

استراتيجيات الخطاب في محاضرات الأدباء للراغب الأصفهاني
Al- Discourse Strategies in the Lectures of Writers by
Ragheb Al-Isfahani

معمر بن الغويني*

Maamar Ben Ghouini

كلية الآداب واللغات ، قسم اللغة العربية وآدابها ، جامعة عمار ثلجي ، الأغواط

University of Ammar Telidji – Laghouat- Algeria

maamarbn87@gmail.com

تاريخ النشر: 2020/03/15	تاريخ القبول: 2020/01/13	تاريخ الإرسال: 2019/12/01
-------------------------	--------------------------	---------------------------

ملخص البحث

جاء هذا البحث ليطبق أداة من أدوات التداولية، وهي "الإستراتيجية في الخطاب"، على الحدود المختارة من كتاب محاضرات الأدباء للراغب الأصفهاني فقد جئنا بمفهوم الإستراتيجية في الخطاب وأنواعها، أما من الناحية التطبيقية فقد كان لنا أن نتناول كل إستراتيجية حسب النص الملائم لها، مثل الحدود التي جاء فيها الوعظ والتوجيه وغيرها فقد كان للإستراتيجية التوجيهية القسم الكبير منها أما ما تعلق بالمواقف الأدبية فكان التلميح بابها، و يقصد بهذا حسن استخدام اللفظ بعينه مع معنى دلالي آخر لوجود علاقة ما، وفي الأخير، قدمنا أهم النتائج التي تراءت لنا بعد قطع هذه المسافة العلمية، والتي سارت تحت منهج وصفي تحليلي والذي فرضته طبيعة الموضوع.

الكلمات المفتاح : (استراتيجيات - خطاب - محاضرات - أدباء - أصفهاني)

Abstract:

This research came to apply a tool of pragmatics, which is a very important "Discourse Strategy", on the selected boundaries from the book "Lectures of the Writers" by the author Al-Ragheb Al-Isfahani. We came with the meaning of strategy in the discourse and its types. Whereas, practically, we had dealt with every strategy according to its appropriate text, such as the boundaries which brought the directions and the instructions and so on. These boundaries had been fragmented by the instructed strategy whereas that latter belonged to literary scenes which were fragmented by the

* بن الغويني معمر . maamarbn87@gmail.com

insinuation which was its door. That means the good use of the word with its other pragmatic meaning which shows some relation. Finally, we presented the important results which we had come with after tracing this scientific distance that had been under analytic descriptive method.

Keywords: Strategies, Discourse, Lectures, Writers, Isfahani



مقدمة.

إن موضوع دراسة إستراتيجية الخطاب من أهم النقاط الرئيسة التي يجب على الدارس أن يقف عندها من باجها التداولي كون أنه يتغير شكل الخطاب تبعاً لتنوع السياق وعناصره ولهذا فإن المرسل قد يستخدم طرقاً مختلفة ومتعددة للوصول إلى هدفه وهذه الطرق ما تسمى " بالاستراتيجيات " وبما أن أفعال الإنسان مختلفة فإنه يسعى إلى اتباع طرق متباينة تتناسب مع السياق لتحقيق تلك الأهداف تحت تأثير مجموعة من العوامل والمسوغات التي تجعله يختار ما يناسبه من هذه الطرق دون غيرها للوصول إلى هدفه بشكل سليم ويصطلح على هذه الطرق بالإستراتيجية¹ وبما أن الإستراتيجية تتنوع بتنوع العناصر السياقية فإنه لا بد من البحث عن كليات لتحديد مفهومها وأنواعها والعناصر التي تؤثر في انتقائها وعليه فالسؤال المطروح ما هي الاستراتيجيات التي استخدمها الراغب في التأثير على المتلقي كي يصل إلى مراده؟ هل كان التنوع في استخدام هذه الاستراتيجيات أمرا اعتباطيا أم فرضته طبيعة الحدود من المدونة؟ بعبارة أخرى هل للإستراتيجية دور في تحديد مقصدية المرسل في أشكال الخطاب؟

1- مفهوم الإستراتيجية في الخطاب:

لهذا المصطلح استعمالات وتحديدات مختلفة باختلاف تيارات البحث " فالكلمات " قد تدخل في استراتيجيات اجتماعية وهي مؤثرات وأسلحة لاستراتيجيات فردية وحسب رأي " بوتي وآخ " ووجهة نظر آخرين ، الإستراتيجية من شروط إنتاج الخطاب " وحسب وجهة نظر أخرى " تتكون هيكلية عمل اللغة من فضاءين ، فضاء إكراهات تتضمن المعطيات الدنيا التي ينبغي الاستجابة لها ليكون عمل اللغة صحيحاً وفضاء إستراتيجية ليقوموا بإخراج عمل اللغة² وبما أن ميدان الخطاب اللغة فقد يستعمل المرسل اللغة الطبيعية ، أو يستعمل بعض القرائن غير اللغوية ليحقق بها الهدف الذي

يرنو إليه ، " لبلوغ هذا فإن الناس يعمدون إلى استعمال كفاءات منظمة ومتناسقة تتناسب مع مقتضيات السياق إذ يؤخذ بعض من هذا التنظيم من الحقيقة التي تقول إن الناس ينتمون إلى جماعات اجتماعية مما يجعلهم يتبعون نماذج السلوك العام والمتوقع داخل الجماعة ويؤخذ المصدر الثاني للتناسق في استعمال اللغة من حقيقة أخرى تقول إن أغلب الناس الذين تنتمون إلى المجتمع اللغوي ذاته يمتلكون معرفة العالم بشكل متشابه كما أنهم يشتركون في كثير من المعارف اللغوية"³.

وإذا كان الغرض من التخاطب هو الفهم والإفهام فإن " المخاطب يهدف دائماً أثناء التخاطب إلى إيصال خطابه إلى المتلقي واضحاً سالماً من العثرات ، ومن ثم يعمد إلى استعمال الصيغ المشتركة المفهومة تجنباً لسوء الفهم ومن هنا يستخدم مجموعة من الاستراتيجيات والتقنيات التي تمكنه من تمرير رسالته إلى متلقيه واضحة حتى يحدث التفاعل بينهما ومن ثم تبليغ مقاصد النص إلى المتلقي المقصود بطريقة تجعله قادراً على فهم معانيه وفك رموزه فالإستراتيجية إذن هي طريقة تستعمل في الوصول إلى الغرض المنشود"⁴ ويتجلى التنظيم عند التلفظ بالخطاب في ما يسمى " بإستراتيجية الخطاب وهذا يعني أن الخطاب المنجز يكون خطاباً مخططاً له بصفة مستمرة وشعورية ومن هنا يتحتم على المرسل أن يختار الإستراتيجية المناسبة التي تستطيع أن تعبر عن قصده وتحقق هدفه بأفضل حالة "⁵ من هذا نفهم أن إستراتيجية الخطاب تبني على عاملين اثنين يؤثران على المرسل في اختيار إستراتيجية خطابه من حيث اعتبار علاقته مع غيره وهذان العاملان هما :

العلاقة السابقة بينه وبين المرسل إليه: التي قد تندرج من الحميمة إلى الانعدام التام ، والتي يسعى المرسل في هذه الحالة إلى تعويضها من خلال إيجادها بالخطاب .
السلطة: فقد يمتلكها أحد طرفي الخطاب على الطرف الآخر عندما يعلو الآخر بدرجة وقد لا يمتلكها أي منهما مما تتساوى درجتهما أو عندما لا يربطهما أي علاقة⁶.

1.1- الإستراتيجية التضامنية:

تتمحور هذه الخاصية ما بين المرسل والمتلقي من خلال عمليات لغوية عديدة تنبئ عن رغبة المرسل في التضامن مع المرسل إليه مما يجعله يستنتج أن المرسل قدم تنازلات عن

سلطته التي يتمتع بها⁷ وفي تعريف هذه الإستراتيجية في الدرس التداولي تعرف بأنها " الإستراتيجية التي 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 بتفهم حاجيات الجمهور وإجمالاً هي محاولة التقرب من المرسل إليه وتقريبه⁸. ولهذا فإن أهميتها تكمل في العلاقات الاجتماعية حيث لا ينحصر دور الخطاب عندها في التبليغ ، بل يتجاوزها إلى تأسيس العلاقات والمحافظة عليها وتصبح هذه العناصر معايير تسهم في تحديد هذه الإستراتيجية وتسهم كذلك في مقدار التضامن بين طرفي الخطاب ويرتكز استعمال الإستراتيجية التضامنية على أساس مهم وهو شرط الإخلاص بقصد التضامن المنزه عن كل غرض والإخلاص في هذا الشرط بحيث يدركه المرسل إليه أو يلمسه في الخطاب ، وقد غدا هذا الشرط قاعدة خطابية⁹ .

2.1.1-المقاربة التداولية لمحاضرات الأدباء من خلال خاصية الإستراتيجية

التضامنية:

- " المتفادي في كلام الكبار عن كلام فيه إيهام"¹⁰

" دخل سعيد بن مرة على معاوية فقال : من أنت؟ فقال : أنت السعيد ، وأنا ابن مرة ، وقال السفاح للسيد الحميري : أنت السيد؟ قال أنا ابن أبي وأمير المؤمنين هو السيد" " وسأل رسول الله (ص) قيس بن سعد : أنت أكبر أم أنا ؟ فقال : رسول الله أعز وأكبر وأنا أقدم منه في المولد، وقال عمرو بن عثمان لطويس: أينا أسن؟ قال لقد شهدت زفاف أملك المباركة على أبيك الطيب".

-نلاحظ من خلال الحوار الذي جرى بين " سعيد بن مرة ومعاوية" أنه توجد إستراتيجية في الرد وهذا قصد تقوية العلاقة بينه وبين المتلقي " سعيد بن مرة" من خلال استخدام هذه الإستراتيجية إلى تقوية أواصر القرى بينه وبين معاوية " فعبر عن تقديره له فقال في جوابه" أنت السعيد ولم يقل أنا سعيد ، كون السعادة الدائمة والأبدية تكون للملك وهو أولى بها من باب التعظيم له وقال " أنا ابن مرة" لينفرد بها لوحده دون سعادة تذكر ومن جهة أخرى حتى لا يجمع في كلامه بين متناقضين (السعادة) و(المرارة) وهذا اعتبار المتلقي لكلامه وهو " معاوية" إن استعمال هذه الإستراتيجية يكون هدفه

الأساس هو الوصول إلى درجة التكافؤ بينه وبين الملك وهذا ما يؤسس للعلاقات الاجتماعية بين الفئات المختلفة من الناس ويحدد طبيعة هذه العلاقات وأبعادها المختلفة

ففي هذه الحالة المرسل أدنى سلطة من المتلقي ، فهو في مركز ضعف فيضطر إلى إظهار الاحترام والتقدير والتبجيل للمتلقي ، فاستخدام " سعيد بن مرة" لهذه الإستراتيجية قصد التأدب " مع معاوية وإظهار التبجيل له والسلطة التي نقصدها في هذا السياق هي السلطة " الاجتماعية".

-فلسلطة المرسل إليه دور مهم في هذا المثال بحيث استغل اسمه وتلاعب باتجاه الحديث وتحويله من منحى إلى منحى آخر " فقد يتيح المرسل إليه لنفسه التلاعب بالحديث وتحويله ويضرب قيوداً على الآخر بتوجيهه ليتحدث فيما يريد من موضوعات مع إدراكه أن هذا التوجيه أو الاختيار سيفرضه على ذاته هو بوصفه أحد المشاركين ، مما يعني أنه قد يخطئ حديثه بموافقة المرسل واستحسانه ، أو يتجاوز هذا الأمر إلى إيقاف الخطاب وفرض الصمت"¹¹ .

-أما في المثال الأخير وهو الحوار الذي جرى بين عمرو بن عثمان وطويس نجد استخدام مؤشرات التضامن في الخطاب كان في أسلوب المدح و" في اللغة ألفاظ وأساليب كثيرة تدل على المدح أو الذم بعضها يؤدي هذه الدلالة الصريحة لأنه وضع لها من أول الأمر نصاً وبعضها لا يؤديها إلا بقرينة فمن الأول الذي يؤديها صريحة مثل : أمدح وأثني ، أستحسن ... ومن الثاني الذي يحتاج قرينة وفترة لا تكاد تعد في مقدمتها أساليب النفسي والاستفهام والتعجب والتفضل وغيرها قد تضم إلى معناها الخاص دلالتها على المدح أو الذم بقرينة"¹².

و عليه إن استعمال هذا الأسلوب يقوي أو اصر القرين بين المرسل والمتلقي والنتيجة فهو أسلوب مهم من أساليب التضامن وهو ما يظهر أثره مباشرة على المتلقي.

-و من أمثلة ذلك أيضاً ما جاء في باب " ما روي في المزاح"¹³

" روي عن النبي أنه كان من أفكه الناس (ص) قالت له عجوز من الأنصار يا رسول الله ، ادع الله أن يدخلكني الجنة فقال لها النبي (ص) : أما علمت يا أم فلان أن الجنة لا

يدخلها عجوز فولت وهي تبكي ، فقال النبي (ص) انطلقوا فأخبروها أنها تعود بنتاً بكرة ، كما قال عز وجل : " فَجَعَلْنَاهُنَّ أَبْكَارًا " الواقعة (38/35) ، وقال (ص) لصبي : يا أبا عمير ما فعل النغير " .

- تتجلى خاصية الإستراتيجية التضامنية في أسمى معانيها في سيرة النبي(ص) وتواضعه مع عامة الناس وكيفية تعامله مع عباد الله ولين جانبه وحسن مخالطته ومعاشرته لصاحبه أنس -رضي الله عنه- وأخيه الصغير ، والسؤال عن حاله وحالة العصفور وندائه إياه " بالكنية " وهي من أسمى عبارات النداء في التواصل الخطابي ففي الإستراتيجية التضامنية لا يخاطب المرسل ، المرسل إليه بمنطق التوجيه أو التواصل العمودي ، بل يحرص على الاقتراب منه بأدب بقصد التأثير فيه أكثر خصوصاً إذا علم أن القضية موضوع الحوار ليست عقلية محضة ، بل يتداخل فيها ما هو عاطفي بما هو عقلي بما هو اجتماعي ، بما هو شرعي ، ولهذا اختار النبي (ص) الكنية في قوله : (يا أم كذا) و(يا أبا عمير) " إن استعمال الكنية عوضاً عن الاسم قد يكون مورداً إلى التضامن مع قدر قليل من الرسمية ، إلا أن مقدار التضامن يزيد كثيراً من مقدار الرسمية مما يجعل استعمال الكنية مؤشراً حقيقياً لإستراتيجية التضامن"¹⁴ .

2- الإستراتيجية التوجيهية:

في الإستراتيجية التوجيهية يسعى المرسل إلى تثبيت الفرق بينه وبين المرسل إليه بممارسة السلطة في خطابه ، وتتضح عندما يتكئ عليها عند التلفظ بالخطاب بتجسيدها في لغته " فيكون خطابه عندها ذا لغة صارمة ، لا يقبل النقاش أو التملص من تنفيذ دلالاته ، لأن تمتع المرسل بالسلطة قد يقلص من حرية المرسل إليه في انتقاء إستراتيجية خطابه مما يجرمه من توخي الإستراتيجية التوجيهية لأنه ذو سلطة أقل تقريباً إلا في حالات نادرة وذلك عندما لا يجد لتلك الإستراتيجية بديلاً فيضطر لها اضطراراً¹⁵ وبهذا يكون استعمال الإستراتيجية التوجيهية نابعاً عن علاقة سلطوية بين طرفي الخطاب وتفاوت هذه العلاقة من التباين الشديد حتى التقارب الملموس وتشكل عاملاً من عوامل نجاح الإستراتيجية التوجيهية.¹⁶

و إذا كان التوجيه يقتضي أن يكون المتكلم قادراً على التأثير في المخاطب فإن ذلك يفترض أن يكون قادراً على إنجاز أفعال تأثيرية تعمل على إقناع المتلقي عن طريق التقرير والتوكيد والإثبات والشرح إذ يمكننا الاستدلال الدقيق على الأفعال التأثيرية مما يسميه "سيرل" (searl) بأفعال التوجيه (derectifs) والتي تتجسد غايتها الإنشائية في الأمر ، الطلب ، الاستفهام ... فكثيراً ما نجد المخاطب يطرح أسئلة واستفهامات مختلفة ثم يجيب عليها باسم المتلقي ليعود بعد ذلك إلى ما قاله في البداية وعليه فإن أفعال التوجيه ترتبط ببناء الخطاب قصد التوجيه¹⁷ .

" وتتسم هذه الإستراتيجية بالوضوح في التعبير عن قصد المرسل لأن وضوح القصد سبب في عدم حيرة المرسل إليه ، مما يضمن تحقيق هدف المرسل بنوعية الكلي والنفعي ... ولن يستطيع المرسل إليه بلا شك أن يتحقق الهدف الذي ينشده المرسل إذا كان الخطاب غامضاً أو يحتمل أكثر من تأويل بل قد ينطوي على نتائج وخيمة إذا لم يُفعل المرسل إليه مضمون التوجيه المقصود وعليه ، فإن من مميزات التوجيه الصريح أنه لا يستلزم أكثر من قصد للخطاب وبالتالي فإنه لا يدع للمرسل إليه فرصة التأويل أو التملص من مضمونه"¹⁸ .

1.2 - المقاربة التداولية لمحاضرات الأدباء من خلال خاصية الإستراتيجية

التوجيهية:

- ما جاء في باب " وصايا المؤدبين في الأولاد"¹⁹

" أوصى هشام بن عبد الملك سليمان الكلي لما اتخذ مؤدياً إنَّ ابني هذا هو جلدة ما بين عيني ، وقد وليتكَ تأديبه فعليك بتقوى الله وأداء الأمانة فيه بخلال أوَّها إنك مؤتمن عليه ، والثانية أنا إمام ترجوني وتخافني والثالثة كلما ارتقى الغلام في الأمور درجة ارتقيت معه وفي هذه الخلال ما يرغبك في ما أوصلك به ، إنَّ أول ما أمرك به أن تأخذه بكتاب الله ، ثم رَوِّه من الشعر أحسنه ، ثم تَحَلَّلْ به أحياء العرب ، فنجِد من صالح شعرهم هجاءً ومديحاً وبصِّره طرفاً من الحلال والحرام ، ثم أجلسه كل يوم للناس ليتذكر".

- إن العلاقة بين طربي الخطاب من أبرز العناصر المقامية التي يراعيها المرسل عند صياغة خطابه ويكون لها الأثر الكبير في انجاح عملية التواصل وتحقيق مقاصد المرسل²⁰ ، فنوع العلاقة بين المرسل والمرسل إليه تؤثر في تحديد شكل الخطاب الذي يتناسب معها فالأمر هنا مثلاً على الرغم من أن بنيته واحدة تختلف معانيه باختلاف سياق الحديث فيه ، فالأمر يجري عند إنجازه في السياقات المختلفة على مستويين:

- الأول يتحدد بمنزلة المتكلم من المخاطب.

- الثاني يتحدد بموقف المتكلم من المخاطب وغرضه ومقصده²¹

-و لأن الأمر يعد من أهم الأساليب التي يستعملها المرسل في الإستراتيجية التوجيهية ، فقد استعمله " هشام بن عبد الملك ، بصورة متكررة لأن خطابه تعليمات وتوجيهات " للمري " وهي تعليمات يجب أن يجد أثرها في ابنه وفي نهاية خطابه نجد مبررات لهذه الأوامر وهي قوله (ثم أجلسه كل يوم للناس ليتذكر) والقصده من هذا ، هل يلتمس الأثر في ابنه أم ذهب في إدراج الكلام.

-فصيغة الأمر الأولى فيها نوع من التأدب مع المري لابنه فلم يلزمه بالأمر الحقيقي ، كما فعل في السياق لامع ابنه ، كما أنه يؤكد بما للمرسل إليه على أن قصده هو الأمر تحديداً وليس قصده فعلاً غيره وهو ما لدى " أوستن " عند تقسيمه الفعل اللغوي إلى طبقتين ، إحداهما أكثر صراحة من الأخرى وهي التي تلفظ بما المرسل بالفعل معجمياً²².

-و نلاحظ أيضاً استخدامه لحرف العطف (ثم) في كلامه عن التربية والتعليم دون غيره من حروف العطف ومثل ذلك (ثم روه من الشعر ، ... ثم تخلل به في إحياء العرب ...، ثم أجلسه كل يوم...) دل معنى حرف العطف هنا على "التراخي"²³ أي وجود مهلة زمنية بين مراحل التعليم وهذا قصد الثبوت والترث في طرائق العلم الصحيح حتى تستقر المواد المعرفية لدى المتعلم وتتمكن فيه ، إن اختيار حرف العطف (ثم) دون غيره.

-ومما جاء في التوجيه ووصايا المؤدبين أيضاً نذكر²⁴:

" قال عتبة بن أبي سفيان لمؤدب ولده: ليكن أول إصلاحك لولدي إصلاح نفسك ، فإن عيوتهم معقودة بعينك ، فالحسن عندهم ما استحسنته والقبيح ما استقبحتته ، علمهم كتاب الله وروهم من الحديث أشرفه ، ومن الشعر أعفه ولا تكرههم على علم

فيملوه ، ولا تدعهم فيهجروه، ولا تخرجهم من علم إلى علم حتى يحكموه ، فإزدحام العلم في السمع مضلة للفهم ، وعلمهم يسير الحكماء وهددهم وأدبهم دوبي ، ولا تتكل على كفاية منك واستزدي بتأثيرك أزدك إن شاء الله تعالى".

من الأفعال الإنجازية المباشرة في هذا الباب والتي تحمل صيغة النهي (لا تكرهم ، لا تدعهم ، لا تحزنهم ، لا تتكل) والخطاب هنا موجه (للمؤدب) للامتناع عن هذه الطرائق في التربية لابنه وأبناء عامة المسلمين وهو بهذا الفعل يحاول أن يلفت انتباهه (المرابي) والسيطرة على عقله قبل أن يبدأ في التربية للأبناء ، وصيغة النهي هنا لا تدل على النهي فحسب بل قد تخرج إلى دلالات أخرى في هذا السياق خاصة في قوله (لا تكرهم على علم فيملوه ، ولا تدعهم فيهجروه) والقصد من هذا الكلام هو حاول أيها المرابي أن تجد طرائق واستراتيجيات أخرى في تمكينهم للعلم حتى وإن كرهوا من التعليم فكان للنهي هنا دلالات تفهم من السياق ومثال ذلك أيضاً قوله (لا تتكل على كفاية منك) أي عليك بالبحث والتقصي والسؤال لمن هو أعلم منك ولا تبقي في حلقة (أنا ، ولي وعندي ، وأرى) فالذي ينهي المخاطب عن فعل شيء ما إنما يقصد توجيهه المخاطب على فعل شيء آخر بديل عنه ويفهم هذا دائماً من قرينة السياق بالإضافة على فعل شيء آخر بديل عنه ويفهم هذا دائماً من قرينة السياق بالإضافة إلى أفعال الأمر والتي تم الإشارة إليها في المثال السابق ويظهر في هذا المثال صيغة من صيغ الإستراتيجية التوجيهية" وهي خاصة "ذكر العواقب"²⁵.

" وهي آلية من الآليات المباشرة وبالتالي الصريحة وهذا ما يستعمله المرسل ، ليوجه المرسل إليه وفق ما يريد هو غير مكترث بمنفعته".

إن استخدام هذه الآلية في خطاب " عتبة" كون هذا الأخير لا يملك سلطة قوية على المرسل من جهة ومن جهة أخرى فهو ذو أخلاق عالية وعلم واسع فلا يمكن الخط من قيمته وإلزامه بالأوامر والنواهي المباشرة ، وهذا من المعوقات التي قد تحرم المرسل من استخدام الإستراتيجية التوجيهية في بعض صورها المباشرة والقوية مثل الأمر والنهي ، ولذلك فقد عمد إلى درجة أقل وهي ذكر العواقب المترتبة وهذا نتيجة للمعرفة الجيدة السابقة به لأن المرابي حتما لا يكون في درجة التعليم والتلقين والتوجيه بقدر ما تكون

للمتعلم ، وبهذا عمد " عتبة" على هذه الآلية بصيغة بصيغة تأديبية مع " المرئي " من جهة وفي نفس الوقت حاول أن يكون ولده يحمل أخلاق ومزايا معلمه وهذه أسمى معالم التربية.

3- الإستراتيجية التلميحية:

تعتمد الاستراتيجية التلميحية عامة على الأقوال المضمر والضمنية في الخطاب والتي تحتاج إلى تأويلها من طرف المتلقي وهذا باعتماده على قرينة السياق والمناسبة والتي يعلمها كل من المرسل والمرسل إليه ذلك أن " للتعرف على القول المضمر ينبغي الاعتماد على السياق والاستعانة على قوانين الخطاب فحسب " " سرفوني " فإن الشيء الذي يتدخل في التأويل أو الإظهار ليس السؤال " ماذا يقول المتحدث؟ ، لكن السؤال : لماذا يقول ما يقوله في سياق معين؟ إذن التأويل يجري على السؤال الذي يطرح حول التلغظ وليس على الملفوظ ذاته ، كما أنه لا يمكن لأي خطاب الاستغناء عن الافتراض المسبق ، ذلك بأنه باحتوائه على معطيات يعرفها كل من المرسل والمرسل إليه لا يعني إلغاء أهميته أو نفيه ، و لكن يعتبر القاعدة الأساس التي يركز عليها الخطاب في تماسكه العضوي"²⁶ وبالتالي فإن اللغة دائماً من باب الحقيقة في المواقف التواصلية لأن المعنى الظاهر غير مقصود ليس دائماً هو المعنى الوارد المقصود ، وإنما يحتاج إلى إعمال الفكر والاستنباط لتحديد المعنى المستلزم المقصود من خلال العبارة اللغوية وما تدل عليه من معاني ضمنية تلميحية ، تجعل المرسل يتبنى إستراتيجية خطابية غير مباشرة لتبليغ مقاصده ، وعليه فإن استخدام هذه الإستراتيجية من قبل المرسل تأتي من دوافع في ذلك يفرضها عليه السياق فيؤسس خطابه على الطريقة غير المباشرة ومن جملة هذه الدوافع نذكر :

3.1- الآليات اللغوية في الاستراتيجيات التلميحية : يستخدم المرسل في

الإستراتيجية التلميحية عدة آليات نذكر منها:²⁷

ألفاظ الكنايات والروابط والظروف الإنجازية ومنها :

الوسائل اللغوية : تجسدها ألفاظ مثل (كم) الخيرية إلى جانب الأفعال اللغوية غير المباشرة التي تنتج عن الاستلزام التخاطبي.

محتوى قضوي: جملة معاني الألفاظ والمفردات المسندة إلى بعضها داخل الخطاب ، ومن الأدوات اللغوية التي تدل على التلميح ما يسمى باللواحق الإنجازية إذ يوردها المرسل لتورد القوة المستلزمة مثل (من فضلك).

الأفعال اللغوية : الأفعال اللغوية غير المباشرة ، ولا يقتصر على الأفعال غير المباشرة بل يردفها بكثير من العوامل التي تختزنها قوالب الكفاءة التداولية.

الآليات البلاغية: وتشمل الصور البيانية وما تؤديه من تلميح كالتشبيه والاستعارة والكناية وغيرها من الصور البيانية

3.2- المقاربة التداولية لمحاضرات الأدباء من خلال خاصية الإستراتيجية

التلميحية:

" باب كلمات من الرطانة"

" عن ابن الأعرابي قال : أسرت طي رجلاً شاباً من العرب فقدم أبوه وعمه ليفدياه فاشتروا عليهما في الفداء ، فأعطيا لهم عطية لم يرضوها فقال أبوه : لا والذي جعل الفرقدين يسميان ويصبحان على جبلي طي لا أزيدكم على ما أعطيتكم ، ثم انصرفا : فقال الأب للعم ، لقد ألقيت إلى ابني كريمة لئن كان فيه خيراً لينجو ، فما لبث أن نجح وأُترد قطعة من إبلهم" فكان أباه قال له : إنزم الفرقدين على جبلي طي فإنهما طالعان عليهما وهما لا يغيبان عنه".

تتحلى خاصية الإستراتيجية التلميحية في هذا المثال من خلال آلية الكناية في قوله " إنزم الفرقدين" وهي كناية على وقت الهروب والمكان الذي يطلع فيه الفرقد = وهو نجم ثابت الموقع تهتدي به العرب قديماً في سفرها ، وكانت الإشارة من أبيه على ذلك والإشارة الحقيقية تعني عن تصريح العبرة وهو مذهب للعرب ونبلأه أهل الأدب وقد قالوا " ربّ كناية عن ايضاح وربّ لحظ يدل على ضمير وهي أبلغ أبواب الإيجاز"²⁸ فبالرغم من أن تشكيل الكناية قائم على استخدام ألفاظ متعارف عليها من قبل جماعة لسانية معنية ، إلا أن المعنى المراد الوصول إليه والمقصود هو خفي مستور في مستوى عميق نصل إليه من خلال استدلالات ذهنية منطوية على خطوات يمر خلالها الفكر ليصل في آخر المطاف إلى القصديّة ، فلو لم يكن يعرف الأب مقام ابنه لما تكلم

له بهذا الكلام ، فبعد معرفته بالكفاءة التداولية واللغوية لابنه أقر على استخدام الكناية له وهو يدرك أن المرسل إليه يدرك هذا القصد جيداً والدليل على ذلك عندما خرجا من عنده قال لأخيه (عم الولد) (لقد أقيمت على ابني كلمة لئن كان فيه خيراً لينجون) إذن الكناية من الاستراتيجيات البلاغية للتلميح لأن المعنى المقصود ضمني يفهم من سياق الكلام.

-و مما جاء في هذا الباب نجد أيضاً وصف صغار سادوا باستحقاق²⁹

" لما ولي المأمون يحيى بن أكثم قضاء البصرة ، وكان من أبناء نيف وعشرين سنة أراد بعض أهل البصرة أن يعيره بذلك ويضع منه ، فقال : كم من القاضي ؟ فقال : سن عتاب بن أسيد حين ولاه رسول الله (ص) مكة"

-إن من خصائص هذا المثال هو استخدام التعبير المأثور فاستعمله في خطابه بقصد يختلف عن معناه الدلالي الأصلي ، ولكن القصد هو المتبادر إلى الذهن رغم وضوح التباين بين السؤال والجواب ، فالقصد هنا على شاكلتين هما :

الإعلاء من مكانة المأمون وأنه صاحب رأي وبصيرة عندما أرسلني إليكم وأنه رجل ذو كفاءة عالية ولا يمكن له أن يتخذ أمراً ليس من شأنه (والقصد هنا إفحام السائل حتى لا تتوالى عليه التخمينات الخاطئة).

الرفعة من مكانته أي (يحيى بن أكثم) على سبيل التشبيه مع عتاب بن أسيد ، وبهذا فهو يلمح إلى قصده المستلزم من الخطاب " وهذا ما يصنعه المرسل في كفاءته التداولية بعملية ذهنية سريعة جداً إذ يستحضر سمات المشبه ثم يختار السمة الإضافية ، أي الأكثر وروداً وتميزاً في سياق معين³⁰.

4-الإستراتيجية الإقناعية :

إن الإستراتيجية الإقناعية في مفهومها العام تهدف إلى تحقيق مقاصد المرسل من خطابه لما لها من تأثير على المرسل إليه إلى جانب أنها تستعمل الحجج والأدلة ، مما يضمن استمرارية الخطاب بين الطرفين كما أنها شاملة في شتى المواقف التواصلية ، فهي لا تختص بفئة دون الأخرى ، فهي آلية يستعملها أيّ لتحقيق مقاصده وأهدافه وفق معطيات ومقتضيات تتطلبها هذه الأخيرة وفي تعريفها المتكامل هي " إستراتيجية

تستعمل من أجل تحقيق أهداف المرسل النفعية بالرغم من تفاوتها تبعاً لتفاوت مجالات الخطاب أو حقوله ، فقد يستعملها التاجر لبيع بضاعته وقد يستعملها المرشح لرئاسة الدولة ، لحمل الناخبين على انتخابه ... وقد يستعملها الطفل مع والديه ... وهكذا³¹

و تعد إستراتيجية الإقناع من أهم الاستراتيجيات المستخدمة في كلام " الراغب " وخاصة ما جاء في المناظرات والمحاورات بين الشعراء والحكماء ، وبما أن الكلام الذي يدور بين هذه الفئات لا بد وأن يكون له تأثير وحجج وأدوات للإقناع وإلا كان هذراً لا قيمة له ، كما أنها - الإستراتيجية الإقناعية- تعد دليلاً قوياً على سلطة المرسل الذي يصل إلى إقناع الطرف الثاني في الخطاب بأفكاره وبالتالي نستطيع القول أن - الإستراتيجية الإقناعية- تحقق عندما يتمكن المرسل من تحقيق هدفه في الخطاب " فالإقناع سلطة عند المرسل في خطابه ولكنها سلطة مقبولة إذا استطاعت أن تقنع المرسل إليه ، إذ لا تحقق إستراتيجية الإقناع نجاحها إلا عند السليم بمقتضاها ، إما قولاً أو فعلاً وما جعل الإقناع سلطة مقبولة هو كون الحجاج هو الأداة العامة من بين ما يتوسل به المرسل من أدوات أو آليات لغوية"³².

4-1 مسوغات استعمال إستراتيجية الإقناع:

إذا كان هدف الإستراتيجية الإقناعية هو التأثير في المرسل إليه واستمالته أثناء العملية التواصلية فلا بد من استخدام وسائل وتقنيات تتعلق بمقاصد الخطاب والمرسل والمرسل إليه ودوره في الخطاب المستعمل في سياق معين بحيث يمكن إنجازها فيما يلي³³:
إن تأثيرها التداولي في المخاطب أقوى ونتائجها أثبتت وديمومتها أبقى لأنها تنبع من حصول الإقناع عند المخاطب غالباً لا يشوبها فرض أو قوة .
تميزها عن الاستراتيجيات الأخرى فاقناع المخاطب هدف خطابي يسعى إلى تحقيقه في خطابه.

الرغبة في تحصيل الإقناع ، إذ يغدو الهدف الأعلى لكثير من أنواع الخطاب خصوصاً في الوقت الحاضر عندما يفضل المرسل استخدام هذه الإستراتيجية ، وإن كان ذو سلطة

تخوله من استخدام أساليب أخرى قد تكون عنيفة أحياناً ، ومرد ذلك أن المخاطب قد تغيرت ثقافته وإدراكه لكثير من الأمور ولم يعد يتقبل بعض الإستراتيجية .

الإقناع سلطة عند المرسل في خطابه ولكنها سلطة مقبولة إذا استطاعت أن تقنع المرسل إليه إذ لم تحقق إستراتيجية الإقناع نجاحها إلا عند السليم مقتضاها إما قولاً أو فعلاً ، وما جعل الإقناع سلطة مقبولة هو كون الحجاج الأداة العامة التي يتوسل بها المرسل من أدوات أو آليات لغوية.

شمولية إستراتيجية الإقناع إذ تمارس على جميع الأصعدة وهذا ما يعزز انتماء إستراتيجية الإقناع إلى الكفاءة التداولية عند المرسل ، بوصفها دليلاً على مهارته الخطابية. خشية سوء تأويل الخطاب.

2 4 - الآليات والأساليب المستخدمة في الإستراتيجية الإقناعية :

لقد عرض الباحثون ثلاث استراتيجيات نظرية الإقناع يخاطب كل منها نفس المتغير التابع ويشمل:³⁴

أ. الإستراتيجية النفسية.

ب. الإستراتيجية الثقافية الاجتماعية.

ج. إستراتيجية إنشاء المعاني.

1 2 4 الإستراتيجية النفسية:

تتمثل أساساً في دور المرسل ومدى قدرته على تهيئة المرسل إليه لما يقصده من خلال اعتماد إستراتيجية إقناعية حجاجية " لأن الحجاج في النهاية ليس سوى دراسة لطبيعة العقول ، ثم اختيار أحسن السبل لمحاورتها والإصغاء إليها ثم محاولة حيازة انسجامها إذن فجوهر هذه الخاصية هو توجيه رسائل إقناعية قادرة على تغيير القوى الداخلية المتحكمة في سلوك الفرد وهذا ما يؤدي إلى استجابة العلنية لهدف الإقناع" أو القدرة على تغيير الوظائف النفسية للأفراد حتى يستجيبوا لهدف القائم بالاتصال أي أن الهدف يكمن في تعلم جديد من خلال معلومات يقدمها القائم بالاتصال ، لكي يتغير البناء النفسي الداخلي للفرد المستهدف ، مما يؤدي إلى السلوك المرغوب فيه"³⁵ .

2 2 4 الإستراتيجية الثقافية الاجتماعية:

إن ما تحدده الإستراتيجية الثقافية الاجتماعية هو أن تحدد رسائل الإقناع للفرد أي قواعد السلوك الاجتماعي ، أو المتطلبات الثقافية للعمل الذي يحكم الأنشطة التي يحاول " أن يراعي المتكلم قدر مخاطبيه ، ومنزلتهم الاجتماعية ، فالقول لا يقنع إذا لم يكن موجهاً أي مكيفاً بحسب الحاجات الخاصة التي تقتضيها فئات المخاطبين ... لذلك يتوجب على المتكلم أن يلائم بين طبقات القول وطبقات أحوال المستمعين ، لأن مدار الأمر على إفهام كل قوم بقدر طاقتهم والحمل عليهم على أقدار منازلهم"³⁶.

3 2 4 إستراتيجية إنشاء المعاني :

تندرج هذه الإستراتيجية ضمن المنهج النفسي وتقوم على مفاهيم علماء الأثنوبولوجيا للسلالات البشرية والقاضية بأن المعاني ترتبط مباشرة باللغة التي يستعملها الإنسان لتحسيد قصده وتحقيق هدفه أي التعبير ما بداخله من معاني وهذه البنية المعرفية الداخلية تزود الإنسان بتعريفات للمواقف التي تواجهه ومن ثم فالتصرف في إزائه منبثق من بنيته الداخلية³⁷ فهذه الإستراتيجية تعتمد على عملية إنشاء المعاني في الفرد الذي من المفترض أنه بموجبه يتصرف الإنسان إضافة إلى أن هذه العملية يمكن أن تكون على شكل إنشاء جديد للمعاني أو استبدال معاني بأخرى أو تثبيت المعاني الجديدة.

و عموماً يمكن تلخيص هذه الإستراتيجية في النحو الآتي :³⁸

-الإستراتيجية النفسية تهدف إلى تعديل أو تنشيط المرسل إليه (العامل الإدراكي للفرد) بينما تهدف الإستراتيجية الثقافية الاجتماعية إلى صياغة أو تعديل التعريفات لسلوك اجتماعي متفق عليه من قبل الجماعة أو تعيد تحديد متطلبات ثقافية أو قواعد سلوك للجماعة من خلال أدوار محددة أو مراتب أو عقوبات ، فيما تهدف إستراتيجية إنشاء المعاني إلى خلق معان جديدة أو تغيير معان راسخة داخل أي مجتمع من المجتمعات .

3 4-المقاربة التداولية لمحاضرات الأدباء من خلال آلية الإستراتيجية الإقناعية:

-ما جاء في باب " متوصل إلى العفو بمراجعة أو حجة"³⁹

"كان عمر بن الخطاب رضي الله عنه يعس ليلة فسمع غناء رجل من بيت فتنسور عليه فرآه مع امرأة يشربان الخمر فقال : يا عدو الله أرايت أن يسترك الله وأنت على معصية فقال : يا أمير المؤمنين : لا تعجل إن كنت عصيت الله في واحدة ، فقد عصيت في

ثلاث : قال الله تعالى " وَلَا تَجَسَّسُوا " الحجرات 12 ، وقد تجسسست وقال " وأتوا
البيوت من أبوابها " البقرة 189 وقد تسورت علي وقال " لَا تَدْخُلُوا بُيُوتًا غَيْرَ بُيُوتِكُمْ
حَتَّى تَسْتَأْنِسُوا وَتُسَلِّمُوا عَلَى أَهْلِهَا " النور 27 ، وقد دخلت بغير سلام ، فقال عمر
رضي الله عنه ، أسأت فهل تغفوا؟ فقال : نعم وعليّ أن لا أعود"

- نستنتج أن المرسل في ممارسته لإستراتيجية الإقناع يمتلك سلطة في الخطاب على
المستمع " يمكن تسميتها بسلطة الإقناع ، وبذلك الإقناع يجسد السلطة وهذه العملية
تتحقق بكثير من الآليات اللغوية ويعد الحجاج من أبرزها لأنه عمل عقلي في ممارسته ،
لكنه يعتمد على اللغة في تمثيله مما يسهم في استثمار قالي المنطق واللغة بالدرجة الأولى
وهما القالبان الأساسيان في كل عملية لغوية وفي ذلك ما ينزع في تغيير المعتقدات بل
وتوجيه الذهن صوب وجهة محددة"⁴⁰ و بهذا تصبح السلطة عاملا مهما في اختيار
الإستراتيجية الخطابية المناسبة .

إن استخدام الآليات القرآنية -في هذا الحوار- يدل على أنه يريد أن يمتلك سلطة
الخطاب لأن " إستراتيجية الإقناع بالحجاج هي الإستراتيجية الأصلاح في خضم
الصراعات والمناقشات"⁴¹ فالرجل في بداية الحوار كان أقل سلطة من " عمر بن
الخطاب" ولكنه استغل مقام السياق في الحدث ليلجأ إلى حجاجه وإقناعه للعدول عن
رأيه فكان له التمثيل من القرآن الكريم وهذا ما دعا إليه عبد اللطيف عادل بقوله "
لتحقيق الإقناع ، تسند المناظرة إلى أقوال تشكل سلطة مرجعية معترفاً بها قادرة على
تجاوز معارضة الخصم وانتزاع تسليمه وهذه الأقوال هي الشواهد وترتبط تحديداً في
التراث العربي الإسلامي بالآيات القرآنية..."⁴² .

و مما جاء في باب -الإستراتيجية الدينامية النفسية- " باب ردّ ذاعر بحيلة"⁴³

" أقبل واصل في رفقة فأحسنوا بخوارج ، فقال لأصحابه : دعوهم لي : فخرج إليهم
فقالوا له : ما أنتم قالوا مستجبرون بكم يا قوم قالوا : أجرناكم ، فقالوا علمونا فعلموهم
الأحكام ، فقال إن الله تعالى يقول " وَإِنْ أَحَدٌ مِّنَ الْمُشْرِكِينَ اسْتَجَارَكَ فَأَجِرْهُ حَتَّى
يَسْمَعَ كَلَامَ اللَّهِ ثُمَّ أَبْلِغْهُ مَأْمَنَهُ " التوبة 06 فأبلغونا مأمناً ، فقالوا هذا لكم فساروا
معهم من أبلغوهم ، وكان الخوارج حين دخلوا الكوفة فانتهاوا إلى أبي حنيفة رضي الله

عنه فانتضوا سيوفهم فقالوا : يا عدو الله ما أحد منا إلا وقتلك عنده أحب إليه من عباده سبعين سنة قد جئناك بمسألتين ، إن أجبت عنهما وإلا أرقنا دمك ، فقال : أنصفوني ، اغمدوا السيوف فإن بريقها يهولني ، فأبوا ، فقال : تكلموا فقالوا : جنازتان على باب المسجد إحداهما جنازة شارب خمر شربها فمات غرقاً ، والأخرى جنازة زانية جملت وشربت دواءً فقتلت جنينها وماتت ، فقال : أمن النصرى كانا أم من اليهود؟ قالوا : لا قال : فمن أي الملل كانا؟ قالوا " ممن يشهد أن لا إله إلا الله وأن محمداً رسول الله ، قال : فما يشهدان به ، أمن الكفر أم من الإيمان؟ قالوا : من الإيمان ، قال : أقول كما قال نوح عليه السلام في قوم كانوا أعظم جرمًا منه " وَمَا عَلَّمِي بِمَا كَانُوا يَعْمَلُونَ إِنْ حِسَابُهُمْ إِلَّا عَلَيَّ رَبِّي لَوْ تَشْعُرُونَ" الشعراء 113 ، أو ما قال إبراهيم " مَنْ تَبِعَنِي فَإِنَّهُ مِنِّي وَمَنْ عَصَانِي فَإِنَّكَ غَافِرٌ رَحِيمٌ " ، أو ما قال عيسى " إِنْ تُعَذِّبُهُمْ فَإِنَّهُمْ عَبَادُكَ ۗ وَإِنْ تُعْفِرْ لَهُمْ فَإِنَّكَ أَنْتَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ " المائدة 118 .

و أقول ما قال نبينا صلى الله عليه وسلم " ولا أعلم الغيب ولا أقول لكم إني ملك ولا أقول للذين تزددري أعينكم لن يؤتيتهم الله خيراً الله أعلم بما في أنفسهم إني إذا لمن الظالمين " هود 31 فألقى القوم أسلحتهم وقالوا : تبرأنا مما كنا عليه .

- تتجلى الإستراتيجية الإقناعية بأسمى معانيها في هذا المقطع الحجاجي بصيغة خاصة الإستراتيجية النفسية وهي توجيه رسائل إقناعية قادرة على تغيير القوى الداخلية المتحكمة في سلوك الفرد وهذا ما يؤدي إلى الاستجابة العلنية لهدف الإقناع " أو القدرة على تغيير الوظائف النفسية للأفراد حتى يستجيبوا لهدف القائل بالاتصال ، أي مفتاح الإقناع يكمن في تعلم جديد من خلال معلومات يقدمها القائل بالاتصال ، لكي يتغير البناء النفسي الداخلي للفرد المستهدف (الاحتياجات ، المخاوف ، التصرفات) مما يؤدي إلى سلوك العلني المرغوب فيه " ⁴⁴

كما أن " مقصديات الأسئلة لا يرتبط فيها الاستفهام بدلالته الحقيقية وإنما يشتغل هنا سؤال الاستنكار بشكل مهين دخل المناظرة لأن الهدف من أسئلة الخوارج هو دحر المرسل إليه إلى مواقع دفاعية يحرم فيها المبادرة ويشغل فقط برد النفي " إن هذا النوع من الأسئلة لا يهدف إلى

الاستفسار عن مسألة أو الايضاح عن جانب من الجوانب المطروحة وإنما يسعى إلى تقرير استنتاج قام السائل بعرضه تمهيداً للنقد⁴⁵.

و لهذا كانت أسئلة الخوارج (توريظاً) لأبي حنيفة محاولين قطع الكلام للخصم لتغدو الإستراتيجية الحجاجية عملاً يتوخى إرباك الآخر فيجره للخلاف أو التنكير لرأيه والانسجام مع موقف الآخر وهذا لم يكن مع دهاء أبي حنيفة وبراعته في استخدام وسائل الإقناع وذلك من أجل تغيير نوايا الخوارج وإرباكهم ودعوتهم لطريق الحق واليقين ، وها ما كان له حسب ما جاء في المدونة وكانت النهاية لهم (فألقى القوم أسلحتهم وقالوا تبرأنا مما كنا عليه) فمن بين المداخل المختلفة للإقناع ، محاولة التغيير في البناء النفسي للفرد بإثارة حاجياته أو دوافعه أو اتجاهاته، ومن ضمن الأنواع الشائعة في هذا المجال هو إثارة توقعات المتلقي بأن قيامه سلوك معين سوف يجنبه أخطاراً ما أو حرماناً ، أو يؤدي إلى فقدانه القبول الاجتماعي حيث يركز المحتوى في هذه الحالة على الأخطار أو النتائج غير المرغوبة إذا لم يستجب .

خاتمة

- نخلص من هذا كله أن " الأصفهاني" في حدوده أديب ذرب اللسان بارع في نظمه وإبداعه ، فقد كان لايفقد نقطة التوازن بين الشكل والمضمون بحيث لا يطغى أحدهما على الآخر ، فقد كان صاحب صنعة قديراً بمهاراته وقدرته وخصوبته وثرء قاموسه وهذا بسبب قوة وجدانه وصدقه مع رسالته ومع كل هذه القراءات المتنوعة والتحليل المختلفة في بنية الحدود المتناولة يتبين لنا. إن قراءة النصوص يولد في كيانها حيوية ونشاط يعيها على التجدد والاستمرارية وبإسقاطنا لآلية الإستراتيجية الخطابية تبين لنا أن ما يتميز به النسيج اللغوي للحدود من براعة في السبك وجودة في نحت الألفاظ تكشف عن عبقرية ناظمها ، حيث تخرج إلى غايات تعليمية ودلالات أخلاقية لا تخلو من روح المتعة والتسلية ، وهذه العوامل وغيرها هي التي جعلت هذا النوع الأدبي يستمر قروناً عدّة وينسج على منواله الكثير من الأدباء في المشرق العربي وغربه.ومن النتائج التي تم الوقوف عندها نذكر.

- بينت الدراسة أن موضوع المحاضرات لا يتصل بالإنشاء فقط ، وإنما هو موضوعاً مسح واقعاً فكرياً ، وثقافياً واجتماعياً لمذاهب إسلامية متباينة.

- إن تطبيق المناهج التحليلية المعاصرة يقدم قراءة أكثر عمقاً لموروثنا الفكري وهذا واضح فيما أبانت عنه هذه الدراسة النصية لموضوع الحدود من كتاب محاضرات الأدباء

- كشف التحليل التداولي لكل حد سياقه وكل سياق يفرض استخدام إستراتيجية معينة خاصة بذلك الخطاب ولكن هناك بعض المواضيع يكثر فيها استخدام إستراتيجية دون غيرها مثل الترغيب والدعوة إلى الله وغرس الأخلاق والقيم الفاضلة تظهر فيها الإستراتيجية التضامنية أكثر.

- لدراس الإستراتيجية في الخطاب لا بد له أن يهتم بأحوال كل من المرسل والمتلقي ساعة الخطاب وكذا بالظروف السياقية الثقافية والاجتماعية المحيطة بهما ولا يغفل الاهتمام بالخطاب كذلك لأنه يعد مركز الحدث التواصلية.

- يمتلك الراغب إستراتيجية قوية في كيفية الكتابة والنقل والترجمة للأدباء والمصنفين ، وفي ضوءه وضع شهاب الدين الأبهسي كتابه " المستطرف " ونجد اليافعي " طرق الألباب وتحف الأحباب " وطرق المجالسة وملح المؤانسة لابن المرابط وغيرها من التصانيف المماثلة.

هوامش:

- ¹ - عبد الهادي بن ظافر الشهري : استراتيجيات الخطاب ، مقارنة لغوية تداولية ، دار الكتاب الجديد ليبيا ط1، 2004. ص 53/52
- ² - باتريك شارودو - دومينيك منغو، معجم تحليل الخطاب ، ترجمة عبد القادر المهيري وحامدي حمود ، دار ارسيناترا تونس ، ص 533
- ³ - عبد الهادي بن ظافر الشهري. استراتيجيات الخطاب ، ص 57
- ⁴ - بوقرومة حكيم، الملتقى القرآن الكريم ، مذكرة دكتوراه ، جامعة مولود معمري بتيزي وزو 2010، ص 127
- ⁵ - عبد الهادي بن ظافر الشهري ، استراتيجيات الخطاب ، ص 57
- ⁶ - نفس المرجع ، ص 256
- ⁷ - نفس المرجع ص 257
- ⁸ - إدريس مقبول، الإستراتيجية التخاطبية في السنة النبوية ، مجلة كلية العلوم الإسلامية جامعة الموصل العراق المجلد الثامن العدد 15 / 2 - 2014 ، ص 543
- ⁹ - عبد الهادي بن ظافر الشهري . استراتيجيات الخطاب ، ص 260

- 10 - الراغب الأصفهاني ، محاضرات الأدباء ومحاورات الشعراء والبلغاء تح:عمر الطباع شركة دار الأرقم ط 1 بيروت 1999. ج1، ص 92
- 11 -عبد الهادي بن ظافر الشهري ، استراتيجيات الخطاب ص 230
- 12 -عباس حسن ، النحو الوائى ج3، دار المعارف القاهرة ط8، 1980، ص 367
- 13 -الأصفهاني ، محاضرات الأدباء ج1، ص 346
- 14 -نفس المرجع ، ص 53
- 15 -نفس المرجع ، ص 237
- 16 -نفس المرجع ص 325
- 17 -ذهبية هو الحاج ، لسانيات التلفظ وتداولية الخطاب ، دار الأمل للطباعة والنشر والتوزيع ، منشورات مخبر تحليل الخطاب ، جامعة مولود معمري تيزي وزو ، الجزائر ، ص 169/168
- 18 -عبد الهادي بن ظافر الشهري ، استراتيجيات الخطاب ، ص 327
- 19 -الأصفهاني ، محاضرات الأدباء ج1، ص 75
- 20 -عبد الهادي بن ظافر الشهري ، استراتيجيات الخطاب ، ص 48
- 21 -خالد ميلاد ، الإنشاء في العربية بين التركيب والدلالة ، دراسة نحوية تداولية ، مؤسسة العربية للتوزيع تونس ط1، 2001، ص 439/438
- 22 -علي محمود حجي الصراف ، الأفعال الإنجازية في العربية المعاصرة ، ص 97/96
- 23 -خالد عبد العزيز ، النحو التطبيقي ، دار اللؤلؤة للنشر والتوزيع ، القاهرة ط3، 2019، ص 562
- 24 -الأصفهاني ، محاضرات الأدباء ج1، ص 76
- 25 -عبد الهادي بن ظافر الشهري ، استراتيجيات الخطاب ، ص 361
- 26 -ذهبية هو الحاج، لسانيات التلفظ وتداوليات الخطاب ، ص 179
- 27 -المصدر نفسه ، ص 390/385 بتصرف
- 28 -أويس وفا الأرز بخاني، منهاج اليقين شرح أدب الدنيا والدين للإمام الماوردي دار الكتب العلمية ، بيروت لبنان ط1، 1971، ص 640
- 29 -الأصفهاني ، محاضرات الأدباء ، ج1 ، ص 200
- 30 -الشهري ، استراتيجيات الخطاب ، ص 410
- 31 -الشهري ، نفس المصدر ، ص 445
- 32 -الشهري ، استراتيجيات الخطاب ، ص 446
- 33 -نفس المصدر ص 447/446

- 34 - معتمصم بابكر مصطفى ، أساليب الإقناع في القرآن الكريم ، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية بدولة قطر ، ط1، 2003، ص 35
- 35 - نفس المرجع ، ص 38
- 36 - عبد اللطيف عادل : بلاغة الإقناع في المناظرة منشورات ضفاف بيروت ط1، 2013. ص 67
- 37 - عامر مصباح ، الإقناع الاجتماعي خليفته النظرية وآلياته العملية ، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر 2005، ص 54
- 38 - معتمصم بابكر مصطفى ، أساليب الإقناع في القرآن الكريم ، ص 42
- 39 - الأصفهاني ، محاضرات الأدباء ج1، ص 291/290
- 40 - الشهري ، استراتيجيات الخطاب ، ص 151/150
- 41 - نفس المصدر ، ص 459
- 42 - عبد اللطيف عادل ، بلاغة الإقناع في المناظرة ، ص 233
- 43 - الأصفهاني ، محاضرات الأدباء ، ج2، ص 213
- 44 - معتمصم بابكر مصطفى ، أساليب الإقناع في القرآن الكريم ، ص 78
- 45 - عبد اللطيف عادل ، بلاغة الإقناع في المناظرة ، ص 217