

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلا

قسم اللغة والأدب العربي

معهد الآداب واللغات

المرجع:.....

استراتيجيات الخطاب في كتاب

المُدهش لابن الجوزي

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في اللغة والأدب العربي

تخصص لسانيات تطبيقية

تحت إشراف الأستاذ:

إعداد الطالبتين:

سطوف عزوز

- بن الشيخ الحسين فاطمة الزهراء

- بوالواجد رقية

السنة الجامعية: 2023/2022

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مقدمة

تتعدد وظائف ومظاهر الخطابات بحسب السياقات والمقامات، وتتحكم فيها مقاصد تفكيك المتكلمين وأحوال المتلقين ومن هذه المظاهر الخطابية: الاستراتيجيات من أهم المباحث الخطابية التداولية التي ينبغي على الدارس (كتاب) الإحاطة بها، ولهذا اخترنا الاستراتيجيات موضوعاً لدراستنا، وطبقناها على متن قديم وهو: المدهش لابن الجوزي فكان بحثنا موسوماً بـ: "استراتيجيات الخطاب في كتاب المدهش لابن الجوزي"

وكان الدافع لاختيارنا هذا الموضوع مكانة وثراء الموضوع في الدرس اللغوي التداولي وجدته.

ويطرح البحث الإشكالية الآتية: كيف تتجلى استراتيجيات الخطاب في كتاب المدهش لابن الجوزي؟ وماهي أهم أدواتها ومصوغاتها؟

وللإجابة عن هذه الإشكالية وضعنا خطة كالتالي: مقدمة ثم أردفناها بفصل نظري كان عنوانه: التداولية واستراتيجيات الخطاب، ووقع في ثلاثة مباحث: الأول: التداولية ونظرياتها، الثاني: الخطاب أنواعه وخصائصه، الثالث: استراتيجيات الخطاب. وبعده شرعنا في فصل ثان تطبيقي: استراتيجيات الخطاب في كتاب المدهش لابن الجوزي ومقاصدها، استهل بمدخل، فيه: التعريف بالمؤلف وبالكتاب وجاء بعده ثلاثة مباحث: المبحث الأول: الاستراتيجية التضامنية في كتاب المدهش لابن الجوزي ومقاصدها، المبحث الثاني: الاستراتيجية التوجيهية في كتاب المدهش لابن الجوزي ومقاصدها، المبحث الثالث: الاستراتيجية التلميحية في كتاب المدهش لابن الجوزي ومقاصدها.

وأنهينا بحثنا هذا بخاتمة تضمنت أهم النتائج المتوصل إليها.

وقد اعتمدنا في دراستنا على المنهج التداولي باعتبار استراتيجيات الخطاب مبحثاً تداولياً.

وختاماً نحمد الله عز وجل على توفيقنا في بحثنا هذا ثم نشكر الأستاذ المشرف عزوز سطوف الذي لم يبخل علينا وكان سنداً لنا في بحثنا، ونشكر كل من قدم لنا معلومات ونصائح لكم منا فائق عبارات التقدير والاحترام، كما نجزل الشكر لأعضاء لجنة المناقشة، على ما تجشموه من عناء قراءة وتصويب بحثنا.

الفصل الأول

التداولية واستراتيجيات الخطاب

المبحث الأول: التداولية ونظرياتها

المطلب الأول: مفاهيم نظرية حول التداولية

1) تعريف التداولية ونظرياتها:

إن التداولية اتجاه من اللسانيات يهتم بدراسة اللغة وهي تعمل، بمعنى الاهتمام بالمتكلم وسياقات الاستعمال، هذا إلى جانب الاهتمام باللغة وما تحمله من أفعال ومقاصد وغايات والتي يتوخى المتخاطبون تحقيقها انطلاقاً من أقوالهم ومنه، فإن القول فعل، والفعل قول.

التداولية:

أ- لغة: أوردت المعاجم العربية القديمة للجزر اللغوي دَوْلَ معان عدة نمثل لها بما جاء في

المعاجم الثلاثة الآتية:

قد جاء في لسان العرب قوله "وتداولنا الأمر: أخذناه بالدَوْل. وقالو: دواليك أي مداولة على الأمر، قال سيبويه إن شئت حملته على أنه وقع في هذه الحال. ودالت الأيام أي دارت، والله يداولها بين الناس. وتداولته الأيدي: أخذته هذه مرة وهذه مرة.¹"

وورد في القاموس المحيط (دَوْلَ) دَوْلَ مُتَلَثَّةٌ وقد أدلَّهُ وتداولوه أخذوه بالدَوْلِ ودَوَالَيْكَ أي مداولة على الأمر.²

¹ - ابن منظور الانصاري محمد بن مكرم بن علي الخزرجي، لسان العرب، دار الصيغ وإديسوفت، الدار البيضاء، بيروت، لبنان، ط1، 2006م، مادة (دول)، ج4، ص433.

² - مجد الدين محمد بن يعقوب الفيروز ابادي الشيرازي، القاموس المحيط، تح: مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة، ط1، 1998م، مادة دول، ج3، ص366.

أما الزمخشري في معجمه أساس البلاغة فقد أورد "اسْتَدَلَّ الأَيَّامَ فَالْدَهْرُ دُولٌ و اللهُ يداول الأَيَّامَ بَيْنَ النَّاسِ مَرَّةً لَهِمْ وَمَرَّةً عَلَيْهِمْ. وَالدَّهْرُ دَوْلٌ وَعَقِبَ دَوْلٌ وَتَدَاوَلُوا الشَّيْءَ بَيْنَهُمْ وَالْمَاشِي يَدَاوِلُ بَيْنَ قَدَمَيْهِ يَرَاوِحُ بَيْنَهُمَا"¹.

وخلاصة النظر في التعريفات الثلاثة السابقة أن مادة "دول" تدل في أصل اللغة على معان عدة منها: التحول والتبدل والانتقال من حال إلى حال ومن مكان إلى مكان.

ب- اصطلاحاً: ليس من الأمر السهل أن نقوم بحصر ما اتخذ هذا المصطلح من مفاهيم عديدة ومختلفة، ولعل هذه الصعوبة تكمن في تعدد الرؤى واختلاف المنطلقات" لقد أصبح الاهتمام بالتداوليات متزايداً يطور في كل لحظة اهتماماً معيناً تتعدد التداوليات وفقه، حيث كانت التحليلات التداولية تعتمد تارة على بنيات تحتية سيكولوجية، وتارة على تمفصلات ذواتية واجتماعية². فما تنطلق منه البنيات السيكولوجية ليس نفسها تمفصلات ذواتية واجتماعية، وهذا الاختلاف يؤدي بالضرورة الى اختلاف التعاريف والمفاهيم.

يبدو مصطلح التداولية على درجة من الغموض. إذ يقتزن به، في اللغة الفرنسية المعنيان التاليان: "محسوس" و"ملائم للحقيقة" أما في الإنجليزية وهي اللغة التي كتبت بها أغلب النصوص المؤسسة للتداولية فإن كلمة (pragmatic) تدل في الغالب على ما له علاقة بالأعمال و الوقائع الحقيقية³.

وقد عدد جورج يول جملة من التعريفات للتداولية، حاول من خلالها رسم حدودها وامتدادها فقال "تختص التداولية (pragmatics) بدراسة المعنى كما يوصله المتكلم أو (الكاتب) ويفسره المستمع أو (القارئ)، لذا فإنها مرتبطة بتحليل ما يعنيه الناس بألفاظهم أكثر

¹ - أبو القاسم جارالله محمود بن عمر بن أحمد الزمخشري، أساس البلاغة، تح محمد باسل عيون السود، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط1، 1998م، مادة دول، ج1، ص303.

² - حافظ اسماعيل علوي، التداولية علم استعمال اللغة، عالم الكتب الحديثة، اربد الأردن، ط2، 2014م، ص24.

³ فيليب بلانشيه، التداولية من أوستين الى غوفمان، تر: صابر الحباشة، دار الحوار للنشر والتوزيع، سوريا، ط1، 2007م، ص14.

من ارتباطها بما يمكن أن تعنيه كلمات أو عبارات هذه الألفاظ منفصلة. التداولية هي دراسة المعنى الذي يقصده المتكلم.¹ يتضح من التعريف السابق أن التداولية تعنى بطرفي العملية الخطابية: (المتكلم)،(المستمع)، فتهتم بالأول من جهة ما يهدف إليه من ملفوظاته أو ما يصح تسميته "بمقصدية المتكلم"، وتعنى بالثاني من جهة آليات وطرائق في تأويل خطاب المتكلم وفهمه.

"ويبحث نوع الدراسة هذا في كيفية إدراك قدر كبير مما لم يتم قوله على أنه جزء مما يتم إيصاله. بإمكاننا القول أنه دراسة المعنى غير المرئي invisible meaning. التداولية هي دراسة كيفية إيصال أكثر مما يقال"². ومن هنا نخلص إلى أن التداولية تهتم بدراسة كيفية إيصال أكثر مما يقال فهي لا تتوقف على ما يقال.

"إنها تمثل دراسة تهتم باللغة في الخطاب، وتتنظر في الوسيطات الخاصة به، قصد تأكيد طابعه التخاطبي وهو تعريف أتى به أ.م. ديلر (A. M. DILLER)، و ف، ريكناتي F. (Récanati)³. ويفهم في ضوء هذا التعريف أن محل اهتمام التداولية هو اللغة الخطابية التي تمتاز بمجموعة من السمات التي تسعى التداولية إلى الكشف عنها وتحليلها، لتمييز بذلك الخطاب عن سائر أنواع الإنتاج اللغوي الآخر.

"وهو مذهب لساني يدرس علاقة النشاط اللغوي لمستعمليه، وطرق كفاءات استخدام العلامات اللغوية بنجاح، والسياقات والطبقات المقامية المختلفة التي ينجز ضمنها "الخطاب"، والبحث عن العوامل التي تجعل من الخطاب رسالة تواصلية "واضحة" و"ناجحة" والبحث في أسباب الفشل في التواصل باللغات الطبيعية⁴.

¹. جورج يول، التداولية، تر: قصي العتاي، دار العربية للعلوم، بيروت، لبنان، ط1، 2010م، ص19.

². المرجع نفسه، الصفحة نفسها.

³. المرجع نفسه، ص18.

⁴. مسعود صحراوي، التداولية عند العلماء العرب، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، ط1، 2005م، ص6.

المطلب الثاني: النظريات التداولية

لقيت التداولية اهتماما بالغا من طرف الباحثين والعلماء، فبالرغم من الاختلاف حول مفهومها وأصولها، إلا أن هناك شبه اجتماع حول نظرياتها الكبرى كالإشارات أفعال الكلام، الاستلزام الحواري والافتراض المسبق.

1) الإشارات:

اهتم النحاة والعلماء بالإشارات وتناولوها في مصنفات عدة هذا "وتقترن الإشارات بفعل الإشارة إلى موضوع ما، وتنطبق على زمرة من الوحدات التركيبية والعوامل الدلالية غير المنفصلة عن سياقات إنتاج الملفوظ"¹. وعلى هذا الأساس فإن الإشارات تتعلق بعملية يقوم بها المتكلم، ويحيل من خلالها على أمكنة أو أزمنة أو أشخاص معينين... ويشترط في فهمها وتأويلها الإلمام بسياق تلفظها.

"علاوة على ذلك تتصف الإشارات بخاصية أخرى، تتمثل في كونها عاجزه عن الدلالة إلا إذا كانت على صلة بموضوع تمثله، سواء أكان هذا الموضوع واقعا أم خياليا"². كونها ترتبط بسياق الاستعمال في عمليتي الإنتاج والتأويل اللغويين، وهذا هو صميم عناية، وقد ذكر الباحثون في هذا المجال أقسام عدة للإشارات يمكن حصرها في خمسة أنواع: الإشارات الشخصية، الإشارات الزمانية، الإشارات المكانية، و الخطابية، والإشارات الاجتماعية.

"ويلفت ليفنسون إلى أن التعبيرات الإشارية تذكر دائما للباحثين النظريين في علم اللغة بأن اللغات الطبيعية ووضعت أساسا للتواصل المباشر بين الناس وجها لوجه. وتظهر أهميتها حين يغيب عنا ما تشير إليه فيسود الغموض ويستغل الفهم"³. ويتجلى لنا في ضوء هذا النص ارتباط الإشارات الوثيق بعملية التواصل المباشر بين المتخاطبين، ذلك أن عدم ذكرها في السياق يؤدي إلى استغلاق المعنى عليه، وصعوبة التأويل لدى المتكلم.

¹ جواد ختام، التداولية أصولها واتجاهاتها، دار نور المعرفة للنشر والتوزيع، عمان ط1، 2016م، ص76.

² المرجع نفسه، ص77.

³ محمود أحمد نحلة، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، دار المعرفة الجامعية، دط، ص16.

بناء على ما أورده عبد الهادي بن ظافر الشهري في مؤلفه "استراتيجيات الخطاب" يتضح أن الإشارات، مثل أسماء الإشارة والضمائر من العلامات اللغوية التي لا يتحدد مرجعها إلا في سياق الخطاب التداولي لأنها خالية من أي معنى في ذاتها"¹.

(2) أفعال الكلام:

جاء الفيلسوف المعاصر "جون أوستين" بنظرية الأفعال الكلامية التي تعد النواة المركزية للسانيات التداولية، "فقد تعمق أوستين في إنجاز فلسفة دلالية تهتم بالمضامين والمقاصد التواصلية، وتختلف عما عرفناه عند علماء الدلالة اللغوية"². فقد اصطلح على هذه الفلسفة الإستينية الجديدة "بنظرية أفعال الكلام" وهو. الفعل الكلامي. في تصور الفيلسوفين اللغويين "جون أوستين" وتلميذه "جون سيرل"، "يعني التصرف أو (العمل!) الاجتماعي أو المؤسساتي الذي ينجزه الإنسان بالكلام"³. وبعبارة أخرى فإن الفعل الكلامي يدل على تلك الأعمال التي يؤديها المتكلم بتلفظه بكلمات وجمل معينة في مواقف تواصلية محددة وبالتالي فهو يمثل أداة لتغيير العالم لا لوصفه كما ذهب إلي ذلك الوضعانية المنطقية.

كما تأثر جون أوستين بمنهج أرسطو خاصة في كتابه الخطابية حيث "يتبين ذلك من خلال الأمثلة المتقاربة أو المتن الذي عول عليه أوستين في كتابة هذه المحاضرات ، فقط كان أرسطو جمع متن أمثلة من مجال القضاء، واستغل طريقة البرهان الخطابي المعمول به في القضاء"⁴.

ويرد مصطلح أفعال الكلامية "ترجمة للمقابل الانجليزي acts Speech التي كثر استعمالها من قبل الباحثين العرب، وحين نتحدث عن الفعل نقصد به الحدوث والوقوع ومن ثم إنجاز الأفعال بمعنى الإنشاء والابتكار، وعليه فالإنشاء ما يحصل مدلوله في الخارج بالكلام

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، دار الكتب الجديدة، لبنان، ط1، 2004 ص80.

² مسعود صحراوي، التداولية عند علماء العرب، ص10.

³ المرجع نفسه، الصفحة نفسها.

⁴ جون أوستين، نظرية أفعال الكلام، تر: عبد القادر قنيني، د ط، د ت، ص6.

وهذا المعنى للإنشاء هو الذي يقدمه أوستين، فنحن ننجز الأشياء بالكلام، أين ننجزها من حيز العدم إلى الوجود¹. وبهذا يكون قد حصر معنى الفعل الكلامي في الإنشاء والإنجاز الذي يحدث في المحيط الخارجي، والذي يكون نتيجة لعملية التلفظ. وقد أطلق أوستين على الشروط التي تتحقق بها الأفعال الأدائية شروط مطابقة مقتضى الحال في الإنشاء ويمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- "يجب أن يحصل توافق واتفاق على نهج مطرد متعارف عليه.
- في كل حالة مفترضة يجب أن يكون الأشخاص المعنيون والملابسات المخصصة على وفق المناسبة حتى نستطيع أن نتمسك بذلك المنهج المتحكم إليه².
- ويتضح لنا من خلال هذه الشروط أن الفعل الأدائي يتأسس على مراعاة العرف، ومراعاة الظروف والسياقات المناسبة التي يتم فيها إنجاز الفعل.

(3) الافتراض المسبق:

حظي مفهوم الافتراض المسبق بعناية اللسانيين التداوليين وفلاسفة اللغة على السواء، كما كان محط اهتمام علماء الدلالة، "وقد استعمل في حقل الدلالات ليدل به على المعنى الضمني والذي يظل جزءاً من الملفوظ ففي قولنا مثلاً: لقد لقيت شقيق سعاد. نجد أن هذه الجملة نفسها، تتضمن علاوة على ذلك، جملة إستلزامية مفهومها لسعاد أخ³. وعليه فالافتراض المسبق يدل على المعنى المأخوذ من بنية الملفوظ، والذي يمثل أساساً معرفياً يبني عليه المتكلم خطابه. يرتبط الافتراض المسبق بالعملية التواصلية بين المرسل والمرسل إليه والرسالة، فله أهمية بالغة في عملية التواصل والإبلاغ فـ "في كل تواصل لساني ينطلق الشركاء من معطيات وافتراضات معترف بها ومتفق بينهم، تشكل هذه الافتراضات الخلفية التواصلية الضرورية

¹ محمود مدور، نظرية الأفعال الكلامية بين التراث العربي والمناهج الحديثة دراسة تداولية، مجلة الواحات للبحوث و الدراسات قسم اللغة العربية و آدابها المركز الجامعي غرداية، ع16، 2012، ص50.

² جون أوستين، نظرية افعال الكلام، ص27.

³ ماري نوال وغاري بريور، المصطلحات المفاتيح في اللسانيات، تر: عبد القادر فهيم الشيباني، ددن، د م ن، ط1، 2007 ص85.

لتحقيق النجاح في عملية التواصل¹. ومعنى هذا أن التواصل اللساني يقوم على افتراضات أولية مسبقة، يشترك فيها طرفا العملية التواصلية، فتكون عمليتا انتاج الخطاب وتأويله على أساس من تلك الافتراضات المشتركة.

هذا "ومن الممكن وصف الافتراضات المسبقة على أنها أفعال كلامية افتراضية Actes présuppositional de parole. فهي في نفس درجة الأمر والاستفهام... فلو تلفظنا بـ: "أغلق فمك"، فلا بد أن يكون له تأثير في المستمع (المخاطب)²". وفق المنظور المشار إليه في القول السابق، تكون الافتراضات المسبقة صنفا خاصا من الأفعال الكلامية، وتصبح بذلك ذات تأثير في المتلقي شأنها في ذلك شأن سائر الأفعال الكلامية الأخرى من أمر واستفهام، نفي وتحذير...

وبعبارة أخرى أكثر وضوحا نقول "يوجه المتكلم حديثه إلى السامع على أساس مما يفترض سلفا أنه معلوما له، فإذا قال رجل لآخر: اغلق النافذة، فالمفترض سابقا أن النافذة مفتوحة، إن هناك مبررا يدعو إلى إغلاقها، وأن المخاطب قادر على الحركة وأن المتكلم في منزلة الأمر، وكل ذلك موصول بسياق الحال، وعلاقة المتكلم بالمخاطب"³. ومن خلال ما أوردناه حول مفهوم الافتراض المسبق نستخلص أن فحواه موجود في ذهن المتكلم قبل فعل التكلم.

ومن أمثله قوله تعالى: "وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ خَوْفًا وَطَمَعًا إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ". سورة الأعراف الآية 56 يفترض مسبقا أن هذا الإنسان الذي خلقه تعالى وجعله خليفة في الأرض ليفسد فيها بعد اصلاحها.

نال الافتراض السابق بوصفه أحد الظواهر اللغوية التداولية اهتمام الباحثين، حيث أنجزت فيه عدد من البحوث والدراسات، "وقد ميز بعض الباحثين منذ وقت مبكر من العقد السابع من

¹ مسعود صحراوي، التداولية عند علماء العرب، ص30.

² حمو الحاج ذهبية، لسانيات التلظ وتداولية الخطاب، دار الأمل الجزائر، ط2، دت، ص136.

³ محمود احمد نحلة، افاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، ص26.

القرن العشرين بين نوعين من الافتراض السابق: المنطقي أو الدلالي، والتداولي، فالأول مشروط بالصدق بين قضيتين فإذا كانت (أ) صادقة كان من اللازم أن تكون (ب) صادقة (...). أما الافتراض التداولي السابق فلا دخل له بالصدق أو الكذب فالقضية الأساسية يمكن أن تنفي دون أن يؤثر ذلك في الافتراض السابق¹. ومنه يكون الافتراض الدلالي أو المنطقي مفتوحاً على تحقق شرط الصدق بين قضيتين، فالثانية تشترط الأولى والعكس صحيح، أما التداولي فلا يرتبط بهذا المعيار لأنه متوقف على الظروف التداولية لإنتاج الخطاب وتأويله.

ولتوضيح مفهوم الافتراض المسبق ندعمه ببعض الأمثلة:

ففي الملفوظ (1)، مثلاً.

(1) أغلق النافذة.

وفي الملفوظ (2):

(2) لا تغلق النافذة.

في الملفوظين كليهما خلفية "افتراض مسبق" مضمونها أن "النافذة مفتوحة"².

نلاحظ من المثال رقم واحد أن المخاطب لحظة تلفظه بخطابه استند إلى خلفية معينة أو بالأحرى افتراض مسبق تمثل في كون النافذة مفتوحة ولم ينتف هذا الافتراض في الملفوظ الثاني حتى وإن كان هذا الملفوظ قد قام بنفي القضية، ويمثل هذا دليلاً واضحاً على كون الافتراض التداولي قائماً على ظروف إنتاج الخطاب لا لغته.

ونقدم مثلاً آخر (مترجماً عن الألمانية): في مقام تواصل معين، يقول الشريك (أ) في

الحوار للشريك (ب):

(3) - كيف حال زوجتك وأولادك؟

ف"الافتراض المسبق" للملفوظ (3) هو أن الشريك (ب) "متزوج وله أولاد"، أن الشريكين

(أ) و(ب) تربطهما علاقة ما تسمح بطرح هذا السؤال .

¹ محمود احمد نحلة، افاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، ص28، 29.

² مسعود صحراوي، التداولية عند علماء العرب، ص31.

يجيب الشريك (ب) بالملفوظ (4):

(4) - إنها بخير، والأولاد في عطلة، شكرا.

ولكن إذا كانت الخلفية التواصلية غير مشتركة بين الشريكين، فإن الشريك (ب) يرفض

السؤال أو يتجاهله، فيجيب بأحد الملحوظات الأتية :

(أ4) - لا أعرفك.

(ب4) - لست متزوجا.

(ج4) - لقد طلقت زوجتي¹.

وبالتأمل في المثال السابق المترجم عن اللغة الألمانية يتبين لنا أن الافتراض المسبق الذي بنى المتكلم خطابه على أساسه هو كون المخاطب متزوجا ولديه أولاد وأن العلاقة القائمة بينهما تسمح بطرح سؤال مماثل، وإذا كان المرسل إليه يشترك في هذه الخلفية التواصلية مع المرسل فإنه سيجيب بأحد الخطابات التي تؤكد خلفية المرسل في خطابه، أما إذا كان لا يشاركه هذه الخلفية فإنه سيرد بإجابة في تلك الخلفية وتقطع دابرها وتوجه الخطاب إلى مسار آخر، بل قد تؤدي إلى قطعه أصلا.

4) الاستلزام الحوارية:

يمثل الاستلزام الحوارية أحد الظواهر التداولية التي يتم دراستها من قبل الدارس في ضوء السياق المحيط بعملية التلفظ، وهو أي السياق . يعد عمدة المخاطب في فهم المعنى المستلزم خطابيا في مقام معين، ثم " إنَّ الأقوال المضمرة على خلاف الافتراضات المسبقة، هي محتويات ضمنية تداولية، أي استنباطات مستخرجة من السياق من قبل المتلفظ المشارك بفضل الاستدلال العفوي إن قليلا أو كثيرا يعتمد على مبادئ"². وجاء عند جواد ختام.

¹. مسعود صحراوي، التداولية عند علماء العرب، ص31.

². دومينيك مانغنو، المصطلحات المفاتيح لتحليل الخطاب، تر: محمد يحياتن، دار العربية للعلوم ناشرون، الجزائر، ط1، 2008م ص119.

"أن المتخاطبين عندما يتحاورون فإنما يقبلون ضمنا بجملة من القواعد والموضوعات وهي قواعد تحكم عمليات التواصل، وتوجه نحو نهاية الإيجابية، بعد سيرورة من الاستلزمات والاستنتاجات والتخمينات والافتراضات المسبقة الخفية"¹.

وكل الخطابات والحوارات بين الناس تنطوي على معان مباشرة ومعان غير مباشرة، وهذه الأخيرة تمثل ما يسمى بالاستلزام الحواري وقد "لاحظ بعض فلاسفة اللغة واللسانيين والتدوليين، وخصوصا الفيلسوف غرايس، أن جمل اللغات الطبيعية في بعض المقامات تدل على معنى غير محتواها القضوي"². ويشير غرايس من خلال هذا التصور إلى بعض المعاني والدلالات التي تستقى من سياق الخطاب لتكون بذلك معنى ثانيا للخطاب يضاف إلى معناه الحرفي المباشر الذي يستفاد من تركيب العبارات اللغوية.

وقد حاول غرايس توضيح مقصد الاستلزام الحواري ف"كانت نقطه البدء عند غرايس هي أن الناس في حواراتهم قد يقولون ما يقصدون، وقد يقصدون أكثر مما يقولون، وقد يقصدون عكس ما يقولون، فجعل كل همه إيضاح الاختلاف بين ما يقال what is said, وما يقصد what is meant"³. وبالتالي يكون مفهوم الاستلزام الحواري تبعا لتصور غرايس دالا على تلك القصد والدلالات التي تستفاد من الملفوظ في سياق معين، والتي قد توافق أو تخالف أو تزيد على المعنى الحرفي للملفوظ.

يشمل مبدأ الحواري أربع مبادئ نذكرها:

✓ مبدأ الكمية **Quantité** : اجعل إسهامك في الحوار بالقدر المطلوب من دون أن تزيد

عليه أو تنقص منه.

✓ مبدأ الكيف **Qualité** : لا تقل ما تعتقد أنه غير صحيح، ولا تقل ما ليس عندك

دليل عليه.

¹. جواد ختام، التداولية أصولها واتجاهاتها، ص 99.

². مسعود صحراوي، التداولية عند علماء العرب، ص 33.

³. أحمد محمود نحلة، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، ص 33.

✓ مبدأ المناسبة **Relevance**: اجعل كلامك ذا علاقة مناسبة بالموضوع.

✓ مبدأ الطريقة **Manner**: كن واضحاً ومحدداً فتجنب الغموض *cobsounity* وتجنب

اللبس *ambiguity* وأوجز ورتب كلامك¹. ويتمثل دور المبادئ الأربعة المذكورة في إنجاح العملية التواصلية من خلال تجسيد مبدأ التعاون بين طرفي التواصل أي المتكلم والمستمع. وقسم غرايس الاستلزام الحواري إلى نوعين:

" استلزام عرفي *conventional implicature* ، واستلزام حواري *conversational implicature* - فإما الاستلزام العرفي فقامم على ما تعارف عليه أصحاب اللغة من استلزام بعض ألفاظ الدلالات بعينها لا تنفك عنها (...). أما الاستلزام الحواري هو متغير دائم بتغير السياقات التي يرد فيها². وعليه فإن غرايس يميز في نظريته بين نوعين من الاستلزام، أحدهما عرفي ينتج عن مواصفات أصل اللغة وما يتصل بدلالات ألفاظ بعينها وهو يتصف في الأغلب الأعم بالثبات والآخر حواري بتغير السياقات التي ينتج فيها الخطاب. ومن أمثلة الاستلزام الحواري:

"الأستاذ(أ): هل الطالب(ج) مستعد لمتابعة دراسته الجامعية في قسم الفلسفة؟.

الأستاذ(ب): أن الطالب(ج) لاعب كرة ممتاز³. من خلال المثال الأول نخلص إلى أن هناك معنيين معنى حرفي وهو أن الطالب بارع في لعب الكرة، والمعنى الاستلزامي أن الطالب ليس مستعداً ولا مؤهلاً لمتابعة دراسته في قسم الفلسفة.

وكمثال توضيحي نسوق المثال التالي:

أ- الأستاذ: هل توافقون على إجراء امتحان التقييم المستمر غدا؟

ب- الطالبة: لدينا غدا امتحانات كثيرة ومن خلال هذا المثال يتبين أن هناك معنيين معنى

حرفي كثرة امتحانات الطلبة يوم غد ومعنى استلزامي هو رفضهم لإجراء الامتحان.

¹. أحمد محمود نحلة، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، ص34.

². المرجع نفسه، ص33.

³. مسعود صحراوي: التداولية عند علماء العرب، ص33.

المبحث الثاني: أنواع الخطاب وخصائصه

1) تعريف الخطاب:

لقد ارتبط مصطلح الخطاب بعدة ميادين، لذا قد نجد يقترن بالسياسة فنقول خطابا سياسيا، أو يرتبط بالتعليم، فيطلق عليه الخطاب التعليمي والخطاب من الألفاظ التي شاعت في حقل اللسانيات ولقيت اهتماما واسعا من قبل الباحثين، وهو مصطلح يكتسي جملة من التقابلات فنجده يتقابل مع الجملة ومع الملفوظ ومع اللغة وغيرهم.

أ- لغة: ورد جذر لفظة "الخطاب" في المعاجم العربية (خطب) لمشتقات عدة، من اسم وفعل ومصدر لدلالة على مجموعة من المعاني، ففي "معجم العين" للخليل ابن أحمد الفراهيدي "ورد: الخُطبة مصدر الخطيب والخطاب مراجعة الكلام والخطب سبب الأمر"¹.

وجاء في "لسان العرب" لابن منظور: "خطب: الخَطْبُ: الشَّانُ أو الأمر، صَفَّرَ أو عَظَّمَ، وقيل: هو سبب الأمر. يقال: ما خطبك؟ أي ما امرك؟ (...). والخطابُ والمخاطبة مراجعة الكلام، وقد خاطبه بالكلام مخاطبة وخطابا، وهما يتخاطبان (...). ورجل خطيبٌ: حسن الخُطبة، وجمع الخطيب خطباء"².

وذكر "ابن فارس" في "مقاييس اللغة" [خطب]: الخاء والطاء والباء أصلان: أحدهما الكلام بين اثنين، يقال خاطبه يخاطبه خطابا، والخطبة من ذلك (...).

والخطب: الأمر يقع، وإنما سُمِّي بذلك لما يقع فيه من التخاطب والمراجعة"³. ومن خلال التعريفات التي قدمناها نخلص إلا أن لفظ [خطب] تدل في أصلها اللغوي على الكلام والمحاورة بين طرفين أو أكثر والمخاطب والمخاطب.

¹ الخليل بن احمد الفراهيدي، معجم العين، تح: مهدي المخزومي، دط، مادة (خطب)، ج4، ص222.

² ابن منظور، لسان العرب، دار الصبح وايدي سوفت، الدار البيضاء، بيروت، لبنان، ط1، 2006م، مادة (خطب)، ج4، ص129. 130.

³ أبي الحسين أحمد ابن فارس ابن زكريا، مقاييس اللغة، تح: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر للطباعة والنشر، د م ن، د ط، مادة (خطب)، ج2، ص198.

ب- اصطلاحاً: يقوم الخطاب على تبادل الكلام بين طرفي، أحدهما هو المتكلم، والآخر هو المتلقي، تجمع بينهما رسالة هدفها الانتقال إلى ذهن المتلقي ويختلف مضمونها حسب طبيعة الموضوع.

بدءاً بما جاء به "فرديناد دوسوسير" "Ferdinand desosir" في النصف الأول من القرن العشرين يتضح المعنى الاصطلاحي لمفهوم الخطاب على أنه الكلام وذلك من خلال المقابلة السويسرية بين اللسان والكلام، "قال أ. ه. غاردينار (1932/1989: 285) إن التمييز بين الكلام أو الخطاب ولسان اقترحه لأول مرة ف. ديسوسير ودققته أنا¹.

"إن الخطابات باعتبارها وحدات تتجاوز نمط الجملة تخضع لقواعد تنظيم جارية في مجموعة معينة"². ثم إن الخطاب لا يشترط أن يكون نصاً أو جملة فتحمل في طياتها معنى ودلالة فتكتسب بذلك صفة الخطاب.

وقد وردت كلمة خطاب في معجم اللسانيات بتعريفات ثلاثة نذكر منها: "الخطاب هو الكلام في مقابل اللسان بالمعنى الذي أعطاه دوسوسير للفظ الكلام، وبهذا المعنى يكون الخطاب هو استعمال الذات للسان بغرض التعبير والتواصل"³. ومعنى هذا أن الخطاب يعادل الكلام بالمفهوم السويسري للفظ، وبعبارة أخرى أكثر وضوحاً ودقة نقول إن الخطاب يمثل استعمال الفرد المتكلم للنظام اللساني قصد التعبير عن مكوناته والتواصل مع غيره.

ورد لفظ الخطاب في الثقافة العربية في عدة مواضع إذ ورد في القرآن الكريم بصيغ متعددة⁴. منها صيغة الفعل في قوله تعالى: "وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الْجَاهِلُونَ قَالُوا سَلَامًا . سورة

¹ باتريك شاردو ودومينيك منغو، معجم تحليل الخطاب، تر: عبد القادر المهيري وحماي صمود، دار سيناترا، تونس د.ط. 2008م، ص 180.

² المرجع نفسه، ص 182.

³ عبد السلام حيمر، في سيولوجيا الخطاب من سيولوجيا التمثيلات إلى سيولوجيا الفعل، دط، ص 13.

⁴ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقاربه لغويه تداوليه، ص 35.

الفرقان الآية 63" والمصدر في قوله تعالى: " رَبِّ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَمَا بَيْنَهُمَا الرَّحْمَنَ لَا يَمْلِكُونَ مِنْهُ خِطَابًا " . سورة النبا الآية 37.

كما يرتبط الخطاب بالسياق عند البعض "بالنظر إلى ما يميزه بالممارسة داخل السياق الاجتماعي بغض النظر عن رتبته"¹.

وردت الخطابات باشتقاقات عديدة نذكر منها:

- قوله عز وجل: " وَشَدَدْنَا مُلْكَهُ وَأَتَيْنَاهُ الْحِكْمَةَ وَفَصَّلَ الْخِطَابِ " .سورة ص الآية 20.

- وقوله أيضا: " فَقَالَ أَكْفَلْنِيهَا وَعَزَّنِي فِي الْخِطَابِ " . سورة ص الآية 23.

- وقوله أيضا: " وَلَا تُخَاطَبُنِي فِي الَّذِينَ ظَلَمُوا إِنَّهُمْ مُعْرِقُونَ " . سورة هود الآية 37.

لقد وقف المفسرون عند قوله تعالى: "وفصل الخطاب" وقد أحدثت كلمة الخطاب المذكورة في الآية معنى الكلام أن هنا من ألفاظ القرآن الكريم الإعجازية أن الخطاب هو البين من الكلام.

(2) أنواع الخطاب:

أ- الخطاب القرآني:

هو خطاب الله تعالى المنزل على نبيه صلى الله عليه وسلم، بطرق الوحي نحو المكلف ليفهمه مثل قوله تعالى: " يا أيها الناس " " يا أيها الذين امنوا"². وقد قسم علماءنا الأصوليون الخطاب إلى قسمين: خطاب التكلف ويتعلق بالأحكام، الأمر، والنهي . وخطاب الوضع أن يقول الشارع أو أحلت عليكم أو حرمت عليكم.

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقاربه لغويه تداوليه، ص37.

² اسماء ناجي، الخطاب القرآني، مفهومه وانواعه، جامعه الزيتونة، تونس، محاضرات في فقه اللغة، كلية الآداب، 2004، ص278.

وقد ذكر "علاء الحمزاوي" أن الخطاب القرآني ليس خطابا تكليفيا فحسب بل يمكن تصنيفه الى أربعة خطابات كثيرة الخطاب العقدي والخطاب الوصفي والخطاب القصصي".¹ إذا في الخطاب القرآني هو إعجاز وهو في حد ذاته يتشكل من خطابات عديدة تتخذ أشكال المحرمات والواجبات والقصص والسيرة لأن الخطاب القرآني كلام إعجازي يتوجه به الله سبحانه لرسوله وعباده بألفاظ وكلمات إعجازية بعيدة عن التكلف كلها بلاغة ودقة.

ب- الخطاب الأدبي:

هو نقيض للخطاب العلمي لأنه غير ثابت ولا يقدم حقيقة علمية دقيقة وإنما يقدم حقيقة فنية تتبع من الذات.

فالخطاب الأدبي هو "شحنة من الخصائص اللغوية والنفسية والثقافية والحضارية".² ويعرفه: "تزفيتان تودوروف" "Tazfitane Todorof" "خطاب انقطعت الشفافية عنه معبرا أن الحديث اللساني في العادي هو خطاب شفاف نرى من خلاله معناه ولا نكاد نراه هو في ذاته فهو ثخن غير شفاف يستوقفك، هو نفسه قبل أن يمكنك من عبوره او اختراقه..."³ هنا من خلال الأقوال نستكشف أن الخطاب الأدبي يتشكل من مجموعة من العلامات الرمزية والبنىات التكوينية التي لها صلة بنصوص السابقة أو قادمة واللغة فيه متكلمة عن ذاتها وعن الأشياء الخارجية التي ترى بها الأشياء .

ت- الخطاب العلمي:

يتنوع الخطاب العلمي بتنوع العلوم، ويختلف باختلاف الطبيعة الحقيقة التي يطرحها وهو كباقي الخطابات قام على التفاعل اللغوي والتواصل المتصف بالرؤية العلمية بين متخاطبين أو أكثر إذ "يتحدد تبعا للمخاطب والمخاطب ووضع الخطاب".⁴ إذن فالخطاب العلمي طريقة في

¹ أسماء ناجي، الخطاب القرآني، مفهومه وأنواعه، ص 279.

² نور الدين السد، الأسلوبية وتحليل الخطاب، دراسة في النقد القريب الحديث، ج 2 دار هومة، الجزائر، د.ط، د.س، ص 11.

³ المرجع نفسه ص 16.

⁴ بشير ابرير، في تعليمه الخطاب العلمي، مركزاته وخصائصه، منشورات مخبر لسانيات واللغة العربية، العدد 06، الجزائر

النظر إلى الموضوعات اعتماداً على العقول والبرهان المقنع المعتمد على التجربة، لمحاولة الكشف عن الأسباب المتحكمة في الظواهر من أجل معرفتها وفهمها.

كذلك يعرف الخطاب ب: "الحامل للمضامين اللغوية من حقائق منظمة أو نتائج مستتبطة أو طرق للتحليل أو فرضيات للاختبار".¹ فالخطاب العلمي يحتمل الحقائق والأحداث الصحيحة للخطاب فهي أساس بلاغة الكلام العلمي المرسل.

ث - الخطاب السياسي:

من المعروف أن حقل التحليل السياسي لا يتطور بفعل اكتشاف وقائع جديدة لم تكن معروفة من قبل، وإنما من خلال ابتكار مفاهيم تحليلية نقدية جديدة لمواجهة المشاكل القائمة في فهم الظاهرة السياسية لأن الخطاب السياسي يعرفه "ميشال فوكو" "Michel foucou" شبكة معقدة من العلاقات الاجتماعية والسياسية والثقافية التي تبرز فيها الكيفية التي ينتج فيها الكلام كخطاب ينطوي على الهيمنة والمخاطر في الوقت نفسه".²

ويعرفه "سعيد علوش"، "مجموع خصوصي لتعابير تحدد بوظائفها الاجتماعية ومشروعها الإيديولوجي".³ فمن هذه التعاريف نجد الخطاب السياسي ينقسم إلى شقين فهو في حد ذاته نص لكنه نص سياسي مهمته الأولى معالجة القضايا والمستعصيات السياسية ومهمته وضع ألفاظ محورية خاصة موجهة إلى الغير بقصد افهامه قصداً معيناً.

(3) خصائص ومميزات الخطاب:

إن الخطابات من حيث النوع والمصطلح تختلف بحيث الأسلوب الخطاب خصائص ومميزات هامة وهي:

¹. بشير ابرير، في تعليمه الخطاب العلمي، مرتكزاته وخصائصه، ص 73.

². هدى عبد الغني، تحليل خطاب السياسي عند مصطفى كامل، بحث مقدم لنيل شهادة الدكتوراة، اشراف ايمان السعيد جلال، كلية الالسن، جامعه عين الشمس بيروت، 2007. ص 12.

³. هدى عبد الغني، تحليل خطاب السياسي عند مصطفى كامل، ص 13.

- فالخطاب الأدبي له أهمية خاصة وهي الجمالية والأسلوبية والبنوية والوظيفية وقد اصطلح عليه بالأدبية وهي صفة أسلوب الخطاب الأدبي وميزته¹.
- موجه من حيث الدلالة، وغير قابل للاشتراك والترادف.
- الخطاب الأدبي، لا يتم فهمه وتحصيله إلا بقارئ فإن القول يحمل رساله بذاته أولاً وبقائله ثانياً.
- تراكيب الخطاب العلمي غير مكررة، ولا تعيد نفسها وهي تجنب إلى الدقة في استعمال المصطلح الخاص بالحقل العلمي الذي تغوص فيه.
- يعتمد الخطاب العلمي على المنطقية في عرض موضوعه².
- مراعاة مستوى المتلقي الثقافي.
- الاتصال بالجمهور، وخلق جو من التبادل.
- الابتعاد قدر الامكان عن الذاتية فلا يظهر سوى الفكرة والتصور والمراد نقله للمتلقي والابتعاد عن الذاتية وسيطرة الموضوعية في الخطاب.
- الخطاب مهما كان نوعه هو طرح لموضوع ومشكلة إما من الماضي أو من الواقع قصد إيجاد حلول بوضع أمثلة، تصور الواقع وتمثله على الصعيد العقلي.

¹. اسماء ناجي، الخطاب القرآني مفهومه وانواعه، ص14.

². عيسى طنيني، النص والخطاب العلمي، قصص النقد ومناهج اول ماستر 2020، 2021 ص 90.

المبحث الثالث: استراتيجيات الخطاب

1. تعريف استراتيجية الخطاب

يعد مصطلح استراتيجية الخطاب مركب من لفظين هما: الاستراتيجية، ولفظة الخطاب، فكل منهما مفهوم مستقل عن غيره، وللوقوف على مفهوم الاستراتيجيات، يجب أن نؤلف بينهما.

نعمل في هذا المبحث الوقوف على مفهوم الاستراتيجية بين العام والخاص، فالاستراتيجية بمفهومها العام هي: "طرق محددة لتناول مشكلة ما أو القيام بمهمة من المهمات أو هي مجموعة عمليات تهدف إلى بلوغ غايات معينة أو هي تعابير مرسومة من أجل ضبط معلومات محددة والتحكم بها".¹ ووفق هذا التعريف فإن مفهوم الاستراتيجية بوجهها العام يقوم على مجموعة من الطرق والوسائل والإجراءات التي يكون هدفها هو القيام بمهمة وبلوغ غاية محددة.

أما في معجم تحليل الخطاب فقد "جاء لفظ الاستراتيجية من فن قيادة عمليات جيش في ميدان القتال (وهو يقابل إذ ذاك tactique الخطة) إلى حد أنها آلت إلى تعيين جزء من الفنون العسكرية وأمكن لها أن تكون موضوع تعليم دروس الاستراتيجية في المدرسة الحربية".² وبناء على هذا المفهوم السالف يمكن القول أن ظهور الاستراتيجية أول ما ظهر في الميدان العسكري ليشار به إلى فن مخصوص في إدارة العمليات الحربية والتخطيط المسبق لها، إلا أن صار موضوع دراسة قائمه بذاته في هذا الميدان، لينتقل بعد ذلك إلى ميادين أخرى، كان العلمي أحدهما، وهو هنا موضوع اهتمامنا، وذلك في ضوء الظاهرة اللغوية المسماة "خطاباً" وفي المعنى الأهم للاستراتيجية يمكن القول أنه "يفيد كل عمل يتم القيام به بصفة منسقة لبلوغ هدف ما. لذا يتحدث الناس عن استراتيجية انتخابية واستراتيجية تجارية، واستراتيجية سياسية".³ وتبعاً

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، مقارنة لغوية تداولية، ص 53 .

² باتريك شارودو ودومينيك مانغنو، معجم تحليل الخطاب، ص 532.

³ المرجع نفسه، ص 532.

للتصور المذكور نقف على حقيقة أن الاستراتيجية حاجة ملحة لكل عمل يعزز التنظيم وبلوغ الهدف المنشود.

أما في كتاب استراتيجيات الخطاب للشهري فقد أشار إلى تعدد الاستراتيجيات وعدم ثباتها على صورة واحدة وأن المتحكم في ذلك هو عامل السياق وما يشتمل عليه من عناصر إذ يقول "تعدد الاستراتيجيات بتعدد الظروف المحيطة، فما يكون مناسباً في سياق ما قد لا يكون كذلك في سياق غيره، وبهذا فإن تغير بعض العناصر يتتبع تغيراً في الاستراتيجية المنتقاة لتحقيق الهدف، فلا ينحصر فعل فاعل في استعمال استراتيجية واحدة ثابتة دوماً، كما قد لا يحبذ أن يتحقق بالاستراتيجية المألوفة المباشرة. وهنا يصبح التفكير الذهني للسياق لانتقاء أنسب الاستراتيجيات عملاً ضرورياً".¹ ويلحظ علي الشهري في قوله هذا أنه ربط بين تنوع الاستراتيجيات وتغير الظروف المحيطة بالفاعل القائم بانتقاء الاستراتيجية السياسية لهدفه المنشود.

والخلاصة من كل هذا هو أن الاستراتيجية تتمثل في مجموعة من الطرق السلوكية والوسائل المستخدمة والاجراءات المتبعة، والتي يكون القصد منها هو بلوغ هدف معين، على أن هذا المفهوم تبلور أول مرة في الميدان العسكري، ليستخدم بعضها في ميادين أخرى، مثل اللغوي في الإشارة إلى الطريقة التي يقصد إليها المتكلم لحظة انتاجه لخطابه وتوجيهه إلى مجتمع معين.

2. مفهوم الاستراتيجية في الخطاب:

استراتيجية الخطاب تعرف بأنها المسلك المناسب الذي يتخذه المرسل للتلفظ بخطابه، من أجل إرادته والتعبير عن مقاصده التي تؤدي به إلى تحقيق أهدافه وجاء في معجم تحليل الخطاب بأن "الاستراتيجية هي من شروط إنتاج الخطاب بونفوس وتوريني وتورني".²

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، مقاربه لغويه تداولية، ص 53.

² باتريك شارودو ودومينيك مانغنو، معجم تحليل الخطاب، ص 533.

ورد عند "ميشال فوكو" في كتابه "حفريات المعرفة"، "وتلزم الإشارة إلى أن الاستراتيجيات موصوفة على هذا النحو، لا تجد موقعها الأصلي بعيدا عن الخطاب، في الغور الأبعد والصامت لاختيار أولي وأساسي في نفس الوقت. فكل هذه الألوان في الجموع العبارية التي علينا أن نصفها"¹. نلاحظ أنه لا يمكن فصلها عن الخطاب لأن وجودها مقترن مع الخطاب، ولا يمكن الفصل بينهما، فإذا كان الخطاب يتشكل من المخاطب والمخاطب فإن الاستراتيجية في الخطاب هي: خطة لإنتاج الخطاب من جانب المرسل، وخطة مقابلة لفهم الخطاب من جانب المرسل إليه.

والاستراتيجية بمفهوم أكثر دقة تكون نتيجة لقرار يتخذ المتكلم باختيار صورة معينه للخطاب من بين صور عدة متاحة "وحتى نعرض الاختيارات التي انجزت من بين سائر تلك التي كان بإمكانها أن تتم فعليا الأخرى يلزمنا وصف المراتب النوعية للقرار، وفي أعلاها الدور الذي يلعبه الخطاب المدروس بالنسبة للخطابات الأخرى المعاصرة له أو القريبة منه"². هذا و "لا ينتج المرسل خطابه غفلا من اعتبار السياق، فلا خطاب دون انخراطه في سياق معين، كما لا يتجلى الخطاب دون استعمال العلامات المناسبة فقد يستعمل المرسل اللغة الطبيعية كما قد يستعمل بعض العلامات غير اللغوية، ليمارس بها خطابا قد يوصف بأنه نوع من السلوك، ويتنوع تصنيف السلوك فقد يوصف بالسلوك المتأدب، أو بالسلوك العدوانى وغير ذلك من الأوصاف"³. ويكشف لنا هذا عن أهميه السياق في الخطاب فلا يمكن إنتاج هذا الأخير دون علاقة وتناسب مع سياق معين، يؤطر الخطاب ويوجه وجهة معية ويسهم بالتالي في تحديد مقاصد المتكلم وتسهيل عملية التأويل على المتلقي.

¹. ميشال فوكو، حفريات المعرفة، تر: سالم يافوت، المركز الثقافي العربي للنشر، بيروت، لبنان، ط2، 1987م، ص64.

². المرجع نفسه، ص62.

³. عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، مقاربه لغويه تداولية، ص 55.

3. أنواع الاستراتيجيات:

يتوجه المخاطب (المتكلم) خطابه إلى غيره بناء على استراتيجية معينة يعتمدها في ترجيح لشكل لغوي من بين أشكال عدة متاحة، ويتدخل في تحديد استراتيجية عوامل عدة لعل أهمها: علاقته بمخاطبه، والسلطة التي توجد عند أحدهما أو عندهما جميعاً، وهذا التصور تحدث عنه الشهري في قوله: "هناك عاملان يؤثران على المرسل في اختيار استراتيجية خطابه من حيث اعتبار علاقته مع غيره، وهذان العاملان هما: العلاقة السابقة بينه وبين المرسل إليه التي قد تتدرج من الحميمة إلى الانعدام التام، ويسعى المرسل في هذه الحالة إلى تعويضها من خلال إيجادها بالخطاب. السلطة قد يمتلكها أحد طرفي الخطاب على الطرف الآخر عندما يعلو الآخر درجة، وقد لا يمتلكها أي منهما عندما تتساوى درجاتهما".¹ ومنه يتضح لنا أن هناك عوامل تتدخل وتؤثر على المرسل أثناء إنتاجه لخطابه، مثل في علاقته بالمرسل إليه وكذلك السلطة بينهما وبالتالي اختيار المخاطب استراتيجية معينة يخضع لمجموعة من المعايير.

أ- الاستراتيجية التضامنية:

الاستراتيجية التضامنية من الأنواع الرئيسة للاستراتيجيات الخطابية هذا وتتجسد الاستراتيجية التضامنية من خلال علامات لغوية معينة، تشير إلى رغبة المرسل في التضامن مع المرسل إليه، مما يجعله يستنتج أن المرسل قدم تنازلات عن سلطته التي يتمتع بها.² ومنه نستخلص أن الاستراتيجية التضامنية تتجلى في الرغبة الملموسة لدى المرسل في تقديم تنازلات عن سلطة معينة يختص بها وأنه يصنف لأجل ذلك علامات لغوية مخصوصة تتسم هذه الاستراتيجية وتميزها عن غيرها.

ويمكن الحدس ومفهوم الاستراتيجية التضامنية تقريبا بأنها الاستراتيجية التي يحاول "المرسل" أن يجسد بها درجة علاقته "بالمرسل إليه" ونوعها، وأن يعبر عن مدى احترامه لها ورغبته بالمحافظة عليها أو تطويرها بإزالة معالم الفروق بينهما إجمالاً هي محاولة التقرب من

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، مقاربه لغوية تداولية، ص 256.

² المرجع نفسه، ص 257.

المرسل إليه وتقريبه".¹ وعلى هذا الأساس فإن الاستراتيجية التضامنية تعد أحد الوسائل التي يوصفها "المرسل" قصد التقرب من "المرسل إليه" والتقليل من حجم الفروقات الموجودة بينهما، وهو يحتاج لتحقيق ذلك إلى إبداء احترامه "للمرسل إليه" إظهار رغبته في توطيد العلاقة القائمة بينهما وتطويرها بشكل مستمر.

نشير إلى أنه "يمكن اعتبار النزوح إلى استخدام صيغ التهذيب الإيجابية، التي تؤكد على التقارب بين المتكلم والسامع على أنه استراتيجية تآزر strategy Solidarity، ويمكن أن تكون هذه هي الاستراتيجية الأساس العاملة بين مجموعة برمتها أو أن تكون خيارا يستعمله متكلم في ظرف معين لغويا، سنتضمن استراتيجية مثل هذه المعلومات شخصية واستعمال ألقاب، وتتضمن أحيانا حتى مصطلحات بذينة خصوصا بين الذكور، وتعابير مشتركة للهجة أو لغة عامية".² ويتضح لنا من هذا أن جورج يول يربط الاستراتيجية التضامنية بصيغ التهذيب الإيجابي فهي تعكس لنا علاقه "المرسل" بالمتلقي من خلال أحداث نوع من التقارب من المتخاطبين "المرسل" و"المرسل إليه".

"ومن شأن الخطاب، بهذه الاستراتيجية أن يساوي بين درجات أطرافه، وأن يقلص المسافات ويقلل الدرجات، مما يضيق معه إطار الفرقة وتنتفي به العوامل التشتت حتى تصبح العلاقة في نهاية الخطاب أفضل منها في بدايته، فتؤثر في عدد من العوامل الاجتماعية مما يدعو طرفي الخطاب الى تطويرها".³ ونقف من خلال الكلام السابق على حقيقة أن الاستراتيجية التضامنية تسهم في إذابة الفروق بين طرفي العملية التواصلية بحيث تجعلها على كفة واحدة مما ينعكس إيجابا على الخطاب ويتجلى ذلك في زيادة التفاعل بين "المرسل" و"المرسل إليه" وتطوير العلاقة بينهما فينتج لنا ذلك صورة خطابية أفضل وأصفي من صورة بدايته.

¹. عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، مقاربه لغويه تداولية، ص 257.

². جورج يول، التداولية، ص 106.

³. عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقاربة لغويه تداولية، ص 258.

ونقدم كمثال توضيحي للاستراتيجية التضامنية ما أورده "عبد الهادي بن ظافر الشهري" في كتابه "استراتيجيات الخطاب" حيث أشار إلى أحد الأمثلة بقوله "دخل سعيد بن مرة على معاوية فقال: ما أنت؟ فقال: أنت السعيد، وأنا ابن مرة، وقال: السفاح للسيد الجمبري: أنت السيد؟ قال: أنا ابن أبي وأمير المؤمنين هو السيد وسأل رسول الله صلى الله عليه وسلم قيس بن سعد. أنت أكبر أم أنا؟ فقال: رسول الله أعز وأكبر وأنا أقدم منه من المولد، وقال: عمر بن عثمان لطويس: أين اسن؟ قال لقد شهدت زفاف أمك المباركة على أبيك الطيب".¹ وبناء على الحوار الوارد في النص المقتبس، والذي دار بين سعيد بن مرة ومعاوية نتأكد أن الهدف من استعمال استراتيجية تضامنية هو الوصول إلى نوع من التكافؤ بين "المرسل" و"المرسل إليه" بما يزيل الحواجز الافتراضية بينهما وينفي المسافات الاجتماعية الموجودة بينهما، فتقترب الرؤى وتتوطد العلاقات ويجتمع كل ذلك في لغة الخطاب.

ومن بين عناصر الاستراتيجية التضامنية نذكر منها :

- ❖ مدى التشابه /الاختلاف الاجتماعي.
- ❖ مدى تكرار الاتصال.
- ❖ مدى امتداد المعرفة الشخصية.
- ❖ درجة التآلف أو كيفية معرفة طرفي الخطاب لكل منهم.
- ❖ مدى الشعور بتطابق المزاج أو الهدف أو التفكير.
- ❖ أثر الايجابي/ السلبي.²

يتضح لنا من خلال هذه العناصر الستة أنه يجب أن يكون الدارس على علم بمدى الاختلاف والتشابه الاجتماعي الموجود بين عنصري الخطاب "المرسل" و"المرسل إليه"، وما طبيعة الاتصال بينهما: هل هو تواصل دائم أم تواصل منقطع؟ هل هما على (معرفة شخصية

¹. محمد الغلايني، [استراتيجيات الخطاب في محاضرات الادباء للراغب الاصفهاني]، مجله اشكالات في اللغة والادب كليه الآداب واللغات، اللغة العربية وآدابها جامعه الخليجي، الاغواط، الجزائر، ع1 مج 9، 2020، ص593.

². عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغويه تداولية، ص259.

من قرابة) الآخر، ووجوب معرفة مزاج وتفكير المتخاطبين، وهل هذا الخطاب يؤثر بالسلب أو الإيجاب عليهم؟ وهل هذا الخطاب يؤدي إلى نجاح العملية التواصلية أم فشلها.

أدوات الاستراتيجية التضامنية :

أشار "هدسون" "Hedsson" إلى أن "كل اللغات لها وسائلها للدلالة على الاختلاف الاجتماعي، التي تدل على أي من التضامن أو القوة أو كليهما، ويمكننا تفسير ذلك بقولنا أن التضامن والقوة من أهم العوامل المؤثرة في عملية الاتصال الاجتماعي المباشر بين الأفراد".¹ ويفهم من هذا القول أن الخطاب لا يتجسد إلا بوسائل لغوية وهذه الوسائل هي التي تعدد نوع الاستراتيجية.

كما أشار "عبد الهادي بن ظافر الشهري" إلى أن وسائل الاستراتيجية التضامنية تنقسم إلى قسمان :

- الأدوات مثل: العلم، ألفاظ المعجم.....

- الآليات مثل: المكاشفة، نكران الذات....

أ- الأدوات اللغوية: ومنها:

1- العَلْمُ: "هناك أدوات لغوية للدلالة على العلم، وهي الاسم عموماً، الكنية واللقب،

وتتفاوت من ناحية تجسيدها للاستراتيجية التضامنية، فأبرزها هو الاسم فالكنية فاللقب، فهذا هو الترتيب في قوة دلالتها على التضامن".²

2- ألفاظ المعجم: منها ألفاظ التهئة والترحيب، يستعملها المرسل تضامناً مع المرسل إليه.

3- الإشارات: "يحول بعض الأدوات الإشارية في السياق الاجتماعي مثل الضمائر

وغيرها، من وظيفتها الدلالية للدلالة على المرجع، إلى وظيفتها التداولية بانعكاسها مؤشراً على قصده".³

¹ هـسون، علم اللغة الاجتماعي، تر: محمود عياد، عالم الكتب، القاهرة، مصر ط2، 1990م، ص 196.

² عبد الهادي بن ظافر الشهري، الخطاب استراتيجيات مقارنة لغوية تداولية، ص270.

³ المرجع نفسه، ص 287.

ومن بين الإشارات أيضا ضمير الشأن.

ب- الآليات اللغوية:

1- **المكاشفة:** "يعتبر كشف الذات عنصرا من عناصر التضامن أو دليلا على القرب".¹

2- **نكران الذات:** "هذا ضرب من آليات التضامن التي يستعملها المرسل وهي نكران

ذاته لغة أو تجادلها، فيتحدث المرسل عن نفسه وكأنه يتحدث عن شخص آخر".²

3- **الإعجاب:** وذلك باستعمال أسلوب التعجب "قد يدل على استحسان شيء ما أو

استقباحه".³

4- **التصغير:** "تعد آلية التصغير، أو التقليل من الآليات اللغوية التي يستعملها المرسل دلالة

على التضامن".⁴

5- **الطرفة:** "تعد المداعبة من آليات التضامن التي يصنفها (براون وليفسون) على أنها من

استراتيجيات التأدب الاجتماعي".⁵

6- **المصانعة:** "من الآليات التي يجسد بها المرسل الاستراتيجية التضامنية ونحن بهذه

الآلية، العمل على منوال عمل المرسل في اللغة".⁶

7- **تأنيب الذات:** قد يتضامن المرسل بتأنيب ذاته أمام المرسل إليه مثلما ما يستعمل

الناس هذه الخطابات: **سود الله وجهي في تقصيري تجاهك في هذا الظرف...**⁷

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، الخطاب استراتيجيات مقارنة لغوية تداولية، ص 302.

² المرجع نفسه، ص 304.

³ المرجع نفسه، ص 305.

⁴ المرجع نفسه، ص 308.

⁵ المرجع نفسه، ص 311.

⁶ المرجع نفسه، ص 312.

⁷ المرجع نفسه، ص 319.

ب- الاستراتيجية التوجيهية:

أما الاستراتيجية التوجيهية تتمثل في جملة من الآليات والوسائل اللغوية التي نعمت إليها "المرسل" من أجل تبليغ أوامره ونواهيه بوجه خاص إلى "المرسل إليه" وإعلامه بحقيقتها محاولة منهم التأثير عليه ودفعه إلى القيام بأعمال أو تركها.

وعليه فإن الخطاب ذا الاستراتيجية التوجيهية يعد ضغطا وتدخلا ولو بدرجات متفاوتة على "المرسل إليه"، وتوجيهه لفعل مستقبلي معين. وهذا هو سبب تجاوز "المرسل" لتهديب الخطاب، من خلال استعمال بعض الأساليب والأدوات اللغوية التي لا تتضمن بطبيعتها ذلك، فتهديب الخطاب يأتي لديه في المقام التالي، في حين يتقدمه مرتبة تبليغ المحتوى¹. نلخص إلا أن الخطاب في الاستراتيجية التوجيهية عكس الخطاب في الاستراتيجية التضامنية، إذ يسعى إلى تبليغ الرسالة ويعتبرها هدفه الأول ثم يأتي تهديب الخطاب في المقام الثاني ويكون المرسل في هذا الخطاب يمتلك سلطة على المرسل إليه.

ولعل مرد ذلك أنه "توجد سياقات لا تناسبها الخطابات المرنة والتي بدورها تمنح الأولوية لمبدأ التهذيب، ومعايير التخلق ومن ذلك يعود إلى أسباب عدة منها ما له علاقة بأولية التوجيه على التأدب في الخطابات، كالقيام بالنصح والتحذير والأمر والنهي وغيرها. يولي المرسل غايته فيها لتبليغ قصده ومراده وتحقيق هدفه الخطابية، كما يقصد أيضا بالاستعمال هذه الاستراتيجية أن يفرض قيда على المرسل إليه حتى وإن كان هذا القيد بسيطا. أي له السلطة على المرسل إليه، أن يمارس فضولا خطابيا عليه بأن يوجه خطابه لمصلحته بالنفع من جهة ومن جهة أخرى بإبعاده من الضرر"². وقياسا على ما ذكر يمكن استخلاص ميزات عدة للاستراتيجية التوجيهية منها أنها تولي العناية بالتوجيه على حساب تهذيب الخطاب، وأنها تكون لأهداف معينة ترتبط بسياق الخطاب مثل الأمر، والنهي والإرشاد والنصح... وهذه الاستراتيجية تخلق قيда على المرسل إليه ناتج بالأساس من السلطة التي يمارسها المرسل عليه.

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، الخطاب استراتيجيات مقارنة لغوية تداولية، ص 322.

² المرجع نفسه، ص 322، 323.

ونضيف أنه "في الاستراتيجية التوجيهية يسعى "المرسل" إلى تثبيت الفرق بينه وبين "المرسل إليه" بممارسة السلطة في خطابه عندما يتكئ عند التلفظ بالخطاب بتجسيدها في لغته فيكون خطابه عندها لغة صارمة، لا يقبل النقاش أو التملص من تنفيذ دلالاته، لأن تمتع "المرسل" بالسلطة قد يقلص من حرية "المرسل إليه" في انتقاء استراتيجية خطابه".¹ لهذا عدت الاستراتيجية التوجيهية طريقة إكراه تقلص من حرية "المرسل إليه" في الخطاب وتحمله على السعي الى تطبيق دلالات خطاب وتنفيذها على أرض الواقع.

"يكون استعمال الاستراتيجية التوجيهية نابعا من علاقة سلطوية بين طرفي الخطاب وتفاوت هذه العلاقة من التباين الشديد حتى التقارب الملموس وتشكل عاملا من عوامل نجاح الاستراتيجية التوجيهية، فلو كان طرفا الخطاب على درجة واحدة لاستعاض المرسل باستراتيجية أخرى لأنه يعلم أنه لن يفلح في استعمالها ولن تستطيع أن ينجز بها فعلا ما، مما يجعله لا يفكر في استعمالها، لئلا يصبح خطابه مثار سخرية مع عدم ضمان نجاحه في توجيه "المرسل إليه" عندما تعوزه السلطة، فإذا كتب الطالب لزميله: اعتمدوا نجاح فلان".² ومن هذا القول يتبين لنا أن الاستراتيجية التوجيهية تتأسس على مفهوم السلطة الذي يقتضي تفاوت في الدرجة الاجتماعية أو العلمية بين طرفي الخطاب، ولعل اشتراط التفاوت في هذا السياق راجع لكونه الأساس الذي يعتمد عليه المرسل في توجيه خطابه بالاستراتيجية التوجيهية، فلا نجاح للأفعال اللغوية التي يبتغي المرسل إنجازها (أمر، نهي، نصح، حث، ارشاد...) إلا بوجود هذا التفاوت بينه وبين المرسل إليه من حيث الدرجة، فيختار المرسل أدوات خطابية تعزز من الاستراتيجية التوجيهية.

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، مقارنة لغوية تداولية، ص322..

² المرجع نفسه، ص324.325.

ب- وسائل الاستراتيجية التوجيهية:

تعددت وتنوعت الوسائل اللغوية في الاستراتيجية التوجيهية وفقا لمقتضيات السياق والاستعمال التداولي الذي ترد فيه، ومن هذه الوسائل: "الأمر بأدواته، النهي، الاستفهام، التحذير، الإغراء، ذكر العواقب، التوجيه المركب، ألفاظ المعجم".¹

أ- الأمر: هو "طلب الفعل على وجه الاستعلاء، للأمر أربع صيغ: فعل الأمر، والمضارع المقرون بلام الأمر، واسم فعل الأمر، والمصدر النائب عن فعل الأمر".²

ب- النهي: "طلب الكف عن الفعل على وجه الاستعلاء، ولنهي صيغة واحدة هي المضارع مع لا الناهية، وقد تخرج صيغة النهي عن معناها الحقيقي إلى معان أخرى تستفاد من السياق وقرائن الأحوال، كالدعاء، والالتماس، والتمني، والارشاد و التوبيخ، والتئيس، و التهديد و التحقير".³

ت- الاستفهام: فهو "طلب الفهم أي طلب العلم بشيء لم يكن معلوما بواسطة أداة من أدواته وهي: الهمزة، وهل، ومنّ، وما".⁴

"يعد استعمال الأسئلة الاستفهامية من الآليات اللغوية التوجيهية، بوصفها توجه المرسل إليه إلى خيار واحد وهو ضرورة الإجابة عليها، ومن ثم فإن المرسل يستعملها للسيطرة على مجريات الأحداث، بل وللسيطرة على ذهن المرسل إليه".⁵

ومن أمثلة الاستفهام في القرآن الكريم قوله تعالى: " فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ ". سورة المائدة الآية

91

- هل تستطيع أن تنادي الكاتب؟.

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، مقارنة لغوية تداولية، ص 340..

² علي الجارم ومصطفى أمين، البلاغة الواضحة البيان - المعاني - والبديع، مؤسسة الكتب الثقافية، بيروت، لبنان، ط1، ص 150.

³ المرجع نفسه، ص 157.

⁴ عبد السلام محمد هارون، أساليب انشائية في النحو العربي، مكتبة الخانجي، القاهرة، مصر، ط2، 1979م، ص 18.

⁵ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ص 352.

ث- **التحذير**: هو تنبيه المخاطب على أمر يجب الاحتراز منه، فقد يكون مكروه يجب عليه تجنبه " أسلوب التحذير من آليات التوجيه ويتم ذلك من خلال استعمال أدوات معينة في أشكالها المباشرة".¹

ج- **الإغراء**: هو "عمل توجيهي مضاد للتحذير. فالتحذير هو توجيه إبعاد في حين يكون الإغراء هو توجيه تقريب".²

ح- **التحضيض والعرض**: التحضيض: هو "الطلب في حث وإزعاج، وأدواته "هلا"، "ألا"، "ألا"، "لوما"، "لولا".³

أما العرض: هو "الطلب بلين ورفق، وأدواته "ألا" كقولك: ألا تنزل ضيفا عندنا".⁴ ويلحق العرض بالتحضيض، والفارق بينهما هو قلة أدوات العرض بالرغم من أنه أكثر تلطفا".⁵

خ- **النداء**: هو "النداء بحرف نائب عن أدعو والأصل في مناداة القريب أن تكون بالهمزة "أو" "أي" وفي نداء البعيد أن تكون بغيرهما".⁶ كما أن النداء "يعد النداء توجيها لأنه يحفز المرسل إليه لردة فعل اتجاه المرسل، وللنداء أدوات كثيرة، ومن أبرزها حرف (الياء)".⁷

د- **التوجيه بالألفاظ المعجم**: "يمكن أن يستعمل المرسل بعضا من الألفاظ المعجمية التي تدل على التوجيه وذلك بالنصح تارة والتوجيه تارة، أو التوسل أو المناشدة أو الإشارة أو الاقتراح وغيرها كثر".⁸

¹. عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، مقارنة لغوية تداولية، ص355.

². المرجع نفسه، ص358.

³. عبد السلام محمد هارون، أساليب انشائية في النحو العربي، ص16.

⁴. المرجع نفسه، الصفحة نفسها.

⁵. عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقاربه لغوية تداولية، ص360.

⁶. عبد السلام محمد هارون، أساليب انشائية في النحو العربي، ص 18.17.

⁷. عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقاربه لغوية تداولية، ص360.

⁸. المرجع نفسه، الصفحة نفسها.

ذ- ذكر العواقب: و "من وسائل الاستراتيجية التوجيهية ذكر العواقب وهي من الآليات المباشرة وبالتالي القريبة، وهذا ما يستعمله المرسل ليوجه المرسل إليه وفق ما يريده هو غير مكترث بمنفعته".¹

ر- التوجيه المركب: "وقد يجمع المرسل بين أكثر من أسلوب في سياق واحد للتوجيه، فقد يكونان أسلوبين متضادين في الخطاب الواحد مثل استعمال أسلوب النهي، وأسلوب الأمر المضاد له شكلاً".²

ج- الاستراتيجية التلميحية:

تعد الاستراتيجية التلميحية من أهم الاستراتيجيات "فهي التي يعبر بها "المرسل" عن القصد بما يغير معنى الخطاب الحرفي، لينجز بها أكثر مما يقوله، إذ يتجاوز قصده مجرد المعنى الحرفي لخطابه، فيعبر عنه بغير ما يقف عنده اللفظ مستثمرا في ذلك عناصر السياق".³ ويفهم من هذا التعريف أن هذه الاستراتيجية تستعمل لنقل معنى ثانٍ يختلف عن المعنى الحرفي للخطاب ويعتمد "المرسل" في ذلك على عناصر السياق مثل المعرفة المشتركة والافتراض السابق... فينتج معنى جديد لا يصرح به تصريحاً وإنما يلمح إليه تلميحاً.

هذا وقد ارتبط مفهوم الاستراتيجية التلميحية عند العرب القدماء بالتخصصات المختلفة كالعلوم الأدبية واللغوية، ومنها ما ارتبط بعلوم الفقه وأصوله، وكانت الاستراتيجية التلميحية مركز الدرس البلاغي فيما يخص الكناية والمجاز والتشبيه والحذف".⁴ أي أن الاستراتيجية التلميحية لم تنحصر في التراث اللغوي العربي في علم بعينه بل شملت علوم عدة، أدبية ولغوية على السواء، بل وحتى دينية في صورة علم الفقه وأصوله، ومع هذا يمكن القول أن

¹. عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقاربه لغوية تداولية، ص 361.

². المرجع نفسه، ص 363.

³. المرجع نفسه، ص 370.

⁴. صفية حمادو [استراتيجية الخطاب في أخبار الثقلاء. مقاربة تداولية] جامعة مولود معمري، تيزي وزو، كلية آداب ولغات، 2015، ص 81.

الاستراتيجية التلميحية ارتبطت أكثر ما ارتبطت بعلم البلاغة، فقد كانت مدار بحثه خاصة في مباحث علم البيان المتعلقة بالكنية والتشبيه والاستعارة والمجاز...

يرى "براون وليفنسون" "رغبة" "المرسل" أحيانا في التملص والتهرب من مسؤولية الخطاب، كما يقول براون وليفنسون، وذلك يجعل الخطاب يحتمل أكثر من تأويل، منها القريب و البعيد، فيختار "المرسل إليه" من التأويلات الممكنة ما يعتقد أنه الأنسب للسياق، مع استبقاء الفرصة لدى المرسل لينكر وينفي القصد الذي قد يوقعه في ورطة لو أقر بإنجاز فعل لغوي معين من خلال خطابه".¹ وبالتالي فإن هذه الاستراتيجية تتيح "للمرسل" فرصة التملص من مسؤوليته في الخطاب، ذلك أنه لا يبلغ قصده بطريقة مباشرة، بل بطريقة تلميحية تفتح عددا من التأويلات اللانهائية على "المرسل إليه" الذي يختار في أيها يمثل القصد الحقيقي "للمرسل"، ولا سبيل له من أجل ترجيح تأويل على آخر إلا بالعودة إلى السياق وإدراك العناصر المكونة له.

للاستراتيجية التلميحية عدة مسوغات نذكر منها: "التأدب في الخطاب، وهو من أهم الأسباب، إذ يستعملها "المرسل" مراعاة لما تقتضيه بعض الأبعاد، مثل البعد الشرعي (...). البعد الاجتماعي (...). وقد يكون التأدب: مع الذات بأن ينزه "المرسل" نفسه عن القول الفاحش أو ذكر ما يستغرب منه والمحافظة على صورته المعهودة.

- مع "المرسل إليه" بأن يحترمه فلا يذكر أمامه ما يحط من قدره أو يقلل من شأنه.
 - مع مكان الخطاب، فينزهه عن ذكره ما لا يليق بحرمة، مثل المسجد أو المجلس".²
 وبذلك فالجوء إلى الاستراتيجية التلميحية يكون نتيجة لعوامل متنوعة منها ما يرتبط بمبدأ التأدب في الخطاب وجعله متماشيا مع بعض التعاليم الشرعية والاجتماعية ومنها ما يتعلق بالتأدب مع الذات في حد ذاتها بأبعاد كل شبهة عنها أو تصور سيء قد يرسم حولها في حالة إنتاج الخطاب بغير هذه الاستراتيجية ومن مبررات استعمالها كذلك لسعي "المرسل" إلى الحفاظ على مكانة "المرسل إليه" والابتعاد عن كل ما قد يسبب الضرر له ويشوه من سمعته.

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ص 372.

² المرجع نفسه ص 371-372.

وقد تكون له "إعلاء المرسل لذاته على حساب الآخرين وإضفاء التفوق عليها بذكر معاييبهم أو الانتقاص من أقدارهم مثلا، لأن التفوق حاجة فردية ومنزع إنساني ويمكن التلميح به عند التعريف بهؤلاء الناس واحتقارهم، بل وبتصنيفهم في طبقة أدنى من خلال مفهوم الخطاب".¹ وفي ضوء هذا يتجلى مصوغ آخر من مصوغات استعمال الاستراتيجية التوجيهية يتمثل في رغبة المرسل في إعلاء نفسه وإبراز قيمته والإشارة إلى تفوقه في مقابل الحط من شأن الآخرين ووصفهم في طبقات دنيا ليصل إلى طبقاته.

وتستعمل كذلك "استجابة للخوف، لذلك يستعمل "المرسل" هذه الاستراتيجية لئلا يتخذ المرسل إليه خطابه دليلا عليه ولذلك فقد يجيبه "المرسل إليه" بخطاب تلمحي، يشوبه الحذر أيضا".² أي أن الخوف عامل مهم في توجيه "المرسل" إلى استعمال هذه الاستراتيجية فينتج بذلك خطابا تلميحيا يشوبه الحذر والتوجس من شخص "المرسل إليه" فيقلل بذلك من إمكانية فهم هذا الأخير (المرسل إليه) خطابه وبالتالي لا يستطيع أن يجعل خطابه حجة عليه.

ويجربى توظيفها أيضا من أجل "العدول عن محاولة إكراه "المرسل إليه" أو إخراجها بإنجاز فعل قد يكون غير راغب في إنجازه، بمنحه فرصة للرفض والمناورة باللغة، فلا يعمد المرسل إلى إخراجها".³ ومنه فالاستراتيجية التلمحية مقيدة في تقليل الضغط على "المرسل إليه" ورفع الإحراج عنه وفتح المجال أمامه للرفض والمقاومة والرد عن طريق اللغة.

تسهم أيضا في "الاستغناء عن إنتاج عدد من الخطابات والاكتفاء بإنتاج خطاب واحد ليؤدي معنيين هما المعنى الحرفي والمعنى المستلزم في الآن نفسه".⁴ وبذلك فإنها تمثل وسيلة للاقتصاد في الخطابات المنجزة فبدل أن ينتج "المرسل" خطابات عدة لتبليغ مقاصده بإنتاج خطاب واحد يحمل معنيين في آن نفسه، أحدهما حرفي يفهم من لغة الخطاب مباشرة، والآخر

¹. عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ص 372.

². المرجع نفسه، ص 373.

³. المرجع نفسه، الصفحة نفسها.

⁴. المرجع نفسه، ص 373.

غير مباشر أو مستلزم يستخلص من الظروف والملابسات المحيطة بعملية إنتاج الخطاب أو ما يمكن تسميته اختصاراً بالسياق.

وسائل الاستراتيجية التلميحية:

للاستراتيجية التلميحية عدة أدوات ووسائل منها والتهكم الاستعارة، والتهكم الأسئلة البلاغية...¹ فقط تعددت الوسائل "ويمكن تقسيم أدوات الاستراتيجية التلميحية وآلياتها إلى أقسام وهي: أدوات والآليات اللغوية بما في ذلك الآليات البلاغية والآليات شبه المنطقية".² فمن الأدوات اللغوية ما يلي:

أ- ألفاظ الكنايات والروابط والظروف الإنجازية: ونذكر منها في اللغة العربية، "كم الخبرية"، و"كذا"، و"كأين"، و"ليت"، و"ذيت"، وهناك أدوات أخرى مثل "حتى" بوصفها علامة على الحد من سلم تراتبي " كما في خطاب المعلم حتى عبد المجيد نجح في الامتحان بوصفه طالباً كسولاً، إذ إن (حتى) حرف يدل في هذا الخطاب على الدرجة الدنيا في السلم التي يمثلها عبد المجيد"³. وكذلك "إنما"، في "أسلوب الحصر".⁴ ومنها كذلك "لو" خصوصاً لو الشرطية الامتناعية.⁵

ب- الأفعال اللغوية: مثل الأمر والنهي والاستفهام والنداء فهي تعمل المعاني الخفية التي تتضح من خلال السياق وهذه الآلية هي آلية مشتركة بين التلميح والتوجيه و"الأفعال اللغوية غير المباشرة هي التي ينجزها المرسل باستعمال أفعال اللغوية أخرى".⁶

ج- الترديد: يحدث أن يخطئ الإنسان في معلومة معينة وهو يتلفظ بخطابه وقد يتعذر على المرسل إليه أن يصحح معلوماته مباشرة للأسباب عديدة ولذلك يلجأ إلى إحدى آليات

¹ عبد الهادي بن ظافر الشهري، إستراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ص 385.

² المرجع نفسه، الصفحة نفسها.

³ المرجع نفسه، ص 386.

⁴ المرجع نفسه، ص 387.

⁵ المرجع نفسه، الصفحة نفسها.

⁶ المرجع نفسه، ص 388/389.

الاستراتيجية التلميحية وهي تكرار الخطاب نفسه مع التلطف بالمعلومة في صورتها الصحيحة".¹

د - الملمحات: "هناك أدوات لغوية تستعمل في بنية الخطاب المنجز لتكون مؤشرا

تلميحيا على القصد أو لتحديد توجه المرسل نحو محتوى القضية مثل تلك الأفعال المعجمية التي تدل على الافتراضات والتأكيدات والشكوك وغيرها مما يراه المرسل".²

هـ - التعبير الاصطلاحي: وهو مجموعة كلمات تكون بمجموعها دلالة غير الدلالة

المعجمية لها مفردة ومركبة وهذه الدلالة تأتيها من اتفاق جماعة لغوية ويتميز بالثبات.

و - التشبيه: "قد يقع التلميح في مستويين من مستويات اللغة وهما: في اللفظ المفرد

الوارد في الخطاب. أو في الخطاب المركب. ويمثل القسم الأول آليات التشبيه والاستعارة والكناية أما القسم الثاني فيمثل آليات التعريض".³

ز - الاستعارة: يلجأ المخاطب إلى استعمال الاستعارة وهو يريد التلميح إلى سما معينة

لا تتبادر إلى الذهن مباشرة، والاستعارة هي تشبيه بليغ حذف أحد طرفيه وهي من الصور البيانية ومن أمثلة الاستعارة في القرآن الكريم قوله تعالى: " قَالَ رَبِّ إِنِّي وَهَنَ الْعَظْمُ مِنِّي وَاشْتَعَلَ الرَّأْسُ شَيْبًا." سورة مريم الآية 4.

ح - الكناية: وهي "ترك التصريح بذكر الشيء إلى ذكر ما يلزمه لينتقل من المذكور

إلى المتروك".⁴ ومن أمثلة الكناية في القرآن الكريم قوله تعالى: " وَإِذَا مَرُّوا بِاللَّغْوِ مَرُّوا كِرَامًا" سورة الفرقان الآية 72 .

ط - التهكم: "يستعمل المرسل آلية التحكم بوصفها إحدى آليات الاستراتيجية التلميحية

¹. عبد الهادي بن ظافر الشهري، إستراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ص 396/395.

². المرجع نفسه، ص 396.

³. المرجع نفسه، ص 409.

⁴. سراج اللمة والدين أبي يعقوب ياسوف ابن أبي بكر محمد بن علي السكاكي، مفتاح العلوم، ص 418.

وهذا يستلزم قصدا غير ما يدل عليه الخطاب بمعناه الحرفي فقط بل إنها في مصطلح علماء البيان عبارة عن إخراج الكلام على ضد مقتضى الحال استهزاء بالمخاطب".¹

ي- التعريض: "يستعمل المرسل آلية لا يرتبط فيها اللفظ والقصد برابط لغوي، وإنما يعتمد في بيان قصده على إسهام عناصر السياق، التي يوظفها المرسل إليه لفهم قصد المرسل".² فالتعريض هو ضد أو خلاف التصريح وهو قول كلام لا تصرح فيه بمرادك منه.

¹. عبد الهادي بن ظافر الشهري، إستراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، ص414.

². المرجع نفسه، ص420.

الفصل الثاني

استراتيجيات الخطاب في

كتاب المدهش لابن الجوزي

ومقاصدها

بطاقة قراءة في كتاب المُدهش لابن الجوزي:

ملخص الكتاب:

عنوان الكتاب: المُدهش

اسم المؤلف: أبو الفرج جمال الدين عبد الرحمن بن علي بن محمد الجوزي.

المحقق: الدكتور مروان قيان.

دار النشر: دار الكتب العلمية.

بلد النشر: بيروت، لبنان

الطبعة: الثانية

سنة الطبعة: 2005.

المجلدات: 01.

عدد الصفحات: 560.

كتاب المُدهش هو واحد من أشهر كتب الإمام الفقيه والمؤرخ الشهير أبو الفرج جمال الدين عبد الرحمن بن علي بن محمد الجوزي، نال هذا الكتاب شهرة واسعة، وانتشر انتشارا كثيرا لتمييزه عن غيره من المؤلفات في مجاله، فقد تميز بأسلوب الوعظ والإرشاد فقط أصاب الجوزي في تسميته كتابه هذا فله في تسمية مؤلفاته توفيقا يعبر عن المعية وإدراك عميق للأثر الذي تركته كتاباته، فكتاب المُدهش مدهش حقا نتيجة ما تتعرف عليه من معلومات ينفر أن تعثر عليها بمجموعها في كتب متخصصة كذلك سعة علم الإمام ابن الجوزي فيما تناوله من مواضيع في كتابه فقد قسم كتاب المُدهش إلى خمسة أبواب، مع إدراج بين فقرات الكتاب عددا من الاقتباسات الشعرية لعدد من الشعراء، في الأبواب الأربعة الأولى تناول فنونا هي الوعظ، فلا غنى للوعظ في كلامه، ففيها كل غريب من قول وحادثة ومما يحتاجه المرء في مراجعته إلى وقت طويل وجهد كبير فقد تميز الشهري في لغته وأسلوبه بالوعظ والإرشاد، جاء الباب الأول تحت عنوان: في علوم القرآن الذي اندرج تحته عدد من الفصول منها فصل في ذكر الخطاب بالقرآن، فصل في ذكر أمثال القرآن ودقائقه، أما الباب الثاني تحت عنوان: في تصريح اللغة وموافقة القرآن لها تناول فيه مواضيع اللغة، علومها ومتشابهاتها.

والباب الثالث تحت عنوان: في ذكر عيون الحديث الذي تحدث فيه عن السيرة النبوية والصحابة وما يلزم من المعارف لتمييز بين الصحابة وقصص الأنبياء، والباب الرابع بعنوان في ذكر عيون التاريخ، ذكر فيها عجائب الاتفاقات والصدف وضمنه قوائم لطواعين والزلازل، من بدء الإسلام وحتى عصره، أما الباب الخامس: في المواعظ وهذا الباب انقسم إلى قسمين القسم الأول في القصص والثاني يذكر فيه المواعظ مطلقا، فالقسم الأول اندرج تحته ستة وعشرون فصلا كل فصل يتناول فيه قصة من قصص الأنبياء، والقسم الثاني اندرج تحته مئة فصل ذكر موعظة تميزت موعظة بمخاطبة العقل بالدليل تارة ومخاطبة القلب بالعاطفة تارة أخرى وفي هذا تبرز قدرته الوعظية، كما استشهد بالآيات والأحاديث والأشعار والأمثال فقد بلغ

بها منزلة وكان على اطلاع واسع على خواص النباتات باختلاف أنواعها وأشكالها وأحوال نباتاتها بالأجواء العادية والصعبة والدليل على ذلك استشهاده لحيات النباتات والحيوانات.

وفي الأخير يتضح لنا أن هذا الكتاب لا يعالج موضوعا واحدا إنما عالج مجموعة من المواضيع عبر فيها الكاتب عن عبقريته ومكانته العلمية والوعظية.

التعريف بصاحب الكتاب

هو الإمام أبو الفرج عبد الرحمن بن علي بن محمد بن علي بن عبيد الله بن عبد الله بن هادي ابن أحمد بن محمد بن جعفر الجوزي ولد سنة 508 هجري، في مدينة بغداد بالعراق، اشتهر باسم ابن الجوزي نسبة إلى مشرعة الجوز على نهر البصرة أو إلى وجود شجرة جوز في بيته وكانت الشجرة الوحيدة في البلدة. وهو عربي قرشي تيمي بكري يتصل نسبه بأبي بكر الصديق [رضي الله عنه]، وعرف بالبغدادي مولدا وإقامة وبالحنبلي مذهباً، نشأ ابن الجوزي في عائلة غنية تعمل في تجارة النحاس، ساعده ذلك على تفرغه لطلب العلم، تتلمذ على يد عمد من كبار علماء عصره، كالقاضي أبي بكر الأنصاري، درس العلم وهو صغير، فسمع الحديث وحفظ القرآن على الحافظ محمد بن ناصر الحنبلي، ثم درس الوعظ على يد أبي القاسم الهروي، وبعده صاحب الفقيه ابن الزاغوني الحنبلي، أخذ عنه من فنون العلم حظاً وافراً، وخصوصاً الحديث والفقه الذي أصبح في عصر ابن الجوزي فناً له أصوله، وقواعده، كما أسس مدرسته "بدر دینار" وجعل فيها مكتبة كبيرة ووقف كتبه فيها، كما عمل بالتدريس في عدد من المدارس. كان علامة عصره وإمام وقته في الحديث، وصناعة الوعظ عين من طرف الوالي ابن يونس الحنبلي في منصب الوزراء، وبعد أن تولى ابن القصاب منصب الوالي لاحق كل من له علاقة بابن يونس الحنبلي، فنفي ابن الجوزي إلى مدينة واسط، بعد خمس سنوات عاد ابن الجوزي من المنفى إلى مجالس الوعظ في بغداد بحضور الخليفة، تميز بغزارة إنتاجه الأدبي وكثرة مصنّفاته التي بلغت الثلاثمئة مصنف ومؤلف، من أهم مؤلفاته نذكر :

- كتاب الأذكياء .
- كتاب حفظ العمر .
- كتاب أخبار النساء .
- كتاب مناقب عمر بن الخطاب .
- كتاب وداع رمضان .
- كتاب أخبار الحمقى و المغفلين
- كتاب تلبيس إبليس
- كتاب رسالة إلى ولدي
- كتاب بحر الدموع
- كتاب صيد خاطر
- كتاب عيون الحكايات

توفي ابن الجوزي في مدينة بغداد عام 579

المبحث الأول: الاستراتيجية التضامنية في كتاب المُدهش لابن

الجوزي

1- اسم العالم:

يعتبر كتاب المُدهش لابن الجوزي من أفضل الكتب بلاغة وفصاحة في الوعظ والإرشاد وعدم الإغترار بالدنيا الفانية وعلوم القرآن الكريم في اللغة وفوائدها في الحديث والسيرة، حيث يعرف بلغته الراقية. ومن هذا الكتاب يسوق أمثلة للنوع الأول من استراتيجيات الخطاب بادئين بالمثال الأول حيث قال ابن الجوزي "اعلموا أن الله تعالى خلق آدم عليه السلام آخر الخلق، لأنه مهد الدار قبل الساكن، وأقام عذره قبل الزلل، بقوله في (الأرض) فظنت الملائكة أن تفضيله بنفسه، فظنت الفضل عليه، فقالوا (أتجعل فيها) فقولوا بلفظ (إني أعلم) فلما صوره، ألقاه خلقاً، فلما عاين إبليس تلك الصورة، بات من الهم في صورة، فلما نفخ فيه الروح، بات الحاسد ينوح، ثم نودي في نادي الملائكة (اسجدوا لآدم) فتطهروا من غدير (لا علم لنا) ¹. من هذا المثال نجد أن أداة الاستراتيجية التضامنية في هذا المثال هي ذكر اسم العلم «آدم» واسم العلم عند علماء النحو هو كل ما يدل على مسماه الذي يطلق عليه على وجه الاطلاق بلا قيود ليصبح بذلك علامة على مسمى ليميز به عن غيره من الاسماء نحو آدم، أيوب، مصر ومنه نستنتج قصة خلق أول البشر (آدم) على قصة خلق السماوات والأرض انتقالاً بهم في الاستمالة على أن الله واحد وعلى بطلان شركهم وتخلص من ذكر خلق السماوات والأرض إلى خلق النوع الذي هو سلطان الأرض والمتصرف على أحوالها ².

¹. أبو الفرج جمال الدين عبد الرحمان بن علي محمد الجوزي، المُدهش، تح: مروان قباني، دار الكتب العلمية، لبنان، بيروت،

ط2، 2005م، 76.

². محمد الطاهر ابن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، دار التونسية للنشر، 1984، دط، ج17، ص396.

فالله عز وجل خلق آدم في الارض ليخلفه في الأرض فكان للملائكة رد في قوله تعالى « قالوا أتجعل فيها » والمقصود من القصة وأن تصير جملة إذ تابعة له إذ الظرف تابع للمظروف والاستفهام المحكي عن كلام الملائكة محمول على حقيقته مضمن معنى التعجب والاستبعاد من أن تتعلق الحكمة بذلك فدلالة الاستفهام على ذلك هنا بطريقة الكناية مع تطلب ما يزيل انكارهم واستبعادهم فلذلك تعني بقاء الاستفهام على حقيقته فلانا لمن توهم الاستفهام هنا لمجرد التعجب، والذي أقدم الملائكة على هذا السؤال أنهم علموا أن الله لما أخبرهم أراد منهم إظهار علمهم اتجاه هذا الخبر لأنهم مفتورون على الصدق والنزاهة من كل مؤاربة، وهم كانوا على علم أن مراد الله من خلق الأرض هو صلاحها وانتظام أمرها وإلا لما كان للاستفهام المشوب بالتعجب موقع علم مراد الله ذلك من تلقيهم عنه سبحانه¹. وقد جاوبهم سبحانه وتعالى «إني أعلم» وهو "جواب لكلامهم فهو جار على أسلوب المقابلة في المحاورات كما تقدم، أي أعلم ما في البشر من صفات الصلح ومن صفات الفساد وأعلم أن صلاحه يحصل منه المقصد من تعمير الأرض وأن فساده لا يأتي على المقصد بالإبطال وأن في ذلك كله مصالح عظيمة ومظاهر لتفاوت البشر في المراتب".² فجاء أمر الله عز وجل للملائكة بالسجود لآدم عليه السلام في قوله « اسجدوا لآدم» مع أننا نعلم أن السجود لا يكون إلا لله تعالى لكن في الآية الله عز وجل هو من أمر الملائكة بالسجود "وتعدية اسجدوا لاسم آدم باللام دال على أنهم كلفوا بالسجود لذاته وهو أصل دلالة لام التعليل إذ علق مادة السجود مثل قوله تعالى « فاسجدوا لله واعبدوه» وقوله « لا تسجدوا للشمس ولا للقمر». ولا يعكر عليه أن السجود في الاسلام لغير الله محرم لأن هذا شرع جديد نسخ ما كان في الشرائع الأخرى، ولأن سجود الملائكة من عمل العالم الأعلى وليس ذلك بداخل تحت تكاليف أهل الأرض فلا طائل

¹. محمد الطاهر ابن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ج2، ص401-403.

². المرجع نفسه، ص 406-407.

تحت إطالة البحث في أن آدم مسجود له أو هو قبلة للساجدين كالكعبة للمسلمين".¹ فسجد الملائكة إبليس رفض السجود لآدم عليه السلام .

وذكر اسم العلم له أثر كبير في توجيه السياق العام في الخطاب السالف الذكر. حيث أن المرسل (الله سبحانه وتعالى) إلى المرسل إليه (الملائكة) للتعريف بآدم عليه السلام وكذلك ليبين الله تعالى للملائكة أنه خلق آدم وحدده بأنه سيكون خليفته في الأرض وليبين مرتبة آدم عليه السلام ومكانته وأنه أعلى منهم وأول مخلوق بشري يحكم في الأرض. لنجد أن وظيفة اسم العلم في الاستراتيجية التضامنية في هذا المثال هي ذكر المرسل (الله) لاسم العلم (آدم) وذلك لقربه منه ولمكانته العالية عنده بغرض التعريف بآدم عليه السلام مستعملا اسم العلم كذلك للتعريف بنفسه مع غيره يكون التفاوت في المرتبة والدرجة فالله عز وجل (المرسل) أعلى منزلة من المرسل إليه (الملائكة و إبليس).

2- الضمير أنا:

ونجد كذلك في كتاب المدهش أدوات الاستراتيجية التضامنية بكثرة في مضامين الكتاب، منها ما جاء في قصة إبراهيم عليه السلام: "كان الكهنة قد حذرت النمرود وجود محارب غالب، ففرق بين الرجال والنساء، فحمل به على رغم أنف اجتهاده، فلما خاض المخاض في خضم أم إبراهيم وجعلت بين خيف الخوف وحيز التحيز، فوضعتة في نهر قد يبس، وسترتة بالحلفاء ليلتبس، وكانت تختلف لرضاعه، وقد سبقها رضاع (ولقد آتينا إبراهيم رشده من قبل) فلما بلغ سبع سنين، رأى قومه في هزل (وجدنا آباءنا) فجد لهم فجادلهم فجدّ لهم وأبرز نور الهدى في حجة (ربي الذي يحيي ويميت) فقابله النمرود، بسهي السهو في ظلام (أنا أحيي) فللقاه كاللقى على عجز العجز".² وموطن الشاهد في هذا المثال هو الأداة "أنا" وهي من الاشارات التي تعد من وسائل الاستراتيجية التضامنية في هذا الخطاب "أنا أحيي"، فهذا القول يتحدث عن

¹. محمد الطاهر ابن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ص 422.

². ابن الجوزي، المدهش، ص 85.

قصة إبراهيم عليه السلام مع النمرود فعندما دعا سيدنا إبراهيم عليه السلام النمرود لعبادة الله وأن لا يشرك به أحد، كفر وادعى الربوبية وطغى وتجبر، فقد ولد إبراهيم عليه السلام وأتاه الله تعالى رشه من قبل وذلك ب" الاخبار عن إيتاء الرشد إبراهيم بإسناد الإيتاء إلى ضمير الجلالة" لمثل ما قرر في قصة موسى وهارون لتنبه على تفخيم ذلك الرشد الذي أوتيه. والرشد: الهدى والرأي الحق وضده الغي وتقدم في قوله تعالى: " قَدْ تَبَيَّنَ الرُّشْدُ مِنَ الْغَيِّ " سورة البقرة الآية 256. وإضافة الرشد إلى ضمير إبراهيم من إضافة المصدر إلى مفعوله، أي الرشد الذي ارشده وفائدة الإضافة هنا التنبه على عظم شأن هذا الرشد أي رشدا يليق به، لأن رشد إبراهيم قد كان مضرب بالأمثال بين العرب وغيرهم أي هو الذي علمتم سمعته التي طبقت الخافقين بالرشد من جانب الله تعالى، فإن الإضافة لما كانت على معنى الكلام كانت مفيدة للاختصاص وكأنه انفرد مني، وفيه إيماء إلى أن إبراهيم كان قد انفرد بالهدى بين قومه".¹

فقد دعاهم إلى عبادة الله وحده لا شريك له إلا أنهم أصروا على كفرهم بحجة أنهم وجدوا آبائهم يعبدون الأصنام فتتبعوا آبائهم، " وجأؤوا في جوابه لما توهموا إقناعه به وهو أن عبادة تلك الأصنام كانت من عادة آبائهم فحسبوه مثلهم يقدر عمل الآباء ولا ينظر في مصادقته الحق، ولذلك لم يلبث أن أجابهم (لقد كنتم أنتم وآبائكم في ضلال مبين)".²

حيث دار حوار بين النمرود وسيدنا إبراهيم عليه السلام، في هذا الحوار ادعى النمرود الربوبية وكان إبراهيم عليه السلام يدعوه إلى عبادة الله فقال له إبراهيم عليه السلام بأن الله يحيي ويميت فيرد عليه النمرود بقوله أنا أحيي وأميت فقد كان يحضر رجلان يقتل أحدهما ويعتق الآخر أو يعفو عن الآخر ظنا منه أنه بفعله هذا أنه قد أمات الأول وأحيا الثاني بقدرته، فقد قال تعالى في سورة البقرة " إذ قال: إبراهيم ربي الذي يحيي ويميت قال: " أنا أحيي وأميت"

¹. محمد الطاهر ابن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، دار التونسية للنشر، 1984م، دط، ج17، ص92-93.

². المرجع نفسه، ص 95.

فإنما قال: إبراهيم عليه السلام بأن الله عز وجل هو الذي يحيي ويميت رد النمرود" بجملة قال أنا أحيي بيان لجاج والتقدير حاج إبراهيم قال: أنا "أحيي وأميت" حين قال له إبراهيم "ربي الذي يحيي ويميت"، وقد جاء بمغالطة عن جهل أو غرور في الإحياء والإماتة إذ زعم أنه يعمل إلى من حكم عليه بالموت فيعفو عنه وإلى بريء فيقتله، كذا نقلوه ويجوز أن يكون مراده أن الإحياء والإماتة من فعله هو لأن أمرهما خفي لا يقوم عليه برهان محسوس.

وقرأ الجمهور ألف ضمير (أنا) بقصر الألف بحيث يكون كفتحة غير مشبعة وذلك استعمال خاص بألف (أنا) في العربية وقرأه نافع وأبو جعفر مثلهم إلا إذا وقع بعد الألف همزة قطع مضمومة أو مفتوحة كما هنا¹ رغم كفر النمرود إلا أن الخليل عليه السلام هزمه وأفحمه عندما قال له بأن الله تعالى يأتي بالشمس من المشرق فليأتي هو بها من المغرب إن استطاع فبهت وسكت وعجز ولم يجد ما يقوله.

ويبرز أثر هذه الأداة في هذا المثال من خلال استعمال المرسل (النمرود) لضمير المتكلم (أنا) في كلامه للمرسل إليه (إبراهيم عليه السلام) بغرض إبراز جبروته وللدلالة على قوته وأنه أعلى سلطة من المرسل إليه (إبراهيم عليه السلام) وتكمن وظيفة الضمير المتكلم (أنا) في الاستراتيجية التضامنية في هذا المثال هي أن المتكلم (النمرود) يستعمله في سياق كلامه ليحدد العلاقة التي تربطه بالمتلقي (إبراهيم عليه السلام) والتي تدل على إنتمائه، وكذلك الدلالة للتأكيد والتمييز ونستكشف مدلول الضمير أنا دائما من موطنها في كلام المرسل².

3- ألفاظ المعجم:

في قصة الذبيح "إسماعيل عليه السلام" "لما ابتلى الخليل بالنمرود فسلم، وبالنار فسلم، امتد ساعد البلاء إلى الولد المساعد، فظهرت عند المشاورة نجابة (افعل ما تؤمر) وأب يوصي الأب: أشدد باطي ليمنتع ظاهري من التزلزل، كما سكن قلبي مسكن السكون، واكفف ثيابك عن

¹ محمد الطاهر ابن عاشور، تفسير التحرير والتتوير، دار التونسية للنشر، 1984، دط، ج3، ص 33.

² بلحول خيرة، قراءة لكتاب استراتيجيات الخطاب، مقاربة تداولية لغوية لعبد الهادي بن ظافر الشهري، ص25.

دمي لئلا يصبغها عندي فتحزن لرؤيته أُمي، وأقر السلام عليها مني، فقال نعم العون أنت يا بني ثم أمر السكين على مرئي".¹ توجد في هذا المثال أداة من أدوات الاستراتيجية التضامنية وهي ألفاظ المعجم والتي تتمثل في ألفاظ القرابة ، ومن بين ألفاظ المعجم المذكورة في المثال نذكر الأب، بني، أُمي، وجاء في هذا المثال جزء من قصة ابتلاء الله عز وجل لنبيه إبراهيم عليه السلام بذبحه لابنه إسماعيل عليه السلام فقد كان إبراهيم يحب ابنه حبا كبيرا بعدما كبر إسماعيل عليه السلام وأصبح يسعى في مصالحه الدنيوية والآخروية رأى إبراهيم عليه السلام في منامه رؤيه أن الله تعالى يأمره بذبح ولده إسماعيل، وكما هو معروف فرؤيا الأنبياء وحي فما كان من نبي الله إبراهيم عليه السلام إلا تنفيذ أمر الله عز وجل دون تردد عرض إبراهيم الرؤيا على ابنه إسماعيل ليكون أطيب لقلبه وأهون عليه من أن يأخذه قصرا أو يذبحه قهرا إلا أن رد إسماعيل عليه السلام كان بقوله " أفعلُ ما تُؤمُرُ "سورة الصافات الآية 102. لقد كان جواب إسماعيل لأبيه إبراهيم عليه السلام في غاية السداد والطاعة فهو كان ولدا بارا بوالده، " دون عطف جريا على حكاية المقاولات كما تقدم عند قوله تعالى: " أَتَجْعَلُ فِيهَا مَنْ يُفْسِدُ فِيهَا " سورة البقرة الآية 30. ابتداء الجواب بالنداء المنادى بوصف الأبوة وإضافة الأب إلى ياء المتكلم المعوضة عنها التاء المشعر تعويضها بصيغة الترقيق والتحنن والتعبير عن الذبح بالموصول وهو (ما تؤمر) دون أن يقول: اذبحني يفيد وحده إيماء إلى السبب الذي جعل جوابه امتثالا لذبحه وحذف المتعلق بفعل (تؤمر) لظهور تقديره: أين تؤمر به. وبقي الفعل كأنه من الأفعال المتعدية، وهذا الحذف يسمى بالحذف والإيصال كقول عمر بن معدي يكرب:

أمرتك الخير فافعل ما أمرت به فقد تركتك ذا مال وذا نشب

وصيغة الأمر في قوله (افعل) مستعملة في الإذن.

¹ ابن الجوزي، المُدْهَش، ص86.

وعدل عن أن يقال: اذبحني، إلى افعل ما تؤمر للجمع بين الإذن وتعليقه، أي أذنت لك بذبحي لأن الله تعالى أمرك بذلك، ففيه تصديق أبي وامثال أمر الله فيه".¹

قد أثرت هذه الأداة (الفاعل المعجم يا بني، الأب، أمي) في مضمون القول وسياقه فبينت لنا القرابة والعلاقة بين الأب إبراهيم عليه السلام والابن إسماعيل عليه السلام والتضامن بينهما. فالأب (إبراهيم عليه السلام) كان محبا، محن على ابنه (إسماعيل عليه السلام) والابن كان بارا مطيعا لوالده (إبراهيم عليه السلام) فقد سار على نصح أبيه.

وتكمن وظيفة استعمال أداة ألفاظ المعجم في الاستراتيجية التضامنية في:

- "التضامن في الخطاب (الكلام)".²

- "يستعمل المرسل ألفاظ المعجم من أجل تقرب إلى المرسل إليه، فيجعلها مؤشرا لغويا في خطابه، من خلال ذكر بعض الألفاظ للدلالة على التلاقي والتعارف بين طرفي الخطاب".³ وتكمل وظيفة هذه الأداة في هذا المثال عندما نادى إبراهيم عليه السلام ابنه يا بني لقربه منه وحبه الكبير له وجاء رد المرسل إليه (إسماعيل عليه السلام) يا أبتى رغم أنه قريب منه دلالة على علو مكانته عنده واحترامه له.

¹. محمد الطاهر بن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ج23، ص151-152.

². بلحول خيرة، [قراءة لكتاب استراتيجيات الخطاب، مقارنة تداولية لغوية لعبد الهادي بن ظافر الشهري]، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في اللغة العربية آدابها، إشراف أبو بكر بن مصطفى كلية الأدب العربي والفنون، جامعة عبد الحميد ابن باديس مستغانم، 2020-2021، ص25.

³. المرجع نفسه، ص 284.

المبحث الثاني: الاستراتيجية التوجيهية في كتاب المُدْهَش لابن الجوزي

1. الاستراتيجية التوجيهية:

الاستراتيجية التوجيهية هي التي تعتمد على إعطاء التعليمات والأوامر للأفراد المستهدفين فهي تعمل على إقناع كل فرد وتوجيهه إلى أفضل طرق لتنفيذ المهمة الخاصة به فالمستخدم لهذه الاستراتيجية غايته فيها تبليغ قصده وتحقيق هدفه الخطابى لأن هذه الأخيرة تكون مناسبة لخطابه في السياق والمضمون والهدف المطلوب من مضمون الخطابات، وهذا ما ينطبق على كتاب المُدْهَش في محتواه وتنطبق أدواتها عليه، ومن بين أدواتها نذكر النهي، الأمر، النداء وغيرها كثير. وفيما يلي نجد:

1. الأمر:

"فلما عم علم القحط أرض كنعان، خرج إخوته لطلب الميرة فدخلوا عليه في ظلام ظلمهم، فرآهم المظلوم بعيني (لتتبننهم) وخفى عليهم نعمة (اقتلوا يوسف) فأقبل عليهم سائلا، وأقبل الدمع سايلا وتقلقل الواجد، ليسمع أخبار الوالد".¹

تظهر في هذا المثال أداة الأمر وهي من أدوات الاستراتيجية التوجيهية في قوله: « اقتلوا يوسف» بارزة في فعل الأمر (اقتلوا) التي جاءت على صيغة إْفْعَلْ وهي صيغة فعل الأمر والأمر في اللغة هو الطلب أو الحال والشأن والسلطة أي هو طلب فعل الشيء على وجه الاستعلاء.

يعرض المثال الذي بين يدينا قصة يوسف عليه السلام بعد ما جرى له مع إخوته عندما حاولوا قتله إلا أن الله عز وجل جعل منه عزيز مصر وأمينا على خزائنها فبعد القحط الذي أصاب أرض كنعان كانت خزائن مصر ممتلئة بالخيرات وذلك لتنفيذهم لوصية يوسف عليه السلام وما أمرهم به من تذكير للمؤونة احتسابا لأيام القحط فذهب إخوته بطلب الميرة فلما

¹ ابن الجوزي، المُدْهَش، ص95.

رأهم (يوسف عليه السلام) عرفهم وتذكر ما فعلوه به عندما أرادوا قتله في قوله تعالى: « اقتلوا يوسف أو اطرحوه أرضاً» بمعنى أن " افعلوا به أحد الأمرين: إما القتل، أو الطرح في أرض، أو أشار بعضهم بالقتل وبعضهم بالطرح".¹

فقد عزم إخوته على إبعاد أخيه يوسف عن أبيهم يعقوب عليه السلام بسبب غيرتهم وحقدهم الشديد مهما كلفهم الأمر. ففعل الأمر (اقتلوا) " يستعمل في الارشاد وأرادوا ارتكاب شيء يفرق بين يوسف وأبيه عليهما السلام تفرقة لا يحاول من جرائها اقترابا من أن يعدموه أو ينقلوه إلى أرض أخرى فيهلك أو يفترس وهذه الآية من عبر الأخلاق السيئة وهي التخلص من مزاحمة الفاضل بفضله لمن هو دونه فيه أو مساوية بإعدام صاحب الفضل هي أكبر جريمة لاشتمالها على الحسد، والإضرار بالغير، وانتهاك ما أمر الله بحفظه وهم قد كانوا أهل دين ومن بيت نبوة وقد أصلح الله حالهم من بعد وأثنى عليهم وسماهم الأصبار".²

ومن خلال هذا المثال يتضح لنا أثر هذه الأداة (فعل الأمر) (اقتلوا) في كلام المخاطب هو تقرير مصير يوسف وهو القتل فيوسف عليه السلام غير مخير في هذا الأمر كما نكرنا سابقا الأمر في مفهومه فعند أمر المرسل (أحد إخوة يوسف) فما على المرسل إليه (بقية إخوة يوسف) إلا التنفيذ.

وبالتالي نجد أن وظيفة الاستراتيجية التوجيهية تكمن في كون التوجيهات فعلا كلاميا غرضه الإنجازي هو محاولة توجيه المخاطب (أخوة يوسف) إلى فعل شيء ما (وهو قتل يوسف عليه السلام) وهذا ما يؤدي بنا إلى قياس مدى نجاح أو فشل هذا الفعل الاستراتيجي.

¹. محمد سليمان بن عبد الله الأشقر، القرآن الكريم وبالهامش زبدة التفسير من فتح القدير، مكتبة دار الفيحاء، دمشق، سوريا، ط5، 1994م، ص303.

². محمد الطاهر بن عاشور، تفسير التحرير والتوير، ج12، ص223.

"وكذلك يعطي علو مرتبة المتكلم القول تأثيرا وهو الانصياع وهو ضرب من التأثير يركز على جانب السلوك تراكم فالأساس في وظيفة الأمر داخل الاستراتيجية هو العامل على سلوك معين مطلوب بقطع النظر عن الأثر الذهني الذي يكون لدى المخاطب".¹

2. النهي:

إضافة إلى أداة الأمر توجد أداة أخرى وهي أداة النهي وهو ضد الأمر بمعنى طلب الكف في الاستراتيجية التوجيهية هي أداة النهي وهو ضد الأمر بمعنى طلب الكف على جهة الإلزام على وجه الاستعلاء وهذا ما ظهر في قصة يوسف عليه السلام " لما تمكن الحسد من قلوب إخوة يوسف، أرى الظلوم مال الظالم في مرآة (إِنِّي رَأَيْتُ أَحَدَ عَشَرَ كَوْكَبًا) سورة يوسف الآية 04. فتلطفوا بخداع (مالك لا تأمنا) وشوقوا يوسف إلى رياضة (نرتع ونلعب) فلما اصحروا اظهروا المقت له، ورموا بسهم العدوان مقتله، ففسخ نهارا رفقه به ليلا انتهارهم له، فصح يهودا، في بقايا شفق الشفقة واغباش غيابة الحب (لا تقتلوا يوسف وألقوه في غيابة الجُب) فلما ألقوه، وقالوا هلك".² تحدث في هذا القول عن قصة يوسف عليه السلام مع إخوته فقد سيطر الحسد والحقد والكره لقلب إخوة يوسف خاصة بعد الرؤية التي قصها على أبيه يعقوب عليه السلام في قوله تعالى «إني رأيت أحد عشر كوكبا» وتفسير هذه الآية هو " أني رأيت أي: في المنام، أحد عشر كوكبا وتأويلها إخوته".³ فوضعوا كيد ليتخلصوا منه فقالوا لأبيهم بأن يسمح لهم بأخذه معهم بحجة اللعب لكن كان هدفهم من هذا الفعل هو قتله والتخلص منه وإبعاده عن أبيهم فسمح لهم أبوهم بأخذه معهم عندما كانوا يحاولون قتله تدخل أخوهم يهودا وحاول منعهم من قتله في قوله تعالى: «قَالَ قَائِلٌ مِنْهُمْ لَا تَقْتُلُوا يُوسُفَ وَأَلْقُوهُ فِي غِيَابَتِ الْجُبِّ يَلْتَقِطُهُ بَعْضُ السَّيَّارَةِ إِنْ كُنْتُمْ فَاعِلِينَ» سورة يوسف

¹. لينا محمود الجراح، الاستراتيجية التوجيهية في التراكم النحوية، ص11.

². ابن الجوزي، المدهش، ص94.

³. محمد سليمان بن عبد الله الأشقر، القرآن الكريم وبالهامش زبدة التفسير من فتح القدير، ص303.

الآية 10 " فأصل الجملة " « قال قائل» جار على طريقة المقاولات والمحاورات، كما تقدم في قوله تعالى: « أَتَجْعَلُ فِيهَا مَنْ يُفْسِدُ فِيهَا » سورة البقرة الآية. وهذا القائل أحد الإخوة ولذلك وصف بأنه منهم.

والعدول عن اسم العلم إلى التكرير والوصفية لعدم الجدوى في معرفة شخصه وإنما المهم أنه من جماعتهم، وتحببنا لما في اسم العلم من الثقل اللفظي الذي لا داعي إلى ارتكابه. قيل: أنه (يهودا) وقيل (شمعون) وقيل (روبين) والذي في سفر التكوين من التوراة أنه (راوبين) صدهم عن قتله وأن يهودا دل عليه السيارة كما في الإصحاح 37. وعادة القرآن أن لا يذكر إلا اسم المقصود من القصة دون أسماء الذين شملتهم، مثل قوله: « وَقَالَ رَجُلٌ مُؤْمِنٌ مِنْ آلِ فِرْعَوْنَ ». سورة غافر الآية 28

والإلقاء: الرمي. والغايات: جمع غيابة، وهي ما غاب عن البصر من شيء، فيقال غيابة الجب وغيابة القبر والمراد قعر الجب. والجب: البشر التي تحفر ولا تطوى.

وقرأ نافع، وأبو جعفر « غيابات» بالجمع، ومعناه جهات تلك الغيابة، أو يجعل الجمع للمبالغة في ماهية الاسم، قوله تعالى « أَوْ كَظُلُمَاتٍ فِي بَحْرٍ جُحِيِّ »، وقرأ الباقر « في غيابة الجب» بالإنفراد.

والتعريف في (الجب) تعريف العهد الذهني، أي في غيابة جب من الجباب مثل قولهم: ادخل السوق. وهو في المعنى كالنكرة.

فلعلمهم كانوا قد عهدوا جبابا كائنة على أبعاد متناسبة في طرق أسفارهم يأوون إلى قربها في مراحلهم لسقي رواحلهم وشربهم، وقد توخوا أن تكون طرائقهم عليها، وأحسب أنها كانت ينصب إليها ماء السيول، وأنها لم تكن بعيدة القعر حيث علموا أن إلقاءه في الجب لا يهشم عظامه ولا ماء فيه فيغرقه.

و « يلتقطه » جواب الأمر في قوله: « وألقوه » والتقدير: إن تلقوه يلتقطه، والمقصود من التسبب الذي يفيد جواب الأمر إظهار أن ما أشار به القائل من إلقاء يوسف (عليه السلام) هو أمثل مما أشار به الآخرون من قتله أو تركه بغيفاء مهلكة لأنه يحصل به إبعاد يوسف (عليه السلام) عن أبيه إبعادا لا يرجى بعده تلاقيهما دون إلحاق ضرر الإعدام بيوسف (عليه السلام)؛ فإن الالتقاط السيارة إياه أبقى له وأدخل في العرض من المقصود لهم وهو إبعاده، لأنه إذا التقطه السيارة أخذه عندهم أو باعوه فزاد بعدا على بعد¹.

وجملة « إن كنتم فاعلين » شرط حذف جوابه للدلالة « وألقوه » أي إن كنتم فاعلين إبعاده عن أبيه فألقوه في غيابات الجب ولا تقتلوه.

وفيه تعريض بزيادة تريت فيما أضمره لعلهم يرون الرجوع عنه أولى من تنفيذه، ولذلك جاء في شرطه بحرف الشرط وهو (إن) إيماء إلى أنه لا ينبغي الجزم به، فكان هذا القائل أمثل إلى الإخوة رأيا وأقربهم إلى التقوى، وقد علموا أن السيارة يقصدون إلى جميع الجباب للاستيقاء، لأنها كانت محتفزة على مسافات مراحل السفر وفي هذا الرأي عبرة في الاقتصاد من الانتقام والاكتفاء بما يحصل به الغرض دون إفراط². لنجد أن أداة النهي هي الأداة البارزة في هذا المثال في قوله « لا تقتلوا » باستعمال أداة النهي وهي: « لا الناهية » وهي من بين أدوات النهي والنفي هو إنكار لشيء ما أو نقده بشيء آخر مخالفا له ومن بين أدوات النفي (لا، لن، لا النافية للجنس، غيرها....)

فيتضح لنا أن أثر أداة النفي (لا تقتلوا) في سياق الكلام المرسل (أخ يوسف) هي الالتماس والمقصود بها النهي أي الامتناع عن فعل الشيء كي لا يحدث فأخ يوسف يلتمس من البقية عدم قتلهم ليوسف.

¹. محمد الطاهر بن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، ج12، ص224.

². المرجع نفسه، ص226.

وتتجلى وظيفة أداة النهي (لا تقتلوا) في الاستراتيجية التوجيهية في الترك والابتعاد أي الرجوع عن القيام بالفعل (قتل يوسف) لأن الأساس في تأثير النهي إنما هو العمل على سلوك مخالف لما هو واقع بصرف النظر عما يكون له من تأثير في ذهن المخاطب (أخ يوسف) والأرجح أن يكون هذا التأخير المرجو لمصلحة المتكلم.¹

3. التحذير:

ومن أمثلة " يا أخي التوبة التوبة قبل أن تصل إليك النوبة، الإنابة الإنابة قبل أن يغلق باب الإجابة، الإفاقة فيا قرب وقت الفاقة، إنما الدنيا سوق للتجر ومجلس وعض للزجر، وليل سيف قريب الفجر، المكنة مزنة سيف، الفرصة زورة طيف، الصحة رقدة ضيف، الغرة نقيدة زيف، الدنيا معشوقة وكيف، البدار البدار فالوقت سيف".²

فهذا الخطاب يقوم على استراتيجية التحذير ومن الأمثلة الدالة نذكر تكرار كلمة (التوبة، التوبة) وكلمة (الإنابة الإنابة) و(الإفاقة الإفاقة) فالتحذير هو " تنبيه المخاطب على أمر يجب الإحترار منه".³ وذهب العلامة الخضري إلى ما يقرب من هذا بقوله "التحذير التباعد عن الشيء".⁴ في هذا المرسل قدم (المرسل) الكاتب تحضيرا (للمرسل إليه) القارئ الذي يتابع شهوات الدنيا وملذاتها، هو ينصحه بالتوبة وهي الرجوع إلى الله تعالى بالالتزام فعل ما يحب وترك ما يكره، فهي الرجوع من مكروه إلى محبوب، وحقيقة التوبة تكمن في الرجوع والاقلاع من الذنوب والندم على ما سلف في الماضي قبل أن تأتيه الموت ويصبح نادما على ما فاتته، كما نصحه بالإنابة والتي تعني شيئا آخر، وهو كثرة الرجوع إلى الله سبحانه في كل حال وعلى

¹ لينا محمود الجراح، الاستراتيجية التوجيهية في التراكيب النحوية، ص78.

² ابن الجوزي، المدهش، ص222.

³ عبد الله بن عبد الرحمان العقيلي الهمداني المصري ابن عقيل، شرح ابن عقيل على الفية بن مالك، تح: محمد محي الدين عبد الحميد، دار التراث، القاهرة، 1980، ط2 ص300.

⁴ الخضري محمد، حاشية الخضري على ابن عقيل على شرح ابن عقيل على الفية ابن مالك، دار المفكرين، دس، دط، ج م، ص87.

كل حال فهي صفة أو باء الله المقربين وهي تتوسط مراتب التوبة والذين يكون فيها التائب طامعا في الثواب كما جاء في قوله سبحانه وتعالى: « وَأُزْلِفَتِ الْجَنَّةُ لِلْمُتَّقِينَ غَيْرَ بَعِيدٍ ، هَذَا مَا تُوعَدُونَ لِكُلِّ أَوَّابٍ حَفِيظٍ » سورة ق الآية 31. لله عز وجل يأمرنا جميعا بما فيهم على المرء معاش له أمل في هذه الحياة ينبغي أن يكون سعيه بالإنابة مقصدا لا يتخلى عنه وذلك دليلا لسعادته في الدنيا والآخرة، كما ورد في الحديث جابر رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: « إن من سعادة المرء أن يطول عمره ويرزقه الله الإنابة » وأحوجنا في هذه الدنيا الفانية وزخرفها الزائل إلى الإنابة التي تكون بسبب سعادة دنيوية وآخروية قبل أن تعلق باب التوبة ودعوته أيضا إلى الاستيقاظ والصحو من غفلته بسبب اعتزازه بشهوات وملذات الحياة الدنيا قبل وصول اليوم الموعود أو وصول يومه الآخر فعندها لن يكون له وقت للتحسر والندم.

ويتبين لنا أن أداة التحذير في كلام المرسل بين قوسين الكاتب أثرا بارزا وواضحا وهاما للتنبية المرسل إليه وإقناعه لنقل القارئ بضرر الشيء المحذر منه وذكر مساوئه ونصحه بتركه للأمر المكروه وترغيبه في الأمور المحبوبة.

ولأداة التحذير دور أساس في الاستراتيجية التوجيهية ولها وظيفة خاصة وهي: التخويف لأنه فعل لغوي يدعو للتخويف أو طلب التحذير من شيء ما سيقع منه ضرر فهو قول تعبيرى يؤدي وفقا لتتبع خاص وسياق خاص فوظيفة التحذير الخاصة في جوهر الكلام هي الدعوة إلى الاجتناب أي ترك فعل الشيء المحذر منه¹.

¹. عبد محمد، أصول النحو العربي في نظر النحات ورأي ابن مضاء وضوء عالم اللغة الحديث، عالم الكتب، القاهرة، 1989م، دط، ص 231.

4. النداء :

نسوق مثالا من النداء بوصفه أداة من أدوات الاستراتيجية التوجيهية وكان في قول المصنف: « يا تائها في بوادي الهوى انزل ساعة بوادي الفكر يخبرك بأن اللذة قصيرة والعقاب طويل واعجابا لمن يشري شهوة ساعة بنعيم الأبد: كانت المعصية ساعة لا كانت فكم ذلت بعدها النفس وكم جرى لتذكارها دمع".¹ و النداء في قوله يا تائها و الأداة "يا" و في قوله أيضا واعجبا في حرف النداء "وا" والنداء هو أسلوب في الكلام، فيه يطلب من شخص ما الاقبال على المتكلم ليلبغه أمر ما أو ليتوجه إليه بطلب ومن بين حروف النداء "يا" "ها" " الهمزة (أ)" نذكر اسم الشخص أو صفته مثلا كأن نقول يا مريم، يا معلم.

فهنا المخاطب (الكاتب) ينادي المخاطب (الإنسان) بداية الهوى (الحب) و العشق فيدعوه إلى التفكير بعقله في هذه الدنيا ويخبره بأن المتعة تكون قصيرة بينما عقابه يكون عسيرا وطويلا كما ينادي متعجبا على الشخص الذي يهدر ماله في شهوات الدنيا وملذاتها ويخبره بأنه سيندم بعدها ندما شديدا وتتذلل نفسه وتدمع عيناه حصرة وندما فالذنب والمعصية التي يقع فيها تتسبب له في عذاب شديد.

وبالتالي فإن أثر النداء بارز في خطاب المخاطب (الكاتب) وهو التنبيه على مقارفة الذنوب و المعاصي ، وحث(المخاطب/ القارئ) على ترك الأمر المكروه الذي يقوم به.

و أداة النداء لها وظيفة ودور هام داخل الاستراتيجية التوجيهية وهذه الوظيفة تقتضي :

- تحفيز المرسل إليه (القارئ) لتكون له ردة فعل تجاه المرسل، فيستعمل المرسل(الكاتب) أسلوب النداء لينبه القارئ(المرسل إليه) ، وكان له ما أراد فقد يجعله يرفع رأسه بالرغم من وضعه الذي كان فيه، يتفطن المرسل إليه (القارئ) ويتدبر ويتفكر في حاله والاقلاع عن ما يؤذيه والابتعاد عنه.

¹. ابن الجوزي، المُدهش، ص 105.

المبحث الثالث: الاستراتيجية التلميحية في كتاب المُدهش لابن الجوزي

1. الاستراتيجية التلميحية:

1. الاستعارة:

إن التلميح هو الكلام المبهم الذي يرسله المخاطب إلى المخاطب عن طريق استعارات في الخطاب و التي تحتاج إلى تأويلها من طرف المتلقي: ويقوم هذا الخطاب على استراتيجية تتضمن مختلف الآليات اللغوية وهذا ما سنتناوله في كتاب "المُدهش" لابن الجوزي ومن بينها نجد في قوله: " فلما قضا ديون الجد قضت علومهم بالحذر من الرد، أقدامهم على أرض التعبد قد ألفت الصفون تعتمد على سنايك الحذر".¹

فالسيلة في هذا القول هي الاستعارة في هذا القول هي الاستعارة في قوله: "فلما قضا ديون الجد" وهي من بين أدوات الاستراتيجية التلميحية وعرفت لغة ب " رفع شيء وتحويله من مكان إلى آخر"²، أما في مفهومها الاصطلاحي فهي "من علوم البلاغة المتعلقة بعلم البيان أحد فروع علم البلاغة والتي عرفها الكثير من البلاغين من بينهم الجاحظ وهي تسمية الشيء باسم غيره إذا قام مقامه"³ من خلال هذا القول يتضح لنا أنه واجب وفرض على الإنسان قضاء ديونه جميعا في هذه الحياة فهو يقصد بهذه الديون الفرائض و التكاليف الشرعية ، حيث ذكر المرسل (الكاتب) المشبه به وهو (ديون) وحذف المشبه وهي التكاليف تاركا قرينة دالة عليه وهي لفظة قضا من القضاء وهو قضاء الدين والعبادات المفروضة على الإنسان القيام بها بأمر من الله عز وجل بإخلاص ونية هنا على سبيل الاستعارة التصريحية التي يحذف فيها

¹ ابن الجوزي، المُدهش، ص268.

² الجيلالي سلطاني،[علم البيان، الاستعارة]، الجزائر، وهران، جامعة أحمد بن بلة كلية العلوم الانسانية والعلوم الاسلامية، قسم الحضارة الاسلامية، ص01.

³ المرجع نفسه، ص 02.

المشبه (العبادة) ويصرح بالمشبه به (الديون) فأثر الاستعارة في هذا المثال هو التلميح إلى لا تتبادر إلى الذهن مباشرة، وتقوية المعنى في سياق الكلام.

وتكمن وظيفة الاستعارة في الاستراتيجية التلميحية في كونها مرشحا قويا للتحليل التداولي التي يتمكن المرسل (الكاتب) بموجبها باستعمال الاستراتيجية وذلك من خلال أنها وسيلة بلاغية في تقوية المعنى بالتعبير عنه بوضوح الدلالة العقلية عليه باعتبارها مجازا .

2. التشبيه البليغ

في قوله: الشباب باكورة الحياة والشيب رداء الردى، إذا قرع المرء باب الكهولة فقد استأذن على البلا".¹

تتجلى وسيلة التشبيه في هذا المثال في قوله: "الشباب باكورة الحياه والشيب رداء الردى" والتشبيه من إحدى أدوات الاستراتيجية التلميحية وهو عقد مقارنة بين طرفين أو شيئين يشتركان في صفة واحدة ويزيد أحدهما على الآخر في هذه الصفة باستخدام أداة التشبيه وهي الكاف وله أربعة اركان وهي: المشبه، المشبه به، الأداة، وجه الشبه .

ويتضح لنا من هذا القول أن الكاتب (المرسل) يوجه رسالة إلى القارئ (المرسل إليه) حيث يتضح من خطابه هذا أن الشباب هو أولى مراحل الإنسان، مرحلة البداية والقدرة والنشاط وأن مرحلة الشيب وهي آخر مرحلة للإنسان لأن الشيب هو لباس الموت فعندما يكبر الإنسان يصبح أكثر عرضة للأمراض والبلاء حتى الموت.

و التشبيه "الشباب باكورة الحياة" حيث شبه (الشباب) الذي هو المشبه و(باكورة) هو المشبه، به ومعنى الباكورة هو بدايات الثمر أي أنه شبه مرحلة الشباب عند الانسان ببدايات نمو الثمر لوجود علاقة بينهما لأن البداية دائما جيدة أما في قوله "الشيب رداء الردى" فقد شبه المرسل الشيب برداء الردي وهو الموت فهو يشبه المرحلة الأخيرة في حياة الإنسان بالموت،

¹. ابن الجوزي، المُدهش، ص271.

ليقع تلميح التشبيه هنا على مستويين مفردين في اللفظ وهما الشباب باكورة الحياة والموت رداء الردى، وبهذا فإنه يلمح إلى قصده المستلزم من الخطاب فمقابلة كل منهما بالآخر هي علاقة مشابهة ومماثلة فهو يحتوي على مقابلة في قوله "الشباب باكورة الحياة والشيب رداء الردى" والمقابلة هي أن يؤتى بمعنيين متوافقين أو معاني تكون على ترتيب واحد كما هو الحال في المثال [الشباب، الشيب]، [باكورة، الردى] فهنا يقابل لنا بين متضادين مما يزيد في قوة المعنى، فقد أثرت في إعطاء المعنى قوة وبلاغة وهذا ما يوضح وظيفة أداة التشبيه في المثاليين داخل الاستراتيجية بأنها التلميح والمبالغة وزيادة المعنى قوة في الخطاب بحيث يدرك المتلقي (القارئ) بأن هناك معنى مقصود يقع وراء البنية المنجزة للملفوظ.

3. التشبيه:

جاء في كتاب المُدهش لابن الجوزي قوله: "راوحت بين أرجل الرجاء قلوب كالذهب ذهب غشه"¹.

والأداة في هذا المثال هي التشبيه في قوله "قلوب كالذهب" وهو من بين أدوات الاستراتيجية التلميحية وقد سبق أن تطرقنا إليه في المثال السابق وقدمنا له تعريف.

يتضح لنا من هذا الخطاب المرسل (الكاتب) يصف قلوب الناس الصافية النقية ويشبها بالذهب الخالص وغير المغشوش وأن القلوب النقية لا تتصنع النقاء فمعدنها ذهب خالص.

فقد ذكر المرسل (الكاتب) المشبه (القلوب الصافية) والمشبه به (الذهب) كما ذكر لنا أداة التشبيه (الكاف) ووجه الشبه (الصفاء) فهنا استوفى التشبيه أركانه الأربعة.

وبالتالي يستعمل المرسل آلية التشبيه لتلميح بطريقة غير مباشرة إلى قصده المستلزم من الخطاب وهو أن القلوب الصافية مثل الذهب الصافي فقد استحضر التشبيه أولاً ثم اختيار

¹. ابن الجوزي، المُدهش، ص 268.

الصفة الأكثر مماثلة ومطابقة لها فنجد أن التشبيه هنا أداة تلميحية خاصة في سياق الكلام لها أثر مميز في القول.

ليبرز لنا أثر التشبيه هنا هو يبين لنا التشبيه أن المشبه به اشترك في الصفة مع المشبه فنتولد علاقة بينهما هي علاقة مماثلة تؤثر في المخاطب.

تتجلى لنا وظيفة التشبيه داخل الاستراتيجية التلميحية في أنها تحقق بلاغة في القول وبالتالي زيادة المعنى قوة في الخطاب بحيث يدرك المتلقي (القارئ) أن هناك معنى مقصود يقع وراء هذا الكلام.

خاتمة

- من خلال دراستنا في موضوع استراتيجيات الخطاب في كتاب المُدهش لابن الجوزي توصلنا إلى جملة من النتائج يمكن أن نجملها فيما يلي:
- اشتمل كتاب المُدهش لابن الجوزي على جملة من الخطابات شملت مختلف الاستراتيجيات.
 - تعدد الإشارات في كتابه فنجدها مرة ضمير المتكلم وتارة ضمائر متصلة أو ضمائر منفصلة.
 - تنوعت وسائل الاستراتيجية التضامنية من اسم العلم والإشارات.
 - برزت وظيفة الاستراتيجية التلميحية في زيادة المعنى قوة.
 - التداولية فتحت آفاق جديدة في الدرس اللساني من خلال تركيزها على الوظيفة التواصلية للخطاب.
 - ظهور الاستراتيجيات داخل الخطاب في كتاب المُدهش بما يناسب سياق الكلام.
 - الخطاب هو أسلوب كلامي هادف لاستخدامه للاستراتيجيات بأسلوب متناسق وأدوات مختصة.
 - للاستراتيجية دور كبير في تحقيق أهداف الخطاب.
 - يعد الخطاب رسالة تتضمن معلومات يريد المسئل إيصالها إلى المتلقي.
 - تعدد آليات الاستراتيجية التوجيهية ف كتاب الشهري بين أمر ونهي وتحذير.
 - تبلور الأدوات الاستراتيجية التلميحية من استعارات وتشبيه وكناية بغرض التنوع في الأساليب.

قائمة المصادر والمراجع

المصادر:

- (1) القرآن الكريم: برواية ورش عن نافع.
- (2) أبو الفرج جمال الدين عبد الرحمان بن علي محمد الجوزي، المُدْهَش، تح: مروان قباني، دار الكتب العلمية، لبنان، بيروت، ط2، 2005م.

المعاجم:

- (1) باتريك شارودو، دومينيك منغنو، معجم تحليل الخطاب، تر: عبد القادر المهيري الحمادي صامون، دار سناترا، تونس، د ط، 2008م.
- (2) أبو الحسين أحمد ابن فارس ابن زكريا، مقاييس اللغة، تح: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر للطباعة والنشر، د ط.
- (3) الخليل ابن أحمد الفراهيدي، معجم العين، تح: مهدي المخزومي، د ط.
- (4) مجد الدين محمد ابن يعقوب الفيروز آبادي الشيرازي، القاموس المحيط، تح: مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة، ط1، 1998م.
- (5) أبو القاسم جار الله محمود ابن عمر ابن أحمد الزمخشري، أساس البلاغة، تح: محمد باسل عيون السود، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط1، 1998م.
- (6) ابن منظور الأنصاري محمد ابن مكرم بن علي الخزرجي، لسان العرب، دار الصبح وإيديسوفت، الدار البيضاء، بيروت، لبنان، ط1، 2006م.

المراجع:

- (1) جواد خيتام، التداولية أصولها واتجاهاتها، دار نور المعرفة للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2016م.
- (2) جورج يول، التداولية، تر: قصي العتابي، الدار العربية للعلوم، بيروت، لبنان، ط1، 2010م.

- 3) جون أوستين، نظرية أفعال الكلام، تر: عبد القادر قنيني، د ط.
- 4) حافظ إسماعيل علوي، التداولية علم استعمال اللغة، عالم الكتب الحديثة، أريد، الأردن، ط2، 2014م.
- 5) حمو الحاج ذهبية، لسانيات التلفظ وتداولية الخطاب، دار الأمل، الجزائر، ط2.
- 6) الخضري محمد، حاشية الخضري على ابن عقيل على شرح ابن عقيل على ألفية ابن مالك، دار المفكرين، د ط.
- 7) دومنيك مانغنو، المصطلحات المفاتيح لتحليل الخطاب، تر: محمد يحياتن، الدار العربية للعلوم ناشرون، الجزائر، ط1، 2008.
- 8) عبد السلام حيمر، في سيولوجيا الخطاب من سيولوجيا التمثيلات إلى سيولوجيا الفعل، د ط.
- 9) عبد السلام محمد هارون، أساليب إنشائية في النحو العربي، مكتبة الخانجي، القاهرة، مصر، ط2، 1979م.
- 10) عبد الله ابن عبد الرحمان العقيلي الهمداني المصري ابن عقيل، شرح ابن عقيل على ألفية ابن مالك، تح: محمد محي الدين عبد الحميد، دار التراث، القاهرة، ط2، 1980م.
- 11) عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب مقارنة لغوية تداولية، دار الكتب الجديدة، ط1، 2004م.
- 12) عبد محمد، أصول النحو العربي في نظر النحاة ورأي ابن مضاء وضوء عالم اللغة الحديث، عالم الكتب، القاهرة، د ط، 1989.
- 13) علي الجارم ومصطفى أمين، البلاغة الواضحة البيان - والمعاني - والبديع، مؤسسة الكتب الثقافية، بيروت، لبنان، ط1.
- 14) فيليب بلانشيب، التداولية من أسوتين إلى غوفمان، تر: صابر الحباشة، دار الحوار للنشر والتوزيع، سوريا، ط1، 2007م.

- 15) ماري نوال وغريب بريور، المصطلحات المفاتيح في اللسانيات، تر: عبد القادر فهم الشيباني، ط1، 2007م.
- 16) محمد الطاهر ابن عاشور، تفسير التحرير والتنوير، الدار التونسية للنشر، د ط، 1984م.
- 17) محمد سليمان ابن عبد الله الأشقر، القرآن الكريم وبالهامش زبدة التفسير من فتح القدير، مكتبة دار الفيحاء، دمشق، سوريا، ط5، 1994.
- 18) محمود أحمد نحلة، آفاق جيدة في البحث اللغوي المعاصر، دار المعرفة الجامعية، د ط.
- 19) مسعود صحراوي، التداولية عند علماء العرب، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 2005م.
- 20) ميشال فوكو، حفريات المعرفة، تر: سالم يافوت، المركز الثقافي العربي للنشر، بيروت، لبنان، ط2، 1987م.
- 21) نور الدين السد، الأسلوبية وتحليل الخطاب، دراسة في النقد القريب الحديث، دار هومة، الجزائر، د ط.
- 22) هيدسون، علم اللغة الاجتماعي، تر: محمود عياد: عالم الكتب، القاهرة، مصر، ط2، 1990م.

الرسائل العلمية والمجلات والمحاضرات:

- 1) أسماء ناجي، الخطاب القرآني، مفهومه وأنواعه، جامعة الزيتونة، تونس، محاضرات في فقه اللغة، كلية الآداب، 2004م.
- 2) بشير إبرير، في تعليمية الخطاب العلمي، مرتكزاته وخصائصه، منشورات مخبر لسانيات واللغة العربية، العدد 6، الجزائر، 2000م.

- (3) بلحول خيرة، قراءة لكتاب استراتيجيات الخطاب، مقارنة تداولية لغوية لعبد الهادي بن ظافر الشهري.
- (4) الجيلالي سلطاني، [علم البيان، الاستعارة]، الجزائر، وهران، جامعة أحمد بن بلة، كلية العلوم الإنسانية والعلوم الإسلامية، قسم الحضارة الإسلامية.
- (5) صفية حمادو [استراتيجية الخطاب في أخبار النقلاب. مقارنة تداولية]، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، كلية الآداب واللغات، 2015-2016م.
- (6) عيسى طنيني، النص والخطاب العلمي، قصص النقد ومناهج أول ماستر، 2020-2021م.
- (7) لينة محمود الجراح، الاستراتيجية التوجيهية في التراكم النحوية.
- (8) محمود مدور، نظرية الأفعال الكلامية بين التراث العربي والمناهج الحديثة دراسة تداولية، مجلة الواحات للبحوث والدراسات قسم اللغة العربية وآدابها، المركز الجامعي غرداية، ع16، 2012م.
- (9) مصطفى الغلابيني، [استراتيجيات الخطاب في محاضرات الأدباء للراغب الأصفهاني]، مجلة إشكالات في اللغة والأدب كلية الآداب واللغات، اللغة العربية آدابها، جامعة الخليلي، الأغواط، الجزائر، ع1، م ج 9، 2020م.
- (10) هدى عبد الغني، تحليل الخطاب السياسي عند مصطفى كامل، بحث مقدم لنيل شهادة الدكتوراه، إشراف إيمان السعيد جلال، كلية الألسن، جامعة عين الشمس، بيروت، 2007-2008م.

الفهرس

الصفحة	العنوان	الرقم
أ	مقدمة	01
	الفصل الاول: التداولية واستراتيجيات الخطاب	02
7	1- تعريف التداولية ونظرياتها	03
7	أ- تعريف التداولية	04
10	ب- نظرياتها	05
18	2- الخطاب خصائصه وأنواعه	06
18	أ- تعريف الخطاب	07
20	ب- أنواعه	08
22	ج- خصائصه	09
24	3- استراتيجيات الخطاب	10
24	أ- تعريف الاستراتيجية	11
26	ب- تعريف استراتيجية الخطاب	12
28	ج- تعريف الاستراتيجية التضامنية	13
32	د- تعريف الاستراتيجية التوجيهية	14
36	ح- تعريف الاستراتيجية التلميحية	15
	الفصل الثاني: استراتيجيات الخطاب في كتاب المُدهش لابن الجوزي ومقاصدها	16
43	1- مدخل	17
47	2- الاستراتيجية التضامنية في كتاب المُدهش لابن الجوزي ومقاصدها	18
54	3- الاستراتيجية التوجيهية في كتاب المُدهش لابن الجوزي ومقاصدها	19
62	4- الاستراتيجية التلميحية في كتاب المُدهش لابن الجوزي ومقاصدها	20
67	خاتمة	21
69	قائمة المصادر والمراجع	22
74	فهرس الموضوعات	23
76	ملخص	24

المخلص

يدور هذا البحث حول استراتيجيات الخطاب في كتاب المُدْهِش لابن الجوزي، فقد عرضنا بمفهوم التداولية ونظرياتها، والخطاب وأنواعه، وأنواع الاستراتيجيات ومفاهيمها وهي التضامنية والتوجيهية والتلميحية، أما من الناحية التطبيقية فقد تناولنا كل استراتيجية والأمثلة الملائمة لها مع إبراز وظيفتها، وما يناسب كل منها في خطابات داخل السياق الخاطبي للكتاب. الكلمات المفتاحية: التداولية، الاستراتيجية، الخطاب، التلميحية، التضامنية، التوجيهية.

This research is centred on the strategies of speech in the book « MOUDHISH » of IBN EL JOSIE. We have presented the concept of deliberativeism and its theories, discourse and types, and the types and concepts of strategies, namely solidarity, guidance and insinuation. In practical terms, we have dealt with each strategy and the appropriate examples of it, highlighting its function, and what suits each of them in speeches within the context of the author.

Keywords: parliamentary, strategy, speech, insinuation, solidarity, guidance.