

قواعد التخاطب في اللسانيات التداولية

Conversational maxims in pragmatics

د. بن زحاف يوسف¹

المركز الجامعي أحمد زبانة - غليزان (الجزائر)

you.benzahaf@gmail.com

تاريخ النشر: 2020/07/09

تاريخ القبول: 2019/12/30

تاريخ الاستلام: 2019/12/11

ملخص: يتناول هذا المقال مبحثا أساسيا من مباحث اللسانيات التداولية، وهو مبحث «قواعد التخاطب». فيعرف بها، ويبين عن مفهومها وعن أبعادها وعن أهميتها في الدرس التداولي بعامة. وفي مرحلة تالية أسلط الضوء على مجموعة من المباحث الفرعية لقواعد التخاطب، وهي تتجلى في نظرية الاستلزام الحوارية، ومبدأ التهذيب، ومبدأ التواجه، ومبدأ التأدب الراقى.

ومن جهة أخرى، يهدف هذا المقال إلى شرح الإجراءات الواقعية التي تجري فيها العملية التخاطبية، وطرق وكيفيات استخدام العلامات اللغوية بنجاح، والسياقات والطبقات المقامية المختلفة التي ينجز ضمنها الخطاب، كما يهدف إلى البحث عن العوامل التي تجعل منه رسالة تواصلية واضحة وناجحة.

كلمات مفتاحية: قواعد التخاطب، الاستلزام الحوارية، مبدأ التهذيب، مبدأ التواجه، مبدأ التأدب الراقى.

Abstract: This article deals with an essential topic of pragmatics. That is the topic of «conversational maxims». I tried to highlight it, to give its concept, to develop its dimensions and to show its importance in pragmatics in general.

In other hand, it aims to explain the realistic procedures in which the communication process is conducted, And how to use linguistic signs successfully in different contexts. It also aims to find the factors that make it a clear and successful communication message.

Keywords: Conversational maxims, Conversational implicature, Politeness principle, Face principle, High Politeness principle

¹ المؤلف المرسل: د. بن زحاف يوسف

كانت سلسلة المحاضرات التي تحمل تسمية : محاضرات وليم جيمس (Wiliam James Lectures)، التي ألقاها جون أوستين (John Austin) سنة 1955 في جامعة هارفرد، منعطفا لسانيا واضحا في دراسة اللغة البشرية. وبالمثل كانت سلسلة المحاضرات التي ألقاها هيربرت بول غرايس (Herbert Paul Grice)، في المكان نفسه، وتحت العنوان نفسه، سنة 1967، منعطفا آخر، لا يقل أهمية عن المنعطف الذي أحدثه أوستين. أوستين، في هذه المحاضرات، حاول أن يؤسس لمفهوم جذري في التعامل مع اللغة، باعتبار وظيفتها: فاللغة لا تؤدي وظيفة : الوصف « Description »، في رأيه : ولكنها تؤدي وظيفة الفعل « Action ». ومن هنا خرج مفهوم : الفعل الكلامي « Speech Act ». أما غرايس فقد حاول أن يؤسس لمفهوم جديد أيضا، بعد أن " بين أن الكلام الطبيعي ليس غير كامل، كما كان يظن المناطق والفلاسفة التحليليون، ولكن العلاقات المنطقية المستخدمة في الأقوال أثناء المحادثة (وخاصة علاقات التضمين والاستدلال) هي علاقات متحكم فيها بمبادئ أو قواعد مؤسسة على مفهوم عقلاني. ومنذ ذلك الحين أمكن أن يشرح كيف يمكن للإنسان أن يتواصل بأكثر مما يعني في ملفوظ ما... ودافع عن الفكرة القائلة بأن المحتوى التواصلية غير المباشر في الحوار مرهون بظواهر لا تتعلق بصدقية الملفوظ (Vericonditionnel). وبعبارة أخرى فإن ما هو متضمن في القول لا يتعلق حصرا بالمحتوى الإخباري للملفوظ، الذي يمكن أن نحكم عليه، حسب الواقع أو الملبسات، بالصدق والكذب" (1).

وفي عام 1975 نشر بول غرايس مقالا بعنوان : المنطق والمحادثة (Logic and Conversation)، ليناقش فيه الاختلالات الواقعة في الحديث العادي بين المناطق الصوريين وأنصار المنطق الطبيعي. وانتهى إلى أن الحديث العادي بين المتخاطبين يخضع لمجموعة من المبادئ العامة، التي هي من خصائص اللغات البشرية جميعا. وأهم هذه المبادئ هو مبدأ التعاون (Cooperative Principle). وقد لاحظ أن العلاقات التخاطبية بين المتخاطبين تتميز بالطابع العقلاني (Rational)، ولأنها كذلك فإنها تُسهم في تنظيم العملية التواصلية، وتعضمها من الفوضى، ف " كل إنسان عاقل يدخل في علاقة تواصلية مع غيره يلتزم بمبدأ عام جدا، يسمى : مبدأ التعاون، والذي يعرفه غرايس بما يلي : فليكن إسهامك التخاطبي متوافقا مع ما مطلوب منك، من خلال الأهداف والتوجهات المقبولة في التبادل الحوارية الذي أنت منخرط فيه" (2).

1. قواعد التخاطب (Conversational Maxims)

ويتفرع عن هذا المبدأ العام مجموعة من المبادئ الفرعية (Maxims)، هي بمثابة القواعد التي تضبط عملية التخاطب. وهي مبادئ غير عرفية (Subclass of Nonconventional Implicatures)؛ وبالأحرى هي مبادئ تخاطبية (Conversational Implicatures). وقد شرحها كما يلي (3) :

- قاعدة الكم (Maxim of Quantity): تتعلق بمقدار المعلومات/الأخبار التي تقدم، وترتب الضوابط التالية :

1. ليكن إسهامك بالإخبار بقدر ما هو مطلوب.

2. لا يكن إسهامك بالإخبار بأكثر مما هو مطلوب.

- قاعدة الكيف (Maxim of Quality): ليكن إسهامك بما هو حق. وهي تتعلق بما يلي :

1. لا تقل ما تعتقد أنه غير صحيح.

2. لا تقل ما يفتقر إلى حجة مقبولة.

• قاعدة العلاقة أو الملاءمة (Maxim of Relation or Pertinence) : وهي تختص بملاءمة المتكلم لما

يقال بالموقف الذي هو فيه، وتتلخص في ضابط وحيد، هو:

1. كن سديدا.

• قاعدة أسلوب القول (Maxim of Manner): وهي لا تتعلق (كما هو الحال في المقولات السابقة)

بما يقال، ولكن بما يقال كيف يقال.

1. تجنب غموض العبارة.

2. تجنب الإبهام.

3. كن موجزا (تجنب الإسهاب والحشو).

4. كن منهجيا في كلامك.

وينبغي أن نلاحظ أن غرايس كان قد اعترف في المقال نفسه بوجود أنواع أخرى من المبادئ، قد تكون أخلاقية، وقد تكون اجتماعية، وقد تكون جمالية. وهذا يعني، صراحة، أن هذه المبادئ التي صاغها ليست مبادئ نهائية؛ وكل ما في الأمر أنه نَبّه إلى أهميتها، ما فتح باب الإضافة إليها، والتعديل فيها، ولو أن خلاصة هذه المبادئ التي صاغها هي " أن تنزل منزلة الضوابط التي تضمن لكل مخاطبة إفادة تبلغ الغاية في الوضوح، بحيث تكون المعاني التي يتناقلها المتكلم والمخاطب معاني صريحة وحقيقية؛ إلا أن المتخاطبين قد يخالفان بعض هذه القواعد، ولو أنهما يدومان على حفظ مبدأ التعاون؛ فإذا وقعت هذه المخالفة، فإن الإفادة في المخاطبة تنتقل من ظاهرها الصريح والحقيقي إلى وجه غير صريح وغير حقيقي، فتكون المعاني المتناقلة بين المتخاطبين ضمنية ومجازية" (4). وهذا ما يحمل على التأويل. ولعلّ هذا هو ما جعل بعض الباحثين يعتبرون قواعد غرايس قواعد لـ " نظرية في تأويل الملفوظات" (5)، قائمة على استثمار هذه القواعد (Exploitation of Maxims)، بعضها أو أغلبها لأغراض تواصلية أكثر تعقيدا؛ في الوقت الذي قد تحترم فيه، فتستعمل استعمالا نموذجيا (Use of Maxims).

ويقدم بعض الباحثين أمثلة تفصيلية للحالات التي تستعمل فيها هذه القواعد استعمالا صحيحا، وللحالات التي تخترق فيها وتستثمر (6). ومن ذلك :

■ حالة الاستعمال :

رجل يقف إلى جانب سيارته، يقول لآخر يمرّ إلى جانبه.

(أ). أنا عاطل من البنزين.

(ب). يوجد محطة عند منعطف الشارع.

إن احترام مبدأ التعاون يقتضي أن يوائم المتكلم سلوكه اللغوي بحسب الاتجاه العام للمحادثة. وعلى وجه الخصوص، يجب أن يقدم المتكلم أوضح المعلومات، التي تتماشى مع أهداف المحادثة، فينتج ملفوظات صادقة ودقيقة.

وفي هذا المثال نلاحظ كيف احترام المتحدثان قواعد التخاطب الأربعة، فكان :

- احترام لقاعدة الكمّ، وذلك باستعمال أقل عدد ممكن من الملفوظات الدالة. سواء من المتكلم أو

المستمع.

- احترام لقاعدة الكيف، وذلك بالإخبار بما هو حقيقة عند المتكلم، وعند المستمع أيضا.
- احترام لقاعدة العلاقة، وذلك أن الحديث كان محصورا بدقة في موضوع معين، ولم يكن هناك أي تلفظ ليس له علاقة بالموضوع.
- احترام لقاعدة الأسلوب، وذلك بتجنب الإبهام في الكلام أو الإسهاب فيه.

■ حالة الاستثمار

- وهي في الحقيقة خرق واضح لقاعدة من قواعد التخاطب. مثال ذلك : رجل يسأل آخر :
(أ). أين يسكن (س) ؟
(ب). في مكان ما في جنوب فرنسا.
فأنت تلاحظ أن الاجتهاد في الحفاظ على قاعدة الكمّ من المتكلم (أ)، لم يعصم المتحدث إليه (ب) من خرق القاعدة الثانية، وهي قاعدة الكيف. فتلاحظ أنه أجاب بما لا حجة مقبولة عليه.
مثال آخر تخترق فيه قاعدة من قواعد التخاطب، هي كما يلي :
(أ). صوفي كتلة من الجليد.
(ب). صوفي شخص لا يثيره شيء.
وهنا تلاحظ استثمار قاعدة الكيف؛ فالمتكلم، بتلفظه للجملة (أ)، يعلم أنه يقول شيئا خاطئا بالمعنى الحرفي، ولكنه يؤدي استلزاما حواريا من الناحية المجازية (الاستعارة تحديدا، في هذا المثال).

2. نظرية الاستلزام الحواري Conversational Implicature Theory

وإلى جانب تنظيره لقواعد التخاطب، فقد حاول غرايس أن يؤسس لنظرية أخرى، هي نظريته في الاستلزام الحواري، فقد لاحظ " أن الناس في حواراتهم قد يقولون ما يقصدون، وقد يقصدون أكثر مما يقولون، وقد يقصدون عكس ما يقولون، فجعل كلّ هَمَّ إيضاح الاختلاف بين ما يُقال (What is said)، وما يُقصد (What is meant)، فما يقال هو ما تعنيه الكلمات والعبارات بقيمها اللفظية (Face Values)، وما يُقصد هو ما يريد المتكلم أن يبلغه السامع على نحو غير مباشر، اعتمادا على أن السامع قادر على أن يصل إلى مراد المتكلم بما يتاح له من أعراف الاستعمال ووسائل الاستدلال، فأراد أن يقيم معبرا بين ما يحمله القول من معنى صريح (Explicit Meaning) وما يحمله من معنى متضمن (Implicit Meaning)، فنشأت عنده فكرة الاستلزام (Implicature) ⁽⁷⁾.

وفي هذا المقال نفسه حاول غرايس أن يبرهن أن الملفوظات في الخطاب الحي، لا تفهم بناء على دلالتها الطبيعية، وإنما تفهم بناء على تفاعل متشعب بين الدلالة الطبيعية، وسياق الموقف أو المقام، ومقاصد المتكلم، المتمثلة في المضامين التي يضمّنها ملفوظاته. وهكذا فتأويل الكلام ليس من البساطة بمكان، ولكنه يحتاج إلى تحليل شبكة معقدة من العلاقات اللسانية وغير اللسانية. وقد ضرب لذلك هذا المثال : لنفترض أن قائلا قال : (He is in the grip of a vice)؛ فإذا كنا نعرف اللغة الانجليزية، ولكننا لا نعرف الظروف والملازمات التي قيل فيها هذا القول، فإننا نعرف على وجه التقريب ما قال القائل، مفترضين أنه يتكلم الانجليزية المعيارية، ويتكلمها بصورة حرفية، ونفهم بأنه يتكلم عن فردٍ ذكرٍ مخصوصٍ (س)، إنسانا كان أم حيوانا. وفي هذه اللحظة بالذات فإنه :

1. لا يستطيع أن يتخلص من رغبة سيئة.
 2. أو جزء من بدنه عالق في آلة.
- وكل هذا، بطبيعة الحال، على وجه التقريب. ومن أجل تحديد ما قال المتكلم على وجه الدقة، فإننا يجب أن :

أ. نحدّد بالضبط من هو (س)؟

ب. زمان التلقّظ.

ج. المعنى الخاصّ للتلقّظ : (in the grip of a vice). أي قرار الاختيار بين [1] و[2].

وإذن، فإن التلقّظ عند غرايس يقترن دائما باللزوم، فحيثما يكون القول يكون اللزوم، وحيثما يستعمل الفعل: قال (say) فإنه يقتضي لزوما (Implicature) بصورة طبيعية. وعلى هذا الأساس بنيت نظريته في الاستلزام الحواري (Conversational Implicature).

▪ خصائص الاستلزام الحواري عند غرايس

إن التمييز بين ما تعني ألفاظ المتكلم، وبين ما تستلزمه، ليس سهلا؛ ولذلك فقد قدم، في المقال نفسه، مجموعة من الاختبارات (tests)، هي بمثابة الخصائص التي تميّز الاستلزام الحواري، وهي كالتالي⁽⁸⁾:

• عدم قابلية الفصل (Non-detachability)

ويقصد غرايس بذلك " أن الاستلزام الحواري يرتبط بالمحتوى الدلالي لما يقال، وليس بالبنية اللغوية. وبالتالي فالاستلزمات لا يمكن أن تنفصل عن شكل التلقّظ، لمجرّد تبديل ألفاظ هذا التلقّظ بمرادفاتها"⁽⁹⁾. وعلى هذا النحو لا يكون هناك فصل في الاستلزام الحواري، في حالة ما إذا كان مرتبطا بمعنى تلقّظ ما، وليس بالضرورة أن يكون مشتقا عن شكل هذا التلقّظ. و" بعبارة أخرى يمكن أن تتعدّد البنيات اللغوية للملفوظ فتتعدد معانيها من غير أن يتغيّر الاستلزام الحواري"⁽¹⁰⁾.

مثال ذلك، هذا الحوار بين أختين⁽¹¹⁾:

أ. لا أريدك أن تتسللي إلى غرفتي على هذا النحو.

ب. أنا لا أتسلّل، ولكن أمشي على أطراف أصابعي خشية أن أحدث ضوضاء.

فرغم تغيّر البنية اللغوية للملفوظ في جواب الأخت، فإن ما يستلزمه القول من عدم الرضا عن هذا السلوك لا يزال قائما.

• الاستلزام متغيّر (Implicature changes)

الاستلزام خاصية من خواص التلقّظ، باعتباره استعمالا، وليس من خواص الجملة، باعتبارها بنية؛ ولذلك يؤدي الملفوظ الواحد استلزمات متعددة بحسب السياقات التي يستعمل فيها⁽¹²⁾. مثال ذلك هذا السؤال : كم عمرك ؟ فمع أنه سؤال محدّد بدقّة، ويقتضي جوابا محدّدا، إلا أنه يؤدي، في سياقات متغايرة، إلى استلزمات متغايرة تماما. ومن ذلك :

• المثال الأول : شاب يتحدث إلى نظيره.

أ. اليوم عيد ميلادي.

ب. عيدا سعيدا. كم عمرك؟

• المثال الثاني : المتحدث (أ) يتحدث مع ولده (ب).

أ. كم عمرك، جورج ؟

ب. عمري 18 سنة، يا أبي.

أ. أنا أعلم عمرك، أيها الأحمق !

• المثال الثالث : طبيب نفسي يتحدث إلى مريضته.

أ. ماذا تشغلين ؟

ب. أنا ممرضة، ولكن زوجي لا يريدني أن أعمل.

أ. كم عمرك؟

ب. أنا في التاسعة والثلاثين.

فأنت تلاحظ أن المعنى الدلالي للقول : كم عمرك ؟ هو نفسه في كل الأمثلة، ولكن الاستلزام يختلف من مثال إلى آخر. ففي المثال الأول هو طلب مباشر لمعلومة، بينما في المثال الثاني يوجي تساؤل الأب أن سلوك ابنه لا يليق بعمره، وتحديدًا، هو يحاول أن يوجي إليه بأنه قد حان الوقت ليجد لنفسه عملاً. أما في المثال الثالث فيُحتمل أن الطبيب يريد أن يحثَّ المريضة على اعتبار نفسها أنها ليست كبيرة إلى حد بعيد لتقرّر لنفسها أن تعمل أو لا.

• قابلية التقدير (Calculatibility or Computability)

يمكن أن تقود المفوضات نفسها، في ظروف خاصة، إلى استلزمات عديدة متباينة، ويمكن أن ينتقل المستمع من دلالة معينة يستوجها الاستلزام الحواري إلى دلالة أخرى ثانية مترتبة على الاستلزام الأول، فدلالة ثالثة مترتبة على الاستلزام الثاني، وهكذا. ويمكن للمستمع أن يقدّر الاستنتاجات اللازمة، ليصل إلى في النهاية إلى الاستلزام المراد. وعادة ما يلجأ المتكلم في هذه الحال إلى الاستعارة أو الكناية لإبلاغ ما يريد⁽¹³⁾. مثال ذلك :

في وقت متأخر من عشية عيد الميلاد عام 1993، أرسلت سيارة إسعاف لتحمل رجلاً سقط في وسط مدينة نيويورك. كان الرجل مخموراً، وتقيّاً على سائر رجل الإسعاف الذي هبّ للإسعاف. قال رجل الإسعاف :

- رائع. هذا، فعلاً، رائع. هذا هو بالضبط ما يصنع عيدي⁽¹⁴⁾.

إن جواب رجل الإسعاف يبدو بوضوح خاطئاً. وبما أن المتكلم لا يبدو عليه أنه يريد أن يراوغ المستمع، فإن المستمع مجبر على إجراء التقديرات التالية⁽¹⁵⁾:

أ. عبّر رجل الإسعاف عن سعادته بأن يتقيّاً أحد عليه.

ب. لا يوجد مثال سابق معروف، يكون فيه أحد من الناس سعيداً بأن يتقيّاً أحد عليه.

ج. ليس لديّ أي سبب يجعلني أعتقد بأن رجل الإسعاف يحاول يراوغني بأي حال.

د. ولولا أن قول رجل الإسعاف تافه بالكّلية، فإنه يحاول أن يضعنا في إطار قضية أخرى تماماً.

هـ. وهذه القضية يجب أن يكون لها علاقة بصورة واضحة.

و. إن أوضح قضية لها علاقة هي القضية المعاكسة تماما للقضية التي تلفظ بها.

ز. لقد انزعج رجل الإسعاف من تقيؤ السكّير عليه.

ومن هنا يبدو بوضوح أن المستمع يقوم بمجموعة من التقديرات ينتقل من إحداها إلى الأخرى، حتى يصل إلى الاستلزام النهائي.

• قابلية النقض أو الإلغاء (Defeasibility/Cancellability)

ويعني ذلك أن الاستلزام الحواري يمكن أن يُلغى، أي أن المتكلم يمكنه أن يقول قولاً يستلزم استنتاجاً معيناً، ثم يردف قولاً آخر يلغي الاستلزام الأول. مثال ذلك هذا الحوار بين شقيقتين. والأولى تتجهز لمقابلة للحصول على عمل⁽¹⁶⁾.

أ. هل استرجعتِ سترتك الناعمة من محل تنظيف الملابس ؟

ب. أنتِ تريدين استعارتها.

أ. أنا لا أريد استعارتها، ولكنني كنت أتساءل عما إذا كنت استرجعتها أم لا.

ب. أنت تتساءلين فقط !

أ. حسناً، ليس لديّ شيء لائق ألبسه لهذه المقابلة !

ففي هذا الحوار نلاحظ أن الشقيقة (أ) حاولت أن تنفي الاستلزام المستخلص من سؤالها الأول، ولكن ليس على أساس وجيه، فعندما تحدّثتها شقيقتها (ب)، حاولت أن تقدم التبريرات لطلبها اللازم من سؤالها الأصلي.

3. مبدأ التهذيب (Politeness Principle)

كان لـ « مبدأ التعاون » الذي استنبطه وأسّس له بول غرايس تأثير واضح على مجموعة من الباحثين من بعده. فقد التفتوا بدرجات متباينة لمجموعة كبيرة من الخصائص التي تحكم العملية التخاطبية: شارحين لقواعدها، أو موسعين لمفاهيمها، أو مقترحين لإضافات جديدة، أو حتى منتقدين عدم كفاية هذه القواعد لتفسير العملية التخاطبية بشكل جيّد.

ومن بين هؤلاء الباحثة الأمريكية روبين تولماك لاكوف (Robin Tolmach Lakoff)، فقد نشرت عام 1973 مقالة بعنوان : منطق التآدّب « The Logic of Politeness, or Minding your P's and Q's »⁽¹⁷⁾.

وفي هذا المقال حاولت الباحثة أن توسّع من مفهوم « مبدأ التعاون »، كما قدّمه غرايس، ولاحظت أن غرايس اهتم بالجانب التبليغي في العملية التخاطبية، ولم يلتفت إلى الجوانب الأخلاقية التي تحكم العملية. ومن هنا اقترحت إدراج مبدأ آخر، هو : مبدأ التآدّب « Politeness Principle ». وقد عرّفته في موضع آخر كما يلي : " هو نظام علاقات بين الأشخاص مصمّم لتسهيل التفاعل التخاطبي، من خلال تقليص إمكانات النزاع والمواجهة المتأصلة في كل تبادل إنساني"⁽¹⁸⁾. وقد كان دافعها إلى ذلك، في ذلك المقال، ملاحظتها المتعلقة بكون المتخاطبين عادة ما يُعنون أشد العناية بمبدأ التآدّب مع المحاور على حساب وضوح الرسائل التبليغية، التي يتوخى المتكلم إبلاغها.

ولفهم ما تذهب إليه لاكوف، لنلاحظ الفرق بين الجمل الثلاث التالية⁽¹⁹⁾:

Would you mind opening the window?

- هلاً تفتتح النافذة (من فضلك)؟

Open the window.

- افتح النافذة.

The window is closed, dammit!

- النافذة مغلقة، تبّا !

فها هنا يتّضح أن المعنى العام واحد، ولكن طريقة التعبير عنه تختلف. أو بالأحرى : في كل تلقّظ من التلقّظات السابقة « منطلق تأدّب » مختلف. وعليه، فهي تفهم « مبدأ التأدّب » على أنه يعمل " كقوة توحيد يدمج نظرية اللغة والنظريات التي تشرح الدوافع الإنسانية، والسلوك، والثقافة، معا " (20). ومن هنا وجب عدم التركيز على الجانب الشكلي للغة، باعتباره جانبها الأوحده. وتطبيقا لهذا المبدأ، فقد وضعت هاتين القاعدتين :

• كن واضحا (Be clair).

وأنت تلاحظ أن هذه القاعدة مستنبطة من قاعدة أسلوب القول، كما وضعها غرايس. ومع هذا فإن هذه القاعدة عند لايفوف تُسهم في إرساء « مبدأ التأدّب » إرساء صحيحا، من حيث يكون الوضوح عاملا من عوامل رفع أسباب النزاع وسوء الفهم، التي تنشأ عادة بين المتخاطبين عند إهمال هذه القاعدة، فيكون الفشل حينئذ .

• كن مؤدبا (Be polite).

أما هذه القاعدة، فهي تشير إلى الجانب الأخلاقي في العملية التخاطبية، وإن كان أشار إليها غرايس إشارة عابرة من قبل، عند قوله : " هناك أنواع أخرى من القواعد، جمالية واجتماعية وأخلاقية، من قبيل « كن مؤدبا »، التي يتّبعها المتخاطبون في أحاديثهم عادة، والتي قد تُنتج معاني غير متعاوفا عليها " (21)؛ ولكنه لم يولها من العناية والتفصيل ما تستحقّه، لعنايته الشديدة بالقواعد التبليغية.

وهذه القاعدة، هي بدورها قاعدة عامة، تندرج تحتها قواعد ثلاث فرعية هي كما يلي :

- لا تفرض نفسك (D'ont impose)

وذلك بأن تُكره المخاطب على أن يفهم من كلامك فهما بعينه، أو تحمله على أن يفكر بطريقة بعينها، أو يسلك سلوكا ليس من صميم إرادته، أو تجبره على أن يتضامن مع نزعة خاصة بك، أو تخيّره بين أن يتعاطف معك أو مع غيرك.

- قدّم الخيارات (Give options)

وهذه القاعدة تقع في الجهة المقابلة للقاعدة التي سبقت. ومقتضاها أن تتيح للمخاطب أن يتخذ المواقف التي يراها منسجمة مع تفكيره أو مع نزوعه العاطفي، أو مع أهدافه، فيعبّر حينئذ بأريحية عن نفسه تعبيرا صادقا. ويكون ذلك باستعمال التعابير التي تعطي أكبر قدر من الإمكانات أمام المخاطب، وإشعاره بأنه يمتلك الحرية الكاملة في أن يسلك السلوك اللغوي أو غير اللغوي الذي يراه منسجما مع نفسه.

- أظهر الودّ (Make a feel good)

ويتمثل ذلك في إبداء الاحترام اللازم. وإظهار التقدير المناسب. والابتعاد عن كل سلوك لغوي يُشعر بالعدوانية، أو التحرش. وعادة ما تكون لغة الجسد هي المعبّر الحقيقي عن هذه القاعدة، كدرجة رفع الصوت، أو مدى سكون الأطراف، وغيرها.

4. مبدأ التواجه (Face Principle)

ومن الباحثين، الذين اهتموا بتفصيل وتطوير « مبدأ التعاون »، بينيلوب براون (Penelope Brown)، وستيفن ليفنسون (Stephan C. livinson)، في كتابهما المشترك : التأدب، بعض المسلمات في الاستعمال اللغوي (Politeness, Somme universals in language usage)، الذي نشر عام 1987.

وفي هذا الكتاب حاول المؤلفان أن يؤسسا لمفهوم : الوجه « Face »؛ وهو في الحقيقة مفهوم مستوحى من كتابات سابقة لإرفنج غوفمان (Erving Goffman) في كتابه : حدث التفاعل، مقالات في سلوك التواجه وجها لوجه (Interaction Ritual, Eessays on face to face behavior). وعلى أية حال فإن مصطلح « الوجه » مستخلص من التقاليد الشعبية الانجليزية، ويقصد به ما يعتد به المتكلم في تفاعله الكلامي مع الغير، أي هويته النفسية؛ فيحدث، في مواقف متباينة، أن " يكون مُحرجا (embarrassed)، أو مُهاناً (humiliated)، أو يُفقد (losing face). وإذن فالوجه شيء يُستثمر عاطفياً. وعليه يمكن أن يُفقد (be lost)، أو يُصان (maintained)، أو يُعزَّز (enhanced). ويجب أن يكون حاضراً في كل تفاعل كلامي. وعلى العموم يتعاون الناس، ويفترضون أن غيرهم يتعاون كذلك، على حفظ الوجه؛ باعتبار أن التعاون مبني في الأساس على هشاشة الوجه المتبادلة⁽²²⁾.

إن مفهوم الوجه « Face » يتحدّد أساساً من ملمح دقيق في الحياة الاجتماعية، ويتعلّق بالممارسات الكلامية التي تتسم بالعنف والإكراه؛ ولذلك، فـ " المشكلة الأساس، في كل اجتماع، هي في ضبط ومراقبة العنف المتأصل [في الطبيعة الإنسانية]، في الوقت الذي هو ضروري، سواء في حياة الأفراد، أم في العلاقات التنافسية بين الجماعات⁽²³⁾، فيكون «التأدب» حينئذ ضرورة اجتماعية تعمل على تقليل الاحتكاك، وخفض التوتر، وكبح العدوان (minimize the threat)⁽²⁴⁾، وتسمح بأكبر قدر ممكن من التواصل. وهو يخضع لاعتبارين أساسيين، يمتلكهما كل فرد ذي كفاءة. وهو يعلم أن غيره يمتلكهما، كذلك⁽²⁵⁾:

1. الوجه هو الصورة الذاتية، التي يدّعيها كل فرد لنفسه، في مجتمع ما. وهي تتمظهر في مظهرين :

أ. وجه سلبي : وهو المطلب الأساسي في أن يكون له حيّز وجود، وكرامة شخصية، والحق في عدم الإزعاج، والحرية في التصرف، والحرية في عدم التعرض للإكراه.

ب. وجه إيجابي : وهو الصورة الذاتية الإيجابية المتناسقة، التي يعبر عنها بـ « الشخصية

«، التي يزعمها المتكلم لنفسه أثناء التفاعل الكلامي. ويرغب من غيره أن يصدّقها ويحترمها.

وهكذا نلاحظ أن هذين النمطين من « الوجه » يمثلان نزعتين متقابلتين ومتكاملتين

معاً : نزعة إلى التوحّد، ما يمثله التوحّد من حفاظ الفرد على ذاته من الاقتحام، وقيامها قياماً مستقلاً بكل خصائصها الذاتية : النفسية والعقلية والسلوكية. ثم نزعة أخرى مقابلة نحو التواصل، مع ما يمثله التواصل من تبادل للمنافع والخبرات والتعاون.

2. بعض القدرات العقلية؛ أي أساليب التفكير المتناسقة خصوصاً، المتعلقة بإدراك المقاصد،

والغايات المنوطة بهذه المقاصد؛ أو هو ما يسميه أرسطو « العقل العملي »؛ أي القدرة على الموازنة بين دلالات مختلفة لهدف مقصود، والاختيار بين هذه الدلالات بما يتوافق مع الرغبة.

هذا، ويؤكد الباحثان أن « الوجه » قد يتعرض للتهديد (Face risk). ومن أجل الحفاظ عليه،

وتقليل فرص التعرّض للاقتحام، وتلافياً للتهديد، فإن المتكلم الحصيف يلجأ إلى مجموعة من الاستراتيجيات

اللغوية، التي تحقق غايته النهائية. وكل استراتيجية تحمل بصورة جوهرية مصفوفة من درجات التأدب. وبالتالي فإن المتكلم ينشئ في ذهنه « درجة تهديد الوجه »، فيختار التركيبة اللفظية المناسبة ليتوجّه بها إلى المستمع⁽²⁶⁾.

■ أنواع التأدب

ومن خلال ما سبق يميّز المؤلفان بين نوعين من التأدب⁽²⁷⁾:

التأدب الإيجابي (Positive Politeness):

إن التأدب الإيجابي موجّه إلى الوجه الإيجابي للمستمع، إلى الصورة الذاتية الإيجابية التي يدّعي لنفسه. إنه نوع من المجاملة، التي تدّعي، بنوع من الاحترام والتقدير، أن مرادات المتكلم هي مرادات المستمع نفسها، وأنهما ينتميان إلى المجموعة نفسها، وأن فضائله معروفة ومقبولة. إن التهديد المحتمل في هذه الحال يتم تحجيمه من خلال ضمان أن مرادات ورغبات المتكلم هي نفسها مرادات ورغبات المستمع.

التأدب السلبي (Negative Politeness):

وفي المقابل فإن التأدب السلبي موجّه، بشكل رئيسي، نحو إرضاء الوجه السلبي للمستمع على نحو جزئي، إلى مراده الأساسي في أن يكون له حيّز وجود، وشخصية مستقلة. وهكذا فالتأدب السلبي هو نوع من التخلي عن الاعتراف بحق المستمع في احترام رغباته. والتخلي عن التعامل بشكل لائق مع حرته في التصرف. ويمكن أن يُقوّم هذا التأدب السلبي بسلوكات لغوية وغير لغوية، كالاعتذار عن التدخل في الشؤون الخاصة، أو الاعتذار عن انتهاك الحرمّة، أو بتمكين المستمع من الخروج من ورطته هذه بتلقّظات مناسبة.

■ تحقيق استراتيجيات الخطاب في الواقع اللغوي

ومن خلال إدراك الفروق الواضحة بين التأدب الإيجابي والتأدب السلبي، يبيّن المتكلم استراتيجيته التخاطبية، فتنجح العملية التخاطبية حينئذ، أو تفشل. وفي كلا الحالتين تخضع العملية التخاطبية إلى إجراءات دقيقة جداً. ولما كانت هذه الإجراءات شديدة الدقّة والتفصيل، كما يوردها المؤلفان، فإننا يمكن أن نجمل أهمها فيما يلي :

1. استراتيجية التعبير الصريح (Bald on record)⁽²⁸⁾

في هذه الحالة يعتمد المتكلم إلى الكلام بصورة مباشرة وصريحة، دون مراعاة لـ « تهديد الوجه » المحتمل. ويكون ذلك عادة بين الأصدقاء، وبين أفراد العائلة، وفي كل تجمع ترفع فيه الكلفة بين أعضائه. وتتعدد السياقات التي يلجأ فيها المتكلم إلى الكلام بصورة صريحة ومباشرة، كما في حالات اليأس، أو حالات الطوارئ، أو الاستغاثّة، أو ضرورات الحزم. وما إلى ذلك.

2. استراتيجية التأدب الإيجابي (Positive politeness)⁽²⁹⁾

في هذه الحالة يسعى المتكلم إلى مخاطبة « الوجه الإيجابي » للمستمع، وأنهما متوافقان في أغلب مواقفهما، سواء ما تعلق بالأهداف والغايات، أو بالرغبات، أو بأسلوب التفكير، وما إلى ذلك. ومن هنا فغاية المتكلم تقليص الفوارق بين الطرفين. وهي تتضمن ثلاثة أقسام من الاستراتيجيات الفرعية، هي:

- إيجاد أرضية مشتركة (Claim common ground) : ويقصد بها دعوى المتكلم بأنه يشترك مع

المستمع في المرادات نفسها، بما فيها الأهداف والقيم.

- الإعلان أن المتكلم والمستمع متعاونان (Convey that S and H are cooperators) : ويقصد بها دعوى المتكلم بأنه يشترك مع المستمع في نشاط صائب. وبالتالي يمكن إصلاح الاختلالات التي يمكن أن تنشأ بينهما.

- إحترام إرادة السامع (Fulfil H's want) : ويقصد بها محاولة إرضاء مرادات المستمع من خلال الدعوى بأن مرادات المتكلم تأتي في مرتبة ثانية بالنسبة لمرادات المستمع.

3. استراتيجية التأدب السلبي (Negative politeness)⁽³⁰⁾

وفي هذه الحالة يسعى المتكلم إلى مخاطبة « الوجه السلبي » للمستمع، وإلى رعاية رغبته في أن تحترم حرية في التصرف، وعدم ممارسة أي نوع من أنواع الضغوط عليه، وعدم إعنائه. وهي تتضمن ستة أقسام من الاستراتيجيات الفرعية هي :

- كن مباشرا (Be direct) : ويقصد بها التورّط في بعث رسائل لا تراعي الوجه السلبي للمستمع.

ولتفاديها يجب أن يكون المتكلم مباشرا في خطابه، فيتجنب التطويل والإسهاب، ويتجنب الغموض والمراوغة.

- تجنّب الافتراضات المسبقة (D'ont presume/assume): وفي هذا القسم يحاول أن يتجنّب

افتراض أن أي شيء، مرغوب أو يصدقه المستمع، فيه تهديد للوجه. ويتضمن هذا، أيضا، تفادي الاستنتاجات المتعلقة بالمستمع، حول إراداته أو اهتماماته. وهذا ما يسمح بإيجاد مسافة بين الطرفين.

- لا تُعنتِ المستمع (D'ont coerce H) : ويكون ذلك بإعطائه الفرصة لعدم فعل شيء، أو أن المتكلم

يقلّل التهديد بأن يشرح وجهة نظر المتكلم حول السيطرة أو المسافة الاجتماعية.

- تحدّث على أنك لا ترغب في الاعتداء على المستمع (Communicate S's want to not impinge on H) : ويكون ذلك بالاعتذار عن انتهاك الوجه. أو بتعديل السلوك اللغوي.

- تدارك الرغبات الأخرى (Redress other wants of H's) : وتعني تقديم تعويض جزئي عن تهديد

الوجه، وذلك بتلبية احتياجات أخرى للمستمع، أو بوعده بالتعويض في المستقبل.

4. استراتيجية الإبهام (Off record)⁽³¹⁾

في هذه الحالة يلجأ المتكلم إلى الأساليب غير الصريحة وغير الواضحة في التعبير. ويكون ذلك عادة عند انسداد أفق التواصل بشكل واضح وصريح. وعليه فهي تعزّف بأنها فعل تواصل يتمّ بطريقة لا يمكن أن تنسب إلى المتكلم فيها نية واضحة. وفي هذه الحالة يترك المستمع لنفسه لتأويل الموقف كيفما يشاء. ويمكن نقسمها قسمين :

- استدع الاستلزامات التخاطبية (Invite conversational implicatures) : وفيها ينتهك المتكلم قاعدة

غرايس المتعلقة بأسلوب القول. فيلجأ إلى التلميح بدل التصريح. وهنا يضطر السامع إلى أن يسأل نفسه : لم قال المتكلم ما قال على هذا النحو؟ ويكون الجواب باستدعاء الاستلزامات التخاطبية، التي بطبيعة الحال مرتبطة في أغلب الأحيان بسياقات القول.

- تعمّد الغموض (Be vague or ambiguous) : وفيها تغمض نية المتكلم، فلا تتحدد مقاصده.

5. مبدأ التأدب الراقى (High Politeness Principle)

تطوّر الاهتمام بمبدأ التهذيب، الذي لفت إليه بول غرايس، وتوالت فيه البحوث بمرور الوقت. وفضلا عن أبحاث روبين لايكوف وأبحاث الثنائي براون وليفنسون، وغيرهم كثير، تبرز أعمال جيفري نيل ليتش (Geoffrey Neil Leech) كنقطة بارزة في مسار تحقيق هذا المبدأ.

وفي عام 1983 نشر كتابه : مبادئ التداولية (Pragmatic Principles) كإسهام منه في تطوير مبدأ التعاون الذي أسس به بول غرايس. وقد حاول في أحد فصول هذا الكتاب أن يميّز بين البلاغة النصّية (Textual rhetoric) والبلاغة العلاقية بين الأشخاص (Interpersonal Rhetoric) ⁽³²⁾.

وتتميز البلاغة العلاقية بين الأشخاص بأنها بلاغة تفاعلية، وهي تتضمن مبدأ التعاون ل : غرايس. وقد أخذ بها بشكل واسع، خصوصا قاعدة الكم، وقاعدة الكيف. وفوق هذا كلّه هناك بلاغة نصّية تلفظية تتضمن أربع مبادئ، أساسية، تتضمن هي بدورها ضوابط فرعية ⁽³³⁾.

وهذه المبادئ مستخلصة من بحث سابق ل : دان إسحاق سلوبين (Dann Ishak Slobin)، نشر في عام 1975. وقد كانت دوافعه لافتراض هذه المبادئ ما لاحظته من وجودها في جميع اللغات في حدّ ذاتها، بغض النظر عن مستعملها؛ فاللغات تميل إلى التطور في إطار الحفاظ على هذه المبادئ. وقد صرح ليتش بأنه لا يريد أن ينازع فيها سلوبين؛ كل ما في الأمر أنه يريد أن يرصدها في تفضيل هذا الأسلوب عن ذاك أثناء الاستعمال.

1.5. المبادئ العامة للفعل الخطابي

وتتمثل هذه المبادئ فيما يلي ⁽³⁴⁾:

- مبدأ الإجراء (Processability Principle) : ويتطلّب هذا أن يُقدّم النص بطريقة تساعد القارئ على سرعة فك تشفيره. فالنصوص، بطبيعتها، محكومة بالصيغة الخطية، وتتميّز فيها درجات بروز مفاصل الربط بين الوحدات. وهذا يحيل إلى الوقوف على الضوابط المتعلقة بالنبر والتنغيم، ويتسبب بعض الوحدات وتأخير الأخرى (Principles of end-focus and weight-focus) ⁽³⁵⁾.
- مبدأ الوضوح (Clarity Principle) : وهي تتعلق بدرجة وضوح الرسالة أو غموضها. وقد ألمح ليتش إلى تفرع هذا المبدأ إلى فرعين لا يجب الخلط بينهما : الفرع الأول يتعلق بالوضوح (Transparency)، والثاني يتعلق بالغموض (Ambiguity). أما الفرع المتعلق بالوضوح فهو المبدأ الذي يضمن علاقة واضحة ومباشرة بين الدلالة والبنية الصوتية، أو بين الرسالة والنص. وأما المبدأ المتعلق بالغموض فهو يضمن تجنّب الغموض.
- مبدأ الاقتصاد (Economy Principle) : وهو يتلخّص في القاعدة التالية : كن موجزا وسهلا (Be quick and easy). وهذا ينطبق على الطرفين المتكلم والمستمع. باعتبار أن الإيجاز يختصر الوقت والجهد في تشفير النص وفك تشفيره بين الطرفين.
- مبدأ التعبير (Expressivity Principle) : وهو يتعلق بفعالية الملفوظ في الأداء، من جهة، وبجماليته من جهة أخرى.

2.5. قواعد التأدب حسب جيفري ليتش ⁽³⁶⁾

وتتمثل هذه القواعد فيما يلي :

• قاعدة اللباقة (Tact maxim): وفيها يتم الإقلال من كلفة الغير والإكثار من منفعته. وتتجسد في الأفعال التي يسميها سيرل أفعال التوجيه وأفعال التعهد، ويسمى ليتهاش أفعال الإلزام (Impositives)، كقول القائل لغيره: «أئن تجلس؟ فالمتكلم يتوجّه بهذا القول إلى المستمع ليعرض عليه الجلوس، وهو هنا يستعمل أسلوباً غير مباشر عوضاً عن الأسلوب المباشر، الذي هو الأمر: اجلس؛ وهذا ليكون أكثر أدبا، ولكي ينبّه السامع إلى أن الجلوس فيه منفعة له.

• قاعدة السخاء (Generosity Maxim): وفيها يتم التقليل من المنفعة الشخصية للمتكلم ورفع كلفته. وفي المقابل الإكثار من منفعة المستمع، وتقليل كلفته. ونلاحظ أن هذه القاعدة تقع في مقابل القاعدة الأولى، وذلك أن هذه القاعدة يتم التركيز فيها على الذات، بينما يتم التركيز في قاعدة اللباقة على الغير. وذلك كقول القائل لغيره: يجب أن تأتي لتتعشى معنا. فهذا التلقّظ يمثل نصيحة متضمّنة في فعل إنجازي توجيهي. وفيه يُضمّن المتكلم كلامه أن الكلفة تقع عليه هو، بينما تكون المنفعة للمستمع.

• قاعدة الاستحسان (Approbation Maxim): وهذه القاعدة تتطلب الإقلال من ذمّ الغير، والإكثار من مدحه والإشادة به. وهي تتطلب الابتعاد عن قدح الآخرين، مهما كانوا، خصوصا المستمع. وهي تتجسد في أفعال التعهد وأفعال العرض وأفعال التعبير، فأفعال التعهد والعرض تفيد في تصوير الحقيقة، بينما أفعال التعبير تصوّر الشعور. مثال ذلك هذا الحوار:

أ. لقد كان الأداء رائعا!

ب. نعم، أليس كذلك؟

ففي هذا الحوار يقدم المتكلم تعليقا حسنا حول أداء غيره، أي أنه يتكلم بإيجابية عن الغير، وبالتالي فهي نوع من التهنية له، وهي ترفع من الإشادة به.

• قاعدة التواضع (Modesty Maxim): وفيها يعمل المتحاوران على تقليل إمكانات إطرأ الذات أو الإشادة بها. وتوسيع نقد الذات، وتحجيمها. ويلاحظ أن هذه القاعدة تستعمل في أفعال التعهد والعرض والتعبير، تماما مثلما في قاعدة الاستحسان، فكلتا القاعدتين تضبطان درجة الحسن والقبح في الذات وفي الغير. وبينما تُجرى قاعدة الاستحسان في التهنية فإن قاعدة التواضع تُجرى في الاعتذار. مثال ذلك:

- من فضلك اقبل هذه الهدية الصغيرة كإجازة على حصولك على الشهادة!

ففي هذا المثال يعمل المتكلم على التقليل من الإشادة بالذات من خلال وصف هديته بأنها صغيرة.

• قاعدة التوافق (Agreement Maxim): وفيها يتم التركيز على توسيع إمكانات التوافق بين المتكلم وغيره، وتقليص إمكانات الاختلاف بينهما. وفي حالة عدم التوافق يلجأ المتكلم عادة إلى استعمال عبارات الأسف، أو عبارات الموافقة الجزئية. وهذه القاعدة تُجرى عادة في أفعال التعهد والعرض، كما في هذا المثال:

أ. الانجليزية لغة صعبة التعلم.

ب. نعم، ولكنّ نحوها سهل نوعا ما.

ففي هذا المثال، نلاحظ أن المخاطب غير موافق على كون اللغة الانجليزية صعبة التعلم. ومع ذلك فهو لا يعلن عدم موافقه بصورة فجّة، من أجل أن يكون أكثر تأدبا. وفي هذه الحال يعمل الجواب على تقليل عدم التوافق بإعلان الموافقة الجزئية: «نعم، ولكن».

• قاعدة التعاطف (Sympathy Maxim) : وفيها يتم التركيز على تقليص مظاهر الجفاء والنفور بين المتكلم والمستمع، وتوسيع إمكانات التعاطف بينهما. ويكون ذلك بالتهنئة في حال الإحسان، والتعاطف في حال وقوع المصائب. ويلاحظ أن هذه القاعدة تظهر في أفعال التعهد والعرض. مثال ذلك هذه التعزية :
- أنا حزين بسبب ما سمعته عن أبيك.

ففي هذه التعزية يظهر التعاطف من خلال إظهار الأسف والحزن. وهي تبيّن التضامن بين المتكلم

والمستمع.

خلاصة

ومن خلال ما سبق، يمكن أن نصل إلى النتائج التالية :

- تهدف اللسانيات التداولية إلى دراسة الاستعمال الحيّ للغة.

- تعتبر قواعد التخاطب، قواعد تنظيمية تسمح بتفاعل لساني واضح وناجح بين المتكلمين.

- إن إهدار هذه القواعد، أحدها أو أكثر، يخرج بالخطاب من المباشرة إلى التأويل، وهو ما تسعف

في إدراكه ظروف السياق المختلفة.

- لقد كان لبول غرايس، من خلال مراجعته لاجتهادات جون أوستين، اليد الطولى في شرح هذه

القواعد ووضع أسسها الأولى.

- كان الأساس الذي ارتكز عليه بول غرايس في وضع الأسس الأولى لقواعد التخاطب هو ملاحظته

للاختلالات التي يقع فيها أنصار المنطق الطبيعي وقصورها عن معالجة الظاهرة اللغوية في الواقع الحي.

- إن الإسهام الحقيقي لنظرية الاستلزام الحوارية هي في التفريق بين ما يقال، وما يقصد بما يقال.

- يركز مبدأ التواجه على مراعاة وجه الغير عند إجراء أي عملية تواصلية، ويتحدد مفهوم الوجه

بمجموع الخصائص التي تجعل من الغير معتبرا ومحترما.

- يهدف مبدأ التأدب الراقى إلى استثمار قواعد غرايس ومن أتى بعده من أجل ضبط تواصل لغوي

يكاد يكون نموذجيا.

هوامش البحث:

(1) Jacques Moescheler et Anne Reboul : Dictionnaire Encyclopédique de Pragmatique, p. 18.

(2) Patrick Charaudeau et Dominique maingueneau : Dictionnaire d'Analyse du Discours, Ed. Le Seuil, Paris, 2002, p. 368.

(3) Herbert Paul Grice : Logic and conversation, In : Syntax and Semantics, Vol. 3, Speech Acts, ed. by Peter Cole and Jerry L. Morgan. New York : Academic Press 1975, pp. 41-58.

Voir aussi : la revue Communications, N°30, 1979, pp. 57-72.

(4) طه عبد الرحمان : اللسان والميزان، ص 239.

(5) Jacques Moescheler et Anne Reboul : Dictionnaire Encyclopédique de Pragmatique, p. 205.

(6) Jacques Moescheler ; Antoine Auchelin : Introduction à la linguistique contemporaine, Ed Armand Colin, 3e ed, Paris, p. 172.

(7) محمود أحمد نحلة : آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، ص 33.

(8) Jenny Tomas : Meaning In Interaction, Routledge, London and New York, 2013, p. 78.

(9) Stephan C. Levinson : Pragmatics, p. 116.

(10) John Lyons : Linguistic Semantics – An introduction, Cambridge University Press, 2006, p. 289.

(12) Jenny Tomas : Meaning In Interaction, p. 80-81.

(13) Jenny Tomas : Meaning In Interaction, Routledge, London and New York, 2013, p. 82.

(14) Ibid, p. 55.

(15) Ibid, p. 67.

(16) Ibid, p. 83.

(17) Robin Tolmach Lakoff : The Logic of Politeness, or Minding your P's and QA's, Papers Fom The Ninth Regional Meeting, Chicago Linguistic Society, Chicago,N°9, 1973 , pp 292-305.

(18) Robin Tolmach Lakoff : Talking power, Basic Books, New York, 1990, P 34.

(19) Robin Tolmach Lakoff, Sachiko Ide : Broadening the Horizon of Linguistic Politeness, John Benjamins publishing Company, Amsterdam/Philadelphia, 2005, p 3.

(20) Ibid, p. 3.

(21) Herbert Paul Grice : Logic and conversation, p 47 .

(22) Penelope Brown and Stephan C. livinson : Politeness, Somme universals in language usage, Cambridge University Press, 1978 and 1987 , p 61.

(23) Ibid, p. 1.

(24) Ibid, p. 1.

(25) Ibid, p. 61.

(26) Ibid, p. 91.

(27) Ibid, p. 70.

(28) Ibid, p. 94-100.

(29) Ibid, p. 101-128.

(30) Ibid, p. 129-210.

(31) Ibid, p. 211-227.

(32) Jeoffrey Neil Leech : Principles of Pragmatics, p 63.

(33) Ronald Geluykens : The Pragmatics of Discourse, Hermen WeKKer, Berlin and New York, 1994, P.13.

(34) Jeoffrey Neil Leech : Principles of Pragmatics, p 64.

(35) Daniel Keis : Indeterminacy in Sentence Structure, in Linguistics and Education 2,1990, p231-258 .

(36) Jeoffrey Neil Leech : The Pragmatics of Politeness, Oxford University Press, New York, 2014, p 35.