

أغراض الأفعال التوجيهية " زهر الأكم في الأمثال والحكم للحسن اليوسي " أنموذجاً
**The Purpose of the Guiding Verbs in "Blossom of the
Akkam in Proverbs and Wisdoms by Hassan Al-Youssi"
as a Model**

* حنان بوكرمة¹ ، د . نسيمه علوي²

Boukerma hanane¹, D.nassima aloui²

مخبر التراث الأدبي الجزائري الرسمي والهامشي،
جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة،

University of 20th OTH 1955 - Skikda, Algeria

hananeboukerma2020@gmail.com¹

aloui76@gmail.com²

تاريخ النشر: 2021/06/02	تاريخ القبول: 2021/02/25	تاريخ الإرسال: 2020/11/06
-------------------------	--------------------------	---------------------------

مَنْ حَسَنَ الْيُوسِي

تعد نظرية الأفعال الكلامية من أهم النظريات التي حظيت باهتمام العديد من الباحثين وذلك لأهميتها، واعتبارها الحجر الأساس للدرس التداولي، لذلك إرتأينا تطبيق هذه النظرية وركزنا على الفعل التوجيهي بالتحديد لما له من أهمية بالغة في التأثير والإقناع، والتواصل، وكانت مدونتنا زهر الأكم في الأمثال والحكم للحسن اليوسي خير أنموذج يحسد لنا أبعاد الفعل التوجيهي ودلالته في مدونة الأمثال.
الكلمات المفتاح: فعل كلامي، تأثير، إقناع، توجيهيات، سيرل

Abstract :

The theory of verbal actions is one of the most important theories that have received the attention of many researchers due to its importance, and considered it the cornerstone of the deliberative lesson, so we decided to apply this theory and focused on the directive action precisely because of its great importance in influencing, persuading, and communication, and our text was Zahr Al Akam in Proverbs and wisdoms by Al-Hassan Al-Youssi is the best model for us that envies the dimensions of the directive act and its significance in the code of proverbs.

Keywords: Verbal act, influence, persuasion, directives, Searel



* حنان بوكرمة: hananeboukerma2020@gmail.com

أولاً - مقدمة :

مدت شجرة التداولية فروعها، فأنجبت لنا نظرية الأفعال الكلامية les actes de languages التي تعد ثمرة من ثمارها، ومن أهم القضايا التداولية، يمكن إعتبرها الحجر الأساس الذي ركزت عليه، لذلك نحاول تفصيل هذا المقال من خلال التعمق في نظرية الأفعال الكلامية بدءاً من ج.ل أوستين (j.austin) مروراً إلى سيرل (searl) من خلال ما قدمه هو الآخر من جهودات وإسهامات كبرى لم يتطرق إليها أوستين (Austin) ومن المتعارف عليه، أننا ننطلق في أي دراسة علمية كانت أو لغوية من الأصل - أوستين - إلى الفرع - سيرل - والفرع دائماً يتجاوز الأصل بالإضافة والتميز والإبداع، منطلقاً من الأصل باعتباره المعزز والمدعم والسند الأول. لذلك نحاول أن نوضح في هذا المقال ثنائية الأصل والفرع، ونقصد بذلك مقولات كل من أوستين باعتباره أصلاً إلى سيرل باعتباره فرعاً. لذلك وجدنا أنفسنا نطرح الإشكال الآتي :

- ما مدى نجاح تطبيق الدراسة التداولية في جزئية من أهم جزئياتها ألا وهي نظرية الأفعال الكلامية على الأمثال والحكم في كتاب الحسن اليوسي ؟

- هل كل متكلم قادر على إنجاز فعل كلامي معين بهدف إقناع السامع ؟

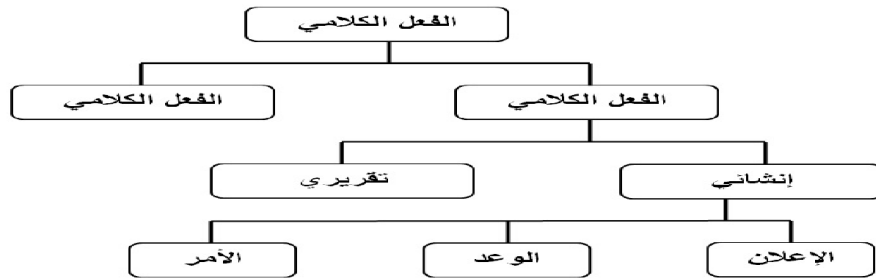
ثانياً - مفاهيم أولية عن الفعل الكلامي :

تنطلق النظرة الكلاسيكية لأفعال اللغة من الاعتقاد التالي : إن الوحدة الدنيا للتواصل الإنساني، ليست هي الجملة ولا أي تعبير آخر، بل هي إستكمال (إنجاز) بعض أنماط الأفعال. و«يعد رائد هذا الاعتقاد هو فيلسوف أوكسفورد جون.ل. أوستين الذي أعطى لائحة طويلة بهذه الأفعال، والتي يفهم منها بشكل جيد، هو أنها تتعلق بتعريف بتجريدي»¹. وهذه اللائحة تشمل على: أكد، ووضع سؤالاً، وأعطى أمراً، ووصف، واعتذر، وهدد، وترجى، وتحذير، ورخص. ونفهم تواً، بأنه يمكن للائحة أن تتابع، وتقترن من لائحة ألعاب اللغة، التي كونهما فيتغنشتاين، «وهكذا ينجز المتكلم فعلاً أو آخر، بتلفظه جملة ما، وأحياناً بعدد من الأفعال، وعلى الفعل ذاته ألا يختلط بالجملة (وبالتعبير اللساني كيفما كان) المستعملة في إنجازه»². «و يمكننا القول، بأن نظرية أفعال اللغة تعد دراسة نسقية للعلاقة بين العلامات ومؤوليها ويتعلق الأمر بمعرفة ما يقوم به مستعملو التأويل، وأي فعل ينجزون باستعمالهم لبعض العلامات»³.

وبالرجوع إلى ما كتبه الفيلسوفان ج . ل . أوستين وتلميذه ج . سيرل حول هذا المفهوم اللساني - التداولي الجديد، فإن << الفعل الكلامي >> يعني التصرف (أو العمل !) الاجتماعي أو المؤسساتي الذي ينجزه الإنسان بالكلام، و«من ثم في << الفعل الكلامي >> يراد به الانجاز الذي يؤديه المتكلم بمجرد تلفظه ملفوظات معينة، ومن أمثلته : الأمر، النهي والوعد والسؤال، والتعيين، والإقالة، والتعزية، والتهنئة فهذه كلها أفعال كلامية»⁴ . أما التصنيف الذي اقترحه " ريكاناتي " فلخصه كالآتي :

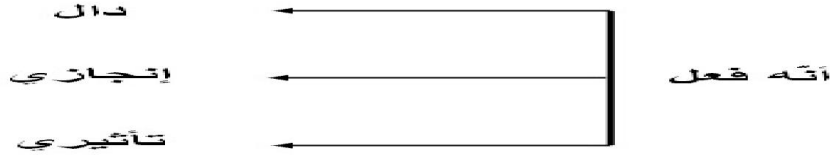
«هناك أفعال كلامية ممثلة أساسا وأخرى غير ممثلة، الأولى تتمثل في التعبير عن سلوك اجتماعي اتجاها المستمع، فتقسم إلى أفعال متحققة أو إنشائية وأخرى تقريرية»⁵ .

والفعل الإنشائي ينقسم بدوره إلى فعل الوعد، وفعل الإعلان، وفعل الأمر، ونوضح ذلك في الرسم البياني الآتي :



تجدر الإشارة إلى أنه من جهة -لا- " سيرل " ولا "أوستين" كان قد استعمل مصطلح pragmatique في نظريتهما، و«من جهة أخرى شاع استعمال هذا المصطلح للدلالة على نظرية أفعال الكلام، تندرج في نظرية الحديث مثل "منقونو"، و"فينيو" الذي صنف نظرية أفعال الكلام ضمن التداولية»⁶ . والملاحظ أن الفعل الكلامي احتل نواة مركزية في الكثير من الأعمال التداولية، ذلك أنه يعني كل ملفوظ ينهض على نظام شكلي دلالي إنحازي تأثيري، ويعد نشاطا ماديا يتوسل أفعالا قولية Acte Locutoires التحقيق أغراض إنحازية، شريطة أن تتوفر فيها سمة الإيجاب والقبول القائمة على رضا الطرف الآخر. وغايات تأثيرية Acte

Perlocutoires تخص ردود فعل المتلقي، و«من ثمة يتحول الفعل إلى إنجازي تأثيري في المخاطب مؤسساتيا أو اجتماعيا بمعنى تحول الفعل الكلامي إلى فعل إنجازي»⁷.
يقوم الفعل الكلامي على خصائص ثلاثة :



و«كل فعل كلامي يقوم على القصدية، التي تمثلها الفلاسفة والتداوليون حتى صارت قيمة تداولية نصية حوارية، تتأسس على شبكة من المفاهيم الترابطية، والمرتبطة بغاية وما تؤديه من وظيفة تأثيرية اجتماعية في الآخرين»⁸. يتحدد الفعل اللغوي بتحديدات مختلفة، تعود إلى اختلاف المرجعيات والمنطلقات التي انطلق منها الدارسون، التحديد مفهومه، ومع ذلك فإن المتفق عليه هو أن >>.... تكلم لغة ما، أو التحدث بما يعني تحقيق أفعال لغوية، ومنها أفعال تصلح للتأكيد على أشياء Affirmation، أو إعطاء أوامر Les Ordres، أو إثارة أسئلة Les Interrogation، أو القيام بوعود Des Promesses، أو غير ذلك من الأفعال اللغوية<<. و«يعتبر الفعل اللغوي محور اهتمام الدراسات التداولية، التي تركز على تأويل النصوص باعتبارها أفعال اللغة، أو مجموعة من المتتاليات لأفعال اللغة، كالوعد والتهديدات والإستفهامات والطلبات والأوامر»⁹. وبتعبير أدق فإن التداولية تقوم بتحويل مختلف الموضوعات إلى أفعال لغوية، ولإشارة «فإن الفعل اللغوي يرتبط ارتباطا وثيقا بالقصد»¹⁰. فالأفعال اللغوية من هذه الوجهة تعد مبحثا أساسيا في دراسة مقاصد المتكلم ونواياه، ف«القصد يحدد لنا الغرض من أي فعل لغوي، كما يحدد هدف المرسل من وراء سلسلة الأفعال اللغوية التي يتلفظ بها»¹¹. وزعماء هذا الاتجاه هم فلاسفة >> أكسفورد» وعلى رأسهم: " أوستين " و" سيرل "، ثم تناول هذا التيار بالتوضيح والانتقاد كثير من اللسانيين يصعب حصرهم، ومن الأسس النظرية التي يقوم عليها التفرقة بين الأقوال الإخبارية، والأقوال الإنجازية، و«فضل هذه الأخيرة إلى أقوال إنجازية ظاهرة ويتعلق بما بعض الأفعال مثل: أمر، وحض، وحث، ومنع، وفي، وردع، وأتى، وعبر ... مع إسنادها إلى ضمير المتكلم، في فعل مضارع ...»¹².

ثالثا : مراحل تأسيس الفعل الكلامي:

1- مرحلة التأسيس مع أوستين :

فتح أوستين آفاق المرحلة التداولية بعد أن دشّن مبحثا جديدا بدأه بانتقاد التداوليات الصورية التي لا تمثل في نظره التداوليات بالمفهوم الصحيح. فهي لا تعدو أن تكون مجرد دلاليات إستفادات في بعض جوانبها من المقومات التداولية. وانطلاقا من هذا اعترض على توجه النزعات الصورية التي لم تهتم إلا بالجمل الخبرية، ساعيا إلى رسم مسالك جديدة لتناول الظواهر التي استهدف البحث فيها. ف «اللغة ليست مجرد أداة للإخبار والوصف، بل وسيط لبناء الواقع والتأثير فيه وتحويله»¹³. يتضح لنا من خلال هذا أن أوستين سلك مسلكا جديدا فهو يرى أن اللغة لا تقتصر وظيفتها على البعد التواصلية، والإخباري فحسب وإنما هي تتجاوز هذا المفهوم إلى مفهوم أوسع وأعمق من ذلك، يتمثل في ارتباطها وتفاعلها مع الواقع وتغييره والتأثير فيه هي نقلة متميزة في تصورنا للغة بالانتقال من ذلك المفهوم المتداول ألا وهو التواصل، إلى أعلى وأسمى من ذلك هو التأثير. فهو يرى أن وظيفة اللغة الأساسية ليست إيصال المعلومات والتعبير عن الأفكار، إنما هي مؤسسة تتكفل بتحويل الأقوال التي تصدر ضمن معطيات سياقية إلى أفعال ذات صبغة اجتماعية، «حينما يقول القاضي : <<فتحت الجلسة>> يكون قد أنجز فعلا اجتماعيا وهو فتح الجلسة»¹⁴.

وصف وقائع العالم State Of Affaires وصفا يكون إما صادقا وإما كاذبا وأطلق عليه المغالطة الوصفية Descriptive Fallacy، ورأى أن هناك نوعا آخر من العبارات يشبه العبارات الوظيفية، في تركيبها لكنه لا يصف وقائع العالم ولا يصدق ولا كذب، كأن يقول رجل مسلم لامرأته : أنت طالق، أو يقول : أوصي بنصف مالي لمرضى السرطان، أو يقول وقد بشر بمولود : سميتة يحيى، ولا توصف بصدق أو كذب، «بل إنك إذا نطقت بواحدة منها أو مثلها لا تنشئ قولاً To Make Statement بل تؤدي فعلا (Perform Action) فهي أفعال كلام، أو هي أفعال كلامية»¹⁵. « قسم "أوستين" الأفعال الكلامية من حيث معناها إلى مجموعات وظيفية، لأنها كثيرة ويستحيل حصرها، ثم إن إحصاءها العددي لن يفيد شيئا في فهم وظائفها في الحديث، وهو تقسيم غير مستفيض باعتراف "أوستين" ذاته»¹⁶.

أ- تصنيف أوستين :

أ-1- الأفعال الدالة على الحكم :

وهي الأفعال التي تبث في بعض القضايا بناء على سلطة معترف بها رسمياً، أو سلطة أخلاقية، ولا يشترط أن تكون دائماً إلزامية. فهي قد تدل على التقييم أو التقويم أو الملاحظة، وتشمل على سبيل المثال أفعال التبرئة، الحكم، التقدير، التحليل، إصدار مرسوم.... و«قد شبه أوستين فعل الحكم بالفعل القانوني المختلف عن الفعل التشريعي والتنفيذي الذي يدخل ضمن مجموعة أفعال الممارسة»¹⁷. وبعض أفعال الحكم عند صدورها عن القاضي تكون ذات صبغة علمية، ويمكن إدخالها أحياناً في مجال الخطأ والصواب، خاصة إذا كان الحكم الصادر لا أساس له.

أ-2- أفعال الممارسة :

وهي الأفعال التي تحلي ممارسة الحق، ولها القوة في فرض واقع جديد مثل : الانتخاب، التعيين (الرسمي)، الاستشارة، التشريع.... وهو تحكيم أكثر منه تقدير، وقرار أكثر منه حكم.

أ-3- أفعال الوعد:

وهي الأفعال الكلامية التي تؤسس لدى المتكلم إلزامية القيام بعمل ما معترف به من قبل المخاطب. إن المتكلم بتفوهه بالكلام يؤسس وجوب القيام بمحتوى قوله، ويعمل المخاطب على الاعتراف بهذه الإلزامية، مثال ذلك : القسم الرهان، التعهد، الضمان»¹⁸.

أ-4- أفعال السلوك :

وهي تشكل مجموعة متباينة ترتبط بالسلوك الاجتماعي للمتكلم، وهي التي تحمل المتكلم على إتخاذ الموقف المنصوص عليه في القول إزاء المخاطب مثل : الاعتذار، التهتهة، التعزية، الشكر

... أ-5- أفعال العرض :

وهي تدخل في علاقة ما يقوله المتكلم عند الحديث عن طريق الحجاج، مثل : الإثبات، التأكيد، النفي، الوصف، التعريف، التأويل، الشرح، التوضيح....»¹⁹. تذهب نظرية أفعال الكلام ضمن تصوراتها إلى القول بأن الجمل اللغوية لا تنقل مضامين مجردة ونمطية، بل تختلف بحسب عوامل عدة منها الذات والسياق، بالإضافة إلى مقتضيات أخرى تساهم في تحديد دلالة اللفظ وقوته .

ب- تصنيف سيرل (searle):

يقدم سيرل ما يعتبره أصنافا أساسية للأعمال في القول وعددها عنده خمسة :

ب1- الخبريات (Assertives) :

و«تختص الخبريات بأن المتكلم يلتزم ويتعهد بوجود حالة الأشياء في الكون وبصدق المحتوى القضوي، ومن الخبريات : أثبت وأؤكد وأستنتج وأفترض»²⁰.

ب-2- التوجيهيات (Directives) :

و«خاصية التوجيهيات إنما تمثل سعي المتكلم لجعل المخاطب يفعل شيئا ما، وهذا السعي تختلف درجاته بين مجرد الطلب والاقتراح أو الالتماس أو الأمر أو الإلحاح في السؤال، وأبرز أفعال هذا الصنف : أطلب وأمر وأرجو وأنصح»²¹.

ب-3- الوعديات (Commissives) :

و«خاصية الوعديات أن غرضها القولي هو التزام المتكلم بدرجات مختلفة، باعتماد سلوك معين مستقبلا ومن أمثلتها : تعهد وراهن وتعاهد وصادق ووافق»²².

ب-4- الإفصاحيات (Expressives) :

أما «غرض القول في الإفصاحيات فهو التعبير عن حالة نفسية معينة في شرط الصدق بإزاء حالة الأشياء التي يحددها المحتوى القضوي ومن الإفصاحيات : أشكر وأهنئ وأعتذر وأشجب وأرحب»²³.

ب-5- الإيقاعيات (Declaratives) أو (Declarations) : و«تمتاز الإيقاعيات بأنها إيجاد الحالة من حالات الأشياء في الكون بمجرد إنجاز عمل لغوي إيقاعي ناجح، من ذلك أن مجرد الإعلان عن تقديم الاستقالة "أقدم استقالتي" هو إيقاع للاستقالة وإيجاد لها، ومجرد قول عبارة الطلاق بنجاح يوقع الطلاق ويوجده، وبمجرد التصريح بالقبول بالزواج هو تحقيق للزواج و في جميع الحالات بعد تغييرا لوضعية ما من شغل الوظيفة إلى عدم شغلها ومن الزواج إلى الطلاق ومن العزوبية إلى الزواج»²⁴.

و نقوم بتصنيفها في الجدول الآتي :²⁵

Déclaratives	Expressives	Commissives	Assertives	Directives
إعلانات	تعبيرات	التزاميات	الإخباريات	التوجيهات
إعلانات حرب هدنة	الشكر التهنئة الاعتذار المواساة	الوعد الوصية	الوصف تقرير الواقعة كما هي (صدق/كذب)	الأمر النصح الاستعفاف التشجيع الطلب بأنواعه

رابعا : تجليات الأفعال التوجيهية في زهر الأكم في الأمثال والحكم حسب تصنيفات سيرل

إن الأفعال التوجيهية مهمتها الجوهرية حمل الشخص على القيام بفعل معين، وهي تأتي في أنواع شتى : كالأمر والنهي والنصح والاستفهام.... الخ.

لم نعد نتعامل مع الفعل بصورة اعتباطية عشوائية لا مبرر لها، بل أضحي يحمل في حوزته دلالات عميقة غابتها التأثير. لذلك نحاول من خلال هذه المدونة استخلاص أهم الأفعال التوجيهية المرتبطة بين طرفين هما المتكلم والمستمع (جمهور المستمعين) لكون المثل غير مرتبط بفئة معينة وإنما هو موجه إلى كافة وعامة الناس، فالمرسل لا بد أن يحمل رغبة صادقة ونية مخصصة في توجيه الثاني أي المرسل إليه هذا الأخير الذي يقوم بفعل شيء ما والأول يحمل سمة التأثير والإقناع وهذا هو جوهر الدرس التداولي وزيدته، لذلك نحاول إحصاء الأفعال التوجيهية التي وردت في باب الألف في جدول وعددها حتى نلمس تأثير المتكلم في المستمع.

الأفعال التوجيهية	حضورها في المثل - باب الألف -	عددها
الأمر	إذا عز أخوك فهن . إذا اشتريت فاذكر السوق. إذا أرجحت شاصيا فاربع يدك إذا سمعت يسرة القين فاعلم أنه مصبح. إذا دخلت أرض الحصب فهبول. إذا لم تغلب فاغلب. إذا نزل بك المشك فاقعد. إذا جرجر العود فده وقرا. خذ من جنع ما أعطاك. خذ من الرطفة ما عليها. خذه ولو بقرطي مارية.	12
النهي	أخوك البكري ولا تأمه مأرب لا حفاوة. إن الخذر لا يخني من القدر. أمر ميكياتك لا أمر مضحكاتك.	05
الاستفهام	أي الرجال المهذب؟ أن تنق وأنت متق فكيف تنفق؟ لخوك لم التكب؟ أنا بالقرس وأنت بالقرقرس فكيف تنفق؟ أنا كلف وأنت صلّف فكيف تنفق؟ أي أداء أنوى من البخل؟	06
النداء	إياك أعني ، واسمعي يا جارة !	01

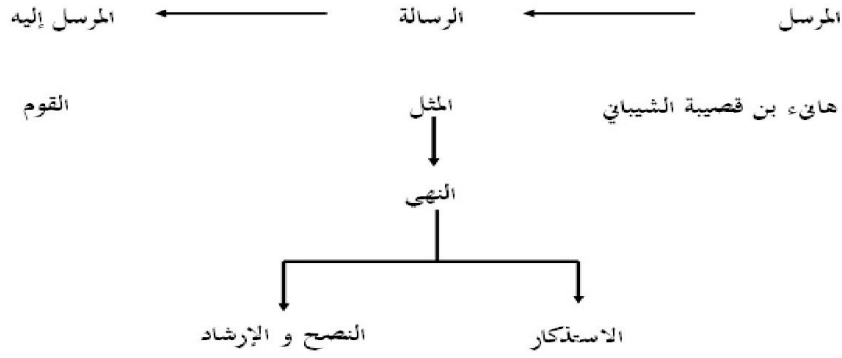
من خلال الجدول نلاحظ غلبة الأفعال التوجيهية الأمرية على باقي الأفعال الأخرى فالأمر بلغ عدده (12) والنهي (05) والاستفهام (06) والنداء (1). إن طغيان الأفعال الأمرية مرتبطة ارتباطا وثيقا برغبة المتكلم وإلحاحه على قيام الطرف الثاني ألا وهو المستمع مهام عدة ومختلفة، ومثال ذلك : «إذا عز أخوك فهن»²⁶ .

أراد المتكلم في هذا الصدد تبليغ رسالة إلى المستمع يراد ما إذا كان أخوك عزيزا عندك فإذا تصعب واشتد لا بد أن تلبين وتخضع له حتى تسلم من شره. فالجانب الظاهر هو الأمر بلفظ صريح دال عليه لكن عندما نحول في أعماق هذا المثل بحسب آراء جون سيرل (Searle) نجد أنه يخفي جانبا آخر ألا وهو التحذير. وهذا ما يقابله عند سيرل بالفعل المتضمن في القول أي

مسرعا لما يحتويه ذلك المكان من نساء في غاية الجمال والروعة، فتجنبنا لفتنتهن لابد من الإسراع عند الدخول، ونجد أن باطن هذا الأمر هو التحذير وأطلق الجزء المتمثل في ذلك المكان لتنبيه المتلقي إلى الفتنة والوقوع في الخطيئة مفاده أيضا النصح والإرشاد.

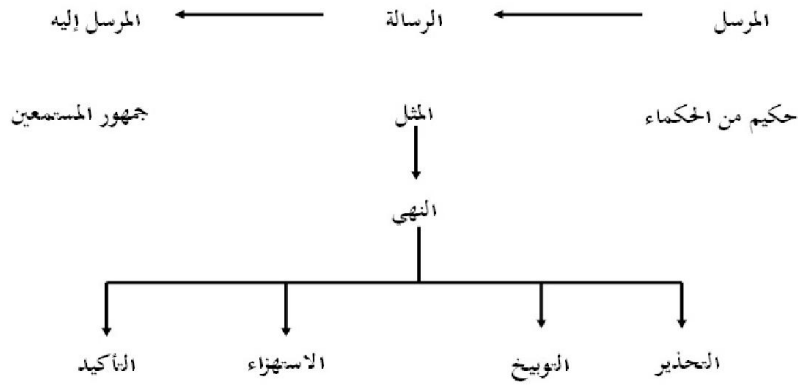
وفي هذا المثل : «إذا نزل بك الشر فاقعد»²⁹. أراد المتكلم هنا تبليغ المستمع الذي يصيبه شر معين ويتسرع في إصدار الأمور، فهو يوجهه إذا رأى هولا حاصلا وفتنة تائرة أن يترصب ويتأني دون إسراع، مغزاه ومضمونه هو التحذير من وقوع ما هو أسوأ. وقوله : «إذا سمعت بسرى القين فاعلم أنه مصبح»³⁰. يوجه كلامه للمستمع حيث يعرف كذب الرجل فيرد صدقه فالشخص الذي يكذب بصورة استمرارية يأتي يوم ويصدق في موقف معين أحد لن يصدقه لكونه معروف بالكذب فأضحى لصيقا به، ونجد بذلك نية المتكلم وهي التوجيه والإخلاص وهدف الأمر هنا هو التحذير. عندما نتقل إلى النهي بعده وجها آخر من الأفعال التوجيهية غايته الأساسية قيام المستمع بشيء ما عن طريق النهي، لكنه لم يأت بصورة مكثفة على عكس الأمر فإذا أخذنا هذا المثل : «أحوك البكري ولا تأمنه»³¹.

جاء النهي بصورة التحذير والتنبيه، فهو ينبه ويحذر المستمع على قضية أساسية مضمونها أن أحوك شقيقك ويجب عليك أن تحذر منه فكيف بغيره، ومضمون النهي أيضا هو التوبيخ، فهناك العديد من الأشخاص من يعتبرون الأصدقاء خيرا من الأصدقاء وفي آخر المطاف يكتشفون أن الأخ يبقى أخوا في مكانه ومكانته تختلف عن الأشخاص الغرباء. وجه المتكلم رسالته إلى كافة الناس لمحاولة التأثير فيهم وإقناعهم. عندما نتقل إلى هذا المثل : «إن الحذر لا يغني من القدر»³². حاول المتكلم إرسال رسالة للمستمع حول قضية القضاء والقدر، فأراد في المستمع الذي يحذر من أي شيء خوفا من القدر، فالإنسان الذي يحاول الفرار والهروب من حتمية القدر. فجاء هذا المثل لتبيان أنه لا مجال للفرار، حتى وإن حاول ذلك فلن يستطيع فالشيء المقدر آت لا محالة. وهذا المثل من الأمثال الحكمية لصاحبه هانئ بن قبيصة الشيباني، وجه كلامه إلى قومه يحرصهم يوم ذي قار وهو يوم مشهور من أيامهم فقال لهم هذا المثل، وكان يهدف من وراء ذلك حث (قومهم) قومه على القتال واستقبال الموت بلا خوف أو حذر فجاء النهي بهدف استدكار شيء معين وهو الحث على القتال وكذلك للنصح والإرشاد ومثل رسالة هذا المثل لكون المتكلم معلوم.



وفي هذا المثل : «إنك لا تحين من الشوك العنب»³³.

جاء هذا المثل ليناقد قضية الخير والشر، والمتكلم يمكن عده حكيم من الحكماء لكون هذا المثل من الأمثال الحكمية، فبين المتكلم للمستمع صورة من صور التأثير والإقناع عن طريق النهي، فمن يزرع شرا يجني شرا فالشر لا نستحصل منه خيرا والفساد لا نكتسب به صلاحا، كما أن العنب ليس بخارج من الشوك، فالشوك في حقيقة الأمر لا يلد إلا شوكا، فإذا أوقعت شرا أو ظلمت أحدا فقد غرست شوكا، ولا تحصد إلا شوكا. أراد بذلك في المستمعين على الشر لكونه لا يلقى إلا شرا والعكس صحيح، وغاية النهي هو التأكيد على نتيجة حتمية لا مفر منها، وغايته أيضا التوبيخ لكون الذي يزرع شرا لا يلقى خيرا، وغايته أيضا التحذير والذي يقبل على شر مستقبلا فهذا المثل خير دليل لما يلقاه غدا. فيه نوع من الاستهزاء والذي يزرع شوكا فمن المستحيل أن يجد عنبا. فالنهي جاء بصورة مختلفة مرة نجده يؤكد ومرة أخرى يحذر، وتارة يوبخ ويستهزأ، وكلها تحمل في حوزتهما دلالات باطنية على رغبة ملحة ونية في إصلاح المستمعين في أرجاء أنحاء المجتمعات العربية وذلك راجع الكون الشر قد كثر في الأمم العربية فجاء النهي مشبعا بأغراض شتى وذلك قصده وغايته الإقناع وتمثل هذه الرسالة كالتالي :



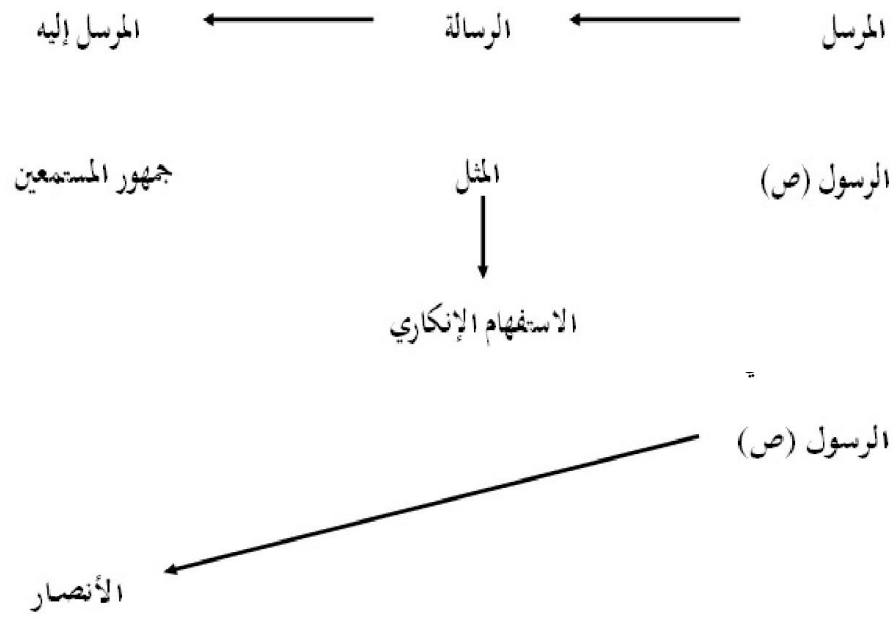
وفي هذا المثل : «أمر مبكياتك لا أمر مضحكاتك»³⁴.

أراد المتكلم في المستمع الذي يتبع الشخص الذي يضحكه ويلهيه ويغضب ويتحسر من الشخص الذي يبيكه مفاد النهي هو التحذير من هؤلاء الأشخاص ونجد في طيات هذا النهي الأمر باجتناح مثل هذه الأمور لكونها تجعل الإنسان يعيش في وهم وحلم وغفلة يستمع فقط للذي يضحكه ويتجنب الشخص الذي ينصحه ويرشده، فأمر المستمع بإطاعة من يدلّه على رشاده ويصره بصلاح معاشه ومعاده وبنهه من رقدة الغفلة، حتى وإن كان ذلك يبيكه، ويتقل على نفسه ويؤديه، ولا يطع من يأمره بما يهوى ويحب، وإن كان ذلك يضحكه ويسعده ويؤنسه ويسليه، ألا نلمس من خلال هذا المثل صورة الرغبة الصادقة والإرادة الخالصة والنية في الرغبة في إصلاح المستمعين وإقناعهم إلى غير ذلك من الأفعال التوجيهية التي تفيد النهي.

بعد الاستفهام هو الآخر لون من ألوان الأفعال التوجيهية التي يراد بها تحقيق غايات وأهداف معينة لذلك نحاول تبيان الاستفهام الذي ورد في باب الألف ومقصدية المتكلم من ورائه. فإذا أخذنا هذا المثل على سبيل المثال : «أي الرجال المهذب؟»³⁵ وهو مثل مأخوذ من قول النابغة يعتمر للنعمان . فأراد المتكلم توجيه المستمع وإبلاغه على قضية معينة وجاء الاستفهام للنفي أي لا رجل يكون أبدا حسن الفعال، محمود الخصال، فليس كل الرجال مهذبين فجاء الاستفهام بمعن الإنكار فالتكلم على دراية مسبقة بأنه ليس كل الرجال مهذبين فكانت الغاية منه الذم وتقويم السلوك، ويدخل في باب هذا الاستفهام أيضا أننا يمكن اعتباره استفهام حقيقي أراد به المتكلم استحضار حقيقة معينة أنه ليس كل الرجال يتصفون بسمة الخلق والصفاء.

«أي داء أدوي من البخل»³⁶. طرح المتكلم في هذا المثل قضية موجودة منذ الأزل وهي : ظاهرة البخل وجاء الاستفهام إنكاري فالتكلم هنا يستفهم على شيء وهو على دراية وعلم به، فكأنه يود القول أنه لا يوجد داء في الحياة يضاهي وبمائل البخل وهو يهدف من وراء ذلك الذم فهو بصدد ذم هذه الصفة الدنيئة التي يتحلى بها العديد من الناس.

ويهدف كذلك إلى حث المستمعين على ضرورة التخلي أو الكف من هذه الصفة. جاء الاستفهام الإنكاري بهدف الإقناع والتأثير في المتلقي أو المستمع. يمكن أن نصنف هذا الاستفهام في خانة أخرى وهي الاستفهام الحقيقي لكونه تطرق إلى قضية ذات بعد حقيقي يهدف ما إلى استذكار المتلقي حول هذه الظاهر، وهو من كلام الرسول (ص) عندما قدم عليه نفر من الأنصار فقال : من سيدكم؟ قالوا الجد بن قيس، على بخل فيه. فقال الرسول (ص) : وأي داء أدوي من البخل. أراد عليه الصلاة والسلام بذلك إلى لفت انتباه المستمعين على أنه لا يوجد داء يضاهي البخل. وتمثل هذه الرسالة كالتالي :



و إذا أخذنا هذا المثل : «أنا تمق وأنت مئق فكيف نتفق؟»³⁷

المتكلم يرسل رسالة للمستمع جوهرها وأساسها انه لا يجتمع المتناقضين والمختلفين في الأمور، فالتثق هو الممتلئ غضبا والسريع إلى الشر، والمثق هو الباكي الذي يضيق صدره ولا يحتمل ذلك، فكيف للأضداد أن تجتمع؟ جاء بمعنى الاستفهام الإنكاري فهو يدرك سلفا أن المتناقضين لا اجتماع لهما فيهدف بذلك إلى تقويم السلوك. وضح للمستمع على ضرورة التجنب والحذر من هؤلاء، فإذا كان المستمع باكيا ضعيفا لا حول ولا قوة له فمن خلال هذا المثل يحاول اجتناب نقيضه المتمثل في الإنسان القوي المتعب فجاء أيضا الاستفهام للموعظة والإرشاد. و في هذا المثل : «أنا بالقوس وأنت بالقرقوس منى تجتمع؟»³⁸.

بين المتكلم في هذا النوع من المثل من خلال الاستفهام فكرة التباعد في الأمكنة وصعب اللقاء والاجتماع يحمل في طياته الإنكار فهو يستفهم على شيء، وهو عارف به سلفا لذلك حاول إقناع الطرف الثاني المستمع الذي يكون في مكان بعيد وأراد ملاقة شخص معين في موضع آخر بعيد فمن الصعب اجتماعهما وكان يهدف بذلك إلى النصيح والتوجيه. وفي هذا المثل : «أنا كلف، وأنت صلف، فكيف نألف؟»³⁹.

بين المتكلم للمستمع فكرة المتباينين في الأخلاق، فالكلف هو الذي يكون ولوعا بالشيء، والصلف هو التكلم بما يكرهه صاحبه والتمدح بما ليس عندك فأراد حث السامع وإقناعه على كون الشخصين المختلفين في الآراء والتوجهات والأخلاق وما شابه ذلك فمن الصعب اتلافهما ويدخل في خانة الاستفهام الإنكاري. و عندما نأخذ هذا المثل : «أخوك أم الذئب؟»⁴⁰.

حاول المتكلم توجيه المستمع حول قضية معينة وهي كون الأخ شأنه الوفاق والإيناس والإعانة والإحسان والذئب شأنه الغدر والخيانة، استفهام يحمل في طياته إخلاص المتكلم ونيته الصادقة ورغبته الجاحمة في التأثير في النفوس وتحريك العواطف فالتلقي أو المستمع الذي أخذ أخوا آخر متمثل في الصديق وما شابه ذلك فعليه الحذر واجتنابه فهو بمثابة الذئب الخائن والغادر. توفر شرط من أهم شروط الدرس التداولي وهو التأثير والإقناع. أقنع المتلقي بالاعتماد على الاستفهام الذي خرج من معناه الحقيقي إلى معاني أخرى مفادها النصيح والإرشاد حتى يراجع المستمع نفسه وينظر إلى الأمور بمنظار عقلائي سليم. و النداء ظهر في هذا المثل : إياك أعني، واسمعي يا جارة؟

و طلقه المتكلم عند إظهار المرء شيء وهو يقصد شيئا آخر ومفاده هو لفت الانتباه .

الخاتمة

من خلال ما عرضناه عن نظرية الأفعال الكلامية وجدنا أننا تركز على مظهر دلالي مهم، وهو اعتبار تلفظنا وأقوالنا أفعالا وإنجازات لها نتائج وانعكاسات على باقي الأنشطة التي نقوم بها، وبهذا ينشأ المعنى عن تلك الآثار التي تحدثها الأفعال الكلامية فهي تقر بوجود الحالات الذهنية والتأثيرية لدى المتلقين ولعل ما قدمه سيرل دليل واضح على ذلك، ومن بعض أهم النتائج التي توصلنا إليها ما يلي:

- إن الدرس التداولي درس غني وثري ويشكل حلقة متقدمة في مسيرة الدرس اللساني، ولكنّه درس مترامي الأطراف متداخل، متعاقد كشبكة عنكبوتية.
- نظرية الأفعال الكلامية هي ثمرة من ثمار الدرس التداولي، ويمكن عدّها زبدة التداولية وجوهرها.
- أوستين وسيرل رائدان من رواد التداولية عموما ونظرية الأفعال الكلامية خصوصا.
- أوستين هو المؤسس والمدعم الأول لهذه النظرية وسيرل هو مكمل لعمل أستاذه، فالعلاقة إذن هي علاقة تأسيس وبناء.
- الأمثال والحكم في كتاب الحسن اليوسي تتمتع بقدرة تبليغية إفهامية غايتها القسوى التأثير والإقناع.
- في الأمثال مجموعة من الأفعال التوجيهية المتراوحة بين الأمر، والنهي، والإستفهام ... هذا التنوع راجع لا محالة إلى شد إنتباه المستمع والتأثير فيه.

هوامش:

¹ فرانسواز آرمينكو : المقاربة التداولية، ترجمة سعيد علوش، مركز الإنتماء القومي، بيروت، لبنان، د. ط، 1986، ص: 60.

² المرجع نفسه : ص: 60

³ المرجع نفسه : ص: 60.

⁴ مسعود صحراوي : التداولية عند العلماء العرب، دار الطليعة، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، تموز، 2005، ص10.

- ⁵ المرجع نفسه : ص: 162.
- ⁶ المرجع نفسه : ص: 163.
- ⁷ ياسين سرايعة : إستراتيجية القراءة وتوليد الدلالة في الخطاب الشعري عند أحمد عبد المعطي حجازي، مجلة العلوم الإنسانية، المركز الجامعي سوق أهراس، جامعة الجزائر، العدد 42، جويلية، 2009، ص3.
- ⁸ المرجع نفسه : ص: 3.
- ⁹ راضية بوبكري : نظرية الأفعال اللغوية وتحليل الخطاب، التواصل الأدبي، مجلة نصف سنوية تعنى بقضايا الأدب والنقد، جامعة باجي مختار (عنابة)، العدد الثالث، ديسمبر، 2008، ص47.
- ¹⁰ المرجع نفسه : ص: 48.
- ¹¹ المرجع نفسه : ص: 48.
- ¹² محمد مفتاح : تحليل الخطاب الشعري (إستراتيجية التناص)، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، بيروت، لبنان، ط4، 2005، ص: 139.
- ¹³ حسان الباهي : الحوار ومنهجية التفكير النقدي، أفريقيا الشرق، المغرب، الدار البيضاء، د، ط، 2004، ص: 122.
- ¹⁴ عمر بلخير : تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، منشورات دار الاختلاف، الجزائر، ط1، 2003، ص: 155.
- ¹⁵ محمود أحمد نحلة : آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، دار المعرفة الجامعية، مصر، د. ط، 2020، ص: 43.
- ¹⁶ عمر بلخير : تحليل الخطاب المسرحي في ضوء النظرية التداولية، ص158.
- ¹⁷ المرجع نفسه، ص: 159.
- ¹⁸ المرجع نفسه، ص: 159.
- ¹⁹ المرجع نفسه، ص: 159.
- ²⁰ شكري المبخوت، نظرية الأعمال اللغوية، دار ميسكيليان للنشر، زغوان، تونس، ط 1، ديسمبر، 2008، ص 92.
- ²¹ المرجع نفسه، ص: 92.
- ²² المرجع نفسه، ص: 92.
- ²³ المرجع نفسه، ص: 94.
- ²⁴ المرجع نفسه : ص: 94.

- ²⁵ نعمان بوقرة: اللسانيات اتجاهاتها وقضاياها الراهنة، عالم الكتب الحديث، عمان، العبدلي، الطبعة الأولى، 1430 - 2009، ص: 189 .
- ²⁶ الحسن اليوسي : زهر الأكم في الأمثال والحكم، تحقيق وشرح وفهرسة : قصي الحسين، دار ومكتبة الهلال، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 2003 : المجلد الأول ص: 75.
- ²⁷ المصدر نفسه، ص: 75.
- ²⁸ الحسن اليوسي : زهر الأكم في الأمثال والحكم، ص: 73.
- ²⁹ المصدر نفسه، ص: 76.
- ³⁰ المصدر نفسه، ص: 74.
- ³¹ الحسن اليوسي : زهر الأكم في الأمثال والحكم، ص: 73.
- ³² المصدر نفسه، ص: 101.
- ³³ الحسن اليوسي : زهر الأكم في الأمثال والحكم، ص: 117.
- ³⁴ المصدر نفسه، ص: 81.
- ³⁵ المصدر نفسه، ص: 73.
- ³⁶ المصدر نفسه، ص: 127.
- ³⁷ المصدر نفسه، ص: 84.
- ³⁸ المصدر نفسه، ص: 83.
- ³⁹ المصدر نفسه، ص: 87.
- ⁴⁰ المصدر نفسه، ص: 73.