

وصية النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم) لأبي ذرّ الغفاريّ، قراءة تداولية في ضوء مبدأ (التأدب والتواجه والتأدب الأقصى)

The commandment of the Noble Prophet (may God's prayers and peace be upon him and his family) to Abu Dharr al-Ghafari, a pragmatic reading in light of the principle of (politeness, confrontation, and maximum politeness)

أ.د. ليث قابل الوائليّ

حيدر عيدان كاظم السعدي

جامعة كربلاء/ كلية التربية للعلوم الإنسانية/ قسم اللغة العربية

الملخص

يهدف البحث إلى إيضاح الأثر التداوليّ المستلزم في الاستعمال التخاطبي للمبادئ الحوارية التي عقيبت المبادئ الأربعة للتعاون الحوارية لـ(غرايس)، وهي مبادئ التأدب والتواجه، والتأدب الأقصى، في ضوء وصية النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم) لأبي ذرّ الغفاريّ (رضوان الله عليه) وبيان الفرق بين المراعاة لها وخرقها، والمعاني التداولية المستنبطة من تلك المخالفات والخروقات المتعمدة، والوقوف على أسبابها، والحكم والمقصود الذي أراده المتكلم من وراء عملية خرق هذه المبادئ ودلالات ذلك في المعنى والاستعمال، على وفق ما أقره علماء اللسانيات التداولية.

Summary

This research aims to clarify the deliberative effect required in the conversational use of the dialogue principles that followed the four principles of dialogue cooperation by Grace, which are the principles of politeness, confrontation, and maximum politeness, in the light of the commandment of the Noble Prophet to Abu Dhar al-Ghafari, may God be pleased with him, and to clarify the difference between their observance and violation, and the deduced pragmatic meanings Among those violations and intentional violations, and to determine their causes, and the ruling and intentions that the speaker sought from behind the process of violating these principles, and the implications of that in meaning and use, based on what was decided by scholars of these principles.

المقدمة

الحمدُ لله ربَّ العالمين، فاطر السماوات والأرضين، والصلاة والسلام على خير المرسلين وخاتم النبيين محمد وآله الميامين، ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين. وبعد...

يُعدُّ الاستلزام الحواري من أهم مباحث التداولية اللسانية، وصميم مباحثها الحيّة والفاعلة في اللسانيات الحديثة، وأعني بذلك مبادئ غرايس وما تبعها من مبادئ حوارية، إذ لاقت مزيد عناية واهتمام من لدن الباحثين في مجال اللسانيات التداولية.

ويسلط البحث الضوء على أهم المبادئ التي عقيبت مبدأ الاستلزام الحواري التي حضيت بدراسات وتحليل العلماء والباحثين، وهي مبدأ (التأدب وقواعده، والتواجه وقواعده، والتأدب الأقصى وقواعده)، في حالتها المراعاة لها من قبل المتكلم تارة، ومخالفتها وخرقها عمداً تارة أخرى، إذ وقفت على أهم المعاني والدلالات التداولية المستلزمة مقامياً من عمليات الخرق والمخالفة، والأسباب التي دفعت المتكلم لذلك، وأهم المعاني التي تمخضت عنها تلك الخروقات، في ضوء وصية النبي الأكرم محمد (صلى الله عليه وآله وسلم) لصاحبه الجليل أبي ذر الغفاري (رضوان الله تعالى عليه)، لما تستحق منا التأمل والاستفاضة من هديه وإشاراته ونفحاته، مستعيناً بكتاب الله (جلّ وعلا) الذي لا يأتيه الباطل من بين يديه ولا من خلفه، ومعجم لسان العرب وغيره، وما كتبه المختصون في مجال اللسانيات التداولية كالدكتور محمود أحمد نحلة في كتابه (أفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر)، والدكتور هشام إبراهيم عبد الله خليفة في كتابه (نظرية التلويح الحواري واستراتيجيات الخطاب)،... وغيرهم ممن عني بمجال اللسانيات التداولية والاستلزام الحواري في التداول اللساني للعياشي دور، واللسان والميزان لطفه عبدالرحمن وغيرها مما ذكرته في المصادر وكذا استعنت ببعض الدراسات المعاصرة مثل الاستلزام التخاطبي في رواية عمار علي حسن "باب رزق" عبدالكريم الحجاروي، وغيرها وقد عمدت إلى إيضاح بيان مفهوم كل مبدأ من مبادئ البحث وعرض المصاديق التطبيقية له في الوصية المباركة، فضلاً عن المخالفة والخرق لهذا المبدأ مع ذكر مسوقات تلك المخالفة وذلك الخرق، وصولاً إلى ختام البحث الذي أرفق بالوقوف على أهم النتائج التي توصل إليها البحث، راجياً من الله تعالى التوفيق والسداد، إنّه نعم المولى ونعم النصير.

والحمد لله رب العالمين

توطئة

عقب مبدأ التعاون الذي جاء به غرايس مجموعة مبادئ أفادت من مبدأه وبنيت عليه وتكاملت معه، في حين اكتفى بعضهم بما جاء به غرايس، وما نحن بصدد التركيز على نوعين من المبادئ التي تخدم البحث، بعد أن "حصلت تعديلات على النظرية بعضها ألزم بحدود النظرية ولم يتجاوزها وهذا ما فعله الغراسيون الجدد مثل لورنس هورن وستيفن لفرنس وغيرهم من إعادة الصياغة وجرى تعديلات، أما أتباع نظرية الصلة مثل سبيريرو وولسن وغيرهم فقد كانت تعديلاتهم أكثر جذرية ولم يقيّدوا بحدود النظرية بل وخرجوا عند دائرتها

ووضعوا نظرية الصلة أو المناسبة^(١).

ومن هنا فان من المهم أن نشير إلى أن "غرايس لم يتطرق بالتفصيل للقواعد التي تبلور التعامل بين طرفي الحوار لأنَّ اهتمامه كان بالأساس منصباً على صياغة لتفسير وتبرير عدم المطابقة لمعنى المرسل لدلالة الخطاب المنطقية والحرفية، فيما عرف بالاستلزام الحوارية، وإن كان قد ألمح إليها بقوله - إنَّ هناك بالطبع أنواع لكافة القواعد الأخرى - جمالية، أخلاقية، واجتماعية، مثل لتكن مؤدباً، التي يراعيها المشتركون عادة في تبادلاتهم الخطابية والتي تولد معاني مستلزمة غير عرفية - وهذا ما وحد بعض الباحثين إلى صياغة المبادئ التي تكفل ذلك مع الالتفات لمبدأ التعاون واعتباره، نقطة، التأسيس، والانطلاق"^(٢).

ومن أهم المبادئ التي عقت مبدأ التعاون - والتي سيعتمدها البحث في تحليل الوصية المباركة ومقارنتها وبيان النماذج التطبيقية فيها - ثلاث مبادئ دارت في فلك النظرية ولم تخرج عنها، وهي: (مبدأ التأدب ومبدأ التأدب الأقصى ومبدأ التواجه).

أولاً: مبدأ التأدب:

ألمح غرايس - بعد عرضه لمبدأ التعاون - إلى وجود مبادئ أخرى "مثل مبدأ التأدب التي تتم مراعاتها من طرف المتكلمين ولكن هذا المبدأ لا يرتقي عنده لمستوى تلك القواعد الأربعة"^(٢) مع كون مبدأ التأدب "من أهم مباحث اللسانيات التداولية باعتباره مجموعة من الاستخدامات اللغوية المتعارف عليها كصيغ الشكر، والاعتذار، والفقر الملطف وصيغ الطلب والمخاطبة ويحافظ على الانسجام خلال التفاعل بين المتكلمين وتجنباً للاحتكاك ولما يهدد ماء وجه المتكلم أو المخاطب من نحو الأمر والسؤال والاعتذار منها لا مناص منه لتلك الاعمال اللغوية"^(٣).

وعلى إثر ما ألمح إليه غرايس اقترحت روبين لايكوف مبدأ التأدب الذي يحتوي على قاعدتين تدرجان تحته وهما: كن واضحاً - كن متأدباً كما ويقوم هذا المبدأ عندها على قواعد ثلاث، وهي^(٤):

١. قاعدة التعفف: ومقتضاها لا تفرض نفسك على المخاطب وتحرز عن عبارات الطلب المباشرة، إذ

عليك أن تحافظ على المسافة بينك وبين المخاطب ولا تقحم نفسك عنوة، وتجنب الأفعال المباشرة في الطلب، فضلاً عن تجنب الإلحاح أو إكراه المخاطب على فعل ما تريد.

٢. قاعدة التشكيك: ومقتضاها لتجعل المخاطب يختار بنفسه، ودع خياراته مفتوحة وتجنب أساليب

الاستفهام في التخاطب كيما تسمح للمخاطب المشاركة في اتخاذ القرار وعدم إلزامه بأسلوب الأمر المباشر.

٣. قاعدة التودد: ومقتضاها إظهار الود للمخاطب، ويكون ذلك عبر استعمال صيغ (التصغير والكنية

واللقب)، فهي تؤنس المخاطب وتطمئنه.

والذي ينعم النظر في تأصيل لفظة (التأدب) يجد أنَّها مشتقة من لفظة (أدب)، وهو الذي "يتأدب به

الأديب من الناس وسمي بذلك لأنه يؤدب الناس الى المحامد وبينهاهم عن القبائح... وأنت أديب، وأدبه أي

علمه، فتأدب تعلم" (٥).

وإنَّ ما تعنيه لفظة (التأدب) التي ساقها أرياب المعجمات تُظهر التعلّم والتفاعل والمشاركة والتواصل والتخاطب بلغة التأدب من اجل إيصال المطلوب بوضوح. وعلى إثر ذلك ذكرت روبن لايكوف "أنَّ المتخاطبين يحرصون بشدة على التزام الادب والبعد عن العدوانية اكثر مما يتوخون الوضوح" (٦).
 وحين علمنا أنَّ مبدأ التعاون إنّما يحدث حال خرق المتكلم للمبادئ الأربع (٧)، فكذا الحال في الاستلزام الحواري، فهو يتحقق "حال خرق المتكلم، وذلك رغبة منه في تبليغ مقاصد مخصوصة ذات طبيعة حاجية في الخطاب" (٨).

وقد ادعت لايكوف أنَّ قواعد التأدب كلية تأخذ بها جميع الجماعات البشرية، ويتضح مما سبق أنَّ مبدأ التأدب يجمع بين الجانبين التبليغي والتهديبي من الخطاب وينتفع إلى قواعد تنظم هذا الجانب الذي أهمله غرايس في مبدأ التعاون" (٩).

مصاديق تطبيقية لمبدأ التأدب من وصية النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم) لأبي ذر الغفاري
 ويمكن تحليل الوصية المباركة التي أوصى بها نبينا الأكرم محمد (صلى الله عليه وآله وسلم) لأبي ذر الغفاري (رضوان الله عليه) على وفق قواعد مبدأ التأدب الثلاث (قاعدة التعفف وقاعدة التشكيك وقاعدة التودد) التي جاءت بها روبين لاكوف.

١. **قاعدة التعفف:** توضح القاعدة -كما ذكرنا سلفاً- مراعاة عدم فرض أي شيء على المخاطب بأسلوب الاستعلاء من دون فرض نفسك على الآخرين والتعدي على حقوقهم ورغباتهم (١٠)، وهذا ما نجده في غالب الوصية والسمة البارزة لها، إذ نجد أنَّ المتكلم لم يبدأ بالوصية، وإنّما كانت استجابة لطلب المستمع، كقول أبي ذر: "فاغتنمت خلوة المسجد فقلت بأبي أنت وأمي أوصني بوصية ينفعني الله بها، فقال (صلى الله عليه وآله وسلم): نعم وأكرم بك يا أبا ذر ..." (١١).

وليس هذا فحسب، بل نجد أنَّ المتكلم كثيراً ما يتعفف في أثناء كلامه، فلا يقترح في بعض المفاهيم والمواعظ إلا بعد موافقة المستمع وقبوله، ومثال ذلك قول المتكلم: "يا أبا ذر ألا أعلمك كلمات ينفعك الله عزَّ وجلَّ بهن؟ قلت بلى يا رسول الله ..." (١٢).

وقوله " يا أبا ذر ألا أخبرك بأهل الجنة؟ قلت: بلى يا رسول الله ..." (١٣).
 نجد أنَّ المتكلم -هنا- يتقيد بقاعدة التعفف ولا يفرض نفسه وكلماته إلا برغبة وموافقة من المستمع، وهو المبدأ العام وتحصيل الحاصل والمتناسب مع غرض الوصية من أولها؛ " لتعكس قاعدة التعفف خصيصة الاتفاق وذلك من خلال إنتاج الخطاب بصورة رسمية وواضحة" (١٤).

إلا أنَّ قاعدة التعفف لم تمنع المتكلم من خرق تلك القاعدة من مبدأ التأدب ليس غير، وذلك عن طريق الإلحاح على المخاطب والتأكيد عليه (١٥) في تبليغ عدد من المفاهيم التي يراها المتكلم ذات أهمية كبيرة، ويقتضي إلزام التأكيد عليها بوصفها خصال حميدة أو سلوكيات مهمة ضرورة أن تنغرس في قلب المستمع أو المتلقي. فالإلحاح والتكرار مما يخرق التعفف ويقرر فرض المتكلم لما يريد تقديره في ذهن السامع لأغراض مشروعة.

ومن مصاديق الإلحاح المهمة في الوصية المباركة: إلحاح المتكلم في اقناع المستمع المتداومة على الذهاب إلى المسجد، يقول (صلى الله عليه وآله وسلم): "يا أبا ذر من أجاب داعي الله وأحسن عمارة مساجد الله كان ثوابه من الله الجنة، يا أبا ذر إن الله ليعطيك ما دمت جالساً في المسجد بكل نفس تتنفس فيه درجة في الجنة، وتصلي عليك الملائكة وتكتب لك بكل نفس تتنفس فيه عشر حسنات، وتمحى عنك عشر سيئات. يا أبا ذر أتعلم فيما أنزلت هذه الآية: ﴿اصْبِرُوا وَصَابِرُوا وَرَابِطُوا﴾ [آل عمران: ٢٠٠]، قلت: لا فذاك أبي وأمي. قال: في انتظار الصلاة خلف الصلاة. يا أبا ذر إن الله تعالى يقول: أحبّ العباد إلى الله المتحابون من أجلي المتعلقة قلوبهم في المساجد...^(١٦).

ويتضح من القول المبارك الإلحاح في الترغيب ومحاولة تأدب المستمع وإقناعه وحثه التعلق القلبي بالمساجد وإسناد القول إلى الله تعالى وهو ترغيب ما بعده ترغيب، وإلحاح من المتكلم على المستمع وفرض ما يعتقد عليه ليجعله يحمل عقيدة التوحيد المنطلقة من بيوت الله تعالى والمسوخ الذي يدعو المتكلم إلى اللجوء إليها توصيل أغراضهم في الخطاب بطريق أكثر تحرراً من الشروط الإلزامية المتمخضة عن مبدأ التأدب لتكون له معاني عميقة من وراء تطبيقه^(١٧)، وتكون أكثر ولوجاً وتأثيراً في قلب المستمع أو المتلقي وهذا هو الاستلزام المتحصل في خرق التعفف لتحقيق التصاق قلوب المسلمين وتعلقها في بيوت الله، وهي - بلا شك - مراكز الدعوة والتعليم والتشريع والتأدب الأولي في دين الإسلام الجديد، وخرق التعفف يتجلى "حينما يلجأ المتكلم إلى إذلال نفسه والهتك بها جهاراً" () تربيةً للمستمع على إذلال نفسه الامارة بالسوء التي تحتاج إلى كبح جماحها عن الكبر، والعظمة التي هي رداء الله تعالى، ويبدو أنّ هذا الأسلوب يعدّ فرضاً لنفس المتكلم على نفس المستمع بطريقة الإيحاء والتأثير القهر ليشبهه المستمع بالمتكلم ويتحلى بنفس أخلاقه وهو مناف لمبدأ - لا تفرض نفسك على الآخرين - لمسوخ وضرورة عليا يراها المتكلم واجبة في مسار التربية والافتداء والتأسي، وما يقارب ذلك في الوصية المباركة

قول المتكلم "يا أبا ذر إنّي ألبس الغليظ، وأجلس على الأرض، وألحق أصابعي وأركب الحمار بغير سرج، وأردف خلفي، فمن رغب عن سنتي فليس مني" ().

وفي النص المبارك يظهر المتكلم سلوكياته اليومية والنفسية ليحاول أن يجعل المستمع متلبساً بها وينقلها ويتأسي بالمتكلم ويحمله على الاقتداء والافتداء به خرقاً لمبدأ التعفف ويستلزم التخلق به (صلى الله عليه وآله وسلم) طبقاً لقوله تعالى: ﴿لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ﴾ [الأحزاب: ٢١]، ف" سلوك المرسل نفسه من الآيات التي تسهم في إقناع المرسل إليه، وهو ما يكون بكيفية المتكلم وسمته... فأماً بالكيفية والسّمّت فإن يكون الكلام بنحو يجعل المتكلم أهلاً أن يصدّق ويقبل قوله والصالحون هم المصدقون سريعاً بالأكثر في جميع الأمور الظاهرة"^(١٨).

وقد يلجأ المتكلم إلى خرق قاعدة التعفف باقتحام ساحة المستمع الشخصية وعدم ترك مسافة بينه وبين المستمع كما هو مقتضى القاعدة التي توجب "على المتكلم ألا يستعمل من العبارات إلّا ما يحفظ مسافة بينه

وبين المخاطب^(١٩)، فنرى المتكلم يُدخل جانب النصح والتأثير في المستمع إيجاباً من أجل الوصول إلى غياته، فنراه يوضح العلاقات بينه وبين أصحابه ويوسع دائرة التأثير ويتدخل حتى في طريقة الطعام والشراب واللباس والصدقة، وهو ما يستلزم غاية الاهتمام بالجانب التهذيبي للمستمع.

ويطالعنا قول النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم) وهو يوصي أبا ذر في اختيار الصحبة قائلاً: "يا أبا ذر لا تصاحب إلا مؤمناً، ولا يأكل طعامك إلا تقي، ولا تأكل طعام الفاسدين، يا أبا ذر أطمع طعامك من تحبه في الله، وكل طعام من يحبك في الله عز وجل"^(٢٠). وقوله (صلى الله عليه وآله وسلم) - منظماً لطبيعة العلاقات الشخصية بين المستمع وزملائه وخلاته -: "يا أبا ذر إياك وهجران أخيك، فإن العمل لا يُقبل مع الهجران. يا أبا ذر أنهاك عن الهجران"^(٢١). وكذا قوله في اللباس: "يا أبا ذر البس الخشن من اللباس والعتيق من الثياب لئلا يجد الفخر فيك مسلماً. يا أبا ذر أزرة المؤمن إلى أنصاف ساقيه ولا جناح عليه فيما بينه وبين كعبيه. يا أبا ذر من كان له قميصان فيلبس أحدهما ويلبس الآخر أخاه"^(٢٢).

تقتضي قاعدة التعفف " أن يحتزز المتكلم من عبارات الطلب المباشرة"^(٢٣)، ومن الواضح أن المتكلم هنا خرقها؛ ليستلزم منها دخول المشرع إلى تفاصيل حياة المسلم؛ ليهذبها ويصقلها بالصيغة الإسلامية المحمدية؛ من أجل صوغ ضابطة أخلاقية وتقنين العلاقات والسلوكيات والأحكام التي ينماز بها المسلم، " فخطاب الرسول إلى أصحابه لا يتخذ مجرد أشكالاً لغوية، فالعبارة التأديبية إنما جاءت لتلائم حاجات الفرد وضروراته وحاجات مجتمعة فتوفق بين الفرد والمجتمع والتقاليد والأخلاق والقيم وتمكن الانسجام بين الفرد والنسبة المادية والأدبية والروحية"^(٢٤).

٢. قاعدة التشكيك أو التخيير: وتقتضي ب"أن يتجنب المتكلم أساليب التقرير ويأخذ بأساليب الاستفهام كما لو كان مشككاً في مقاصده بحيث يترك للمخاطب مبادرة اتخاذ القرارات"^(٢٥). ومما يتضح لنا من أمثلة تضمنتها الوصية المباركة قول النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم): "يا أبا ذر هل ينظر أحدكم إلا غنى مطعياً أو فقراً منسياً أو مرضاً مفسداً أو هرمًا مفنياً أو موتاً مجهزاً أو الدجال فإنه شرّ غائب ينتظر، أو الساعة وهي أدهى وأمر"^(٢٦)، وقوله: "يا أبا ذر: أتحب أن تدخل الجنة؟ قلت: نعم فذاك أبي وأمي، قال: فأقصر الأمل..."^(٢٧).

" فالمرسل هنا ينجز أفعالاً لغوية باستعمال هذه الصيغ وبهذا فإن هذه الصيغ تدخل حيز الأفعال الإنشائية بل تصف نتيجة العمل الذي يريد المرسل أن يقوم به"^(٢٨)

٣. قاعدة التودد:

"وتوجب هذه القاعدة على المتكلم أن يظهر الودّ للمخاطب مستعملاً الأساليب والصيغ التي تقوي علاقات التضامن والصدقة بينهما نحو ضمير المخاطب، والاسم، والكنية واللقب، ومقتضاها أن يكون المتكلم أعلى رتبة من المستمع أو في رتبة مساوية لمرتبته" وهذا ما نجده منطبقاً على الوصية المباركة التي هي ملفوظة من متكلم يحمل مقام النبوة المباركة ومع ذلك نجده يراعي -بشكل ملحوظ- قاعدة التودد ويظهر الاهتمام والعناية والأنس عبر استعمال أسلوب النداء المتكرر للمستمع الذي يركّز على استعمال الكنية لا بالاسم من باب التحبب والتلذذ والقيمة والمكانة الكبيرة للمتلقى تارة، وشدّ الانتباه والتركيز على

أهمية الكلام تارة أخرى، فيقول (عليه الصلاة والسلام): (يا أبا ذر) (١٦٠) مرة، وحسبه لذلك شرفاً وهو كاشف عن حجم الود الذي يختزنه المتكلم للمستمع وقد عبّر عنه في معرض سؤال المستمع وطلبه حين قال له: "يارسول الله أوصني... فقال له: نعم وأكرم بك يا أبا ذر إنك منا أهل البيت وإني موصيك..."^(٢٩)

فالمتكلم أظهر مكانته من دون السؤال عنها إظهاراً للود واهتماماً بالمخاطب الذي استعمل له (كاف الخطاب) **أكرم بك - موصيك - احفظ ما أوصيك - إياك - شبابك - صحتك - حياتك - موتك ...** وغير ذلك ألفاظ كثيرة جداً، فهذه الطريقة في الاستعمال التخاطبي " تقوي التضامن والصدقة والأنس والاطمئنان إلى ما يبديه المتكلم من ثقة وعناية"^(٣٠)، فما بالك لو أنها صدرت من سيد القول والبلاغة؟!.

ومع ثبات ووضوح قاعدة التودد في الوصية المباركة إلا أن المتكلم ولأهداف نبيلة سامية ولأجل التربية والتعليم والتهديب والتأديب قام بخرق التودد عن طريق الترهيب والتخويف والتحذير، " فقواعد التأديب إنما تطبق عندما يقوم المتكلم بتبليغ قصوده المهمة بطريقة ملطفة ومخففة وبلا وطأة"^(٣١). والتي تستلزم قصوداً يرمي إليها المتكلم في صنع ملكة التقوى والخوف من الله تعالى وإن كان ذلك عبر خرق التودد واستعمال عبارات الترهيب والتحذير لينتهي بالمستمع أو المتلقي إلى تجنب الحلول في غضبه تعالى وعقابه يوم الدين.

ومما يُظهر ذلك ويقاربه ما أورده نبينا الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم) في قوله: " يا أبا ذر ليعظم جلال الله في صدرك فلا تذكره كما يذكره الجاهل عند الكلب اللهم أخزه وعند الخنزير اللهم أخزه"^(٣٢).

فمن الواضح " أن خرق هذه القاعدة - التودد - يظهر هنا عند تصاعد وتيرة الخطاب بين أطرف العملية التكلمية وتأخذ مجرى مختلف مشحوناً بالإهانة والتجريح"^(٣٣) لفئة من الخلق وسمهم الله تعالى في كتابه العزيز بشرّ الدواب، قال تعالى: ﴿إِنَّ شَرَّ الدَّوَابِّ عِنْدَ اللَّهِ الَّذِينَ كَفَرُوا فَهُمْ لَا يُؤْمِنُونَ﴾ [الأنفال: ٥٥]، ومنه قول المتكلم في مقام الترهيب: " يا أبا ذر إن الله ملائكة قياماً من خيفته، ما رفعوا رؤوسهم حتى يُنفخ في الصور. يا أبا ذر ولو كان لرجل عمل سبعين نبياً لاستقل عمله من شدة ما يرى، ولو أن دلوّاً صبّ من غسلين في مطلع الشمس لغلت منه جماجم من مغربها، ولو زفرت جهنم زفرة لم يبق ملك مقرب ولا نبي مرسل إلا خرّ جاثياً على ركبتيه يقول: يا رب نفسي نفسي حتى ينسى إبراهيم إسحاق عليهما السلام يقول إبراهيم يا رب أنا خليك فلا تنسني"^(٣٤).

فالنص يظهر بوضوح النقيض التام للتودد والتجلي التام الظاهر للقهر والخوف والعذاب وألوانه المفزعة حتى يصور لنا تقطع الأواصر وإنهاء الخلّة وهو يوم (القارعة - والساهرة - والحاقة - والفرع الأكبر - ولا يسئل خليل خليلاً)، حتى أن خليل الله يطلب عدم نسيانه، وهم أيّ الانبياء (أولياء الله وأدلاؤه)، وهذا الأسلوب الذي يزرع في قلب المستمع جذور الرهبة والخوف لو كان مراعيًا لقاعدة التودد، ولم يقم المتكلم بخرقها لما جعل المستمع يعيش لحظات الخوف ومشاهد الفرع لتكون رادعه له عن عصيان الله ومحرفة للعبد لطاعة السيد والمولى جلّ جلاله وهذا النوع من الخطاب هو ما يوّلّد التقوى والورع في النفس الأمانة بالسوء ويلجمها عن الشهوات والشبهات؛ ليكون المؤمن بين الخوف والرجاء ﴿إِنَّا نَخَافُ مِنْ رَبِّنَا يَوْمًا عَبُوسًا قَمْطَرِيرًا﴾

﴿ ١٠/٧٦ ﴾ فَوَقَاهُمُ اللَّهُ شَرَّ ذَلِكَ الْيَوْمِ وَلَقَّاهُمْ نَضْرَةً وَسُرُورًا ﴿[الإنسان: ١١-١٢].

ففي الوقت الذي أظهر المتكلم الود للمستمع أظهر له الخوف " فالخوف والرجاء إذا اجتمعا متساويين دفع كلّ منهما الخطر الذي قد يتوجه إلى النفوس الضعيفة من الآخر وقد ورد أرجو الله رجاء لا يجرتك على معصية وخف الله خوفاً لا يؤسبك من رحمته" (٣٥).

ثانياً: مبدأ التواجه:

التواجه "مبدأ تداولي ورد عند كل من (بروان) و(ليفنسن) في عملهما المشترك (الكليات في الاستعمال اللغوي): ظاهرة التأدب، وبصاغ على النحو الآتي: (لتصن وجه غيرك). يقوم هذا البند على مفهومين اثنين: مفهوم الوجه الذي هو عبارة عن ذات الشخص التي تحدد بها قيمته الاجتماعية، وهو على نوعين، وجه سلبي ووجه إيجابي؛ أمّا السلبي فيتحدد في دفع الاعتراض، والإيجابي لجلب الاعتراف ويكون الحوار هو المجال الحوارية لحفظ وجه المتكلم بحفظ وجه المخاطب" (٣٦).

في حين يدرس مفهوم التهديد " الأفعال التي لا يحترم المرسل فيها حرية المرسل إليه ويحاول أن يعترضها، وإنه من البديهي أنّ بعض الأفعال اللغوية تهدد الوجه حقيقته خصوصاً الأفعال التي تتعارض طبيعتها مع إرادات طرفي الخطاب بوجهيه، السلبي والإيجابي ومما يهدد وجه المرسل إليه:

- ١- أفعال الأوامر والنصائح والاقتراحات والتذكير والتهديد والتحذير لأنها تمارس بعض الضغوط عليه بالأقدام أو الإحجام.
- ٢- أفعال تتطلب منه ردّة فعل إيجابية في المستقبل كالعرض أو الوعد حيث تسبب له حرجاً بالقبول أو الرفض.

٣- الأفعال التي تعبّر عن أطماع المرسل فيه أو في بعض ممتلكاته، بما يدعوه إلى الاعتقاد، وأما بوجوب حمايتها أو منحها إياه ومنها: المدح / تعبيرات الحسد والإعجاب، تعبيرات العواطف السالبة الدالة على البعض كالغضب والشيق، وأما الأفعال التي تهدد وجه الجالب وهي تلك الأفعال التي تدل على عدم اكتراث المرسل بمشاعره ورغباته ومنها (٣٧):

١- التقييمات السلبية لبعض أفعاله: كالاستهجان، النقد، المعارضة، السخرية، إذ يعبر فيها المرسل عن عدم حبه واحترامه لبعض رغبات المرسل إليه أو أفعاله أو خصاله الشخصية أو قيمة، ومنها تعبيرات الاعتراض، أو عدم الموافقة أو التحدي إذ يشير المرسل بها إلى ضلاله أو خطئه (٣٨).

٢- كذلك من أساليب تهديد الوجه من طرف المرسل إليه " الأفعال التي تعبّر عن عدم الاكتراث للمرسل بوجه المرسل إليه الجالب كإخافته أو عدم توقيره والتلفظ بما هو مستهجن أمامه، أو إخباره بأخبار غير سارة، وأمّا الأفعال التي تهدد وجه المرسل الجالب مباشرة فهي، الاعتذارات قبول المدح، الندم، الإقرار بالذنب (٣٩).

وأما بخصوص المفهوم الثاني وهو التهديد فيرى الباحثان (بروان) و(ليفنسن)، فهي الأقوال التي تعيق بصيغتها إرادات المتكلم أو المستمع في دفع الاعتراض وجلب الاعتراف، ويذكر (الباحثان) بعض الخطط الحوارية لتخفيف آثار التهديد، يستعمل منها المتكلم ما يراه ملائماً لقوله ذي الصيغة التهديدية ومن هذا الخطط:

- أن يمتنع عن أداء القول المهدد.
- أن يصرح من غير تعديل يخفف التهديد.

- أن يصرح بالتهديد مع تعديل يدفع عن المستمع الأضرار بوجه إيجابي.
 - أن يصرح بالقول المههد مع تعديل يدفع عن المستمع الأضرار بوجه سلبي.
 - أن يؤدي القول بطريق التعريض، تاركاً للمستمع أن يختار أحد معانيه المحتملة^(٤٠).
- وهذه الخطط تهدف إلى ضمان التواصل والتفاعل من دون إراقة لماء الوجه، أو تسهم على الأقل في تقليص نسبة التهديد؛ لأنّ أي عاقل سيبحث عما يجنبه تهديد الوجه أو التقليل منها وقد تم تصنيف الاستراتيجيات إلى خمس درجات وهي تمثل سلماً لدرجات التأدب وهي خمسة:
- ١- الاستراتيجيات الصريحة.
 - ٢- استراتيجيات التأدب الإيجابي.
 - ٣- استراتيجيات التأدب السلبي.
 - ٤- استراتيجيات التلميح.
 - ٥- استراتيجيات الصمت.

ينتج المرسل خطابه وفقاً لإحدى هذه الاستراتيجيات مع مراعاة البعد الاجتماعي بينه وبين السامع، وعلاقة السلطة بينهما، أو القيود الثقافية على المرسل^(٤١).

وإذا كان عنوان هذا المبدأ (لتصن وجه غيرك)، فإنّ عدم الصيانة لهذا الوجه بأي أسلوب أو استراتيجية ذكرت فإنه يستلزم معانٍ مرادة ومقصودة من خرق هذا المبدأ، وهو الصيانة، سواء بأسلوب التهديد أم الوعيد أم الأمر أم النهي أم غير ذلك، فمن الأساليب التي تعدّ خرقاً لمبدأ صيانة الوجه والبعد عن التهديد وهذا هو الأساس في المبدأ.

ومن مصاديق هذا المبدأ والالتزامات المترتبة عليه في خرق (مبدأ صيانة الوجه) ما يمكن مناقشته في الوصية المباركة على وفق الآتي ذكره:

• مصاديق صيانة وجه المرسل إليه:

طبقاً لمبدأ التعاون ومقتضى إرساء أسس الحوار الناجح، فإنّه " على المتكلم أن يصون وجه غيره وهو علامة على الاحترام المتبادل أو التعاون بينهما"^(٤٢)، ولهذا نجد المتكلم لا يعتمد - أحياناً - الأسلوب الصريح والمباشر الذي يهدد الوجه للمستمع، بل يعتمد إلى حفظ ماء وجهه ورعايته عبر استعمال أسلوب غير الأمر والنهي والطلب المباشر، أي بأسلوب " يهدد وجه الدافع وتمارس عليه ضغوطات بالإقدام أو الإحجام"^(٤٣)؛ ولذا نجد المتكلم يعتمد إلى الأسلوب الآخر وهو الإخبار الذي يبتعد فيه عن الأمر والنهي المباشر وإن كان ذلك قد تحقق ضمناً، طبقاً لمبدأ النصيح والوعظ والإرشاد الذي جاء به النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم) في متن الوصية المباركة قائلاً: " يا أبا ذر إنّ شرّ الناس منزلة عند الله يوم القيامة عالم لا يتنفع بعلمه، ومن طلب علماً ليصرف به وجوه الناس إليه. يا أبا ذر يطلع قوم من أهل الجنة على قوم من أهل النار فيقولون: ما أدخلكم النار وقد دخلنا الجنة بفضل تأديبكم وتعليمكم؟ فيقولون: إنّنا كُنّا نأمر بالخير ولا نفعله"^(٤٤).

وهنا نجد أنّ النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم) لا يستعمل الاستراتيجية التصريحية المباشرة بل وظّف الألفاظ إلى ما "يخفف من آثار التهديد وامتنع عن أداء القول المههد"^(٤٥) بشكل مباشر، بل عمد إلى

صيغة الإخبار بدلاً عن الأمر والنهي الصريح، فلم يقل للمستمع أو المتلقي: كن عالماً ينتفع الناس بعلمك وإلا كنت شرّاً الناس يوم القيامة. أو: إذا كنت من تأمر بالخير ولا تفعله، فأنت من أهل النار، بل حقق مبدأ - صن وجه غيرك ... بأبهي حلتة، ومثله قول النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم): "يا أبا ذر كفى بالمرء كذباً أن يحدث بكل ما يسمع. يا أبا ذر ما من شيء أحقّ بطول السجن من اللسان"^(٤٦).

وقوله (ص): "يا أبا ذر يقول الله عزّ وجلّ: وعزّتي وجلالي لا يؤثر عبي هواي على هواه إلا جعلت غناه في نفسه وهمومه في آخرته وضمنت السموات والأرض رزقه وكففت عليه صنيعته، وكنت له من وراء تجارة كل تاجر"^(٤٧)، يا أبا ذر. من ملك ما بين فخذيه وبين لحييه دخل الجنة"^(٤٨).

وهكذا جملة من الأمثلة وهي كثيرة، وهي الأصل في المقام، إذ إنّ المتكلم هو خاتم النبيين (صلى الله عليه وآله وسلم)، وما دام كذلك فيكون مقتضى همه النصيح والإرشاد وصيانة وجه المستمع أو المتلقي من عذاب الله أولاً ومن الإهانة في الدنيا والخزي في الآخرة.

لذا حينما نقف على قوله (عليه أفضل الصلاة والسلام): احفظ فرجك، وما بين لحييك، لتدخل الجنة، ولا نراه يقول: ليكن هواك مطابقاً لهوى الله تعالى لتضمن السماء رزقك، وذلك للمقام العالي الذي يحتله المستمع عند المتكلم

بما يستدعي في صيانة وجهه من قبل المتكلم مستخدماً استراتيجيّة التآدب الإيجابي "لبعض الألفاظ التي تلتطف من حدّة التهديد، ويُدفع بها الإضرار بوجهه، إلى أقصى حدّ يستطيعه مدلاً على مراعاته لما يوجبه وجهه الإيجابي"^(٤٩)؛ ليتترك للمستمع تحقيق ذاته وفسح المجال أمام خياراته في سلك طريق يقرره هو بذاته. وهذا هو مبدأ القرآن الكريم ﴿إِنَّا هَدَيْنَا السَّبِيلَ إِنَّمَا شَاكِرًا وَإِمَّا كَفُورًا﴾ [الإنسان: ٣]، وهو تحقيق مبدأ صيانة وجه المستمع والمخاطب في الحوار وصولاً إلى أهداف ومقاصد يبتغيها المتكلم من وراء ألفاظه.

• مصاديق تهديد الوجه

قد يعتمد المتكلم إلى تهديد وجه المستمع ويخرق بذلك قاعدة (صن وجه غيرك)؛ لمبررات يجدها فاعلة مهمة لتحقيق مقاصد عليها قد تُقيّد حرية وجه المستمع في جانب، إلاّ إنّها تضمن له سعادة أبدية ومصالحة عُليا ونفع مستمرّ دونما انقطاع، وذلك عن طريق بعض "الأفعال التي تتطلب من المرسل إليه انجاز بعض الأفعال في المستقبل، مثل: الأوامر، والنصائح، والتذكير، والتهديد، والتحذير؛ لأنها تمارس بعض الضغوطات عليه إما بالإقدام أو بالإحجام"^(٥٠)، ونجد مصاديق جملة من الأوامر، والنصائح والتهديدات والتحذيرات في النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم) من الوصية المباركة:

التهديد للوجه بالأمر: "احفظ ما أوصيك به تكن سعيداً في الدنيا والآخرة"^(٥١). وقوله (عليه أفضل الصلاة والسلام) "اتق الله ولا تري الناس إنّك تخشى الله فكيرموك وقلبك فاجر"^(٥٢)، وقوله (عليه أفضل الصلاة والسلام): "كن ورعاً تكن عبد الناس، ليكن لك في كل شيء نية حتى النوم والأكل البس الخشن من اللباس، والصفيق من الثياب لئلا يجد الفقر فيك ملكاً"^(٥٣). وقوله (عليه أفضل الصلاة والسلام) في تهديد الوجه بالتهديد الصريح بالعذاب: "يا أبا ذر ويلٌ للذي يحدث فيكذب ليضحك به القوم، ويل له، ويل له، ويل له"^(٥٤). وقوله (عليه أفضل الصلاة والسلام): "يا أبا ذر من كان ذا وجهين ولسانين في الدنيا، فهو ذو

لسائين في النار" (٥٥). وقوله (عليه أفضل الصلاة والسلام): " يا أبا ذر من جرّ ثوبه خيلاء لم ينظر الله عزّ وجلّ إليه يوم القيامة" (٥٦).

ومن قوله (عليه أفضل الصلاة والسلام) في تهديد الوجه بالتحذير والتنبيه: " يا أبا ذر إياك والتسويف بأملك فأنتك بيومك ولست بما بعده ... يا أبا ذر إياك أن تدرك الصرعة عند العثرة فلا تقال العثرة ولا تمكن من الرجعة" (٥٧). قوله (عليه أفضل الصلاة والسلام): " يا أبا ذر إياك والغيبة فإن الغيبة أشد من الزنا. يا أبا ذر إياك وهجران أخيك فإنّ العمل لا يقبل مع الهجران" (٥٨).

وهنا نلاحظ جلياً أنّ المتكلم " لم يراعي "حرية" المرسل إليه ويحاول أن يعترضها" (٥٩) ويتدخل في تلك الحرية المزعومة للفرد، إذ إنّ المتكلم يرى أن الاختراق والتهديد يحقق للمستمع ما يصبو إليه من سعادة حقيقية، فالحرية للعبد منعدمة أمام سيده وخالفه، فهو ليس حرّاً أن يطيعه أو لا، وليس حرّاً أن يلتزم بأمر خالفه أو يتجاسر عليه، فالعبد ليس حرّاً أن يغتاب أخاه ويهتك ستره، أو حرّاً في هجران أخيه في الله، وليس حرّاً أن يسوف الأمل حتى يأتيه الموت بغته فينبهه فيكن من الخاسرين.

فالمتكلم حين هدد وجه المستمع، الدافع - وقيد حرّيته - وتدخل بشأنه الخاص عبر استعمال سلطة الأمر والنهي والتحذير والتهديد، فإنّه لاحظ بذلك مصلحة المستمع، وعند استعمال استراتيجية التهديد فإنه عمد إليها " طبقاً لبعض المعايير السياقية وعلاقة السلطة بينهما، وطبقاً لقيود ثقافية معينة" (٦٠). فسلطة النبوة العليا تقتضي هذه الأساليب؛ تحقيقاً لغرض الهداية وقيود الثقافة الإسلامية الجديدة توجب أن يحدّ المتكلم من حرية المستمع ويقيد هوى المسلمين؛ طبقاً لتعاليم السماء وتحقيقاً لمعنى العبادة ﴿وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ﴾ [الذاريات: ٥٦].

• تهديد وجه المستمع بأسلوب الوعد

قد يعمد المتكلم إلى خرق مبدأ الصيانة باستعمال أسلوب الوعد " من الأفعال التي تتطلب من المستمع ردة فعل إيجابية في المستقبل باعتباره ديناً عليه أن يفي به لاحقاً، وهي تسبب له إحراجاً إما بقبول الوعد أو برفضه" (٦١).

ومن أمثلة ذلك في الوصية المباركة: " يا أبا ذر إنّ الله تعالى ليدخل قومًا الجنة فيعطيهم حتى يملوا وفوقهم قوم في الدرجات العلى فإذا نظروا إليهم عرفوهم فيقولون: ربنا أخواننا كنا معهم في الدنيا فبم فضلناهم علينا؟، فيقال: هيهات هيهات إنهم كانوا يجوعون حين تشبعون ويظمأون حين تروون، ويقومون حين تنامون، ويشخصون حين تحفظون" (٦٢).

إذ نرى عملية خرق الصيانة، واقتحام حرية المستمع وقراره عن طريق دعوته إلى الجوع والعطش، والقيام والإشخاص في سبيل الله، مقابل الوعد من الله تعالى بإعطائه الدرجات العلى، والإكرام حتى الملل، بل والإنزال في المقام الذي يغبطهم فيه أقرانهم، وإن كان في صيغة الإخبار، إلّا أنّه متضمن لوعد الله على لسان نبيه لهذا الصنف من الناس، وهو يفرض على المستمع أن يكون له رد فعل إيجابي أو سلبي اتجاهه

وهو إيقاع له في الحرج من حيث المبدأ؛ ليدفع المتكلم إلى تكامل كبير، وتربية نبوية خاصة، لما له من صفة الاستعلاء بمقام النبوة، هذا وإن التهديد بالوعد " من الأقوال التي تعوق بطبيعتها أدوات المتكلم أو المستمع في دفع الاعتراض وجلب الاعتراف" (٦٣)، وهي تنزل منزلة الأعمال التي يهدد بها الوجه تهديدًا ذاتيًا لمسوخ يراه المتكلم ضروريا في بناء الذات المسلمة المؤمنة بوعد الله تعالى فإنه ﴿لَا يُخْلِفُ الْمِعَادَ﴾ [آل عمران: ٩].

ومن التهديد بالوعد في الوصية المباركة، النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم): " يا أبا ذر إن الله عزَّ وجلَّ جعل أهل بيتي كسفينة نوح من ركبها نجي ومن رغب عنها غرق، ومثل باب حطة في بني إسرائيل من دخله كان آمناً" (٦٤).

وقوله: " يا أبا ذر لو أن امرأة من نساء أهل الجنة اطلعت من سماء الدنيا في ليلة ظلماء لأضاعت لها الأرض أفضل ما يضيئها القمر ليلة البدر، ولوجد ريح نشرها جميع أهل الأرض، ولو أن ثوبا من ثياب أهل الجنة نشر اليوم في الدنيا لصعق من ينظر إليه، وما حملته أبصارهم" (٦٥).

ونلاحظ أنَّ المتكلم يمارس التأثير والايحاء على قناعات وخيارات المستمع ويحدد من حريته ويسعى لتوجيه مسار تفكيره بالاتجاه الذي يجده المتكلم صالحًا ومناسبًا، بماله من سلطة النبوة والتكليف لهداية الخلق أجمعين، فإنَّ الوعد وإنَّ جاء بصيغة الإخبار إلاَّ أنه جلي وواضح بتحقيق الأمن والنجاة باتباع أهل البيت، والوعد للمؤمنين بالحوار عين بما لها من جمال خارق وروع طيب وهذا وعد الله، والوعد بحد ذاته -كما مرَّ سابقاً- هو من جملة ما يهدد وجه السامع ويسعى لتغيير قناعاته وأفكاره وإيمانه وهو مبرر للمتكلم لما يتمتع به من سلطة النبوة ومقام الاستعلاء الذي يفرض عليه التهديد والوعد والوعيد والأمر والنهي والنصح والإرشاد وهذه " الإرادات المحددة للوجه هي بمنزلة المقاصد التي يستهدف المتكلم والمستمع تحقيقها" (٦٦).

فهي مقاصد سامية وعالية المقام وصادرة من مقام النبوة لتربية الإنسان؛ ولذلك فالمتكلم " يحتاج إلى الاستدلال بالمقاصد على الوسائل الكفيلة لتحقيقها كما يحتاج إلى الموازنة بين مختلف الوسائل لاختيار أفضلها تحقيقًا لتلك المقاصد إن دُفعا للاعتراض، أو جلبا للاعتراف" (٦٧).

ثالثاً: مبدأ التأدب الأقصى

على الرغم من الأهمية الكبرى لمبدأ التواضع والمساحة التي شغلها في اللسانيات التداولية إلاَّ أنَّه " يجعل العمل التهذيبي مقصوراً على التقليل من التهديد ويجعل التهديد هو السمة المميزة للأقوال ولا يطلب التقرب من الغير بمعنى تحقيق الألفة بينه وبين الغير بقدر ما يبذل الجهد من التحوط في التهديد مع العلم بأنَّ الأنس والالاف والقرب كلها من المقاصد الضرورية للتواصل الانساني ومعروف إنه لا تقرب مع التهديد ولا تقرب إلاَّ مع التامين، وعليه فأنَّ التواضع وإنَّ فاق مبدأ التأدب من جهة عنايته بالتهذيب، إلاَّ إنَّه ضلَّ قاصراً عن البعد التقريبي من العمل التهذيبي" (٦٨).

من هنا جاءت أهمية وجود مبدأ التأدب الأقصى وسبب ومنشأه عند (جوفري ليتش) في كتابه (مبادئ التداوليات)، والذي يعدُّ مبدأً مكملًا لمبدأ التعاون، إذ يصوغه في صورتين:
الصورة الأولى: صورة سلبية: قتل من الكلام غير المؤدب.

الصورة الثانية: صورة إيجابية: أكثر من الكلام المؤدب^(٦٩)

وعمق التداخل والتلازم والتكامل بين مبدأ التأدب الأقصى ومبدأ التعاون نجده في أنّ " دور التأدب لا يقف عند تنظيم العلاقات فحسب، بل يتجاوز ذلك لتأسيس الصداقات مما يجعله أساس التعاون لئلا تنقطع عرى التواصل بين الناس" ^(٧٠). إذ تنفرع "عن المبدأ أعلاه قواعد ذات صورتين: إيجابية وسلبية يرى لبيتش أنّها تجنبنا الوقوع في النزاع أو ما يمنع التعاون وهذه القواعد هي:

١- قاعدة اللباقة.

أ- قلة من خسارة الغير.

ب- أكثر من ربح الغير.

٢- قاعدة السخاء:

أ- قلة من ربح الذات.

ب- أكثر من خسارة الذات.

٣- قاعدة الاستحسان:

أ- قلة من ذم الغير.

ب- أكثر من مدح الغير^(٧١)

٤- قاعده التواضع:

أ- قلة لمن مدح الذات.

ب- أكثر من ذم الذات.

٥- قاعده الاتفاق:

أ- قال من اختلاف الذات والغير.

ب- أكثر من إنفاق الذات والغير.

٦- قاعده التعاطف أو التجانس:

أ- قل له من تنافر الذات والغير.

ب- أكثر من تعاطف الذات والغير

ويذهب (ليش) إلى " أنّ هذه القاعدة هي بمثابة خطط تحكم التعاون وتمنع التعارض وهي أحفظ

للصلة الاجتماعية" ^(٧٢).

"ولقد صاغ (ليش) قواعده على مقتضى قانون الربح والخسارة، بمفهوم الاقتصاد انطلاقاً من ربح الغير مقابل

خسارة الذات فجعل قاعدة اللباقة هي الرئيسية والأخرى متفرعة عنها، ولا بدّ للمتكلم من مراعاة غيره، كما

يراعى نفسه أثناء التلفظ بخطابه" ^(٧٣).

ولأهمية هذا المبدأ نجد أنّ بعض الباحثين شدّد على توظيف مبدأ التأدب الاقصى، "إذ يرى (باخ وهارنيش)

ضرورة إضافته إلى قاعدة العلاقة في قواعد مبدأ التعاون عند (جرايس)، وضرورة اعتبار قانون الأخلاق في

الخطاب" ^(٧٤)، لما له أهمية قصوى في تحقيق مقاصد التواصل الحراري بين طرفي الكلام والخطاب.

ومن هنا فإنّ الكلام الطويل اللبق أوفى بغرض المتكلم في نهوض المخاطب إلى إنجاز الأمر ومثاله:

أ- مندي بمال

ب- أريد أن تمدني بمال

ج- هل تستطيع أن تمدني بمال

د- لبتك تمدني بمال

نلاحظ في عن طريق دلالة الجملة الأولى أنها أقل الأمثلة لباقة، وأكثر عرضة للمنازعة والمخالفة. في حين نجد أن الجملة الثانية أكثر لباقة، ولأنها خبرية تترك للمخاطب الاختيار في إنجاز ما طلب منه، أما في الجملة الثالثة، فنجدها أكثر لباقة من السابقتين؛ لأنها بصورة سؤال، مما يسمح للمستمع الإجابة بنعم أو لا، في حين كانت الجملة الرابعة الأكثر لباقة؛ لأنها تظهر عدم طمع المتكلم في وقوع المطلوب فإذا لم يقع، لم يحصل تنازع وإن وقع، كان ذلك فضل منه على المتكلم؛ فيكون المخاطب قد منح الغاية في التخيير^(٧٥). وفيما يأتي أمثلة تطبيقية لمبدأ التأدب الأقصى في جانب الالتزام بالمبدأ تارة، ومخالفته وخرقه لمسوغات يراها المتكلم ضرورية تارة أخرى.

ونحن هنا لا بد من التنويه بأن الخرق هذا لا يناسب أن نصفه بمخالفة التأدب خصوصاً، وأننا أمام نصّ نبويّ محفوف بالقداسة من قبل متكلم خاص في أعلى مراتب النبوة والرسالة والخاتمية، إذ هو ﴿ وَمَا يَنْطِقُ عَنِ الْهَوَىٰ ﴾ [٣/٥٣] ﴿ إِنَّ هُوَ إِلَّا وَحْيٌ يُوحَىٰ ﴾ [النجم: ٣-٤]، وإنما يمكن وصفه بأنه خرق لمبدأ (ليش) في بعض قواعده لهدف أسمى يراه المتكلم مناسباً للمقام والحال، وهو مطابق للقاعدة المنصوص عليها (الحكمة وضع الشيء في موضعه)، والحكيم هو من يضع الكلمات في مواطنها المناسبة شدة وضعفاً بما يقتضيه الحدث والموضوع وحال المتكلم والسامع؛ لتحقيق غايات التأدب الأقصى تجاه الخالق واحكامه وتعاليمه السامية. مصاديق مبدأ التأدب الأقصى:

ومن مصاديق مبدأ التأدب الأقصى في جانب المراعاة والالتزام بقواعده ما جاء في الوصية المباركة على النحو الآتي:

قاعدة اللباقة: ومفادها " قلل من خسارة الغير، أكثر من ربح الغير" ^(٧٦).

ومن أمثلتها قول النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم): "واعلم يا أبا ذر أن الله جعل أهل بيتي كسفينه نوح من ركبها نجا ومن رغب عنها غرق، ومثل باب حطة في بني إسرائيل من دخله كان آمناً" ^(٧٧).

ومن الواضح أن المتكلم هنا يسعى لأرباح المستمع ومن خلفه في تجارة لن تبور، قال تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ تِجَارَةٍ تُجِيبُكُمْ مِنْ عَذَابِ أَلِيمٍ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَتُجَاهِدُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنْفُسِكُمْ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ يُغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَيُدْخِلْكُمْ جَنَّاتٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ وَمَسَاكِنَ طَيِّبَةً فِي جَنَّاتٍ عَدْنٍ ذَلِكَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ ﴾ [الصف: ١٠-١٢] ، والتأكيد على نوال الربح في هذه التجارة والتقليل من الخسارة عن طريق الإيمان بأولياء الله والتمسك بعروتهم الوثقى ^(٧٨). وهذه هي خير تجارة ومحصلة؛ لأنها تجارة عظيمة " لا تبور وهي محصلة للمقصود ومزيلة للمحذور" ^(٧٩).

فالإيمان مدعاة الربح، وطريق للتجارة، والضد من الخسران وقد وصفه النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم) بأبهى حلة اللباقة، بعيد عن صيغة الأمر والنهي، إذ جاء على صيغة الإعلام والإخبار (اعلم -

إن الله جعل - من دخله كان آمناً)، فكأن الوصف الطويل أوفى بغرض المتكلم الذي تقتضيه قاعدة اللباقة في نهوض المخاطب إلى إنجاز الأمر، في حين نجد أن الجملة الخبرية تترك للمخاطب الاختيار في إنجاز ما طلب منه. كما ورد في قوله (عليه أفضل الصلاة والسلام): " لو أنّ الناس كلّهم أخذوا بهذه الآية لكفتهم" وهو ما نجده في الآية المباركة: ﴿وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا ﴿٢/٦٥﴾ وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ إِنَّ اللَّهَ بَالِغُ أَمْرِهِ ﴿الطلاق: من الآيتين ٢-٣﴾، وفي مقام النفع والرزق لبني آدم ما جاء في الوصية المباركة للنبي (صلى الله عليه وآله وسلم): " لو أن ابن آدم فرّ من رزقه كما يفرّ من الموت لأدركه رزقه كما يدركه الموت" ^(٨٠) وقوله (عليه أفضل الصلاة والسلام): " يا أبا ذر ألا أعلمك كلمات ينفعك الله عزّ وجلّ بهنّ؟. قلت بلى يا رسول الله: قال احفظ الله يحفظك" ^(٨١).

وقوله (صلى الله عليه وآله وسلم): " أتعلم في أي شيء أنزلت هذه الآية: ﴿اصْبِرُوا وَصَابِرُوا وَرَابِطُوا﴾، قلت: لا أدري فذاك أبي وأمي قال: في انتظار الصلاة خلف الصلاة " ^(٨٢).

وغيرها ذلك من الأمثلة ما أظهرته الوصية المباركة، والتي يجمعها هدف وأسلوب متقارب. فالهدف هو نفع المستمع وتقليل خسارته المادي والمعنوي والأسلوب هو منتهى اللباقة والتأدب الأقصى من أعلى سلطة نبوية دينية مطاعة.

إذ نجد أنّ المتكلم لم يعمد لأسلوب الأمر والنهي المباشر، وإنما اتخذ الأسلوب غير المباشر والطريقة غير التصريحية ولم يعمد إلى الطريقة التوجيهية في الخطاب بشكل مباشر وهذه الطريقة الخطابية هي غاية في " التأدب والذي هو من الأسباب التي تدفع المرسل ان يتلفظ بخطابه باستراتيجية غير مباشرة" ^(٨٣).

ف نجد المتكلم استعمل أسلوب التمني (ولو أن الناس...) أو صيغة السؤال (أتعلم في أي شيء أنزلت...)، وكم من سائل عن أمر وهو عالم به؟. وكذا الحال في صيغة (ألا أعلمك كلمات...)، وكأنه يستأذن فيه قبل أن يسترسل معه في الكلام، وهذا هو غاية التلطف والتأدب الأقصى للنبي الأكرم (عليه أفضل الصلاة والسلام)، إذ أكد الله تعالى على عظمة ذلك التأدب والخلق بقوله: ﴿وَأَنَّكَ لَعَلَى خُلُقٍ عَظِيمٍ﴾ [القلم: ٤]، فضلاً عن الرأفة والرحمة والعطف الذي يحمله (عليه أفضل الصلاة والسلام) تجاه المؤمنين، قال تعالى: ﴿بِالْمُؤْمِنِينَ رَؤُوفٌ رَحِيمٌ﴾ [التوبة: ١٢٨].

فتجنب صيغة الأمر يبعث في قلب المتلقي الراحة والتقبل؛ لأن الاستعمال الخاطبي بصيغة الأمر يفضي إلى أن يكون الخطاب أو الكلام " أقلّ لباقة مما قد يثير بعض المعارضة والرفض وأكثرها لباقة هو التمني الخالي من الإلحاح أو الإكراه" ^(٨٤). وهو ما نجده جلياً في عشرات المواضع من الوصية المباركة.

قاعده السخاء: ومقتضاها قلل من ربح الذات، أكثر من خسارة الذات ^(٨٥)

ومن مصاديق هذه القاعدة في الوصية المباركة قوله (صلى الله عليه وآله وسلم): " يا أبا ذر إن جبريل أتاني بخزائن الدنيا على بغلة شهباء، فقال لي يا محمد هذه خزائن الدنيا ولا ينقصك من حظك عند ربك فقلت: يا حبيبي جبرائيل لا حاجه لي فيها، إذا شبعت شكرت ربي وإذا جعت سألته" (٨٦).

وقوله: " إن الله لم يوحي إلي أن أجمع المال ولكن أوحى إلي أن (سيح بحمد ربك وكن من الساجدين واعبد ربك حتى يأتيك اليقين)" (٨٧). إذ نجد فيها تجلياً واضحاً لسخاء وعفة من المتكلم، وهو إرادة للمستمع أن يتحلى ويتجلى بها، فهي وإن كانت خسارة للذات وتقليل من الریح في خزائن الدنيا ومالها إلا أنها سخاء وعفة كبيرين توجب السمو والرفعة.

فالأسلوب في الوصية المباركة جاء على وفق قاعدة التأدب الأقصى (أكثر من الكلام المؤدب) وقاعدة اللباقة من حيث عدم استعمال الاستراتيجية الخطابية المباشرة، وإنما جاءت الملفوظات بأسلوب الإخبار لغرض التأسى والافتداء وأخذ العبرة؛ لأن " المتكلم لو صرح بالأمر تصريحاً متبعاً قواعد التعاون لأفضى ذلك إلى قطع التعاون وإيقاف المخاطبة" (٨٨).

و نجد أن المتكلم -هنا- كان مراعيًا وملتزمًا بهذا المبدأ لمناسبته للمقام وواقع حال المتكلم. قاعدة التواضع: ومقتضى هذه القاعدة: " قلل من مدح الذات، وأكثر من ذم الذات" (٨٩).

ومن تطبيقاتها قول المتكلم: " يا أبا ذر يطلع قوم من أهل الجنة على قوم من أهل النار فيقولون: ما أدخلكم النار وقد دخلنا الجنة بفضل تأديبكم وتعليمكم؟ فيقولون إنا كنا نأمر بالخير ولا نفعله" (٩٠).

وقوله " من ترك لبس الجمال وهو يقدر عليه تواضعاً لله عز وجل فقد كساه الله حلة الكرامة، طوبى لمن تواضع لله في غير منقصة، وأذل نفسه من غير مسكنة، وأنفق مالا جمعه في غير معصية، ورحم أهل الذل والمسكنة..." (٩١).

ف نجد في المثال الأول ذمًا للذات من قبل معلمين كانوا ظاهرا صالحين ومؤدبين للناس إلا إتهم دخلوا النار، واعترفوا بأنهم كانوا يأمرون بالخير ولا يفعلوه، في ذم واضح وظاهر وجريء لذواتهم وأنفسهم، في حين نجد في المثال الثاني إقلالاً من مدح الذات، ودعوة إلى عدم الاعتزاز بالنفس إلى حد غير مقبول ودعوة لإذلال النفس من غير منقصة، وإنما تربية وترويض للذات، وهكذا نجد أن ما ذكرناه من وصية النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم) (راعي التأدب الأقصى) تُبين أن في حوار -عليه أفضل الصلاة والسلام- إيماناً منه بأن الكلمة الطيبة صدقة وإن الحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن إن ربك هو أعلم بمن ضل عن سبيله وهو أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ [النحل: ١٢٥]، ﴿ ادْفَعْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌّ حَمِيمٌ ﴾ [فصلت: ٣٤].

وهذا هو منتهى غاية الحوار والتواصل في صناعة الصلة الحميمة، فضلاً عن سحب المستمع إلى ساحة المتكلم؛ لتحقيق أهداف المبتغاة والمطلوب إيصالها إلى المستمع او المتلقي.

خرق قواعد مبدأ التأدب الأقصى.

كثيراً ما يعمد المتكلم إلى خرق مبدأ (ليتش) ومخالفة قواعده المعروفة ويعمد إلى طريقة توسم بـ "الاستراتيجية التوجيهية المباشرة"^(٩٢)، مما لا يجعل للمتكلم فرصة الاختيار بالقبول أو الرفض، أو استعمال الدرجة الرابعة من سلم أفعال (ليتش) وهو (التعارض) وهي "أفعال تتعارض أهدافها مع الأهداف الاجتماعية كأفعال التهديد والاتهام"^(٩٣)، وفيها يكون " المرسل أبعد ما يكون عن تجسيد مبدأ التأدب لما تفرضه طبيعة هذه الأفعال التعارضية في أصلها من هجوم أو خروج عن القصد إلى أغراض التهكم مثلاً"^(٩٤)، أو التوبيخ أو الشدة أو التحذير أو غيره من الأغراض.

وثمة جملة من الأمثلة يعمد فيها المتكلم لحكمه يقتضيها هدف الحوار إلى النقيض من قواعد (ليتش)، فاستعمل لغة الأمر والنهي المباشر مع أنها أقل لباقة وتلفاً، وأكثرها منازعة ومخالفة، وأكثر من الذم وقل من المدح بالصد من " قاعدة الاستحسان التي تقتضي العكس"^(٩٥)، وكما أكثر من مدح الذات بدل الإكثار من ذمها خلافاً لمبدأ التواضع القاضي بـ "تقليل مدح الذات والإكثار من ذم الذات"^(٩٦)؛ وذلك تحقيقاً لحكمة يريد بها المتكلم عن طريق هذا الأسلوب إذ أننا في مقام غير اعتيادي وهو مقام النبوة وسلطاتها الإلهية العليا والتي تقتضي بعدم التخيير أمام أحكامه تعالى أو الحرية أمام تعاليم النبوة على وفق قوله تعالى: ﴿وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا﴾ [الحشر: ٧]، وقوله تعالى: ﴿وَمَا كَانَ لِمُؤْمِنٍ وَلَا لِمُؤْمِنَةٍ إِذَا قَضَى اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَمْرًا أَنْ يَكُونَ لَهُمُ الْخِيَرَةُ مِنْ أَمْرِهِمْ﴾ [الأحزاب: ٣٦]، إذ إنَّ المقام مقام بناء قواعد الدين الجديد وتطبيق أحكام الإسلام وتعاليمه؛ ولذا فإنَّ المرسل عمد إلى هذا الأسلوب لما يرى له من تأثير ولما هو ضروري في تبليغ الرسالة على المرسل إليهم مع عدم الخشية من الرفض، كما في قوله تعالى: ﴿الَّذِينَ يُبَلِّغُونَ رِسَالَاتِ اللَّهِ وَيَخْشَوْنَهُ وَكَأَيُّ خُشُوعٍ أَحَدًا إِلَّا اللَّهَ﴾ [الأحزاب: ٣٩]؛ ولذا كانت الأمثلة غير مراعية لقواعد (ليتش) كما سيتبين عبر العرض لها.

خرق قاعدة اللباقة:

قال النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم) " يا أباذر إياك والتسويف بأملك فأنت بيومك ولست بما بعده، يا أباذر إياك أن تدرك الصرعة عند العثرة فلا تقال العثرة ولا تمكن من الرجعة ولا يحمذك من خلفت بما تركت ولا يعذرك من تقدم عليه بما اشتغلت به"^(٩٧).

وقوله (عليه أفضل الصلاة والسلام): " إياك وهجران أخيك فإنَّ العمل لا يقبل مع الهجران، يا أباذر أنكهاك عن الهجران وإن كنت لابدَّ فاعلاً، فلا تهجره فوق ثلاثة أيام فمن مات فيها مهاجرًا لأخيه كانت النار أولى به"^(٩٨).

وهنا يتضح -بشكل جلي- استعمال المتكلم لاستراتيجية التبليغ الصريح والمباشر وليست التلميح والتلفظ واللباقة، إذ إنَّ المقام مقام الإنذار والتحذير والتهديد والتخويف من عقاب الله بالنار، عامداً تاركاً للمجاملة والحفاظ عليها، مستعملاً " النوع الرابع من الأفعال وهي (التعارض) كالتهديد والاتهام والتي يكون المتكلم فيها

أبعد ما يكون عن مبدأ التلطف لما تفرضه طبيعة هذه الأفعال من هجوم" (٩٩) وترك للمجاملة وعمد إلى الخطاب المباشر الصادم الذي يهدم البناء الوثني السابق المرتكز في النفوس ويعمد إلى بناء تعاليم اسلامية جديدة في صدور المؤمنين.

ومنه أيضاً استعمال صيغة الأمر والنهي، التي تعدّ أقلّ تلطفاً بالمستمع من الصيغ الأخرى، وقد وردت كثيراً في الوصية المباركة، ويبدو أنّ المتكلم عمد إلى إيراد ذلك والتأكيد عليه؛ لما يراه من ضرورة في التأسيس لأحكام العهد الإسلامي الجديد كما هو الحال في أسلوب القرآن الكريم. ومنه قوله (صلى الله عليه وآله وسلم): " يا أباذر أعبد الله كأنك تراه فإن كنت لا تراه فإتّه يراك. يا أباذر احفظ ما أوصيك به تكون سعيداً في الدنيا والآخرة" (١٠٠). يا أباذر اترك فضول الكلام وحسبك من الكلام ما تبلغ به حاجتك. يا أباذر اطعم طعامك من تحبه في الله، وكلّ طعام من يحبك في الله" (١٠١). يا أباذر لا تصاحب إلا مؤمن ولا يأكل طعامك إلا تقي ولا تأكل طعام الفاسقين" (١٠٢). يا أباذر البس الخشن من اللباس والضيق من الثياب لئلا يجد الفخر فيك مسلماً" (١٠٣).

وهذه الشذرات من الوصية المباركة تكشف عن عمد المتكلم (عليه أفضل الصلاة والسلام) إلى أسلوب الأمر والنهي المباشر، والشديد والصريح وغير المجامل وقد اقتحم فيها ساحة المستمع ليتدخل في كلامه، وطعامه، وشرابه، وصدافته، ولباسه، وضيوفه، إلى غير ذلك بأسلوب مباشر غير متلطف به، لما يرى من أهمية ذلك التبليغ في تحقيق سعادة المستمع ومن خلفه من العالمين، إذ نجد أنّ من الواضح أنّ أسلوب الأمر يدلّ على "المعنى المباشر للأمر وهو بالتالي الأقلّ تلطفاً ولباقة وأكثر عرضاً للمنازعة والمخالفة، فالجملة الأمرية غير الجملة الخبرية، ولعلّ التصريح بالأمر - المباشر - الصريح من قبل المتكلم قد يفضي إلى قطع التعاون وإيقاف المخاطبة" (١٠٤).

وغاية المتكلم - وهو بمقام الاستعلاء النبوي- إثبات سلطة الأمرية الإلهية والنبوية؛ لتكون قوانينه وتعليماته مناراً يهتدى بها ومثالاً يحتذى به؛ ولذا كان الأمر المباشر غير القابل للرد على الله تعالى أو على نبيه أحجى أو أنسب وأحكم في الخطاب؛ وبهذا لجأ المتكلم إلى تثبيت قواعد الحوار مع المستمع عبر استعمال أفعال الأمر التي يراد منها الإرشاد والنصح، وهي التي تؤسم بالأفعال " الإلزامية أو الإرشادية وهي تنتمي أحياناً لأفعال المنافسة، هذا وقد يحدث كثيراً في أن يكون أفعال الإرشاد متلطفة ومؤدبة بالتأدب الأقصى وهي غير الأفعال الإلزامية" (١٠٥) التي لها سلطة الوجوب والإلزام من قبل المشرع.

خرق قاعدة الاستحسان

تقتضي قاعدة الاستحسان إلى " الإكثار من المدح والتقليل من الذم" (١٠٦)، إذ إنّ المتكلم (عليه أفضل الصلاة والسلام) عمد إلى ذكر مجموعة من العبارات في الوصية المباركة والتي تضمنت كثرة الذم وقلة المدح، وهذا -جدّاً ذاته- خرق لقاعدة الاستحسان، ومن ذلك قوله (صلى الله عليه وآله وسلم) في ذم فئة من الناس: " يا أباذر سيكون من أمتي يولدون في النعيم ويغذون به همتهم ألوان الطعام والشراب ويمدحون بالقول أولئك شرار أمتي" (١٠٧)، وقوله: " يا أباذر يكون في آخر الزمان قوم يلبسون الصوف في صيفهم وشتائهم يرون أنّ لهم الفضل بذلك على غيرهم أولئك تلعنهم ملائكة السماوات والأرض" (١٠٨)، وقوله (عليه

أفضل الصلاة والسلام) في ذم الدنيا والمتعلقين فيها: " يا أبا ذر الدنيا سجن المؤمن وجنة الكافر وما أصبح فيها مؤمن إلا حزيناً، يا أبا ذر والذي نفس محمد بيده لو أن الدنيا كانت تعدل عند الله جناح بعوضة أو ذباب ما سقى الكافر فيها شربة الصلاة والسلام) في ذم النمام والمنافق: " يا أبا ذر لا يدخل الجنة قتات قلت وما القتات؟ قال النمام، يا أبا ذر صاحب النميمة لا يستريح من عذاب الله عز وجل في الآخرة، يا أبا ذر من كان ذا وجهين ولسانين في الدنيا فهو ذو لسانين في النار" (١١٠).

وبلحاظ ما جاء في أعلاه نجد أن المتكلم (عليه أفضل الصلاة والسلام) كان مقلاً في المدح ومكثرًا في الذم؛ لأنه في مقام التعليم والتربية وبناء مفاهيم الإسلام العظيم والتي تبنى على مدح الصالحين وذم الطالحين والمنافقين وذم أفعالهم وتهديد وجوههم، وعدم التلطف والمجاملة وهذا مطابق لقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخِذُوا عَدُوِّي وَعَدُوَّكُمْ أَوْلِيَاءَ تُلْقُونَ إِلَيْهِم بِالْمُودَّةِ وَقَدْ كَفَرُوا بِمَا جَاءَكُمْ مِنَ الْحَقِّ﴾ [الممتحنة: ١].

خرق قاعدة التواضع عند (ليتش)

تقول قاعدة التواضع " قلل من مدح الذات، أكثر من ذم الذات" (١١١) أو المبالغة في التفتيش، إذ نجد أن المتكلم عمد إلى مدح الذات وأكثر من ذلك؛ لأنه في مقام القدوة والتأسي طبقاً إلى قوله تعالى: ﴿لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ﴾ [الأحزاب: ٢٣]، وقوله تعالى: ﴿وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا﴾ [الحشر: ٧].

وحيثما نستعرض بعض نصوص الوصية المباركة التي توضح ما ذكرناه، نجد أن النبي الأكرم (صلى الله عليه وآله وسلم) يقول: " ثم الإيمان والإقرار بأن الله تعالى أرسلني للناس بشيراً ونذيراً وداعياً إلى الله بإذنه وسراجاً منيراً" (١١٢). وقوله (عليه أفضل الصلاة والسلام): " إني ألبس الغليظ وأجلس على الأرض، وألعق أصابعي، وأركب الحمار بغير سرج، وأردف خلفي فمن رغب عن سنتي فليس مني، يا أبا ذر إن جبرئيل أتاني بخزائن الدنيا على بغله شهباء، فقال لي يا محمد هذه خزائن الدنيا ولا تنقصك من حظك عند ربك فقلت: يا حبيبي جبرئيل لا حاجه لي فيها، إذا شبعت شكرت ربي، وإذا جعت سألته" (١١٣).

يا أبا ذر استحي من الله فإنني والذي نفسي بيده لأظل حين أذهب إلى الغائط متقنعاً بثوبي استحي من الملكين الذين معي" (١١٤).

يتجلى من النصوص الواردة أن المتكلم (عليه أفضل الصلاة والسلام) وهو في مقام النبوة الأشرف لا يقل من ذاته، بل ويمتدحها إلى المستمع؛ لأنها ذات نبوية مقدسة معصومة، قد اختارها الله تعالى لهداية الخلق أجمعين، وهو في أعلى مقامات التواضع إلا أنه في مقام صنع الأسوة الحسنة، وكتابة السنة؛ لتكون متبعة، (فمن رغب عن سنتي فليس مني)؛ ولذا ساغ له خرق قاعدة (ليتش) تحقيقاً لهذه المقاصد العليا.

الخاتمة

وإذ شارف البحث على النهاية وأزفنا أن نظوي الصفحات الأخيرة منه لا بد من أن تكون هناك ثمرة يجنيها من يتصدى لموضوع ما بالبحث، ولعل أهم النتائج التي أسفر عنها ما يأتي:

- تجلى في الوصية المباركة استعمال مبادئ أخرى غير مبدأ غرايس، ك(مبدأ التأدب) - وهو محض دراستنا- الذي أكد على التزام المتكلم بقاعدة التعفف، والتشكيك والتودد حين كان يريد لها، وبخرق هذه القاعدة حين يتطلب المقام توجيهاً أو أمراً أو زجراً، وإن مراعاة التعفف لم يمنع المتكلم من خرق قاعدة التعفف، عن طريق (الإلحاح على المخاطب) في تبليغ عدد من المفاهيم يراها المتكلم من الأهمية بمكان ويستلزم تثبيتها بوصفها خصال حميدة أو سلوكيات معينة في قلب المستمع.
- أظهر البحث أنّ صيانة الوجه من التهديد قد تكون مناسبة في مقام، وغير مناسبة في مقام آخر، إذ يعتمد المتكلم إلى خرقها حينما يجد أنّ مصلحة المستمع تقتضي ذلك، وهذا هو ثمرة التواصل الناجح والبناء.
- أثبت البحث أنّ المتكلم قد يعتمد إلى تهديد وجه المستمع ويخرق ذلك قاعدة (الصيانة)؛ لمبررات يجدها فاعلة ومهمة؛ لتحقيق مقاصد عليها قد تقيد حرية وجه المستمع في جانب، إلا أنّها تضمن له سعادة أبدية ومصلحة عليا ونفع مستمر، وذلك عن طريق استعمال أفعال تتطلب من المستمع إنجازها قبل الأوامر، والنصائح، والتذكير، والتهديد، والتحذير؛ لأنها تمارس عليه ضغوطات إما بالأقدام أو بالأحجام، وقد اتضحت مصاديقها في جملة من الأوامر التي بيّنتها نصوص الوصية المباركة، فضلاً عن النصائح والتهديدات والتحذيرات.
- ندّد من معطيات البحث أنّ مراعاة المتكلم لقاعدة التأدب الأقصى وقاعدة اللباقة من حيث عدم استعمال الاستراتيجية الخطابية المباشرة إنّما جاءت بأسلوب الإخبار لغرض التأسي والافتداء والاعتبار لعدم قطع التعاون وإيقاف المخاطبة، إذ تبين أنّ المتكلم كان مراعيًا وملتزمًا بهذا المبدأ لمناسبته المقام وواقع حال المتكلم.
- أظهرت معطيات البحث أنّ بعض نصوص الوصية المباركة عمد خرقت مبدأ (اليتش) وجاءت على خلاف القواعد التوجيهية المباشرة، فضلاً عن استعمال أفعال الدرجة الرابعة من سلم أفعال (ليتش) وهو (التعارض كأفعال التهديد والاتهام وفيها يكون المرسل أبعد ما يكون عن تجسيد (مبدأ التأدب)، لما تفرضه طبيعة الأفعال التعارضية في أصلها من هجوم أو توبيخ أو شدة أو تحذير أو غير ذلك من الأغراض.
- تحصّل للباحث أنّ المتكلم كان يحرص أشد الحرص إلى الالتزام بمبدأ اللباقة والتواضع في نصوص مرة، ويتعمد خرقه في نصوص مرة أخرى؛ تحقيقاً للأغراض التربوية والتعليمية والتهذيبية التي يتغياها من وراء عملية التواصل مع المستمع. إذ إنّ المقام مقام بناء قواعد الدين الجديد وتطبيق أحكام الإسلام وتعاليمه؛ ولذا فإنّ المتكلم عمد إلى هذا الأسلوب لما يرى له من تأثير ضروري في تبليغ الرسالة إلى المرسل، مع عدم الخشية من الرفض الاجتماعي له لآفته مكلف بالتبليغ.

الهوامش

- (١) التلويع الحواري، هشام الخليفة: ٨٧.
- (٢) مبدأ التأدب في عهد الإمام علي إلى مالك الأشر، قراءة تداولية، أ.د. حميد عبد الحمزة الفتلي: ١٢٦.
- (٣) البعد الثقافي في تعليم العربية لغة ثانية من وجه نظر لسانية تداولية - نظرية التأدب أنموذجاً، حاتم عبيد: ١٢١.
- (٤) يُنظر: مبدأ التأدب في عهد الإمام علي (ع): ١٢٨. والأبعاد التداولية في الخطاب القرآني: ٦٩.
- (٥) لسان العرب لابن منظور: ٦٤١ / ٢، مادة أدب، ويُنظر: تاج العروس: ٢٧٦ / ١ (أدب).
- (٦) التأدب مبدأ الخطاب دراسة تطبيقية في الخطاب الروائي، رواية لافابيت لهند الزيايدي أنموذجاً: ١٩ / ٢.
- (٧) آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، محمود أحمد نحلة: ٣٦، ويُنظر: مدخل إلى الدراسة التداولية، راموس: ٩٧.
- (٨) التأدب مبدأ الخطاب: ١٩ / ٦.
- (٩) الأبعاد التداولية في الخطاب القرآني، سورة البقرة أنموذجاً، عيسى قومي: ٧٠.
- (١٠) التأدب مبدأ خطابياً: ١٩ / ٤.
- (١١) بحار الأنوار: ٧٤ / ٧٤.
- (١٢) المصدر نفسه: ٨٧ / ٧٤.
- (١٣) المصدر نفسه: ٩١ / ٧٤.
- (١٤) الاستلزام التخاطبي في رواية رباب رزق - لعمار علي / موقع الكتابة الثقافي ١٠ ديسمبر ٢٠٢٠ لعبد الكريم الحجراوي
- (١٥) يُنظر: المصدر نفسه ٣ / ١٢، واستراتيجيات الخطاب للفهري: ١٠٠.
- (١٦) بحار الأنوار: ٨٥ / ٧٤ - ٨٦.
- (١٧) التأدب مبدأ خطابياً: ٩ / ١٩.
- (١٨) استراتيجيات الخطاب، لعبد الهادي بن ظاهر الشهري: ٤٥٥.
- (١٩) الأبعاد التداولية في الخطاب القرآني، عيسى قومي: ٦٩.
- (٢٠) بحار الأنوار: ٨٥ / ٧٤.
- (٢١) المصدر نفسه: ٨٩ / ٧٤.
- (٢٢) المصدر نفسه: ٩٠ / ٧٤.
- (٢٣) اللسان والميزان، طه عبد الرحمن: ٢٤١.

- (٢٤) المقام في العربية ضوء البراهمة، النظرية والتطبيق، منال محمد هاشم: ١٦٨.
- (٢٥) اللسان والميزان: ٢٤١.
- (٢٦) بحار الأنوار: ٧٤/٧٦.
- (٢٧) المصدر نفسه: ٧٤/٨٣.
- (٢٨) اللسان والميزان: ٢٤٠.
- (٢٩) بحار الأنوار: ٧٤/٧٤.
- (٣٠) اللسان والميزان: ٢٤٠.
- (٣١) التأديب مبدأ خطابيا: ١٢/١٩.
- (٣٢) بحار الأنوار: ٧٤/٨٢.
- (٣٣) التأديب مبدأ خطابيا: ١٢ / ١٩.
- (٣٤) بحار الأنوار: ٧٤/٨٣.
- (٣٥) تركية النفس / كاظم الحائري: ٣٢١.
- (٣٦) الاستلزام الحواري، العياشي: ١٢٠.
- (٣٧) استراتيجيات الخطاب: ١٠٤.
- (٣٨) المصدر نفسه.
- (٣٩) المصدر نفسه: ١٠٥.
- (٤٠) الاستلزام الحواري في التداول اللساني: ١٢١، وينظر: استراتيجيات الخطاب: ١٠٥، واللسان والميزان: ٢٤٤.
- (٤١) استراتيجيات الخطاب: ١٠٦.
- (٤٢) المصدر نفسه: ١٠٣.
- (٤٣) المصدر نفسه: ١٠٤.
- (٤٤) بحار الأنوار: ٧٤ / ٧٦.
- (٤٥) الاستلزام الحواري: ١٢٠.
- (٤٦) بحار الأنوار: ٧٤/٨٥.
- (٤٧) المصدر نفسه: ٧٤/٨٨.
- (٤٨) المصدر نفسه.
- (٤٩) استراتيجيات الخطاب: ١٠٧.
- (٥٠) المصدر نفسه: ١٠٤.
- (٥١) بحار الأنوار: ٧٤/٧٥.
- (٥٢) المصدر نفسه: ٧٤/٨١.
- (٥٣) المصدر نفسه: ٧٤/٩١.
- (٥٤) المصدر نفسه: ٧٤/٨٨.
- (٥٥) المصدر نفسه: ٧٤/٨٩.
- (٥٦) المصدر نفسه: ٧٤/٩٠.
- (٥٧) المصدر نفسه: ٧٤/٧٤.
- (٥٨) المصدر نفسه: ٧٤/٨٩.
- (٥٩) استراتيجيات الخطاب: ١٠٤.
- (٦٠) المصدر نفسه: ١٠٦.
- (٦١) المصدر نفسه: ١٠٤.
- (٦٢) بحار الأنوار: ٧٤/٧٧.
- (٦٣) الاستلزام الحواري: ١٢٠.
- (٦٤) بحار الأنوار: ٧٤ / ٧٥.
- (٦٥) المصدر نفسه: ٧٤/٨٢.
- (٦٦) اللسان والميزان: ٢٤٤.
- (٦٧) المصدر نفسه: ٢٤٥.
- (٦٨) المصدر نفسه: ٢٤٦.
- (٦٩) يُنظر: الأبعاد التداولية في الخطاب القرآني: ٧١.
- (٧٠) استراتيجيات الخطاب: ١١٠.
- (٧١) الاستلزام الحواري: ١٢٢.
- (٧٢) المصدر نفسه.
- (٧٣) استراتيجيات الخطاب: ١١٢.
- (٧٤) المصدر نفسه: ١١٣.
- (٧٥) يُنظر: اللسان والميزان: ٢٤٨.
- (٧٦) الاستلزام الحواري: ١٢١.
- (٧٧) بحار الأنوار: ٧٤/٨٣.
- (٧٨) يُنظر: تفسير القرآن العظيم لابن كثير: ٥٤٤/٨.
- (٧٩) اللسان والميزان: ٢٤٧.
- (٨٠) بحار الأنوار: ٧٤/٨٧.
- (٨١) المصدر نفسه.
- (٨٢) المصدر نفسه: ٧٤/٨٥.
- (٨٣) استراتيجيات الخطاب: ١٣٠.
- (٨٤) المصدر نفسه.
- (٨٥) استراتيجيات الخطاب: ١١٢.
- (٨٦) بحار الأنوار: ٧٤/٨٠.
- (٨٧) المصدر نفسه.
- (٨٨) اللسان والميزان: ٢٧٤.

- (٨٩) المصدر نفسه.
 (٩٠) بحار الأنوار: ٧٤/٧٦.
 (٩١) المصدر نفسه: ٧٤/٩٠.
 (٩٢) استراتيجيات الخطاب: ١١١.
 (٩٣) ينظر: المصدر نفسه.
 (٩٤) ينظر: المصدر نفسه.
 (٩٥) اللسان والميزان: ٢٤٧.
 (٩٦) استراتيجية الخطاب: ١١٢.
 (٩٧) بحار الأنوار: ٧٤/٧٥.
 (٩٨) المصدر نفسه: ٩٠.
 (٩٩) استراتيجيات الخطاب: ١١٠.
 (١٠٠) بحار الأنوار: ٧٤/٧٥.
 (١٠١) المصدر نفسه: ٧٤/٨٥.
 (١٠٢) المصدر نفسه.
 (١٠٣) المصدر نفسه: ٧٤/٩١.
 (١٠٤) اللسان والميزان: ٢٤٧.
 (١٠٥) مبادئ التداولية - جيوفري ليتش: ١٤١.
 (١٠٦) استراتيجيات الخطاب: ١١٢، وينظر: اللسان والميزان: ٢٤٧.
 (١٠٧) بحار الأنوار: ٧٤/٩٠.
 (١٠٨) المصدر نفسه: ٧٤/٩١.
 (١٠٩) المصدر نفسه: ٧٤/٨٠.
 (١١٠) المصدر نفسه.
 (١١١) استراتيجيات الخطاب: ١١٢، وينظر: اللسان والميزان: ٢٤٧، ومبادئ التداولية: ١٧٩.
 (١١٢) بحار الأنوار: ٧٤/٧٤.
 (١١٣) المصدر نفسه: ٧٤/٨٠.
 (١١٤) المصدر نفسه: ٧٤/٨٤.
 ثبت المصادر والمراجع

١. الأبعاد التداولية في الخطاب القرآني، عيسى تومي، رسالة ماجستير في آداب اللغة العربية / جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر.
 ٢. استراتيجيات الخطاب، (مقاربة لغوية تداولية)، عبد الهادي بن ظافر الشهري، دار الكتب، ٢٠١٣ م.
 ٣. الاستلزام التخاطبي في رواية عمار علي حسن (باب رزق)، عبد الكريم الحجراوي، ٢٠٢٠ م.
 ٤. الاستلزام الحوارية في التداول اللساني، العياشي ادواري، دار الأمان، ط١، ١٤٣٢ هـ - ٢٠١١ م، الجزائر.
 ٥. آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، د. محمود أحمد نحلة، دار المعرفة الجامعية، ٢٠٠٢ م.
 ٦. بحار الأنوار الجامعة لدرر أخبار الأئمة الأطهار، الشيخ محمد باقر المجلسي ت (١٠٣٧ - ١١١١ هـ)، تحقيق وتعليق جلال الدين علي الصغير، راجعة وقدم له الشيخ محمود درياب النجي، دار التعارف للمطبوعات، بيروت - لبنان، (د.ط)، (د.ت).
 ٧. البعد الثقافي في تعليم العربية، لغة ثانية من وجه نظر لسانية تداولية - نظرية التآدب أنموذجاً، حاتم عبدي، مركز الملك عبدالله بن عبد العزيز الدولي لخدمة اللغة العربية العدد/٢، ذو القعدة ١٤٣٦ هـ - ٢٠١٥ م.
 ٨. التآدب مبدأً خطابياً، مجلة الكلمة دراسة تطبيقية في الخطاب الروائي: رواية (لافاييت)، هُذ الزيايدي أنموذجاً، عبد الستار الجامعي مجلة الكلمة العدد/ ١٣٤، العراق، يونيو- ٢٠١٨ م.
 ٩. تزكية النفس، كاظم الحسيني الحائري، مؤسسة الأعلمي، ط٢، ١٤٢٧ هـ، بيروت - لبنان.
 ١٠. تفسير القرآن العظيم، اسماعيل بن عمر بن كثير ت ٧٧٤ هـ، دار ابن حزم، ط١، بيروت - لبنان.
 ١١. لسان العرب، محمد بن مكرم بن علي أبو الفضل جمال الدين بن منظور ت (٧١١ هـ)، دار صادر، ط٣، بيروت - لبنان، ١٤١٤ هـ.
 ١٢. اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، د. طه عبد الرحمن، المركز الثقافي العربي، ط١، بيروت - لبنان، (د.ط).
 ١٣. مبادئ التداولية - جيوفري ليتش، ترجمة: عبد القادر قنيني، إفريقيا الشرق، الطبعة الأولى، ٢٠١٣.
 ١٤. مبدأ التآدب في عهد الإمام علي (عليه السلام) إلى مالك الأشتر، حميد عبد الزهرة الفيلي، مجلة المبين العدد/ ٤، السنة الثانية، ٢٠١٧ م.
 ١٥. المقام في العربية ضوء البرغماتية، النظرية والتطبيق، منال محمد هاشم، أطروحة دكتوراه، الجامعة الأردنية، كلية الدراسات العليا، أيلول، ٢٠٠٤ م.
 ١٦. نظرية التلويح الحوارية، هشام إبراهيم عبد الله خليفة، مكتبة ناشرون، ط١، بيروت - لبنان، ٢٠٠٧ م.