التأدب في ضوء السياق التداولي عند الفيض الكاشاني وعند الغربيين

الباحثة: معصومة محمد عبد العزيز
أ.م. د. علي عبد الرسول رحيم
جامعة البصرة – كلية الآداب- قسم اللغة العربية

الملخص:

من أبرز الموضوعات الحديثة في اللغة التي يتم دراستها في هذه الآونة هو التأدب ويدرس ضمن حقل التداولية اللغوية وموضوع التأدب ربما لا يعد حديث في جوهره فكل الثقافات العالمية تمتلك ضوابط وقواعد تجعل من الكلام مؤدبا لكن هذه القواعد والضوابط لم تكن مقننة ومشكلة كما هو الحال في الدراسات الحديثة للتأدب، وهذا الكلام ينطبق على الثقافة الإسلامية فعلماء المسلمين ربما لم يضعوا نظريات كما فعل المحدثين لكننا لو تصفحنا تراثهم لوجدها ثري بالتعاليم التأدبية في الكلام والمستمدة من التعاليم الدينية، ومن هؤلاء العلماء العلامة الفيض الكاشاني إذ نجد أن كتبه الأخلاقية مليئة لقواعد ومسالك تنظم الكلام وتجعل منه كلاما مؤدبا، والتأدب سواء في الدراسات الغربية الحديثة أو عند الفيض الكاشاني نجده يتأثر في السياق المحيط بالحوار فاختلاف عناصر السياق تؤدي إلى تغيير قواعد التأدب وأهمية كل قاعدة يعتمد على السياق التداولي للحوار. لذا جاء هذا البحث بمقدمة ومن ثم بيان السياق التداولي وعناصره ثم بيان تأثير السياق التداولي على القواعد التأدبية عنده ثم بيان تأثير السياق التداولي على التأدب عند الغربيين، ثم خاتمة لبيان أهم نتائج البحث.

كلمات مفتاحية : التادب ، الفيض الكاشاني ، السياق

Politeness in light of the deliberative context according to Al-Fayd Al-Kashani and among Westerners

Researcher: Masouma Mohamed Abdel Aziz
A.P. Dr.. Ali Abdul Rasoul Rahim
University of Basra - College of Arts - Department of Arabic Language

Abstract

One of the most prominent modern topics in the language being studied at this time is politeness, and it is studied within the field of linguistic pragmatics, and the subject of politeness may not be considered modern in its essence, all world cultures have controls and rules that make speech polite, but these rules and controls were not codified and problematic, as is the case in modern studies of we find that his moral books are full of rules and methods that regulate speech and make it The different elements of the context lead to a change in the rules of politeness and the importance of each rule depends on the deliberative context of the dialogue. Therefore, this research came with an introduction, then a statement of the deliberative context and its elements, then a statement of the impact of the deliberative context on the disciplinary rules, then a statement of the impact of the deliberative context on the politeness of Westerners, and then a conclusion to indicate the most important research results.

Keywords: etiquette, Al-Fayd Al-Kashani, context

مقدمة:

يعد (Politeness) مصطلحاً غربياً تداولياً ظهر في أواخر القرن العشرين ليصبح من أبرز اشتغالات اللسانيات التداولية، وقد حاول الباحثون العرب المحدثون الإفادة منه في التنظير والمقارنة مع ما موجود في التراث العربي، ومحاولة التأصيل في هذا التراث، ولم تخلُ تلك النظرة من النقد والاعتراض في مواطن كثيرة، وقد اختلف هؤلاء الباحثون في ترجمة مصطلح Politeness إلى ترجمات متعددة أبرزها: التأدب والتهذيب واللطف والسماحة وفن التخلق واللباقة[1] والكياسة[2]، ولعلَّ الترجمة التي انتشرت في أكثر المؤلفات التداولية هي التأدب، ولعل أبرز هذه التعريفات تعريف جيوفري ليتش إذ يقول: "ومبدأ اللطف في صورته السليمة ينبغي أن يصاغ على نحو عام {فلتخفض (والحال هو على ما عليه) إلى الحد الأدنى عن الأحكام المؤذية} وتوجد صبغة وضعية مقابلة {فلترفع (والحال هو على ما به) إلى الحد الأعلى التعبير عن الأحكام المؤدبة} "[3] فينبغي أن يبتعد المتكلمون في أثناء المحادثة عن الكلام المؤذي للمقابل قدر الإمكان، واستعمال العبارات المؤدبة في أكثر الأحيان، مما يجعل للتأدب دوراً تنظيمياً عالياً في المحافظة على التوازن الاجتماعي وعلى علاقات الصداقة.[4]

وينقل الدكتور حاتم عبيد تعريف التأدب عن براون وليفنسون فيقول: "وهو التأدب(politeness) بعدِّه مجموعة من الاستعمالات اللغوية المتعارف عليها (صيغ الشكر، صبغ الاعتذار، صيغ النقد الملطف صيغ الطلب، صبغ المخاطبة...) داخل جماعة لغوية يتمثل دورها في الحفاظ على قدر من الانسجام خلال التفاعل بين المتكلمين، تجنبا لما يمكن أن يترتب على كل لقاء واحتكاك من أخطار ممكنة جراء عدد من الأعمال اللغوية التي لا مناص للمتكلمين من إتيانها والتي تهدد بالقوة ماء وجه المتكلم أو المخاطب أو كليهما معا نحو الأمر والسؤال والاعتذار"[5] فالتأدب كل استراتيجية أو وسيلة من شأنها أن تقلل من سوء الفهم وعدم التواصل بين المتحاورين وما يسببه عدم التواصل من أخطار تؤذي أحد المتحاورين أو كليهما وتسبب بإراقة ماء الوجه لأحدهما أو كليهما، يجتمع على هذه الاستراتيجيات والوسائل أبناء مجتمع ما.

ومن أبرز اللغويين العرب الذين عرفوا التأدب هو طه عبد الرحمن الذي يجد أن التهذيب يجب أن يكون مرافقا للتبليغ، ليكون المبلغ متكلما، والتهذيب عنده على درجتين الأولى هي التأدب والثانية التخلق ويعرف التأدب بقوله : "أما التأدب فمقتضاه أن يأتي المتكلم بفعل القول على الوجه الذي يبرز دلالته القريبة ويقوي أسباب الانتفاع العاجل به فلا يخفى أنه هذا الضرب من التهذيب يولي الأهمية في التخاطب لعملية التبادل، ومعلوم أن كل تبادل بين طرفين يكون مبناه أساسا على سعي كل منهما إلى تحقيق أغراض مشتركة أو متساوية بينهما وإلى طلب الأعواض عن أعماله التي لا يأتي الطرف الآخر بمثلها لذلك تجد المتكلم في هذه المرتبة من التعامل حريصا على أن يحفظ عرى التواصل حتى يجلب أقصى ما يمكن من عاجل المنفعة لنفسه ولمخاطبه فيجهد في التوسل بما يجلب إقبال المخاطب على سماعه وفهم مراده وتلقيه له بالقبول ، طمعا في أن يبادله نفس الحرص على التواصل وعلى الوصول إلى منفعة مشتركة..... وأما التخلق فمقتضاه أن يأتي المتكلم بفعل القول على الوجه الذي يبرز به دلالته البعيدة فضلا عن اعتبار دلالته القريبة ويقوي أسباب الانتفاع الآجل به فضلا عن اعتبار الانتفاع العاجل به. "[6]. ويبين الدكتور طه عبد الرحمن عبر النص السابق أن التأدب هو استعمال التهذيب بالقول والفعل من أجل الوصول إلى انتفاع مشترك بين المتحاورين وتقوية عرى التواصل بينهم لكي يفهم كل طرف الآخر فهماً أفضل ومن ثم يمكن تحقيق المنافع المشتركة بينهم.

والدكتور خالد نعيم شناوة فيعرف التأدب قائلا: "التأدب ظاهرة لغوية اجتماعية، وسلوك لغوي مهذب في ضوء علاقة تخاطبية تتأسس على رغبة حقيقية بين طرفي الخطاب، على أن يكون أحدهما لطيفا مع الآخرين، وهو دافع أساسي لسلوك الفرد اللغوي لا يمكن الوصول إليه إلا من خلال تحفيز المخاطِب على أن يكون مهذبا أكثر أو أقل مع المخاطَب وفي هذا الحال لابدَّ أن يراعى مستوى العلاقة الاجتماعية بين

المتحاورين وهذا ما تفصح عنه المنطوقات المستعملة في الحوار على الرغم من أن هذه العلاقة الاجتماعية لا يمكن أن تخضع للتقييم خارج حدود اللغة إلا بمعرفة قيم ومعايير المجتمع الذي اسهم في انتاج هذا الخطاب."[7] هذه أبرز التعريفات التي تناولت التأدب.

وقد ظهرت للتأدب ثلاث دراسات غربية، قد جعلت للتأدب قواعد واستراتيجيات، ورأت ضرورة التزام المتكلم بها، إذا أراد أن يكون مؤدبا في حواره مع المتلقي، ومن أجل ألَّا يريق ماء وجه المتلقي، ليحدث هذا توازنا في المجتمع بصورة عامة، وكانتْ أبرز هذه الدراسات دراسة روبن لايكوف[8] _التي جعلت للتأدب ثلاث قواعد هي التعفف ومقتضاها لا تفرض نفسك على المخاطب، وقاعدة التشكك أو التخيير ومقتضاها لتجعل المخاطب يتخذ قراره بنفسه، وقاعدة التودد ومقتضاها لتظهر الود للمخاطب، وتَعِدّ دراسة لايكوف قواعدها كلية تنطبق على مختلف المجتمعات البشريةُ، إنما الاختلاف يكمن في اختلاف ترتيب الأولوية بين هذه القواعد[9]. فضلاً عن للايكوف فهناك دراسة ورؤية للعالم اللغوي جيوفري ليتش[10]: للتأدب وقد صاغ دراسته بعبارة: : "ومبدأ اللطف في صورته السليمة ينبغي أن يصاغ على نحو عام: [فلتخفض (والحال على ما هو عليه) إلى الحد الأدنى عن الأحكام المؤذية]، وتوجد صيغة وضعية مقابلة [فلترفع (والحال هو على ما به) إلى الحد الأعلى التعبير عن الأحكام المؤدبة، "[11] فهو يجد أن من التأدب أن نقلل من الأقوال غير المؤدية في حوارنا ونكثر من الأقوال المؤدبة قدر الإمكان، واطلق عليه اسم التأدب الأقصى، وقد تضمنت رؤيته على ست قواعد هي: قاعدة اللباقة، وقاعدة الكرم، وقاعدة الاستحسان، وقاعدة التواضع، وقاعدة الاتفاق، وقاعدة التعاطف[12]. أما الرؤية الأشهر للتأدب والتي أخذت صدى أوسعاً من نظائرها هي رؤية براون وليفنسون[13]: للتأدب فقد كانت دراسة عميقة ومفصولة ونالت صدى واسع في الأوساط اللغوية الحديثة، وقد بنيت دراستهما على قيمة الوجه ومدى التهديد الذي قد ينال الوجه، فكان ماء الوجه عندهما هو الرغبة الأساس لدى المتكلم التي يسعى للحفاظ عليها ويشبع جزء منها لديه ولدى شريكه في الحوار، لذلك وضعا خمس استراتيجيات رئيسة تعمل على تقليل الخطر الذي قد يهدد ماء الوجه في الأفعال الكلامية، وهذه الاستراتيجيات هي استراتيجية الصمت (لا تقل شيئا)، واستراتيجية التلميح (قم بالعمل الذي يهدد ماء الوجه بشكل غير مباشر)، واستراتيجية التصريح (انجز العمل بشكل مباشر)، واستراتيجيات التأدب الإيجابي(انجز العمل بشكل يلبي رغبات المتلقي الإيجابية)، واستراتيجيات التأدب السلبي (انجز العمل بالشكل الذي يلبي رغبات المتلقي السلبية)، فيلجأ المتكلم الى الاختيار من بين هذه الاستراتيجيات بما يتناسب مع السياق التداولي ليتفادى الخطر الذي قد تسببه الأفعال المهددة لماء الوجه للمتلقي[14]. هذه أبرز الرؤى الغربية للتأدب التي تهدف إلى أن يكون الحوار بين الناس مؤدبا ولا يسبب الأذى لأي من الأطراف.

في المقابل نجد هذا المفهوم يمكن ملاحظته في مختلف الثقافات العالمية، ومنها الثقافة الإسلامية في الكتب الأخلاقية للعلماء المسلمين، نأخذ مثالا على هؤلاء العلماء العلامة الفيض الكاشاني الذي ألف كتب في مختلف المجالات الدينية، ومنها الجوانب الأخلاقية، وقد تناول التأدب في كتبه الأخلاقية لكننا رأينا أن مفهوم التأدب عنده أوسع مما عند اللغوين الغربيين، فهو يشمل أخلاق الإنسان الفعلية والقولية، فيعرف التأدب بقوله: "التأدب ونعني به الارتياض بمقاساة الناس والمجاهدة في تحمل أذاهم كسرا للنفس، وقهرا للشهوات"[15]، إذ يذكره في باب فوائد المخالطة، لأنها تساعد الإنسان في ترويض نفسه على تحمل الناس وأذاهم، وفي الوقت نفسه فإنه يروض نفسه على عدم أذى الآخرين من خلال كبح جماح الشهوات، وهذا التعريف لمصطلح التأدب يشمل القول والعمل، فيكون بذلك التأدب في الحوار داخلا في التأدب العام عنده أي حسن الخلق. وإذا تتبعنا كتب الأخلاق عند الفيض الكاشاني، نجد أن التأدب الكلامي يشمل مجموعة قواعد، منها ما هو واجب ومنها ما هو غير واجب ويمكن أن يتغير وجوبها من عدم وجوبها أو تحريمها على وفق السياق التداولي.

لذا سوف ندرس هذه الرؤى التأدبية في ضوء السياق التداولي، لكننا نحتاج قبل ذلك إلى أن نتعرف على السياق التداولي وعناصره بصورة عامة، ثم نتطرق إلى تأثير السياق التداولي على التأدب عند الفيض الكاشاني والتأدب عند الغربيين.

العناصر السياقية:

1- المتحاوران: هما المتكلم والسامع والعلاقة بينهما، فالمتكلم وهو المحور الأساس في عملية الحوار فهو الباث والمرسل للكلام الذي يتحكم في الحوار وما يجري فيه وهو الذي يوظف اللغة في مستوياتها المختلفة والمتمايزة، لذلك فتأثيره في سياق الحوار كبير وأساس فقد يتغير الحوار تبعا له والاستراتيجية التأدبية التي قد تستخدم في الحوار بتغير هدف المتكلم من الحوار أو الشعور النفسي الذي يمر به وحتى معتقداته واهتماماته ورغباته وعلمه وثقافته الشخصية وموقعه الاجتماعي فكل تغيير من هذه الأمور المتعلقة بالمتكلم سوف يؤثر سلبا أو إيجابا في الحوار، والتغيير من الطريقة والأسلوب الذي يؤدى به الكلام والمعنى الذي قد ينتج من كلامه.[16]

الطرف الثاني من الحوار أي السامع، وهو المتلقي والمخاطب أو المرسل إليه، فيكون تأثيره كبيرا، فهو يبقى حاضرا في ذهن المتكلم لأن الوضع الاجتماعي للسامع ورغبات السامع واهتماماته تؤثر جميعها في اختيار المتكلم لاستراتيجياته التأدبية في الحوار، فإذا كان السامع رجلا مثقفا ومتعلما، فإن المتكلم في هذه الحال سيختار ألفاظا لغوية منمقة ومرتبة، ويهتم كثيرا في اختيار الألفاظ وفي اختيار الاستراتيجيات الخطابية والتأدبية، لغرض إيصال الفكرة المطلوبة، وكذلك يستعمل المتكلم عبارات تركيبية ذات مفردات معجمية مختلفة تبعا لاختلاف السامع، فمثلا عند التحية قد يقول: "أبيت اللعن"، أو "أنعم صباحا"، أو "السلام عليكم"، أو "السلام على من اتبع الهدى"، ويكون ذلك تبعا للمتلقي، وأحيانا يحاول المتكلم أن يغري السامع بالتطرق إلى اهتمامات السامع إذا كان يعرف هذه الاهتمامات، لغرض شد انتباهه إليه، وفي أحوال أخرى إذا وثق المتكلم من السامع وتَصَوَرَه نبها قد يحذف أجزاء من الكلام اختصارا، لأنه وثق أن السامع سوف يفهم المطلب، دون الشرح والاطناب، لذلك فإن السامع له دور كبير في تغير السياق العام للحوار التأدبي[17]

فالعلاقة بين المتكلم والسامع تؤدي دورا كبيرا في نوعية الحوار الذي يدور بينهما، وطبيعة استعمال قواعد التأدب، ولها دور مهم للغاية في السياق، لأنها من الأمور التي تؤثر في المتكلم لاختياراته التأدبية، فإذا كانت العلاقة التي تربط المتكلم والسامع هي علاقة صداقة حميمية فهذا يجعل طبيعة الحوار خالية من الرسمية في أغلب الأوقات، وربما تختفي قسم من الشروط التأدبية بينهما، بسبب علاقة الود القائمة بينهم، فلا يحتاجان لاستعمال العبارات والاستراتيجيات التأدبية في الحوار، بينما إذا كانت العلاقة الرابطة بينهم علاقة عمل، أو علاقة بين مدير وموظفيه، فستكون طبيعة الحوار والعبارات التي يستعملها المتكلم عبارات رسمية تأدبية عالية، وإذا كانت العلاقة بين أب وأبنه فعندما يخاطب الولد أباه ستجده يلجأ إلى عبارات التوقير والتبجيل لما لاحترام الأب من مكانه عظيمة ولما يكنه الابن من حب، لذلك العلاقة بين المتحاورين تؤثر بطبيعة الحوار، وتتغير من علاقة لأخرى، لهذا هي أحدى عناصر السياق الأساسية.[18]

2- موضوع الحوار (الخطاب) الذي يدور بين المتحاورين من أهم عناصر السياق، فهو متحكم بطبيعة العبارات المستعملة واختيارات المتكلم لاستراتيجيات الحوار والتأدب، فإذا كان الموضوع عن شخص غائب عن دائرة الحوار، فالمفروض في الحوار أن يكون مؤدبا تجاه الشخص الغائب، ولا يتم ذكره بما يكره أن يذكر فيه، أو ربما كان موضوع الحوار هو دينياً يتناول قضايا فقهية أو عقائدية، فلابد أن تكون العبار ات المستعملة عبارات مهذبة وقورة لا تؤدي إلى التقليل من قدسية الدين، بينما إذا كان الحوار دائراً في نطاق مزاح ودعابة بين المتحاورين ففي الغالب تتقلص العبارات المهذبة؛ وتكون عبارات تهكمية، وعبارات تدعو للضحك والترويح عن النفس وهناك كثيرٌ من الأمثلة التي يتحكم فيها موضوع الحوار بالسياق العام وبطبيعة الحوار واستعمال العبارات والاستراتيجيات التأدبية في الحوار[19].

3- بيئة الحوار أو ملابسات الموقف[20]: والمتمثلة بكل ما يحيط بالموقف الذي صدر به الخطاب من البيئة المحيطة به من زمان ومكان وقرائن الحال، وحتى وضع الوقوف أو الجلوس، أو ما تسمى بالقرائن الحالية للحوار، فقول أب لإبنه: سلمت يداك، عندما يعمل الأبن عملاً جيداً واثبت جدارته لها معنى يختلف عن قول الأب لإبنه: سلمك الله عندما يكون الأبن قد خرب شيئا في المنزل، فالأولى مديح والثانية تأنيب، فقرينة الحال هي التي تحَكَّمَتْ بمعنى الحوار وما يؤول إليه، وإذا قلت كنت في الأمس في البصرة فمكان الحوار هو الذي يبين معنى قولي، فإن كنت حين التكلم في أبي الخصيب مثلا أو الزبير فما أقصده في البصرة هو مركز المحافظة، ولكن المعنى يختلف لو كنت وقت التكلم في محافظة كربلاء مثلا فهذا يعني أني قصدت محافظة البصرة وليست المركز فقط، فالمكان الذي يدور فيه الحوار هو الذي أوضح المعنى المطلوب وبيَّن المقصد، وكذا الحال بالنسبة للزمان فالعبارات والألفاظ التي تستعمل في زمن كثرت فيه الحروب والانقسامات تختلف عن تلك المستعملة في زمن يعم بالأمن والسلام، فالأولى غالبا ما تكون الحوارات مليئة بالعدوانية وخالية من التأدب بالعكس من الثانية التي غالبا ما تنتشر فيها عبارات اللطف والمحبة وأساليب التأدب في الحوار.[21]

تأثير السياق التداولي على التأدب:

ولأن التأدب من متطلبات الحوار، لذلك ينطبق عليه ما ينطبق على الحوار بتأثره بالسياق بكل عناصره، إذ يتغير أسلوب التأدب من سياق إلى آخر، فاختلافه من موقف إلى آخر هو الذي يحدد المسلك الأنسب والقاعدة الأفضل التي يحتاج المتكلم اتباعها من أجل تحقيق هدف التأدب، سواء التأدب عند الغربيين أو التأدب عند الفيض الكاشاني فيُعدُّ السياق التداولي الموجه والقائد والمنبه لكل خطورة أو عائق في طريق التأدب، فهو بعناصره (المتحاورون والعلاقة بينهم وبيئة الحوار وموضوع الحوار) هو المتحكم في المسالك والقواعد التي يتبعها المتكلم من أجل أن يصل إلى هدف التأدب عند محاورته الآخرين.[22]

فنجد التأدب عند الفيض الكاشاني يتأثر بالسياق التداولي إذ يتحكم السياق التداولي في المسالك التأدبية في كتبه الأخلاقية، وهو المحرك الرئيسي المؤدي للتأدب، على وفق تغير عناصر السياق التداولي ستتغير الكثير من المسالك المتبعة، فما يكون مؤدبا في سياق معين ربما سيكون غير مؤدب في سياق آخر، وقد يؤدي إلى ضرر كبير على المتكلم أو السامع أو ربما سيصل إلى طرف ثالث يتعلق الكلام به، فالسياق التداولي يبدأ تأثيره على الاختيار بين الصمت كمسلك للتأدب أو اختيار مسالك الكلام والالتزام بقواعد الكلام، فعلى وفق السياق التداولي وعناصره تتحدد أهمية الصمت، فلو كان الشخص في ظرف لا يتطلب منه الكلام وليس مجبورا عليه وهو يريد أن يتحاشى المشاكل، أو كان المقابل قد ينزعج من الكلام فسيكون للسكوت والصمت فضيلة على الكلام خصوصا أن الكلام فيه من المشاكل ما فيه وأن المتكلم مهما حاول الاحتراز لابد يجد نفسه واقعا في إحدى آفات اللسان الكثيرة والتي فصلها الكاشاني تفصيلا في غير مؤلف من مؤلفاته وهذا ما جعل للصمت فضيلة عظمى في الدين الإسلامي فهو المنجي من الأخطار[23]، أو كان الكلام زيادة وفضول لا معنى لها ولا فائدة ولا نفع فسيكون في الكلام مضيعة للوقت لكلا المتحاورين للمتكلم وللسامع لذلك يكون الصمت أولى من الكلام[24]،

ويعدُّ الكتمان شكلاً من أشكال الصمت فهو الصمت عن ألم معين وكلام في داخل الإنسان يؤذيه لكنه يكتمه ويصبر على عدم الكلام، لأنه لو أخرجه ربما يؤذي الآخرين ويسيء إليهم أو قد يزعزع الألفة والمودة مع الآخرين فيصمت لهذا السبب فما دفعه لذلك هو السياق وهنا عنصر السياق المتغير هو موضوع الحوار نفسه الذي يؤذي صاحبه إذا بقي، ويؤذي السامع إذا خرج الكلام.[25]

ففي مثل هذه السياقات يكون الصمت هو الأولى لكن في وضعيات وسياقات كثيرة أخرة يكون الكلام هو الأفضل وله فائدة أكثر لكن الكلام نفسه فيه ضوابط وتعاليم يتوجب على المتكلم الالتزام بها وهذه الضوابط والتعاليم تتغير كذلك وفقا للسياقات المتغيرة.

فالصدق من أهم ضوابط الكلام وهو من القواعد الواجبة والمهمة في الشريعة الإسلامية ولا جدال أو نقاش فيها ولا يسامح عليها الشرع وهو يحمل مسلكين الأول الفعل أي أن يكون الكلام صادقا والثاني عدم الفعل ومن ثم يكون الكلام كاذبا، وتفضيل أحد هذه المسالك على الأخر يعود للسياق التداولي فهو الفيصل في الاختيار بين المسلكين، فهناك سياقات توجب اختيار فعل الصدق وهي الحالة العامة والرئيسة وقد بينها الفيض في مجموعة من مؤلفاته وبين أهمية الصدق فيها ومدى أفضليته في تلك السياقات واستند في ذلك الآيات القرآنية والأحاديث النبوية الشريفة وروايات أهل البيت (عليهم السلام)[26]، لكن هناك سياقات أخرى نجد فيها أن الشرع حلل الكذب وربما في حالات أخص أوجبه كما إذا تعارض الصدق مع تعرض حياة الآخرين للخطر أي لو كان الصدق سيؤدي إلى موت الآخرين فسيكون الكذب واجبا، وبين هذا في النص التالي: " فنقول: الكلام وسيلة إلى المقاصد فكل مقصود محمود يمكن التوصل إليه بالصدق والكذب جميعا فالكذب فيه حرام وإن أمكن التوصل بالكذب دون الصدق فالكذب فيه مباح إن كان تحصيل ذلك المقصود مباحا وواجب إن كان المقصود واجبا كما إن عصمة دم المسلم واجب فمهما كان في الصدق سفك دم مسلم قد أختفى من ظالم فالكذب فيه واجب ومهما لا يتم مقصود الحرب أو إصلاح ذات البين أو استماله قلب المجنى عليه إلا بالكذب فالكذب مباح"[27] فالسياق هنا كان سببا في تغير المسلك الواجب من الصدق إلى الكذب، بسبب تغير ملابسات الموقف فهناك طرف ثالث يهرب من الظالم وهو السامع فلا يجوز للمتكلم البوح بمكانه لأنه بهذا الفعل، أصبح الكذب هو الواجب، لأنه ينقذ حياة إنسان بريء من الموت.

أو في حالات أخرى كأن يكون السامع عدوا والمكان ساحة الحرب فيكون الكذب هو الأصلح لأن الصدق قد يؤدي إلى خسارة الحرب فعنصر السياق المتغير هو السامع وكذلك المكان والزمان وهو مكان وزمان الحرب فتغير المسلك الأنسب وفقا لتغير السياق. أو يكون السامع هو شخص متخاصم مع أحد أقاربه وأراد المتكلم الإصلاح بينهم فله أن يكذب على كل واحد منهما فيقول إن الآخر يمدحك ويحبك ويريد صلحك مثلا ليرقق قلوبهم ويصلح ذات بينهم فيكون الكذب هنا مستحسن وجميل وهو الذي يوصل لغايات التأدب، فهنا كذلك المتغير من عناصر السياق هو السامع وملابسات الموقف وهو الخصام الحاصل بين السامع وبين قريبه، أدى لتغير الحكم وتغير القاعدة التأدبية، وأحيانا عنصر السياق المتغير يتعلق بالمتكلم كأن يسأل عن فعل فاحش عمله بالسر هل فعلته أم لم تفعله فله أن يكذب فلا يفشي بالفاحشة وتبقى بينه وبين ربه لأن إفشاء الفحشاء فحشاء أيضا ثم سوف يريق ماء وجهه إن تكلم بها وحتى إذا تاب عنها يوما فالسامع ربما لا ينساها ويبقى ينضر إليه بعين النقص فلذلك الشرع حلل للمتكلم في هكذا سياقات أن يكذب ويقول ما فعلت.[28]

وغيرها من السياقات التي يكون فيها الكذب يوصل إلى الهدف التأدبي بشكل أفضل من الصدق فيكون هو المسلك الملائم، وهذا ينطبق على باقي القواعد التأدبية الأخرى عند الفيض كما في ترك الخصومة والجدال فهو المسلك الرئيسي في هذه القاعدة لأن الخصومة تؤدي إلى الشحناء والبغضاء بين الناس وتؤدي بالمتكلم إلى قول الكثير من الكلام الجارح للمقابل فتركها واجب ولا مجال فيه لكن في سياقات خاصة يكون العكس هو الصحيح فيكون اختيار الخصومة أفضل من تركها، وذلك عندما يتعرض الإنسان إلى ظلامه ولا يمكنه أن يسترجع حقه إلا بالخصومة فهنا لا تكون الخصومة حراما، وهو المقصود من النص التالي: "أما المظلوم الذي ينصر حجته بطريق الشرع من غير لدد وإسراف وزيادة لجاج على الحاجة ومن غير قصد عناد وإيذاء ففعله ليس بحرام ولكن الأولى تركه ما وجد إليه سبيلا"[29] فتغير السياق وهنا تغير حال المتكلم الذي يكون مظلوما يبتغي حقه أدى إلى تغير المسلك المتبع من ترك الخصومة إلى إباحة الخصومة، مع شرط عدم اللد واللجاج الزائد عن المطلوب وكذلك عدم العناد وأن يكون سبب الخصومة هو عناد لا أكثر فلما لهذا الفعل من إراقة ماء الوجه لذلك فالشروط وضعت لتقليل هذا الخطر.

والسخرية والاستهزاء رغم حرمتها وتركها من القواعد الواجبة لما تحمله من إيذاء وجرح لمشاعر الآخر وما نصت عليه التعاليم الدينية من حرمتها إلا أن هناك سياقات معينة تتعلق بالسامع ومن تقع عليه السخرية

تؤدي إلى اختيار مسلك ثاني ضمن هذه القاعدة وهي إباحة السخرية للمزاح والضحك فعندما يكون السامع هو شخص يجعل من نفسه إضحوكة للآخرين ويقلل من قيمة نفسه وأراق ماء وجهه بنفسه وهو فرح بهذه السخرية وفرح بأنه أصبح مادة تضحك الأخرين ويستهزئون بها، وهذا ينطبق على ما يحدث في هذا الزمان عندما نرى أن هناك أشخاص يصنعون أفعال وتصرفات ويتلفظون بكلمات لا معنى لها أمام الكاميرات وينشرونها على وسائل التواصل الاجتماعي وكل هدفهم أن يجمعوا المشاهدات والمتابعات فيجعلوا أنفسهم إضحوكة وموقع للسخرية من الناس فرحين بذلك، فهؤلاء وأمثالهم لا يحرم الاستهزاء منهم فهم من جعلوا أنفسهم سخرية للآخرين، فتغير المسلك المتبع ضمن هذه القاعدة التأدبية من الترك إلى الإباحة، وهذا المقصود من النص: " وهذا إنما يحرم في حق من يتأذى فأما من جعل نفسه مسخرة ويظل فرحا من أن يسخر به كان السخرية به من جملة المزاح"[30].

أمَّا نصيحة المؤمن فتعدُّ من القواعد التأدبية المهمة التي يستحسن للمؤمن الالتزام بها تجاه المؤمنين إذا وجد عليهم خطأً وفعلاً لا يليق بهم لكن هذه النصيحة لابد أن تتوفر فيها شروط، فإن خرج السياق التداولي من هذه الشروط تغير المسلك وصار المسلك الأنجح هو عدم الفعل أي عدم النصح. وهذه الشروط هي أن يكون المتكلم عارفا وفاهما ولدية من المعلومات ما يفوق السامع ويعرف كيف يقنع صاحبه بما يريد فإن لم يكن كذلك سقطت هذه الأهمية وهذا الاستحسان، بل ربما يفرض السياق حينها اتخاذ الصمت، والشرط الآخر يتعلق بالسامع نفسه أن يكون السامع لا تبدو عليه أي بوادر لتغيير الطبع الخاطئ لديه أما لوكان يبدو عليه أنه ربما يغير من نفسه وأنه منتبه للخطأ عنده فلا داعي للنصيحة حينها بل ستصبح هنا عبثا، وثالث الشروط هو مكان النصيحة فلا يجوز أن ينصح أمام الناس ويشهر به ويفضحه بل يجب أن تكون النصيحة في السر أما إذا تغير هذا السياق فستكون فضيحة وإشهار بالسامع وليست نصيحة وتخرج من إطار التأدب، ولا يجوز أن تكون النصيحة مؤذية للسامع وتجرح مشاعره، أو تؤذي شخصا آخر بسببها.[31] فكل تغير في إحدى هذه السياقات تجعل من النصيحة غير مهمة وغير واجبة وتخرجها من دائرة التأدب.

ومن المواطن التي يتبين فيها تأثير السياق وأنه السبب في تغير بعض القواعد هو ما يتعلق بالشخص الثالث في الحوار وهو الذي وضع له الدين الإسلامي احتراما خاصا فلا يجوز للمتكلم أن يذكر الآخرين وإن لم يكونوا حاضرين بسوء أو أن يتسببوا بإراقة ماء وجهه، لذلك حرمت الغيبة وهي ذكر الآخرين بما يكرهون في غيابهم وتعتبر الغيبة من كبائر الذنوب وهنا نجد التشابه بين الفيض الكاشاني وبين اللغوي الإنكليزي ليتش الذي جعل دوراً للشخص الثالث ووضع له أهمية في الحوار وقال يجب أن نتأدب معهم حتى لو كانوا غائبين.

رغم ذلك إلا أن الغيبة في بعض المواطن يصبح مسلكاً ممكناً ومباحاً كأن يكون الغائب شخصا مجاهرا بفسقه ومجاهرا بعصيانه لربه ويفخر به، أو أن يكون حاكما ظالما يؤذي الناس، فلا إثم على الآخرين التكلم عليه وذمه في غيابه، حتى لو كره ذلك لأن الغيبة تكون على ما هو مستور عن الناس وليس ما يهو مكشوف ويعرفه الكل.[32]

وفي الدراسات الحديثة للتأدب يظهر تأثير السياق التداولي جليا إذ لو سار المتكلم على وفق قواعد لايكوف في كلامه ليكون مؤدبا ويحقق هدفها التأدبي وهو الحفاظ على التوازن الاجتماعي وتأمين عملية التواصل بين المتحاورين وبث الطمأنينة في قلب السامع[33]، من أجل تبادل المعلومات بشكل سلس وكذلك من أجل التوصل لمجتمع يزهو بالحب والاحترام، لذلك من أجل تحقيق هذا الهدف يحتاج المتكلم لاختيار إحدى قواعدها الثلاث، ولا يمكن أن يختار من غير معرفة السياق التداولي. فهو يتكون أولا من المتحاورين والعلاقة التي تربط بينهما فإذا كان المتكلم مثلا هو موظف يود الحديث مع مديره فالعلاقة بينهما في الغالب تكون رسمية وسطحية لا تحمل طابعا من الود فيحتاج أن يختار المتكلم قاعدة التعفف لأنها تخدم هذا السياق الرسمي في الحديث، (سيدي المدير؛ احتاج إلى توقيع لهذا الملف لو سمحت). فالعبارة هنا رسمية، بسبب

العلاقة بين المتحاورين الرسمية والتي هي أحد العناصر السياقية الأساسية، أيضا طبيعة السامع أحيانا تغير من السياق فلو كان هذا المدير مثلا متفهما وقريبا من موظفيه ويحب أن يتعامل معهم بلطف وود فربما نجد المتكلم موظفاً يختار قاعدة التخيير من أجل أن يجعل جو الحوار أكثر صداقة ومحبة، (مرحبا أيها المدير، كيف حالك؟، كيف أصبح ولدك؟ هل يمكنك توقيع هذا الملف من فضلك)، فهنا المتكلم سمح لنفسه أن يكسر حاجز الرسمية بسؤاله سؤالا شخصيا وفي الوقت نفسه استخدم أسلوب الاستفهام حتى لا يفرض طلبه على المدير بل ليترك له مجالا ليشعر أنه مخير في اتخاذ القرار[34]. وكذلك موضوع الحوار ربما يغير من هذا الاختيار فلو كان الموضوع الذي يريد الحديث عنه الموظف غير رسمي أي موضوع شخصي أو اقتراح شخصي فهو هنا لا يحتاج لقاعدة التعفف بل قاعدة التخيير أيضا، إذ ستكون مناسبة أكثر، فلو كان موضوع الحوار هو حضور حفلة لزواج أحد الموظفين في العمل مثلا، فهنا سيكون موضوع الحوار غير رسمي فيتيح للمتكل التحدث بشكل غير رسمي وكسر حاجز الرسمية حتى لو كان المدير حازما مع موظفيه ولا يترك مجالا للمجاملات، (مرحبا حضرة المدير كيف الحال؟ اليوم سنذهب لحضور حفل زفاف زميلنا زيد أتنظم إلينا؟) فكان الحوار أقل رسمية مما لو كان موضوع الحوار هو عن العمل، كذلك البيئة تؤثر في اختيار القاعدة فحتما الحوار الذي يدور في العمل بين الموظف والمدير سيختلف عن الحوار لو التقيا في مقهى خارج وقت العمل، فكل العناصر ستوثر على اختيار القاعدة التي سيختارها المتكلم عند الحديث وكذلك لو كانت العلاقة بين المتكلمين علاقة أصدقاء والحوار يدور في مباراة لكرة القدم ستجد القاعدة تختلف كثيرا وهي قاعدة الود والتي تكون خالية من الرسمية تماماً ولا تحمل سوى المحبة وإظهار الود بين المتكلم والسامع.[35] وهو ما يمكن أن يفهم من كلام الدكتور حاتم عبيد بقوله: "وتنفي لايكوف أن يكون التزام المتكلم بهذه القواعد مطلقا بل هو مرتهن بالسياق الذي يجد نفسه فيه وبنوع التأدب الذي يقدر أن يلائم ذلك السياق"[36] فالمتحكم الأساس في عملية اختيار قاعدة من قواعد التأدب عند لايكوف للتأدب هو السياق سواء السياق التداولي على نطاق ضيق أو على نطاق واسع كما تحديد أي قاعدة من هذه القواعد الثلاث هي أكثر تأدبا في كل مجتمع يعود إلى السياق كما وضح ذلك قائلاً: "ولم يفت لايكوف أن تنظر في هذه القواعد من جهة الاختلافات الثقافية لتنبه إلى أن حظ كل قاعدة من هذه القواعد يختلف من ثقافة إلى أخرى" [37] فهناك مجتمعات تفضل التعامل بشكل رسمي فتجدها تفضل قاعدة التعفف أكثر من غيرها وتعدّها أكثر القواعد تأدبا بينما هناك مجتمعات أخرى تفضل قاعدة الود وتجدها القاعدة التأدبية الأفضل، في حين تلتزم مجتمعات أخرى الوسطية وتختار قاعدة التخيير.

كذلك يلعب السياق التداولي دورا مهما في اختيار قواعد التأدب أو اختيار قواعد مبدأ التعاون فهناك سياقات يفضل فيها استخدام قواعد التعاون على قواعد التأدب، إذا كان تداول المعلومات وتبليغ الأخبار هو الذي يرومه المتكلم، في حين أن سياقات أخرى تفضل التعامل على وفق قواعد التأدب.[38]

ولا يختلف ليتش في قواعده عن لايكوف بشأن أهمية السياق في التأدب لكنه وضح دور السياق أكثر في اختيار التأدب أو اختيار مبدأ التعاون فهو يجد أن السياق هو من يجعل المتكلم يحتاج لأن يختار مبدأ التعاون أو يختار مبدأ التأدب بحسب السياق، فكل مبدأ تكون له أهمية وفائدة في موضع معين أو مكان وزمان معينين أو بسبب المتحاورين علاقتهما هي التي تفرض على المتكلم أن يتعامل مع السامع على وفق مبدأ التعاون أو يتعامل وفق مبدأ التأدب ويوضح ليتش رأيه هذا بقوله: "وقد تحصل مواقف يمكن أن يأخذ فيها اللطف والأدب وضعا خاصا، وهذا مثلا حيث يكون المتكلم والمخاطَب ملزمين بنشاط تعاوني يكون فيه تبادل الخبر والمعلومة متساويين في الأهمية لكلا الطرفين إلا أنه قد توجد مواقف يمكن أن يكون فيها مبدأ حال الخلق واللطف مهيمنا على حال مبدأ التعاون إلى حد أن الكيف ذاته قد يضحى به (مما يرجح الميل إلى اتخاذ قواعد تعاونية وتنسيقية أخرى)، أعني أن الناس في ملابسات معينة يشعرون بحقهم ويبررون (الكذب المباح)، مثلا قد يشعر المتكلم بأن الطريقة الوحيدة لأن يرفض بأدب دعوة إلى زيارة ما، هي أن يزعم أن له التزاما

آخر"[39] لذلك فالسياق هو الذي يحكم في اختيار المتكلم مبدأ التأدب أو يختار مبدأ التعاون وفقا للسياق والعلاقة بين المتحاورين والبيئة وملابسات الموقف.

ومما يختلف ليتش بطرحه عن الباحثين الآخرين في دراسته للتأدب وللخطاب بصورة عامة أنه يضع أهمية للطرف الثالث في الحوار وليس المتكلم والسامع فحسب بل شخص ثالث يكون الحوار متعلقا به وهو موضوع الحوار فيتوجب التأدب في الكلام عند ذكره سواء كان حاضرا أو غائبا يوضح ذلك بقوله: "إلا أن المتكلمين يظهرون كذلك حسن الأدب إلى طرف ثالث قد يكون أو لا يكون حاضرا في موقف فعل كلامي. وما نسميه الآخر لا يصدق على المخاطبين وحدهم وإنما على المشار إليهم بالضمائر الغائبة."[40] لذلك فعناصر السياق التي تؤثر على طبيعة الحوار يمكن أن يكون فيها طرف رئيسي فضلاً عمّا ذكرناه سابقا وهو المشار إليهم في الحديث أو يمكن أن نجعله ضمن موضوع الحوار. لذلك فيفضل التأدب في الكلام عند ذكر الطرف الثالث أو أي شيء يخصه حتى لو كان هذا الشخص غير موجود في الحوار أو غير مشارك فيه. وهذا مما لم نجد إشارة له عند لايكوف أو عند براون وليفنسون في دراساتهم عن التأدب.

وفي دراسة التأدب عند العالمين براون وليفنسون نجد أن دور السياق واضح جدا ومميز خصوصاً في أولوية المسالك الخمسة التي جعلاها للتأدب من أجل تقليل خطر إراقة ماء الوجه في الأفعال الكلامية، فاختيار المسلك الأنسب في الكلام يكون تبعا للسياق في أغلب الأحيان[41]. ففي حال أنه يكون بظرف والسياق يكون أي فعل يصدر منه يسبب إراقة ماء الوجه ولا ينفع التخفيف منه بأي طريقة كانت سيلجأ إلى اختيار مسلك الصمت ومحاولة توصيل ما يريده من خلال تصرفاته وحركاته غير المنطوقة إن نجح فبها وإن لم ينجح فعلى أقل تقدير لم يتسبب ذلك له بإراقة ماء وجهه أو إراقة ماء وجه المقابل، وفي حالات كثيرة يحاول المتكلم قول أشياء تزعجه هو ويريد الكلام بها وتوضيح وجه نظره ولكنه يعلم أنه عند قول هذا الكلام (من قبيل اللوم، والتذمر، أو العتاب) سوف يحرج المقابل ويسبب له بإراقة ماء الوجه لذلك يمكن أن يتجنب كل ذلك ويذكر الكلام المتودد، بدل أن يؤذي الآخر ربما لمكانة هذا المقابل عنده إذ لا يحب أذيته أو لأنه في زمان ومكان لا يصلح فيه الحديث عما في داخله فيجد الصمت خيارا مناسبا أكثر كما لو كان في عزاء ووجد أن أحد المقربين من صاحب العزاء وقد كان بينهما خلاف فكان يريد في نفسه معاتبته لكن الزمان والمكان غير مناسبين للعتاب واللوم، خصوصا أن المخاطَب هو في حالة حزن وحداد فليس من التأدب لومه أو معاتبته على شيء وخلاف قديم. هذا وغيرها من الأمثلة الكثيرة في الحياة اليومية التي نجد أنفسنا في سياق لا يصلح فيه إلا مسلك الصمت ليكون الإنسان مؤدبا مع الآخرين.[42]

وفي سياقات أخرى قد يكون التلميح هو الأفضل والأكثر تأدبا خصوصا لو كان الصمت لا يفيد في شيء ولا يوصل الإنسان إلى هدفه فيحتاج أن يتكلم ولكن بطريقة غير مباشرة فيكون التلميح هو الأنسب في هذه الحالة فحتى أنهما يجدان أن كلما كان المسار الاستدلالي للمعنى المقصود من الكلام طويلا وغير مباشر كلما يكون أكثر تأدبا، حتى يمكن عد التأدب أقوى دافع لإنجاز الأفعال غير المباشرة، لذا أن هناك الكثير من الأفعال الإنجازية غير المباشرة يمكن أن تكون طرقا عرفية للتأدب في بعض المجتمعات. كقولنا: "لو سمحت" في الكثير من طلباتنا لنبدو أكثر تأدبا، فكلما كان الاستنتاج الذي يؤدي للكلام المطلوب بعيدا كلما كان الكلام أكثر تأدبا[43]. لذلك فالتلميح مسلك مناسب ومؤدب في كثير من السياقات، خصوصا لو كانت العلاقات التي تربط بين المتحاورين علاقات سطحية وليست علاقات حميمية يجد المتكلم نفسه يميل للتلميح في كلامه ليكون أكثير تأدبا حتى في أسئلته فلا تكون مباشرة بل أسئلة ملتوية تحمل أكثر من معنى ليتيح للسامع حرية الإجابة من عدمها أو يتيح له تغيير الموضوع لو كان السؤال يحرجه.[44]

أما في مسلك التصريح قد لا يبدو فيه شيء من التأدب إلا أنه في سياقات معينة نجد أنها أكثر المسالك فعالية وأهمية من غيره، خصوصا في الحالات التي لا تحتمل التراخي في الزمن بل تحتاج للكلام السريع الواضح المعنى دون لبس أو أن يحمل معاني مختلفة كما لو كان سياق الحدث الكلامي يحصل في مشفى

وهناك حالة مرضية خطيرة يتعامل معها الطبيب تحتاج للمعالجة السريعة فهنا لا يفكر الطبيب في المسلك التأدبي الذي يتكلم به مع أقرباء المريض مثلا، فهو في وضع لا يسمح له بذلك فنجده يصرخ فيهم اخرجوا من غرفة الطوارئ حالا هو فعل أمر لا يحمل أي عبارة أو جملة تخفف من التهديد والخطر الموجود في الفعل الكلامي الذي يريق ماء الوجه لكن لا أحد سوف يلوم الطبيب أو يعتبره غير مؤدب لأن سياق الحال لا يسمح بأي من المسالك الأخرى للتأدب فيكون الصراحة والوضوح في أداء الفعل الكلامي هو الأفضل وغيرها من السياقات التداولية الأخرى التي يجد المتكلم نفسه بحاجة لاتخاذ هذا المسلك دون غيره.[45]

أما في أغلب السياقات فإن المتكلم عندما يجد نفسه مضطرا لقول الأفعال المهددة لماء الوجه فإنه سيلجأ لقوله بطريقة متأدبة إما تأدب إيجابي أو تأدب سلبي في حال أن المسالك السابقة لا تكون مناسبة في سياق الحال، فهناك أوقات وأماكن يتطلب الحوار جوا من الود والمحبة والتبادل الاجتماعي في الكلام سيكون اختيار مسلك التأدب الإيجابي هو الأنجح والذي يوصل للهدف فيعمل عمل المسرع الاجتماعي، ويظهر المتكلم بأنه يريد التقرب للسامع لذلك فهو سيحتاج لتقنيات طرق التأدب الإيجابي، فلو كان المتكلم يحتاج لطلب شيء أو خدمة من فتاة معينة تبدو ممن يهتم بشكله وأناقته فيحتاج إلى اختيار طريقة مناسبة للكلام مع هذه الفتاة وخلق جو اجتماعي مناسب ليستطيع بعدها طلب حاجته من تلك الفتاة وطبعا بما أن السامع هو أحد أهم عناصر السياق فسيؤثر على مجرى الحديث لذلك سيحاول المتكلم إظهار العناية بالسامع وهي هنا الفتاة فيقول لها : إن تنسيق ثيابك جميل جدا يوحي بأناقتك. فسيكون هذا محاولة لفتح حوار مشترك مع السامع بما يحب أن يسمعه فيضمن لفت انتباه السامع بذلك وخلق شيء من الجو الاجتماعي الذي سيمنح في ما بعد مجالا لكي يسأل المتكلم حاجته الأساسية[46]، وهذا الحوار سيكون مناسبا في سياقات دون غيرها مثلا لو كان المتكلم أيضا فتاة مثلها فيكون هذا الحوار يبدو مأدبا أو من شخص تعرفه الفتاة سابقا حتى لو لم يكن معرفة قوية، فلو حدث ذات الحوار في مجتمعاتنا الشرقية والمتكلم شاب يقاربها في العمر في أغلب الأحيان سيعتبر كلامه تحرشا وليس تأدب وقد يعرضه إلى أذى لكن ربما لو كان في المجتمعات الغربية سيكون كلاما مؤدبا، فاختلاف عناصر السياق من المتحاورين واختلاف الزمان والمكان أي اختلاف السياق سيؤدي إلى تغير عنوان الحوار من حوار مؤدب يخلق جوا اجتماعيا ليصل فيه المتكلم لغاية معينة إلى كلام غير مؤدب ومؤذي للسامع وقد يتعرض المتكلم ردة فعل تؤذيه أيضا.[47]

في حين أن هناك سياقات وعلاقات لا تنفع معها هذه الوسائل التأدبية بل بالعكس قد يشعر فيها السامع بانتهاك خصوصيته فيلجأ المتكلم وفقا للسياق التداولي باختيار مسلك التأدب السلبي عندما يراعي رغبات السامع السلبية، أي رغبته بأن يشعر بخصوصيته وأن لا أحد يمكنه أن يتسلط عليه أو يتدخل في شؤونه الخاصة وهو حر بما يفعل بعيدا عن الآخرين، ويحدث هذا في الغالب عندما يكون السامع شخصا انطوائيا لا يحب مشاركة الآخرين فلو احتاج المتكلم إلى فتح حوار معه أو سؤاله أو طلب حاجة منه فيحتاج أن يكون واضحا في كلامه من غير ألغاز يصعب على السامع فهمها، وكذلك محاولة عدم افتراض أي شيء يخص السامع فلا حاجة لأن يفترض المتكلم أن السامع مثلا يحب شيئا معينا أو أنه يرغب بالمساعدة، فهذا قد يحرج السامع ويؤدي إلى إراقة ماء وجهه أو أن يكون المتكلم قد افترض ترحيب السامع بطلبه لكن كان افتراضه غير موفق بل أن السامع رفض طلبه فقد تعرض هو لإراقة ماء الوجه بسبب الرفض، أو لو كان السامع ذا مكانه عالية أعلى من المتكلم كأن يكون رئيسه أو مديره أو شخصاً ذا منزلة عالية في بلده، والمتكلم احتاج لطلب حاجة منه سيحاول أن يقلل من قيمة الحاجة والطلب الذي يريده فيستخدم عبارات تخدم هذه الفكرة كقوله: سيدي لو تكرمت علي بمساعدتي مساعدة بسيطة في إعطائي أي وظيفة صغيرة معكم. فهنا استعمال عبارات تقلل من قيمة الطلب وتشعر السامع أن الأمر بسيط لا يكلفه الكثير فيجيب ذلك الطلب، فعناصر السياق المتمثلة بالسامع والعلاقة التي تربط المتكلم بالسامع كانت سبباً دفع المتكلم لاختيار هذه الألفاظ دون غيرها ليكون مؤدبا في حواره مع غيره، وفي سياق آخر كأن تكون العلاقة بين المتكلم والسامع غير جيدة كثيرا والمتكلم له سوابق سيئة مع السامع على سبيل المثال أن المتكلم قد اقترض أكثر من مرة المال من

السامع ولم يستطع سداده وهو يحتاج للاقتراض مرة أخرى فسيجد نفسه مضطرا لبيان مدى أسفه لما بدر منه سابقا وإعطاء مبررات لعدم سداده الدين ثم يبين عدم رغبته الحقيقية لطلب الدين مرة أخرى لكنه سيكون مضطرٍا لفعل ذلك كأن يقول: أعلم أنني أثقلت عليك كثيرا وفي كل مرة أعدك بالسداد ولا أفي صدقني أنا متأسف لفعل ذلك ولكني أعاني من ضيقة مالية وأحتاج مرة أخرى للدين لعلي أستطيع أن أحسن من وضعي. مع إعطاء بوعود حقيقية وبرهنه على أن هذه المرة تختلف عن غيرها فهذه الوسيلة ضرورية ليكون الحوار متأدبا[48]، وفي حالات كثيرة أخرى مشابهة، سياق الحوار هو الذي يحدد الطريقة التي يختارها المتكلم في الحوار ليكون مأدبا. وكل مسلكٍ من هذه المسالك سواء مسالك براون وليفنسون أو مسالك لايكوف وليتش جميعاها للسياق دور أساسي من أجل تحديد الأنسب بينها وفق الظروف الموجودة.[49]

كل ذلك يدلل على أهمية السياق التداولي في تحقيق هدف التأدب وإن له دورا أساسيا في قواعد التأدب عند الفيض الكاشاني كما هو الحال عند الغربيين في الدراسات التداولية التأدبية عند للايكوف وبراون وليفنسون وليتش، فكل الدراسات تخضع للسياق ليحرك مسالكها ويفضل واحد على الآخر وفقا لتغير عناصر السياق التداولي، والسياق التداولي بصورة عامة نجده ذا تأثير كبير وخطير بطبيعة التأدب بين المجتمعات والأجيال والطبقات ففي كل ظرف من زمان ومكان ومجتمع معين نجد أن مسالك التأدب تختلف، وهذا يعتمد على تغير عناصر السياق؛ فالمسالك التأدبية والعبارات التي كان يستخدمها أهالينا سابقا قد تختلف عمّا نستخدمه نحن من مسالك في زماننا هذا. وكذا المواقف الاجتماعية التي يقع فيها الحوار تؤثر بشكل كبير على طبيعة الكلام المؤدب بين المتحاورين فعندما يكون الحوار بين اثنين صدم أحدهما سيارة الآخر طبعا سيكون أسلوبه مسلكه التأدبي مختلف عما لو الحوار بين رجل ساعد امرأة عجوز في عبور الشارع، لذلك نقول إن السياق هو الموجه والمتحكم بمسالكه وقواعده التي هي بمثابة طريق يوصل المتكلم إلى هدف التأدب.

الخاتمة:

في ختام هذا البحث نجد أن قواعد ومسالك التأدب تتأثر تأثيرا فاعلا في السياق التداولي وتعتمد اعتمادا كبيرا على تغيير عناصره، لذا يعد تأثير السياق التداولي من أهم العوامل المشتركة بين الرؤية التأدبية الإسلامية للفيض الكاشاني وبين الرؤى التأدبية عند كل من روبن لايكوف وجيوفري ليتش وبراون وليفنسون، فكل هذه الرؤى والدراسات تعتمد بالشكل الأساس على السياق التداولي.

الهوامش:

(1) ينظر: مبادئ التداولية، جيوفري ليتش، ترجمة عبد القادر قنيني: 110 و139

(2) ينظر: تبسيط التداولية، د. بهاء الدين محمد مزيد: 57، يذكر في سبب ترجمته للمصطلح بالكياسة لدلالته على التعقل والفطنة لكنه وجد في الأخير أن ترجمة التأدب هي الأفضل لصرامتها الدلالية.

(3) مبادئ التداولية: 110. ويعد ليتش صاحب نظرية التأدب الأقصى أو المطلق، وقد ترجم عبد القادر المصطلح الغربي (Politeness) باللطف

(4) ينظر: المصدر نفسه: 110

(5) البعد الثقافي في تعليم العربية لغة ثانية من وجهة نظر لسانية تداولية نظرية التأدب أنموذجا، أ.د. حاتم عبيد مجلة اللسانيات العربية، العدد2: 121

(6) اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، طه عبد الرحمن: 223

(7) الخطاب النحوي القديم، د. خالد نعيم شناوة: 84

(8) روبن تلماخ لايكوف: واحدة من رواد دعاة مساواة المرأة من بين علماء اللغويات وشملت تخصصاتها التداولية واللغويات الاجتماعية. ينظر: المصطلحات المفاتيح في تحليل الخطاب، بول بيكر وسيبونيل ايليج، ترجمة ناصر بن علي عبد الغالي: 169

(9) ينظر: تداولية الخطاب السردي، محمود طلحة: 124

(10) جيوفري ليتش: كان أستاذ جامعي وفقيه لغوي من المملكة المتحدة، كان عضوا في الأكاديمية البريطانية والأكاديمية الأوربية حصل على جائزة الأكاديمية البريطانية توفي سنة 2014 ينظر ويكيبيديا الموسوعة الحرة صفحة بعنوان " جيوفري ليتش"

(11) مبادئ التداولية: 110

(12) ينظر: نظرية التواصل العربية تأصيلها وخصوصيتها، د. إيمان سليم يوسف: 50

(13) ستيفن ليفنسون وبينيلوبي براون: من أبرز اللغويين في القرن العشرين. ساعدا في تطور مجال التداولية كان من أشهر أعمالهما كتاب التأدب: بعض الكليات المستعملة في اللغة، وقد تأثرا باللغوي غرايس ومبدأ التعاون عنده. ينظر: المصطلحات المفاتيح في تحليل الخطاب: 169

(14) ينظر: نظرية التأدب في اللسانيات الحديثة، د. حاتم عبيد، مجلة عالم الفكر، العدد1: 131 - 144

(15) المحجة البيضاء، الفيض الكاشاني، تحقيق علي أكبر غفاري: 4\29

(16) ينظر: المعنى وظلال المعنى، محمد محمد يونس: 151-154 و: استراتيجيات الخطاب، د. عبد الهادي الشهري: 45- 47

(17) ينظر: استراتيجيات الخطاب: 47-48، و: المعنى وظلال المعنى: 157

(18) ينظر: استراتيجيات الخطاب: 48 - 49

(19) ينظر: المعنى وظلال المعنى: 163

(20) ينظر: المصدر نفسه: 162

(21) ينظر: المصدر نفسه: 162- 163

(22) ينظر: تحليل الخطاب مبادؤه وتطبيقاته نقده، صبري إبراهيم السيد، 73

(23) ينظر: منهاج النجاة، الفيض الكاشاني، تحقيق قسم الدراسات الإسلامية: 100

(24) ينظر: المحجة البيضاء: 199/5

(25) المصدر نفسه: 117/7

(26) ينظر: المحجة البيضاء: 141/8 و: زاد السالك، الفيض الكاشاني، اعداد مركز نون للتأليف والترجمة:32 و: العرفان والسلوك: 155 – 156 وغيرها من المؤلفات الأخلاقية للفيض الكاشاني

(27) المحجة البيضاء: 5/ 244

(28) ينظر: المحجة البيضاء: 5\ 244

(29) المصدر نفسه: 5 \ 212

(30) المصدر نفسه: 5/ 237

(31) ينظر: المصدر نفسه: 3\ 333 و: 4\ 106

(32) ينظر: المصدر نفسه: 5\ 258

(33) ينظر: نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، عالم الفكر، العدد1: 120

(34) ينظر: استراتيجيات الخطاب: 98 - 99

(35) ينظر: تداولية مبدأ التأدب في إنجازية الفعل الكلامي، أد. عبد الحليم بن عيسى: 208

(36) نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، مجلة عالم الفكر، العدد 1، 122

(37) المصدر والصفحة نفسها

(38) ينظر: استراتيجيات الخطاب: 100
(39) مبادئ التداولية: 111
(40) نفس المصدر:173
(41) ينظر: الأليات النظرية لتحليل الخطاب في ضوء التداولية، حليم موسى كاظم: 160 (أطروحة دكتوراه)
(42) ينظر: التأدب في اللسانيات التداولية، مجلة عالم الفكر، العدد1: 133
(43) ينظر: تداولية مبدأ التأدب في إنجازية الفعل الكلامي:205 - 207
(44) ينظر: نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، مجلة عالم الفكر، العدد1: 141
(45) ينظر: التداولية، جورج يول، ترجمة د. قصي العتابي: 102 - 103
(46) ينظر: نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، مجلة عالم الفكر، العدد1: 134
(47) ينظر: التداولية مقاصد وآداب، السيد صبري ابراهيم: 56
(48) ينظر: نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، مجلة عالم الفكر، العدد 1، 139 - 140
(49) ينظر: التداولية مقاصد وآداب:257

قائمة المصادر والمراجع:

- الآليات النظرية لتحليل الخطاب في ضوء التداولية، أطروحة تقدم بها حليم موسى كاظم، مجلس كلية الآداب جامعة البصرة، بإشراف الأستاذ المساعد الدكتور محمد عبد الكاظم، 1438هـ 2017م (د.ط)
- استراتيجيات الخطاب مقاربة لغوية تداولية، عبد الهادي بن ظافر الشهري، دار الكتاب الجديد المتحدة، بنغازي - ليبيا، ط1، 2004م
- البعد الثقافي في تعليم العربية لغة ثانية من وجهة نظر لسانية تداولية: نظرية التأدب أنموذجا، أ. د. حاتم عبيد، اللسانيات العربية مجلة علمية محكمة تصدر عن مركز الملك عبد الله عبد العزيز الدولي لخدمة اللغة العربية، العدد2 ذو القعدة 1438هـ سبتمبر2015م
- تبسيط التداولية من أفعال اللغة إلى بلاغة الخطاب السياسي، د. بهاء الدين محمد مزيد، شمس للنشر والتوزيع، الهضبة الوسطى – المقطم – القاهرة، ط1، 2010
- تحليل الخطاب مبادؤه – تطبيقاته – نقده، صبري إبراهيم السيد، مكتبة الآداب للطباعة والنشر والتوزيع، مصر – القاهرة، ط1، 2020
- التداولية، جورج يول، ترجمة د. قصي العتابي، الدار العربية للعلوم ناشرون، بيروت، ط1، 2010م - 1431هـ
- تداولية الخطاب السردي دراسة تحليلية في وحي القلم للرافعي، محمود طلحة، تقديم الأستاذ الدكتور مسعود صحراوي، علم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، إربد – الأردن، ط1، 2012
- تداولية مبدأ التأدب في إنجازية الفعل الكلامي، أد. عبد الحليم بن عيسى جامعة وهران 1، أحمد بن بله، الجزائر، المجلة الجزائرية للدراسات الإنسانية، العدد1، جوان 2019
- التداولية مقاصد وآداب، السيد صبري إبراهيم، نشر مكتبة الآداب، القاهرة – مصر، ط1، 2019
- الخطاب النحوي القديم وصف وتحليل، أ.د. خالد نعيم شناوي، دار المشرق للطباعة والنشر والتوزيع، العراق، ط1، 2021
- زاد السالك (وصية الفيض الكاشاني)، الفيض الكاشاني، مركز نون للتأليف والترجمة، نشر جمعية المعارف الإسلامية الثقافية، ط1، 1433هـ - 2012م

- العرفان والسلوك عند أهل البيت، المعروف شرح رسالة زاد السالك ويليه ترجمة الشريعة، للحكيم المحدث الكبير، الملا محمد محسن الفيض الكاشاني، الشارح مير جلال الدين المحدث الأرموي، دار الصفوة، بيروت – لبنان، ط1، 1432هـ 2011م
- اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، د. طه عبد الرحمن، الناشر المركز الثقافي العربي، بيروت – لبنان، ط1، 1998
- مبادئ التداولية، جيوفري ليتش، ترجمة عبد القادر قنيني، نشر أفريقيا الشرق – المغرب، 2013م
- المحجة البيضاء في تهذيب الأحياء، المحقق العظيم والمحدث الكبير المتأله محمد بن مرتضى المدعو بالمولى محسن الكاشاني، سنة الوفاة 1091هـ، صححه وعلق عليه علي أكبر الغفاري، منشورات مؤسسة الأعلمي للمطبوعات، بيروت – لبنان، ط2، 1403هـ 1983
- المعنى وظلال المعنى أنظمة الدلالة في العربية، د. محمد محمد يونس علي، نشر دار المدار الإسلامي، بنغازي - ليبيا، ط2، 2007م
- المصطلحات المفاتيح في تحليل الخطاب، بول بيكر وسيبونيل ايليج، ترجمة ناصر بن عبد الله غالي، دار جامعة الملك سعود للنشر، الرياض - المملكة العربية السعودي، 2018م
- منهاج النجاة، المحقق العظيم والمحدث الكبير محمد محسن بن الشاه مرتضى المشتهر بالفيض الكاشاني، سنة الوفاة 1091هـ، تحقيق وتعليق قسم الدراسات الإسلامية، منشورات قسم الدراسات الإسلامية، طهران، ط1، 1407هـ
- نظرية التواصل العربية تأصيلها وخصوصيتها، الدكتورة إيمان سليم يوسف، الذاكرة للنشر والتوزيع، العراق - نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، د. حاتم عبيد، مجلة عالم الفكر مجلة دورية محكمة تصدر عن المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - الكويت، المجلد 43، العدد1، يونيو- سبتمبر 2014م

List of sources and references:

- Theoretical mechanisms of discourse analysis in the light of deliberation, a thesis presented by Halim Musa Kazim, Faculty of Arts Council, University of Basra, under the supervision of assistant professor Dr. Mohammed Abdul Kazim, 1438H 2017 (D.I)
- Discourse strategies and a deliberative linguistic approach, Abdulhadi bin Dhafer Al-Shehri, United new book House, Benghazi-Libya, Vol. 1, 2004
- The cultural dimension in teaching Arabic as a second language from a deliberative linguistic point of view: the theory of politeness as a Model, A. Dr. Hatem Obaid, Arabic linguistics is a peer-reviewed scientific journal issued by the King Abdullah Abdulaziz International Center for Arabic language service, No. 2 Dhu al-Qa'dah 1438 September 2015
- Simplification of deliberation from the actions of language to the rhetoric of political discourse, Dr. Bahaa El Din Mohamed mezid, Shams publishing and distribution, Central Plateau-Mokattam-Cairo, Vol. 1, 2010
- Discourse Analysis its principles – applications-criticism, Sabry Ibrahim El Sayed, library of literature for printing, publishing and distribution, Egypt-Cairo, Vol. 1, 2020

- George Yule, translated by Dr. Qusay Al-Atabi, Arab House of Sciences publishers, Beirut, 1st, 2010-1431 Ah
- Deliberative narrative discourse an analytical study in the revelation of the pen by Al-Rafei, Mahmoud Talha, presented by Prof. Dr. Massoud Sahrawi, modern science of books for publishing and distribution, Irbid-Jordan, Vol. 1, 2012
- Deliberative principle of politeness in the achievement of verbal action, Ed. Abdelhalim Ben Issa University of Oran 1, Ahmed Ben Belah, Algeria, Algerian Journal of Humanitarian Studies, No. 1, June 2019
- Deliberative purposes and literature, Mr. Sabry Ibrahim, publishing the library of literature, Cairo-Egypt, Vol. 1, 2019
- Ancient grammatical speech, description and analysis, a.Dr. Khalid Naim Shenawi, Mashreq printing, publishing and distribution house, Iraq, i1, 2021
- Zad Al-Salek (the will of Al-Fayd Al-Kashani), Al-Fayd Al-Kashani, noon Center for authorship and translation, publication of the Islamic cultural knowledge Society, Vol. 1, 1433h - 2012g
- Gratitude and behavior among the people of the house, the well-known explanation of the message of Zad Al-Salik followed by the translation of the Sharia, for the great modern sage, Mullah Muhammad Mohsen al-Fayd Al-Kashani, the commentator Mir Jalal al-Din al-modern armawi, Dar Al-Safwa, Beirut-Lebanon, Vol. 1, 1432 Ah-2011
- Tongue and scales or mental accretion, d. Taha Abdel Rahman, Publisher Arab Cultural Center, Beirut-Lebanon, Vol. 1, 1998
- Principles of deliberation, Geoffrey Leach, translated by Abdelkader qennini, Africa East publishing – Morocco, 2013
- The White mahjat in the refinement of living, the great investigator and the great modernist, the deified Muhammad ibn Mortada, called the Prophet Muhsin Al-Kashani, year of death 1091 Ah, corrected and commented on by Ali Akbar Al-Ghaffari, publications of the Alami foundation for publications, Beirut-Lebanon, Vol. 2, 1403 Ah-1983
- Meaning and shades of meaning systems of semantics in Arabic, D. Muhammad Muhammad Yunis Ali, published by Dar Al-Madar al-Islamic, Benghazi-Libya, Vol. 2, 2007
- Key terms in discourse analysis, Paul Baker and sibonel elig, translated by Nasser bin Abdullah Ghali, King Saud University Publishing House, Riyadh, Saudi Arabia, 2010
- The curriculum of survival, the great investigator and the great modern Muhammad Mohsen Ibn Shah Mortaza, famous for the flood of Kashani, year of

death 1091 Ah, investigation and commentary of the Department of Islamic studies, publications of the Department of Islamic studies, Tehran, Vol. 1, 1407 Ah

- The theory of Arabic communication, its roots and specificity, Dr. Iman Salim Youssef, memory for publishing and distribution, Iraq - the theory of politeness in deliberative linguistics, Dr. Hatem Obaid, the world of thought magazine is a peer-reviewed periodical published by the National Council for Culture, Arts and letters-Kuwait, volume 43, Issue 1, June-September 2014