المجلة العراقية للبحوث الانسانية والاجتماعية والعلمية
Iraqi Journal of Humanitarian, Social and Scientific Research
Print ISSN 2710-0952 Electronic ISSN 2790-1254
العدد13 حزيران 2024
No.13 June 2024

أثر قواعد غرايس التخاطبية في البحث اللساني الغربي الحديث

الباحثة : ابتهال حسين هدار
أ ـ د مجيد مطشر عامر
جامعة ذي قار ــ كلية الآداب

الملخص :
تهدف هذه الرسالة للوقوف على معنى التخاطب ومفهومه ونشأته بصورة عامة ، وكذلك الوقوف على معرفة قواعد التخاطب اللساني التي جاء بها غرايس والتي من خلالها يمكن للمخاطب أن يعبر عن أفكاره ومعانيه بصورة صحيحة وفهم المعنى بشكل دقيق وتسمى (فلسفة اللغة) التي اشتهر بها غرايس في تحليل المعنى لدى المتكلم والمعروفة أيضاً (بالنظرية القصدية) في المعنى ، ومدى تأثير من جاء بعده من الغرب في هذه القواعد.
الكلمات المفتاحية : غرايس ـ التخاطب – اللسانيات.

The impact of Grice's conversational rules on modern Western linguistic research

Researcher: Ibtihal Hussein Hadar
Prof. Dr. Majeed Mutshar Amer
Dhi Qar University - College of Arts

Abstract
This message aims to find out the meaning of communication and its concept and its origin in general, as well as to stand on the knowledge of the rules of linguistic communication brought by Grace, through which the addressee can express his ideas and meanings correctly and understand the meaning accurately and called (philosophy of language) which Grace is famous for in the analysis of the meaning of the speaker and also known (intentional theory) in the meaning, And the extent to which those who came after him from the West influenced these rules.
Keywords: Grice - communication - linguistics.

التخاطب :
يعد التخاطب صفة أساسية ومتأصلة في الجنس البشري، حيث يستخدم الإنسان اللغة ووسائل الاتصال الأخرى للتواصل مع غيره من أفراد جنسه. وعندما لا يتلقى الإنسان تفاعلًا مُباشرًا، يعود إلى الخاطرة الداخلية ويتواصل مع نفسه ليتغلب على وحدة الصمت والروح الغريبة. يسعى الإنسان من خلال التخاطب الداخلي للتخفيف من الشعور بالوحدة وكسر إيقاع السكون الممل، والتغلب على كسل النطق والحبس في الصمت. إن التخاطب هو أحد الجوانب الأساسية للتواصل البشري، فهو يعد الوسيلة الرئيسية التي يتبادل بها الأفراد البشريون الأفكار والمشاعر والمعلومات. يعتبر التخاطب أحد السمات الفريدة للإنسان، حيث يمتلك القدرة على استخدام اللغة المنطوقة والغير منطوقة للتواصل مع الآخرين والتفاعل معهم. وتبرز الأهمية البالغة للتخاطب في اللغة العربية، حيث يعتبر التخاطب والتواصل الفعال من أسس الثقافة العربية والتعبير عن الذات. [1]

ـ مفهوم ونشأة التخاطب

أولا: مفهوم التخاطب

أ. التخاطب لغة:
وردت مادة (خ.ط.ب) في معاجم اللغة بمعنى الشأن والأمر صغر أو عظم، فقد جاءت في معجم الصحاح للجوهري في قوله: "الخطب: سبب الأمر فنقول: ما خَطْبُك؟ وخطبت على المنبر خطبة بالضم وخاطبه بالكلام مخاطبة وخطابا".[2]
أما الزمخشري فقد أورد في معجمه أساس البلاغة: "خاطبه أحسن الخطاب، وهو المواجهة بالكلام".[3]

إضافة إلى هذا جاء في معجم المنجد في قول صاحبه لويس معلوف: "خَطَبَ خُطْبَةً وخطبا وخَطَابَةً : وعظ، يقال خاطبه في فلان أي راجعه في شأنه. تخاطب تكالم".[4]
كما وردت مادة (خ.ط.ب) في معجم الوسيط كالآتي: "خطب الناس فيهم وعليهم خطاب وخطبة ألقى عليها خطبة (تخاطبا) : تكالما وتحادثا (الخطاب): الكلام". [5]
من خلال هذه التعريفات نلاحظ أن المعاني اللغوية لمادة (خ.ط.ب) كلها تصب في مصب التفاعل والتبادل الكلامي.

ب. التخاطب اصطلاحا

يعد التخاطب من أهم المفاهيم التي يرتكز عليها الدرس التداولي وهو مفهوم لصيق بلسانيات الخطاب التي أخذ معها البحث اللساني منحى متميزا، إذ لم يعد الأمر معها يُعنى بوضع نظريات عامة لعملية الخطاب، وانصب الاهتمام على العملية في حد ذاتها، فقد ارتبط بما يقصده المتكلم وما يريد إبلاغه للمتلقي على نحو غير مباشر وعلى أنّ هذا الأخير قادر على أن يصل إلى المعنى المراد من قول المخاطب.[6]
كما يعرف علم التخاطب pragmatics بأنه دراسة كيف يكون للقولات معان في المقامات التخاطبي وهو بذلك يتميز عن علم الدلالة الذي يدرس المعنى وفقا للوضع فقط، وبمعزل عن السياق، والمقامات التخاطبية.[7]

ثانيا: نشاته

يعود تاريخ نشأة التخاطب إلى فترة مبكرة في تطور البشرية. فقد استخدم الإنسان القديم وسائل التواصل البدائية، مثل الإشارات والحركات الجسدية والتعابير الوجهية، للتواصل مع غيره من أفراد جنسه، ومع مرور الزمن، تطورت وسائل التخاطب وتعقدت، حيث ظهرت اللغات المنطوقة والكتابية كوسيلة للتواصل الأكثر تطورًا وفعالية، في الثقافة العربية، يُعتبر التخاطب أحد ركائز المجتمع، وقد تم تطويره وتنميته ليصبح جزءًا لا يتجزأ من الثقافة والأدب العربي، عرف العرب في الجاهلية بالفصاحة والبلاغة، وكانوا يقدرون قوة وفن التخاطب والتعبير اللغوي. ومع ظهور الإسلام، أصبح التخاطب والتواصل جوانب أساسية في الدعوة إلى الإسلام ونشر المعرفة والحضارة العربية، [8]
لقد تطور هذا العلم كثيرا بفضل الجهود التي قام بها القويون وفلاسفة لغة أمريكيون مثل أوستن Austin وسيرل ،Scarle، وقرايس Grice وقد كان اللسانيون حتى عهد قريب يبعدون المعنى عن موضوع دراساتهم بسبب طبيعته المعقدة التي تتداخل فيها مجالات بحثية مختلفة كالفلسفة والمنطق، وعلم النفس، وعلم الاجتماع، وغيرها. وحتى أولئك الذين دعوا إلى دراسة المعنى بحجة عدم إمكان الفصل بين النحوة والمعنى كاللساني لاكوف takoff لم يدخلوا المشاركين. والعناصر التخاطبية الخارجة عن البنية اللغوية كالمخاطب والمخاطب، والسياق الخارجي في نطاق اهتماماتهم.[9]
نشأته إلى الفيلسوف بول غرايس (H. PAUL GRICE)، الذي حاول أن يضع نحوا قائما على أسس تداولية للخطاب، تأخذ بعين الاعتبار كل الأبعاد المؤسسة لعملية التخاطب، [10] والتي تتمثل في مقاصد المتكلمين وإمكانية فهم السامعين لهذه المقاصد وتأويلها داخل مقام معيّن، مع مراعاة الظروف والعلاقات الاجتماعية المحيطة بهذه العملية التواصلية، وذلك في محاضراته التي ألقاها بجامعة هارفارد سنة 1967م في إطار بحث له بعنوان : المنطق والحوار Logic and Conversation عام 1975 ومحاضرات 1971م بعنوان الافتراض، [11] وقد تناول في هذه الأبحاث التي أضحت من النظريات في الدراسة التداولية الفرق بين المعنى الطبيعي والمعنى غير الطبيعي.

ـ مبادئ التخاطب اللساني و أهم قواعده

هناك سمات لابد من توافرها في العملية التواصلية حتى تؤتي ثمارها، هذه السمات لا تحققها العلاقات البنيوية والتركيبية داخل النص، بل تتحقق بفضل الوظائف التداولية والتواصلية للنصوص؛ لأن هناك اعتبارات ذات طبيعة تداولية تسهم بصورة مباشرة في تفسير النص وتأويله، وتقدّم إسهاما كبيرا من أجل الكشف عن مفاهيم النص داخل سياقاته الداخلية والخارجية.[12]
وقد اهتم الغربيون بعملية التواصل وأشكالها، وتطرقوا إلى كل ما يتخللها من عوامل خارجية من شأنها تحقيق الغاية المرسومة. ونتجت عن محاولاتهم مبادئ تنظم التخاطب وترتبه اعتمادا على سياقات خارجية شاركت في إنتاجه.[13] وقد عالج ديسوسير قضية التواصل وتطرق إليها خلال حديثه عن حلقة

الكلام التي تحتاج إلى وجود شخصين يقوم التواصل وتنتقل الفكرة بينهما، وتطرق إلى التداخل الواقعي بين المجالين البيولوجي والفيزيائي، إذ ربط نقطة البدء بدماغ أحد المتحاورين حيث توجد الأفكار والصور السمعية التي تنتقل في عملية فيزيولوجية عن طريق ذبذبات صوتية من فم الباث إلى أذن المتلقي، وتتكرر العملية في الاتجاه المعاكس.[14]

وقد اهتم أوستن وبعده سيرل بعملية التواصل والتخاطب، وبكل ما له علاقة بها من المتكلم والمخاطب والموقف الذي يجري فيه الكلام بجميع معطياته، واتضح لهما أن قواعد النسق اللغوي غير كافية لتحقيق انجازية التواصل أو التخاطب، كما تبين لهما بأن فعالية التخاطب مرهونة بما يقتضيه الموقف الذي يجري فيه التخاطب. عدت مقتضيات التخاطب من أهم المبادئ التي من شأنها أن تسهم في نجاح التواصل وتحقيق انجازيته .[15]

وجاء دوبوغراند وتناول النص بالدرس والتحليل، واعتبره حدثا تواصليا، واشترط فيه توافر سبعة معايير نصية، وهي السبك، الحبك، القصد القبول، الإخبارية، المقامية التناص ، وهي معايير تتعلق بكل من النص ومستعمليه والظروف المحيطة به.[16] ونلاحظ أن من هذه المعايير ما يتعلق بما هو خارج السياق اللغوي، كالقصد والقبول والمقام،

وإذا أراد منتج النص إيصال قصده بالنجاح واكتساب قبول المتلقي؛ فلا بد أن يراعي كل ما من شأنه نجاح عملية التواصل كمبادئ التخاطب التي تعتبر من أهم عوامل التفاعل بين طرفي الخطاب، يمكنها تعزيز هذا التفاعل مع مراعات الظروف التي ينجز فيها الخطاب، لأن كل خطاب بطبيعته، علاقة بين متكلم ومستمع أي علاقة تؤطرها محدّدات اجتماعية وتفاعلية، فالتعابير الخطابية مهما كانت الأوضاع المقامية التي تنجز فيها، موجهة نحو الآخر، نحو مستمع معين ولو كان من حيث وجوده الواقعي غائباً.[17]

وقد ظهر في الدرس اللساني الغربي باحثون يدعون إلى ضرورة مراعات مبادئ التخاطب في العملية التواصلية، كغرايس وروبين لاكوف وبراون وليفنس وليتش.

اشتهر غرايس (Grice) بمبدأ التعاون الذي يحكم الحوار بين طرفي الخطاب ليدرك كل منهما قصد الآخر وقد تركز عمل غرايس على صياغة القواعد المنطقية المعرفة القصد، وذلك بالاستلزام الذي ينتج عن اتباع تلك القواعد أو مخالفتها في الخطاب، ومبدأ التعاون هو الكفيل بتحديده، رغم أنه أغفل الشروط الاجتماعية التي تدخل ضمن عناصر السياق، والتي يترتب عليها الخروج عن قواعد مبدأ التعاون، وقد كان هذا أحد عيوب هذه النظرية.[18]

يعتمد نجاح عملية التواصل وفق هذا المبدأ على مدى التعاون بين طرفي التخاطب، ولذلك جاء بصيغة اجعل مساهمتك عندما تجري موافقة للغرض أو الاتجاه المقبول للمحادثة التي تشارك فيها، وذلك بهدف توصيل قصد المنتج إلى المتلقي على أحسن الصورة وأدقها.[19]

تتفرع من مبدأ التعاون (Cooperative Principle) أربعة قواعد وهي :[20]

أ. قاعدة الكمية (Quantity) : يتعلق هذا الصنف بكمية المعلومات المتاحة في المحادثة، بحيث لا تكون أقل، ولا أكثر مما هو مطلوب، بل تأتي موافقة لأهداف المحادثة. وتتفرع منه قاعدتان :

- اجعل مساهمتك بقدر مطلوب من المعلومات، بالنسبة لمقاصد المحادثة.
- تجعل مساهمتك بقدر من المعلومات يفوق ما هو مطلوب.

ب.قاعدة الكيفية (Quality): توجد تحت هذا الصنف قاعدة عليا مفادها: " حاول أن تجعل مشاركتك في المحادثة صادقة"، وهناك قاعدتان أخريتان أكثر خصوصية، وهما:

- لا تقل ما تعتقد أنه كاذب.
- لا تقل ما تفتقر إلى البيئة الكافية عليه.

ت.قاعدة العلاقة (Relation) : هناك قاعدة وحيدة تحت هذا الصنف، وهي: " كن ذا صلة"، وتعني: قل ما له العلاقة بموضوع المحادثة.

ث.قاعدة الجهة (Manner): يتعلق هذا الصنف بكيفية قول ما يقال، لذلك تنص قاعدته العليا على " كن واضحا، بالإضافة إلى قواعد أخرى أكثر خصوصية:

- تجنب الغموض.

- تجنب اللبس.
- كن موجزا، وتجنب الإطناب غير الضروري.
- كن منظما.

ومن يتمعن هذه قواعد يرى بوضوح علاقة متينة وتجانسا بينها وبين قنوات التواصل الأربعة الرئيسة، " لكون بعض هذه المبادئ يتعلق بالمخاطب (مبدأ الكم) بقدراته وإمكاناته الحوارية، وبالمخاطب (مبدأ الطريقة) في كيفية استقباله للخطاب بتفكيك وإيضاح لبسها وغموضها، وبالخطاب مبدأ الكيف، بما يتسم به من السمات المفهومة والمستعملة خطابيا، وبالموقف الخارجي مبدأ العلاقة الذي هو حلقة وصل في تسيير وإحكام ربط الخطاب بين المخاطب والمتلقي.[21]

وقد ساهم (غرايس) عن طريق مبدئه المقترح في تقديم آليات تضمن لكل محادثة بلوغ الغاية وتحقيق الهدف، وقدم مساهمة فعالة في تطوير عملية التواصل ونجاحها، وأصبح مبدأه أساسا بنيت عليه مبادئ أخرى على أيدي لغويين رأوا في مقترحه نواقص تتعلق بإهماله في مبدأه للعديد من السلوكيات اليومية العادية"[22] لذلك لا يكون قادرا على الاستجابة للحوار اليومي، كما أن مبدأ التعاون والقواعد المتولدة منه لا تضبط إلا الجانب التبليغي من التخاطب، أما الجانب التهذيبي منه فقط أسقط اعتباره إسقاطا. [23]

ولدت من الانتقادات الموجهة إلى غرايس ومبدأ التعاون مبادئ وقواعد جديدة من شأنها سد الثغرات والاستجابة لأغراض التخاطب في السياقات المتنوعة، وجاء نقاد مهتمون بتحليل الخطاب وعملية التخاطب؛ ثمنوا جهود غرايس وأضافوا إليها مبادئ أخرى تساعد على نجاح عملية التخاطب من هؤلاء النقاد اللسانية الأمريكية روبين لاكوف (Robin lakoff) التي أضافت مبدأ آخرا وأسمته بمبدأ التأدب أو منطق التأدب (The Politeness)، وهو مبدأ من صنف (كن متأدبا) ، والذي تعني به حرص المتخاطبين على الالتزام بقدر كبير من الأدب، والابتعاد عن العدوانية، أكثر من حرصهم على الوضوح، لتجنب الإساءة.[24]

تتفرع عن مبدأ التأدب ثلاث قواعد تسمى بقواعد تهذيب الخطاب، وهي:[25]

أ- قاعدة التعفف (Don't impose) مفادها لا تفرض نفسك على الآخرين، وابق بمعزل عنهم، ولا تدخل في شؤونهم دون طلب الإذن مسبقا، وهذا يعني ترك مسافة بين المخاطب والمخاطب، والتخاطب في هذه الحالة يمكن عده مهذبا.

ب- قاعدة التخيير (Give options) : مقتضاها أن يبتعد المخاطب عن فرض آرائه ويترك الخيارات مفتوحة أمام المخاطب ليأخذ قراراته بنفسه.

ت- قاعدة التودد (be friendly) : تدعو إلى إظهار الود للمخاطب وإشعاره بأنه مرغوب فيه، وعليه يكون التخاطب وديًا وأقرب إلى تحقيق المقاصد المرجوة منه.

يدعو مبدأ التأدب - بقواعده الثلاثة إلى الأخذ بما من شأنه توفير فضاء ودي للتخاطب، وما يقوي التضامن والصداقة بين المتخاطبين، وذلك حرصا على الالتزام بقدر كبير من التأدب والابتعاد عن العدوانية، ليأتي التخاطب بثماره من خلال بيان المقاصد وتحقيق القبول.

وتأتي بعد ذلك مساهمة براون (Brown) وليفنسن (Levinson) من خلال مبدأ التواجه الذي ينضبط به التخاطب ويحفظ ماء الوجه، مفاده لتصن وجه غيرك، وذلك بغية دفع الاعتراض وجلب الاعتراف بالابتعاد عما يعوق مقاصد المتخاطبين ويهدد بضياع قبولهم. [26]

وتتفرع عن مبدأ التواجه خمس قواعد يختار المتكلم منها ما يراه مناسباً لقوله، وهي:[27]

أ- أن يمتنع المتكلم من إيراد القول المهدد.

ب- أن يصرح بالقول المهدّد من غير تعديل يخفف من جانبه التهديدي.

ت- أن يصرح بالقول المهدد مع تعديل يدفع عن المستمع الاضرار بوجهه الدافع.

ث- أن يصرح بالقول المهدد مع تعديل يدفع عن المستمع الإضرار بوجهه الجالب.

ج- أن يؤدي القول بطريق التعريض، تاركاً للمستمع أن يتخير أحد معانيه المحتملة.

أراد براون وليفنسون أن يصوغا من خلال مبدأ التواجه بعض القواعد الكلية لضبط التأدب في العملية التخاطبية فشجعا المخاطب على صيانة وجه غيره، لأن فيها صيانة لوجهه هو، وذلك علامة على الاحترام المتبادل والتعاون بينهما.[28]

وفي عملية التخاطب كلما تحقق الاحترام كلما تقلصت نسبة التهديد واقتربت العملية بخطوات أسرع من الأهداف المرسومة لها.

استمر الباحثون في صياغة المبادئ التي تكفل نجاح العملية التخاطبية انطلاقا من مبدأ التعاون، وقد صاغ (ليتش) مبدأ التأدب والتقرب (Politeness Principle) لمبدأ التعاون.[29]

يدعو ليتش إلى مبادئ وضوابط أخلاقية تلائم مقتضيات التخاطب من خلال مبدئه الذي يشمل صورتين الأولى سلبية مقتضاها قلل من التعبير غير المؤدب والثانية إيجابية، تفيد أكثر من التعبير المؤدب.[30]

يضم مبدأ التأدب والتقرب المتمثل في كن مؤدبا جملة من قواعد فرعية تشكل معا قيودا تمنع التخاطب من الانحراف وتمنحه مزيدا من التوافق والتخلق بين المتحاورين، وتحقق الفائدة والغاية ،[31] وهي ذات صورتين: سلبية وإيجابية، كما يلي:[32]

أ- قاعدة اللباقة (Tact Maxim):

- قلل خسارة الآخر.
- أكثر ربح للأخر

ب- قاعدة الجود (Generosity Maxim):

- قلل ربح الذات.
- أكثر خسارة الذات.

ت- قاعدة الاستحسان (Approbation Maxim)

- قلل ذم الآخر.
- أكثر مدح الآخر.

ث- قاعدة الاتفاق (Agreement Maxim)

- قلل الخلاف بين الذات والآخر.
- أكثر الاتفاق بين الذات والآخر.

ج- قاعدة التعاطف (Sympathy Maxim)

- قلل التنافر بين الذات والآخر.
- أكثر التعاطف بين الذات والغير.

من يتمعن هذه القواعد يتبين له حرص ليتش على آليات من شأنها نجاح عملية التخاطب، وذلك بتحلي المخاطب بجملة من الآداب، وبتخليه عن كثير من حقوقه ومنحه المخاطَبَ إياها، بهدف تقليل التنافر وإكثار الاتفاق بين الطرفين، وكلما كان الاتفاق أكثر كلما كان القصد أوضح والقبول أوفر.

وأضاف طه عبد الرحمن بدوره نموذجا من التراث الإسلامي سماه مبدأ التصديق، وأراد منه أن يأخذ بالجانب التبليغي المتعلق بنقل القول، والجانب التهذيبي المتعلق بتطبيق القول، مقتضاه لا تقل لغيرك قولا لا يصدقه فعلك.[33]

وهناك قواعد مضبوطة تتفرع على مبدأ التصديق في جانبه التبليغي، وقد جاءت مجتمعة في كتاب أدب الدنيا والدين للماوردي،[34] أدمجها الدكتور طه عبد الرحمن في مبدئه، ويراها جامعة لمبدأ التعاون والقواعد المتفرعة عليه باستثناء قاعدة الكيف، وهي:[35]

1. ينبغي للكلام أن يكون لداع يدعو إليه، إما في اجتلاب نفع أو دفع ضرر . تقوم هذه القاعدة مقام مبدأ التعاون، إذ أنها تشترط تحديد هدف معين للمخاطبة كما يشترطه هذا المبدأ.
2. ينبغي أن يأتي المتكلم به في موضعه ويتوخى به إصابة فرصته تنزل هذه القاعدة منزلة قاعدة العلاقة، لأنهما تقضيان بأن يكون لكل مقام قول يناسبه.
3. ينبغي أن يقتصر من الكلام على قدر حاجته وتشبه هذه القاعدة قاعدة الكم، لأنهما توجبان الاكتفاء بالضروري من الخبر.
4. يجب أن يتخير اللفظ الذي به يتكلم. وهذه القاعدة تلتقي بقاعدة الجهة في كونهما تشترطان مراعاة صحة المعاني وفصاحة الألفاظ واتباع أساليب الوضوح.

وتتفرع على مبدأ التصديق قواعد أخرى، يمكن إجمالها في ثلاث:[36]

1. قاعدة القصد لتتفقد قصدك في كل قول تلقي به إلى الغير.
2. قاعدة الصدق لتكن صادقا فيما تنقله إلى غيرك.
3. قاعدة الإخلاص لتكن في توددك للغير متجردا عن أغراضك.

يرى صاحب مبدأ الصدق أن هذه القواعد التهذيبية تتضمن ما تقرر في قواعد التأدب وقواعد التواجه، مع احترازها من الوقوع فيما وقعت فيه هذه من قصور.

هذه المبادئ أخلاقية اجتماعية جمالية، لكنها ليست نهائية، أي أن باب الإضافة إليها مفتوح، وذلك نظرا لمستجدات التخاطب وما يترتب عليها من قراءة السياق وتقييم الأجواء واتباع ما يلزم من مبادئ جديدة أو وسائل متعددة تقتضيها بيئة التخاطب. فإذا كانت مبادئ التخاطب والإفراط فيها لم يُجدِ، فإن إعادة النظر فيها وفي الكمية اللازمة والمناسبة منها لأي تخاطب يكون أمرا لابد منه، كي يأتي التخاطب مطابقا لمقتضى الحال، وملائما مع نوعية العلاقة بين أطراف الحوار . من هنا يرى الباحث ضرورة إضافة مبدأ آخر يتفق مع المبادئ السابقة في ضرورة وجود التأدب ويختلف معها في كميته، ألا وهو مبدأ التقييم والتحديد، إذا أردنا توضيح مبدأ التقييم والتحديد أكثر نقول: إن الهدف من مبادئ التخاطب توفير الأسلوب الأنسب والأقرب إلى تحقيق الغاية المرجوة من عملية التخاطب، وهذا لا يعني الإكثار من الأدب دوما مهما اختلفت الأجواء ومهما تغيرت السياقات، لأن الخطاب لا يأتي من الفراغ، بل هناك ظروف اجتماعية تؤخذ بعين الاعتبار عند إنتاجه، وهناك متغيرات سياقية تحكم في عملية التخاطب وكيفيتها، وهي:[37]

1. درجة العلاقة الاجتماعية والألفة بين المتحاورين في واقع الحياة.
2. العلاقة السلطوية بينهم.
3. القيود التي تفرضها ثقافة معينة على الخطاب، ونوعية تلك القيود.

من هنا نرى تنبه الكثيرين إلى ضرورة تقييم الأجواء وتقييم نفسية المخاطب وطريقة تفكيره عند إنتاج الخطاب وصياغته، وهذا هو السبب الذي دفع المتنبي إلى أن يقول:[38]

إذا أنت أكرمت الكريم ملكته وإن أنت أكرمت اللئيم تمردا

يقول: إذا أكرمت الكريم وأحسنت إليه وشرفته وفضلته فقد ملكته بإكرامك وإحسانك، وذلك لأنه كريم ويقدر الكرم والإحسان، أما اللئيم الدنيء الأصل، والشحيح النفس إذا أكرمته كفر بإكرامك ولم يشكرك عليه. وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على وجوب تقييم المخاطب قبل الدخول في الحوار معه، ولا يمكن التساوي بين الجميع. لذلك نرى البيت لقي قبول المتلقين وجرى مجرى الأمثال بينهم.

- مبادئ التخاطب عند الغرب

مبادئ التخاطب هي مجموعة من القواعد والمبادئ التي تحكم التفاعل اللغوي والتواصل بين البشر. تعتبر هذه المبادئ أساسية في فهم كيفية استخدام اللغة في السياقات الاجتماعية والتداولية، في الوسط الأكاديمي الغربي، شهد دراسة مبادئ التخاطب تطورًا ملحوظًا في العقود الماضية. بدءًا من أعمال الفيلسوف الإنجليزي بول غرايس في السبعينيات، تم وضع أطر نظرية لفهم كيفية تواصل البشر وتبادل المعنى ضمن سياقات محددة، من أبرز هذه المبادئ: مبدأ التعاون، مبدأ الملاءمة، مبدأ الصدق، ومبدأ الوضوح. هذه المبادئ توضح كيف ينتج المتحاورون معنى من خلال التفاعل والتضمين والاستلزام الحواري، تُعد دراسة مبادئ التخاطب مجالاً خصبًا في اللسانيات التداولية والتحليل الخطابي. كما أنها لها تطبيقات واسعة في مجالات مثل تحليل الخطاب السياسي والإعلامي، وفهم الأخطاء التواصلية، وتطوير مهارات التواصل الفعال، سنتناول البحث بالتفصيل الأسس النظرية لمبادئ التخاطب عند الغرب، وتطبيقاتها في التحليل اللغوي والتداولي. كما سيستكشف أهمية هذه المبادئ في فهم التفاعل اللغوي في السياقات الاجتماعية والثقافية المختلفة.

المطلب الاول: مبادئ التخاطب عند مدرسة بور رويال

في القرن السابع عشر، ظهرت في أوروبا خلال عصر النهضة مجموعة من المفكرين والعلماء كانوا مهتمين بموضوع فن توجيه الفكر والخطاب. هؤلاء المفكرون ركزوا على إبراز الجوانب المفيدة من المنهج المنطقي الذي وضعه أرسطو. وقد ظهر ذلك من خلال كتاب يناقش "المنطق وفن التفكير"، هذه المجموعة من المفكرين تأثرت بالأفكار الفلسفية لكل من القديس أوغسطين ورينيه ديكارت. وكان من

أبرز أعضاء هذه المجموعة اثنان هما: وكان من أبرز علمائهم (أرنولد ١٦١٢م) و (بيير نيكول ١٦٢٥م)، وقد تناول هذا الكتاب الجوانب المنطقية والتقعيدية في النظر والجدل. وكان موقف هؤلاء المفكرين منها موقف النقد والتقييم من حيث الأخذ والرد والتأييد والانتقاد. فقد أضافوا إلى الجوانب اللغوية والمنطقية اعتبارات أخرى أخلاقية ونفسية واجتماعية في تقييم عملية التواصل، وقد حددوا أوجه النظر السيئة التي يمكن أن ينتهجها الخصم أو الطرف المخالف في الجدل، وقسموها إلى ثلاث مجموعات رئيسية:[39]

أولها : وجوه مختصة بمسائل العلم.

ثانيها: وجوه مختصة بمسائل العمل.

ثالثها: وجوه مختصة بكيفية التخاطب.

وما يهمنا هنا هو المسائل المختصة بكيفية التخاطب.

المطلب الثاني: استخلاص مبادئ التخاطب من خلال كتب بور رويال

اولا: تجنب حب الذات، والحكم من منطلق العاطفة أو المصلحة الشخصية

جماعة بور رويال ترى أن تفضيل البعض لرأي دون الآخر لا يرجع إلى قوة الأسباب والاقتناع بالحقيقة، بل إلى عوامل ذاتية كحب الذات أو المصلحة أو العاطفة. ففي رأيهم، نحن لا نحكم على الأشياء كما هي في حد ذاتها، بل بما هي بالنسبة لنا. فما يُعتبر صحيحًا في مكان ما قد يكون خاطئًا في مكان آخر. لذلك، الحقيقة كامنة في الشيء ذاته بغض النظر عن رغباتنا، فالأمور الخارجية تتغير بالنسبة لنا بتغير عواطفنا، وللتدليل على ذلك، يشير الكاتب إلى تجربة تغير الأحكام تجاه الآخرين بمجرد الاحتكاك بهم، فمن نُحب لا نرى فيه أي عيب، والعكس صحيح. وهذا يؤكد تحكم العاطفة في أغلب الأحكام، لذلك، على المتكلم أن يضع المستمع في بؤرة اهتمامه، ويتجنب الإكثار من ذكر الضمائر المتصلة بالذات، حتى يتمكن المستمع من رؤية الحقيقة التي يعرضها المتكلم..[40]

ثانيا: لا تعتقد دوما أنك على صواب

أن الكثير من الناس يدعون الذكاء ويعتقدون أنهم على صواب، دون تقديم الأدلة والبراهين الكافية لكلامهم. هذه نزعة شائعة تحول دون النقاش البناء والتوصل إلى فهم متبادل، من المهم عدم الافتراض بأننا على حق دون دليل قوي، حتى وإن كنا واثقين من وجهة نظرنا. الاستماع للآخرين وتقبل وجهات نظرهم بتفتح وتواضع هو السبيل الأفضل للتوصل لفهم مشترك، إن التفكير الناقد والاستدلال المنطقي مهمان لتجنب التحيز والتعصب. وعلى الجميع مسؤولية تقديم الأدلة والبراهين على ما يدعون، بدلاً من مجرد الاعتماد على الرأي الشخصي.[41]

ثالثا: كن صادقا مع ذاتك

عدم الاعتراف بالخطأ من الأمور التي يقع فيها كثير من الناس، ويجعلهم يدخلون في دائرة الجدل العقيم، معتقدين أن الخطأ دائما أقل ضررا من الاعتراف بأنه خطأ، مما يجعل النتيجة النهائية للنقاش هي القضاء على الحقيقة.[42]

رابعا: لا تبالغ في تزيين القول

لابد من التركيز على مضمون الكلام، وعدم التركيز الشديد على شكله الخارجي، فهذا التزيين المبالغ فيه يشتت ذهن المتكلم ويضعف فكرته، وكما يقول الرسامون إن أولئك الذين يتميزون في الألوان لا يتميزون عادة في التصميم.[43]

خامسا: لا تحكم على الكلام من شكله الخارجي

عندما لا يكون هناك شيء أكثر إثارة للاهتمام، فإن معظم الناس يكرهونه لأنهم يركزون فقط على جوانبه الأقل أهمية وليس لديهم فضول للتعرف على أهميته الأكبر. ينخدع الأفراد الجاهلون بالشكل الخارجي للكلام أكثر من الجوهر، لأنهم ينجذبون إلى الصورة الملونة الزاهية التي تبهرهم وتؤثر فيهم أكثر من انجذابهم إلى لوحة أخرى ملونة بشكل واقعي. من ناحية أخرى، التصميم مثير للاهتمام، لأنه لا يمكن لأحد أن يصل حقًا إلى داخل العالم أو أساسه، فإن معظم الأشياء لا يتم تقديرها إلا من الخارج. ينخدع الكثير من الناس بما يسمعونه، حيث يعتقدون أنه عندما يتحدث شخص ما بأناقة، فهو على حق، ولذلك نكتشف أن بعض الناس يستطيعون أن يتلفظوا بالبذاءة بأدب وتواضع، ويكون المستمعون على استعداد

لقبولها، وعلى العكس من ذلك، هناك أفراد ينقلون الصدق والصدق، لكن كلامهم يخرج مشوشاً وبلا حياة، وكأنهم غاضبون والجمهور يرفضهم. وبالتالي، فإن بعض الناس يتحدثون بطلاقة أكثر مما يعتقدون، وبعض الناس يفكرون، أفضل مما يزعمون، وبالتالي ينبغي لنا أن نقيم المشكلة على أساس مزاياها وليس على عوامل خارجية. وبالتالي، فإن صحة الادعاء أو كذبه لا يتم إثباته بالطريقة التي يتم بها ذلك.[44]

سادسا: كن متواضعا في عرضك ومعارضتك للمسلمات

وفي الخلاف على المسائل المعروفة التي يقر معظم الناس بمشروعيتها، ولا سيما في المسائل الفقهية، يجب على المتكلم أن يتحلى بصفة التواضع، وهو أمر ضروري لصفات العدالة، وبما أن البشر لا يرحبون عموماً بمن يتحدى فكرة طالما قبلوها وآمنوا بها، فمن الظلم أن يقارن المتحدث سلطته بسلطة المجموعة، ولهذه الأسباب فمن الأفضل للمتحدث أن ينهي النقاش حول هذه القضايا، حتى الوقت الذي تستعد فيه هذه الفئة ويمكنها الحصول على هذا البيان. [45]

الخاتمة

اشتملت هذه الدراسة على :

ان هنالك سمات لابد من توافرها في العملية التواصلية حتى تؤتي ثمارها وهذه السمات لاتحققها العلاقات البنيوية والتركيبية داخل النص بل تتحقق بفضل الوظائف التداولية والتواصلية للنصوص فقد اهتم الغربيون بعملية التواصل وأشكالها ، وظهر في الدرس اللساني الغربي باحثون يدعون الى ضرورة مراعات مبادئ التخاطب في العملية التواصلية كغرايس وروبين لاكوف وبراون وليفنس وليش ، فقد اشتهر غرايس بمبدأ التعاون التي تتفرع منه أربعة قواعد وهي (قاعدة الكمية ، قاعدة الكيفية ، قاعدة العلاقة ، قاعدة الجهة).

هوامش البحث:

[1] استراتيجيات الخطاب مقاربة لغوية تداولية، عبد الهادي بن ظافر الشهري، ط1، دار الكتاب الجديد المتحدة، 2004م، ص٩٦.

[2] الجوهري تاج اللغة وصحاح العربية تحقيق محمد محمد تامر دار الحديث القاهرة، مصر، د.ط 2009م/1430هـ. ص 121.

[3] الزمخشري أساس البلاغة تحقيق محمد باسل عيون السود دار الكتب العلمية 1998م ص 255

[4] لويس معلوف اليسوعي المنجد في اللغة المطبعة الكاثوليكية، بيروت، ط 19. د.ت. ص 186.

[5] مجمع اللغة العربية معجم الوسيط المطبعة الكاثوليكية، بيروت، ط1، 1993م ص 243.

[6] العياشي أدراوي الاستلزام الحواري في التداول اللساني دار الأمان الرباط، ط1، 2011م، ص 17

[7] Loch, Geofficy, Principles of Pragmatics (Newyork: Longman, 1983, p. x.

[8] محمد محمد يونس علي، مقدمة في علمي الدلالة والتخاطب، دار الكتاب الجديد المتحدة، ط١، ٢٠٠٤، ص١٣.

[9] John Lyons, Semantics Cambridge Cambridge, University Press, 1977, p. 115.

[10] العياشي أدراوي، الاستلزام الحواري في التداول اللساني، المصدر السابق، ص 17.

[11] صلاح إسماعيل، نظرية المعنى في فلسفة بول جرايس، المصدر السابق، ص 78.

[12] علوي حافظ إسماعيلي ومنتصر أمين عبد الرحيم، التداوليات وتحليل الخطاب، بحوث محكمة، 1، عمان، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، 2014، ص 11

[13] Ferdinand DE SAUSSURE, (2005), Course de linguistique générale, Paris, Payot, p.28

[14] بركة فاطمة الطبال، النظرية الألسنية عند رومان جاكوبسون، ط1، بيروت، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1993: ص٦٤.

[15] بن عيسى عبد الحليم، تداولية مبدأ التأدب في إنجازية الفعل الكلامي، المجلة الجزائرية للدراسات الإنسانية العدد 1، 2019، ص 196

[16] DE BEAUGRANDE Robert, (1980) Text, Discourse, and Process,New Jersey,Norwood, ABLEX Publishing Coporation, p.19-20

[17] العياشي ادرواي، الاستلزام الحواري في التداول اللساني ، المصدر السابق، ص 24

[18] الشهري عبد الهادي بن ظافر، استراتيجيات الخطاب، مقاربة لغوية تداولية، الطبعة الأولى، بيروت، دار الكتاب الجديد، 2004، ص 376

[19] H. P. Grice, (1975), Logic and Conversation, in Syntax and Semantics, Vol. 3, Speech Acts, ed. by Peter Cole and Jerry L. Morgan. New York: Academic Press, p. 45

[20] H. P. Grice, (1975), Logic and Conversation, p. 46

[21] هيثم محمد مصطفى، بين نظرية السياق ونظرية الاستلزام الحواري، بحث منشور في كتاب التداولية في البحث اللغوي والنقدي، تحرير : أ.د. بشرى البستاني ط (1) لندن، مؤسسة السياب، 2012، ص 259

[22] الباهي حسان، الحوار ومنهجية التفكير النقدي، د.ط، المغرب، أفريقيا الشرق، 2004، ص 131

[23] طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ط1، بيروت، المركز الثقافي العربي، 1998، ص 239

[24] LAKOFF Robin, (1973), The Logic of Politeness: Or, minding your p's and q's. In Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society, Chicago Linguistic Society, p:297

[25] LAKOFF Robin, (1973), The Logic of Politeness: 298-302

[26] طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ط1، بيروت، المركز الثقافي العربي، 1998، ص٢٤٣.

[27] طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المصدر السابق، ص٢٤٤

[28] الشهري عبد الهادي بن ظافر، استراتيجيات الخطاب، مقاربة لغوية تداولية، الطبعة الأولى، بيروت، دار الكتاب الجديد، 2004، ص١٠٣.

[29] LEECH Geofry, (1983) Principles of pragmatics, London, Longman, P. 80.

[30] LEECH Geofry, (1983) Principles of pragmatics, P. 81

[31] العياشي إدراوي ، في التواصل التكاملي فصول من التناظر بين الفكر العربي والفكر الغربي، الطبعة الأولى، الرباط، دار الأمان، (2011): 144-145.

[32] LEECH Geofry, (1983) Principles of pragmatics, P. 132

[33] طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المصدر السابق، 249-253

[34] الماوردي أبو الحسن علي بن محمد، أدب الدنيا والدين، الطبعة الرابعة، بيروت، دار إقرأ، 1985، ص 283

[35] طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المصدر السابق، ص 249-250

[36] طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المصدر السابق، ص 250

[37] الشهري عبد الهادي بن ظافر، استراتيجيات الخطاب، مقاربة لغوية تداولية، المصدر السابق، ص 376-377

[38] المتنبي أبو الطيب أحمد بن الحسين، ديوان المتنبي، بيروت دار بيروت للطباعة والنشر، 1983، ص 372

[39] النقاري حمو (٢٠٠٦م). من منطق مدرسة بور رويال (ضمن كتاب التحاجج طبيعته ومجالاته ووظائفه، (ط1) الرباط المغرب
منشورات كلية الآداب والعلوم الإنسانية، ص165.

[40] Baynes,T.S (1861). The Port-Royal Logic.London:Hamilton, Adams,and Co، p268

[41] Baynes,T.S (1861), p269.

[42] Baynes,T.S (1861), p277.

[43] Baynes,T.S (1861), p284.

[44] Baynes,T.S (1861), p283.

[45] Baynes,T.S (1861), p297 -

المصادر والمراجع العربية والأجنبية:

- المصادر والمراجع العربية :

- استراتيجيات الخطاب مقاربة لغوية تداولية، عبد الهادي بن ظافر الشهري2004م، ص٩٦.
- بن عيسى عبد الحليم، تداولية مبدأ التأدب في إنجازية الفعل الكلامي2019، ص 196
- الباهي حسان، الحوار ومنهجية التفكير النقدي، 2004، ص 131.
- بركة فاطمة الطبال، النظرية الألسنية عند رومان جاكوبسون1993: ص٦٤.
- الجوهري تاج اللغة وصحاح العربية تحقيق محمد محمد تامر ، د.ط 2009م/1430هـ. ص 121.
- الزمخشري أساس البلاغة تحقيق محمد باسل عيون السود دار الكتب العلمية 1998م ص 255
- الشهري عبد الهادي بن ظافر، استراتيجيات الخطاب، مقاربة لغوية تداولية، 2004، ص 376-377
- صلاح إسماعيل، نظرية المعنى في فلسفة بول جرايس، ص 78.

- طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، 1998، ص 250
- العياشي إدراوي ، في التواصل التكاملي فصول من التناظر بين الفكر العربي والفكر الغربي، ، (2011): 144-145.
- العياشي أدراوي الاستلزام الحواري في التداول اللساني ، 2011م، ص 17
- علوي حافظ إسماعيلي ومنتصر أمين عبد الرحيم، التداوليات وتحليل الخطاب، بحوث محكمة، 2014،ص11.
- لويس معلوف الياسوعي المنجد في اللغة المطبعة الكاثوليكية، ص 186.
- محمد محمد يونس علي، مقدمة في علمي الدلالة والتخاطب، دار الكتاب الجديد المتحدة، ط١، ٢٠٠٤، ص١٣.
- مجمع اللغة العربية معجم الوسيط المطبعة الكاثوليكية، بيروت، ط1، 1993م ص 243.
- المتنبي أبو الطيب أحمد بن الحسين، ديوان المتنبي، بيروت دار بيروت للطباعة والنشر، 1983، ص372.
- الماوردي أبو الحسن علي بن محمد، أدب الدنيا والدين، الطبعة الرابعة، بيروت، دار إقرأ، 1985،ص283.
- النقاري حمو (٢٠٠٦م). من منطق مدرسة بور رويال (ضمن كتاب التحاجج طبيعته ومجالاته ووظائفه، ص165.
- هيثم محمد مصطفى، بين نظرية السياق ونظرية الاستلزام الحواري، 2012، ص259.

المصادر الاجنبية:

- Baynes,T.S (1861). The Port-Royal Logic.London:Hamilton, Adams,and Co، p268
- LEECH Geofry, (1983) Principles of pragmatics, London, Longman, P. 80.
- LAKOFF Robin, (1973), The Logic of Politeness: Or, minding your p's and q's. In Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society, Chicago Linguistic Society, p:297
- LEECH Geofry, (1983) Principles of pragmatics, P. 81
- H. P. Grice, (1975), Logic and Conversation, in Syntax and Semantics, Vol. 3, Speech Acts, ed. by Peter Cole and Jerry L. Morgan. New York: Academic Press, p. 45
- DE BEAUGRANDE Robert, (1980) Text, Discourse, and Process,New Jersey,Norwood, ABLEX Publishing Coporation, p.19-20
- Ferdinand DE SAUSSURE, (2005), Course de linguistique générale, Paris, Payot, p.28
- John Lyons, Semantics Cambridge Cambridge, University Press, 1977, p. 115.