

مبادئ التخاطب عند الجاحظ من خلال كتابه البيان و التبیین

Al-Jahiz's Principles of Communication Through his Book Al-Bayan and Al-Tabiyyin

د . بن يظو بن عمران بن الميلود

مخبر الدراسات المصطلحية والمعجمية - جامعة يحيى فارس - المدينة - الجزائر .

habibeelhabibe2018@gmail.com

تاريخ النشر: 2021/12/28

تاريخ القبول: 2021/12/22

تاريخ الإرسال: 2021/07/25

الملخص:

لقد اهتمت المقاربة التداولية بدراسة اللغة في استعمالها التواصلي من خلال الخطابات والنصوص للكشف عن المعاني المقصودة التي تتضمنها ، و الوظيفة التي تؤديها بالنظر إلى السياق الذي يؤطرها، والعلاقات التي تتحكم فيها الناشئة بين أطراف الخطاب . و من هذا المنطلق نحاول تناول مبحث مبادئ التخاطب بحثا عن تجلياته في التراث البلاغي و الأدبي العربي من خلال كتاب البيان و التبیین للجاحظ.

وقد حرص البلاغيون العرب القدامى على تقنين قواعد التخاطب تقنينا فريدا من نوعه . في حين أن بعض قواعد التخاطب الغربية تحتاج إلى إعادة النظر فيها و عدم تركها على إطلاقها ، بل يجب تقييدها وتقنينها بما يتوافق مع القيم الدينية والثوابت الإنسانية و المبادئ العقلية السليمة .

الكلمات المفتاحية : التداولية ، مبادئ التخاطب ، مبدأ التعاون ، مبدأ التأدب ، الجاحظ .

Abstract:

The pragmatics approach has been concerned with studying language in its communicative use through discourses and texts to reveal the intended meanings it contains, the function it performs in view of the context that frames it, and the relationships that arise between the parties to the discourse. From this standpoint, we try to address the topic of the principles of discourse in search of its manifestations in the Arab rhetorical and literary heritage through the book Al-Bayan Al-Bayan wa Al-Jahiz.

The ancient Arab rhetoricians were keen to codify the rules of communication in a unique manner. While some Western rules of orthodoxy need to be reconsidered and not be left to launch, rather they must be restricted and codified in accordance with religious values, human constants and sound mental principles.

Key words: pragmatics, principles of discourse, the principle of cooperation, the principle of politeness, Al-Jahiz.

مقدمة:

لقد أولت المقاربة التداولية اهتماما كبيرا بدراسة اللغة في استعمالها التواصلية من خلال الخطابات والنصوص للكشف عن المعاني المقصودة التي تتضمنها ، والوظيفة التي تؤديها بالنظر إلى السياق الذي يؤطرها ، و العلاقات التي تتحكم فيها الناشئة بين أطراف الخطاب .

و التراث اللغوي العربي مجال خصب للدراسات اللغوية الحديثة و تطبيق النظريات اللسانية الغربية ، فالعرب كانوا أهل فصاحة و بلاغة و خطابة ، لذلك فقد اعتنوا عناية شديدة بطريقة إلقاء الخطاب وكيفية الإفهام و التبيين من أجل حسن التواصل مع المتلقي ، فقد أجادوا و أفادوا في هذا المجال، وكتب التراث الأدبي و البلاغي العربي شاهدة على ذلك . و من أهم هذه الكتب كتاب البيان والتبيين للجاحظ الذي يدل عنوانه دلالة واضحة على المقاصد التي يروم محتواه تحقيقها تلميحا وتصريحا . و من هذا المنطلق يحاول هذا المقال التعرّيج على مبحث من أهم مباحث التداولية ألا و هو مبحث مبادئ التخاطب نظرا لأهميته في التواصل اللغوي المتداول بين الناس في الحياة اليومية، وتبحث عن تجلياته في التراث البلاغي والأدبي العربي من خلال كتاب البيان و التبيين للجاحظ . لذا برز التساؤل الآتي:

ماهي ملامح مبادئ التخاطب عند الجاحظ من خلال كتابه "البيان و التبيين" ؟

للدراصة هدفان أساسيان : الأول يتمثل في إبراز ملامح مبادئ التخاطب التداولية في التراث البلاغي العربي و مقارنتها بقواعد التخاطب الغربية . و الثاني يروم نقد و توجيه بعض قواعد التخاطب الغربية - (التي صاغها كل من : غرايس ، لاكوف ، ليتش) - بما يتوافق مع المبادئ الإنسانية و قيما الدينية .

و فيما يتعلق بمنهج الدراسة ، فقد اعتمدنا منهج المقارنة و التحليل لإبراز مدى عناية البلاغيين العرب القدامى بمبادئ التخاطب من خلال كتاب "البيان و التبيين" للجاحظ ، و مقارنتها بقواعد التخاطب في المنهج التداولي الحديث ، كما بيّنا مكن الخلل في إطلاق بعض قواعد التخاطب الغربية بما لا يتوافق مع المبادئ الإنسانية و قيما الدينية عن طريق الوصف و التحليل.

2. تعريف التداولية :

لقد تعددت التعريفات التي تحدد مفهوم التداولية صياغة و تقاربت معنى ، ولعل من أهمها وأحسنها ما يلي: « (إنّ) أوجز تعريف للتداولية و أقربه إلى القبول هو: دراسة اللغة في الاستعمال (in use) ، أو في التواصل (in interaction) ، لأنه يشير إلى أن المعنى ليس شيئا متأصلا في الكلمات وحدها ، ولا يرتبط في المتكلم وحده ، و لا السامع وحده ، فصناعة المعنى تتمثل في تداول (négociation) اللغة

بين المتكلم والسامع في سياق محدد (ماديّ ، و اجتماعيّ ، و لغويّ) وصولاً إلى المعنى الكامن في كلام ما.¹

و منهم من يعرفها بأنها : « دراسة المعنى التواصلية ، أو معنى المرسل ، في كيفية قدرته على إفهام المرسل إليه بدرجة تتجاوز معنى ما قاله.² و قد استعمل الباحث الجزائري رائد اللسانيات العربية عبد الرحمن الحاج صالح مصطلح " التخابط " كمقابل لهذا المصطلح الأجنبي في كتابه " الخطاب والتخابط بين نظرية الوضع و الاستعمال العربية.³

و التوجه نفسه نجده عند الباحث الليبي محمد يونس علي حيث فضّل استعمال المصطلح العربي الأصل ، و ذلك في كتابه " علم التخابط الإسلامي " الذي هو ترجمة (Medieval islamic pragmatics)⁴ ، و كتابه " مقدمة في علمي الدلالة والتخابط " الذي انتقد فيه ترجمة بعض اللسانيين العرب لهذا المصطلح الإغريقي الأصل بالتداولية ، أو الذرائعية ، أو النفعية . و اعتبرها ترجمة غير موفقة، لأن الغربيين يفسرونه « بعلم الاستعمال (the science of use) الذي يتفق تماماً مع مباحث الاستعمال المقابلة لما يعرف بالوضع عند علماء أصول الفقه والبلاغيين العرب القدماء ... إنّ تسمية (pragmatics) بعلم الاستعمال قد تكون أفضل من غيرها مما ذكر ، و إن كنت أفضل ترجمته بعلم التخابط ، وهي ترجمة تراعي ما صدق اللفظ لا مفهومه بالمعنى المنطقي للمصطلحين ، حيث يقصد بمباحث الاستعمال ما يدخل في إطار المباحث التخاطبية تماماً.⁵

تضم التداولية عدّة مباحث لغوية من أشهرها : نظرية الأفعال الكلامية والحجاج ومبادئ (قواعد) التخابط الذي هو موضوع بحثنا هذا ، و غيرها من المباحث الأخرى .
3. مفاهيم أساسية "التخابط ، و المحادثة ، و علم التخابط ":

قبل الحديث عن مبادئ التخابط لابد من التعرّيج على بعض المفاهيم الأساسية التي تؤسّس لتلك القواعد التي ينبغي أن تراعى أثناء التخابط بين طرفي الخطاب ، وهي :

3 - 1 - التخابط : « تخاطب الشخصان : تحدثا و تكالما "تخاطبوا واستعرضوا جوانب القضية للوصول إلى اتفاق ، تخاطب هاتفي ، ... لغة التخابط : لهجة الحديث . خاطبه صديقه : حادثه وكالمه، واجهه بالكلام. ... »⁶ فالتخابط هو طريقة التواصل اللغوي بين بني البشر الذي تتعدد أغراضه و دوافعه . و فيه أخذ و ردّ بين طرفين مرسل ومستقبل.

3 - 2 - المحادثة الطبيعية : « هي كل تعامل لغوي يتم [عن قرب] وجهاً لوجه، أو عن بعد (عن طريق الهاتف المرئي أو البريد الإلكتروني...) تنهض فيه العوامل المقامية و السياقية و التنغيمية والإشارات الحسية بدور هام.⁷ و من خلال هذين التعريفين يتبيّن لنا أن التخابط والمحادثة هما

مصطلحان لمفهوم واحد. أما العلم الذي يدرس هذا التخاطب فيسمى "علم التخاطب" و يمكن تعريفه باختصار فيما يلي:

3 - 3 - علم التخاطب : «يعرّف علم التخاطب pragmatics بأنه دراسة كيف يكون للقوليات معان في المقامات التخاطبية . وهو بذلك يتميز عن علم الدلالة الذي يدرس المعنى وفقاً للوضع فقط، وبمعزل عن السياق، و المقامات التخاطبية.»⁸ أي يهتم بدراسة اللغة أثناء الاستعمال مع مراعاة كل ما يؤثر هذا التخاطب للوصول إلى كشف المعاني المقصودة وغيرها.

4. أهم مبادئ التخاطب و تجلياتها في كتاب البيان و التبيين للجاحظ (مبدأ التأدب ، مبدأ التعاون ، مبدأ الوجه):

يتحكم في بناء الخطاب عدة أمور ، منها العلاقة التي تربط بين طرفي الخطاب و الغرض الذي يسعى المرسل إلى تحقيقه ، فيحتم ذلك عليه اختيار استراتيجية خطابية تناسب المقام و تؤدي إلى بلوغ المرام . و من أهم مبادئ التخاطب التي صاغها الغربيون (غرايس ، لاكوف ، ليتش) ما يلي :

4 - 1 - مبدأ التعاون :

يتحدد مفهوم مبدأ التعاون من خلال الفكرة التي تركز على أن « فهم الملفوظات و تأويلها لا يعتمد على معنى الجملة في السياق اللساني و غير اللساني و إنما يعتمد على ما يبذله المتحاورون من مجهودات لينجح التواصل ، و هو ما سماه غرايس مبدأ التعاون "cooperative principle" ، هو مبدأ يتأسس على أربع قواعد أو مسلمات و هي :

4 - 1 - 1 - قاعدة الكمية :- اجعل مساهمتك تتضمن أخباراً كافية . لا تجعل مساهمتك تتضمن أخباراً أكثر مما هو مطلوب . »⁹

و هذه القاعدة فيها مراعاة للمعاملة الإنسانية إما أن يكون المتلقي محدود الفهم لا يستوعب ما زاد عن المطلوب، أو يكون عالماً بالأمر أو كثير الانشغالات يحتاج فقط إلى ما يؤدي الغرض و ما زاد عن ذلك مضية لوقته الثمين ، و ينطبق عليه قول العرب قديماً : " خير الكلام ما قل و دلّ " . و يتضح مغزى هذه القاعدة في كلام الجاحظ الآتي : «و مدار الأمر على إفهام كل قوم بمقدار طاقتهم، و الحمل عليهم على قدر منازلهم.»¹⁰ . و قد ذمّ البلاغيون فضول الكلام و ألحوا على اجتنابه في كثير من المواضع ، كما مدحوا كثيراً دقة إصابة المعاني بالكلام الموجز ، كما سنرى فيما هو آتٍ من الشواهد وغيرها ممّا لم نذكره لضيق المقام ههنا ، و من ذلك على سبيل التمثيل لا الحصر ما يلي : قال الجاحظ: « و هم و إن كانوا يحبُّون البلاغة و الطلاقة ، ... فإنهم كانوا يكرهون ... التكلُّف ، و الإسهاب والإكثار، لما في ذلك من التزُّيد و المباهاة ، ... و كانوا يكرهون الفضول في البلاغة.»¹¹

فإذا كان الكلام مُهمًا يحتاج إلى تكرار لتثبيت المعنى ، أو كان السامع بحاجة إلى تكرار ، لزم تكراره بالقدر الذي يحتاج إليه المستمع كي يستوعبه ، يقول الجاحظ: « و جملة القول في الترداد ، أنه ليس فيه حدٌّ يُنتهى إليه، و لا يُؤتى على وصفه . و إنما ذلك على قدر المستمعين ، و من يحضره من العوام و الخواص . و قد رأينا الله عزَّ و جلَّ قد ردّد قصة موسى و هود و هارون.... »¹²

4 - 1 - 2 - « قاعدة الكيفية : اجعل مساهمتك صادقة . و تنفرع عن هذه المسلمة قاعدتان خاصتان هما : - لا تُصرِّح بما تعتقد أنه كاذب . - لا تُصرِّح إلا بما تستطيع البرهنة عليه . »¹³
و يتجلى مغزى هذه القاعدة في العبارات الآتية :

قال الجاحظ : « و كانوا يأمرّون بالتبَيُّن و التثبُّت ، و بالتحَرُّز من زلل الكلام ، و من زلل الرأي ، و من الرأي الدَّبري ، و الرأي الدَّبري هو الذي يعرض من الصواب بعد مضي الرأي الأول و فوات استدراكه . و كانوا يأمرّون بالتحلُّم و التعلُّم ، و بالتقدُّم في ذلك أشدَّ التقدُّم . »¹⁴ فهم يلحُّون على التزام الصدق في نقل الكلام، و تحري الصواب فيه . فقله : " يأمرّون بالتبَيُّن و التثبُّت ، و بالتحَرُّز من زلل الكلام . " هو ما تدعو إليه القاعدة بالضبط من اجتناب الكذب ، و "التثبُّت" هو ما تستطيع البرهنة على صحته ، أما "التحرُّز من زلل الكلام." فهو الابتعاد عن المغالطات و كل ما فيه تضليل أو خداع .

و هذه القاعدة تحقق منفعة كبيرة في المعاملات الإنسانية ، إذ تؤدي إلى قطع الطريق أمام انتشار الإشاعات المغرضة التي تجلب الغرر و الضرر ، و تتسبب في فساد العلاقات بين الناس، و تفكيك الأسر و تدمير المجتمعات. و احترامها يُوطِّد العلاقات بين المتحاورين و ينشر الثقة بين المتعاملين.

4 - 1 - 3 - « قاعدة الملائمة أو العلاقة : اجعل مساهمتك ملائمة. »¹⁵

كما قالت العرب قديما لكل مقام مقال . و احترام هذه القاعدة يؤسس لعلاقة تقدير المتلقي واحترامه، و حفظ مكانته ، و تؤدي إلى إصابة الهدف المراد من الخطاب دون عرقلة أو تخليط أو تغليب. و نجد فحوى هذه القاعدة ماثلا في كلام الجاحظ إذ يقول : « للكلام غاية ، و لنشاط السامعين نهاية، و ما فضل عن قدر الاحتمال و دعا إلى الاستئقال و الملل ، فذلك الفاضل هو الهذر ، و هو الخطل ، و هو الإسهاب الذي سمعت الحكماء يعيبونه. »¹⁶ كما يتضح في المثل العربي السائر فهم : «يقولون في إصابة عين المعنى بالكلام الموجز : "فلان يُفْلُ المَحَزَّ و يُصِيبُ المَفْصِل." و أخذوا ذلك من صفة الجزار الحاذق ، فجعلوه مثلا للمصيب الموجز. »¹⁷ والأمثلة على هذه القاعدة كثيرة جدا كما سنرى بعضها فيما هو آتٍ من الشواهد.

4 - 1 - 4 - « **مسلمة الجهة** : تختلف عن المسلمات السابقة في كونها لا تعنى بما قيل ، و إنما بكيفية التعبير عما ننوي التعبير عنه . و ينص غرايس على وجود قاعدة جوهرية هي :

- **كن واضحا** . و تتفرع عن هذه المسلمة القواعد التالية : - **ليكن تدخلك واضحا** . - **ليكن تدخلك موجزا** . - **اجتنب الالتباس** . - **اجتنب الغموض**»¹⁸ تتجلى عناصر هذه المسلمة في التراث البلاغي العربي فيما يلي :

- **ليكن تدخلك واضحا** . تظهر هذه القاعدة واضحة جلية في العبارات الآتية ، حيث يقول الجاحظ : «**على قدر وضوح الدلالة و صواب الإشارة ، و حسن الاختصار ، و دقة المدخل ، يكون إظهار المعنى**» و كلما كانت الدلالة أوضح و أفصح ، و كانت الإشارة أبين و أنور ، كان أنفع و أنجع. والدلالة الظاهرة على المعنى الخفي هو البيان الذي سمعت الله عزّ و جلّ يمدحه ، و يدعو إليه ويحثّ عليه»¹⁹ و هذا الكلام واضح في بيان أهمية وضوح الدلالة لتبليغ المعنى و إظهاره للمتلقى و إبداء التعاون معه ليحصل فهم الخطاب ببسر و سهولة . و إن مما توافق عليه النقل و العقل شرعا و عرفا أنّ مدح الشيء أو الفعل (الموافق للشرع أو كان مباحا) يدلّ على الحثّ على إتيانه و الأمر بفعله ضمنا، كما أنّ ذمّ الشيء أو تقبيح الفعل (المنافي للشرع) يقتضي اجتنابه و النهي عن فعله بمقتضى ما تواترت عليه النصوص الشرعية واتفقت عليه المبادئ العقلية السليمة . و هذا ما نجده في التراث البلاغي العربي فإذا مدحوا أسلوبا أو وصفوه بأنه بليغ إنما يريدون الحثّ على انتهاجه ، و إذا ذمّوه فهم يريدون اجتنابه، فالإشارة عندهم أبلغ من العبارة، لذا سنصادف اختلاف صياغة المبنى اللغوي لقواعد التخاطب بالمفهوم الغربي و ما يماثلها معنى في التراث البلاغي العربي و العبرة بالمفهوم لا المنطوق .

- **ليكن تدخلك موجزا** . يتمثل مضمون هذه القاعدة في كلام الجاحظ التالي ذكره: « و أحسن الكلام ما كان قليله يغنيك عن كثيره ، و معناه في ظاهر لفظه ... فإذا كان المعنى شريفا و اللفظ بليغا ، و كان صحيح الطبع بعيدا من الاستكراه ، و منزلها عن الاختلال مصونا عن التكلف ، صنع في القلوب صنع الغيث في التربة الكريمة . و متى فصلت الكلمة على هذه الشريطة ، و نفذت من قائلها على هذه الصفة، أصحبها الله من التوفيق و منحها من التأييد ، ما لا يمتنع معه من تعظيمها صدور الجابرة ، ولا يذهل عن فهمها معه عقول الجهلة»²⁰ و إن اختلف صياغة المبنى اللغوي لتركيب العبارتين إلا أن المعنى الذي ترمي إليه هذه القاعدة و عبارات هذا الكلام واحد ، بيّنا أن الجاحظ فصله و أضاف له بعض المتممات التي تحدث وقعا مميزا في القلوب و العقول.

كما نجدها صريحة في قول معاوية بن أبي سفيان لصُحار بن عيَّاش العبديّ : «ما تعدّون البلاغة فيكم؟ قال : الإيجاز . قال له معاوية: و ما الإيجاز ؟ قال صُحار : أن تُجيب فلا تبطئ ، وتقول

فلا تخطئ.»²¹ و مما يدل عليها دلالة صريحة لا غبار عليها الكلام الآتي : قال ابن الأعرابي قلت للمفضل بن محمد الضبيّ : « ما الإيجاز عندك ؟ قال : حذف الفضول ، و تقريب البعيد.»²²

- اجتنب الالتباس . من أهم قواعد مبدأ التعاون مع متلقي الخطاب اجتناب الالتباس حتى يهتدي إلى المعنى المقصود دون عناء أو تضليل ، و نجد في التراث البلاغي العربي ما يؤكد هذا التوجّه ، و يحتّ المتكلم على توخي الإفصاح عن المعنى المقصود ليفهمه السامع ، حيث يقول الجاحظ : « البيان اسم جامع لكل شيء كشف لك قناع المعنى ، و هتك الحجاب دون الضمير ، حتى يُفضي السامع إلى حقيقته ... لأن مدار الأمر و الغاية التي إليها يجري القائل و السامع ، إنما هو الفهم والإفهام ، فبأي شيء بلغت الإفهام و أوضحت عن المعنى ، فذلك هو البيان في ذلك الموضع.»²³ و هذا الكلام واضح لا يحتاج إلى تعليق.

- اجتنب الغموض . و مما يجعل القصد مفهوماً اجتناب الغموض ، و هو ما أشار إليه البلاغيون العرب القدامى فقد قال أحدهم : قلت للعتابي : « ما البلاغة ؟ قال : كل من أفهمك حاجته من غير إعادة و لا حُبسة و لا استعانة فهو بليغ ، فإن أردت اللسان الذي يروغ الألسنة، و يفوق كل خطيب ، فإظهار ما غمض من الحق،...»²⁴

و مما يزيل الغموض و يزيد من درجة الوضوح استعمال الإشارات ببعض أعضاء الجسم كاليد والرأس و ملامح الوجه و غيرها ، و قد نبّه الجاحظ إلى أهمية الإشارة في تجلية المعنى المقصود ، فقال: «وحسن الإشارة باليد و الرأس ، من تمام حسن البيان باللسان ، مع الذي يكون مع الإشارة من الدّل.»²⁵

و قد حدّر بعض البلاغيين من اعتماد الغموض والتعقيد في الكلام نظراً لمآلاته السلبية ، و نتائجه غير المرضية ، و في ذلك يقول بشر بن المعتمر : « ... و أحسن في الأسماع... من لفظ شريف و معنى بديع ... و مهما أخطأك لم يخطئك أن يكون مقبولا قصداً، و خفيفاً على اللسان سهلاً،... و إياك والتوعرّ، فإن التوعرّ يسلمك إلى التعقيد ، و التعقيد هو الذي يستهلك معانيك، ويشين ألفاظك.»²⁶

و في هذه القاعدة لا تخفى جوانب المعاملة الإنسانية في التخاطب مع الغير ، ويتجلى ذلك في تقنين استخدام اللغة تقنياً ضابطاً للعلاقة بين المتخاطبين حتى يسود التقاهم و يعم الشعور بالرضى الذي يطبع درجات التواصل بين أطراف الخطاب .

4 - 2 - مبدأ التأدب : أ - مبدأ التأدب عند روبن لاكوف مختصراً :

يتجلى هذا المبدأ في التهذيب المفترض إظهاره عند التفاعلات الكلامية بين المتحاورين والمتخاطبين، بالنظر إلى بعض الاعتبارات الاجتماعية و العرفية السائدة بينهم التي تضبط العلاقات

وتنظمها ، كاحترام القيم الأخلاقية ، و عامل السن ، والمكانة الاجتماعية ، و كل ما سبق يندرج ضمن المعاملة الإنسانية التي تقتضي وجود مثل هذه المظاهر الخطابية .

و منطلقه هو مبدأ التعاون الغريسي ، فقد قررت روبن لاكوف الباحثة الفرنسية تطعيم مبدأ التعاون الذي يعتمد على الوضوح في التبليغ بمبدأ آخر يستند إلى التهذيب أسمته " مبدأ التأدب " لأنها ترى أنّ « المتخاطبين في تبادلاتهم الكلامية يحرصون غالبا حرصا شديدا على الالتزام بقدر كبير من الأدب والبعد عن العدوانية أكثر مما يتوخون الوضوح. و ينبني مبدأ التأدب عند لاكوف على قاعدتين هما : - كن واضحا (Be Clear) ، - كن مؤدبا (Be Polite) .»²⁷

4 - 2 - 1 - قاعدة : كن واضحا : تتجلى في قول إسحاق بن حسان بن قوهي : «لم يفسر البلاغة تفسير ابن المقفع أحد قط. سئل ما البلاغة ؟ ... و ليكن في صدر كلامك دليل على حاجتك...، فإنه لا خير في كلام لا يدل على معنك ، و لا يشير إلى مغزأك ، ... ، و الغرض الذي إليه نزعنا. قال : قيل له : فإن ملّ السامع الإطالة ... قال : إذا أعطيت كل مقام حقه ، و قمت بالذي يجب من سياسة ذلك المقام ، وأرضيت من يعرف حقوق الكلام، فلا تهتم لما فاتك من رضا الحاسد و العدو، فإنه لا يرضيهما شيء.»²⁸

4 - 2 - 2 - قاعدة : كن مؤدبا : تبدو ملامحها في كلام العرب القدامى متضمنة في قول بشر بن المعتمر : «.... و من أراغ معنى كريما فليلتمس له لفظا كريما ، فإن حق المعنى الشريف اللفظ الشريف ، و من حقهما أن تصونهما عما يفسدهما ويهجنهما.»²⁹ فهو يحث المتكلم على التأدب من خلال اختيار الألفاظ المهيبة لتأدية المعاني الحسنة و صيانتها عما يشوب لطافتها مبنى ومعنى، وهذا هو غاية التأدب و منتهى احترام المخاطب وتقديره.

يقول الجاحظ مبينا الأثر السلبي للفظ الهجين المستقبح : « اعلموا أن المعنى الحقير الفاسد، والدنى الساقط ، يعيش في القلب ... لأن اللفظ الهجين الردي و المستكره الغبي ، أعلق باللسان ، وآلف للسمع، وأشدّ التحاما بالقلب من اللفظ النبیه الشريف ، و المعنى الرفيع الكريم... و الإنسان بالتعلم والتكلف، ويطول الاختلاف إلى العلماء ، و مدارس كتب الحكماء ، وجود لفظه و يحسن أدبه.»³⁰ و هو بهذا الكلام يحذر من سوء الأدب اللفظي ، و يدعو ضمنا إلى اجتنابه و تحاشيه ، لأنه ذمه و بين كيف يحسن أدب الإنسان و وجود لفظه بطول تدريب لسانه من خلال ملازمة العلماء للتأسي بهم، ومدارس كتب الحكماء لتجويد الكلام شكلا و مضمونا .

و من هنا يتبين لنا أن مبدأ التأدب يروم جعل جوّ المحاوره تسوده علاقات إنسانية راقية يُخيم عليها التآلف و الودّ ، و يسوده الشعور بتقدير الطرف الآخر له من خلال أسلوب كلامه و طريقة عرض

أفكاره، مما يدفعه إلى التزام سلوك التأدب مع محاوره ، ليحافظ على صفاء جوّ النقاش و استمرار ما يميزه من احترام وتقدير، بالابتعاد عن كل ما من شأنه تفتير المتخاطبين ، و كل ما يثير أشكال العنف بنوعيه، و تجنب ما يوقظ التصرفات العدوانية الكامنة .

4- 2 - ب - مبدأ التأدب عند ليتش :

« ينبنى نموذج التأدب عند ليتش على ثنائية جوهرية مدارها حول (الجهد - الفائدة) و هي ثنائية غير منفصلة عن طرفي الخطاب: المتكلم و المخاطب. فالتأدب يقتضي التقليل من الجهد، و زيادة الفائدة لحدّها الأقصى لدى المخاطب أو السامع. و يتجلى هذا المنظور من خلال الوقوف عند صياغة مسلمات التأدب عند ليتش :

مسلمة اللباقة تقتضي : - ليقبل المتكلم من الجهد للحدّ الأقصى . - ليستفيد المستمع للحدّ الأقصى .

مسلمة التواضع تقتضي : - ليقبل المتكلم تمجيده و إطراره لذاته للحد الأدنى.

ليستفيد المستمع من الإطرار و التمجيد للحدّ الأقصى .

مسلمة التعاطف تقتضي : - ليقبل المتكلم نفوره من المخاطب للحد الأدنى .

ليرفع المتكلم تعاطفه مع المخاطب للحدّ الأقصى .

مسلمة التقدير و مسلمة الاستحسان تقتضيان :- ليقبل المتكلم من امتعاض المخاطب للحدّ الأدنى.

- ليرفع المخاطب من رضا المخاطب للحدّ الأقصى .

مسلمة السخاء تقتضي : - ليقبل المتكلم من الفائدة الشخصية للحد الأدنى .

ليرفع المتكلم الفائدة للحدّ الأقصى»³¹

و فيما يلي نتطرق إلى التمثيل على هذه المسلمات من التراث البلاغي العربي ، لإظهار مدى عنايتهم بأساليب التخاطب و عدم تجاهلهم لأهمية كيفية إلقاء الخطاب و مدى تأثيره في المتلقي و تحقيق القصد منه كما يلي :

- مسلمة اللباقة تقتضي : - ليقبل المتكلم من الجهد للحدّ الأقصى . - ليستفيد المستمع للحدّ الأقصى.

يظهر مضمون هذه المسلمة فيما يلي : قال عبد الكريم بن روح الغفاري ، حدّثني عمر الشّمري، قال : قيل لعمر بن عُبيد : « ما البلاغة ؟ ... قال عمر كأنك إنما تريد تخيّر اللفظ ، في حسن الإفهام، قال نعم، قال : إنك إن أتيت تقرير حجة الله في عقول المكلفين ، و تخفيف المؤونة على المستمعين، وتزيين تلك المعاني في قلوب المريدين ، بالألفاظ المستحسنة في الأذان ، المقبولة عند الأذهان ، رغبة في سرعة استجابتهم ، و نفي الشواغل عن قلوبهم بالموعظة الحسنة ، على الكتاب والسنة ، كنت قد أوتيت فصل الخطاب و استوجبت على الله جزيل الثواب»³²

فعبارة " تخفيف المؤونة على المستمعين " تدل على الاختصار دون اخلال بالمعنى المراد وهذا فيه تقليل للجهد المبذول بكثرة الكلام الذي يمكن الاستغناء عنه و حصول الفائدة للمستمع دون إرهاق، وعبارة "تزيين تلك المعاني في قلوب المريدين" هو عامل آخر مساعد على حصول استفادة المستمع لأن تزيين المعاني يغرسها في القلوب غرسا سلسا ، و يشد الانتباه و يبعث الشوق في النفوس ، وبالتالي يحقق الخطاب مغزاه، و يبلغ المتكلم مبتغاه . و عبارة "المقبولة عند الأذهان ، رغبة في سرعة استجابتهم" توحى بضرورة أن يكون الكلام مفيدا للسامع أو على الأقل غير مرفوض من قبله حتى يستجيب لمحتوى الخطاب .

- مسلمة التواضع تقتضي : - ليقال المتكلم تمجيده و إطراره لذاته للحد الأدنى .

يظهر معنى هذه المسلمة في كلام الجاحظ الآتي : « و العجب مذموم ... و إنما العجب إسراف الرجل في السرور بما يكون منه و الإفراط في استحسانه ، حتى يظهر ذلك في لفظه و في شامئله.»³³ إبداء العجب بالنفس يشعر المتلقي باستعلاء المتكلم عليه و ازدياده به، مما يؤدي إلى نفوره و عدم رغبته في تلقي هذا الخطاب، الأمر الذي يُحدث شرخا في العلاقة بين طرفي الخطاب وهذا منافٍ لمبدأ التأدب .

- ليستفيد المستمع من الإطرار و التمجيد للحد الأقصى .

أما هذه ففيها نظر ، لأنها تحتاج إلى تقييد و تقنين بحسب حال المستمع وأخلاقه ، و ظروف المقام التي توطر المقال . قال بشر بن المعتمر : « ينبغي للمتكلم أن يعرف أقدار المعاني ، و يوازن بينها و بين أقدار المستمعين و بين أقدار الحالات ، فيجعل لكل طبقة من ذلك كلاما ، و لكل حالة مقاما، حتى يقسم أقدار الكلام على أقدار المعاني ، و يقسم أقدار المعاني على أقدار المقامات ، و أقدار المستمعين على أقدار الحالات...»³⁴ فينبغي أن يكون الإطرار و التمجيد لمن يستحقه من المستمعين، وليس كل مستمع يستحق ذلك ، فلا قيمة لكلام لا صدق فيه ، بل قد تنجر عنه أضرار كثيرة لا تحمد عقباها و لا يعرف مداها و امتدادها .

- مسلمة التعاطف تقتضي : - ليقال المتكلم نفوره من المخاطب للحد الأدنى .

- ليرفع المتكلم تعاطفه مع المخاطب للحد الأقصى.

نجد فحوى هذه المسلمة متضمنا في العبارات الآتية : « لا تُقبل بحديثك على من لا يُقبل عليه بوجهه.»³⁵ إنما تتضح الأمور بأضدادها ، فهذا الكلام يعني اجعل المخاطب ينجذب إلى كلامك، و لا يجد بُداً من الإصغاء إليه ، و لا مفرا من تقبله و الإذعان إلى فحواه تحت تأثير سلطة اللغة و جودة المعنى لا غير . كما نتحسس وجودها في هذا الكلام بشكل خفي غير ظاهر ، قال عبد الله بن مسعود:

«حدّث الناس ما حدجوك بأبصارهم ، و أدنوا لك بأسماعهم ، [و لحظوك بأبصارهم]، و إذا رأيت منهم فترة فأمسك.»³⁶ و هذه العبارات تدعو إلى التعاطف مع المخاطب إلى الحد الأقصى و مراعاة شعوره و تقبل مواقفه من الخطاب الذي يتلقاه ، واعتباره هو المتحكم في مقدار ما يتلقى إقبالا وإحجاما .

- مسلمة التقدير و مسلمة الاستحسان تقتضيان : - ليقول المتكلم من امتعاض المخاطب للحد الأدنى . نلمح معناها متضمنا في هذا الكلام ، قال بعض الحكماء : « من لم ينشط لحديثك فارفع عنه مؤونة الاستماع.»³⁷ و مؤدى هذه العبارة بالخلف ، أي قدّم خطابا لا يمتعّض منه السامع ، بحيث يكون محفزا لنشاطهم جالبا لاستماعهم ، ويحظى بالقبول لديهم .
- ليرفع المخاطب من رضا المخاطب للحد الأقصى .

تتجسد هذه القاعدة فيما يلي : قال إسحاق بن حسان بن قوهي : « لم يفسر البلاغة تفسير ابن المقفع أحد قط . سئل ما البلاغة ؟ ... قيل له : فإن ملّ السامع الإطالة ... قال : إذا أعطيت كل مقام حقّه ، و قمتّ بالذي يجب من سياسة ذلك المقام ، و أرضيت من يعرف حقوق الكلام ، فلا تهتم لما فاتك من رضا الحاسد والعدوّ ، فإنه لا يرضيهما شيء.»³⁸ ليس كل مخاطب يستحق الإرضاء ، فقد يكون من أهل الباطل أو ظالما أو من أصحاب الأهواء و الضلال ، يجب التصدي له بحكمة و محاولة إرجاعه إلى جادة الصواب و عدم موافقته على ما هو عليه و لو بإزعاجه وإغضابه ، فالحق أحق بالاتباع، فالتعميم المطلق قد يوقع في الزلل و إحداث الخلل لذا وجب الاحتراز . ولهذا قنن ابن المقفع رضا المخاطب ، و ليس على إطلاقه كما في هذه القاعدة ، فالمخاطب تختلف أوضاعه وحالاته، فإذا كان حاسدا أو عدواً أو غير ذلك لا يمكن إرضاءه ، بل يستحيل ذلك ، بل ينبغي عدم إرضائه أحيانا ، وقد يجب إغضابه إذا كان مناهضا للحق .

- مسلمة السخاء تقتضي : - ليقول المتكلم من الفائدة الشخصية للحد الأدنى .

- ليرفع المتكلم الفائدة للحد الأقصى . نستشف معنى هذه المسلمة بالتقريب في الكلام الآتي :

يقول بشر بن المعتمر : « ... و المعنى ليس يشرف بأن يكون من معاني الخاصة ، و كذلك ليس يتضع بأن يكون من معاني العامة . و إنما مدار الشرف على الصواب وإحراز المنفعة، مع موافقة الحال، و ما يجب لكل مقام من مقال ... فإن أمكنك أن تبلغ من بيان لسانك ، و بلاغة قلمك ، ولطف مداخلك، و اقتدارك على نفسك ، إلى أن تفهم العامة معاني الخاصة ، و تكسوها الألفاظ الواسطة التي لا تلطف عن الدهماء ، و لا تجفو عن الأكفاء ، فأنت البليغ التام.»³⁹ يشير بشر بن المعتمر أن شرف المعنى لا يتم إلا إذا كان صوابا محققا للمنفعة موافقا للحال ، فهذا يدل دلالة واضحة على توخي المتكلم إحراز الفائدة قد تكون متبادلة بين طرفي الخطاب أو مقتصرة على أحدهما ، إلا أن القاعدة الأولى من

هذه المسلمة تنص على تقليل الفائدة لصالح المتكلم : "يقلل المتكلم من الفائدة الشخصية للحد الأدنى." نرى فيها شطط و إجحاف ، فما المانع من أن تكون الفائدة متبادلة بين طرفي الخطاب بالتساوي ؟ أو يفوق نصيب أحدهما الآخر بشرط ألا يكون فيها ظلم أو خداع و غرور و تضليل . فالأصل لا ضرر وإضرار ، فتقليل الفائدة لصالح المتكلم قد يلحق به الضرر .

أما قوله : «... فإن أمكنك أن تبلغ من بيان لسانك ، ... إلى أن تفهم العامة معاني الخاصة.» ففيه رفع لسقف الفائدة لصالح المتلقي و التقليل من حظ النفس لأنه يتطلب منه بذل جهد أكبر ليحصل له ذلك المبتغى.

و مما يدل على ذلك أيضا قول الجاحظ : « و على قدر وضوح الدلالة وصواب الإشارة، وحسن الاختصار، و دقة المدخل، يكون إظهار المعنى . و كلما كانت الدلالة أوضح و أفصح ، و كانت الإشارة أبين وأنور، كان أنفع و أنجع.»⁴⁰ حيث بين في هذا الكلام العوامل التي ينبغي أن تتوفر في الخطاب كي يتحقق رفع مستوى الفائدة لدى المخاطب من خلال ظهور المعنى المراد تبليغه له.

و تظهر هذه المسلمات التقدير الكبير الذي يحظى به المخاطب و مدى مراعاة شعوره و الحث على البعد عن كل ما يعكر جو الحوار بينهما . و هي من أهم مبادئ المعاملة الإنسانية بين أطراف الخطاب. فالمتكلم يقلل من حظ ذاته للحد الأدنى ، ويزيد من استفادة المخاطب للحد الأقصى من جوانب تخاطبية متعددة تظهر تعاطفه مع محاوره و شدة تواضعه له و سخائه معه .

4 - 3- مبدأ الوجه :

« يجب على المرسل أن يصون وجه غيره ، ففي صيانة وجه غيره ، صيانة لوجهه هو أيضا، وذلك علامة على الاحترام المتبادل و التعاون بينهما . و يقترح (براون و ليفنسون) هذا المبدأ ، بوصف الوجه هو رغبات الإنسان الأساس ، فيقسمانه قسمين رئيسيين هما :

الوجه الدافع ، و هو : رغبة الإنسان في ألا يعترض الآخرون على أفعاله .

الوجه الجالب و هو : رغبة كل واحد في أن تكون إرادته محترمة على الأقل من البعض الآخر.»⁴¹

و هاتان القاعدتان ينبغي ألا نجاريهما على إطلاقهما ، بل يستوجب تقييدهما بضوابط تحفظ القيم الدينية و العقائدية و فضائل الأخلاق و مبادئ العقل السليم، لأن الإطلاق قد تتسرب منه الشرور، وقد يفتح بابا لا يسد للتخلص من المبادئ و القيم التي تحفظ كيان الأمة و تصونها من الزلل و الانحراف. فكيف لعاقل أن يحترم رغبة مجرم أو فاسق ماجن أو رغبة خائن أو ضال أو يحترم إرادة ظالم غاصب، وهذه النوع من الرغبات و الإرادات هي معاول هدم لأسس الحياة السليمة السوية ، لأننا ننجز بالأقوال

أفعالا ، و بها نغيّر أحوالا ، و نكتسب أموالا ، و نحدد مآلا . لذا وجب الاحتراز من احترام المقال المحدّد للمال . فالعبرة بمآلات الأمور كما يقول الفقهاء و علماء الأصول .

نلمح فحوى هذه القاعدة بشكل خفي يدل على رغبة الإنسان في صيانه وجه غيره ، لأجل تحقيق الاحترام المتبادل و إظهار التعاون بين طرفي الخطاب فيما يلي :

قال بشر بن المعتمر : « ... كما أنّه إن عبّر عن شيء من صناعة الكلام واصفا أو مجيبا أو سائلا ، كان أولى الألفاظ به ألفاظ المتكلمين ، إذ كانوا لتلك العبارات أفهم ، و إلى تلك الألفاظ أميل ، وإليها أحسنّ و بها أشغف. »⁴² قدّم بشر بن المعتمر مثالا يدل على " رغبة كل واحد في أن تكون إرادته محترمة. " وهو رغبة المتكلمين في استعمال مصطلحاتهم الدالة على أفكارهم ، حاثّا الخطيب على مراعاة ذلك بانتقاء ألفاظهم إن تكلم في مجال اختصاصهم معللا ذلك بتعلقهم بها و ميلهم إليها ، ويمكن تعميم هذا على باقي مجالات الحياة الأخرى . بحيث يراعي الخطيب ميول الفئة التي يوجه إليها خطابه دون أن يدفعه ذلك إلى الخروج عن جادة الصواب و مجانية الحقّ .

و احترام هذا المبدأ يزرع الوّد بين طرفي الخطاب و يبعدهما عن العنف بشكليته اللفظي والجسدي ، وهذا ما يجعله يصون الجانب الأخلاقي بتأسيسه لعلاقة الاحترام المتبادل و حفظ كرامتهما معا (حفظ ماء الوجه) ، و تجنب الأفعال اللغوية التي تسيء إلى الآخر التي هي منشأ جل الخلافات والخصومات التي قد تقود إلى صراع لا تحمد عقباه .

5 - الخاتمة:

خلصنا في هذه الدراسة إلى الأفكار التالية :

- حرص البلاغيون العرب القدامى على تقنين قواعد التخاطب بين المتخاطبين تقنيّا فريدا من نوعه حاز قصب السبق في هذا الميدان مراعاة لمتطلبات المقام و مقتضيات الحال . إلا أنها مادة خام تحتاج إلى دراسة وتحليل لاستجلاء كنوزها .
- ينبغي تطعيم النظريات الغربية الحديثة في مجال الدراسات اللغوية بشواهد من التراث اللغوي العربي الأصيل التي تتقاطع معها و لو في بعض الجزئيات و ذلك تحقيقا لعدة أهداف منها : إحياء التراث اللغوي العربي وبعث روح التجديد فيه ، اكتساب الملكة اللغوية العربية الأصيلة الفصيحة ، اكتساب و نشر القيم الروحية و الشيم الأخلاقية التي تتضمنها الكنوز الأدبية العربية ، عكس ما تحتوي عليه الأمثلة التوضيحية الغربية الجافة الخالية غالبا من أيّ قيمة تذكر ...
- تحتاج بعض قواعد التخاطب إلى إعادة النظر فيها و عدم تركها على إطلاقها ، بل يجب تقييدها وتقنينها بما يتوافق مع القيم الدينية والثوابت الإنسانية و المبادئ العقلية السليمة ، كقاعدة "إرضاء

المخاطَب إلى الحد الأقصى" ، و قاعدة "ليستفيد المستمع من الإطار و التمديد للحد الأقصى".
فليس كل مخاطَب يستحق ذلك .

- صيغت مبادئ التخاطب في التراث البلاغي العربي عموماً بصيغة المفرد المخاطَب مثلما هو موجود غالباً في قواعد التخاطب عند الغربيين و ذلك لشدّ انتباه المتلقي بأنه هو المقصود بتطبيق هذه المبادئ التخاطبية قبل غيره ليؤدي خطابه مقصوده ، و يحقق هدفه ، ويربط جسور التواصل لإنشاء علاقات تخاطبية جيدة بين الطرفين .

6 - المراجع و المصادر :

- 1 - أحمد نحلة، محمود، (2002)، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، الإسكندرية ، مصر، دار المعرفة الجامعية.
- 2 - بن ظافر الشهري عبد الهادي، (2004)، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ط1 ، بيروت، لبنان، دار الكتاب الجديد.
- 3 - الجاحظ ، عمر أبو عثمان بحر، (1998)، البيان و التبیین ج 1، ط 7 ، تحقيق عبد السلام هارون، القاهرة ، مصر، مكتبة الخانجي.
- 4 - الحاج صالح، عبد الرحمن، (2013)، الخطاب و التخاطب في نظرية الوضع و الاستعمال. ط1، الجزائر، منشورات المجمع الجزائري للغة العربية.
- 5 - ختام، جواد، (2016)، التداولية أصولها و اتجاهاتها. ط1 ، عمان ، الأردن ، كنوز المعرفة.
- 6 - مختار عمر ، أحمد و آخرون، (2008)، معجم اللغة العربية المعاصرة، ط1، القاهرة ، مصر، عالم الكتب.
- 7 - موشر، جاك و ريبول، آن ، (2010)، القاموس الموسوعي للتداولية، ط2 ، إشراف عز الدين المجدوب، [الترجمون] مجموعة من الأساتذة و الباحثين، تونس، دار سيناترا ، المركز الوطني للترجمة.
- 8 - يونس علي ، محمد محمد، (2006)، علم التخاطب الإسلامي، ط 1، بيروت ، لبنان، دار المدار الإسلامي.
- 9 - يونس علي ، محمد محمد، (2004)، مقدمة في علمي الدلالة و التخاطب، ط 1 ، بيروت ، لبنان، دار الكتاب الجديد المتحدة.

7 - التهميش :

- ¹ - أحمد نحلة، محمود، (2002)، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، الإسكندرية، مصر، دار المعرفة الجامعية، ص14.
- ² - بن ظافر الشهري عبد الهادي، (2004)، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ط1، بيروت، لبنان، دار الكتاب الجديد، ص22.
- ³ - الحاج صالح، عبد الرحمن، (2013)، الخطاب و التخاطب في نظرية الوضع و الاستعمال. ط1، الجزائر، منشورات المجمع الجزائري للغة العربية، ص211.
- ⁴ - يونس علي، محمد محمد، (2006)، علم التخاطب الإسلامي، ط1، بيروت، لبنان، دار المدار الإسلامي.
- ⁵ - يونس علي، محمد محمد، (2004)، مقدمة في علمي الدلالة و التخاطب، ط1، بيروت، لبنان، دار الكتاب الجديد المتحدة، ص5.
- ⁶ - مختار عمر، أحمد و آخرون، (2008)، معجم اللغة العربية المعاصرة، ط1، القاهرة، مصر، عالم الكتب، ص659.
- ⁷ - موشر، جاك و ريبول، آن، (2010)، القاموس الموسوعي للتداولية، ط2، إشراف عز الدين المجدوب، [الترجمون] مجموعة من الأساتذة و الباحثين، تونس، دار سيناترا، المركز الوطني للترجمة، ص509.
- ⁸ - يونس علي، محمد محمد، (2004)، مقدمة في علمي الدلالة و التخاطب، ط1، بيروت، لبنان، دار الكتاب الجديد المتحدة، ص13.
- ⁹ - ختام، جواد، (2016)، التداولية أصولها و اتجاهاتها. ط1، عمان، الأردن، كنوز المعرفة، ص101.
- ¹⁰ - الجاحظ، عمر أبو عثمان بحر، (1998)، البيان و التبيين ج 1، ط7، تحقيق عبد السلام هارون، القاهرة، مصر، مكتبة الخانجي، ص93.
- ¹¹ - المرجع السابق، ص191.
- ¹² - المرجع السابق، ص105.
- ¹³ - ختام، جواد، (2016)، التداولية أصولها و اتجاهاتها. ط1، عمان، الأردن، كنوز المعرفة، ص101.
- ¹⁴ - الجاحظ، عمر أبو عثمان بحر، (1998)، البيان و التبيين ج 1، ط7، تحقيق عبد السلام هارون، القاهرة، مصر، مكتبة الخانجي، ص197.
- ¹⁵ - ختام، جواد، (2016)، التداولية أصولها و اتجاهاتها. ط1، عمان، الأردن، كنوز المعرفة، ص102.
- ¹⁶ - الجاحظ، عمر أبو عثمان بحر، (1998)، البيان و التبيين ج 1، ط7، تحقيق عبد السلام هارون، القاهرة، مصر، مكتبة الخانجي، ص99.
- ¹⁷ - المرجع السابق، ص107.
- ¹⁸ - ختام، جواد، (2016)، التداولية أصولها و اتجاهاتها. ط1، عمان، الأردن، كنوز المعرفة، ص102.
- ¹⁹ - الجاحظ، عمر أبو عثمان بحر، (1998)، البيان و التبيين ج 1، ط7، تحقيق عبد السلام هارون، القاهرة، مصر، مكتبة الخانجي، ص75.
- ²⁰ - المرجع السابق، ص84.

- 21 - المرجع السابق ، ص 96.
- 22 - المرجع السابق ، ص 97.
- 23 - المرجع السابق ، ص 76.
- 24 - المرجع السابق ، ص 113.
- 25 - المرجع السابق ، ص 79.
- 26 - المرجع السابق ، ص 135 و 136.
- 27 - ختام، جواد، (2016)، التداولية أصولها و اتجاهاتها. ط1 ، عمان ، الأردن ، كنوز المعرفة، ص 107.
- 28 - الجاحظ، عمر أبو عثمان بحر، (1998)، البيان و التبیین ج 1، ط 7 ، تحقيق عبد السلام هارون، القاهرة، مصر، مكتبة الخانجي، ص 115 و 116.
- 29 - المرجع السابق ، ص 135 و 136.
- 30 - المرجع السابق ، ص 85 و 86.
- 31 - ختام، جواد، (2016)، التداولية أصولها و اتجاهاتها. ط1 ، عمان ، الأردن ، كنوز المعرفة، ص 115.
- 32 - الجاحظ، عمر أبو عثمان بحر، (1998)، البيان و التبیین ج 1، ط 7 ، تحقيق عبد السلام هارون، القاهرة، مصر، مكتبة الخانجي، ص 114.
- 33 - المرجع السابق ، ص 98 و 99.
- 34 - المرجع السابق ، ص 138 و 139.
- 35 - المرجع السابق ، ص 104.
- 36 - المرجع السابق ، ص 104.
- 37 - المرجع السابق ، ص 105.
- 38 - المرجع السابق ، ص 115 و 116.
- 39 - المرجع السابق ، ص 135 و 136.
- 40 - المرجع السابق ، ص 75.
- 41 - بن ظافر الشهري عبد الهادي، (2004)، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ط1 ، بيروت ، لبنان، دار الكتاب الجديد، ص 103 و 104.
- 42 - الجاحظ، عمر أبو عثمان بحر، (1998)، البيان و التبیین ج 1، ط 7 ، تحقيق عبد السلام هارون، القاهرة، مصر، مكتبة الخانجي، ص 139.