



ISSN: 1999-5601 (Print) 2663-5836 (online)

Lark Journal

Available online at: <https://lark.uowasit.edu.iq>



\*Corresponding author:

**M. M. Saad Swadi Ayyez**  
Directorate General of Wasit  
Education

Email:

[saad.swadiayyez@gmail.com](mailto:saad.swadiayyez@gmail.com)

**Dr. Mahdi Moqadasi Nia**  
University of Qom, Faculty of  
Literature and Humanities,  
Department of Arabic Language  
and Literature.

Email: [m.moqadasi@qom.ac.ir](mailto:m.moqadasi@qom.ac.ir)

**Dr. Hossein Taktabar  
Firouzjai**

University of Qom, Faculty of  
Literature and Humanities,  
Department of Arabic Language  
and Literatur

Email: [lh.taktabar@qom.ac.ir](mailto:lh.taktabar@qom.ac.ir)

**Keywords:** request; historical  
pragmatics; One Thousand and  
One Nights

## ARTICLE INFO

Article history:

Received 12nov 2024

Accepted 25 Sep 2024

Available online 1 Jan 2025



## Strategies of Rejection in "One Thousand and One Nights": A Pragmatic Historical Study

### ABSTRACT

Request is considered one of the directive speech acts that are frequently used in our daily life and at the same time, it is considered one of the face-threatening acts. The speakers of any language have special strategies for performing the request speech act on the one hand and ways to prevent threatening the Hearer's face on the other hand. This study, which is considered one of the historical pragmatic studies, attempts to uncover the request strategies and the internal and external modifiers used by the characters in the third volume of the book One Thousand and One Nights. In this research, which is based on a descriptive analytical approach, the researchers chose the Trosborg model (1995) to classify the request strategies and Alcón et al. (2005) to classify the internal and external modifiers. Regarding the request strategies, the imperative is the most commonly used strategy among the direct request strategies, as it is employed in speech by all three categories of speakers, but when used by speakers of lower status (compared to the listeners) it is preceded by prefixes such as oaths and polite verbs. Regarding the indirect method or hints, it is also one of the most commonly used strategies by all three categories. The hints include proverbs, interrogative sentences and declarative sentences. Regarding the internal modifying tools, the most commonly used tools are prefixes that include oaths and polite verbs, followed by hedging and understatement tools. As for external modifiers, grounders are the most commonly used, followed by the phrase "please" and the promise of a reward

**Keywords:** Speech act; request; historical pragmatics; One Thousand and One Nights

© 2025 LARK, College of Art, Wasit University

DOI: <https://doi.org/10.31185/lark.3882>

## الفعل الكلامي الطلبي في كتاب ألف ليلة وليلة: دراسة تداولية تاريخية

م. م سعد سوادى عايز /المديرية العامة لتربية واسط  
أ.د. مهدي مقدسي نيا / جامعة قم كلية الآداب/ قسم اللغة العربية وآدابها  
أ.د. حسين تكتبار فيروزجائي/ جامعة قم /كلية الآداب والعلوم الإنسانية/ قسم اللغة العربية وآدابها

### الخلاصة:

يعد الطلب من الأفعال الكلامية التوجيهية التي يكثر استخدامها في حياتنا اليومية وفي الوقت نفسه يعد من الأفعال المهذبة لوجه المستمع Face-threatening Act والمقصود بها للوجه هو الأفعال التي تعوق بطبيعتها إرادات المستمع أو المتكلم في دفع الاعتراض وجلب الاعتراف. فلأصحاب آية لغة استراتيجيات خاصة لأداء الفعل الكلامي الطلبي من جهة وطرق الحيلولة دون تخديش وجه السامع من جهة أخرى. تحاول هذه الدراسة - التي تعد من ضمن الدراسات التداولية التاريخية - كشف الستار عن استراتيجيات الطلب والمعدلات الداخلية والخارجية المستخدمة من لدن الشخصيات الموجودة في المجلد الثالث من كتاب ألف ليلة وليلة. في هذا البحث المعتمد على منهج وصفي تحليلي، اختار الباحثون نموذج تروسبورج (1995) لتصنيف استراتيجيات الطلب وألكون وآخرين (2005) لتصنيف المعدلات الداخلية والخارجية. فيما يتعلق باستراتيجيات الطلب، فإن فعل «الأمر» هو الاستراتيجية الأكثر استخداماً بين استراتيجيات الطلب المباشر، إذ يتم توظيفها في الكلام من لدن الفئات الثلاث من المتكلمين، ولكن عندما يستخدمها المتكلمون من ذوي المكانات الدنيا (مقارنة بالسامعين) تسبقها بادئات كالقسم والأفعال المهذبة.

فيما يتعلق بالطريقة غير المباشرة أو التلميحات، فإنها - أيضاً - من الاستراتيجيات الأكثر استخداماً من لدن الفئات الثلاث. فالتلميحات تشمل كلا من الأمثال، والجمل الاستفهامية والجمل الخبرية. فيما يتعلق بالأدوات المعدلة الداخلية، فإن أكثر الأدوات استخداماً البادئات التي تشمل القسم والأفعال المهذبة، تليها أدوات التحوط والتهوين. فيما يخص الأدوات المعدلة الخارجية، فإن المبررات تعد الأكثر استخداماً، تليها عبارة «من فضلك» وكذلك الوعد بإعطاء المكافأة.

**الكلمات المفتاحية:** الفعل الكلامي، الطلب، التداولية التاريخية، ألف ليلة وليلة

### المقدمة

في علم اللغة، الفعل الكلامي هو لفظ يتم تعريفه من حيث نية المتحدث والتأثير الذي يحدثه في المستمع. في الأساس، هو الفعل الذي يأمل المتحدث إنجازه من السامع. قد تكون الأفعال الكلامية

طلبات أو تحذيرات أو وعودًا أو اعتذارات أو تحيات أو أي نوع آخر من التصريحات. إن الأفعال الكلامية تشكل جزءًا مهمًا من التواصل.

تم اقتراح نظرية الفعل الكلامي في البداية بوساطة أوستن (1962) وتم تطويرها بشكل أكبر بوساطة جرايس (1975) وسيرل (1969). وفقًا لأوستن (1962)، فإن القول هو فعل لفظي يتطلب منا القيام بأشياء بالكلمات بدلًا من مجرد ذكر معلومات واقعية بمعنى وصفي .

يقول ملوك (2021: 88): «وقف أوستن عند نوع من الأفعال اللغوية التي لا تكتفي بوصف شيء أو معطى معين، بل يتعدى الوصف صوب الفعل، فبعبارة أخرى، أنها تنتقل من الإخبار إلى الإنجاز. فعبارة أعلن افتتاح الجلسة التي تجري على لسان القاضي عند بدء تداوله بخصوص قضية ما إنها عبارة إنجازية. فالإنجاز في نظر أوستن، هو ما يحصل مدلوله في الخارج بالكلام، فنحن في الكلام نقوم بإنجاز الأشياء أي إننا نتمكن من إخراجها من العدم إلى الوجود وذلك حسب أوضاع ومواقف». هناك ثلاثة أنواع من الأفعال يتم إجراؤها في وقت واحد عندما يصدر المتحدث لفظًا وهي:

1- فعل القول (الفعل اللغوي التعبيري أو التكملي: The locutionary act) (المقصود من هذا النوع من الأفعال الكلامية إطلاق الألفاظ في جمل تتمتع ببناء نحوي سليم وتتميز بدلالة واضحة، ففعل القول يشتمل بالضرورة على أفعال لغوية وكلامية فرعية وهي المستوى الصوتي والصرفي والتركيبي والدلالي. يعني أن فعل القول هو النشاط اللغوي الصّرف، ويمثله انتظام الأصوات المنطوقة وفق تأليف نحوي يحقق دلالة يحيل إلى مرجع معلوم، وباختصار هو عملية قول شيء ما. ويقصد بفعل القول (الفعل الكلامي) الجانب المادي (الفيزيائي) فهو عبارة عن النطق ببعض الكلمات، أي إيجاد أصوات على أشكال مخصوصة متصلة بنوع ما. (أنظر: الكرازي، 2017 - 2018: 45 )

2- أما الفعل المتضمن في القول (الفعل الوظيفي: the illocutionary act) (وهو الفعل الإنجازي الحقيقي، وهذا النوع من الأفعال هو المقصود بنظرية الأفعال الكلامية، أي الأساس الذي قامت لأجله، ولذلك تمت تسمية بعض الوظائف اللسانية من مثل الاستفهام والأمر والاعتذار «بالقوة الانجازية»، هذا النوع من الفعل الكلامي يمثله المعنى المؤدي خلف المعنى الأصلي أو الحرفي المتضمن في القول ويقودنا إلى معرفة العمل الذي يهدف المتحدث إلى تحقيقه. (أنظر: الكرازي، 2017 - 2018: 45).

يعد الفعل المتضمن في القول (الفعل الوظيفي أو التكملي) الذي له أثر الفعل التكملي في السامع/القارئ هو المقصود بنظرية أفعال الكلام وأساسها، وتكون صيغته التلّفظية على الأساس

الآتي: «بقولي (س) سأفعل (م)»، وهذه الطريقة هي التي تكون عليها الأفعال التكميلية بأجمعها، ذلك أنّ وجود علاقة الاستلزام بين فعل الإنجاز وفعل التنفيذ، هو ما يفسّر اقتران لزوم فعل التكميل بالتأثير في المخاطب. (أنظر: أخدوش، 2016 )

يقول الباهي (2016: 10) «إنه من الضروري أن ننظر إلى أي عملية تخاطبية على أنها نشاط يحاول من خلاله المتكلم إلى جعل المخاطب أو السامع يتصرف على نحو محدد؛ أي أن ندفع به إلى تثبيت أو تغيير أو تبديل أفكار المتلقي قصد جعله يأتي بفعل ما أو ينتهي عنه». إن الخطاب مهما كانت طبيعته أو شكله إنه لا يخلو من بعد توجيهي، وذلك لكونه «لا يقع إلا وفق قصد قاصد وإرادة مريد» (الباهي، 2016: 25).

3- الفعل الناتج عن القول (الفعل التأثيري the perlocutionary act): (عبارة عما نحققه أو نجلبه عبر قول شيء ما، مثل الإقناع، أو الردع، أو حتى المفاجأة والتضليل. يقول غولدمان (2015: 62) عن هذا النوع من الفعل الكلامي: «إن قول شيء ما غالباً، أو حتى بشكل طبيعي، تنتج عنه تأثيرات معينة على مشاعر أو أفكار أو أفعال الجمهور، أو المتحدث، أو أشخاص آخرين: وقد يتم ذلك بتصميم أو نية أو غرض.»

بحسب اعتقاد كاظم والبدرى (2021) إنّ الجملة لم يتم الحكم عليها بالمعنى المباشر، وإنما نبحث عن وسيلة للوصول إلى المعنى المناسب للسياق بعد التأمل والتفكير؛ وذلك من طريق العملية الاستدلالية التي بينت الهدف من المعنى المستلزم.

قام أوستن بتصنيف جميع الأفعال اللغوية في خمس فئات كبرى تشمل كلا من الأفعال اللغوية الحكمية والأفعال اللغوية الإنفاذية، والأفعال اللغوية الوعدية أو التعهدية، والأفعال اللغوية السلوكية والأفعال اللغوية العرضية أو الإيضاحية. قام سيرل الذي يعد تلميذا لأوستن بتقديم تصنيف جديد للأفعال الكلامية مكون من خمس فئات من الأفعال الكلامية:

أ. الإخباريات assertives هي أفعال كلامية تجعل المتكلم ملزماً بالتعبير عن حقيقة القضية المعبر عنها. يتم إنتاج العبارات بناءً على ملاحظة المتكلم أشياء معينة ثم يتبعها ذكر الحقيقة أو الرأي بناءً على الملاحظة. عندما يقول شخص ما "إن فلانة جميلة"، يمكن للمتكلم أن يصرح بالجملة بناءً على الحقيقة أو مجرد إبداء رأيه الخاص حول الحالة الجسدية للشخص. تعد الإدعاءات، والاستنتاجات، والأوصاف أمثلة على تمثيل المتكلم للعالم كما يعتقد أنه كذلك. على سبيل المثال عندما يقول شخص ما "الأرض مسطحة"، فإنه يمثل تأكيدات المتكلم عن الأرض. المتكلم لديه رأي بأن الأرض

مسطحة. يمكن ملاحظة فعل الكلام التمثيلي ببعض أفعال الكلام، مثل: الإخبار، والإنكار، والتخمين، والتوقع، والوصف، والإعلام، والادعاء، والاعتقادات، والاستنتاجات.

ب. التوجيهيات directives هي أفعال كلامية يستخدمها المتحدث لحث السامع/المتلقي على القيام بشيء ما. وتشمل هذه الأفعال الكلامية الطلب والاستجواب والأمر والاقتراح. على سبيل المثال، عندما يقول شخص ما "هل يمكنك إقراضني قلم رصاص من فضلك؟" فإن العبارة تمثل طلب المتحدث من المستمع القيام بشيء ما وهو إقراضه قلم رصاص.

ج. الالتزاميات أو الوعديات commissives هي أفعال كلامية تلزم فيها العبارات المتحدث ببعض مسارات العمل المستقبلية، وتشمل هذه الوعد والتهديد والعرض والرفض والتعهدات. على سبيل المثال عندما يقول شخص ما "سأعود"، فإن هذا يمثل وعد المتحدث بأنه سيعود.

د. التعبيرات أو البوحيات expressives هي أفعال كلامية تعبر فيها العبارات عن حالة نفسية. وتشمل هذه الأفعال الكلامية الشكر والاعتذار والترحيب والتهنئة. على سبيل المثال، عندما يقول شخص ما "لا تخجل، بيتي هو بيتك". فإن العبارة تمثل تعبير المتحدث عن ترحيبه بشخص ما.

هـ. الإعلانيات أو الإيقاعيات declaratives هي أفعال كلامية تؤدي بيانها إلى تغييرات فورية في الأمور. وتشمل هذه الأفعال الكلامية إعلان الحرب، والتعميد، والفصل من العمل. على سبيل المثال "أنت مفصول".

أما الطلب Request الذي يعد من الأفعال الكلامية التوجيهية فهو أن تلتزم من شخص ما أن يفعل أو أن لا يفعل شيئاً أو أن تعبر عن حاجة أو رغبة في شيء ما. وقد اعتبر الفعل الكلامي للطلب موضوعاً جديراً بالملاحظة لبحث أفعال الكلام لأن الطلبات هي أفعال تهديد الوجه-Face Threatening Acts (براون وليفينسون، 1987: 70 - 71) والتي تستلزم فرضاً على المتلقي: الغرض من الطلب هو أن تجعل المتلقي Addressee يفعل شيئاً (ليفلت، 1989: 60) في معظم الحالات يكون قصد المتحدث الذي يقدم طلباً هو مطالبة المتلقي بأداء نوع ما من العمل الذي يعود بالنفع على المتكلم.

لتحقيق الغاية، يحتاج المتكلم إلى استخدام استراتيجيات ومعدلات Modifications من شأنها أن تقلل من فرض الفعل الكلامي المحتمل للطلب الذي يهدد وجه المتلقي وقد يؤدي إلى فرض عبء على المتلقي بنوع أو بآخر. لهذا السبب، ينبغي للمتكلم أن يحاول تحقيق نتيجة فعالة للطلب المقصود من المرسل إليه باستخدام استراتيجيات طلب تكون درجة الإلحاح فيها أقل.

في التفاعلات اليومية، يبتكر الناس باستمرار عبارات لتحقيق نوايا تواصلية معينة (ليفلت، 1989: 58) وتمثل هذه الأهداف التفاعلية أفعالاً كلامية معينة مثل الطلبات، ورفضها، والاعتذارات، والتعبير عن عدم مشاطرة المخاطب رأياً ما، وما شابه ذلك. ومن بين هذه الأفعال، لفت الفعل الكلامي الطلبي انتباه اللغويين في الدراسات عبر الثقافات واللغوية .

يصدر الناس طلبات لأسباب مختلفة في التفاعلات اليومية، عموماً للحصول على معلومات/ عمل معين، أو لطلب الدعم، أو للحصول على المساعدة من الآخرين؛ ومع ذلك، تختلف طريقة تقديم الطلبات من مجتمع كلامي إلى آخر. يعد فعل الطلب الكلامي حدثاً بارزاً في التفاعلات اليومية، إذ يستخدم المتحدث مختلف الأشكال اللغوية لتقديم الطلب، فالموقف الذي هو فيه يحدد الشكل اللغوي الأمثل .

إن الطلبات هي فعل من جانب المتحدث الذي يحاول دفع المستمع إلى القيام بنوع من العمل أو إيقافه؛ لذلك غالباً ما يفكر المتحدث في كيفية الحفاظ على علاقة متناغمة مع المستمع. ونظراً لأن الطلبات أمر لا مفر منه فإن المتحدث في تقديم الطلب يأخذ في الاعتبار العوامل الظرفية والاجتماعية والثقافية، ويختار الأشكال اللغوية المناسبة لإنجاز فعل الكلام المتمثل في الطلب. وتتيح لنا دراسة استراتيجيات الطلب إلقاء نظرة فاحصة على اللباقة والقيم الثقافية والجوانب الاجتماعية الأخرى لمجتمع معين. (أنظر: إيس، 1994 )

يلجأ الباحثون وعند دراستهم أنواع الأفعال الكلامية إلى ما يجري على ألسن الناس من العبارات، إذ نجدهم يعتمدون اللغة المحكية بدل اللغة المكتوبة ولكن عندما يتعلق الأمر بمدى تاريخية قديمة ماذا على الباحث أن يفعل؟ إذا رجعنا إلى تاريخ اللسانيات قليلاً نجد أن منظري اللسانيات كانوا يرون في اللغة المستخدمة في النصوص القصصية أنها لغة مصطنعة لا تصلح للتحليل التداولي ولكن في السبعينيات والثمانينيات حدث تحول براغماتي دعا علماء اللغة إلى توسيع نطاق اهتمامهم ليشمل ذلك النوع الخاص من اللغة التي كانت تعد حتى ذلك الحين هامشية وغير جديرة بالدراسة المنهجية. وصف جوكر (2015: 63 - 67) هذه النقلة النوعية بالمنعطف. تحولت المواقف تجاه اللغة القصصية؛ إذ اعترف بها منظرو اللسانيات بوصفها مصدراً موثقاً للبيانات اللغوية المستخدمة في الأبحاث اللسانية. فبذلك اعترف علماء اللسانيات بأن لغة النصوص القصصية ليست انحرافاً عن اللغة الحقيقية، بل إنها تنوع يجدر بالاهتمام في حد ذاته، وبالتالي تم تقديمها بوصفها أحد الأنواع اللغوية الرئيسية .

انعكس التحول الذي تم التطرق إليه في الطريقة التي يسوغ بها علماء التداولية التاريخية اعتمادهم اللغة القصصية في أبحاثهم، إذ شعر هؤلاء أنهم بحاجة إلى تبرير اختيارهم لهذا النوع من البيانات. على سبيل المثال سالمون (1987: 265) اعتمد أعمال شكسبير في دراستها للغة الإنجليزية العامية الإليزابيثية، قائلاً «إنه لم يكن اختياراً مثالياً ولكنه مبرراً وذلك بسبب عدم توفر بيانات أخرى تفيد الغرض البحثي وبما أن شكسبير هو كاتب عظيم يجب أن يقدر على أخذ شيء من نكهة اللغة المحكية في تلك الأيام.»

إن ان الطريق الذي يوصل علماء التداولية التاريخية إلى اللغة المستخدمة في مدة تاريخية خاصة هي البيانات الناجية من تقلبات الدهر، خاصة تلك الموجودة في التراث القصصي، فلذلك نجد أن هؤلاء يعتمدون بيانات من النصوص القصصية لكشفهم كيفية استخدام اللغة في مختلف الفترات التاريخية. في الواقع، هناك قانون استطاع أن يفرض سيادته على طول تاريخ الدراسات اللسانية وهو أن الأدب يمكن أن يشكل المصدر الأكثر وثوقاً للأبحاث خاصة عندما يكون الأمر متعلقاً باستخدام اللغة في مختلف المراحل التاريخية.

نستخلص مما مرّ أن اللغة القصصية تمثل مصدراً خصباً للبيانات التي يحتاج إليها علماء التداولية التاريخية إذا لم ينظر إليها على أنها انحراف عن الأشكال الأساسية للغة، بل شكل حدد من أشكال الاتصال التي تمتاز بسمات خاصة تتطلب تحليلاً في حد ذاته.

وتهدف هذه الدراسة إلى دراسة الفعل الكلامي الطالب في كتاب ألف ليلة وليلة، وذلك بغية الكشف عن إستراتيجيات الطلب المستخدمة من لدن مختلف الشخصيات القصصية فيها.

أما الأسئلة التي تحاول هذه الدراسة الإجابة عليها فتشمل ما يأتي: (1) ما هي الاستراتيجيات الأكثر استخداماً في الحوارات الواردة في كتاب ألف ليلة وليلة؟ (2) هل هناك تفاوت في استخدام استراتيجيات الطلب حسب التسلسل الهرمي؟

فيما يخص بالدراسات المنجزة في مجال استراتيجيات الطلب كثيرة، منها ما ركزت على الاستراتيجيات المستخدمة من قبل الناطقين بلغة ومنها ما تبنت أسلوباً مقارناً وذلك بغية الكشف عن الفروق بين أصحاب مختلف اللغات والثقافات. من هذه الدراسات يمكن الإشارة إلى ما يأتي:

دراسة محمد حسن أحمد الفتاح (2024) المعنونة بـ «استراتيجيات الطلب باللغة الإنجليزية واللهجة اليمنية: دراسة تحليلية مقارنة» التي ترمي إلى التعرف على أساليب تقديم الطلب المستخدمة من قبل

الناطقين بالإنجليزية والمتحدثين باللهجة اليمنية مع التركيز في استراتيجيات التأدب اللغوي حسب الأنموذج الذي قدمه بلم كولكا (1989).

اعتمدت دراسة الفتح (2024) تحليل إجابات 330 من الناطقين باللهجة اليمنية وكذا 20 من المتحدثين بالإنجليزية في بلدان مختلفة. تم جمع البيانات في اختبار استكمال الخطاب (DCT) أعطي لعينة الدراسة باللغتين العربية والإنجليزية. الاستجابات التي بلغت 1400 تم تحليلها بغية معرفة نوع الطلب والاستراتيجية التأدب اللغوي المستخدمة من لدن المجيب. كشفت نتائج هذه الدراسة التي تم فيها اعتماد الطريقة الوصفية أن الناطقين بالعربية من اليمنيين يستخدمون استراتيجيات الطلب التقليدي المباشر والميل إلى استخدام استراتيجيات الطلب المشتق من الفعل mood derivable request strategy مصحوبا بإشارات التهذيب اللغوي بينما يفضل الفئة الثانية استراتيجيات الحوار غير المباشر.

أما الدراسة الثانية التي أنجزها القطيبي وآخرون (2024) فعنوانها «الطلب: دراسة ثقافية كويتية لأنماط تحقيق الفعل الكلامي»، حيث أكد الباحثون أنه «من المعروف أن التعبيرات الخاصة بالطلبات تظهر أنماطاً مختلفة اعتماداً على اللغة. يحلل هذا البحث الطرق المختلفة التي يتم بها تقديم الطلبات في اللغة العربية المنطوقة في الكويت، والتي تفتت اهتماماً محدوداً نسبياً بالبحث ذي الصلة. تستخدم الدراسة اختبار استكمال الخطاب (DCT) لفحص كيفية استخدام المتحدثين الأصليين الكويتيين لتقنيات الطلب المختلفة في المواقف الاجتماعية المختلفة. بناءً على النتائج، تم تقسيم النتائج إلى ثلاث مجموعات اجتماعية: من مرتبة عالية إلى مرتبة منخفضة (HR-LR)، ومن مرتبة متساوية إلى مرتبة متساوية (ER-ER)، ومن مرتبة منخفضة إلى مرتبة عالية (LR-HR). توضح الدراسة اختلافات كبيرة في اختيار استراتيجيات الطلب بناءً على الوضع الاجتماعي للأفراد المعنيين، مما يشير إلى تأثير التسلسل الهرمي الاجتماعي على استخدام اللغة في اللهجة العربية الكويتية».

أما الدراسة الثالثة فهي من إنجاز دكروري (2024) وكسبت من «استخدام المعدلات للطلب في رسائل البريد الإلكتروني في مكان العمل في البيئة المصرية» عنواناً لها. تقدم هذه الورقة تحليلاً للمعدلات الداخلية والخارجية باستخدام CCSARP أنماط تحقيق الأفعال الكلامية عبر الثقافات) بوصفها نظرية للتحليل من أجل تحديد أدوات التعديل المستخدمة لتخفيف وطأة طلبات البريد الإلكتروني التي يقدمها الموظفون المصريون بعضهم لبعض. تأخذ المعدلات الداخلية شكل مخفضات نحوية وتعبيرات معجمية/عبارية من شأنها أن تساعد في تليين الفعل الرئيس للطلب.

تُظهر النتائج في الدراسة أن زملاء العمل المصريين يميلون إلى استخدام المعدلات الخارجية في جميع البيانات قيد الدراسة. ومع ذلك، لا يتم تطبيق التعديلات المعجمية/العبارية على نطاق واسع حيث إن 159 من الطلبات لا يتم تعديلها بأيّة معدلات معجمية/عبارية أو نحوية. فضلاً عن أنواع استراتيجيات الطلب الرئيسية، فإن المتحدثين لديهم وسائل أخرى للتخفيف من وطأة الطلب .

يشير ما ورد أعلاه إلى أنه تم استخدام اختبار استكمال الخطاب (DCT) لجمع البيانات ولكن هناك ملاحظات تم طرحها من قبل العلماء بخصوص استخدام هذه الطريقة لجمع البيانات، حيث نرى أن سويني وهوا (Sweeney & Hua) ، (2015: 216) يؤكد أن مثل هذه الاختبارات مناسبة للكشف عن الخبرة المتراكمة accumulated experience للمشاركين في توظيف اللغة، ويجب أن لا نخلط بينها وبين البيانات الطبيعية. من ناحية أخرى، تعتمد أكثر الدراسات الأنموذج المقدم من قبل بلوم كولكا واولشتاين (1984) لتحليل الطلب والمعدلات المستخدمة لتخفيف وطأة الطلب .

ما تميز هذه الدراسة عن سابقتها هي اعتمادها البيانات المطبوعة بالكامل فهذا يعد من الميزات الرئيسية لمثل هذه الدراسات. من ناحية أخرى، هذه دراسة تستمد بياناتها من التراث القصصي التاريخي، حيث يؤكد تافيستاين وجوكر (2007: 107) قلة الدراسات المنجزة في تاريخ الأفعال الكلامية .

## 2- منهج البحث

ذكر الباحثون سابقا ان الطلب هو أسلوب خطابي ينتمي إلى فئة التوجيهيات التي وضعها سيرل (1969)، و وُصفت بأنها محاولة من جانب المتحدث لحمل المستمع على القيام بشيء ما وبشكل أكثر تحديداً، عرّف تروسبورج (1995: 187) هذا الفعل الكلامي بأنه "فعل خطابي ينقل به المتحدث (الطالب) إلى المستمع (المُطالب) أنه يريد من المُطالب أن يقوم بعمل ما لصالح المتحدث". وكما ذكر هذا المؤلف، قد يكون الفعل طلباً لسلع أو خدمات غير لفظية، أي طلب لشيء أو فعل أو خدمة معينة، أو قد يكون طلباً لسلع وخدمات لفظية، أي طلب للحصول على معلومات. وبالتالي فإن الغرض من الطلب هو إشراك المستمع في بعض الإجراءات المستقبلية التي تتوافق مع هدف المتحدث. وبهذا المعنى، يُنظر إلى الطلب بوصفه فعلاً سابقاً للحدث ينطوي على تكلفة بالنسبة للمستمع، على النقيض من الاعتذار، على سبيل المثال، الذي يُعد فعلاً بعد الحدث ينطوي على تكلفة بالنسبة للمتحدث. ومع أخذ هذه الحقيقة في الحسبان، فقد عُد الفعل الكلامي المتمثل بالطلب بمثابة فعل كلام يهدد الوجه في نظرية التأدب Politeness التي وضعها براون وليفينسون (1987)، لأنه يهدد جوهرياً الوجه السلبي للمستمع، أي حرية التصرف والحرية من الفرض.

وكما زعم العديد من الباحثين (تروسبورج، 1995؛ لوكاسترو، 2003؛ سافونت، 2008)، فمن الممكن زيادة درجة التأدب في الطلب باللجوء إلى الأفعال اللغوية غير المباشرة Indirectness، إذ إنه يمكن المتحدث من إظهار الاعتبار لاحتياجات المحاور. فضلا عن هذا الخيار، من الممكن أيضاً تغيير درجة التأدب في الطلب، وكذلك تخفيف أو تشديد درجة فرضه باستخدام المعدلات. في الواقع، أفادت أوصاف بنية الطلب أن هذا الفعل الكلامي يتكون من عنصرين رئيسيين، وهما فعل الطلب الرئيس والمعدلات. الفعل الرئيس، من ناحية، هو النطق الرئيس الذي له وظيفة الطلب. من ناحية أخرى، تعد أدوات التعديل عناصر اختيارية قد تتبع و/أو تسبق فعل الطلب الرئيس وتعمل على تعديل القوة الإنجازية للنطق. يتم وصف هذين الجزأين من فعل الطلب الكلامي في الأقسام الفرعية الآتية.

يقدم تروسبورج (1995) تصنيفاً لاستراتيجيات تحقيق الطلب التي تنقسم إلى أربع فئات رئيسية: (1) المباشرة، (2) غير المباشرة التقليدية (تعتمد على المستمع)، (3) غير المباشرة التقليدية (تعتمد على المتكلم)، و(4) الأشكال غير المباشرة. يتم تقديم تحقيقات كل هذه الاستراتيجيات في الجدول 1 فيما يتعلق بموقف يطلب فيه المتكلم استعارة سيارة المستمع.

استراتيجيات الطلب		
الأمثلة	استراتيجيات الطلب	
يجب عليك أن تقرضني سيارتك	Obligation . الفرض	1. الطريقة المباشرة
أريد منك أن تقرضني سيارتك	Performative . طلب تأدية الفعل	
أقرضني سيارتك	Imperatives . الأمر	
هل تستطيع أن تقرضني سيارتك؟	Ability القوة	2. غير مباشر تقليدياً (يعتمد على المستمع)
هل ترغب أن تقرضني سيارتك؟	Willingness الرغبة	
هل يجوز لي أن أقترض سيارتك؟	Permission الإذن	
ماذا عن إقرضني سيارتك؟	Suggestory صيغة الاقتراح formulae	
أرغب في استعارة سيارتك	Wishes التمنيات	3. غير مباشر تقليدياً (يعتمد على المتحدث)
أرغب/أحتاج إلى استعارة سيارتك	Desires/needs الميول والاحتياجات	
يجب أن أكون في المطار خلال نصف ساعة	Hints تلميحات	4. غير مباشر

الجدول 1: تصنيف استراتيجيات تحقيق الطلب (تروسبورج، 1995: 205)

أدوات التعديل		
نوع المعدلات	الأنواع الفرعية	الأمثلة
التعديل الداخلي	البادئات Openers	- هل تعتقد أنه بإمكانك فتح النافذة؟ - هل تمنع في فتح النافذة؟ - هل يمكنك فتح النافذة للحظة؟
	الملطفات Softeners	- هل من الممكن أن تفتح النافذة؟ - هلا تتفضل بفتح النافذة؟
	التهوين Understatement التبسيط downtoner	- يجب عليك حقًا فتح النافذة. - أنا متأكد من أنك لن تمنع في فتح النافذة.
	التحوط Hedge	- أنا - آ، أم، اوم - أتساءل عما إذا كان بإمكانك فتح النافذة - كما تعلم، كما ترى، أعني
	المقويات Intensifiers	- حسنًا؟، صحيح؟، نعم - عذرا...؛ مرحبا...؛ انظر...؛ توم...؛ السيد إدواردز...؛ الأب...
التعديل الخارجي	كلمات الحشو Fillers	أدوات الإقناع بالملاطفة Cajolers أدوات الاستئناف Appealers أدوات لفت الانتباه - Attention-getters
	أدوات إعداد المتلقي/ السامع لبيان الطلب Preparators	- هل يمكنك أن أطلب منك معروفًا؟ ... هل يمكنك فتح النافذة؟
	المبررات Grounders	- يبدو أن الجو حار جدًا هنا. هل يمكنك فتح النافذة؟
	أدوات نزع السلاح من المخاطب Disarmers	- أكره إزعاجك ولكن هل يمكنك فتح النافذة؟
	المبسطات (المفصلات) Expanders	- هل تمنع في فتح النافذة؟ ... مرة أخرى، هل يمكنك فتح النافذة؟
	الوعد بإعطاء مكافأة Promise of Reward	- هل يمكنك فتح النافذة؟ إذا فتحتها، أعدك بأخذك إلى السينما.
	من فضلك Please	- هل تمنع في فتح النافذة، من فضلك؟

الجدول 2: أدوات التعديل (المعدلات) من وجهة نظر ألكون وآخرون (2005).

فيما يتعلق بالنص الذي يريد الباحثون تطبيق النموذج التحليلي المذكور أعلاه فيجب القول إنه تم اختيار المجلد الثالث من كتاب ألف ليلة وليلة الذي يضم قصص الليلة 310 إلى الليلة 536 وبشكل خاص الحوارات التي جرت بين أشخاص القصة .

لأغراض هذا البحث تم تصنيف الشخصيات إلى ثلاث فئات؛ الفئة الأولى تضم أشخاصا مكانتهم أدنى من السامعين، أما الفئة الثانية فتتكون من أشخاص مكانتهم أعلى من السامعين، أما الفئة الأخيرة فهي الفئة التي يتساوى أشخاصها في المكانة والشأن.

الفئة الأولى	الفئة الثانية	الفئة الثالثة
مكانتهم أدنى مقارنة بالسامعين	مكانتهم أعلى مقارنة بالسامعين	مكانتهم متساوية

الجدول 3: تصنيف أشخاص القصة المتكلمين بالاعتماد على مقارنة مكانتهم بالسامعين

3- استراتيجيات الطلب في كتاب ألف ليلة وليلة

3-1 - استراتيجيات الطريقة المباشرة

هناك ثلاث استراتيجيات يتم استخدامها للتعبير عن الطلب بشكل مباشر وهي استراتيجية الفرض وطلب تأدية فعل والأمر. الجدول الآتي يوضح مدى استخدام آية من هذه الاستراتيجيات في النص المستهدف في هذه الدراسة

عدد مرات استخدامها	الاستراتيجية بالإنجليزية	الاستراتيجية بالعربية
18	Obligation	الفرض
7	Performative	طلب تأدية فعل
63	Imperatives	الأمر

الجدول 4: مدى استخدام كل من الاستراتيجيات المدرجة من ضمن استراتيجيات الطلب المباشر

كما نشهد في الجدول أعلاه أنه وفي الطريقة المباشرة يعتبر «الأمر» الاستراتيجية الأكثر استخداماً، بينما يعتبر «طلب تأدية فعل» الاستراتيجية الأقل استخداماً.

### 3-1-1 - استراتيجية الفرض

هناك صيغ مختلفة يتم استخدامها للتعبير عن الفرض في كتاب ألف ليلة وليلة وبشكل خاص النص المستهدف في هذه الدراسة. فيما يلي قائمة الصيغ اللغوية المختلفة للتعبير عن الفرض:

•صيغة «على + ضمير + أن + فعل مضارع (المصدر)» أو «على + ضمير + بـ»...

من الصيغ المستخدمة للتعبير عن الفرض هو الصيغة المذكورة أعلاه. على سبيل المثال، في قصة الجارية زمرد التي تحولت إلى سلطنة نرى المنادون يدعون الناس إلى مآدبة حكومية، مؤكداً: «يجب عليكم أن تحضروا جميعاً لتأكلوا من سماط الملك» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/38) وفي

موقف آخر، يدعو شخص يجد نفسه على مشارف الموت ولده قائلاً له : «يا ولدي عليك بتقوى الله»  
(ألف ليلة وليلة، 2022: 3 / 315).

•صيغة «ينبغي + أن ...» +

من الصيغ الشائعة لفرض أمر ما هو في كتاب ألف ليلة وليلة هو استخدام كلمة «ينبغي». على سبيل المثال، ها هي الجارية زمرد وبعد توليها السلطنة والحكم، تقول لحبيبها الذي لا يعرفها في الزبي الجديد: «ينبغي عليك أن تطاوعني» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3 / 53).

في موقف آخر، نجد أن عليا المصري الذي كتب الله له أن يصبح رجلاً ثرياً وذلك بعد فقر مدقع عانى منه لفترة يقول لجني كتب عليه أن يخدم عليا المصري ويعتق بعد جلب رضاه: «ينبغي أن تأتيني بهم (العائلة) على راحة من غير ضرر» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3 / 324).

•صيغة «لا بد + أن + فعل مضارع / من + أن + فعل مضارع»

من الصيغ المستخدمة للتعبير عن الرفض هي «لا بد + أن + فعل مضارع». على سبيل المثال، نجد أن عجوزاً ولمساعدة شاب تقول له: «لا بد أن تأتيني بقدر وتملأه من الخل البكر» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3 / 135). في موقف آخر، نجد الملك يدعو بوزيره، حازماً له مالا لا يحصى، أمراً إياه أن يذهب بذلك إلى الملك شامخ، قائلاً له: «لا بد أن تأتيني بشخص عنده اسمه أنس الوجود» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3 / 195).

•استخدام الجمل الخبرية

من الطرق التي يتم التوسل إليها للتعبير عن فرض أمر ما هو استخدام الجمل الخبرية، حيث نجد شولمان (2001) يشير إلى أنه ومن أقوى الطرق التي يتم التوسل إليها لفرض أمر ما هو استخدام الجمل الخبرية، حيث تعتبر قوتها الفرضية أقوى من أفعال الأمر. فهي هي سيدة ثرية تقول لمن يعمل عندها كخادم: «تأخذ من شخص نصراني مروتين نبيذا وتعطيه ديناراً» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3 / 129).

•صيغة «حق + على + ضمير / اسم + أن ...»

لقد تم استخدام هذه الصيغة مرة واحدة في النص المدروس وذلك في عبارة منقولة من النبي الأكرم محمد «حقاً على الله تعالى أن لا يرفع شيئاً من هذه الدنيا إلا وضعه» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3 / 102). نجد عبارات مشابهة لهذه العبارة في القرآن كـ «وكان حقاً علينا نصر المؤمنين» (سورة الروم: 47)

الجدول الآتي يبين مدى استخدام كل من الصيغ المذكورة أعلاه في النص المدروس، حيث يعطينا فكرة عن تلك الآليات اللغوية لبيان الفرض في فترة كتابة «ألف ليلة وليلة»

عدد مرات استخدامها	الصيغة المستخدمة	
5 مرات	صيغة «على + ضمير + أن + فعل مضارع (المصدر)»	1
6 مرات	صيغة «ينبغي + أن + ...»	2
4 مرات	صيغة «لا بد + أن + فعل مضارع / من + أن + فعل مضارع»	3
مرتين	استخدام الجمل الخبرية	4
مرة	صيغة «حق + على + ضمير / اسم + أن ...»	5

الجدول : الصيغ المستخدمة للفرض

الجدير بالذكر أنه عدا الصيغة الخامسة، يتم استخدام هذه الاستراتيجية فقط من جانب أشخاص يتمتعون بشأن ومكانة أعلى مقارنة بالمخاطبين أو السامعين الذي يريدون أن يفرضوا على السامعين شيئاً .

### 3-1-2 - طلب تأدية فعل

هناك صيغ مختلفة يستخدمها أشخاص القصة في كتاب «ألف ليلة وليلة» ليطالبوا من السامعين أو المخاطبين تأدية فعل ما. فالصيغ التي عثر عليها الباحثون تشمل ما يأتي:

• استخدام فعل «أمر + أن + فعل مضارع / أمر + ب + مصدر «... +

في موقف قصصي نجد القاضي - وبعد شهادة الشهود - يأمر شخصاً بدفع مبلغ من المال وذلك بقوله: «أمرك بدفع ذلك المبلغ» (ألف ليلة وليلة، 2022: 108 / 3). استخدام هذا النوع من طلب تأدية فعل قليل جداً، حيث لم يتمكن الباحثون من العثور إلا على حالة واحدة في النص المدروس .

• استخدام فعل «أريد + أن »

هناك مواقف قصصية تم استخدام هذه الصيغة فيها. على سبيل المثال، يمكن الإشارة إلى ما أمرت به الجارية زمرد (عند سلطنتها)، حيث تقول: «أريد إذا هلّ الشهر الجديد أن تفعلوا هكذا» (ألف ليلة وليلة، 2022: 38 / 3). في موقف آخر نرى الخليفة المأمون يخاطب شخصاً بقوله: «يا محمد، أريد منك في هذه الساعة أن تحدثني بشيء ما سمعته قط» (ألف ليلة وليلة، 2022: 75 / 3).

• استخدام كلمة «قصدي + أن ...»

هناك حالة تم فيها استخدام كلمة «قصدي» للتعبير عن «طلب تأدية فعل». فالملك الذي يجد نفسه على مشارف الموت يجمع الأمراء قائلاً لهم: «قصدي أن تتفقوا أنتم الجميع على واحد حتى أبايعه على المملكة في حياتي» (ألف ليلة وليلة، 2022: 335 / 3).

الجدول الآتي يبين مدى استخدام كل من الصيغ المذكورة أعلاه في النص المدروس، حيث يعطينا فكرة عن تلك الآليات اللغوية لبيان «طلب تأدية فعل» في فترة كتابة ألف ليلة وليلة

عدد مرات التكرار	الصيغة المستخدمة	
مرة	استخدام فعل «آمر + أن + فعل مضارع / أمر + ب + مصدر + ...»	1
4 مرات	استخدام فعل «أريد + أن»	2
مرة	استخدام كلمة «قصدي + أن ...»	3

الجدول 6: الصيغ المستخدمة للتعبير عن «طلب تأدية فعل»

الجدير بالذكر أنه يتم استخدام هذه الاستراتيجية في حالات قليلة، حيث نستنتج منها أن القوة الفرضية لهذا النوع من الاستراتيجية الطلبية عالية، ولذلك نرى ظهورها قليلا في كتاب ألف ليلة وليلة. فعندما يقول شخص «ينبغي عليك أن تذهب إلى ...» فإنه يذكر بالواجب الذي عليك إنجازه. ولكنه عندما يقول «أريدك أن تذهب إلى ...» فيعبر بها عن إرادته ويركز فيها على إرادته ليقول للسامع إنها إرادتي ولا غير .

### 3-2-3 - استخدام فعل الأمر

أكثر الطرائق شيوعا في استراتيجيات الطلب المباشرة هو استخدام فعل الأمر، حيث نرى أن من هو أعلى مكانة (مقارنة بالسامع) ومن هو أدنى مكانة (مقارنة بالسامع) ومن تساوت مكانتهما الاجتماعية يستخدمان هذه الاستراتيجية .

على سبيل المثال في قصة «إسلام عبدالمسيح الراهب» نجد أن المسلم الذي وقع في حب فتاة مسيحية، يقول لرفاق طريقه: «امضوا إلى شأنكم فلست بذاهب معكم» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/288). في مثل هذا الموقف القصصي، مكانة القائل والسامع متساوية .

أما في موقف آخر يظهر فيه أبي حسان الزيايدي مع المأمون، حيث يطلبه المأمون أن يشرح قصته ويحكي له ما جرى، قائلا: «اشرح قصتك» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/123). في مثل هذا الموقف، تكون مكانة من طلب أعلى من مكانة من طلب منه تنفيذ امر .

هناك مواقف أيضا يظهر فيها من هو أدنى مكانة يطلب ممن هو أعلى مكانة ولكنه يرافقه بعض المعدلات ومن المعدلات يمكن الإشارة إلى النداءات التكريرية والبادئات. أما النقاط المهمة التي لا بد من الاهتمام بها فهي ما يأتي:

1- عندما يخاطب شخص مكانته أدنى شخصا ذا مكانة أعلى نراه يبدأ كلامه بعبارات ك «يا مولاي أو يا سيدي أو يا أمير المؤمنين». استخدام مثل هذه المناديات - إذا دل على شيء - فإنما يدل على

اعتراف المتكلم بالمكانة السامية التي يحتلها المخاطب عنده، وفي نفس الوقت يخلق هذا الشعور في نفس السامع بأنك مُخَيَّر في قيامك أو عدم قيامك بما طلبته بصيغة «الأمر». على سبيل المثال، عندما يريد دلال الجواري أن تتبع مريم الزنارية يقول لها: «يا سيدتي، انظري من يعجبك من الحاضرين، وقولي عليه حتى أبيعك له» (ألف ليلة وليلة، 2022: 17/3).

2- عندما يريد من هو أدنى مكانة أن يطرح طلبا مع من هو أعلى مكانة يرى نفسه ملزما بأن يذكر السبب، بينما الأمر مختلف بالنسبة إلى من هو أعلى شأنًا ومكانة. على سبيل المثال في قصة علي شار والجارية زمرد نجد أن الجارية زمرد وبعد حصولها على سلطة وجاه تخاطب الخدم بالقول: «هاتوا هذا الذي قدامه الصحن الأرز الحلو، ولا تدعوه يأكل اللقمة التي في يده، بل ارموها من يده» (ألف ليلة وليلة، 2022: 139/3). في هذا الموقف الذي تمت الإشارة إليه نجد أن الجارية زمرد لكونها أصبحت سلطانة لا ترى ضرورة في ذكر سبب الأمر الصادر منها.

3- هناك بادئات يتم استخدامها عندما يقوم المتكلم الذي له مكانة أدنى مقارنة بالمخاطب (السامع) بطلب شيء. على سبيل المثال، يمكن الإشارة إلى عبارة «تفضل». على سبيل المثال يمكن الإشارة إلى موقف يأمر جبير خازن داره أن يعطي لضييفه المحترم والمكرم ثلاثة آلاف دينار، قائلا له: «تفضل علينا بقبول هذا». الجدير بالذكر أن هناك بادئات كثيرة يتم استخدامها من قبل ذوي المكانات الأدنى عندما يريدون طرح طلب على ذوي المكانات العليا.

4- عندما يقوم المتكلم الذي له شأن أدنى بطرح طلب، يلجأ إلى الدعاء بحق السامع وطبعا هذه من المعدلات التي لا نجد لها أثرا في قائمة المعدلات المذكورة آنفا، حيث أنها تخص الثقافة العربية. فإذا أردنا أن نجد شبيها له في قائمة المعدلات، يمكن أن نعتبره مشابها للوعد بإعطاء المكافأة. فهذا الدعاء أيضا يعتبر نوعا من المكافأة. على سبيل المثال هناك شخص يرى عبدا أسود له وجه عند الله بحيث يستجيب الله دعاءه فيقول له احتراماً: «قف علي قليلا يرحمك الله» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/413).

3-2 - الطريقة غير المباشرة رسمياً (تعتمد على السامع)

كما ذكر آنفا هناك أربع استراتيجيات تعتبر من ضمن الطريقة غير المباشرة رسمياً تعتمد على السامع. الجدول الآتي يبين مدى استخدام أي من الأربع.

عدد مرات التكرار	الاستراتيجية	
0	القوة Ability	1
6	الرغبة Willingness	2

2	الإذن Permission	3
8	صيغة الاقتراح Suggestory formulae	4

الجدول 7: مدى استخدام استراتيجيات الطلب بطريقة غير مباشرة رسمياً

### 3-2-1 - السؤال عن الإمكان

أما Ability أي السؤال عن قدرة شخص ما للقيام بفعل ما لم يجد الباحثون أثراً له في كتاب ألف ليلة وليلة .

### 3-2-2 - السؤال عن الرغبة

للسؤال عن الرغبة Willingness ، يمكن القول أنه يتم استخدام «هل + ل + ضمير» أو «هل + الفعل المخاطب». على سبيل المثال يمكن الإشارة إلى حديث دار بين هارون الرشيد ومسرور، حيث يقول له الخليفة العباسي لمسرور: «يا مسرور، أنظر إلى من يسليني هذا الأرق». فيرد مسرور عليه بالقول: هل لك أن تدخل البستان الذي في الدار، وتفرج على ما فيه من أزهار». (ألف ليلة وليلة، 2022: 54 / 3). نجد في الموقف أعلاه، أن مسرورا يتوسل إلى استخدام صيغة «هل + ل + ضمير + أن + الفعل المضارع المنصوب» للسؤال عن الرغبة وفي نفس الوقت لتشجيعه على

الدخول إلى البستان .  
 في موقف آخر، نجد فقيرين يقول أحدهما للآخر: «أتبيني كاسدك بكاسدي؟» (ألف ليلة وليلة،

2022: 123 / 3)، حيث تم استخدام «همزة الاستفهام» ليعرف هل المخاطب لديه رغبة في ذلك. كما أنه في موقف آخر، يقول الجني لعلي المصري: «هل أنزل عليك الذهب» (ألف ليلة وليلة، 2022: 323 / 3)؟ ففي العبارة سؤال عن رغبة السامع في أن يتم نزول الذهب عليه .

### 3-2-3 - الإذن

للسؤال عن الإذن، تم استخدام فعل «أذن» بصيغة المخاطب ولكن ذلك تم استخدامه بقلّة في المجلد الثالث من كتاب ألف ليلة وليلة. على سبيل المثال، هناك مغنية تستأذن المأمون لتغيير الكلام، قائلة: «أتأذن لي في أن أغير الكلام» (ألف ليلة وليلة، 2022: 297 / 3). أما المثال الثاني لاستخدام فعل «أذن» نجده في مخاطبة أبي عيسى المأمون قائلاً: «أتأذن لي في جوابها» (ألف ليلة وليلة، 2022: 299 / 3). فهناك مرتان تم استخدام هذا الفعل وذلك بعد همزه الاستفهام .

### 3-2-4 - الاقتراح

هناك أدوات مختلفة يتم استخدامها للتعبير عن الاقتراح كأدوات العرض والتحضيض. هذه الأدوات التي لا يتجاوز عددها خمساً تشمل كلا من «هلا، وألا، ولولا، ولوما وأما». لقد فرز النحاة بين

المصطلحين العرض والتحضيض، حيث قالوا أن «العرض» هو طلبٌ بلين، و«التحضيض» طلبٌ بحث. (ابن هشام، 1985: 1/ 169) يقول ابن فارس في الفرق بينهما «العرض والتحضيض متقاربان إلا أن العرض أرفق والتحضيض أعزم». (ابن فارس، 1997: 157). كما يقول المرادي: «التحضيض أشد تأكيداً من العرض. والفرق بينهما أنك في العرض تعرض عليه الشيء لينظر فيه، وفي التحضيض تقول: الأولى لك أن تفعل فلا يفوتك» (المرادي، 1992: 382 - 383).

من أمثلة الاستخدام أدوات العرض والتحضيض، يمكن الإشارة إلى ما ورد في قصة الجارية زمرد التي وقعت أسيرة في يد قاطع طريق يدعى جوان الكردي الذي تركها عند أمه في كهف، نرى الجارية تحاول خداع أم جوان الكردي، قائلة لها: «أما تقومين بنا إلى الخارج حتى أفليك في الشمس» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/ 35).

في موقف آخر وبالضبط في قصة القاضي الإسرائيلي وأخيه، نجد أن القاضي يقول لأخيه: «هلا قصدت هذه المرأة الصالحة» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/ 407)، حيث في العبارة تحضيض للقيام به. فيما يتعلق بـ «هلا» فيرى أكثر النحاة أنها أداة مركبة من (هل) الاستفهامية و(لا) النافية. وتدل بالتركيب على معنى التحضيض. (الأوسي، 1988: 501) وليس لـ «هلا» في الكلام إلا موضع واحد وهو أن تكون تحضيضاً. يقول الزمخشري (1987: 387/2): «وأما (هل) فلم تتركب إلا مع (لا) وحدها للتحضيض.»

الجدير بالذكر أنه تم استخدام «هلا وأما» من بين أدوات العرض والتحضيض الخمس، حيث لا نجد للبقية أي أثر في نص كتاب ألف ليلة وليلة.

عدد مرات تكرارها	أدوات العرض والتحضيض
1	هلا
7	أما

الجدول 8: مدى استخدام أدوات العرض والتحضيض

### 3-3 - الطريقة غير المباشرة رسمياً (تعتمد على السامع)

كما ذكر آنفاً أنه هناك استراتيجيتان يتم استخدامها في الطريقة غير المباشرة رسمياً (تعتمد على السامع) وهما بيان الرغبات وبيان الاحتياجات. يبين الجدول الآتي مدى استخدام كل من الاستراتيجيتين:

عدد مرات تكرارها	استراتيجيات الطريقة غير المباشرة (تعتمد على السامع)
7	بيان الرغبات
1	

2	بيان الاحتياجات	5
---	-----------------	---

الجدول 1: استخدام استراتيجيات الطريقة غير المباشرة (تعتمد على السامع)

### 3-3-1 - بيان الرغبات

هناك أساليب مختلفة للتعبير عن الرغبات. منها استخدام «لو» التمنائية التي قال عنها ابن يعيش (2001: 124/5) في شرحه على المفصل للزمخشري: «لو قد تستعمل بمعنى أن للاستقبال، فحصل فيها معنى التمني؛ لأنه طلب، فلا تفتقر إلى جواب، وذلك نحو لو أعطاني ووهبني». ها هو شركان نراه يدعو بنت ملك الروم إلى بلاده، قائلاً: «فلو تنعمين علي بالمسير إلى بلاد الإسلام وتنفرجين على كل أسد ضرغام» (ألف ليلة وليلة، 2022: 299/3).

من الأساليب الأخرى للتعبير عن الرغبات يمكن الإشارة إلى استخدام فعل «تمنيت». على سبيل المثال تقول جارية مخاطبة هارون العباسي: «تمنيت عليك أن تكون ليلة غد عندي» (ألف ليلة وليلة، 2022: 95/3). استخدام فعل «ودّ - يودّ» من الطرق الأخرى للتعبير عن الرغبة. على سبيل المثال، يمكن الإشارة إلى قصة ابن دانيال نبي الله مع الملك، حيث يقول ابن النبي: «كنت أود لو عرفت شيئاً من العلم وأداوي هذا الملك» (ألف ليلة وليلة، 2022: 569/3). استخدام فعل «أشتهي» من الطرق الأخرى للتعبير عن رغبات المتكلم. أما الموقف القصصي الذي ورد فيه فعل «أشتهي» فهو موقف فيه تخاطب عجوز شاباً يكون في حال يرثى له، قائلة: «أشتهي منك أن تحكي لي خبر مصيبتك». (ألف ليلة وليلة، 2022: 30/3).

عدد مرات تكرارها	الصيغ المستخدمة لبيان الرغبات من قبل المتكلم
1	استخدام «لو» التمنائية
4	استخدام فعل «تمنى - يتمنى»
1	استخدام فعل «ودّ - يودّ»
1	استخدام فعل «أشتى - يشتهي»

الجدول 2: الصيغ المستخدمة لبيان الرغبات من قبل المتكلم

الجدير بالذكر أنه تم استخدام استراتيجية «بيان الرغبات» من لدن المتكلمين الذين لديهم مكانة أدنى مقارنة بالسامعين الذين يطلب منهم تحقيق أمر ما.

### 3-3-2 - بيان الاحتياجات

للتعبير عن الحاجة، يتم استخدام صيغة «لي + حاجة». على سبيل المثال، في موقف قصصي تقول مارية لعدي: «إن لي حاجة إليك» (ألف ليلة وليلة، 2022: 273/3). يتم استخدام هذه الطريقة عندما يكون للمتكلم شأن ومكانة أدنى من السامع أو المخاطب.

### 3-4 - الطريقة غير المباشرة

أما من الطرائق الشائعة للتعبير عن الطلب فهي: الطريقة غير المباشرة حيث يمكن أن يعبر المتكلم عن طلبه بشكل غير مباشر. على سبيل المثال، يمكن أن يكون التعبير غير المباشر عن الطلب باستخدام جمل استفهامية: «ويلك، ما يخصك بهذا الكلام؟» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/ 309). في موقف آخر، يجد علي شار مسيحياً يتابعه في كل مكان، فيقول له: «ما لك ماشيا خلفي؟» فالمقصود منه هو «توقف عن متابعتي» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/ 24).

إلى جانب الجمل الاستفهامية، يتم استخدام بعض الأمثال والكنيات للتعبير عن طلب ما. على سبيل المثال نجد المرأة الواعظة عند تطرقها إلى قضايا غير مسموح معالجتها تقول: «صدور الأحرار قبور الأسرار» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/ 311)، أما المقصود من هذا المثل فهو أنه يجب عليكم عدم البوح بما جرى على لساني من الكلام؛ كما نراها تضيف إلى كلامها بقولها: «المجالس بالإمانات»، (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/ 311)، حيث تضم هذه العبارة أيضاً طلب بعدم ذكر ما جرى في المجلس وما تم التعبير عنه.

أما اللجوء إلى الجمل الخبرية هو الأسلوب الثالث للتعبير عن طلب ما. فعلى سبيل المثال، يتجه ابن منصور إلى بيت لصديق له قديم، فإذا به يقابل بنت صاحب البيت التي تدعى بدور فيطيل الحديث فنقول له بدور: «قد أطلت الخطاب» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/ 59)، المقصود من هذه العبارة طرح طلب على الشيخ أن يتوقف عن الكلام وأن يذهب إلى حال سبيله.

النقطة التي لا بد من الانتباه إليها أن استراتيجية الطريقة غير المباشرة يتم استخدامها من قبل الفئات الثلاثة التي ذكرناها سابقاً، حيث نجد في كثير من الأحيان يفضل الأشخاص عدم التصريح بما يريدون.

الجدول الآتي يوضح استخدام أي من الأساليب الثلاثة في الطريقة غير المباشرة (التلويح وعدم التصريح):

عدد مرات تكرارها	الأساليب	
4	الأمثال	1
7	الجمل الاستفهامية	2
8	الجمل الخبرية	3

الجدول 3: الأساليب المستخدمة في التعبير غير المباشر (التلويح وعدم التصريح) عن الطلب

### 3-5 - الأدوات المعدلة

#### 3-5-1 - الأدوات المعدلة داخليا

لقد تم تصنيف الأدوات المعدلة إلى الداخلية والخارجية. أما الداخلية منها فتشمل كلا من البادئات والملطفات والمقويات وكلمات الحشو. فدراسة النص المستهدف تدل على استخدام بعض من هذه الأدوات المعدلة الداخلية من لدن أشخاص القصة، حيث يوضح الجدول الآتي مدى استخدامها:

الأدوات المعدلة الداخلية	عدد مرات تكرارها
البادئات	29
الملطفات / التهوين	4
الملطفات / التحوط	22

الجدول 4: الأدوات المعدلة الداخلية

### 3-5-1-1 - البادئات

من بين الأدوات المعدلة داخليا التي شاع استخدامها في قصص ألف ليلة وليلة البادئات التي لها أنواع مختلفة: منها القسم ومنها الأفعال المهذبة التي سنتطرق إلى كل منهما.

أما القسم فيكثر استخدامه في كتاب ألف ليلة وليلة. على سبيل المثال هناك سائل جائع يتوسل إلى امرأة لتعطيه رغيف خبز يسد به جوعه، فيقول لها: «أسألك بالله تعالى أن تتصدي علي» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/ 119). في موقف قصصي آخر، نجد ابن الملك الذي ركب الفرس الأبنوس برفقة بنت ملك بلاد أخرى يُخاطب بالقول: «سألتك بالله أن ترحمني وترحم زوجتي ولا تفرق بيننا وبين بيتنا» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/ 153).

أما الأفعال التي تدل على طرح طلب بشكل مهذب فهي كثيرة منها «التنعم» و«التفضل» و«التمني». على سبيل المثال نجد ان جبير بين عمير وبعد وصاله من السيدة بدور تأمر خازن داره بإعطاء كيس فيه ثلاثة آلاف دينار لابن منصور وذلك لدوره في العلاقة بينهما، قائلا له: «تفضل علينا بقبول هذا» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/ 74). مما لا شك أن جبير بن عبير يعرف أن ابن منصور لا حاجة له في المال ولذلك يعتبر قبول المال من قبله تفضلا. في موقف قصصي آخر، يقول شخص حمامي لتاجر: «تفضل علي بدخول الحمام وتكيس حتى أعمل لك ضيافة» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/ 566).

الجدير بالذكر أن جميع الحالات التي تم استخدام البادئات فيها تخص الفئة الأولى من الأشخاص التي أشرنا إليهم سابقا أي المتكلمين الذين لهم مكانة أدنى مقارنة بالسامعين. من ناحية أخرى، حصة القسم تكون أكثر من حصة الأفعال المهذبة. إذن يمكن القول أن القسم كان في فترة كتابة «ألف ليلة وليلة» من أكثر الأساليب استخداما، مقارنة بالأخرى.

أنواع البادئات	عدد مرات تكرارها
القسم	20
الأفعال المهذبة	9

الجدول 5: أنواع البادئات

### 3-5-1-2 - الملطفات

هناك أنواع مختلفة من الملطفات يتم استخدامها في اللغة، منها التهوين فحسب اعتقاد أكويتها (2016: 54) إنه يتم استخدام التهوين للتقليل من أهمية شيء، حيث تهدف هذه الاستراتيجية إلى جعل التواصل محايدا عاطفيا ومهذبا وطبيعيًا. يميل التقليل من أهمية الشيء إلى تقليل أهمية ما يقال بالفعل، ويهدف إلى التعامل بعناية مع المحاور ومشاعره.

على سبيل المثال، يمكن الإشارة إلى عبارة تجري على لسان أنعم عليه ملك بالوزارة، فيقول له: «ولكن اسمع لي كلمة أقولها لك» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/333). فما نجده في العبارة تهوين بما يريد أن يطلبه الوزير الجديد من الملك، ولذلك نراه يستفيد من «كلمة» حتى لا يتصور ما يطلب منه كبيرا. في موقف آخر، نجد الحامل صافية التي هي على وشك أن تضع حملها، تقول: «أمهلوا علي ساعة» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/287).

مما التحوظ فهو أيضا نوع آخر من الملطفات، حيث نجد أنهم عند طلبهم شيئا من الله، يستخدمون العبارة التي تحمل أدوات التحوظ. من هذه الأدوات يمكن الإشارة إلى «لعل» التي يكثر استخدامها عند الدعاء. على سبيل المثال تقول الجارية زمرد عندما يطلب منها الشخص المسيحي اعتناقها الديانة المسيحية فترفضه قائلا لها: «لعل الله تعالى يأتي بالفرج القريب» (ألف ليلة وليلة، 2022: 3/28). في موقف آخر، نجد النصراني يقول لعلي شار المسلم: «لعلك تأكل معي» ألف ليلة وليلة، 2022: 3/26). طبعًا هذا رجاء منه أن يشاركه علي شار المسلم في أكل الطعام.

تعتبر أدوات العرض والتحضيض من الأساليب التي يتم التوسل بواسطتها لبيان التحوظ، حيث يلجأ إليها المتكلم أو القائل عند طرحه طلبا على من هو أعلى مكانة منه.

### 3-5-2 - الأدوات المعدلة الخارجية

هناك أدوات معدلة خارجية مختلفة يتم استخدامها في مختلف اللغات في العالم، ولكن ما تم العثور عليه من هذه الأدوات في النص المستهدف يشمل ما يأتي:

أنواع المعدلات الخارجية	عدد مرات تكرارها
التبرير	25

1	الوعد بإعطاء المكافأة	2
2	استخدام عبارة «من فضلك»	3

الجدول 6: أنواع المعدلات الخارجية

من بين الأدوات المعدلة الخارجية يعتبر التبرير الأداة الأكثر استخداماً، حيث يلجأ الأشخاص إليها لكي يببرروا الطلب الذي يطرحون على السامع أو السامعين. فالتبرير عادة عبارة عن سبب يذكر لطلب ما. على سبيل المثال، في قصة الجارية زمرد وعلي شار، نجدها تقول لعلي: «أخبرني بحقيقة الأمر حتى أتدرك شأني» (ألف ليلة وليلة، 2022: 25 / 3). في هذا الموقف نرى أن الجارية تطرح تبريراً عندما تطلب من علي أن يزودها بحقيقة الأمر. في موقف آخر وعند سماط الجارية زمرد التي تنكرت بزي ملك يقول حاج خلف لصديقه حاج خالد: «تجنب صحن الأرز الحلو، واحذر أن تأكل منه، فإن أكلت منه تصبح مشنوقاً» (ألف ليلة وليلة، 2022: 41 / 3).

حسب ما ذكر أنفاً فإنّ استخدام عبارة «من فضلك» أيضاً يعتبر ضمنّ استخدام الأدوات المعدلة الخارجية. لقد تم استخدام «من فضلك» مرتين في النص المدروس وذلك بعد فعلين هما «يرجو وأريد». في الموقف الأول، نرى تاجراً يخاطب ملكاً بالقول: «يا ملك الزمان، إن العبد أتاك بهدية ويرجو من فضلك قبولها» (ألف ليلة وليلة، 2022: 331 / 3)، حيث نرى التاجر يعبر عن نفسه بصيغة الغائب ويستخدم عبارة «من فضلك»؛ أما الموقف الثاني فيخص حديثاً يجري بين «حاسب كريم الدين» مع «ملكة الحيات» حيث يقول لها: «أريد من فضلك أن تأمري أحداً من أعوانك أن يخرجني إلى وجه الأرض» (ألف ليلة وليلة، 2022: 469 / 3). استخدام عبارة «من فضلك» في النص المدروس يدل على أنه وفي عصر كتابة «ألف ليلة وليلة» بدأ ينتشر استخدام «من فضلك» ولم يكن حتى ذلك الحين أمراً شائعاً.

أما الأداة المعدلة الخارجية الأخيرة التي تم استخدامها فهي «الوعد بإعطاء المكافأة» حيث وجد الباحثون حالة واحدة في النص المستهدف، حيث نرى السيدة بدور تقول لابن منصور الذي يرتاد إلى بيت محبوبها جبير بن عمير: «فإن أتيتني بجوابه فلك عندي خمسمائة دينار» (ألف ليلة وليلة، 2022: 61 / 3).

الجدير بالذكر أن هذه الأدوات يتم توظيفها من قبل الفئة الأولى والثالثة من الأشخاص أي من قبل الذين لديهم مكانة أدنى (مقارنة بالسامع) والذين لديهم مكانة اجتماعية مشابهة للسامعين.

#### 4 - النتائج

في هذا البحث الذي ركز في دراسة استراتيجيات الطلب في كتاب «ألف ليلة وليلة»، تم اختيار المجلد الثالث من هذا الكتاب المنشور من لدن مؤسسة هنداوي عام 2022. هناك نماذج مختلفة لتحليل استراتيجيات الطلب ولكن النموذج الذي اختاره الباحثون هو تروسبورج (1995) حيث نجده أدرج الاستراتيجيات من ضمن أربع طرائق رئيسة للتعبير عن الطلب. أما فيما يخص أدوات التعديل، فإن النموذج المستخدم هو أنموذج ألكون (2005).

تم تصنيف أشخاص القصة إلى ثلاث فئات رئيسة وهي الأشخاص الذين يتمتعون بمكانة أدنى مقارنة بالسامع. الفئة الثانية أشخاص يتمتعون بمكانة أعلى من السامع، أما الفئة الأخيرة فيمثلها أشخاص يتمتعون بمكانة اجتماعية مشابهة.

فيما يتعلق بالطريقة المباشرة فتشير النتائج إلى أن «الأمر» (فعل الأمر) هو أكثر الاستراتيجيات المستخدمة من لدن المتكلمين ثم تليها استراتيجية الفرض وطلب تأدية فعل. فاستراتيجية «طلب تأدية فعل» فقط يتم استخدامها من لدن الأشخاص الذين لديهم مكانة أعلى من مكانة السامع، ولكن استراتيجية الفرض يتم توظيفها أحيانا وفي حالات قليلة من لدن الأشخاص الذين لديهم مكانة وشأن مشابهين. يتم التعبير عن الفرض بصيغ مختلفة من أهمها استخدام فعل «ينبغي»، و«على + ضمير + أن + فعل مضارع»، و«لا بد»، و«الجملة الخبرية»، كما يتم التعبير عن «طلب تأدية فعل» باستخدام فعل «أريد»، و«أمر» وكذلك عبارة «قصدي»، و«مرادي».

فيما يتعلق باستخدام فعل «الأمر»، فإنه يتم من لدن الفئات الثلاث ولكنه عند استخدام هذه الاستراتيجية من لدن الفئة الأولى (الأشخاص المتمتعين بمكانة أدنى)، فيتم استخدام مناديات كـ «يا مولاي، يا سيدتي، و...»، حيث تلهم السامع بأنه حر في فعله أو عدم فعله. من ناحية أخرى، نجد أن أشخاص القصة يكثر استخدام بادئات كالقسم أو أفعال مؤدبة ومهذبة عندما يريدون أن يطرحوا طلبا بصيغة الأمر.

أما الطريقة غير المباشرة لبيان الطلب المعتمدة على السامع التي تضم استراتيجيات مختلفة، فإن «الاقتراح» يحتل المكان الأول حيث يعبر عنها باستخدام أدوات العرض والتحضيض لتليها استراتيجية «الرغبة» المعبرة عنها باستخدام «هل + فعل مضارع» و«أ + فعل مضارع» و«هل + لك / لكم + فعل مضارع». أما الاستراتيجية الأخيرة فهي «الاستئذان».

أما الطريقة غير المباشرة لبيان الطلب المعتمدة على المتكلم أيضا التي تضم استراتيجيات مختلفة. فاستراتيجية بيان الرغبات تحتل المكان الأول لتليها استراتيجية بيان الميول والاحتياجات وذلك باستخدام صيغة «لي + حاجة + إلى + ...»

فيما يتعلق بأدوات التعديل، فيجب القول أنه ومن بين الأدوات المعدلة الداخلية تعتبر البادئات من أكثر الأدوات استخداما وهي : تتكون من القسم واستخدام الأفعال المهذبة ولكن حصة القسم أكثر من حصة الأفعال المهذبة، فهذا الأمر يدل على أنه - وبسبب أهمية الدين في المجتمع - كانت الفئة الأولى من الناس يلجأون إلى «القسم». بعد البادئات، تأتي الملطفات لتحتل المكانة الثانية من بين الأدوات المعدلة داخليا، حيث نجد أن التحوط والتهوين من أنواع الملطفات الشائعة في كتاب ألف ليلة وليلة. فيما يخص الأدوات المعدلة خارجيا، فيجب القول، إنه من أكثر الأدوات استخداما هو «التبرير»، حيث يحاول الناس أن يخففوا وطأة الطلب بتوظيفها. أما الأدوات المعدلة الخارجية الأخرى كإعطاء المكافأة واستخدام عبارة «من فضلك» فتلي التبرير.

## 5 - اقتراحات بحثية

- 1 - يقترح أن يقوم باحث بدراسة مجلدات أخرى من كتاب «ألف ليلة وليلة» وذلك بغية كشف وجوه التشابه والتفارق بين استراتيجيات الطلب المستخدمة من لدن أشخاص القصة في مختلف المجالات.
- 2 - يقترح أن يقوم باحث بدراسة وجوه التشابه والتفارق بين مختلف النصوص المكتوبة في استخدام استراتيجيات الطلب، حتى يتسنى للقراء معرفة التطورات التي حدثت في هذا المجال.

## المصادر

- 1) ابن فارس القزويني الرازي، أحمد. (1997). الصاحبي في فقه اللغة العربية ومسائلها وسنن العرب في كلامها. بيروت: محمد علي بيضون.
- 2) ابن هشام، عبدالله بن يوسف. (1985). مغني اللبيب عن كتب الأعراب. (حقيقه: د. مازن المبارك / محمد علي حمد الله). دمشق: دار الفكر.
- 3) ابن يعيش، أبي البقاء. (2001). شرح المفصل للزمخشري. (قدم له الدكتور إيميل بديع يعقوب). بيروت: دار الكتب العلمية.
- 4) أخذوش، الحسين. (2016). «نظرية أفعال اللغة عند الفيلسوف أوستين، أسسها وحدودها الفلسفية»، بحث محكم، مؤمنون بلا حدود للدراسات والأبحاث.
- 5) ألف ليلة وليلة. (2022). المملكة المتحدة: مؤسسة هندواي.
- 6) الأوسي، قيس اسماعيل. (1988). أساليب الطلب عند النحويين والبلاغيين. بغداد: وزارة التعليم العالي والبحث العلمي.
- 7) الباهي، حسان. (2016). فلسفة الفعل؛ اقتران العقل النظري بالعقل العملي. الدار البيضاء: أفريقيا الشرق.
- 8) الزمخشري، محمود بن عمر. (1987). الكشاف عن حقائق غوامض التنزيل وعيون الأقاويل في وجوه التأويل. (ضبطه وصححه ورتبه: مصطفى حسين أحمد). بيروت: دار الكتاب العربي.

- 9)الفتاح، محمد حسن أحمد. (2024). استراتيجيات الطلب باللغة الإنجليزية واللهجة اليمنية: دراسة تحليلية مقارنة. مجلة الأندلس للعلوم الإنسانية والاجتماعية 87 (11). ص 267 - 296.
- 10)الكرازي، وناسة. (2018/2017). أفعال الكلام في أحاديث الرسول-صلى الله عليه وسلم. دراسة تداولية في موطأ الإمام مالك. أطروحة دكتوراه، جامعة الحاج لخضر، باتنة1، الجزائر.
- 11)كاظم، نور حيدر والبدرى أحمد عبدالله. (2021). الأفعال الكلامية غير المباشرة عند علم الدين السخاوي. مجلة لارك للفلسفة واللسانيات والعلوم الاجتماعية 2 (41). ص 363 - 380 لارك، <https://doi.org/10.31185/lark.vo12.iss49.2962>
- 12)المرادي، حسن بن قاسم بن عبدالله. (1992). الجنى الداني في حروف المعاني. بيروت: دار الكتب العلمية.
- 13)ملوك، عبدالقادر. (2021). نظرية الأفعال الكلامية: دراسة عن الفعل الكلامي باعتباره مدخلا من مداخل فلسفة الفعل. دورية نماء لعلوم الوحي والدراسات الإنسانية 12. ص 79 - 100.
- 14)Alcón, E. (2005). Does instruction work for learning pragmatics in the EFL context? *System* 33(3): 417–435.
- 15)Al-Natour, M., & Bakkar, A. B. (2024). The Misunderstanding of Jordanian Requests by the Non-Arab Students at the Northern Private Universities of Jordan: A Conceptual Paper. *International Journal of Linguistics, Literature and Translation*, 7(3), 111-117.
- 16)AlOtaibi, D., AlQenaie, S., & Park, S. (2024). Request: A Kuwaiti Cultural Study of "Speech Act Realization Patterns (KCSSARP)". *Journal of Cognitive Science*, 25(2).
- 17)Austin, J.L. (1962). *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press.
- 18)Blum-Kulka, S., & Olshtain, E. (1984). Requests and apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). *Applied linguistics*, 5(3), 196-213.
- 19)Brown, P. & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge: CUP.
- 20)Brown, P. and Levinson, S. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- 21)Ellis, R. (1994). *The Study of Second Language Acquisition*. Oxford: Oxford University Press.
- 22)Goldman, A. I. (2015). *Theory of human action*. Princeton University Press.
- 23)Grice, H.P. 1975. "Logic and conversation." In *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*, P. Cole and J.L. Morgan (eds), 41–58. New York: Academic Press.
- 24)Jucker, A. H. (2015). Pragmatics of fiction: Literary uses of uh and um. *Journal of Pragmatics*, 86, 63-67.

- 25) Levelt, W.J.M. (1989). *Speaking: From Intention to Articulation*. Cambridge, MA: MIT Press.
- 26) LoCastro, V. (2003). *An Introduction to Pragmatics: Social Action for Language Teachers*. Ann Arbor MI: University of Michigan Press.
- 27) Safont, M.P. (2008). The speech act of requesting. In *Learning how to Request in an Instructed Language Learning Context*, E. Alcón (ed.), 41–90. Bern: Peter Lang.
- 28) Salmon, Vivian. (1987). "Sentence structures in colloquial Shakespearian English" in Vivian Salmon & Edwina Burness, (Eds) *A Reader in the Language of Shakespearean*. (Pp, 265 – 300) Amsterdam: John Benjamins.
- 29) Searle, J.R. (1969). *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- 30) Shulman Ahouva. (2001). Imperative and Second Person Indicative Forms in Biblical Hebrew Prose. *Hebrew Studies* 42: 271-287.
- 31) Sweeney, E., & Hua, Z. (2015). Discourse completion tasks. *Research methods in intercultural communication: A practical guide*, 212-222.
- 32) Taavitsainen, I., & Jucker, A. H. (2007). Speech act verbs and speech acts in the "history of English. *TOPICS IN ENGLISH LINGUISTICS*, 52, 107.
- 33) Trosborg, A. (1995). *Interlanguage Pragmatics. Requests, Complaints and Apologies*. Berlin: Mouton de Gruyter.
- 34) Аксютіна, Т. В. (2016). "NEGATIVE POLITENESS" STRATEGIES IN THE ENGLISH VERBAL DISCOURSE. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Германістика та міжкультурна комунікація»*, (4), 51-55.