفعل الذي ننجزه بفعل قول شيء ما (Bracops,2006)[15].

لنلاحظ الجملة التالية: "الثور يتقدّم"

يمكن أن يتلفظ مخاطِب بهذه الجملة بنبرة تنمّ عن خطر يداهم المخاطَب فيفهم هذا الأخير قصده، في أنّه يحذره، لا بكونه يسرد عليه خبر تقدم الثور وفقط، الأمر الذي يجعله يحتاط حتى يتفادى العواقب.

فالمخاطَب بهذا أنجز ثلاثة أفعال كلامية هي: 1. التلفظ بمتتالية صوتيّة ذات معنى (الفعل التعبيري)، 2. إنجاز فعل متزامن مع لحظة التلفظ وهو فعل التحذير (الفعل الإنشائي)، 3. ثمّ فعل التأثير بانصياع مخاطَبه إلى تحذيره.

الفعل الإنشائي الذي ركّز عليه أوستين في نظريته يتحدّد من مقصد مستعمل اللّغة، لذلك كانت وظائف اللغة بقدر قدرتها على إنشاء الأفعال الإنشائية المختلفة، وبالتالي فإنّ وظائف اللغة هي بقدر المقاصد المحتملة والممكنة لمستعملي هذه اللغة.

وقد تنبّه سيرل إلى وجود نوعين من الأفعال الكلامية من حيث تطابقها مع المعنى الحرفي من عدمه، والتمييز يعود هنا أيضا إلى استشفاف مقصد المتكلم وإلاّ يقع سوء الفهم.

فالمخاطِب يمكن أن يتلفظ بالجملة التالية: "أيمكنك أن تناولني الملح؟" ولا يفهم السامع على أنّها سؤال ولكنّها طلب مناولته الملح. وفي مثل هذه الحالات من المهم الإشارة إلى أنّ التلفظ عُني بكونه طلبا. يعني أنّ المخاطِب يكون لديه قصد جعل المخاطَب عارفا بأنّ طلبا قد وقع (Searle, 1982)[16]. كيف عرف المخاطَب أنّه طلب وليس استفهاما؟ عرف ذلك من السياق، بحيث استبعد المعنى الحرفي للملفوظ، واستدعى المعنى الملائم لقصد المخاطَب انطلاقا من أجواء التلفظ كأن يكون هذا الأخير جالسا إلى طاولة الأكل.

إنّ تأويل أيّ ملفوظ من المتلقي لابدّ له أن يتكئ على مقاربة قصد منتج الخطاب، لذلك فإنّ "مفهوم القصد يلعب دورا كبيرا، إذ يعدّ شرط نجاح تأويل الملفوظات (...) والمخاطَب يصل بذلك إلى تأويل مقنع للملفوظ إذا قدر على تحصيل المضمون الذي قصد المخاطِب إيصاله من خلال ملفوظه" (Anne Reboul, 1998)[17].

ويتوقف تجلي مقاصد الملفوظات لدى المخاطَب على المؤهلات اللّغوية والذهنيّة والبلاغيّة، أو لنجملها بالكفاءة التّداولية، القائمة على أساس معرفته بحِكم المحادثة. إذ لا تكفي قواعد اللّغة في استنباط القصد لكن لابد من الإلمام بقواعد وقوانين استعمالها أيضا.

2. 1. حِكم المحادثة: إنّ من أكبر التّحديات التي واجهتها اللّسانيات الكلاسيكية وأبحاث علم الدلالة هي عدم مطابقة المواضعة لمقصدية مستعملي اللّغة، فأصبحت تواجه المعاني غير المباشرة والضمنية وما يتموقع خارج دائرة المعنى الحرفي أو المباشر. وأمام هذه الطبيعة المتمردة لتجليات المعنى

وصعوبة ضبط قنوات انتقاله، أدى بتلك النظريات إلى هجرانه، وإلى تركيزها على الشكل القابل للقياس والتنظير فقط.

أمّا النظرية التداولية فقد أثْرت مفهوم الضمني وغيره بمنظور **المقصدية** الذي كشف عنه أوستين وسورل تدريجيا، لأنّ المقصد يقع في صميم شروط النّجاح وكذا في القوة المتضمّنة في القول. ولقد كان "هـ. ب. غرايس" يشتغل على المضمر أساسا فقاده تحليل هذه الظاهرة إلى بلورة حِكم المحادثة الشهيرة وهي مواضعات للتبادل الشفوي ضرورية في عملية تعرف المتلقي على المضمر وكذا على مقصد المخاطِب (فيليب بلانشيه، 2007)[18].

ولقد برهن "ب. هـ. ستراوسن" أنّ نظريتي غرايس وأوستين تتكاملان بسهولة بما أنّ أوستين قد ركّز على كون ما يحدد الفعل المتضمّن في القول هو التأويل الصحيح للمقصد: فالفعل = المقصد + الأثر (عند المتلقي). فمن هذه النظرة يتعلق نجاح فعل متضمّن في القول في قسم منه بإظهار المخاطِب له تسهيلا على المتلقي أمرَ التعرّف على مقصده (فيليب بلانشيه، 2007)[19].

يصوغ أشهر مقالات غرايس المعنون بـ: "منطق المحادثة" مقاربة لإنتاج الجمل غير تواضعية وتأويلها، وقد أدرج فيه مفهومين مهمّين هما: الاستلزام الخطابي ومبدأ التعاون، وكان قد تنبّه إلى أنّ تأويل جملة ما غالبا ما يتجاوز كثيرا الدلالة التي نعزوها إليها بالمواضعة، ولهذا السبب أمكن التمييز بين الجملة والقول؛ فالجملة هي سلسلة من الكلمات يمكن التلفظ بها في ملابسات مختلفة ولا تتغير بتغير هذه الملابسات، أمّا القول فهو حاصل التلفظ بجملة وهو يتغير بتغير الملابسات والقائلين (آن روبول، 2003)[20].

يفترض غرايس في نظريته أن المتخاطبين المسهمين في محادثة مشتركة يحترمون مبدأ التعاون. فالمشاركون يتوقعون أن يسهم كلّ واحد منهم في المحادثة بكيفية عقلانية ومتعاونة لتيسير تأويل أقواله.

يشرح غرايس هذا المبدأ مقترحا أربع قواعد متفرعة منه، من المفترض أن يحترمها المخاطبون وأن يستغلوها، وهي (آن روبول، 2003)[21]:

* **قاعدة الكمّ:** التي تفرض أن تتضمن إسهام المتكلم حدا من المعلومات يعادل ما هو ضروري في المقام ولا يزيد عليه؛

* **قاعدة النّوع:** التي تفترض نزاهة القائل الذي ينبغي ألا يكذب، وأن يملك الحجج الكافية لإثبات ما يود إثباته؛

* **قاعدة العلاقة (أو المناسبة):** التي تفرض أن يكون حديث المتكلم داخل الموضوع ذا علاقة بما قاله سابقا وما قاله الآخرون؛

* **قاعدة الكيف:** التي تعني أن نعبر بوضوح ودون لبس قدر الإمكان ونقدم المعلومات بترتيب مفهوم.

إنّ سلوكنا اللساني جدّ حساس، ونراهن على حدسنا عادة، وعلى حسن الظن بالمتكلم، في التواصل معه وفهم مقاصده، فننطلق من حدس مزدوج يقتضي:

1-إحترام المتكلم مبدئيا للحِكم

2-لا يستطيع المتكلم احترامها جميعا في الوقت نفسه.

فإذا سئل أحد عن المدّة التي يستغرقها المدفع ليبرد؟ وأجاب: "بعضا من الزمن"، فإنّه أعطى أخبارا أقلّ من تلك التي طلبت منه، ويكون جوابه من هنا مخالفا للحكمة الغرايسية الأولى أي حكمة الكمية، وهي مخالَفة تقوم عليها وتتحقق بها الحكمة الثانية وهي حكمة النوع أو الصدق، وما ينبغي أن يستخلصه السائل (كتضمين) من هذه الإجابة استنادا إلى كفاءته التداولية الذي يُفترض أنّه عارف بهذه الحِكم، هو أنّ قلة المعلومات وعدم دقتها لا تؤول إلى سوء نيّة ولكن إلى جهل مخاطبه (فرانسواز أرمينكو، د. ت)[22].

أمّا **الاستلزام الخطابي** عند غرايس فقد استخلصه من تفسيره للعملية التواصلية، حيث لاحظ في القول فرقا جليا بين ما يقال (الدلالة اللّغوية

التواضعية للجملة) وما يتمّ نقله أو تبليغه، فالدلالة هو ما قيل والاستلزام الخطابي هو ما تمّ تبيليغه.

وهذا ما وضّحه "سبربر وولسون" حين حددا مقصديتين للمخاطِب حين ينتج ملفوظه:

– المقصدية الاخبارية: لمتلفظ الملفوظ قصد إظهار وعرض مجموعة من الفرضيات على مخاطَبه؛

– المقصدية التواصلية: يتلفظ المخاطِب بملفوظ يجعل التبادل جليا في قصد الإخبارية (Anne Reboul, 1998)[23].

ولتوضيح مفهوم الاستلزام الخطابي نعرض المثال التالي: يعرض زيد القهوة على عمرو، فيقول له عمرو: "القهوة تمنعني من النوم"؛

فتوصل زيد إلى الاستلزام المتمثل في أنّ عمرو لا يرغب في القهوة مستندا إلى الاستدلال التالي: ينبغي أن ينهض غدا في الصباح باكرا، فعليه بالذهاب إلى فراشه باكرا والنوم باكرا، إذن فهو لا يرغب في القهوة (آن روبول 2003)[24].

2. 2. الكفاءة التّداوليّة: يواجه المتلقي الخطاب لتأويله بعدة مؤهلات أدناها معرفته بالمواضعات اللّغوية التي يتلقى خطابه بها، وأعلاها وأشملها المعارف التي تمخضت لديه عن استعماله المكثف للغة، حول المبادئ العامة التي تؤطر وتوجه عملية التواصل بين طرفين وفي سياق محدّد، هذه الكفاءة هي الكفاءة التداولية.

والكفاءة التداولية تعكسها القدرة التواصلية لدى الإنسان السوي، وهي معقدة تعقد الملكات التي تتعاضد في تمكين مستعمل اللغة من الاستفادة من استعماله اللغة الاستفادة المثالية.

وتتألف هذه القدرة التواصلية من خمس ملكات على الأقل وهي (بن ظافر الشهري، 2004)[25]:

-**الملكة اللّغوية:** يستطيع مستعمل اللغة الطبيعية أن ينتج ويؤوّل إنتاجا وتأويلا صحيحين عبارات لغوية؛

- **الملكة المنطقيّة:** بإمكان مستعمل اللغة الطبيعية، انطلاقا من معارف أولية أن يشتق معارف أخرى، بواسطة قواعد استدلال تحكمها مبادئ المنطق الاستنباطي والمنطق الاحتمالي؛

-**الملكة المعرفيّة:** يستطيع مستعمل اللغة الطبيعية أن: -يكوّن رصيدا من المعارف المنظمة – وأن يحصِّل معارف من العبارات اللغوية – وأن يختزن هذه المعارف، وأن يستحضرها، لاستعمالها في تأويل العبارات اللّغوية؛

-**الملكة الإدراكية:** يدرك مستعمل اللغة الطبيعية ما يحيط به، وينتج عن هذا الإدراك معارف يلجأ إليها عند الحاجة في إنتاج العبارات اللغوية وتأويلها؛

-**الملكة الاجتماعية:** لا تتوقف إمكانيات مستعمل اللغة الطبيعية في معرفة ما يقوله، بل يعي أيضا كيف ينبغي أن يقول ذلك لمخاطب معين في موقف تواصلي معين، قصد تحقيق أهداف تواصلية معينة.

يمكن أن تُضاف ملكات أخرى، وهذا ليس من صميم ما نودّ الإشارة إليه نودّ أن ننوّه إلى أنّ نجاح العملية التواصلية مرتبط ارتباطا وثيقا بدرجة الكفاءة التداولية لدى أطراف التواصل.

إنّ "الملكة التداولية تنطوي على قواعد تسمح للمتكلم بتأويل ملفوظ بالنسبة إلى سياق بعينه، ومن بين هذه القواعد: قواعد الخطاب" (مانقانو، 2005)[26] أو حِكم المحادثة.

ويتجلى الدور الأساسي الذي تلعبه الكفاءة التداولية في موضوع تأويل المعاني غير المباشرة وغير المصرح بها في ثنايا الملفوظات، أو ما يعرف بالتضمينات.

3. 3.نظرية التضمين (implicite): يتوفر الفرد البشري على قدرة استنباط أشياء تقبع وراء ظاهر الظواهر المعينة، ويعتمد في ذلك إمّا على

معرفته المسبقة بخبايا تلك الظاهرة، أو استنادا إلى تداعيات علائقية، أو احتكاما إلى مبادئ وقواعد منطقية..

تهتمّ نظرية التضمين بالمعاني غير المصرح بها في المقول، تكون إمّا مشكّلة للمعنى أو أنّها تمثل قصد المخاطِب.

ويتطلب إدراك الضمنيات الاستناد إلى السياق وإلى حِكم المحادثة التي أقرّها غرايس. فحين يودّ المؤوّل تأويل كلام ما ينطلق من مسلّمتين اثنتين هما:

– الأفراد الآخرون هم أفراد معقلنة (ذوو عقول)؛

– وأنّهم مختصون بمعتقدات ورغبات وباقي الحالات الذهنية (Anne Reboul, 1998)[27].

وهذا يلخص التخمينات التي يتوقعها من منتج الخطاب، قياسا على ما يعرفه بدءا بجعله معروفا لديه لاشتراكه معه في أهمّ عنصرين مسهمين في خلق الخطاب وهما: الجانب العقلي والجانب النفسي. فتدخّل التركيبة العقلية والنفسية في خلق الخطاب تستدعي مثيلتها لدى المخاطَب الذي ينبغي أن يعيها ويتفطّن إليها في محاولة حدسية منه مقاربة المعنى المقصود واستنباط ما وراء المصرح به.

والاستنباط هو آلية بشرية تمثل قدرة البشر على تعاطي معلومات ومعاني كثيرة انطلاقا من ملفوظ أو ملفوظات محددة، "يتعلق الأمر أساسا بجملة مستنبطة من جملة أخرى بواسطة قاعدة واعية أو لا، ونعني بها عادة الجمل الضمنية، التي يمكن للمتلفظ المشارك استنباطها من ملفوظ ما باعتماده هذا الملفوظ أو على معلومات مستقاة من سياق التلفظ" (مانقانو، 2005)[28].

ينقسم إذاً هذا الضمني إلى قسمين هما:

– الضمني الذي يستنبط من ملفوظ ما باعتماد هذا الملفوظ؛ يعبّر عنه بالاقتضاء؛

– الضمني الذي يستنبط من ملفوظ ما باعتماد معلومات مستقاة من سياق التلفظ؛ ويعبّر عنه بالقول المضمر.

3. 3. 1. الاقتضاء: يعدّ الاقتضاء مفهوما مركزيا في نظرية التضمين وعن لا وعي تقريبا ودون تكلّف وسبق بحث نحدّده بمجرد فهمنا لملفوظ ما. "إذ لا نقول بأنّ ملفوظا ما يقتضي غيره، إلاّ إذا كانت حقيقة هذا الأخير شرطا مسبقا لحقيقة الأول" (فرانسواز أرمينكو، د. ت)[29].

لنفترض هذه المحادثة:

"س": أبحث عمّن يصلح لي سيارتي

"ع": أخي في المنزل

فمن رد "ع" نستخلص الاقتضاء التالي: «"ع" لديه أخ»، ويتعلق الأمر هنا بقضية ضمنية، وهي موجودة في الملفوظ مهما كانت وضعية التلفظ. فالاقتضاء ثابت يُستقى من الملفوظ بغض النظر عن حيثيات إنتاجه (maingueneau, 2001)[30].

فالاقتضاء هو ما يقتضيه الملفوظ من بنيات ضمنية مسبقة قام عليها ويمثل الاقتضاء في عمومه المعارف المشتركة بين المتخاطبين، أو الخلفية التي يتمّ على أساسها تداول الملفوظات.

فالمخاطِب يبني محتوى ملفوظه على قضايا اقتضائية ويفترض أن يتعرف مخاطَبه هذه القضايا فيستنبطها، فيكون بمثابة تصريح لها. وهكذا يتداول الطرفان المضامين الاقتضائية خالقة نسقا من المعارف والمعلومات المؤسسة للخطابات التي تُنتج وتؤوّل، "لأنّ الاقتضاء هو الذي يجعل الخطاب يسير بطريقة متسلسلة غير متقطعة، عن طريق خلق أسئلة جديدة تفرضها الافتراضات الكامنة في الأقوال المقرة على المستمع" (عمر بلخير، 2007)[31].

مفهوم الاقتضاء غير منحصر في كونه معلومة ثانوية تستمد قيمتها في كونها إلى جانب معنى الملفوظ، لكن قد ينقلب ذلك عكسا؛

فلو سأل مثلا مفتش الشرطة متّهَما ما قائلا:

«حين دخلت الغرفة، أين وجدت الجثة على السرير أم على الأرض؟» (مع العلم أنّ المفتّش غير متحقق إن دخل الغرفة أم لا، فهو يريد أن يثبت ذلك).

فإن أجاب المتّهم على السؤال باختيار أحد الاقتراحين: على الأرض أو على السرير، يكون قد قدّم للمفتش اقتضاء، يستنبطه مباشرة: (كان داخل الغرفة حين كانت الجثّة هناك)، وهي المعلومة التي يريد أن يصل إليها هذا المفتش، وليس يريد أن يثبت المتّهم أحد الخيارين اللذين يمثلان معنى ملفوظ جواب المتّهم.

كما يمكن أن نجد لملفوظ واحد عدة اقتضاءات؛

يقول أحد الآباء: «ولدي الكبير شفي تماما» تكون الاقتضاءات المفترضة:

- الأب لديه ولد كبير؛
- الأب لديه ولد صغير أو أولاد صغار؛
- الولد الكبير كان مريضا.

3. 3. 2. القول المضمر: يعرف هذا القسم الثاني من الضمني بكونه يشمل الدلالة غير الحرفية المقصودة من تلفظ ملفوظ ما. سنعود إلى مثال سابق (المحادثة بين "س" و"ع") لنتبيّنه أكثر:

"س": أبحث عمّن يصلح لي سيارتي

"ع": أخي في المنزل

"س": ولكنّه دائما منهك!

إضافة إلى محتوى الاقتضاء ("ع" له أخ)، بإمكاننا مثلا أن نستخلص من ردّ "ع": (أنّ "ع" يقترح على "س" تشغيل أخيه) وهو القول المضمر الذي يمكن أن يتنبّه إليه "س"، ولم يستنبطه من المعنى الحرفي، لكن عن طريق عملية استدلالية كالآتي: "قال لي بأنّ أخاه في المنزل، يمكنني أن أفترض بأنّه يتحدث بطريقة ملائمة، إذاً تلفظه له علاقة بما قلته، فهو يلمّح إلى أنّ أخاه له ما

يقدمه لإصلاح هذه السيارة" (maingueneau, 2001)[32]. لذلك كان ردّه بأنّه دائما منهك، ما يعني أنّه فهم قصد "ع"، وهو لا يريد من أخيه خدمة، متذرعا بكون هذا الأخير منهك.

هذا الاستدلال يقوم على معطيات سياقية وعلى توجيه من قواعد المحادثة التي حددّها غرايس، وهنا استند إلى القاعدة الثالثة أو قاعدة العلاقة التي تتلخص في كون المتكلم يصدر ملفوظا له علاقة بموضوع الحديث، حتى وإن بدا غير مناسب وجب البحث عن وجه التناسب بين هذا الملفوظ وموضوع الحديث عن طريق استدلالات واستنباطات تأخذ في الحسبان نزوع كل طرف إلى التعاون المتبادل لتحقيق الأغراض التواصلية، وعدم التنازل عن التزام ضوابط قواعد المحادثة.

من مثل هذه الحالات فرضت نظرية الملاءمة لصاحبيها "سبربر وولسون" نفسها في الدرس التداولي، وتقوم هذه النظرية على مبدأ الملائمة الذي فحواه: "كل ملفوظ يحمل في ذاته ضمان تحقيق ملاءمته المثلى (...) وكلّما كان تأويل ملفوظ ما يتطلب مجهودا، كان هذا الملفوظ أقل ملاءمة، وكلّما أنتج الملفوظ تأثيرات كان أكثر ملائمة" (Anne Reboul,1998)[33].

"وعلى العموم فإنّ المخاطَب يتعاون ويجري الاستدلالات الملائمة" (فيليب بلانشيه، 2007)[34]، لاستنباط الغرض الذي يريد المخاطِب إيصاله، حتى وإن لم يعلن عنه صراحة في خضم الحديث. فالقول المضمر "يتم استنتاجه انطلاقا من الملكة . البلاغية . التداولية . الموسوعية للمستمع" (عمر بلخير، 2007)[35] فهو منوط بالكفاءات التي يتمتع بها هذا الأخير، وكلّما كان متمكنا القدر الكافي أمكنه أن يفهم قصد مخاطَبه.

والقول المضمر موجود في الكلام البشري كما في الكلام الإلهي؛ يقول الله تعالى:

﴿مَا الْمَسِيحُ ابْنُ مَرْيَمَ إِلاَّ رَسُولٌ قَدْ خَلَتْ مِن قَبْلِهِ الرُّسُلُ وَأُمُّهُ صِدِّيقَةٌ كَانَا يَأْكُلاَنِ الطَّعَامَ﴾[المائدة75].

"كانا يأكلان الطعام": وماذا يقصد الله بذكر هذه الجملة؟

لكن العارف بِـ: – أنّ سياق هذه الجملة هو سياق ردّ على تأليه المسيح؛

–وبأنّ من يأكل الطعام يتغوّط؛

–وبأنّ من كمال التنزيه أنّ الله لا يجوز عليه التغوّط؛

–وبأنّ أسلوب التلميح وارد في كلام العرب لأداء أغراض بلاغية.

يستنبط أنّ المقصود هو أنّ المسيح وأمّه مريم يتغوّطان. إذاً: يستحيل أن يكونا إلهين.

ولو تأمّلنا جملة: (كانا يأكلان الطعام) الواردة في سياق الآية السابقة لتبيّنّا أنّها يمكن أن تستعمل لتفيد أقوالا مضمرة أخرى تحدّد دوما حسب السياق الذي ترد فيه، كأن تفيد الإشارة إلى: (إكثارهما من الطعام). فالجملة الواحدة المجردة عن السياق لها من الأقوال المضمرة المحتملة بقدر ما لها من احتمالات الورود في السياقات المختلفة لأداء أغراض مختلفة.

ونخلص أيضا إلى أنّ ذا الكفاءات التي ذكرت من قبل هو القادر على فهم المقصود، فكلّ متلقٍ يستخدم استدلالات، لكن الكفء فقط يصل إلى المقصود.

يتصف القول المضمر بثلاث خصائص (مانقانو، 2005)[36]:

1. وجوده مرتبط بسياق معين؛
2. يفكّ بفضل حساب يجريه المتلقي؛
3. يمكن أن يرفضه المتلفظ ويحتمي وراء المعنى الحقيقي (الظاهري).

4 . نظرية الحجاج: يعرف برلمان وتتيكاه نظرية الحجاج بقولهما: "موضوع هذه النظرية هو دراسة التقنيات الخطابية التي تعمل على حثّ الأذهان على التسليم بالأطروحات المعروضة عليها، أو أن تزيد في درجة التسليم ذاك" (Perelman, L T Olbrechts, 2000)[37]، ويضيف برلمان

إلى التحديد السابق للحجاج في كتابه إمبراطورية البلاغة بأنّه "لا يشتغل في الفراغ، بل يقتضي اتصالا بين الأذهان؛ بين الخطيب والمستمع: يجب أن يكون الخطاب مسموعا، والكتاب مقروء، لأنّه بدون هذا يكون فعله منعدما" (Perelman2002)[38].

في التعريف الذي عرض أوّلا يركّز على المفهوم النظري للحجاج، فهو تلك التقنيات التي يعتمدها منتج الخطاب لجعل مخاطَبه يذعن للأطروحات المبثوثة في خطابه، وهذا الشق من التحديد يعود بنا إلى مفهوم صناعة الخطابة أو الريطوريقا عند أرسطو، فهذه الأخيرة حسب هذا الأخير جدّ نافعة، و"ليس عملها أن تقنع، لكن أن تعرّف المقنعات في كلّ أمر من الأمور، كما يوجد في صناعات أخر: فإنّ الطبّ أيضا ليس عمله الشفاء، لكن أن يبلغ من ذلك حيث يُستطاع أن يبلغ" (أرسطو، 1979)[39]. والمقنعات هي تلك التي تدفع بنا إلى الاقتناع، وهي التي قصدها برلمان في اصطلاحه بالتقنيات الخطابية التي تحثنا على التسليم بالأطروحات.

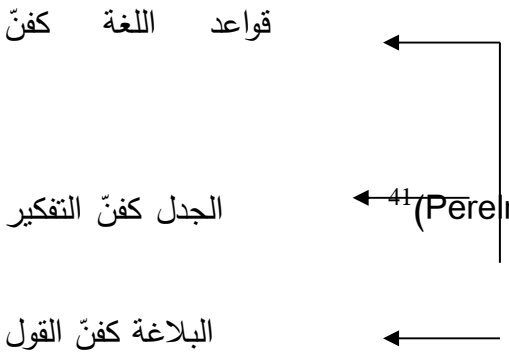
أمّا الإضافة الأخرى في التعريف فقد ركّزت على الاتصال والتفاعل بين المحاجِج والمستهدف، أي على كينونته المتحققة المتداولة أثناء عملية التواصل بين الأفراد.

وفي اللّغة العربية كلمة "حجاج" بحكم صيغتها الصرفية الدّالة على معنى المشاركة في تقديم الحجج وعلى مقابلة الحجة بالحجة مؤهلة أكثر من غيرها من المفاهيم القريبة منها تأدية مفهوم مهمّ جدا تقوم عليه نظرية (l'argumentation)الحديثة، وهو مفهوم المناقشة والحوار (عبد الله صولة 2001)[40].

وفي كلّ يتعلق مفهوم الحجاج بتحقيق الإقناع، وحين نقول الإقناع نستدرك ونضبطها بمفهوم أرسطو السابق: أن يبلغ من ذلك حيث يستطاع أن يبلغ. وهذا المعنى بالتحديد يدقق أكثر في اشتغال الحجاج، فليس همّه تحقيق اليقين

ضرورة، ولكنّه يترقّى من الظنّ إلى اليقين، وفي هذه المسافة بين الظن واليقين يكون اشتغال الحجاج، ما يجعله في الأصل يعمل على تقوية الظّن.

والخطاب ككيفية لتحقيق الإقناع، يتأسّس على ثلاثة فنون:



وقِسم الجدل بما أنّه مرتبط بفنّ التفكير أي بكيفية عرض الأفكار، يعدّ الجزء الأساسي في الخطاب الذي ينحو منحى حجاجيا، دون أن نعني بهذا التقليل من إسهامات الأقسام الأخرى المؤسِّسة للخطاب في تكوين بنيته الحجاجية أيضا.

ونستخلص بعض الملامح العامّة للحجاج من المقارنة التي عقدها عبد الله صولة بين مفهوم الحجاج من جهة والاستدلال (البرهان) من جهة أخرى، فيما يلي (عبد الله صولة، 2001)[42]:

الحجاج: – مساره حواري، يستخدم أحكام القيم (برهنة جدلية)

–هدفه الإقناع على أسس عقلية؛

–برهنة موجهة إلى طرف ما، وهي ليست ملزِمة؛

–مجاله الرأي أو الممكن؛

-الحجج فيه تكون كثيرة نسبيا؛

-جمهوره خاص.

يشمل مفهوم الحجاج إذاً على مفاهيم: المحاورة والنّقاش والاشتغال الجدلي، وعلى الرأي والظن.

5. خاتمة: تعد التداولية من أنجع المقاربات التي تسعى وراء المعاني، لما لها من طاقم مفهومي واسع ودقيق لتشخيص هذه المعاني بنوعيها الصريحة والضمنية، وكذا تقدير المقاصد والأغراض استنادا على قوانين متأصلة في الممارسة الخطابية الإنسانية.

وفي هذا البحث تأكيد على أن الخطاب لا يشتغل لتحقيق أغراض صاحبه عشوائيا وحتى عفويا، بل له استراتيجيات تستثمر في إمكانياته لتصييره قوة مؤثرة من شأنها الدفاع عن أفكار المرسل وإصابة مقاصده وتمكينها لدى المرسل إليه. فكل خطاب مهما تعددت أغراضه -مثلما يرى أصحاب التداولية المدمجة -إلا أن منتهى غايته هو الإقناع، وهو ما نجد له حيز اهتمام في التداولية في ظل مفهوم الحجاج.

ومن هذه المعطيات وأخرى نصبت التداولية نفسها بديلا للمناهج التي تتهرب من المعنى في فعل التأويل، خصوصا تلك التي تهمل السياق، من خلال تطوير مفاهيمها النظرية وأدواتها الإجرائية التي تسعى لتحيين الخطابات بربطها بسياقاتها لاكتمال المشهد التواصلي الذي منه نستخلص المعاني والمقاصد.

6. المراجع:

– آن روبول وجاك موشلار، التداولية اليوم: علم جديد في التواصل، تر: سيف الدين دغفوس ومحمد الشيباني، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت ط1، 2003.

– أرسطو طاليس، الخطابة (الترجمة العربية القديمة)، تحقيق وتعليق: عبد الرحمن بدوي، وكالة المطبوعات/الكويت، دار القلم/بيروت، (د، ط)، 1979.

– عمر بلخير، تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية منشورات الاختلاف، الجزائر، ط1، 2007.

– دومينيك مانقانو، المصطلحات المفاتيح لتحليل الخطاب، تر: محمد يحياتن، منشورات الاختلاف، ط1، 2005.

– ديان مكدونيل، مقدمة في نظريات الخطاب، تر: عزالدين إسماعيل المكتبة الأكاديمية، القاهرة، ط1، 2001.

– فرانسواز أرمينكو، المقاربة التداولية، تر: سعيد علواش، مركز الإنماء القومي، المغرب، (د. ط)، (د. ت).

– فيليب بلانشيه، تر: صابر حباشة، التداولية من أوستين إلى غوفمان دار الحوار للنشر والتوزيع، سورية، ط1، 2007.

– عبد القاهر الجرجاني: أسرار البلاغة، تصحيح وتعليق: محمد رشيد رضا، دار الكتب العلمية، بيروت/لبنان، ط1، 1988.

– عبد الله صولة، الحجاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية ج1، منشورات كلية الآداب، منوبة، (د. ط)، 2001.

– مسعود صحراوي، التداولية عند العلماء العرب: دراسة تداولية لظاهرة الأفعال الكلامية في التراث اللساني العربي، دار الطليعة للطباعة والنشر بيروت، ط1، 2005.

– عبد الهادي بن ظافر الشهري، إستراتيجيات الخطاب "مقاربة لغوية تداولية"، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت/لبنان، ط1، 2004.

-Anne Reboul et Jacques Moeschler, Pragmatique du discours: de l'interprétation de l'énoncé à l'interprétation du discours, Paris, Armand colin, 1998.

- C. Perelman, L.T. Olbrechts, Traité de l'argumentation: la nouvelle rhétorique, édition de l'université de Bruxelles, 2000.

-C. Perelman, L'empire rhétorique (Rhétorique et argumentation), Paris, Librairie philosophique J.Vrin, 2002.

- Dominique Maingueneau, Pragmatique pour le discours littéraire, Paris, Nathan, 2001.

-John R. Searle, Sens et expression: études de théorie des actes de langage, Traduction et préface: Joël proust, Paris, Les Edition de Minuit, 1982.

- Martine Bracops, Introduction à la pragmatique: les théories fondatrices: actes de langage, pragmatique cognitives, pragmatique intégrée, Bruxelles, De Boeck, 2006.

7. الهوامش:

[1]Martine Bracops, Introduction à la pragmatique: les théories fondatrices: actes de langage, pragmatique cognitives, pragmatique intégrée, Bruxelles, De Boeck, 2006, p.13

[2] مثلا: العبارتان التاليتان: "عصير العنب" و"مشروب الآلهة" لهما مرجع واحد يتمثل في: الخمر، في حين لهما معنيان مختلفان. ينظر: فيليب بلانشيه، تر: صابر حباشة، التداولية من أوستين إلى غوفمان، دار الحوار للنشر والتوزيع، سورية، ط1، 2007، ص38–39

[3] ينظر: المرجع نفسه، ص34-35

[4] ديان مكدونيل، مقدمة في نظريات الخطاب، تر: عزالدين إسماعيل، المكتبة الأكاديمية القاهرة، ط1، 2001، ص78

[5] المرجع نفسه، ص69

[6] ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري، إستراتيجيات الخطاب "مقاربة لغوية تداولية، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت/لبنان، ط1، 2004، ص444

[7] المرجع نفسه، ص257

[8] المرجع نفسه، ص322

[9] المرجع نفسه، ص371

[10] مسعود صحراوي، التداولية عند العلماء العرب: دراسة تداولية لظاهرة الأفعال الكلامية في التراث اللساني العربي، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، ط1، 2005، ص200-201

[11] ينظر: عبد القاهر الجرجاني، أسرار البلاغة، تصحيح وتعليق: محمد رشيد رضا، دار الكتب العلمية، بيروت/لبنان، ط1، 1988. ص331-332

[12] ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري، إستراتيجيات الخطاب، ص188

[13] المرجع نفسه، ص149

[14] Anne Reboul et Jacques Moeschler, Pragmatique du discours: de l'interprétation de l'énoncé à l'interprétation du discours, Paris, Armand colin, 1998, pp. 46-47

[15] Martine Bracops, op.Cit., pp43-44

[16] John R. Searle, Sens et expression: études de théorie des actes de langage, Traduction et préface: Joël proust, Paris, Les Edition de Minuit, 1982, pp.71-72

[17] Anne Reboul et Jacques Moeschler, op.Cit., p.47

[18] ينظر: فيليب بلانشيه، التداولية من أوستين إلى غوفمان، ص147-148

[19] ينظر: فيليب بلانشيه، المرجع نفسه، ص149

[20] ينظر: آن روبول وجاك موشلار، التداولية اليوم: علم جديد في التواصل، تر: سيف الدين دغفوس ومحمد الشيباني، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، ط1، 2003 ص54-55

[21] ينظر: المرجع نفسه، ص55-56

[22] ينظر: فراسواز أرمينكو، المقاربة التداولية، تر: سعيد علواش، مركز الإنماء القومي المغرب، (د. ط)، (د. ت)، ص54

[23] Anne Reboul et Jacques Moeschler, Op.Cit., p.48

[24] ينظر: آن روبول وجاك موشلار، التداولية اليوم، ص64

[25] ينظر: الهادي بن ظافر الشهري، ص57

[26] دومينيك مانقانو، المصطلحات المفاتيح لتحليل الخطاب، تر: محمد يحياتن، منشورات الاختلاف، ط1، 2005، ص21

[27] Anne Reboul et Jacques Moeschler, Op.Cit., p.47

[28] دومينيك مانقانو، المرجع السابق، ص67

[29] فرانسواز أرمينكو، ص52

[30] Dominique Maingueneau, Pragmatique pour le discours littéraire, Paris, Nathan, 2001, p.79

[31] عمر بلخير، تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، منشورات الاختلاف الجزائر، ط1، 2007، ص115

[32] Dominique Maingueneau, op.Cit., p.79

[33] Anne Reboul et Jacques Moeschler, op.Cit., p.51

[34] التداولية من أوستين إلى غوفمان، ص69

[35] عمر بلخير، المرجع السابق، ص112

[36] ينظر: دومينيك مانقانو، المرجع السابق، ص109

[37] C. Perelman, L.T. Olbrechts, Traité de l'argumentation: la nouvelle rhétorique, édition de l'université de Bruxelles, 2000, p.5

[38] C. Perelman, L'empire rhétorique (Rhétorique et argumentation), Paris, Librairie philosophique J.Vrin, 2002, p.28

[39] أرسطو طاليس، الخطابة (الترجمة العربية القديمة)، تحقيق وتعليق: عبد الرحمن بدوي وكالة المطبوعات/الكويت، دار القلم/بيروت، 1979، ص8

[40] ينظر: عبد الله صولة، الحجاج في القرآن من خلال أهم خصائصه الأسلوبية، ج1 منشورات كلية الآداب، منوبة، 2001، ص13

[41] C. Perelman, L'empire rhétorique (Rhétorique et argumentation), p.19

[42] ينظر: عبد الله صولة، المرجع السابق، ص34