

استراتيجية الخطاب في النص الشعري

د / عمّار لعويحي

جامعة 20 أوت 1955م الحدائق - سكيكدة-

medlamine20102010@hotmail.com

ملخص:

الاستراتيجية الخطابية عملية كلامية تستهدف التأثير في المتلقي قصد تفاعله إيجابا مع الملفوظ، متى توافرت الظروف، وتهيأت من لدن المخاطب فيحدث الانسجام بين الرغبة الذاتية والإمكانات المتاحة والهدف المطلوب؛ قصد استمالة المخاطب وتعديل سلوكه ومواقفه الشخصية وفق سياقات معينة واستراتيجية منطقية دلالية وآليات لغوية، وبلاغية معينة، فإنه لا يتحقق فعلا إنجازيا موفقا إلا إذا كان المتكلم ممتلكا لكفاءة تواصلية إقناعية متميزة يكون نتاجها كسب تأييد الآخرين لرأيه وما يعرضه ويكون هذا التواصل من أجل الإفادة.

Abstract:

The strategic rhetorical process of words aimed at influencing the recipient in order to interact positively with the verb, when the conditions are available, and are prepared by the interlocutor. There is a harmony between the subjective desire and the available means and the desired goal in order to appeal to the addressee and modify his behavior and personal attitudes according to specific contexts, It does not achieve a truly successful achievement unless the speaker possesses a distinct persuasive communicate efficiency whose outcome is gaining the support of others for what he views and what he presents, and this communicate for the benefit.

توطئة:

إذا كان الإنسان يقيم تواسلا ذاتيا بينه وبين نفسه في تفكيره وتقديره، فإنه بالضرورة سيتواصل مع غيره عن طريق وسائل عدّة، ويكون هذا التواصل من أجل الإفادة، ويركز العلماء العرب على مبدأ (الإفادة) الذي يقيم التواصل بين المتكلم والسامع، بل من أجله يقام التواصل وهو ما نراه عند التداولين الذين ركزوا على مبدأ الإفادة والسياق، والتأثير في المخاطب لا بد أن يكون بطريقة منظمة، يستجمع فيها المرسل كل ما يملك من وسائل مختلفة للتأثير في آراء الآخرين وأفكارهم، بحيث يجعلهم يقبلون ويوافقون على وجهة النظر في موضوع معين، يقول عبد القاهر الجرجاني: «فوازن بين قولك للرجل وأنت تعظه: (إنك لا تجزي على السيئة حسنة فلا تغرّ نفسك وتُمسك)، وبين أن تقول في أثره: (إنك لا تجزي من الشوك العنب، وإنما تحصد ما تزرع)»⁽¹⁾ فإنّ هذا المثل الذي تقوله للمخاطب هو أكثر وقعا في نفسه وأبقى أثرا؛ لأنك قد أقمت عليه الحجة بما يوافق سلوكه من الأمثال وبذلك يكون اقتناعه بكلامك أكثر؛ أي تطابق التمثيل بالواقع فحين التكلم تتعين مراعاة فن القول لتصل إلى قلب المتلقي وعقله.

وصد معالجة استراتيجية الخطاب في النص الشعري، لا بد من معرفة مدى التزام المخاطب ببعض القوانين التي تجعل خطابه ممكناً والتزامه الصريح من القول، أو أنه التجأ إلى آليات جعلته يتوجه من الصريح إلى الضمني، وأنّ توظيفه الصريح كان بغرض إيصال بعض متضمنات القول المقصودة، وسنركز على بعض مبادئ التخاطب باعتبارها قوانين تسهم في جعل الخطاب ممكناً والتأثير في المخاطب وارداً.

1. قوانين الخطاب:

أ- مبدأ التعاون (المشاركة):

يعدّ أهم مبدأ تعتمد عليه نظرية الأفعال الكلامية حيث يشكل هذا المبدأ عند غرايس (Grise) العمود الفقري للنشاط الكلامي إذ انه يمكن المتخاطبين من ضمان عدم انقطاع التواصل، لذلك فإنّ كل طرف من الخطاب يعترف لنفسه وللآخر بالحق في التناوب على الكلام، ولعل انعدام التفاهم بين المتخاطبين مرجعه غياب ذلك الاعتراف المتبادل منذ البداية. ونلاحظ أن هذا المبدأ وما يتفرع عنه من أحكام هو ذو مصدر اجتماعي وأخلاقي إذ يساعد في التحكم العضوي في العلاقات الاجتماعية، حيث نجد أن طغيان المصالح الخاصة بين المتخاطبين قد يعرض هذا المبدأ إلى خطر.

وبالتالي نقول إن التبادل الكلامي يتوقف على الفائدة التي يجنيها كل من المتكلم والمستمع أثناء الخطاب: «إذا كان للشخصين فائدة في ممارستهما للكلام فإن كل طرف منهما سيجني ثمار ذلك إذا تحقق التبادل. وعكس ذلك مآله الفشل، لذا فإن هناك اشتراكاً في الربح والخسارة، وهذا ما يسمح لنا بالقول إن تبادل الكلام نشاط اجتماعي متحقق»⁽²⁾.

«وهذا المبدأ يفرض على الأشخاص المتخاطبين احترام القاعدة التي تواضعوا عليها وهو يشبه إلى حد بعيد وضع الشاهد أمام القاضي إنّه مجبر على الإجابة لأنّه إذا رفض ذلك سيكون مآله ما لا تحمد عقباه. إذ يتعرض لردع من قبل القاضي قد يؤدي به إلى السجن ولكن هذا الردع يختلف عن ذلك الذي يكون نفسياً ويكون بذلك قد فصل ماسماه البعض الرابط الاجتماعي للكلام»⁽³⁾.

انطلاقاً من هذا المبدأ، وضع غرايس (Grise) أربعة مبادئ، وهي بمثابة قواعد تساهم في تواصل النشاط الكلامي (الخطابي) وتتمثل في:

- ✓ (حكم المناسبة = قانون الإفادة): يكون المخاطب مضطراً لأن يكون خطابه مناسباً للمقام (موضوع الخطاب) وهو ما يصطلح عليه ب(قانون الإفادة).
- ✓ (حكم الصدق = قانون الصدق): يجب أن يكون المخاطب صادقاً فيما هو ذاهب إليه أي يتجنب الكذب، مقراً بالمعلومات التي يتلقّظ بها، (قانون الصدق).
- ✓ (حكم الكمية = قانون الإخبارية): يتمثل في إعطاء المخاطب للمتلقى القدر اللازم من المعلومات ليتحقق الخطاب، ويجب عليه أن يكون أكثر إخباراً، وهذا ما يدعى (قانون الإخبار).
- ✓ (حكم البيان = قانون الشمولية): ينبغي على المخاطب بموجب هذا الحكم أن يكون واضحاً متجنباً للغموض، يتحلى بالإفصاح والإيضاح (قانون الشمولية).

فأهم شيء يركز عليه غرايس في مبدأ التعاون؛ هو قدرة هذا المبدأ على توجيه أفعال المتكلم للدلالة على قصده، حيث يمارس ضغطاً على المتلقي، وقيداً خطابياً ولو بسيطاً من أجل توجيهه لفعل معين في المستقبل؛ لأنّ غاية ما يهم المتكلم هو تحقيق هدفه من الخطاب وبُعد الاهتمام بالعلاقات، وتساعد الاستراتيجية التوجيهية على إنجاز الأفعال من خلال تطبيق مبدأ السلطة بين طرفي الخطاب ودرجة التفاوت فيما بينهما.

ومن أمثلة ذلك بيت [من البسيط]:

لَأَشْرِكَنَّكَ فِي آلَاءِ إِنْ طَرَقْتُ كَمَا شَرِكْتُكَ فِي النَّعْمَاءِ وَالرَّغَدِ

ب- قانون الإفادة:

إنّ هذا القانون، يعتبر المحور الذي تنتظم حوله القوانين الأخرى، لأنّ الكلام كله يتوقف على مدى استفادة المستمع من كلام المتكلم، يقول ويلسون (Wilson) و سبربر (Sperber): «إننا نعتزف بأنّ كل الأحكام تنضوي تحت مسلمة الإفادة، التي هي أكثر دقة وصحة من الأحكام الأخرى»⁽⁴⁾.

إنّ بتطبيق هذا القانون يكون المتلقي في إثراء لمعلوماته ومدركاً لها، وما يستنتج من هذا القانون أنّ الخطاب المفيد هو ذلك الذي ينجر عنه نتائج مفيدة للسامع، وفي هذه الحال يستند المستمع على قدراته الاستنتاجية وعلى ما توفره له عناصر السياق. مع العلم، كما يذهب إلى ذلك الباحثان السابقان: أن قانون الإفادة يجعل القول مفيداً بغض النظر عن كونه مخبراً أو غير مخبر؛ فهو يثري معلومات ومدركات المستمع ويجعله يعدل باستمرار في مدركاته، فالإفادة هي «في علاقة مباشرة بالنتائج التداولية التي تفرض على المستمع وفي علاقة عكسية بالثراء الإخباري الذي يحتويها»⁽⁵⁾.

ومن النتائج التي يتمحور حولها مفهوم الإفادة، حسب أوركيوني (Orecchioni):

- أنّ القول المفيد هو ذلك الذي تنجر عنه نتائج عملية تكون في فائدة المستمع.
- النتائج الحجاجية: وهي التي تميز القول الذي يمثل قاعدة لاستخلاص حجاج بإمكانه تغيير مخزون معارف ومعتقدات الشخص.
- الأقوال التي يحكم على أنّها مثيرة (للانتباه).
- أن يكون ما يقال في صلة بسياق المحادثة.

وفي الشعر ما يحقق (حكم المناسبة = قانون الإفادة) وذلك من خلال جعل الكلام مناسباً للمقام الذي يرد فيه بتقديم

نتائج يستفيد منها المتلقي في حياته، قول الشاعر: [من الطويل]

وَلَكِنْ إِذَا حُمَّ الْقَضَاءُ عَلَى أَمْرِي فَلَيْسَ لَهُ بَرٌّ يَقِيهِ، وَلَا بَحْرُ!
هُوَ الْمَوْتُ؛ فَاخْتَرْ مَا عَلَا لَكَ ذِكْرُهُ فَلَمْ يَمُتِ الْإِنْسَانُ مَا حَيِيَ الذِّكْرُ

وقد جاءت هذه الحكم وليدة تجارب مرّ بها المخاطب (الشاعر) في حياته، كما أنّها تنم عن شعوره الصادق اتجاه من يخاطب ليثير انتباهه إلى الحياة الفانية والموت الآنية، والخير كلّ الخير في مراعاة حسن الخاتمة.

ت- قانون الصدق:

لا ينبغي الخطاب السوي أساسًا على الصدق المطلق، إنَّ المقام قد يفرض على المتكلم في أحيان عديدة أن لا يكون صادقًا تمامًا لأنه (لكل مقام مقال) وليس كل ما يعرف يقال.

يقول أبو حامد الغزالي (ت505هـ): «ومن جملتها* أن تسأل غيرك عما لا يعينك... فإن تسأل غيرك عن عبادته، فتقول له: هل أنت صائم؟ فإن قال: نعم، كان مظهرًا لعبادته فيدخل عليه الرياء، وإن لم يدخل سقطت عبادته من ديوان السر، وعبادة السر تفضل عبادة الجهر بدرجات وإن قال: لا. كان كاذبًا، وإن سكت كان مستحقرًا لك وتأذيت به وإن احتال لمدافعة الجواب افتقر إلى جهد وتعب فيه، فقد عرّضته بالسؤال إما للرياء أو للكذب أو للاستحقر أو التعب في حيلة الدفع»⁽⁶⁾.

ويستحسن الكذب في أحوال كثيرة من الدين، فيواصل (الغزالي) قوله في هذه النقطة: «اعلم أن الكذب ليس حرامًا لعينه، بل لما فيه من ضرر على المخاطب أو على غيره، فإن أقل درجاته أن يعتقد المخبر الشيء على خلاف ما هو عليه، فيكون جاهلاً وقد يتعلق به ضرر غيره ورب جهل فيه منفعة ومصالحة، فالكذب محصل لذلك الجهل فيكون مأذونًا فيه وربما كان واجبا. يقول (ميمون بن مهران): الكذب في بعض المواطنين خير من الصدق. ويقول أيضا: الكلام وسيلة إلى المقاصد فكل مقصود محمود يمكن التوصل إليه بالكذب دون الصدق، فالكذب فيه مباح إن كان تحصيل ذلك القصد مباحا، وواجبا إن كان المقصود واجبا»⁽⁷⁾. ومهما يكن فإن الكذب وإن كان شيئا استثنائيا، فإنه سلوك مندرج في الخطاب ويخضع لمعيار الصدق: «لا يمكن لنا أن نتصور لغة بعكس هذه القاعدة»⁽⁸⁾ إذ لا يمكن إخضاع الصدق لمعيار الكذب لأنّ الكذب لا معيار له.

وكنتيجة لما قيل فإن الأساس في الخطاب أن يقول المتكلم ما يعتقد صدقا -وهي القاعدة العامة- وأن يكون نفسه ضامنا للصدق فيما يقول.

وقد أورد أوستن (Austin) بعض العناصر التي يُتَرَقَّ فيها الصدق في الخطاب وهي (العواطف، الأفكار، القصد) حيث تحقق أفعال الكلام، وينعدم فيها عنصر الصدق.

والصدق من أبرز مظاهر التعبير عن العواطف والتجارب النفسية المعبرة عن حقيقة ما يجول في الخواطر وصدق الأحاسيس، وهو ما عبر به الشاعر [من الطويل]:

مُصَابِي جَلِيلٌ، وَالْعَرَاءُ جَمِيلٌ وَظَنِّي بِأَنَّ اللَّهَ سَوْفَ يُدِيلُ
جِرَاحٌ وَأَسْرٌ، وَاشْتِيَاقٌ، وَغُرْبَةٌ أَحْمَلُ! إِنِّي، بَعْدَهَا، حَمُولُ

وفي مناسبة أخرى تظهر صدق المخاطب [من السريع]:

يَا عَيْدُ! مَا عُدْتَ بِمَحْبُوبٍ عَلَيَّ مُعْنَى الْقَلْبِ مَكْرُوبٍ
يَا عَيْدُ! قَدْ عُدْتَ عَلَيَّ نَاطِرٍ عَن كُلِّ حُسْنٍ فِيكَ، مَحْبُوبٍ

يعبر الشاعر عن حزنه وألمه ودورة العيد عليه ويخاطبه بأي حال عدت يا عيد حيث يتواصل معه ومن خلاله يجز الخمر الآخر المقصود بالخطاب عن معاناته، وهو ما يعرف لدى غرايس (Grise) بالاستلزام المحادثاتي أو التخاطبي.

ث- قانون الإخبار والشمولية:

يرتبط قانون الشمول بقانون الإخبارية لأنّ الشمول يكون عند الإخبار وهما يخضعان كلية لقانون الإفادة، وهذه القوانين تتحرك وفق النسق التالي: «يجب إعطاء الخبر بأقصى ما يحتويه من معلومات ولكن في حدود الإفادة، مع تجنب إعطاء كل شيء، لأنه قد يؤدي إلى إحداث أضرار لا حاجة للمتخاطبين بها، وبذا نتجنب السقوط في متاهات الحشو الذي يضرّ بالإفادة»⁽⁹⁾.

ويخضع تحقيق قانون الشمول لواقع الخطاب؛ أي طبيعة معارف واهتمامات المتكلم وكذا سياق الخطاب ونوع الخطاب المتداول، أما قانون الإخبارية يمنع ترديد (ما قيل) ويعتبر ذلك حشواً، ما عدا في بعض الحالات التي يضطر فيها المخاطب إلى إعادة الخبر لكي يربط ذهن المستمع الشارد أو لكي يربط ما يقول بما قال أو قيل بسبب إطالته في الكلام وكذلك في ميدان التعليم يمكن الاستعانة بالحشو لإيصال الخبر أو المعلومة

وفي الشعر التزام بحكمي الكمية والبيان من خلال الاهتمام بنقل الخبر مع الاستعانة بالتوسع والاسترسال والتقريب والاستفهام في الخطاب، [من الطويل]:

أَرَاكَ عَصِيَّ الدَّمْعِ، شِيمَتِكَ الصَّبْرُ
بَلَى أَنَا مُشْتَاقٌ وَعِنْدِي لَوْعَةٌ
أَمَّا لِلْهُوَى نَهْيٌ عَلَيْكَ وَلَا أَمْرٌ؟
وَلَكِنَّ مِثْلِي لَا يُدَاعُ لَهُ سِرٌّ!
وَإِذَا اللَّيْلُ أَضْوَانِي بَسَطْتُ يَدَ الْهُوَى
خَاتَمًا إِيَّاهَا، قَائِلًا:

أَعَزُّ بَنِي الدُّنْيَا، وَأَعْلَى ذَوِي الْعُلَا
وَأَكْرَمُ مَنْ فَوْقَ التُّرَابِ وَلَا فَخْرُ
2- متضمنات القول:

إنّ الوصول إلى إدراك طبيعة متضمنات القول لن يتم دون معرفة قوانين الخطاب بمعنى آخر إن فهم الجانب الضمني والخفي من الكلام يستلزم منا أن نكون على معرفة ضمنية بالقواعد التي من شأنها أن ينتظم بها الكلام، ففي أحيان كثيرة لا يعني الكلام ذلك الجانب التصريحي بل يعني حمل المتلقي على التفكير في أمور تتم التلميح إليها وليست بأمور غيبية لأنها متضمنة في الأقوال المصرح بها، يلتجئ المخاطب إلى عدم التصريح لاصطدامه بعوامل تستمد مشروعيتها من المجتمع بتقاليده وأعرافه وعاداته والتفاهم جانب مهم بين المخاطب والمخاطب؛ لأنّه من سلبيات متضمنات القول سوء التفاهم بين المتخاطبين، حيث يفترض في المخاطب امتلاك القدرة على الاستنتاج قدرة على استنباط عدد من الآليات المرتبطة بقوانين منطقية وتجريبية واستنتاج عدد من القضايا المستخلصة من القول ذاته، واستنتاج محتواها بالاستناد إلى ما يحيط به من أوضاع مختلفة.

وقد تكون التأدية الحسنة والإبلاغ الفعّال هما الغاية في لجوء المخاطب إلى استعمال متضمنات القول، إذ يقال: (التلميح أبلغ من التصريح).

أ- القول المضمّر:

نُط من متضمنات القول، يرتبط بوضعية الخطاب، على عكس الافتراض المسبق الذي يحدد على أساس معطياته اللغوية. يقول جون سرفوني (J. Cervoni): «إنّ الطريقة الخطابية المستعملة لتأويل الأقوال المضمرّة تقوم على التأكيد من أنّها أخذت من معناها الجانبي»⁽¹⁰⁾، فالشيء الذي يتدخل في التأويل ليس السؤال ماذا يقول المتكلم، ولكن لماذا يقوله في سياق معين؟ لذلك يجري التأويل على السؤال الذي يطرح حول التلقّظ، وليس حول الملفوظ ذاته. ففي قولنا: (اقترّب فصل الصيف)، يمكن أن يؤول إلى:

- الاستعداد للحر الشديد.
- تحضير الملابس الخاصة بهذا الفصل.
- تهيئة مكيف الهواء...

فقد خرج الحديث عن معناه الحقيقي إلى معاني استنتاجية ذهنية يجتهد المتلقي في التعرف عليها، معاني ذات طبيعة غير مستقرة توافق الحالة التي تصدر عنها، كما تؤدي بالمخاطب إلى التخفي وراء المعنى الجانبي.

ففي وضعية خطابية، يقول الشاعر:

[من الطويل]

وَمَا كُلُّ طَلَّابٍ، مِنْ النَّاسِ، بِالْغِ! وَلَا كُلُّ سَيَّارٍ إِلَى الْمَجْدِ وَاصِلُ!
وَمَا الْمَرْءُ إِلَّا حَيْثُ يَجْعَلُ نَفْسَهُ وَإِنِّي لَهَا، فَوْقَ السَّمَاكِينِ جَاعِلُ

القول المضمر: ليس كل ما يتمناه المرء يدركه، وسعد من عرف قدر نفسه.

ب- الافتراض المسبق:

وهو النمط الثاني من متضمنات القول ذو طبيعة لسانية بمعنى أنه يتم إدراكه عن طريق العلامات اللغوية التي يتضمنها القول. تقول أوركينيوني (Orecchioni): «هو تلك المعلومات التي لم يفصح عنها، فإنها وبطريقة آلية مدرجة في القول الذي يتضمنها أصلاً بغض النظر عن خصوصيته»⁽¹¹⁾.

ويعرفه ديكرود (Ducrot) بقوله: «هو العنصر الدلالي الخاص بالقول أو تحويله إلى استفهام:

هل (أ)؟ أو إلى نفي: لا (أ)»⁽¹²⁾.

مثال: أ = توقف التلميذ عن القراءة.

تحويله إلى الاستفهام يعطينا ما يلي:

(هل توقف التلميذ عن القراءة؟).

ثم نفيه: (لم يتوقف التلميذ عن القراءة).

هذه التحويلات تظهر لنا شيئاً ضمناً وجامعاً بين الأقوال الثلاثة، وهو: د

- كان التلميذ يكتب. القول (د) هو: الافتراض المسبق، إذ تمكنا من معرفة حال التلميذ بمجرد تلفظ المتكلم بـ (أ)، وهذا يسميه ديكرود (Ducrot) بالقول المقر (من أقر).

من الممكن وصف الافتراضات المسبقة على أنها أفعال كلامية افتراضية، فهي في نفس درجة الأمر والاستفهام... فلو تلفظنا بـ (افتح الكتاب) فلا بد أن يكون له تأثير على المستمع (المخاطب) ولهذا الأخير القدرة على الطاعة وتأويل القول، بمعنى فتح الكتاب الذي هو مغلق مسبقاً، ولا تُسند وظيفة الأمر إلا لمن وجد في وضع يسمح له بإصدار الأوامر... ومن أثر متضمنات القول، نورد بعض الآيات التي تخدم هذا المنحى الاستراتيجي بين المخاطب ومخاطبيه يقول [من الطويل]:

سَيَذْكُرُنِي قَوْمِي، إِذَا جَدَّ جَدُّهُمْ "وَفِي اللَّيْلَةِ الظُّلَمَاءِ، يُفْتَقَدُ البَدْرُ"

الاستلزام التخاطبي: مكانة المخاطب المقدم بين أهله وعشيرته ومخاطبيه، وعلى كل فإن الشيء الذي يتدخل في التأويل، ليس التساؤل القائل: ماذا يقول المخاطب؟ إنما: لماذا يقول المخاطب ما يقول في هذا السياق بالذات؟ وبالتالي فتأويل الأقوال المضمره يقف على مستوى الحديث لا الكلام ذاته؛ أي (مستوى الخطاب).
وخلاصة القول أنّ الخطاب الأدبي بنوعيه لا بد له من استراتيجية تخاطبية يراعي فيها صاحب النص عناصر الرسالة ووظائفها، خاصة الوظيفة الشعرية، والنص الشعري خطاب ابداعي مفعم بالأحاسيس الانسانية والاجتماعية يتواصل به ومن خلاله قائله مع متلقيه؛ ليكون هذا التواصل مفيداً له ولمستمعيه.

الهوامش والاحالات:

- 1 - الجرجاني(عبد القاهر): أسرار البلاغة في علم البيان، دار الكتب العلمية، ط1، بيروت، لبنان، 1988م، ص101.
- 2 - عمر بلخير: تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، منشورات الاختلاف، ط1، الجزائر، 2003م، ص102.
- 3 - المرجع نفسه، ص 102.
- 4 - المرجع نفسه، ص 103.
- 5 - المرجع نفسه، ص103.
- 6 - أبو حامد الغزالي: إحياء علوم الدين، تح: الإمام حافظ العراقي، دار الثقافة، ج1، ط1، الجزائر، 1991م، ص255.
- *-الهاء في (جملتها) تعود على ما أسماه: آفات اللسان.
- 7 - المرجع نفسه، ص255.
- 8 - عمر بلخير: تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، ص106.
- 9 - المرجع نفسه، ص 111.
- 10 - ذهبية حموي الحاج: لسانيات التلفظ وتداولية الخطاب، منشورات تحليل الخطاب، جامعة تيزي وزو، دار الأمل للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2005م، ص 124 .
- 11 - المرجع نفسه ، ص 124 .
- 12 - عمر بلخير: تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، ص112.

*مراجع أخرى:

- 1- أوستين (جون): نظرية أفعال الكلام العامة (كيف ننجز الأشياء بالكلام) تر: عبد القادر قنيني، إفريقيا الشرق، الدار البيضاء ، المغرب، 1991م.
- 2- جاك موشلر وآن ريبول: القاموس الموسوعي للتداولية، تر: مجموعة من الأساتذة والباحثين بإشراف عزالدين المجذوب ، تونس، 2010م.
- 3- سيرل (جون): العقل واللغة والمجتمع، تر: سعيد الغانمي، منشورات الاختلاف، ط1، بيروت، لبنان، 2006م.
- 4- صابر (محمود حسن الحباشة): أسئلة الدلالة وتداولية الخطاب، مقارنة عرفانية تداولية، دار زهران للنشر والتوزيع ط1، عمان، الأردن ، 2010م.
- 5- مسعود (صحراوي): التداولية عند العلماء العرب، دراسة تداولية لظاهرة الأفعال الكلامية في التراث اللساني العربي، دار التنوير للنشر والتوزيع، ط1، حسين داي، الجزائر، 2008م.
- 6- عبدالمهدي بن ظافر الشهري: إستراتيجيات الخطاب "مقاربة لغوية تداولية"، دار الكتاب الجديد المتحدة، ط1، ليبيا، 2004م.