

قوانين الخطاب من بول غرايس إلى طه عبد الرحمن - دراسة نقدية-

Discourse laws from Paul Grace to Taha Abdel Rahman - critical study-

أ.د. عمر بوقمرة جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف الجزائر

البريد الإلكتروني: Dr.bouguemra@gmail.com

تاريخ النشر: 2021/09/30

تاريخ القبول: 2021/09/24

تاريخ الإرسال: 2021/09/12

- ملخص البحث: يجتهد هذا البحث في دراسة الضوابط الموضوعية والأخلاقية للفعل التحويري؛ التي من شأنها أن تضمن السير الحسن لعملية التخاطب، وتُستهلُّ الدراسة بمبدأ التعاون؛ الذي دعا إليه بول غرايس، مقترحا فيه جملة من القواعد الفرعية يجب مراعاتها من قبل المتحاورين حتى تكفل عملية التخاطب بالنجاح؛ ما فتح باب الاجتهاد في صناعة قوانين الخطاب عند كل من لايكوف، ولفنسون وبراون، وليتش، وكان المبدأ اللاحق يستدرك على السابق، ليقترح طه عبد الرحمن مبدأ التصديق الذي استمدته من التراث العربي الإسلامي جمع فيه بين الجانب التبليغي والأخلاقي، وهما جناحا سيرورة الخطاب وتناميه، وقد مثلت له بمنظرة من التراث الإسلامي، لأستدر من البحث في الخاتمة أهم نتائجه.

- الكلمات المفتاحية: التعاون، التأدب، الصدق، الخطاب، الحوار.

-Abstract: This research aimsto study the objectivity and ethical laws; that would ensure the good process of communication.The study starts from principle of cooperation; created by Paul Grice, he proposed in which some sub-rules that must be respected by the interlocutors even crowned the process of communication with success; what opened the door of research in the discourse laws; withLakoff, Levinson, Brown, and Leech, and it was the subsequent principle corrects the past, even Taha Abdul Rahmanproposed a principle of accord between speech and act, which derived from the Arab and Islamic heritage collection in which between objectivity and morallaws, theydevelope the discourse.I have represented it with a tilt of Islamic heritage, to extractfinally the most important outcomes.

-Key words: cooperation, politeness, honesty, discourse, dialogue.

مقدمة:

ما من شيء في هذا الوجود إلا وهو محروس بعدد من الضوابط والقيود التي تمنهج حركيته؛ فلا تخرج عن الإطار الذي رسم لها، فمثلا إذا قام اثنان بعمل ما وهو يصبو إلى هدف واحد، فلا بد لكل واحد منهما باحترام شروط عمله لا يتجاوزها، وإلا لم تحصل الفائدة المرجوة، ولم يتحقق الهدف المنشود. أما إذا كان الرجلان مختلفين في الوجهة كما هو الشأن في الحوار، فهنا تصبح الشروط أكثر من ضرورة، فالحجاج يفترض على المحاور أو الجادل شروطا تراعي من قبل جميع عناصر عملية التخاطب، وإلا صار الخطاب لغوا من القول، وضربا من الهزل؛ ومن هنا اجتهد العلماء في التععيد لهذا الفعل اللغوي فحرسوه بمجموعة من الضوابط الموضوعية والأخلاقية، وهذا البحث يجتهد في تتبع تلك المحاولات بدءا من بول غرايس وانتهاء بطه عبد الرحمن.

1- مبدأ التعاون لغرايس:

لقد اجتهد بول غرايس PAUL GRICE في إيجاد حل لهذا المشكل في مقاله الشهير: "المنطق والمحادثة"، الذي نشره عام 1957م، " وتتمثل المساهمة ل: غرايس على المستوى النظري في إدخال مفهوم التضامن؛ والذي يسمح بتقدير الاختلاف بين دلالة الجملة ومعنى المفوض. أما على مستوى التواصل يقترح جرايس مبداء عاما وهو مبدأ التعاون"¹، فالمحاوره ليست مجرد سلسلة من التعليقات المتفككة، بل هي ثمرة لجهود تعاون مبذولة من قبل المتكلم والسامع على حد سواء، تقوم على استلزامات ضمنية تحادثية، أو قل على شبكات استنتاج غير استدلالية منطقية. إن كل محاور يعترف على الأقل بوجود اتجاه معين للحوار، متفق عليه من قبل المتحاورين، ويمكن ضبط ذلك منذ البداية كأن يحدّد موضوعا ما للمناقشة، ويمكن أن يتبلور أثناء الحوار، وهكذا قد يكون الهدف محددًا بدقة نسبية، وقد يبقى غامضًا وضبابيًا نوعًا ما حتى يفسح المجال واسعا أمام المتحاورين، كأن يكون الحديث ذا شجون، أو حتى يتسنى لهم المناورة². يقول: "وبإمكاننا حينئذ صياغة مبدأ تقريبي إجمالي، سنتوقع في الغالب احترامه من جميع المتحاورين، وأعني به - لتكون مساهمتك في المحادثة موافقة لما يتطلبه منك ما تم ارتضاؤه من هدف أو جهة للمحاوره التي اشتركت فيها-، ويمكن تسمية هذا مبدأ التعاون"³.

وقد تفرع عن هذا المبدأ أربع مقولات، وكل مقولة إلى عدد من القواعد الفرعية الخاصة، وتأسيا بكانط⁴ سمي هذه المقولات: الكم QUANTITY، والكيف QUALITY، والمناسبة RELEVANCE، والطريقة MANNER، وتفصيلها كالتالي:

1-1 قاعدة الكم: وتتم هذه المقولة بكمية المعلومات التي ينبغي توفيرها، وتتفرع عنها قاعدتان هما:

- لتكون مساهمتك على قدر من المعلومات، يساوي ما هو مطلوب بالنسبة إلى المقاصد الراهنة

للمحاوره.

- لا تجعل مساهمتك متوفرة على قدر من المعلومات يفوق ما هو مطلوب. وسماها طه عبد الرحمن: قاعدتاكم الخبر⁵. فلو قالت أم لولدها: هل اغتسلت ووضعت ثيابك في الغسالة؟ فأجاب الولد: اغتسلت. فالولد هنا قد انتهك مبدأ الكم؛ فأجاب عن شطر من السؤال: وأهم الشطر الثاني، فمشاركة الولد هنا ناقصة من الناحية الكمية؛ ما يجعل الأم تفهم أنه لم يضع ثيابه في الغسالة تقاعسا، فحاول أن يتهرب من مواجهتها بالحقيقة⁶.

1-2 قاعدة الكيف: وتهتم بنوعية المعلومات من ناحية الصدق والكذب، وتقول: "لتكن مساهمتك

في هذا الموضوع صادقة"، وتتفرغ عنها قاعدتان أشد خصوصية هما:

- لا تقل ما تعتقد أنه كاذب.

- لا تقل ما تفتكر الحجة الكافية عليه⁷.

فعندما يقول -مثلا- التلميذ لأستاذه: طهران تقع في تركيا، أليس هذا صحيح يا أستاذ؟ فيجيب الأستاذ: طبعاً ولندن في أمريكا، فالأستاذ هنا أحاب التلميذ بقول غير صحيح، وليس عليه دليل، منتهكا بذلك مبدأ الكيف، وهذا الانتهاك متعمد من الأستاذ ليظهر للتلميذ أن إجابته غير صحيحة، والتلميذ قادر على الوصول إلى غرض الأستاذ؛ لأنه إنجليزي ويعرف أن لندن لا تقع في أمريكا⁸.

1-3 قاعدة المناسبة (الملاءمة): وتسمى بقاعدة العلاقة، وسماها طه عبد الرحمن: قاعدة علاقة

الخبر بمقتضى الحال⁹، وتحت مقولة المناسبة قاعدة وحيدة، وهي " قل ما له صلة بالموضوع"¹⁰، وهو أن يجعل المحاور كلامه ذا علاقة مناسبة للموضوع؛ أي مناسباً للسياق العام فلوقال - مثلا - رجل لصاحب مطعم في استمزاز ظاهر: لقد وجدت شعرة في الطعام فما معنى ذلك؟ فأجاب صاحب المطعم: معنى ذلك أن العائلات اللائي فمن بطهي الطعام كن ناشرات الشعر. أو كأن يسأل أحد صاحبه: أين زيد؟ فيجيبه: ثمة سيارة صفراء مركونة أمام منزل عمرو. فهذا انتهاك لمبدأ المناسبة، ولكن السامع على ضوء المبادئ الأخرى قد يصل إلى نتيجة مفادها أنه إذا كانت سيارة زيد صفراء فهو عند عمرو¹¹.

1-4 قاعدة الطريقة: وتسمى أيضا بقاعدة الشفافية والوضوح¹²، وسماها طه عبد الرحمن قواعد جهة

الخبر¹³، ومقولتها: " لتكن واضحا" وتتفرغ عنها أربع قواعد، وهي:

- تجنب غموض العبارة. - تجنب اللبس.

- أوجز (تجنب الإطناب بدون فائدة). - كن منظما (أي مرتبا كلامك)¹⁴.

فلو قلت لرجل: ماذا تريد؟ فقال لك: قم واتجه إلى الباب وأحضر المفتاح، وضعه في القفل، ثم أدر ناحية اليسار ثلاثاً، ثم ادفع الباب برفق، لكان هناك انتهاك واضح لأحد مبادئ الطريقة ألا وهو الإيجاز، فكان يكفيه أن يقول: افتح الباب¹⁵.

1-5 مآخذ على مبدأ التعاون:

على الرغم من اعتراف غرايس أن القاعدة الثانية من مبدأ الكم قابلة للنقاش، إذ أن توفير عدد كبير من المعلومات يفوق المطلوب قد لا يمثل انتهاكاً صريحاً لها، وأن هذه القواعد يمكن أن تضاف إليها قواعد وأحكام أخرى، وقد أعيدت صياغتها على شكل قوانين على النحو التالي:

قاعدة المناسبة = قانون الإفادة.

قاعدة الصدق = قانون الصدق.

قاعدة الكمية = قانون الإخبارية.

قاعدة البيان والوضوح = قانون الشمول¹⁶.

ويمكن إيجاز أهم المآخذ فيما يلي:

- تداخل قواعد مبدأ التعاون وعدم استقلاليتها، إذ يمكن إرجاع قاعدة الكم والكيف والطريقة إلى قاعدة المناسبة، وهو ما سمته العرب بمراعاة مقتضى الحال؛ وهذا ما جعل بعض الباحثين المحدثين يربط التداولية كلها بفكرة مقتضى الحال، حيث يقول: "ويأتي مفهوم التداولية هذا ليعطي طريقة منهجية منظمة المساحة التي كان يشار إليها في البلاغة القديمة بعبارة "مقتضى الحال"؛ وهي التي أنتجت المقولة الشهيرة (لكل مقام مقال)"¹⁷.

- تركيزه على الجانب التبليغي فقط، وإهماله للجانب التعاملي، والذي يتمثل في الجانب الأخلاقي¹⁸. ورغم إشارته عرضاً إلى هذا الجانب عندما قال: "وتوجد بلا شك أنواع أخرى من القواعد (جمالية، أو اجتماعية، أو أخلاقية) من قبيل "كن متأدباً"¹⁹؛ فإن طه عبد الرحمن أكد أنه أهمل هذا الجانب لثلاثة أسباب ذكرها، وهي:

- أنه لم يفرد الجانب الأخلاقي بالذكر، بل قرنه مع الجانب الجمالي والاجتماعي.

- أنه لم يتنبه إلى أن الجانب التهذيبي قد يكون هو الباعث الأصلي في خروج العبارة عن معانيها المباشرة الحقيقية.

- أنه لم يبين كيفية وضع قواعد تهذيبية، ولا كيف يمكن أن نقيم بينها وبين قواعد التبليغ علاقة منتظمة؛ تسهم في سير المحادثة بوجه حسن²⁰.

- هناك من يخالف غرايس الرأي في أهمية هذه القواعد الأربع، وهل هي حقا ضرورية لكل خطاب حوارى، إذ يرى أنه يمكن أن يختلف حسب الثقافات والإيديولوجيات، ومن جانب آخر هذا المبدأ لا يعني بالضرورة أن يلتزم به كل محاور التزاما تاما، فلا يخلو من توترات وإن كان لابد في كل حوار من حد أدنى من التعاون²¹. ومهما يكن الأمر فإن لغرايس فضل السبق في وضع هذا المبدأ الذي كان حافزا لفتح باب تطوير وتنوير جانبها من جوانب التواصل الإنساني، ألا وهو التداوليات اللغوية عن طريق النقد والشمين تارة، والإضافة تارة أخرى، وهذا ما سنعرفه مع المبادئ اللاحقة.

2- مبدأ التأدب للاكوف:

ضمّنت رويني لاكوف هذا المبدأ في مقالها الشهيرة: "منطق التأدب" THE LOGIC OF "POLITENESS" حيث اهتمت فيه الباحثين بالتقصير والحمود حين اكتفوا بالجانب الشكلي اللغوي للحكم على صحة الجمل من عدمها، فالمعيار التركيبي بمفرده لا يمكن أن يقودنا إلى تفسير مقبول لبعض التراكيب؛ ومن ثم فهي تدعو إلى حتمية العناية بسياق التلفظ، وما يحتويه من افتراضات منطقية وتداولية²². ومقولة هذا المبدأ هي:

- " لتكن مؤدبا".

- " لتكن واضحا"²³.

إلا أن طه عبد الرحمن اقتصر على الصيغة الأولى، وهي: " لتكن مؤدبا"؛ ولعله يرى الوضوح من التأدب؛ أو لأنه من قواعد التبليغ التي تطرق إليها غرايس فلا داعي لتكرارها وخلطها بمبدأ التهذيب، وقد تفرع عن هذا المبدأ ثلاث قواعد وهي:

2-1 قاعدة التعفف: ومقتضاها " لا تفرض نفسك على المخاطب "، وتوجب على المتكلم ألا

يستعمل من العبارات إلا ما يمكنه من حفظ مسافة من الاحترام والتقدير بينه وبين مخاطبه؛ فلا يلج عليه، ولا يكرهه على فعل شيء ما، ولا يتدخل في شؤونه الخاصة إلا باستئذان قبل الكلام و الإعذار بعده، ولا يطلب منه طلبا مباشرا فيحرجه²⁴.

2-2 قاعدة التشكيك: ومقتضاها هو: " لتجعل المخاطب يختار بنفسه "؛ ولذلك يمكن أن تسمى

أيضا قاعدة التخيير، ومفادها أن يتجنب المتكلم أساليب التقرير والجزم، ويلجأ إلى أساليب دالة على التخيير، أي تخيير المرسل في اتخاذ القرار ورد الفعل، كأساليب الشك والاستفهام، فبدل أن تقول لمخاطبك " ينبغي تحصيل ما في هذا الكتاب" قل له: " قد يكون من المفيد قراءة هذا الكتاب" أو " أتريد أن تقرأ هذا الكتاب؟". فهذه القاعدة تعترف بمكانة المخاطب بعه طرفا فاعلا فيه، كما أنها تجنبه الحرج في حالة تجاهله إرادة المخاطب ورغبته²⁵.

2-3 قاعدة التودد: وصيغتها "لُتظهر الود للمخاطب"، وتوجب على المرسل أن يتعامل مع المخاطب معاملة النَّدِّ للنَّدِّ باستعمال ألفاظ الأنس؛ ما يقوي أواصر الصداقة ويجعلها حميمة بدل الصداقة الرسمية، أو الحقيقية؛ ولكي تؤتي هذه القاعدة أكلها يجب أن يكون المتكلم أعلى مرتبة من المخاطب، أو يساويه. أما إذا كانت مرتبة المرسل أدنى من مرتبته فقد يكون مدعاة لتعثر سيرالمحادثة، ويتم ذلك باستعمال الأسماء والألقاب والكنى وضمائر الخطاب²⁶.

2-4 مآخذ على مبدأ التأدب:

- إن أول ما يلاحظ على قواعد التأدب هو تدرجها من حيث القوة والضعف، فأقواها قاعدة التودد، ثم قاعدة التشكيك، ثم قاعدة التعفف، وهذا التفاوت يجعل بعضها يقصي بعضا، فقاعدة التشكيك تعمل أحيانا مع قاعدة التعفف، وقد تحل محلها عندما لا تناسب سياق التلفظ²⁷.

- قواعد مبدأ التأدب بعضها يتفق مع مبدأ التعاون ل غرايس وبعضها يناقضه، فقاعدة التعفف تهدف إلى إنتاج الخطاب بشكل رسمي وواضح، بعيدا عن الثرثرة وتعدي القدر المطلوب من المعلومات المفضي إلى الإطناب، وعدم مراعاة المقام، وهي كما نلاحظ قواعد مبدأ التأدب، في حين أن قاعدتي التودد والتخيير تسير في الاتجاه المعاكس بخرق تلك القواعد.

- ومما عيب على هذا المبدأ أيضا افتقاره إلى "مفهوم العمل"، وهو عمل إصلاحي يهدف إلى تقويم السلوك وتوجيهه وجهة خلقية حسنة " فلا نكاد نجد لديها - لأكوف - شيئا يذكر عن الوظيفة العملية، ولا بالأولى عن الوظيفة الإصلاحية في القواعد التعاملية الثلاث التي اشتمل عليها مبدأ التأدب"²⁸؛ وهذا ما يؤكد الحاجة لمبدأ يهتم بسدّ هذه الفجوات.

3- مبدأ الوجه:

سماه طه عبد الرحمن ب مبدأ التواجه مراعيًا في ذلك معناه اللغوي، وهو مقابلة الوجه للوجه أثناء عملية التواصل الشفهي المباشر، فلا شك أن الوجه ومنذ القدم وعند جميع الشعوب والأمم يمثل رمزا لصاحبه، فهو من باب المجاز المرسل الذي علاقته الجزئية أي تسمية الشيء باسم أحد أجزائه، واشترط البلاغيون في هذا الجزء " أن يكون له مزيد اختصاص بالمعنى الذي قصد بالكل"²⁹، فلا يمكن مثلا أن نطلق اليد أو الرجل لتدل على المرسل أو المرسل إليه في هذا المقام، أي مقام التخاطب؛ لأنه لا تستعمل فيه الأيدي والأرجل، وإنما الوجه بما احتوى عليه من فم ينطق، وجبين يعرق، وأذن تسمع، ولون ينتقع، وباختصار: الوجه مرآة عاكسة لصاحبها، ففيه يظهر الحياء والعفة، وعليه ترتسم ملامح الغنى والفقر، والرضا والغضب، والعزة والذلة. قال تعالى في وصف من بشر بالأنثى: "وإذا بشر أحدهم بالأنثى ظل وجهه مسودا وهو كظيم"³⁰، والإنسان مطالب بحفظ ماء وجهه في

الدنيا والآخرة؛ ولذلك قال عليه الصلاة والسلام لمن يطلب الزكاة وهو قادر على السعي والكسب: " هذا - السعي - خير لك من أن تجيئ المسألة تكنتة في وجهك يوم القيامة " رواه أبو داود، وقال أيضا: " لا تزال المسألة بأحدكم حتى يلقي الله تعالى وليس في وجهه مِرْعَة لحم " رواه البخاري ومسلم والنسائي³¹.

ويرجع الفضل في وضع وتأسيس هذا المبدأ في العصر الحديث في المجال التداولي إلبالعالَمين: بينلوب بروان PENE LOPE BROWN، وستيفن ليفنسون STEPHEN LEVINSON في بحثهما المشترك والموسوم ب: " الكليات في الاستعمال اللغوي: ظاهرة التأذب " UNIVERSALS IN LONGUAGE "USE:POLITNESS PHENOMENA"³². وقد حاولا أن يصوغا من خلاله بعض القواعد العامة لضبط ظاهرة التأذب بين المتخاطبين، وقد عُدد ذلك من أفضل النظريات التداولية، وأكثرها أثرا حتى يومنا هذا³³؛ فما هي قواعده ومبادئه؟ صاغ طه عبد الرحمن هذا المبدأ في عبارة: " لتصن وجه غيرك " وهو مبدأ كما نلاحظ يقوم على مفهومين متناقضين ألا وهما الصيانة والتهديد، فإن حضر أحدهما غاب الآخر، فالوجه إما مههد وإما مصون، ولكن ما المقصود بالوجه أولا؟ إنه تلك الذات التي ينسبها الجادل لنفسه؛ وبها تتحدد قيمته الاجتماعية، وهو على قسمين عند بروان وليفنسون، وهما:

أ - الوجه الدافع أو السلبي: وهو رغبة المتكلم ألا يعترض الآخرون على أفعاله وتصرفاته.

ب- الوجه الجالب أو الإيجابي: وهو رغبة المتكلم في جلب اعتراف الغير بأفعاله.

فالمتكلم والمخاطب يسعى كل منهما إلى حفظ ماء وجهه؛ ولا يتم ذلك إلا بحفظ ماء وجه الآخر، ذلك أن الطبيعة البشرية تقابل الإساءة بأختها، والإحسان بمثله، وبهذا يزول ذلك الإشكال المتبادر من دعوة هذا المبدأ إلى صيانة الوجه الآخر دون الوجه الأنا³⁴. أما التهديد: فقد حاول فيه الباحثان ربط الأفعال اللغوية بدرجة تهديدها للوجه، بعد أن تبين لهما أن بعضها يهدد الوجه فعلا، خاصة تلك التي تكتند رغبة المتكلم والمستمع في جلب الاعتراف، ودفع الاعتراض المصحوبين بالاحترام، أي، صيانة الوجه، ويمكن تصنيف الأفعال المهدة للوجه الجالب والدافع عند كل من المرسل والمرسل إليه كما يلي:

أ - المرسل: فمن الأفعال التي تهدد وجهه الدافع: الشكر، وقبول الشكر من المرسل إليه، واعتذاراته وعروضه والوفاء بوعده. ومن الأفعال التي تهدد وجهه الجالب: الاعتذار، والإقرار، والندم، النقد الذاتي، الإهانة الذاتية، خاصة بالنسبة لمن يجوزون على مكانة مرموقة في المجتمع ويودون الحفاظ عليها³⁵.

ب- المرسل إليه: ومن الأفعال التي تهدد وجهه الدافع: الأوامر، وخاصة منها العنيفة التي تتطلب من المرسل إليه القيام بها في المستقبل، والنصح، والتذكير، والتحذير، والوعيد، والعرض، والوعد؛ لأنها تسبب له إحراجا في حالتي القبول أو الرفض، وكذلك التهينة، والإعجاب، والحسد؛ لأنه يعبر عن طمع المرسل فيه، ومن

الأفعال التي تهدد وجهه الجالب: الدم، والسخرية، والتعرض لكلامه قبل فهم المراد منه، وقطعه قبل تمامه³⁶؛ ولما كان هم هذا المبدأ يجعل التهديد هو الميزة الأساسية للأقوال؛ كان لابد من وضع إستراتيجيات وخطط تخاطبية، همها الأكبر التخفيف والتقليل من حدته، وهذا ما قام به ليفنسون وبراون عندما وضعوا خمس قواعد بين يدي المتكلم يختار منها ما يراه مناسباً لأقواله الحاملة للتهديد، وهي:

- 1 - الامتناع عن التلفظ بالقول المهذّب أي الصمت.
 - 2 - التصريح بالقول المهذّب دون أي تعديل من شأنه التخفيف من حدة التهديد.
 - 3 - التصريح بالقول المهذّب مع تعديل يمنعه من إلحاق الضرر بالوجه الدافع للسامع.
 - 4 - التصريح بالقول المهذّب مع تعديل يمنعه من إلحاق الضرر بالوجه الجالب للسامع.
 - 5 - أن يلمح بالقول عن طريق التعريض معطياً للمستمع تحيّر أحد المعاني المحتملة³⁷.
- قلنا آنفاً أن للمتكلم حرية اختيار إحدى هذه الإستراتيجيات، ولكن ذلك لا يكون جزافاً بل حسب ثلاث قرائن سياقية متغيرة، وهي :

- 1 - العلاقة الاجتماعية بين المتخاطبين من قرب وبعد.
- 2 - علاقة السلطة بينهما من تقارب وتفاوت.
- 3 - القيود الثقافية التي تفرضها بيئة مجتمع ما في مثل هذه الحالات أو الموضوعات³⁸. ويمكن أن تمثل لهذه الخطط، وليكن مثالنا " طلب إغلاق الباب ":

أ (قد يتمتع المتكلم من طلب إغلاق الباب؛ لأن فيه مغامرة غير واضحة النتائج، قد تضر بوجهه أو بوجه المستمع، والمعيار السياقي الذي فرض إستراتيجية الصمت ربما هو علاقة السلطة بينهما، أو البعد الاجتماعي أو الثقافي.

ب (قد يأمر المتكلم المستمع بإغلاق الباب أمراً مباشراً وعنيفاً: " أغلق الباب "، وفي هذه الحال يكون العامل علاقة السلطة وتفاوت الدرجة وإلا فهو إساءة أدب يلحق الضرر بالوجهين.

ج (قد يطلب المتكلم من السامع إغلاق الباب مصحوباً بعبارات التلطف، كصيغ الرجاء والعرض، مثل قوله: " رجاء أغلق الباب " أو " هلا أغلقت الباب " وبها يحفظ ماء الوجه الدافع لمخاطبه.

د (قد يطلب منه إغلاق الباب متوسلاً بصيغة تحفظ ماء وجهه الدافع (المستمع)، كأن يقول: " معذرة هل يمكن أن تغلق الباب لأن الضحيج يزعجنا ".

هـ) قد يطلب المتكلم من المستمع إغلاق الباب تلميحاً لا تصريحاً تاركاً لسامعه حرية تأويل الخطاب، وعلى الرغم من أن دلالاته - الخطاب - عامة إلا أن سياق المقام كفيل بترجح أحد القصود دون غيرها، كأن يقو: "إن الضجيج بالخارج يفسد علينا عملنا".

3-1 مآخذ على مبدأ الوجه :

عند ملاحظة الإستراتيجيات التخاطبية الخمس المنبثقة عن مبدأ الوجه، نجد أن بعضها يقترب من مبدأ غرايس، وبعضها الآخر من مبدأ لاكوف، فالخطة الثانية وهي التصريح بالقول المهدد دون أي تعديل يمكن ردها إلى مبدأ التعاون، كما ردها لاكوف إلى قاعدة التعفف، وخطتنا التصريح من غير تعديل حافظ لماء الوجه الدافع، والتعريض تقابل قاعدة التشكيك (التخيير)، وخطة التصريح مع التعديل الحافظ لماء الوجه الجالب تقابل قاعدة التودد³⁹.

بقيت إستراتيجية الصمت، وهو في الحقيقة خطاب بالسياق، وله دلالات مختلفة يحددها أيضا السياق، والتراث العربي الإسلامي زاهر بما يدل على ذلك، ففي باب الفقه مثلا نجد سكوت البكر في الزواج إذن منها، قال عليه الصلاة والسلام: "ولا تنكح البكر حتى تستأذن" قالوا: يا رسول الله، كيف إذن؟ قال: أن تسكت" رواه البخاري ومسلم⁴⁰.

ونجد عند الأصوليين الإجماع الإجماع السكوتي (من أنواع الإجماع) عند جمهور العلماء، وهو أن يقول بعض الصحابة قولاً في أمر من أمور الشرع، أي فتياً، وينتشر ذلك بين بقية الصحابة فيسكتوا⁴¹. وقد يعترض على ذلك بأن السكوت له دلالات متعددة منها الخوف والرغبة، أو الطمع والرغبة، أو التسفيه والتجاهل، أو التوقف بغية التفكير في المسألة، فيجاء بأن السياق هو الكفيل بترجيح أحدها.

إن مقابلة ومطابقة خطط ليفينسون وبراون لقواعد لاكوف لا يعني أنهما لم يأتيا بشيء جديد يضاف إلى قواعد التخاطب، فهما" يريان أن هناك من الأقوال التي تنزل في التداوليات منزلة الأعمال، فتدفع إلى عمل شيء يلزم المستمع قبوله أو رده، ويقوم السلوك اعتذاراً أو ندماً، وهنا يكون مبدأ التواجه قد فاق مبدأ التأدب"⁴².

إذن فهو يركز على الجانب العملي لأحد عناصر التخاطب وهو التهذيب، ناهيك عن أخذه بعنصر التبليغ؛ لذلك اشتغل على مفهوم الوجه بعده المقصد، والاستراتيجيات بعدها الوسائل " حيث إن الوجه يتكون من المقاصد التي تتولى تحقيقها الخطط التي تقوم بدور الوسائل"⁴³.

لكن هناك ما يعاب على هذا المبدأ، ومنه ما يلي:

1 - أن درجة التأدب الظاهرة قد تغاير وتخالف النوايا الباطنة إلى حد التناقض، وهذا حتما يؤدي إلى تأويل خاطئ وخادع⁴⁴.

2 - أنه لم يتطرق إلى الأقوال غير المهددة التي يمكن أن يشتغل عليها العمل التهذيبي؛ وهنا نستنتج أنه يجعل الأصل في الكلام هو التهديد، وعلى المتكلم تلطيف وتخفيف ذلك التهديد، والأمر ليس كذلك بل الأصل فيه التعاون وتبادل المنافع والمصالح. أما التهديد فهو استثناء وشذوذ، والشاذ يحفظ ولا يقاس عليه.

3 - أن العمل التهذيبي يهدف إلى تقليل التهديد، بينما المطلوب في المحاورات والمجاجات هو الأمان التام، وذلك " أن الأئس والإلف والقرب كلها من المقاصد الضرورية للتواصل الإنساني"⁴⁵.

4- مبدأ التأدب الأقصى لليتش:

أورده جيوفري ليتش GEOFFRY LEECH في كتابه: "مبادئ التداوليات"، ويعتبره مكتملاً لمبدأ التعاون لغرياس، وقد صاغه في صورتين: إحداهما سلبية، والأخرى إيجابية. أما السلبية فتقول: "قلل من الكلام غير المؤدب". أما الإيجابية فتقول: "أكثر من الكلام المؤدب". تفرع عن هذا المبدأ ست قواعد⁴⁶ تدور بين السلب والإيجاب، وهي:

1- قاعدة اللباقة: ولها صورتان:

- قلل من خسارة الغير. - أكثر من ربح الغير.

2 - قاعدة السخاء: ولها صورتان:

- قلل من ربح الذات. - أكثر من ربح الغير.

3 - قاعدة الاستحسان: ولها صورتان:

- قلل من ذم الغير. - أكثر من مدح الغير.

4 - قاعدة التواضع: ولها صورتان:

- قلل من مدح الذات. - أكثر من ذم الذات.

5- قاعدة الاتفاق: ولها صورتان:

- قلل من اختلاف الذات مع الغير. - أكثر من اتفاق الذات مع الغير.

6- قاعدة التعاطف: ولها صورتان:

- قلل من تنافر الذات مع الغير. - أكثر من تعاطف الذات مع الغير⁴⁷.

وعلى الرغم إقرار ليتش بأهمية مبدأ التعاون إلا أنه حاول استدراك ما فاتته - في نظره -، والمتمثل في إغفاله الجوانب الاجتماعية والأخلاقية والنفسية للتداول؛ مما يجعل مبدأ التأدب ضرورياً وأساسياً للتعاون، وإلا

تقطعت عرى التواصل بين الناس⁴⁸، وهذا يعني في نظره أنه إذا تعارض المبدأن ترجح مبدأ التأدب حفاظا على الصلات الاجتماعية.

4-1 مأخذ على مبدأ التأدب الأقصى:

صاغ ليتش مبدأه في ست قواعد، لكل قاعدة صورتان، إحداهما إيجابية والأخرى سلبية، وعلى شكل أوامر؛ فصار عندنا اثنتا عشرة صورة، وكان بالإمكان ألا تتجاوز الست، فطلب الإكثار من ربح الغير يستلزم التقليل من خسارة الغير، وطلب الإكثار من الاتفاق مع الغير يستلزم التقليل من الاختلاف مع الغير، وطلب الوقوف يستلزم النهي عن الجلوس، وهذا أمر مقرر عند جمهور المتكلمين، ومن وافقهم من الأصوليين؛ لأن المأمور به لا يمكن وجوده مع التلبس بضده في آن؛ لاستحالة اجتماع الضدين، وما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب⁴⁹.

والملاحظ أن قاعدة اللباقة تعد أم هذه القواعد، ويمكن إرجاع بقية القواعد إليها؛ فلكي تريح الغير يجب أن تكون معه سخيا، ومحسنا، ومتواضعا، ومتعاطفا، ومؤتلفا لا مختلفا، وهذا واضح من صدارتها في الترتيب؛ ولما كانت كذلك فيبدو أن ليتش يجعلها في مقام قواعد التأدب لـ "لاكوف"، وخطط التخاطب لـ "براون" و "ليفنسون"، مضيفا عليهما من عنده فكرة الريح والخسارة. أما بقية القواعد فعملها تقرُّبي محض، وهذا ما امتاز به عن مبدأ التواضع. وقد لاحظ طه عبد الرحمن أن هذا المبدأ تشوبه نزعتان هما:

1 - النزعة اللاتناظرية: وفحواها أن كل ما كان مؤدبا ومهذبا بالنسبة للمخاطب فهو غير كذلك بالنسبة للمخاطب، والعكس بالعكس، وما حسن في حق أحد المتخاطبين قبح في حق الآخر، والتأدب الصادق يجب أن ينتفع به المتحاوران معا.

2 - النزعة البراغمية: وتقوم على مفهومي الريح والخسارة؛ أي أن الأقوال والأفعال الصادرة عن المتخاطبين تقدر بحسب الفائدة التي تدرُّها على صاحبها، أو الخسارة التي تلحقها به⁵⁰، وهذا يجعل العمل التأديباتي تقريبي شبيها بالمفاوضات والمساومات التجارية القائمة على المصلحة المادية، ولو على حساب المبادئ والأخلاق⁵¹؛ وبالرغم من الجهود المبذولة في المبادئ سألقة الذكر؛ إلا أن كل واحد منها قد انطوى على قصور؛ ما دفع طه عبد الرحمن إلى صياغة واقتراح مبدأ مستمد من التراث الإسلامي، يأخذ التأدب والتقرب بصدق ويجرده من الغرضية بإخلاص.

5- مبدأ التصديق واعتبار الصدق و الإخلاص:

صاغ هذا المبدأ تحت عبارة: "لا تقل لغيرك قولا لا يصدقه فعلك"، فهو مبني على عنصرين اثنين، أولهما: "نقل القول" ويتعلق بالجانب التبليغي التواصل، وثانيهما: "التطابق والتوافق بين القول والفعل"، ويتعلق

بالجانب التهذيبي، وقد فزع العلماء المسلمون كل جانب منهما إلى عدة قواعد، ففي الجانب التبليغي نجد الماوردي في كتابه " أدب الدنيا والدين " يورد قواعد مضبوطة، وهي:

- 1 - ينبغي للكلام أن يكون لداع يدعو إليه، إما في اجتلاب نفع أو دفع ضرر.
- 2 - ينبغي أن يأتي المتكلم به في موضعه، ويتوخى به إصابة فرصته.
- 3 - ينبغي أن يقتصر من الكلام على قدر الحاجة.
- 4 - يجب أن يتخير اللفظ الذي به يتكلم⁵².

وبتأملات سريعة لهذه القواعد ندرك أنها جامعة لمبدأ التعاون وقواعده، فالقاعدة الأولى تركز فكرة التعاون بغية جلب نفع أو دفع ضرر، والقاعدة الثانية تحل محل قاعدة المناسبة، أو العلاقة، والقاعدة الثالثة تنزل منزلة قاعدة الكم، والقاعدة الرابعة تنزل منزلة قاعدة الطريقة أو الجهة. أما قاعدة الكيف (أو قاعدة الصدق) عند الماوردي فقد تفرعت عن الجانب التهذيبي من مبدأ التصديق، وتقتضي الصدق في ثلاثة مستويات: الصدق في الخبر، والصدق في العمل، ومطابقة القول للفعل، في حين اقتضت قاعدة الصدق عند غرايس، على جانب صدق الخبر فقط، وهذا هو مبرر إسقاطها من التبليغ وإيرادها في قواعد التهذيب.

أما القواعد المتفرعة عن الجانب التهذيبي فقد أجملها طه عبد الرحمن في ثلاث، وهي:

- 1 - قاعدة القصد: لتتفقد قصدك في قول تلقي به إلى الغير.
- 2 - قاعدة الصدق: لتكن صادقاً فيما تنقله إلى غيرك.
- 3 - قاعدة الإخلاص: (وقد ذكرنا مستوياتها الثلاثة) لتكن في توددك للغير متجرداً عن أغراضك⁵³.

6- مبدأ التصديق في مناظرة بين ابن تيمية وابن عطاء الله السكندري:

وهي مناظرة جليلة جرت بين أحمد بن عبد الحليم بن تيمية أحد كبار أعلام السلف؛ الآخذين بالكتاب والسنة وإجماع الأمة، وبين أحمد بن عطاء الله السكندري، أحد كبار رجال التصوف الذين طارت شهرتهم في الآفاق، فهما عالمان كبيران تناظرا في مسائل عقدية مثل التوسل والتصوف وغيرهما. وقعت هذه المناظرة في عصر المماليك، وبالضبط في عصر الملك الناصر محمد بن قلاوون؛ الذي حكم بين سنتي 1285 و1341 للميلاد؛ فبعد أن خرج ابن تيمية من سجن الإسكندرية بعفو من الملك - وكان ذلك بسبب تأليب الصوفية،

وعلى رأسهم ابن عطاء-؛ فتوجه إلى الأزهر ليصلي المغرب هناك، وبعد الصلاة فوجئ ابن عطاء بابن تيمية يصلي خلفه فهش له و اغتبط، وهنأه بسلامة الوصول⁵⁴. ففي ائتمام ابن تيمية بابن عطاء - وهو سبب دخوله السجن - ما يلي:

- إظهار الود إلى خصمه لأن الصلاة خلف المخالف اعتراف بالفضل، ودليل على صفاء السريرة، وأن اختلاف الرأي لا يفسد للود قضية، وهذا غاية في التودد (قاعدة الإخلاص).

- من عقيدة أهل السنة - ومنهم ابن تيمية - الصلاة خلف كل بر وفاجر، وترك الجُمع والجماعات خلف المبتدع بدعة، ولو ترك الصلاة خلف ابن عطاء لكان فعله مخالف لقوله (عقيدته وفقهه)، وقد علمنا أن للصدق مستويات منها مطابقة القول للعمل، بل هنا سبق العمل القول، وهذه أفضل درجات الصدق، وقد قابل ابن عطاء التودد بمثل فهش واغتبط، وهنأه بسلامة الوصول، ثم أردف قائلاً: أعاتب أنت علي يا فقيه؟ وهذا اعتذار روعيت فيه قاعدة التخيير التي تعطي للمخاطب حرية الاختيار؛ لأنه جاء على أسلوب الاستفهام؛ فقال ابن تيمية: "أعرف أنك ما تعمدت إيدائي، ولكنه الخلاف في الرأي، على أن كل من آذاني فهو منذ اليوم في حل مني"⁵⁵، وهذا عفو صريح مصحوب بتلمس الأعذار، وهو احترام دقيق لقاعدة الإخلاص التي تقتضي تقديم حقوق الغير على حقوق النفس وحظوظها، " وليس في هذا التقدم حط من مكانة المتكلم، ولا إضاعة لحقوقه ... لأن هذه الحقوق لا تقوم على التنازع، وإنما تنبني على التجرد المتبادل عن أسباب التنازع، كالأغراض وغيرها"⁵⁶.

وكلما ازداد أحد المتخاطبين تأدبا قابله الآخر بالزيادة فيه؛ ولذلك لما سأل ابن عطاء ابن تيمية قائلاً: "ماذا تعرف عني يا شيخ ابن تيمية؟" قال: أعرف عنك الورع، وغزارة العلم، وحدة الذهن، وصدق القول، وأشهد أني ما رأيت مثلك في مصر ولا الشام حبا لله، أو فناء فيه، أو انصياعاً لأوامره ونواهي"⁵⁷.

وقد يقول قائل: ما نقلته لنا هو مقدمات الحجاج، وغالبا ما نبدأ بالمجاملة ومعسول الكلام، ثم يشتد وطيسها لتختم بالشقاق والخصام؛ فأقول: إليك ختام هذه المناظرة؛ قال ابن عطاء: " ولكن فلننشغل بما هو أحرى وبما يحقق مصلحة الأمة، فلننشغل بدفع الظلم، وحماية العدل المنتهك، رأيت ما فعله بيبرس وسلار بالرعية منذ خلع الناصر نفسه فانفرد بالحكم، وإن عاد السلطان الناصر وهو يؤثر على كل الفقهاء، ويستمع لكفأسرع إليه، وانصح له"⁵⁸. فهل ترى تهديدا كما زعم براون وليفنسون، أو ربحا وخسارة لا متناظران كما زعم ليتش، أو تأدبا مجردا كما زعمت لاكوف.

إن الصدق والإخلاص وحسن القصد تمنع الأقوال المهددة لأي من المتخاطبين، وتُنزل منزلتها التودد المصحوب بالأعذار والاعتراف والنصح للذات وللغير على حد سواء؛ وهذا يرسخ المفهوم الذي تناولناه سابقا

وهو أن الأصل في الأقوال التعاون لا التهديد، ومن ثم فالتقليل من الخسارة للمتخاطبين معا والإكثار من الريح لهما أيضا، وحتى مبدأ التعاون لغرياس قد يضطر المشارك في الحدث الكلامي إلى مخالفته، وإيثار مبدأ التأدب عليه⁵⁹، ومن باب أولى مبدأ التصديق لأن المتكلم إذا وجد نفسه مخيرا بين الوقوع في إحدى المخالفتين؛ إما مخالفة قواعد التعاون، أو مخالفة مبدأ التأدب، فأيهما يرتكب؟ للجواب على الإشكال لابد من مراعاة نتائج كل مخالفة ومقارنتها بأختها، ثم ترتكب أخفها وأقلها ضرا على الفعل التخاطبي، فانتهاك قاعدة الكم قد يتعب المتكلم نطقا والمخاطب سمعا، وانتهاك قاعدة العلاقة يجبر السامع على الاستعلام، وهو في النهاية بذل جهد زائد يخل بقاعدة الاقتصاد اللغوي، وكذلك الأمر بالنسبة لمبدأ الطريقة. أما انتهاك مبدأ التأدب فينسف التواصل ويجعله عقيما لا يفضي إلى نتائج، وهذا ما نلاحظه في حصة الاتجاه المعاكس على قناة الجزيرة مثلا، إذ همّ المعاكس هو غلبة خصمه ولو بالسخرية والشتائم؛ ولذلك تنتهي الحصة - غالبا - برفض التصافح من المتعاكسين. إن مبدأ ارتكاب أخف المخالفتين ضررا يعود عند التراثيين إلى قاعدة ارتكاب أهون المفسدتين، ودفع أعظمهما، وكذلك الأمر إذا خير الإنسان بين مصلحتين فإنه يرتكب أكبرهما وهذا شيء مقرر عند الأصوليين والفقهاء.

الخاتمة:

وفي الأخير نخلص إلى تفاضل هذه المبادئ وتمايزها عن بعضها على الرغم من وحدة الهدف المنشود، وربما ذلك راجع لاختلاف خلفيات الباحثين وبيئاتهم الثقافية، وكذا طبيعة العمل البشري الذي يعتره النقص، فمبدأ التأدب يفضل مبدأ التعاون بتفعيده للجانب التهذيبي، ومبدأ التواجه يفضل مبدأ التأدب بتعرضه لعنصر العمل من الجانب التهذيبي، ومبدأ التأدب الأقصى يفضل مبدأ التواجه لوقوفه على وظيفة التقرب، ومبدأ التصديق يفضل مبدأ التأدب الأقصى لأنه يقوم بشرطي التقرب من الغير وهما: الصدق والإخلاص. هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى إذا أجرينا مقارنة بين المبادئ الغربية (مبدأ التعاون، مبدأ التأدب، مبدأ الوجه، مبدأ التأدب الأقصى)، والمبدأ العربي الإسلامي (مبدأ التصديق) ألفيناه يبدو كنسخة مطورة ومعدلة عن آخر مبدأ منها، ولكن كرونولوجيا البحث لا تسمح بذلك، فهو مستمد من التراث العربي الإسلامي البعيد، في حين أن عجلة البحث في الدرس الغربي لم تجر فيه إلا مع مطلع النصف الثاني من القرن العشرين؛ ومع ذلك نجد جمع بين الضوابط الموضوعية الإجرائية والضوابط الأخلاقية دون حيف أو تقصير؛ وما ذاك إلا لأنه استمد من بيئة دينية تجمع بين المعقول والمنقول في ضبط سيرورة القول.

الهوامش:

- ¹ ذهيبية هو الحاج: قوانين الخطاب في التواصل الخطابي، مجلة الخطاب، دورية محكمة، منشورات مخبر تحليل الخطاب، جامعة تيزي وزو، الجزائر، 8 ماي 2007م، ص 221 - 222.
- ² ينظر: بول غرايس: المنطق والمحادثة، ترجمة: محمد الشيباني وسيف الدين دغفوس، مجلة سيميائيات، دورية محكمة، تصدر عن مختبر السيميائيات وتحليل الخطاب، جامعة وهران، الجزائر، العدد الأول، السنة الأولى، خريف 2005م، ص 188.
- ³ المرجع نفسه، ص 188.
- ⁴ سمي كانت هذه المقولات الأربعة بالفئات، وهي وظائف عقلية تساعد على هيكلية معرفتنا للعالم من خلال تركيب شتات المعارف (موسوعة 2005م EN CARTA الإلكترونية، ترجمة: KANT EMMANUEL).
- ⁵ ينظر: طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو الكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، الطبعة الأولى، 1998 م، ص 238.
- ⁶ ينظر: محمد أحمد نحلة: آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، دار المعرفة الجامعية، 2002م، ص 34.
- ⁷ ينظر: بول غرايس: منطق المحادثة، ص 189.
- ⁸ ينظر: محمود أحمد نحلة: آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، ص 37.
- ⁹ طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 238 .
- ¹⁰ بول غرايس: منطق المحادثة، ص 189.
- ¹¹ ينظر: محمود أحمد نحلة: آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، ص 35.
- ¹² ينظر: ذهيبية هو الحاج: لسانيات التلفظ وتداولية الخطاب، دار الأمل للطباعة والنشر والتوزيع، د - ط، ص 173.
- ¹³ ينظر: طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 238.
- ¹⁴ ينظر: بول غرايس: منطق المحادثة، ص 189.
- ¹⁵ ينظر: محمود أحمد نحلة: آفاق لسانية جديدة في البحث اللغوي المعاصر، ص 37.
- ¹⁶ ينظر: عمر بلخير: تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، منشورات الاختلاف، الجزائر، الطبعة الأولى، 2003م، ص 103.
- ¹⁷ صلاح فضل: بلاغة الخطاب وعلم النص، عالم المعرفة، العدد 164، الكويت، 1992م، ص 26.

- ¹⁸ آمنة بلعلي: المنطق التداولي عند طه عبد الرحمن وتطبيقاته، مجلة اللغة والأدب، مجلة محكمة يصدرها قسم اللغة العربية وآدابها، جامعة الجزائر، ملتقى علم النص، العدد 97، جانفي 2006م، ص 281.
- ¹⁹ بول غوايس: منطق المحادثة، ص 190.
- ²⁰ ينظر: طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 239 - 240.
- ²¹ ينظر: MAINGUENOU : LES MOTS CLÈS DU DISCOURS ED SEUIL , 1996 , P – 26 .
- ²² ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري: إستراتيجيات الخطاب، مقارنة تداولية لغوية، ص 97.
- ²³ المرجع نفسه، ص 97.
- ²⁴ ينظر: طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 240.
- ²⁵ ينظر: المرجع نفسه، ص 241 - 240.
- ²⁶ ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري: إستراتيجيات الخطاب، مقارنة تداولية لغوية، ص 102.
- ²⁷ ينظر: آمنة بلعلي: المنطق التداولي عند طه عبد الرحمن وتطبيقاته، ص 282 .
- ²⁸ طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 242.
- ²⁹ عبد العزيز عتيق: علم المعاني، دار الآفاق العربية، القاهرة، الطبعة الأولى 2006م، ص 110.
- ³⁰ سورة النحل، الآية 58.
- ³¹ حامد أحمد طاهر: الوصايا النبوية، ص 148.
- ³² PENE LOPE BROWN AND STEPHEN LEVINSON : UNIVERSALS IN LANGUAGE USE : POLITNESS PHENOMENA , IN GOODY ESTHER , N : QUESTION AND POLITNESS , COMBRIDGE UNIVERSITY PRESS 1978 P – 289.
- ³³ ينظر عبد الهادي بن ظافر الشهري: إستراتيجيات الخطاب، مقارنة تداولية، ص 103.
- ³⁴ ينظر: طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 243.
- ³⁵ ينظر: آمنة بلعلي: المنطق التداولي عند طه عبد الرحمن وتطبيقاته، ص 228 .
- ³⁶ ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري: إستراتيجيات الخطاب، مقارنة تداولية، ص 104 - 105.
- ³⁷ طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 244.
- ³⁸ طه عبد الرحمن: الدلالات والتداوليات " أشكال الحدود " البحث اللساني والسميائي، وكلية الآداب والعلوم الإنسانية بالرباط، جامعة محمد الخامس، 1401هـ، ص 302.
- ³⁹ ينظر: طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 244.

- ⁴⁰ محمود مهدي الإستانبولي: تحفة العروس، الزواج الإسلامي السعيد، دار المعرفة، الدار البيضاء، المغرب الطبعة الرابعة، 1998م، ص 49.
- ⁴¹ ينظر: محمد الأمين بن مختار الشنقيطي، مذكرة أصول الفقه، الدار السلفية، الجزائر، د - ط، ص 158.
- ⁴² آمنة بلعلي: المنطق التداولي عند طه عبد الرحمن وتطبيقاته، ص 283.
- ⁴³ طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 245.
- ⁴⁴ ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري: إستراتيجيات الخطاب مقارنة تداولية، ص 108.
- ⁴⁵ طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 246.
- ⁴⁶ صلاح فضل: بلاغة الخطاب وعلم النص، سلسلة عالم المعرفة، الكويت 164، صفر 1413 أغسطس، 1992م، ص 98.
- ⁴⁷ طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 245 - 246.
- ⁴⁸ عبد الهادي بن ظافر الشهري: استراتيجيات الخطاب، مقارنة تداولية، ص 109 - 110.
- ⁴⁹ ينظر: محمد الأمين بن مختار الشنقيطي: مذكرة أصول الفقه، ص 27 - 28.
- ⁵⁰ ينظر: طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 248.
- ⁵¹ ينظر: علي الحمادي: نعم .. إنه الطريق إلى نعم، تجربة هارفارد في الحوار والتفاوض والاتفاق، دار ابن حزم، الطبعة الأولى، عام 2000م، ص 30 - 31.
- ⁵² الماوردي أبو الحسن: أدب الدنيا والدين، تحقيق: مصطفى السقا، دار الفكر، القاهرة، ص 266 - 270.
- ⁵³ طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 250.
- ⁵⁴ ينظر: السيد الجميلي: مناظرات ابن تيمية مع فقهاء عصره، دار الشهاب للطباعة والنشر، الجزائر، 1984م، ص 11 - 12.
- ⁵⁵ السيد الجميلي: مناظرات ابن تيمية مع فقهاء عصره، ص 12.
- ⁵⁶ طه عبد الرحمن: اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 252.
- ⁵⁷ السيد الجميلي: مناظرات ابن تيمية مع فقهاء عصره، ص 12.
- ⁵⁸ السيد الجميلي: مناظرات ابن تيمية مع فقهاء عصره، ص 20.
- ⁵⁹ ينظر: شاهر الحسن: علم الدلالة السيماتيكية والبراجماتية في اللغة العربية، دار الفكر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2001م، ص 174.