

آليات التوجيه في الحديث الشريف في ضوء مفهوم السلطة،
Guidance Mechanisms in Hadith in Light the of Power Concept

د. عمر شيوخه بلقاسم

OMAR Chikha Belgacem

مخبر ممارسات اللغوية في الجزائر

جامعة مولود معمري تيزي وزو (الجزائر)

Mouloud Mammeri University, Tizi Ouzou (Algeria)

omar.chikhabelgacem@ummtto.dz

تاريخ النشر: 2023/06/02

تاريخ القبول: 2022/11/22

تاريخ الإرسال: 2022/08/03

ملخص البحث

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز أدوات الاستراتيجية التوجيهية في الخطاب، في ظل السلطة التي يمتلكها المتكلم أو التي يمكن أن يتمتع بها المخاطب. وقد تناولنا فيها مفهوم الاستراتيجية التوجيهية وذكرنا أهم آلياتها، كما عرّفنا فيها أيضًا مفهوم السلطة، وذكرنا أنواعها، وبيّنا مدى تأثيرها في توجيه الخطاب، ذلك باعتبار أنّ السلطة تحقق أغراضًا تداولية في الخطاب التوجيهي، وأهيننا هذه الدراسة بملخص ذكرنا فيها أهم النتائج المتوصل إليها.
الكلمات المفتاح: آلية؛ توجيه؛ خطاب؛ استراتيجية؛ سلطة؛ تداولية.

Abstract :

The present study attempts to highlight the tools of the guiding strategy in Hadith, in light of the power that the speaker possesses or that the addressee can have. We have discussed the concept of guiding strategy and we have mentioned its most important mechanisms. We have also defined the concepts of power, mentioned its types, and explained the extent of its influence in directing Hadith. In that, power achieves pragmatic purposes in the guiding Hadith. The study culminates with a summary of the most important findings.

Keywords: mechanism; Guidance; Speech; strategy; Power; pragmatics.



مقدمة:

يسعى الإنسان من خلال خطابه إلى تحقيق أغراضه وحاجياته، لذلك فهو يحرص على أن يكون خطابه إيجابيًا، ويحقق الغرض المقصود باستعمال كل الوسائل التي تُنجز عملية التواصل، وتحقق الفائدة المطلوبة له ولغيره. لذلك يعتمد المرسل في خطابه على عدّة أساليب من شأنها أن تُنجز العملية التخاطبية، منها

* د. عمر شيوخه بلقاسم: omar.chikhabelgacem@ummtto.dz

استعمال أساليب التأدب والتخلق وغيرها. إلا أن هناك مواقف تخاطبية لا تناسبها الخطابات المرنة، التي تُعطي الأولوية لمبدأ التأدب والتهديب وعوامل التخلق، وذلك لعدة أسباب وعوامل، فلهذا يعتمد المخاطب فيها على أسلوب التوجيه كالأمر، والتبهي، والاستفهام وغيرها.

وبعد التوجيه استراتيجية من بين الاستراتيجيات التخاطبية المختلفة، التي تُعنى بها اللسانيات التداولية، شأنها شأن الاستراتيجية التضامنية، والإقناعية، والتلميحية. إلا أن هذه الاستراتيجية تختلف عن باقي الاستراتيجيات الأخرى، في أنّ المرسل فيها يريد «باستعمال هذه الاستراتيجية، أن يفرض قيماً على المرسل إليه بشكل أو بآخر، وإن كان القيد بسيطاً، أو أن يمارس فضولاً خطائياً عليه، أو أن يوجهه لمصلحته بنفعه من جهة، وبإبعاده عن الضرر من جهة أخرى»¹ وتسمى هذه القيود المفروضة على المرسل إليه أثناء العملية التخاطبية بسلطة الخطاب، وقد تكلم علماء اللغة قديماً عن هذه القيود، وهي ما يعرف عندهم بالاستعلاء.

وتحقّق السلطة غرضاً تداولياً في الخطاب التوجيهي، مفاده أنّ المُخاطب مُلزم بإنجاز التوجيه الموجه إليه، سواء كان ذلك على سبيل التدب، أو على سبيل الإلزام؛ وسنحاول في هذا المقال، التطرق إلى مفهوم هذه الاستراتيجية في ضوء مفهوم السلطة، التي يمتلكها أحد أطراف العملية التخاطبية، ويفرضها على الطرف الآخر. والذي أدى بنا إلى البحث في هذا الموضوع، هو مجموعة من التساؤلات المطروحة، ولعلّ من أبرزها: ما مفهوم الاستراتيجية التوجيهية؟ وما هي أهم آلياتها؟ وما مفهوم سلطة الخطاب؟ وما هي أهم مصادرها؟ وما هو دورها في عملية التوجيه؟

وللإجابة على هذه التساؤلات، سنحاول التطرق إلى مفهوم هذه الاستراتيجية، وتطبيق آلياتها على أقوال النبي صلى الله عليه وسلم، وقد اخترنا هذه المدونة، لما تحتويه خطابات النبي صلى الله عليه وسلم، من توجيهات وإرشادات لصحابته الكرام وللمسلمين كافة.

أولاً- مفهوم الاستراتيجية:

تعود جذور مصطلح الإستراتيجية إلى المصطلح الإغريقي "Stratigea" وتعني فن الحرب²، وقد استعار البحث اللساني الحديث هذا المصطلح، ليبدل به على الآليات التي يستعملها المتخاطبون في خطاباتهم من أجل تحقيق مقاصدهم، وغاياتهم بالشكل المرغوب فيه؛ لأنّ «كل محاولة للوصول إلى أهداف من خلال الخطاب تعتمد استراتيجية تخاطبية، بما هي نتيجة سلسلة من عمليات اختيار واتخاذ القرار تجري بوعي في العادة، تُعلم من خلالها خطوات الحل ووسائله، لتنفيذ أهداف تواصلية. وبذلك يصير واضحاً أنّ الاستراتيجيات تتوسّط بين المهام التواصلية المستنبطة من التفاعل والقيود الاجتماعية، وكذلك أهداف المشاركين في التواصل، هذا من جهة، وبين الوسائل اللغوية وغير اللغوية الموضوعة لتحقيقها، وتأليف نتيجتها من جهة أخرى»³. ولهذا يمكن القول: إنّ الاستراتيجية التخاطبية في مفهومها العام؛ هي مجموعة العمليات والخطوات المدروسة التي يوظفها المتكلم في خطابه لتحقيق أغراض تواصلية.

ثانيا- الاستراتيجية التوجيهية:

هناك العديد من التعريفات للاستراتيجية التوجيهية، فمنهم من عرفها بأنها «استعمال المتحاورين لبعض الأفعال الكلامية المندرجة تحت مستوى التوجيهات، (directif les)، وهي استعمالات تختلف باختلاف سياقات اندراجها، ومقتضيات قوانين التخاطب بين المتحاورين»⁴ وهناك من عرفها على أنها «الاستراتيجية التي يرغب بها المرسل تقديم توجيهات، ونصائح، وأوامر، ونواهي، يفترض أنها لصالح المخاطب، أو المرسل إليه، ولا يُعدُّ التوجيه هنا فعلا لغويا فحسب، وإنما يعدّ وظيفة من وظائف اللغة، التي تُعنى بالعلاقات الشخصية حسب تصنيف "هالدي"، إذ إنّ اللغة تعمل على أنها تعبير عن سلوك المرسل، وتأثيره في توجيهات المرسل إليه وسلوكه»⁵. ونلاحظ أنّ هذا التعريف الأخير، قد ركّز على الوظيفة التي يؤديها التوجيه في الخطاب، والتأثير الذي يحدثه في سلوك المخاطب.

وللتوجيه في الاستراتيجية التخاطبية عدّة أشكال، يتحدّد نوع كل منها بالعلاقة بين طرفي الخطاب، وسلطة كل منهما على الآخر، فالأمر مثلاً، يعدّ آليّة من آليات التوجيه، وهو أيضاً طلب، فإن استعمل على «سبيل الاستعلاء يورث إيجاد الإتيان به على المطلوب منه، ثم إذا كان الاستعلاء بمن هو أعلى رتبة من المأمور، استتبع إيجابه وجوب الفعل بحسب جهات مختلفة، وإلا لم يستتبعه... ثم إنّها حينئذ تولد بحسب قرائن الأحوال، ما ناسب المقام إن استعملت على سبيل التضرع، كقولنا: اللهم اغفر، وارحم، ولدت الدعاء، وإن استعملت على سبيل التلطف، كقول كل أحد لمن يساويه في المرتبة: افع، من دون الاستعلاء، ولدت السؤال والالتباس كيف عبّرت عنه، وإن استعملت في مقام الأذن، كقولك: جالس الحسن، أو ابن سيرين، لمن يستأذن في ذلك بلسانه، أو بلسان حاله ولدت الإباحة، وإن استعملت في مقام تسخّط المأمور به ولدت التهديد»⁶ فمستوى السلطة، هو الذي يحدّد نوع الخطاب، ودلالته؛ لأنّ الطلب إذا كان من أعلى إلى أسفل، فهو يفيد الوجوب، وإذا كان بمن يساويه في السلطة، فهو يفيد الالتباس، وأما إذا كان الطلب بمن هو أدنى مستوى من المخاطب فهو يفيد الدعاء.

هناك عدّة مسوّغات تدفع المتكلم إلى استعمال الاستراتيجية التوجيهية، ومن أبرز هذه المسوّغات

نجد:⁷

- عدم التشابه في عدد من السمات المعرفية بين المرسل والمتلقّي، مثل: السمة المعرفية، الطالب/الأستاذ، تفرض على الأستاذ تقديم توجيهات إلى الطالب.
- الشعور بالتفاوت في مستوى التفكير بين طرفي الخطاب، مما يؤثر على فهم كلٍّ منها لطبيعة الآخر. فيستعمل المرسل هذه الاستراتيجية للمحافظة على مكانته.
- تمهيش ما قد يحدثه استعمال هذه الاستراتيجية من أثر عاطفي سلبي على المرسل إليه، فيقضي المرسل اعتبار هذه التأثيرات على نفسية المرسل إليه، متجاهلاً إيّاها.

- تصحيح العلاقة بين طرفي الخطاب غير المتكافئين في المرتبة، وإعادتها إلى سيرتها الأولى، وذلك عند تنازل المرسل عن حقه المكتسب، بالتعامل بالاستراتيجية التضامنية.
- رغبة المرسل في الاستعلاء، أو الارتفاع بمنزلته الذاتية، بقصد طلب حقوقه الشرعية.
- إصرار المرسل على تنفيذ قصده عند إنجاز الفعل، وعلى حصول أقصى مقتضى خطابه، والتأكيد على أنه لا يتوانى عن تعقب خطابه والتمسك بمدلوله، احترازاً من سوء الفهم، أو التأويل الخاطئ.

ثالثاً- السّطة:

للّسطة دور رئيسي في إنتاج الخطاب وتأويله، كما أنها تمنحه القوّة الإنجازية؛ لذلك فهناك من يرى أنّ الخطاب نفسه سلطة، ويتجلى دورها بوصفها محمداً رئيسياً في ترجيح استراتيجيات معينة دون استراتيجيات أخرى⁸، فاللغة تفرض بسطتها نمطاً معيناً من الخطابات على مستعملها في مختلف المواقف التواصلية، وهي التي تجبر المتكلم على خيار لغوي معين، وعلى هذا يمكن أن نقول: إنّ السّطة موجودة بالقوّة في اللّغة، أو في أحد أطراف العملية التخاطبية، وتُسهم إلى حدّ بعيد في بناء الخطاب التوجيهي⁹، ولا يمكن لأي خطاب توجيهي أن يخلو من السّطة.

1- مفهوم السّطة:

تعرف السّطة في مفهومها العام على أنها «الحق في الأمر، فهي تستلزم أمراً ومأموراً وأمراً، أمراً له الحق في إصدار أمر إلى المأمور، ومأموراً عليه واجب الطاعة للأمر بتنفيذ الأمر الموجه إليه»¹⁰. ويؤكد هذا التعريف على خاصية محمّة، وهي ضرورة توقّف طرفين في الخطاب، لكل منهما دوره؛ فأحدهما أمر والآخر مأمور. ولا يتبلور الفعل اللغوي إلا في الخطاب وبالخطاب، مهما كانت علامة الخطاب المستعملة، وعليه فالطرفان هما: المرسل والمرسل إليه. حيث يمكن أن يقال: إنّ شخصاً ما يستطيع أن يمتلك السّطة على شخص آخر، بقدر ما يستطيع أن يسيطر عن سلوكه¹¹.

2- السّطة في أطراف العملية التخاطبية:

تتوزع السّطة في الخطاب على كل أطراف العملية التخاطبية، فلكل طرف من هذه الأطراف سلطته الخاصة تعمل على توجيه الخطاب، فنجد في الخطاب:

2-1 سلطة اللّغة: تظهر سلطة اللّغة في العملية التخاطبية من خلال سلطتها على المرسل، فعلى الرّغم من أنه يستطيع استعمال الكثير من الأدوات، إلا أنّ بعض الأفعال لا يستطيع أن ينجزها إلا باستعمال اللّغة، بوصفها أدواته الرئيسية والأهم في التفاعل مع المرسل إليه، وهذا أحد أقوى الأدلة على سلطتها، وذلك من خلال إنجاز بعض الأفعال اللغوية، التي تستغني فيها اللّغة بنفسها عن العلامات التسميائية الأخرى، مثل سنّ القوانين وتفسيرها، أضف إلى ذلك أنها تُجبره على استعمالها عند التواصل من جهة، وتجبره على الالتزام بأنظمتها

العامة من نظام صوتي، وصرفي، وتركيب، ودلالي من جهة أخرى،¹² ولا يمكن بأي حال من الأحوال خرق هذه الأنظمة إلا في حدود ما تسمح به اللغة المستعملة.

2-ب سلطة المرسل: وهو الفاعل الرئيس في الخطاب، وتكون سلطته على اللغة من خلال إمكانيته خرق قواعدها والتلاعب بها ليؤثر في سلوك الآخرين؛ وهو ما يسمى بالإبداع في اللغة كالتقديم والتأخير واستعمال الألفاظ حسب رغبته، وإمكانيته استبدالها بألفاظ أخرى مسجوعة، وأيضاً تظهر سلطته على المتلقي من خلال توجيهه باستعمال أساليب الأمر، والتوبيخ، والتحذير، وإنجاز بعض الأفعال اللغوية¹³. «فانعدام السلطة هو الذي يحرم المرسل إليه من استعمال هذه الأساليب، كما يحرمه انعدامها من إنجاز الأفعال اللغوية نفسها»¹⁴. فلا يمكن للولد أن يوجه والده بأساليب أمر على سبيل الاستعلاء؛ لأن السلطة الأبوية التي يتمتع بها الأب تمتع ذلك.

2-ج سلطة المرسل إليه: عندما تتوسع في إطار مفهوم السلطة، يمكننا أن نقول: «إن المرسل إليه كذلك سلطة على المرسل، وقد يكون في هذا ما يتعارض مع مفهوم السلطة التقليدي. ولكن تتضح سلطته عندما يكون في مرتبة أعلى من المرسل إليه، وإن كان هذا ليس هو القيد الوحيد، فقد تتضح سلطة المرسل إليه حتى في الخطاب الذي ينشأ بين طرفين لا توجد بينهما علاقة تراتبية أصلاً. عندها يختار المرسل استراتيجية الخطاب المناسبة التي يستطيع بها أن يحقق هدفه، ويعبر عن قصده»¹⁵، كاستعمال ألفاظ التمجيل، والتفخيم، التي تليق بسمو ومقام المرسل إليه، كصاحب السمو، وصاحب المعالي، وصاحب الفضيلة وغيرها.

2-د سلطة المجتمع: تدخل الأعراف الاجتماعية في عملية إنتاج الخطاب، وتمثل سلطة المجتمع على المرسل فيما يمكن للمرسل استعماله من ألفاظ يسمح بها ذلك المجتمع، فهناك ألفاظ لا يستعملها المرسل خاصة تلك التي تتعلق بالجنس، وغيرها من بعض الممارسات الشخصية، مراعاة لذات المرسل واحتراماً للمجتمع. ويحدد نوع السلطة في الخطاب من خلال مصدرها فهناك: أ- السلطة الدينية، ب- السلطة الأبوية، ج- السلطة العلمية¹⁶.

3- أكتساب السلطة بالخطاب:

يجب على المرسل أن يمتلك السلطة ليتمكن من تجسيدها في الخطاب، ويدرك المرسل إليه هذه السلطة في الخطاب بمجرد التلفظ به، ويستغني عن السؤال عن مدى امتلاك المرسل لها من عدمه، ويكف عن محاسبته، فلا يسأله: أين السلطة؟ وذلك لما للسلطة من حضور عند ممارستها في الخطاب، فهي تعتمد على اللغة والأفعال اللغوية، أكثر من اعتمادها على القوة المادية، حتى وإن كانت تمثل هذه القوة القاعدة المطلقة التي تقف وراء إنجاز فعل لغوي معين¹⁷.

ويتوفر كل خطاب على مرسل، إما في بنية الخطاب الظاهرة، أو في بنيته العميقة، وغياب السلطة لا يحرم المرسل امتلاكها من خلال التلفظ بأنواع متعددة من الخطابات؛ فالسلطة لم تعد تكمن في (أنا) المرسل،

بقدر ما يمكن في إنتاج (الأنا) للخطاب، وذلك بتفعيل عدد من المهارات، واستثمار عدد من الخصائص اللغوية في السياقات المناسبة لها، وبالتالي فإن التلغظ بالخطاب يصبح هو الذي يكسب السّلطة.¹⁸

4- التوجيه والسّلطة الدينيّة:

يقوم الدّين بدور مهم في حياة الأفراد، وذلك من خلال أمرهم بالقيام ببعض الأعمال، ونهيهم عن أعمال أخرى، والتوجيه الديني مقرون بسّلطة عليا وهي سلّطة الإله، المفروضة على عباده بوساطة الأنبياء والمرسلين - صلوات الله عليهم - الذين ينقلون خطاب الله إلى البشر مدعومين بهذه السّلطة. وتعدّ الأحاديث التّبوية الشّريفة من أبرز الخطابات الدينيّة التي عرفها المسلمون، بعد القرآن الكريم، وقد احتوت هذه الأحاديث الشّريفة على جمهرة من الخطابات التّوجيهية بآليات مختلفة، وفي ضوء سلّطة دينيّة، وسننطرق في الجانب التّطبيقي من هذا البحث إلى توضيح بعض أهم آليات التّوجيه الواردة في الحديث الشّريف.

رابعا- آليات التّوجيه في الحديث الشّريف:

هنالك العديد من آليات التّوجيه في الحديث الشّريف، يؤدّي كل منها غرضًا بلاغيًا معيّنًا، ومن هذه

الآليات نذكر:

1- الأمر: وردت تعريفات كثيرة للأمر في مصتفات القدماء، فقد عرّفه القاضي أبو بكر الباقلاني بقوله: «الأمر هو القول المقتضى بنفسه طاعة المأمور بفعل المأمور به»¹⁹. وللأمر صيغ وأدوات كثيرة منها ما يفيد الإلزام، ومنها ما جاء لأغراض أخرى كاللّقاء، والالتباس، والتّمني، وغيرها. ويبدو أنّ من أرحح معاني الأمر كونه يجعل من المتلقّظ بالضيغّة دلالة على الوجوب، إلّا أنّه لا بدّ أن تتواكب الضّيغّة بسّلطة المرسل (الأمر)، وإلّا خرج الأمر عن معناه، وخرج عن دلالة قصد المرسل في التّوجيه إلى مقاصد أخرى. ومن أمثله التّوجيه بالأمر في الحديث الشّريف، ما يلي:

عن أبي العباس عبد الله بن عباس رضي الله تعالى عنها قال: «كُنْتُ خَلَفَ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ يَوْمًا فَقَالَ يَا غُلَامُ، إِنِّي أَعْلَمُكَ كَلِمَاتٍ: احْفَظِ اللهُ يَحْفَظُكَ، احْفَظِ اللهُ تَجِدْهُ تَجَاهُكَ، إِذَا سَأَلْتُ فَاسْأَلِ اللهُ، وَإِذَا اسْتَعْنَتْ فَاسْتَعْنِي بِاللهِ، وَأَعْلَمْ أَنَّ الأُمَّةَ لَوْ اجْتَمَعَتْ عَلَى أَنْ يَنْفَعُوكَ بِشَيْءٍ لَمْ يَنْفَعُوكَ إِلَّا بِشَيْءٍ قَدْ كَتَبَهُ اللهُ لَكَ وَإِنْ اجْتَمَعُوا عَلَى أَنْ يَضُرُّوكَ بِشَيْءٍ لَمْ يَضُرُّوكَ إِلَّا بِشَيْءٍ قَدْ كَتَبَهُ اللهُ عَلَيْكَ، رُفِعَتِ الأَفْئَامُ وَجَفَّتِ الصُّحُفُ»²⁰.

نجد أنّ النبي صلى الله عليه وسلم، يوجّه صحابته الكرام في هذا الحديث الشّريف بمجموعة من أفعال الأمر، وبسلّطة دينيّة تُخوّن له توجيههم، وذلك كما في قوله صلى الله عليه وسلم: احفظ الله يحفظك؛ أي: احفظ أمر الله يحفظك الله، وحفظ أمور الله سبحانه وتعالى بأن تحفظه في كسب المال؛ أي راع أمره في كسب المال يحفظ لك مالك، وراع أمره في اختيار الزّوجة الصّالحة يحفظ لك عرضك ودينك، وإلى غير ذلك من أمور الدّنيا، ولا أظنّ أنّ مسلمًا يحبّ الله ورسوله، سيتوانى ويتهاون عن فعل ما أمر به النبي صلى الله عليه وسلم، ابتغاء مرضات الله.

ونجد أيضا التوجيه بالأمر في قوله صلى الله عليه وسلم: «اعزوا بالله في سبيل الله، قاتلوا من كفر بالله، اعزوا ولا تغلوا، ولا تغدروا، ولا تمثلوا، ولا تقتلوا وليدا، وإذا لقيت عدوك من المشركين، فادعهم إلى ثلاث خصال - أو جلال - فأبتهن ما أجابوك فاقبل منهم، وكف عنهم، ثم ادعهم إلى الإسلام، فإن أجابوك، فاقبل منهم، وكف عنهم، ثم ادعهم إلى التحول من دارهم إلى دار المهاجرين، وأخبرهم أنهم إن فعلوا ذلك فلهم ما للمهاجرين، وعليهم ما على المهاجرين، فإن أبوا أن يتحولوا منها، فأخبرهم أنهم يكونون كأعراب المسلمين، يجري عليهم حكم الله الذي يجري على المؤمنين، ولا يكون لهم في الغنمة والفية شيء إلا أن يجاهدوا مع المسلمين، فإن هم أبوا فسلهم الجزية، فإن هم أجابوك فاقبل منهم، وكف عنهم، فإن هم أبوا فاستعين بالله وقائهم، وإذا حاصرت أهل حصن فأرادوك أن تجعل لهم ذمة الله، وذمة نبيه، فلا تجعل لهم ذمة الله، ولا ذمة نبيه، ولكن اجعل لهم ذمتك وذمة أصحابك، فإنكم أن تحفروا ذمتكم وذمة أصحابكم أهون من أن تحفروا ذمة الله وذمة رسوله، وإذا حاصرت أهل حصن فأرادوك أن تنزلهم على حكم الله، فلا تنزلهم على حكم الله، ولكن أنزلهم على حكمك، فإنك لا تدري أتصيب حكم الله فيهم أم لا»²¹، فكل أفعال الأمر الموجود في هذا الحديث، هي عبارة عن توجيهات وإرشادات إلى ما فيه الخير لأصحاب الرسول صلى الله عليه وسلم، وللمسلمين كافة، كما أنه من الواجب على المؤمن، طاعة الرسول صلى الله عليه وسلم، والعمل بما جاء به، وأمر به. قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اسْتَجِيبُوا لِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ إِذَا دَعَاكُمْ لِمَا يُحْيِيكُمْ﴾ [الأففال: 24].

2- التهي: يُعرف البلاغيون التهي على أنه؛ طلب الكف عن الفعل على وجه الاستعلاء، وللتهي صيغة واحدة وهي الفعل المضارع مع لام التاهية²²، يقول جلال الدين القزويني: «وله حرف واحد، وهو لا الجازمة في قولك: لا تفعل، وهو كالأمر في الاستعلاء، وقد يستعمل في غير طلب الكف، أو الترك، كالتهديد، كقولك لعبد لا يمتثل أمرك. لا تمتثل أمري»²³. ولا يختلف التهي عن الأمر في أنه من أفعال الطلب والتوجيه، يقول المبرد: «واعلم أن الطلب من التهي بمنزلة من الأمر، يجري على لفظه كما يجري على لفظ الأمر»²⁴. ومن المعروف أن التهي قصده التوجيه للمخاطب، والغائب.

ومن أمثله في الحديث الشريف قول النبي صلى الله عليه وسلم: «بايعوني على أن لا تشركوا بالله شيئا، ولا تسرفوا، ولا تزنوا، ولا تقتلوا أولادكم، ولا تأتوا بهتان تفترونه بين أيديكم وأرجلكم، ولا تعصوا في معروف، فمن وفى منكم فأجره على الله، ومن أصاب من ذلك شيئا فعوقب في الدنيا فهو كفارة له، ومن أصاب من ذلك شيئا ثم ستره الله، فهو إلى الله، إن شاء عفا عنه، وإن شاء عاقبه»²⁵.

فالتوجيه بالتهي في هذا الحديث الشريف واضح، وصرح، وهو طلب التهي صلى الله عليه وسلم، من صحابته ألا يقدموا على أفعال حرّمها الله سبحانه وتعالى، كالشرك، والسرقة، والزنا، وغيرها، التي تؤدي بهم إلى غضب الله عز وجل، وكان طلب التهي صلى الله عليه وسلم من صحابته، الكف عن تلك الأعمال، بغرض توجيههم وهدايتهم إلى ما يحبه الله ويرضاه.

كما أن هناك ألفاظاً معجمية يستعملها المخاطب للتبهي وتسمى ألفاظ التبهي، وهي: الألفاظ التي تدل على التبهي عند إطلاقها؛ وهي كما في مادة: حرم، وحظر، ومنع، ونهى... إلخ، ومشتقات كل منها. ومثال ذلك في الحديث الشريف، قوله صلى الله عليه وسلم: «فَإِنَّ دِمَاءَكُمْ، وَأَمْوَالَكُمْ، وَأَعْرَاصَكُمْ، بَيْنَكُمْ حَرَامٌ، كَحُرْمَةِ يَوْمِكُمْ هَذَا، فِي شَهْرِكُمْ هَذَا، فِي بَلَدِكُمْ هَذَا، لِيُبَلِّغَ الشَّاهِدُ الْغَائِبَ، فَإِنَّ الشَّاهِدَ عَسَى أَنْ يُبَلِّغَ مَنْ هُوَ أَوْعَى لَهُ مِنْهُ»²⁶. ومن لفظة تبهي نجد قوله صلى الله عليه وسلم: «أَلَا إِنَّ اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ يَهْتَاكُمُ أَنْ تَخْلُقُوا بِأَبَائِكُمْ، فَمَنْ كَانَ خَالِقًا فَلْيَخْلِفْ بِاللَّهِ أَوْ لِيَضْمُتْ»²⁷.

كل هذه الألفاظ تحمل في دلالتها معنى التبهي، الذي تؤدبه (لا) التاهية، إلا أن كل منها يحمل دلالات إضافية أخرى مختلفة، فالحضر مثلا، قد يرتبط بالزمن ويصبح فيه التبهي لفترة معينة فقط.

3- الاستفهام: يُعدُّ استعمال الأسئلة الاستفهامية، من الآليات اللغوية التوجيهية، بوصفها توجه المرسل إليه إلى خيار واحد، وهو ضرورة الإجابة عليها، ومن ثم، فإن المرسل يستعملها للسيطرة على ذهن المرسل إليه، وتسيير الخطاب تجاه ما يريده المرسل، لا حسب ما يريده الآخرون. وتعدُّ الأسئلة، خصوصا الأسئلة المغلقة من أهم الأدوات اللغوية لاستراتيجية التوجيه.

وللاستفهام أدوات مختلفة، لكل أداة منها توجيه لفاعل يختلف عما تستدعيه الأدوات الأخرى. ومن أمثلة التوجيه بالاستفهام في الحديث الشريف، ما رواه أبي سعيد بن المعلى، قال: كُنْتُ أَصَلِّي فِي الْمَسْجِدِ، فَدَعَانِي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَلَمْ أُجِبْهُ، فَقُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنِّي كُنْتُ أَصَلِّي، فَقَالَ: " أَلَمْ يَقُلِ اللَّهُ: {اسْتَجِيبُوا لِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ إِذَا دَعَاكُمْ لِمَا يُحْيِيكُمْ} [الأنفال: 24]، ثُمَّ قَالَ لِي: «لَأَعْلَمَنَّكَ سُورَةً هِيَ أَعْظَمُ السُّورِ فِي الْقُرْآنِ، قَبْلَ أَنْ تَخْرُجَ مِنَ الْمَسْجِدِ» ثُمَّ أَخَذَ بِيَدِي، فَلَمَّا أَرَادَ أَنْ يَخْرُجَ، قُلْتُ لَهُ: «أَلَمْ تَقُلْ لَأَعْلَمَنَّكَ سُورَةً هِيَ أَعْظَمُ سُورَةٍ فِي الْقُرْآنِ؟» قَالَ: {الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ} [الفاتحة: 2] «هِيَ السَّبْعُ الْمَثَانِي، وَالْقُرْآنُ الْعَظِيمُ الَّذِي أُوتِيَتْهُ»²⁸.

فسؤال النبي صلى الله عليه وسلم، لأبي سعيد بقوله: أَلَمْ يَقُلِ اللَّهُ: {اسْتَجِيبُوا لِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ إِذَا دَعَاكُمْ لِمَا يُحْيِيكُمْ} [الأنفال: 24]. فيه توجيه إلى أبي سعيد بأن يطيع الله ويطيع الرسول إذا دعاه، وبأنه كان من المفروض أن يأتي له حتى وإن كان يصلي، وباستشهاد النبي صلى الله عليه وسلم بالآية الكريمة، دليل على أنه أراد أن يذكره أن الله سبحانه وتعالى هو من أراد ذلك، وعليه فإن السلطة في هذا التوجيه؛ هي سلطة دينية من عند الله سبحانه وتعالى.

وسؤال أبي سعيد للنبي صلى الله عليه وسلم بقوله: أَلَمْ تَقُلْ لَأَعْلَمَنَّكَ سُورَةً هِيَ أَعْظَمُ سُورَةٍ فِي الْقُرْآنِ؟ فيه توجيه للنبي صلى الله عليه وسلم، بأن يخبره بهذه السورة العظيمة في القرآن الكريم. إلا أن السلطة في هذا التوجيه ليست كالسلطة في التوجيه الأول، بل هي سلطة علمية يكتسبها المتعلم الذي له الحق في تعلم تعاليم دينه.

4- التّحذير: من أهم آليات الاستراتيجية التوجيهية، هو أسلوب التّحذير، ويتم ذلك من خلال استعمال أدوات معينة في أشكالها المباشرة، وهذا ما يعتمد استعماله المرسل في بعض الخطابات. بقصد تحقيق أغراض معينة؛ منها أنه يترّده نفسه عن التّلاعب بعواطف الآخرين، كما يعطي خطابه قبولا من خلال حضور الصّراحة، التي تدلّ المرسل إليه على صدق المرسل في التوجيه، وبالتالي تكسبه التّثقة في خطابه.²⁹

وللتّحذير صيغ كثيرة منها التّحذير بصيغة التّحذير "إياكم"، ومن أمثلة التوجيه بالتّحذير في الحديث الشريف، قول الرسول صلى الله عليه وسلم لصحابته الكرام: «إِيَّاكُمْ وَالْجُلُوسَ بِالطَّرِيقَاتِ» فقَالُوا: يَا رَسُولَ اللَّهِ، مَا لَنَا مِنْ مَجَالِسِنَا بَدُّ تَنَحَّدَتْ فِيهَا، فَقَالَ: «إِذْ أَيْتُمُ إِلَّا الْمَجْلِسَ، فَأَعْطُوا الطَّرِيقَ حَقَّهُ» قَالُوا: وَمَا حَقُّ الطَّرِيقِ يَا رَسُولَ اللَّهِ؟ قَالَ: «عَضُّ البَصْرِ، وَكُفُّ الأذَى، وَرَدُّ السَّلَامِ، وَالأَمْرُ بِالْمَعْرُوفِ، وَالنَّهْيُ عَنِ الْمُنْكَرِ»³⁰.

فتحذير الرسول صلى الله عليه وسلم، لصحابته الكرام في هذا الحديث من الجلوس بالطريق، هو توجيه لهم بأن لا يجلسوا في الأماكن التي يمكن أن يؤذوا فيها الناس، أو أن يؤذوا هم فيها، أي إن هذا الفعل ممنوع، ولا يجب الإقدام عليه.

5- الإغراء: هو عمل توجيهي مضاد للتّحذير؛ فالتّحذير هو توجيه إبعاد، في حين أنّ الإغراء هو توجيه تقريب؛ لأنّ «الإغراء: إلزام المخاطب العكوف على ما يُحمد عليه»³¹؛ فهو متعلق بالأعمال المحمودة، والكفاءة التداولية، هي التي تحدد قصد المرسل في كلا الخطابين³². ومن أمثله في الحديث الشريف، قوله صلى الله عليه وسلم: «أَلَا أَدُلُّكُمْ عَلَى مَا يَمْحُو اللَّهُ بِهِ الخَطَايَا، وَيَرْفَعُ بِهِ الدَّرَجَاتِ؟ قَالُوا بَلَى يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ: إِسْبَاغُ الوُضُوءِ عَلَى المَكَارِهِ، وَكَثْرَةُ الخُطَا إِلَى المَسَاجِدِ، وَانْتِظَارُ الصَّلَاةِ بَعْدَ الصَّلَاةِ، فَذَلِكُمُ الرِّبَاطُ»³³. نرى أنّ النبي صلى الله عليه وسلم في هذا الحديث الشريف، قد أوصى أصحابه بالقيام بأعمال تقربهم من المولى عزّ وجل، ورغبهم فيها بذكره كثرة حسناتها وعظمة ثوابها عند الله عزّ وجلّ، وذكر ثواب هذه الأفعال، وكل ما يجمله هذا الحديث من إيجابيات ضمنية أخرى، يؤكّد على أنّ هذا الإغراء فيه توجيه ضمني، وهو تحفيز المؤمن على الالتزام بما أوصى به النبي عليه الصلاة والسلام. كما أنّه صلى الله عليه وسلم لم يأمر أصحابه بالقيام بهذه الأفعال بأفعالٍ أمرٍ مباشرة، وإنما ذكر لهم فقط الإغراءات التي تحفزهم على القيام بهذه الأفعال، ولهذا يعتبر الإغراء فعل توجيهي غير مباشر يختلف في صيغته عن فعل الأمر.

6- التّحضيض: هناك عدّة دوافع تؤدّي بالمرسل إلى التوجيه باستعمال التّحضيض، فقد «يوجّه المرسل المرسل إليه إلى فعل شيء في المستقبل، بيد أنّ الدافع إلى ذلك التوجيه، هو فعل سبق وأن قام به المرسل إليه في الماضي، ولكنه كان من وجهة نظر المرسل عملا يشوبه التقص، أو قاصراً على الدرجة المطلوبة والمتعارف عليها. عندها يوجهه بما يسمى التّحضيض، وهو الطلب بشدّة وعنف. ويظهران غالبا في صوت المتكلم، وفي اختيار كلماته جزلة قوية، ومن أدواته في العربية: هلاّ، آلا، لوما، وأحيانا لو. ومعناها كلّها التّحضيض والحثّ»³⁴. وقد جاء هذا الأسلوب في الحديث الشريف في العديد من المواضع، منها الحديث الذي رواه ابن عبّاس رضي الله عنهما، قال: " وَجَدَ النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ شاةً مَيْتَةً، أُعْطِيَتْهَا مَوْلَاةٌ لِمَيْمُونَةَ مِنْ

الصَّدَقَةَ، فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «هَلَّا انْتَفَعُمْ بِجِلْدِهَا؟» قَالُوا: إِنَّهَا مَيْتَةٌ: قَالَ: «إِنَّمَا حَرَمَ أَكْلُهَا»³⁵.
فقد حث النبي صلى الله عليه وسلم في هذا الحديث، من كان معه على الانتفاع بجلد الشاة الميتة، التي كانت أمامه، وهذا عبارة عن فعل أمر ضمني تقديره "فليقم أحدكم بنزع جلد هذه الشاة وينتفع به" وهو طلب لا تكون إجابته إلا بالقيام بهذا الفعل.

7- التَّدَاءُ: يُعَدُّ التَّدَاءُ من أساليب التوجيه؛ لأنه يحفز المرسل إليه لردّة فعل تجاه المرسل. وللتداء أدوات كثيرة، من أبرزها حرف (الياء)³⁶. وقد كان النبي صلى الله عليه وسلم يوجه صحابته الكرام بالتداء، ومن أمثلة ذلك: عَنْ قَتَادَةَ، قَالَ: حَدَّثَنَا أَنَسُ بْنُ مَالِكٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، وَمُعَاذُ رَدِيفُهُ عَلَى الرَّحْلِ، قَالَ: «يَا مُعَاذُ بْنُ جَبَلٍ، قَالَ: لَبَيْكَ يَا رَسُولَ اللَّهِ وَسَعْدَيْكَ، قَالَ: يَا مُعَاذُ، قَالَ: لَبَيْكَ يَا رَسُولَ اللَّهِ وَسَعْدَيْكَ ثَلَاثًا، قَالَ: مَا مِنْ أَحَدٍ يَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ، وَأَنَّ مُحَمَّدًا رَسُولُ اللَّهِ، صِدْقًا مِنْ قَلْبِهِ، إِلَّا حَرَمَهُ اللَّهُ عَلَى النَّارِ، قَالَ يَا رَسُولَ اللَّهِ: أَفَلَا أُخْبِرُ بِهِ النَّاسَ فَيَسْتَبْشِرُوا؟ قَالَ: إِذَا يَتَّكَلَمُوا وَأَخْبَرَ بِهَا مُعَاذٌ عِنْدَ مَوْتِهِ تَأْتِيهَا»³⁷.

أراد النبي صلى الله عليه وسلم بالتداء في هذا الحديث، أن يوجه انتباه معاذ إليه، حتى يعي ويستوعب ما سيقوله له من كلام، ولا أدل على ذلك من أنه كرر له التداء لأكثر من مرة، حتى يتأكد من أنه معه بعقله وفكره، ليدرك أهية وقيمة وعظمة الكلام الذي سيقوله له.

8- التَّوْجِيهِ بِالْفَافِ الْمَعْجَمِ: يمكن أن يستعمل المرسل بعضاً من الألفاظ المعجمية التي تدل على التوجيه، وذلك بالعديد من الأدوات منها التصح، أو الوصية، أو الإشارة، أو الاقتراح، وغيرها كثير، ومن أمثلة التوجيه بالوصية في الحديث الشريف، قول النبي صلى الله عليه وسلم: «أَوْصِيكُمْ بِثَلَاثٍ: أَخْرِجُوا الْمُشْرِكِينَ مِنْ جَزِيرَةِ الْعَرَبِ، وَأَجِرُوا الْوَفْدَ بِنَحْوِ مَا كُنْتُمْ أُجِرْتُمْ، قَالَ: وَسَكَتَ، عَنِ الثَّالِثَةِ، أَوْ قَالَهَا فَأَنْسَبْتُهَا»³⁸.

فالوصية هي عبارة عن عمل توجيهي للقيام بعمل ما على سبيل التدب، أو الوجوب، ولا شك في أن الموصى سيعمل بها، خاصة وإن السلطة في الخطاب الديني سلطة دينية، أضف إلى أن الوصية في الخطاب الديني قد تأتي بمعنى الوجوب، كما في قوله تعالى: ﴿يُوصِيكُمُ اللَّهُ فِي أَوْلَادِكُمْ لِلذَّكَرِ مِثْلُ حَظِّ الْأُنثِيَيْنِ﴾ [النساء: 11]. فلا يمكن أن نعمل بعكس الآية، ونعطي للأنثى مثل حظ الذكرين. وعليه يجب العمل بوصية الرسول صلى الله عليه وسلم في هذا الحديث، وعدم تركها.
خاتمة:

من خلال هذه الدراسة الموجزة للتوجيه في الحديث الشريف، والذي يعتبر إحدى استراتيجيات الخطاب، ومن خلال التعرض إلى أهم آلياته في ضوء مفهوم السلطة، نخلص إلى عدة نتائج لعل من أبرزها ما يلي:

- يستعمل الإنسان في خطابه كل الوسائل التي تنجح العملية التواصلية بينه وبين غيره، وتتجدد وتتغير هذه الوسائل دائماً وباستمرار، بما يناسب العملية التخاطبية وموافقها، وهذه الوسائل هي ما يدخل ضمن ما يُدعى بالاستراتيجيات التخاطبية وآلياتها.
- تعدّ الاستراتيجية التوجيهية من أهم الاستراتيجيات التخاطبية، التي يستغلها المُخاطب في توجيه المُخاطب وإرشاده، مستغلاً في ذلك أكنسابه للسلطة التي يكتسبها، والتي تفرض قيوداً على المُخاطب.
- من تمام السلطة لإنجاز الخطاب، هو الاعتماد على المكان المناسب لتفعيلها، فسلطة المعلم مثلاً تكسب قوتها في حجرة الدرس، فالمعلم في حجرة الدرس، تتاح له فرصة إعطاء توجيهات لتلاميذه أكثر مما هو خارجها.
- يُعدّ الخطاب في الاستراتيجية التوجيهية ضغطاً، وتدخلاً في أفعال المرسل إليه، من حيث إنّ ردود الأفعال التي يقوم بها المُخاطب في هذه الحالة، ليست كلّها نابعة من رغبة المُخاطب الذاتية، بل إنّ أغلبها نتيجة توجيه خارجي من طرف المُخاطب.
- إنّ أغلب مكونات السياق المقامي لها سلطتها الخاصة؛ فالمرسل يتمتع بسلطة قد يكون أكنسبها عن طريق العُرف، أو عن طريق إحدى المؤسسات، أو أنه يكتسبها فور ممارسته للخطاب.
- تكتسب اللغة سلطتها عن طريق قواعدها، فاللغة تُجبر مستعملها على احترام قواعدها، وعدم الخروج عليها، وهي بذلك تكون قد فرضت سلطتها على مستعملها.
- تكمن سلطة المجتمع في العادات والتقاليد والأعراف، والتي يفرض على المتكلم احترامها أثناء الكلام، وعدم التعدي عليها، فالمتكلم يجب عليه احترام عادات وتقاليد المُخاطب، وكل طقوس مجتمعه، سواء أكانت طقوس ثقافية، أو عادات لغوية تتعلق بالألفاظ والأساليب التركيبية المسموح باستعمالها في ذلك المجتمع.
- يعتمد المرسل في العملية التوجيهية على العديد من الآليات، ومن هذه الآليات نجد: الأمر، والنهي، والاستفهام، والتحذير، والإغراء، والتحفيز؛ كما أنه يستطيع توجيه المُخاطب باستعمال ألفاظ معجمية، تحمل توجيهاً صريحاً في صيغها الصرفية.
- لقد لاحظنا في الجانب التطبيقي أنّ توجيه السامع أو المتلقي إلى القيام بفعل شيء أو تركه، لا يتوقف على إعطائه فعلاً مباشراً كالأمر أو النهي، وإنما هناك صيغ أخرى يستعملها المُخاطب أثناء الحديث من شأنها أن توجه المتلقي، وقد مثلنا لبعضها وبيننا كيفية توجيهه بها مثل: الاستفهام، والتحذير، والإغراء، والنداء، وغيرها من الصيغ.

هوامش:

- ¹ - عبد الهادي بن ظافر الشهري: استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، (2004م)، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت)، ط1، ص 322.
- ² - ينظر: علي حسين علي وآخرون، الإدارة الحديثة لمنظمات الأعمال، (1999)، دار الحامد للنشر والتوزيع، (عمان)، ص 434.
- ³ - إدريس مقبول: الاستراتيجيات التخاطبية في السنة النبوية، مجلة كلية العلوم الإسلامية، (العراق)، مج 8، ع 15، 1435هـ-2014م، ص 541.
- ⁴ - مسعود صحراوي: تداولية الخطاب السردي، (2012)، (د.ط)، عالم الكتب الحديث، إربد-الأردن، ص 151.
- ⁵ - إدريس مقبول: الاستراتيجيات التخاطبية في السنة النبوية، ص 549.
- ⁶ - السكاكي يوسف بن أبي بكر، تح: نعيم زرزور: مفتاح العلوم، (1987)، دار الكتب العلمية، بيروت، ج1، ط2، ص 318.
- ⁷ - عبد الهادي بن ظافر الشهري: استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ص 328.
- ⁸ - ينظر: رحمة شبيتر، تداولية النص الشعري، (2009م)، أطروحة دكتوراه، جامعة الحاج لخضر، باتنة-الجزائر، ص 51.
- ⁹ - ينظر: نفسه، ص 51.
- ¹⁰ - ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ص 221.
- ¹¹ - ينظر: نفسه، ص 221.
- ¹² - ينظر: نفسه، ص 224.
- ¹³ - ينظر: نفسه، ص 224.
- ¹⁴ - نفسه: ص 227.
- ¹⁵ - نفسه: ص 228.
- ¹⁶ - ينظر: رحمة شبيتر، تداولية النص الشعري، ص 51.
- ¹⁷ - ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ص 232.
- ¹⁸ - ينظر: نفسه، ص 244.
- ¹⁹ - ركن الدين عبد الملك بن عبد الله بن يوسف بن محمد الجويني: البرهان في أصول الفقه، تح: صلاح بن محمد بن عويضة، (1418 هـ -1997م)، دار الكتب العلمية (بيروت)، ط1، ج1، ص 63.
- ²⁰ - أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي: الأربعون النووية، تح: قصي محمد نورس الحلاق، أنور بن أبي بكر الشبيخي، (1430هـ-2009م)، دار المنهاج للنشر والتوزيع، (بيروت)، ط1، ص 71.
- ²¹ - مسلم بن الحجاج أبو الحسن: صحيح مسلم، تح: محمد فؤاد عبد الباقي، (د.ت)، دار إحياء التراث العربي، (بيروت-لبنان)، ج3، ص 1357.
- ²² - ينظر: العثيمين محمد بن صالح، شرح دروس البلاغة، تح: حنفي ناصف، وآخرون، (2012م)، دار ابن الجزري، (القاهرة)، ط1، ص 38.

- ²³ - القزويني جلال الدين محمد بن عبد الرحمن بن عمر: الإيضاح في علوم البلاغة، تخ: محمد عبد المنعم خلفا، (د.ت)، دار الجليل، (بيروت)، ط3، ج3، ص88.
- ²⁴ - المبرد محمد بن يزيد بن عبد الأكبر الثمالي الأزدي، المقتضب، تخ: محمد عبد الخالق عظيمة، عالم الكتب، (بيروت)، ج2، ص135.
- ²⁵ - البخاري أبو عبد الله محمد بن إسماعيل: صحيح البخاري، تخ: محمد زهير بن ناصر الناصر، (1422هـ)، دار طوق النجاة، (بيروت)، ط1، ج1، ص12.
- ²⁶ - نفسه: ج1، ص24.
- ²⁷ - مسلم بن الحجاج: صحيح مسلم، ج3، ص1267.
- ²⁸ - البخاري: صحيح البخاري، ج4، ص17.
- ²⁹ - ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص355.
- ³⁰ - البخاري: صحيح البخاري، ج8، ص51.
- ³¹ - المرادي أبو محمد بدر الدين حسن: توضيح المقاصد والمسالك بشرح ألفية ابن مالك، تخ: عبد الرحمن علي سليمان، (1428هـ-2008م)، ط1، دار الفكر العربي، ج3، ص1157.
- ³² - ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، ص358.
- ³³ - مسلم بن الحجاج: صحيح مسلم، ج4، ص2013.
- ³⁴ - عبد الهادي بن ظافر الشهري: استراتيجيات الخطاب، ص358.
- ³⁵ - مسلم بن الحجاج: صحيح مسلم، ج1، ص276.
- ³⁶ - ينظر: نفسه، ص360.
- ³⁷ - البخاري: صحيح البخاري، ج1، ص37.
- ³⁸ - مسلم بن الحجاج: صحيح مسلم، ج3، ص1257.

فائمة المصادر والمراجع:

- 1- أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف التتوي: الأربعون النووية، تخ: قصي محمد نورس الحلاق، أنور بن أبي بكر الشيشي، (1430هـ-2009م)، دار المنهاج للنشر والتوزيع، (بيروت-لبنان)، ط1.
- 2- إدريس مقبول: الاستراتيجيات التخاطبية في السنة النبوية، مجلة كلية العلوم الإسلامية، (العراق)، مج8، ع15، (1435هـ-2014م).
- 3- البخاري أبو عبد الله محمد بن إسماعيل: صحيح البخاري، تخ: محمد زهير بن ناصر الناصر، (1422هـ)، دار طوق النجاة، (بيروت)، ط1.
- 4- رحمة شيتز، تداولية النص الشعري، (2009م)، أطروحة دكتوراه، جامعة الحاج لخضر، (باتنة-الجزائر).
- 5- ركن الدين عبد الملك بن عبد الله بن يوسف بن محمد الجويني: البرهان في أصول الفقه، تخ: صلاح بن محمد بن عويضة، (1418هـ-1997م)، دار الكتب العلمية (بيروت)، ط1.
- 6- السكاكي يوسف بن أبي بكر، تخ: نعيم زرزور: مفتاح العلوم، (1987)، ط2، دار الكتب العلمية، بيروت-لبنان.

- 7- عبد الهادي بن ظافر الشهري: استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، (2004م)، دار الكتاب الجديد المتحدة، (بيروت)، ط1.
- 8- العثيمين محمد بن صالح، شرح دروس البلاغة، تح: حنفي ناصف، وآخرون، (2012م)، دار ابن الجزري، (القاهرة)، ط1.
- 9- علي حسين علي وآخرون، الإدارة الحديثة لمنظمات الأعمال، (1999)، دار الحامد للنشر والتوزيع، (عمان).
- 10- القزويني جلال الدين محمد بن عبد الرحمن بن عمر: الإيضاح في علوم البلاغة، تح: محمد عبد المنعم خفاجي، (د.ت)، دار الجيل، (بيروت)، ط3.
- 11- المبرد محمد بن يزيد بن عبد الأكبر الثمالي الأزدي، المقتضب، تح: محمد عبد الخالق عظمة، عالم الكتب، (بيروت).
- 12- المرادي أبو محمد بدر الدين حسن: توضيح المقاصد والمسالك بشرح ألفية ابن مالك، تح: عبد الرحمن علي سليمان، (1428هـ-2008م)، دار الفكر العربي، ط1.
- 13- مسعود صحراوي: تداولية الخطاب السردي، (2012)، عالم الكتب الحديث، إربد-الأردن.
- مسلم بن الحجاج أبو الحسن: صحيح مسلم، تح: محمد فؤاد عبد الباقي، (د.ت)، دار إحياء التراث العربي، (بيروت-لبنان).