

# جذور التداولية بين الماوردي وبول غرايس

The roots of pragmatic between  
Al- Mawardi and Paul Grice

أ.م. د. أشواق محمد إسماعيل النجار  
Ashwaq Muhammed Ismaiel Al-Najjar

جامعة صلاح الدين - كلية اللغات -  
قسم اللغة العربية



## جذور التداولية بين الماوردي وبول غرايس

### ملخص البحث

#### بسم الله الرحمن الرحيم

يسعى هذا البحث الموسوم بـ (جذور التداولية بين الماوردي وبول غرايس) إلى إيجاد الأسس التداولية واستنباط جذورها في الإرث اللغوي، ولا سيما عند الماوردي (ت ٤٥٠ هـ)، مع موازنة تلك المبادئ والمصطلحات التداولية المستعملة عند بول غرايس (Paul Grice). ويتخذ البحث تعريف التداولية في المنظور الاصطلاحي، ونظرية الفعل الكلامي، والمسلمات التخاطبية نحو القصد، والاستلزام الحواري، وغيرها من الأسس التداولية توطئة له، ثم يفصل البحث في قواعد التخاطب التي تعد شرطاً فاعلاً في نجاح إنجاز الكلام بين الأطراف المتحاورة، والتي هي أربعة شروط. وتوصل البحث إلى أن الماوردي تفتن إلى معظم المفاهيم التداولية والتخاطبية قبل بول غرايس بقرون، وشروط الكلام عند الماوردي هو مبادئ التعاون نفسها عند بول غرايس، فالشرط الأول ينص على أن يكون الكلام لداغ يدعو إليه المتكلم هو المبدأ العام للتعاون عند بول غرايس نصه (ليكن إسهامك في المحادثة رهناً بما تقتضيه الغاية المقبولة)، والشرط الثاني ينص على أن يأتي الكلام في موضعه، وأطلق عليه مبدأ الملاءمة (اجعل كلامك ذا علاقة مناسبة بالموضوع)، أما الشرط الثالث عند الماوردي فهو اقتصار الكلام على الحاجة، يسمى بمبدأ الكمية، والشرط الرابع هو انتقاء اللفظ، وهذا الشرط هو مبدأ الهيئة المنبني على قاعدة (كن واضحاً)، وهذا يعني أن هذه الشروط التي ذكرها الماوردي في كتابه (أدب الدنيا والدين)، هي مبادئ التعاون نفسها عند بول غرايس، وآداب الكلام هي مبدأ التأدب نفسه، وكأن هذه الشروط والآداب للكلام ترجمت إلى اللغات الأجنبية من دون إسناد الفضل إلى العلماء الأوائل، ومن ثم ترجمت من المراجع الأجنبية إلى اللغة العربية بمصطلحات متغايرة.

مجلة كلية العلوم الإسلامية  
جذور التداولية بين الماوردي وبول غرايس

بسم الله الرحمن الرحيم  
المقدمة

الحمد لله الذي أنزل القرآن بلسانٍ عربيٍّ مبين، والصلاة والسلام على سيدنا (محمد) خاتم الأنبياء والمرسلين، وعلى آله وأصحابه الطيبين الطاهرين الذين اتبعوه بإحسانٍ إلى يوم الدين، وبعد:

فلا يخفى بأنّ حقل الدراسات التداولية والتخاطبية يحتلّ منزلة مرموقة بين الحقول اللسانية والمعرفية الحديثة، وتكمن أهمية هذا الحقل في كيفية استعمال اللغة وإيصال قصد المتكلم إلى المتلقّي بطرائق مخصوصة.

ولوجود الأصرة القوية بين الدراسات اللغوية القديمة واللسانيات الحديثة لقد أثر هذا البحث المتواضع إيجاد الأسس التداولية واستنباط جذورها في الإرث اللغوي، ولا سيّما عند الماوردي (ت ٤٥٠هـ)، مع موازنة تلك المبادئ والمصطلحات التداولية المستعملة عند بول غرايس (Paul Grice)، لذا فقد جاء البحث الموسوم بـ (جذور التداولية بين الماوردي وبول غرايس)؛ ليوضح جذور التداولية عند العلماء العرب، ومدى إفادة الدراسات اللسانية الغربية من الإرث اللغوي.

ويتخذ البحث تعريف التداولية في المنظور الاصطلاحي، ونظرية الفعل الكلامي، والمسلمات الحوارية التخاطبية نحو القصد، والاستلزام الحوارية، والاستلزام العرفي، وقواعد التخاطب التي تعدّ امتداداً واستكمالاً لجهود المدرسة الوظيفية، وغيرها من الأسس التداولية، وتوطئة له أو نقطة انطلاق؛ للوصول إلى مآربه.

ويفصل البحث في قواعد التخاطب التي تعدّ شرطاً فاعلاً؛ لنجاح إنجاز العبارات والكلام بين الأطراف المتحاورة، ومن ثم يبيّن البحث شروط الكلام عند الماوردي، وهي تسمى بمبادئ التعاون عند بول غرايس، فالشروط هي الحاجة إلى التكلم (مبدأ التعاون)، وإتيان الكلام في

موضعه (مبدأ الملاءمة)، والاقتصار على قدر الحاجة من الكلام (مبدأ الكمية)، وانتقاء الألفاظ (مبدأ الهيئة).

ويحاول البحث جاهداً إيجاد الجذور التداولية ومبادئ التخاطب عند الماوردي ومدى مطابقتها لتلك القوانين الخاصة بالتخاطب مع مبادئ التعاون عند بول غرايس من جهة، وإيجاد جذور مبدأ التأدب الذي عبّر عنه الماوردي بأداب الكلام، التي هي ضرورة في تحقيق تواصل مبني على التلطف والتهديب بين المتكلم والمخاطب، من جهة أخرى.

#### - توطئة: التداولية مفهومها وهدفها

لقد يشكّل الاتجاه التداولي جانباً مهماً من الدراسات اللسانية الحديثة، وتكمن أهميتها في كيفية استعمال اللغة وإيصال قصد المتكلم إلى المتلقي بكل وضوح، قال جورج يول (George Youle): إن التداولية تختص بدراسة المعنى كما يوصله المتكلم أو (الكاتب) أو المستمع أو (القارئ)؛ لذا فإنها مرتبطة بتحليل ما يعنيه الناس بألفاظهم أكثر من ارتباطها بما يمكن أن تعنيه كلمات أو عبارات هذه الألفاظ منفصلة، والتداولية هي دراسة المعنى الذي يقصده المتكلم.... ويدرس هذا المنهج أيضاً الكيفية التي يصوغ من خلالها المستمعون استدلالات حول ما يقال؛ للوصول إلى تفسير المعنى الذي يقصده المتكلم، ويبحث نوع الدراسة هذا في كيفية إدراك قدر كبير ما لم يتم قوله على أنه جزء مما يتم إيصاله... أو هي دراسة كيفية إيصال أكثر مما يقال<sup>(١)</sup> بطرائق مخصوصة.

وعليه، فالتداولية هي إيجاد القوانين الكلية لاستعمال اللغوي والتعرف على القدرات الإنسانية للتواصل اللغوي، ويؤكد هذا أنها نسق معرفي استدلالي عام يعالج الملفوظات ضمن سياقاتها التلفظية، والخطابات ضمن أحوالها التخاطبية، والسياقات المرجعية والمقامية<sup>(٢)</sup>، وتشير التداولية إلى مكون من مكونات اللغة إلى جانب المكونين التركيبي والدلالي، فتندرج في المكون التركيبي العلاقات التي تربط الدوال اللغوية بعضها ببعض، في حين أنّ المكون الدلالي يصور

العلاقات التي توصل هذه الدوال بالواقع الذي يعدّ مرجعاً للدلالات اللغوية، أما المكوّن التداولي فتدرج فيه العلاقات التي تربط تلك الدوال بمستعملها وبظروف استعمالها وأثر هذا الاستعمال على البنى اللغوية<sup>(٣)</sup>.

ويلحظ وجود علاقة متينة بين المكونات الدلالية والتداولية، أي: أنّ الدلالة إذا كانت تستخدم مفهوماً تجريبياً يدلّ على الموقف التواصلّي (السياق)، فالتداولية تعني بالشروط والقواعد اللازمة بين أفعال القول ومقتضيات المواقف الخاصة به، أي العلاقة بين النص والسياق<sup>(٤)</sup>.

ويرى بول غرايس (Poul Grice) "أنّ ما يميّز التفسير التداولي هو طبيعته الاستدلالية ينبري السامع بالتوصّل إلى استدلالات عن المعنى الذي قصده المتكلم اعتماداً على شينين الأوّل معنى ما قاله المتكلم، والثاني الافتراضات المسبقة والسياقية والمبادئ التواصلية العامة التي يحرص المتكلم عادة على اتّباعها في أثناء المحادثة، وبهذا يصل السامع إلى (تضمينات) ما قاله المتكلم"<sup>(٥)</sup>، وتهدف التداولية إلى تطوير نظرية أفعال الكلام (Speech Acts) للأنماط المجردة أو للأصناف التي تمثّل الأفعال المحسوسة والشخصية التي ننجزها في أثناء الكلام<sup>(٦)</sup>.

يلخص من جلّ ما تقدّم: أنّ التداولية تعدّ قاعدة للسانيات وطريقة فعالة لمعالجة العلاقة بين العلامات ومستعملها، ومعالجة العلامات بمؤولاتها، ومعالجة علاقة الأفعال اللسانية والسياقات التي تتمّ فيها، إلى جانب فهم اللغة الشامل عن طريق استعمال تنسيقات العلامات وتحويلاتها<sup>(٧)</sup>.

#### التداولية والفعل الكلامي

تعني التداولية بالفعل الكلامي (Speech Act) عناية فائقة، إذ أصبح مفهوم الفعل الكلامي نواة مركزية في الكثير من الأعمال التداولية، وفحواه أنّ كلّ ملفوظ ينهض على نظام شكلي دلالي إنجازي تأثيري على الرغم من أنّه نشاط مادي نحوي يتوسّل أفعالاً قولية (Locutories Acts) كالطلب نحو الأمر، والوعد، والوعيد، والتهكم، والسخرية، والتفريغ، وغايات تأثيرية كالطلب نحو الأمر، والوعد، والوعيد، والتهكم، والسخرية، والتفريغ، وغايات تأثيرية (Perlocutories Acts) تخصّ ردود فعل المتلقي كالقبول والرفض، ومن ثمّ فهو يطمح إلى أن

يكون فعلاً تأثيرياً، أي يطمح إلى أن يكون ذا تأثير في المخاطب، اجتماعياً ومؤسسياً، ومن ثم إنجاز شيء ما، وحدد أوستين (Austin) ثلاث خصائص للفعل الكلامي:

أ- إنه فعل دالّ يسمّى بالفعل اللفظي (Locutionary Act)، ويقصد به عملية النطق بالجملة المفيدة التي تتفق مع قواعد اللغة، أو بعبارة أخرى، وهو الفعل الفيزيولوجي للتفوه، أي مجموع الأصوات والكلمات التي نسمعها عندما نقول شيئاً للدلالة على معنى معين.

ب - إنه فعل إنجازي (أي ينجز الأشياء والأفعال الاجتماعية بالكلمات)، ويمكن التعبير عن ذلك بالفعل غير اللفظي (illocutionary Act)، ويراد به الحدث الذي يقصده المتكلم بالجملة، كالأمر، والنصح، والإرشاد.

ج - إنه فعل تأثيري يترك آثاراً معينة في الواقع، ولا سيما إذا كان الفعل ناجحاً، وقد يسمّى هذا بالفعل المترتب عن النطق (Perlocutionary Act) وهو التأثير الذي يكون للحدث اللغوي في المتلقي كطاعة الأمر والاعتناع بالنصيحة أو تصديق المتكلم وتكذيبه<sup>(٨)</sup>.

ويعدّ فنّ التواصل هدفاً؛ لأنه لا توجد وسيلة للكلام على المعنى من دون الكلام، في الوقت نفسه على الهدف، وإنتاج كلّ فعل تواصلية نتيجة مختلفة في الوقت نفسه عن مجرى تعبير شفوي أو (كتابي)<sup>(٩)</sup>.

وتقوم نظرية أفعال الكلام (The Theory of Speech Acts) على النظر إلى اللغة على أنها إنجاز أعمال مختلفة في آن واحد، وما القول إلا واحد منها، فالمتكلم يستعمل اللغة لوصف أشياء، أو أماكن، أو أشخاص، أو أحداث، أو حالات، أو انفعالات وذلك للتصريح بفعل شيء ما، فعندما يقول الطقس حازّ فإنه يقوم بوصف حالة الطقس الراهنة، وعندما يقول وضعت الحرب أوزارها، فإنه يصف حالة انتهاء الحرب، ولكنّ اللغة لا تستعمل للوصف فحسب، بل تستعمل لتحقيق أفعال في واقع الحال، فهناك أفعال تقع بمجرد نطق فعلها، فعلى سبيل المثال إذا أردت أن تشكر أحداً على معروف قدمه لك تقول له: أشكرك، وحينئذ قد قمت بفعل الشكر بمجرد نطقك لكلمة أشكرك، وتتعدد الأفعال الكلامية بحسب تنوع الأفعال، وهناك أفعال كلامية كثيرة لا حصر لها

كالتهديد، والمدح، والإطراء، والدعوة، والنفي، والنهي، والقبول، والرفض، والشكوى، والتحية، والاستئذان...هلمّ جراً، وتحقق جميع هذه الأفعال فور تلفظ المتكلم بالفعل المناسب لكل منها، ولذلك تسمى أفعالاً كلامية<sup>(١٠)</sup>.

وكل فعل كلامي يقوم "على مفهوم القصدية، وتقوم (مسألة القصدية) على أسس تداولية درسها فلاسفة التحليل ثم توسع في تعريفها وتعميقها التداوليون حتى غدت شبكة من المفاهيم المترابطة"<sup>(١١)</sup>.

وتستمد بلاغة المتكلم من الجانب التواصلي لأفعال الكلام التي فيها يقصد المتكلم إلى أن ينتج تفسيراً معيناً في المخاطب، وهذا التأثير الذي يقصده المتكلم هو إدراك المخاطب لمقصد المتكلم، فمثلاً حينما يطلق المتكلم توكيداً فإنه يقصد إلى أن يدرك المخاطب أنّ المتكلم يطلق توكيداً إلى جانب قصد المتكلم في تقديم هذا التأثير التواصلي، فقد يقصد المتكلم إلى تصديق المخاطب لهذا التوكيد، وهذا التأثير الإضافي وما يشبهه بلاغي أكثر منه تواصلي<sup>(١٢)</sup>.

ولا يمكن تنافي دراية المخاطب بقصد المتكلم مع تحقق قصد الدلالة، بل لابد من الدراية لتحقيق القصد المذكور، ذلك أنّ المتكلم لا يستطيع أن يبلغ شيئاً إلى المخاطب إلا إذا استطاع أن يبلغه قصده بالدلالة عن ذلك، وهذه الفئة من الدلالة القصدية هي ما يخطها بول غرايس ( Paul Grice) باسم (الدلالة غير الطبيعية)، فمثلاً إذا التقت بشخص ما في الشارع ولوّحت له بيدي وقلت له: مرحباً فإني بذلك أقصد إلقاء التحية عليه، لكن قصدي هذا لا يتحقق إلا إذا درى به الشخص، فحالما يدرك المخاطب قصدي يتحقق هذا القصد، أما إذا لم يدر به فلا يتحقق قصدي، وهذا يعني أنّ دراية قصد الدلالة غير الطبيعية هو شرط لا بد منه؛ لتحقيق القصد على وفق تعبير بول غرايس (Paul Grice): "أن تدلّ على شيء ما دلالة غير طبيعية هو أن تدلّ عليه بوساطة دراية المخاطب لقصد الدلالة عليه، فقصد الدلالة عليه إنّما هو القصد بوساطة دراية القصد"<sup>(١٣)</sup>.

وعليه، فإنّ تحقق القصد يؤول إلى تحقيق التواصل اللغوي، أو بعبارة أخرى أن تحقق الدلالة القصدية شرط من شروط تحقق التواصل في عملية التخاطب اليومي، وأنّ "الافتراض الأساسي



للتواصل الإنساني يكمن في اقتناع كل طرف من أطراف التواصل بصاحبه، أنه مثل له، ويعترض هذا الافتراض أحياناً شتى منها: أن المتخاطبين يختلفون فيما بينهم، وأن الرموز المتبادلة مهمة والتأويلات المتبادلة لا تضبط في الغالب، وأنه يكون من الضرورة بمكان أن نقدم بعض مسلمات التفاعل ينسئ تحقيق ذلك<sup>(١٤)</sup>، وتخطي هذه العقبات يحتاج إلى تقديم بعض مسلمات التفاعل (Interaction of Postulats)، وهي ما سماها شوتز (Schuts) بالمثاليات العملية (Idealisation Parpratiques) ويسمى نسق هذه المسلمات الأساسية بمثاليات الاجتماع (Idealisation)، أو قواعد الأساس (Regles de Base) عند علماء الاجتماع ذوو التوجه الأثنو منهجي، ويظهر أن له بنية معقدة جداً، وهي التي لخصها شوتز (Schuts) بالتمييز بين النقطتين الآتيتين:

(تبادل وجهات النظر، والاتفاق بخصوص أنساق التقدير)، ويتطلب التعاون التصرف بطريقة يمكن الحفاظ بها على المبادئ الأساسية، ويحدث هذا أوتوماتيكياً عندما تطرأ مشاكل التفاهم والتفاعل، ويكون من اللازم إضافة مجهودات أخرى لضمان إنشاء التفاعل، وعند ذلك يجب أطراف التواصل أن لا يحصل بينهم سوء تفاهم، وذلك بأن

يأخذ الطرف الآخر نظرة ويقبلها، وأن يصرحوا على تعبيراتهم بصورة مباشرة<sup>(١٥)</sup>.

ويؤول القصد في العملية التداولية إلى تحقيق التخاطب بشكل ناجح بين المتكلم والمخاطب، ويؤلد استنزماً تخاطبياً حوارياً.

#### الاستنزام الحواري

يعد الاستنزام الحواري من أهم المفاهيم التي تقوم عليها التداوليات (Pragmatics)، وأن هذا المفهوم لصيق بلسانيات الخطاب التي أخذ معها البحث اللساني منحى متميزاً، ويعني هذا أن التواصل الكلامي محكوم بمبدأ عام وبمسلمات حوارية تخاطبية، وسلامة القول وقبوله من قائله وملاءمته مستوى التخاطب<sup>(١٦)</sup>، وعليه، فنظرية الاستنزام الحواري هي نظرية خاصة بكيفية الاستعمال اللغوي، تعني بتعاون المتخاطبين بهدف تحقيق الفعالية القصوى لتبادل المعلومات، وقد

بنيت هذه النظرية على مجموعة من القواعد الصادرة على اعتبارات عقلية تجعل من السلوك اللغوي فعلاً ناجحاً، وتعين على رصد الاستلزام التخاطبي باعتباره خرقاً مقصوداً لقاعدة من القواعد<sup>(١٧)</sup>. وتجدر الإشارة إلى أنّ نقطة البدء عند بول غرايس (Paul Grice) هي أنّ الناس في حواراتهم قد يقولون ما يقصدون، وقد يقصدون أكثر ممّا يقولون، وقد يقصدون عكس ما يقولون، فجعل كلّ همة إيضاح الاختلاف بين ما يقال (What is Said)، وما يقصد (What is Meant)، فما يقال هو ما تعنيه الكلمات والعبارات بقيمها اللفظية (Face Values)، وما يقصد هو ما يريد المتكلم أن يبلغه السامع على نحو غير مباشر، اعتماداً على أنّ السامع قادرٌ على أن يصل إلى مراد المتكلم، بما يتاح له من أعراف الاستعمال ووسائل الاستدلال، فأراد أن يقيم معبراً بين ما يحمله القول من معنى صريح (Explicit Meaning)، وما يحمله من معنى متضمّن (Inexplicit Meaning)، فنشأت نظرية الاستلزام<sup>(١٨)</sup>.

ولاحظ بول غرايس (Paul Grice) أنّ جمل اللغات الطبيعية يمكن في بعض المقامات أن تدلّ على معنى غير المعنى الذي يوحي به محتواها القضوي، أو معناها الحرفي، فعلى سبيل المثال لو تأملنا في المقام الآتي: يكتب الأستاذ (أ) للأستاذ (ب) متسائلاً عن استعداد الطالب (ج) لإكمال دراسته الجامعية في قسم الفلسفة، فيجيب الأستاذ (ب) أنّ الطالب (ج) لاعب كرة ممتاز، لوجدنا أنّ الحمولة الدلالية تحدّد معنيين اثنين المعنى الحرفي أنّ الطالب (ج) من لاعبي الكرة الممتازين، والمعنى المدرك مقامياً أنّ الطالب ليس له استعداد لمتابعة دراسته في قسم الفلسفة<sup>(١٩)</sup>.

### أنواع الاستلزام

#### الاستلزام ضريان:

- استلزام عرفي: قائم على ما تعارف عليه أصحاب اللغة من استلزام بعض الألفاظ دلالات بعينها لا تتفك عنها مهما اختلفت بها السياقات والمقامات وتغيرت التراكيب، فمن ذلك مثلاً في العربية (لكن)، ونظيرتها في الإنجليزية (but)، لكن فهي هنا وهناك تستلزم دائماً أن يكون بعدها مخالفاً لما يتوقعه المخاطب مثل: زيد غني لكنه بخيل.

- استلزام حواري: متغير دائماً بتغير السياقات التي يرد فيها<sup>(٢٠)</sup>، ويختلف الاستلزام الحواري عن الأحوال المضمرة، وإذا كان المعنى المقصود من العبارة مبني على الاستنتاج والاستنتاج معلوم للمتكلم والمخاطب، فإن هذا الاستنتاج يدخل في إطار الافتراض المسبق، أما إذا كان المعنى المستنتج غير معروف للمخاطب مسبقاً، فإن الاستنتاج يدخل في إطار تضمين المحادثة (الاستلزام الحواري)<sup>(٢١)</sup>، مثال ذلك (هل علي في البيت؟) شاهدت سيارة علي واقفة عند بائع الخضار في نهاية الشارع، يلحظ المتأمل أن هذا المثال يحتوي على معنيين اثنين هما: المعنى الصريح والمعنى المستلزم الحواري، فالأول يمكن فهمه عبر معاني مفردات التركيب المترابطة فيما بينها بقواعد نحوية تحافظ على استقامة المعنى العام وسلامته دالاً على وقوف سيارة علي عند بائع الخضار مع إثبات ذلك المعنى بكونه شاهد تلك السيارة، أما المعنى الثاني فعبر ما تقدمه الجملة من دلالات، يعول على الإطار العام للحديث، فيفهم مثلاً أن علياً ليس بالبيت<sup>(٢٢)</sup>، ويشترط في الاستلزام الحواري أن يأخذ المتكلم بنظر الاعتبار المعنى الحرفي للكلمات المستعملة، وتعريف العبارات الإحالية، ومبادئ التعاون، والقواعد المتفرعة عنه إلى جانب السياقين اللغوي وغير اللغوي للخطاب وعناصر أخرى متصلة بالخلفية المعرفية<sup>(٢٣)</sup>.

وللاستلزام الحواري عند بول غرايس (Paul Grice) خواص تميزه عن غيره من أنواع الاستلزام الأخرى، فمن أهم هذه الخواص:

- الاستلزام يمكن إلغاؤه (Defeasible) ويكون ذلك عادة بإضافة قول سدّ الطريق أمام الاستلزام، أو يحوّل دونه، فإذا قلت لكاتب مثلاً (لم أقرأ كلّ كتبك)، فقد يستلزم ذلك عنده أنك قرأت بعضها، فإذا أعقبت كلامه بالقول: الحقّ إنني لم أقرأ أيّ كتاب منها، فقد ألغى الاستلزام وإمكان الإلغاء هذا هو أهمّ اختلاف بين المعنى الصريح والمعنى الضمني، وهو الذي يمكن المتكلم أن ينكر ما يستلزمه من كلامه.

- الاستلزام لا يقبل الانفصال (Non- Detachable) عن المحتوى الدلالي، ويقصد بول غرايس (Paul Grice) بذلك أنّ الاستلزام الحواري متّصل بالمعنى الدلالي لما يقال بالصيغة اللغوية التي قيل بها، فلا ينقطع مع استبدال مفردات أو عبارات أخرى ترادفها.

- الاستلزام متغيّر، ويقصد بالتغيير أنّ التعبير الواحد يمكن أن يؤدّي إلى استلزمات مختلفة في سياقات متباينة.

- الاستلزام يمكن تقديره (Calculability): المراد به أنّ المخاطب يقوم بخطوات محسوبة يتّجه بها خطوة خطوة؛ للوصول إلى ما يستلزمه الكلام، فإذا قيل ملكة فكتوريا صنعت من حديد، فإنّ القرينة تبعد المخاطب عن قبول المعنى اللفظي، فيبحث عما وراء الكلام من معنى فيقول لنفسه المتكلم يريد أن يلقي إليّ خبراً بدليل أنّه ذكر لي جملة خبرية، ويجب في هذا أن يلتزم المتكلم بمبدأ التعاون، أي أنّه لا يريد بي تضليلاً، فماذا يريد أن يقول؟ لا بدّ أن يخلع على الملكة بعض صفات الحديد كالصلابة، والمتانة، وقوة التحمّل، وهو يعرف أنّني أستطيع أن أفهم المعنى غير الحرفي (Non-Internal) فلجأ إلى هذا التغيير الاستعاري<sup>(٢٤)</sup>.

#### قواعد التخاطب (The Communication Rules)

تعدّ الدراسات التخاطبية امتداداً واستكمالاً لجهود المدرسة الوظيفية، وتأتي هذه الدراسات نتيجة طبيعية لشعور المعنيين لها بإخفاق النموذج التقليدي للتخاطب ( Traditional Model of Communication) في تقديم تفسير ناجح لعملية التخاطب، وتتخصّص أوجه الإخفاق في كونه يتعامل مع التخاطب في عزلة من السياق، ويصعب عملية التخاطب بطابع مثالي تتجاهل فيه قضايا

اللبس والخروج عن المواصفات اللغوية، وقصر وظائف اللغة على عملية الإبلاغ، وإهمال الأصول التخاطبية المفسرة لمقاصد المتكلمين، ولتوضيح ذلك يلحظ المتأمل في هذا المثال: (١) أكل خالد بعض الخبز (٢) لم يأكل خالد كل الخبز، أن المتكلم كيف يعجز النموذج التقليدي للتخاطب الذي قصر اهتمامه على العناصر والبنى اللغوية التي ينطقها المتكلم في استنباط المثال، فليس ثمة عنصر لغوي في (١) في الجملة الأولى، يشير إلى (٢) الجملة الثانية، كما أن البنى الصرفية، والنحوية، والمعجمية التي تضمنتها (١) لا تفسر استنباطنا المعتاد للمفهوم من (٢) (٢٥).

ولقواعد التخاطب اتجاه تفاعلي في التحليل التحويري والاتجاه التداولي الذي يستند إلى ما جاء به بول غرايس (Paul Grice) في مبادئه التحويرية الرئيسية؛ لإنجاح التواصل، وأن هذه المبادئ التخاطبية هي مسلمات تتعلق بالتحققات الكلامية نفسها، وليس بإستراتيجيات الفعل التي تتلو هذه التحققات، ويجب اعتبار هذه التحققات أنشطة ابتدائية في الأساس وبوساطتها تتحرك المقاصد الخاصة بأطراف التواصل، وتتص قواعد التخاطب أو المبدأ العام للتعاون عند بول غرايس (Paul Grice) على ما يأتي: (اجعل مساهمتك في التخاطب كما طلب منك في كل لحظة من التحوير بحسب الهدف المبتغى أو بحسب الاتجاه المقبول سواء عندك أو عند أطراف التخاطب الآخرين)، أو بعبارة أخرى: (اجعل مشاركتك على النحو الذي يتطلبه في مرحلة حصولها الغرض أو المآل المسلّم به من التخاطب المعقود)، ويستعمل المتكلم الوسائل اللغوية التي تناسبه لتنسيق أفعال المتكلم مع أفعال المستمع بالاستعانة بالوسائل التي يراها أجود، بمعنى أن ينطق بملفوظات حقيقية مميزة معقولة واضحة وموجزة (٢٦).

ومما يجدر ذكره أن قواعد التخاطب متنوعة نظراً لتنوع الظاهرة وتعقدها، وهي تشغل على مستويات كثيرة، فبعض هذه القواعد ينطبق على جميع أصناف التفاعل الشفهي، في حين بعضها الآخر خاص ببعض التفاعلات المرتبطة بالسياق، وتتنوع بشكل كبير بتنوع المجتمعات والثقافات، كما أنها تتميز بالمرونة قياساً إلى قواعد النحو، وتكتسب بالتدرج منذ الولادة، وتستبطن في أثناء التنشئة الاجتماعية، وتطبق بشكل عفوي لا شعوري، ولا يتم الانتباه إلى وجودها إلا عند فشل

العملية التواصلية، وغاية تحليل المحادثة هي الكشف عن هذه القواعد التي تثوي وراء أي تبادل تواصلية، وتجليتها وإظهارها للعيان، أو للكشف عن التوليفة الخفية ( *Apertition Invisible* ) التي تحكم وتضبط سلوك المنخرطين في هذا النشاط المتعدد الأصوات<sup>(٢٧)</sup>.

إنّ مراعاة قواعد التخاطب من لدن المتكلم والمخاطب ( المتحدّث والمتلقّي ) ضرورة يقتضيها نجاح التواصل بين الأطراف المتحاورة، وانطلق بول غرايس ( *Paul Grice* ) في تحليله للمحادثة من أنّ المتكلمين يعتمدون عادة سلوك التعاون عند التفاعل اليومي مع محاورهم، وبشكل من الأشكال فهي الروح الجماعية المحضّة، والعيش في إطار مجتمع هما يفرض علينا تصرفاً معيناً يتناغم مع حدود المعقولية والتعايش، وهذا ما ينطبق أيضاً على التبادلات المحادثية<sup>(٢٨)</sup>، والأدوار الكلامية التي هي سلوكات منظّمة تسير على وفق خطّاطة مقدّرة سلفاً، وتخضع لبعض القواعد الإجرائية، والقواعد التي تحكم التفاعلات الشفهية متنوّعة، إذ يمكن التمييز بين ثلاثة أصناف منها على مستويات متباينة:

- قواعد تسمح بتدبير أمر الأدوار الكلامية، تعني ببناء الوحدات الشكلية التي هي هذه الأدوار.
- قواعد تدبير التنظيم البيوي للتفاعل.
- قواعد تتدخّل على المستوى العلائقي بين الأفراد.

ومهما كان المستوى الذي توظّف فيه هذه القواعد فإنّها تخلق للمتفاعلين نسقاً من الحقوق والواجبات، أو نسقاً من التوقّع وأفق انتظار، يمكنهم الاستجابة له أو في مقابل ذلك مخالفته، ويمكن انتهاك هذه القواعد والإخلال بها وتصحيح هذا الانتهاك بتقديم اعتذار<sup>(٢٩)</sup>.

وذهب الدكتور أحمد المتوكّل إلى أنّ هذه القواعد للتخاطب تنتج في المقام الذي تصبح فيه الجملة حاملة لمعنى آخر غير معناها الحقيقي<sup>(٣٠)</sup>، ولمفهوم المقام جذور في الإرث اللغوي عند علماء العرب، ولعلّ الجاحظ ( ت ٢٥٥ هـ ) هو أوّل من تفتّن إلى أهميّة المقام والمقال، قال في سياق حديثه عن أنواع المعنى: "والمعنى ليس يشرف بأن يكون من معاني الخاصة، وكذلك ليس يتّضع بأن يكون من معاني العامة، وإنّما مدار الشرف على الصواب وإحراز المنفعة، مع موافقة

الحال، وما يجب لكل مقام من المقال<sup>(٣١)</sup>، وقال في موضع آخر: "ينبغي للمتكلم أن يعرف أقدار المعاني، ويوازن بينها وبين أقدار المستمعين، وبين أقدار الحالات، فيجعل لكل طبقة من ذلك كلاماً، ولكل حالة من ذلك مقاماً، حتى تقسم أقدار الكلام على أقدار المعاني، ويقسم أقدار المعاني على أقدار المقامات، وأقدار المستمعين على أقدار تلك الحالات"<sup>(٣٢)</sup>.

وذهب ابن طباطبا العلوي (ت ٣٢٢هـ) إلى أن لكل طبقة مقاماً ومقالاً وطلب من الشاعر مخاطبة "الملوك بما يستحقونه من جليل المخاطبات، ويتوقى حطها عن مراتبها، وأن يخلطها بالعامية، كما يتوقى أن يرفع العامة إلى درجات الملوك، ويعد لكل معنى ما يليق به، ولكل طبقة ما يشاكلها"<sup>(٣٣)</sup>، وأشار أبو هلال العسكري (ت ٣٩٥هـ) إلى طبقات الكلام مؤكداً أنه لا يجوز مخاطبة الملوك بكلام السوق، ومخاطبة السوق بكلام الملوك، إذ لا يصلح في كل واحد منهما من الكلام، ولو حدث ذلك لتذهب فائدة الكلام، وتعدم منفعة الخطاب<sup>(٣٤)</sup>.

وقال ابن رشيق القيرواني (ت ٤٥٦هـ): "لكل مقام مقال، وشعر الشاعر لنفسه وفي مراده وأمور ذاته من مزح، وغزل، ومكاتبية، ومجون، وخمرية، وما أشبه ذلك، غير شعره في قصائد الحفل التي يقوم بها بين السماطين"<sup>(٣٥)</sup>، وللسكاكي (ت ٦٢٦هـ) لفظة ذكية بخصوص تباين مقامات الكلام إذ قال: "إن مقامات الكلام متفاوتة، فمقام التشكر يباين مقام الشكائية، ومقام التهنية يباين مقام التعزية، ومقام المدح يباين مقام الذم، ومقام الترغيب يباين مقام الترهيب، ومقام الجد في جميع ذلك يباين مقام الهزل، وكذا مقام الكلام ابتداءً يغير مقام الكلام، بناءً على الاستخبار، أو الإنكار، ومقام البناء على السؤال يباين مقام البناء على الإنكار، جميع ذلك معلوم لكل لبيب، وكذا مقام الكلام مع الذكي يغير مقام الكلام مع الغبي، ولكل من ذلك مقتضى غير مقتضى الآخر، ثم إذا شرعت في الكلام، فكل كلمة مع صاحبها مقام، ولكل حد ينتهي إليه الكلام مقام وارتفاع شأن الكلام في باب الحسن والقبول وانحطاطه في ذلك بحسب مصادفة الكلام لما يليق به، وهو الذي نسميه (مقتضى الحال)"<sup>(٣٦)</sup>.

تكشف هذه المقولات أن بلغاء العربية في تلك المرحلة جعلوا المقام مقامين: مقام الخاصة، ومقام العامة، أو مقام الملوك والسادة والبدو، ومقام السوقة والعامة والأعاجم، وأكدوا أن مقام البدو يناسبه وحشي الكلام، ومقام السوقة يناسبه الكلام السهلة واللغة العامة<sup>(٣٧)</sup>.

يتراءى من جلّ ما سلف: أن العلماء العربية القدماء تناولوا المقام بالدراسة والتمحيص وعنوا به عناية فائقة في سياق حديثهم على تقسيم طبقات الكلام وتفاوتات تغيير المقال بتباين المقام، وعليه، فقد أفادت الدراسات التداولية والتخاطبية الحديثة من الإرث اللغوي، وأرسوا أساس نظرياتهم الحديثة بناءً على ما تفتنّ إليه العلماء العرب.

#### شروط الكلام / مبادئ التعاون (The Cooperative Maxims)

لا شكّ في أن التخاطب سلوك يخضع لآليات وإستراتيجيات كثيرة، ينبغي مراعاتها عند إنجاز الكلام، وقد وضع الماوردي (ت ٤٥٠هـ) شروطاً متنوّعة للكلام، لإنجاح عملية التواصل والتخاطب بين المتحاورين، وأطلق بول غرايس (Paul Grice) على تلك الشروط مبادئ التعاون فيما بعد. وتضمن مبادئ التعاون أقصى تحقّق للأهداف التي يتوخّاها المخاطبون في محادثاتهم، وتتبع هذه المبادئ هو البرهان الأكثر إقناعاً على أنّ المتخاطبين يأملون توجيه تبادلاتهم نحو هدف مشترك، وعلى أنهم يتعاونون في تحقيق هذا الهدف<sup>(٣٨)</sup>، والتضمين يعني إجراء "حساب المفهوم الذي يضعه المخاطب انطلاقاً من تلفظ المتكلم ومن حكم المحادثة التي تماثل قواعد المحادثة التي يراعيها مجموع المتكلمين في إطار ثقافي معيّن"<sup>(٣٩)</sup>.

وقبل الخوض في شروط الكلام / مبادئ التعاون لا بدّ من الإشارة إلى حقيقة مفادها، أنّ هذه الشروط والمبادئ تهدف إلى استخراج معايير للقبول الاستدلالي، والسبب لأنّ أقوال المحادثة إذا كانت تتجّه إلى المتكلم، فإنّها تعمل أيضاً على تحديد الشروط التداولية التي يقوم من تحتها خطاب مؤهل؛ لكي يعدّ المتكلم مقبولاً، وتنتمي معايير القبول بدهياً إلى مقامات التواصل، وهو يختلف تبعاً لأجناس الاستدلال<sup>(٤٠)</sup>، إذ يسعى كلّ من المتكلم والمخاطب إلى بلوغ تخاطب ناجح مثير، ولتحقيق



ذلك يؤدي كل منهما مهمة وفقاً لتلك الأسس، وهذا يعني أن إسهامات المتخاطبين مترابطة بعضها ببعض، ومحكومة بما يعرف بشروط الكلام/ مبادئ التعاون<sup>(٤١)</sup>.

وقبل عرض هذه الشروط والمبادئ في تحقيق تخاطب ناجح فعال، لا بدّ من ذكر وصف تلك الشروط من لدن الماوردي إذ قال: "واعلم أن للكلام شروطاً لا يسلم المتكلم من الزلل إلا بها، ولا يعري من النقص إلا بعد أن يستوفيها، وهي أربعة"<sup>(٤٢)</sup>:

- الشرط الأول عند الماوردي هو ( أن يكون الكلام لداع يدعو إليه إما في اجتلاب نفع أودفع ضرر)؛ لأنّ ما لا داعي له هذيان، وما لا سبب له هجر، ومن سامع نفسه في الكلام، إذا عن<sup>(٤٣)</sup>، ولم يراع صحة دواعيه، وإصابة معانيه، كان قوله مردولاً، ورأيه معلولاً كالذي حكى أن شاباً كان في جلسة ما أطل الصمت، فأعجبوا به، فخلت الحلقة يوماً قالوا له: تكلم، فقال: لو أن رجلاً سقط من شرفة هذا المسجد هل كان يضره شيء؟ قالوا له: ليتنا تركناك مستوراً<sup>(٤٤)</sup>.

ويروي الماوردي أنه ذات يوم في مجلس بالبصرة وهو مقبل على تدريس أصحابه، فدخل عليه رجل قد ناهز الثمانين، فقال له: قد قصدتك بمسألة اخترتك لها، فقال له: اسأل عافاك الله، فقال: ظننته أنه يسأل عن حادث نزل به، فقال الرجل: أخبرني عن نجم إبليس، ونجم آدم، فإن هذين لعظم شأنهما لا يسأل عنهما إلا علماء الدين، فعجب الماوردي (ت ٤٥٠هـ) وعجب من في مجلسه من سؤاله، وبدر إليه قوم منهم بالإنكار والاستخفاف وقال هذا لا يقنع مع ما ظهر من حاله إلا بجواب مثله، فأقبل عليه قائلاً: يا هذا إن المنجمين يزعمون أنّ نجوم الناس لا تعرف إلا بمعرفة مواليدهم، فإن ظفرت بمن يعرف ذلك فاسأله، فحينئذ أقبل عليّ، وقال: جزاك الله خيراً، ثم انصرف مسروراً، وعاد بعد مرور أيام قائلاً: ما وجدت إلى وقتي هذا من يعرف مولد هذين. يلحظ المتأمل كيف أبانوا هؤلاء بالكلام عن جهلهم، وأعربوا بالسؤال عن نقصهم، إذ لم يكن لهم داع إليه، ولا روية فيما تكلموا به. ولو صدر عن روية ودعا إليه داع سلموا من شينه ويرثوا من عيبه<sup>(٤٥)</sup>، وفي ذلك قال الرسول ( صلى الله عليه وسلم): [ لسان العاقل من وراء قلبه، فإذا عرض له قول نظر، وإن كان عليه أمسك، ولسان الأحمق أمام قلبه فإذا عرض له القول قال عليه أوله]<sup>(٤٦)</sup>.

وقال بعض الحكماء: عقل المرء مخبوء تحت لسانه، وقال بعض البلغاء: احبس لسانك قبل أن يطيل، حبسك أو يتلف نفسك، فلا شيء أولى بطول حبس من لسان يقصر عن الصواب، ويسرع إلى الجواب، وقال أبو تمام الطائي في ذلك<sup>(٤٧)</sup>: (الوافر)

ومما كانت الحكماء قالت لسان المرء من تبع الفؤاد

وكان بعض الحكماء يحسم الرخصة في الكلام ويقول: إذا جالست الجهال والعلماء فأنصت لهم، فإن في إنصاتك للجهال زيادة في الحلم، وفي إنصاتك للعلماء زيادة في العلم<sup>(٤٨)</sup>.

ويعد التأمل في مبادئ التعاون يلحظ أنّ الشرط الأول عند الماوردي هو القانون العام لمبادئ التعاون، الذي ينصّ على ما يأتي: ( ليكن إسهامك في المحادثة، رهناً بما تقتضيه الغاية المقبولة أو الاتجاهات المقبولة في تبادل الحديث الذي تشارك فيه)<sup>(٤٩)</sup>، أو بعبارة أخرى "اجعل تدخلك مطابقاً لما يقتضيه الغرض من الحوار الذي تساهم فيه في المرحلة التي تتدخل فيها"<sup>(٥٠)</sup>.

- الشرط الثاني: ( هو أن يأتي به في موضعه، ويتوخى به إصابة فرصته)، أي أن يأتي بالكلام في موضعه، لأنّ الكلام في غير حينه لا يقع موقع الانتفاع به<sup>(٥١)</sup>.

وأطلق بول غرايس (Paul Grice) على الشرط الثاني مبدأ الملازمة (The Maxim of Relevance)، أو مبدأ المناسبة، والعلاقة، وينفرد هذا المبدأ بقاعدة واحدة وهي: (اجعل كلامك ذا علاقة مناسبة بالموضوع)، أي اجعل مشاركتك ملائمة بحيث يكون المساهمة في الحديث مناسبة للمقام وغرضه أن تحقّق أجزاء الخطاب الواحد توافقاً دلاليّاً يجعلها على عدم التعارض، فلا يكون الخطاب خطاباً إذا كان أوله لا يشبه آخره، تناقضاً وتضارباً، ويصلح هذا المبدأ للنشر أكثر من صلاحه للشعر<sup>(٥٢)</sup>، وله أثر كبير في تحديد البنيات الدلالية للخطاب، ويرى الدكتور عادل فاخوري أنّ هذا المبدأ يحلّ كثيراً من المشاكل العويصة كمعرفة طرق افتتاح الكلام، وأنواع التدخل المناسب، وتغيير موضوع المحادثة، وحسن التخلّص، واختتام التخاطب<sup>(٥٣)</sup>.

ولم يتم تحليل مبدأ الملازمة بقدر كاف من العمق من لدن بول غرايس (Paul Grice) على الرغم من أهميته، إلا أنّ أفكاره نقطة انطلاق ضرورية لتطوير الأفكار المعرفية

لسبرير (Sperber)، وويلسون (Wilsson) المتمحورة بخصوص نظرية الملاءمة، وهذا يقتضي تحليل شروط الكلام ومبادئ التعاون بقدر أكبر من التفصيل<sup>(٥٤)</sup>.

ولأهمية مبدأ الملاءمة جعل كل من سبرير (Sperber)، وويلسون (Wilsson) منه نظرية مسماة بنظرية الملاءمة/ المناسبة (The Theory of Relevance)، وتفتح هذه المباحث مجالات جديدة واسعة في آفاق اللسانيات وتسهم في مدّ جسر يصل بين البحث اللغوي المحض والمنطق، وتبرهن على أنّ عملية التخاطب لا تقتصر على المعطيات اللغوية فحسب، بل تتناول أيضاً عناصر منطقية وأخرى تخاطبية، وهو ما أعطى لهذا الحقل بعداً أباستيمولوجياً جديداً يبدو فيه التشديد على تداخل المعارف والعلوم المختلفة والعلاقة التكاملية بينها<sup>(٥٥)</sup>.

وقد يخرق هذا المبدأ، وقد أوأ الماوردي (ت ٤٥٠هـ) إلى مصطلح الخرق لشروط الملاءمة قائلاً: "الكلام في غير حينه لا يقع موقع الانتفاع به، وما لا ينفع من الكلام هو هذيان وهجر، فإن قدم ما يقتضي التأخير كان عجلة أو خرقاً، وإن أخر ما يقتضي التقديم كان توانياً وعجزاً؛ لأنّ لكلّ مقام قولاً، وفي كلّ زمان عملاً"<sup>(٥٦)</sup>، وفي خرق مبدأ الملاءمة لو تأملنا في حوار بين رجلين: أ- أين زيد؟ ب- ثمة سيارة صفراء تقف أمام منزل عمرو، لنجد أنّ ما قاله (ب) بمعناه الحرفي ليس إجابة في السؤال، فهو ينتهك مبدأ الملاءمة المناسبة بالموضوع، ولكنّ المخاطب في ضوء المبادئ الأخرى للتعاون يسأل نفسه ما هي العلاقة الممكنة بين وقوف سيارة صفراء أمام منزل عمرو، والسؤال عن مكان زيد، ثم يصل إلى أنّ المراد بهذا القول إبلاغه رسالة مؤداها أنّه إذا كانت لزيد سيارة صفراء فلعلّه عند عمرو<sup>(٥٧)</sup>.

- الشرط الثالث: (وهو أن يقتصر منه على قدر حاجته)، وينصّ على أنّ الكلام إن لم ينحصر بالحاجة، ولم يقدر بالكفاية، لم يكن لحدّه غاية، ولا لقدره نهاية، وما لم يكن من الكلام محصوراً كان حصراً إن قصر، وهذر إن كثر، وحكي بعض العلماء حين رأوا رجلاً يكثّر الكلام ويقلّ السكوت قالوا له: إنّ الله تعالى إنّما خلق لك أذنين ولساناً واحداً؛ ليكون ما تسمعه ضعف ما تتكلم به، وأورد

الموردي أمثلة كثيرة على فضل الصمت وقلة الكلام، مؤكداً أنّ الأخير في الاسترسال وكثرة الكلام؛ لأنّ المسترسل كثير الزلل دائم العثار، وقال بعض الحكماء: من أعجب بقوله أُصِيبَ بعقله<sup>(٥٨)</sup>. وقيل إذا كان الإيجاز كافياً كان الإكثار عيياً، وإن كان الإكثار واجباً، كان التقصير عجزاً، وقيل في منثور الحكم، إذا تمّ العقل نقص الكلام، وقال بعض الأدباء: من أطل صمته اجتلب من الهيبة ما ينفعه، ومن الوحشة ما لا يضره، وقال بعض البلغاء: "عَيّ تسلّم منه خيرٌ من منطق تندم عليه، فافتصر من الكلام على ما يقيم حجّتك، ويبلغ حاجتك، وإياك وفضوله فإنّه يُزلّ القدم، ويورث الندم، وقال بعض الفصحاء: فم العاقل مُلجَمٌ، إذا همّ بالكلام أحجَمٌ، وفم الجاهل مطلق كلّما شاء أطلق"<sup>(٥٩)</sup> وأطلق بول غرايس (Paul Grice) على هذا الشرط مبدأ الكمية (The Maxim of Quantity) وينصّ في نظر التداوليين على كميّة المعلومات التي يجب توافرها وتؤدّي بالقاعدتين الآتيتين:

أ- اجعل مشاركتك تفيد على قدر ما هو مطلوب من غير زيادة أو نقص، من أجل تحقيق أغراض التخاطب.

ب - اجعل مشاركتك تفيد أكثر ممّا هو مطلوب<sup>(٦٠)</sup>.

وتجدر الإشارة إلى أنّ هاتين القاعدتين منقولتان من الماوردي (ت ٤٥٠هـ) ويقصد بمبدأ الكمية تجنّب الثرثرة والاختصار على المفيد، دفعاً لكلّ ألوان التكرار المخلّ ببناء الكلام والأمر عنده مقصور على الإبلاغ بأقلّ عدد ممكن من الجمل<sup>(٦١)</sup>، وقد أوماً البلاغيون العرب إلى مبدأ الكمية بباب الإيجاز والإطناب والمساواة<sup>(٦٢)</sup>.

وممّا يجدر ذكره أنّ المتكلّم لا يراعي مبدأ الكميّة في الأحوال كلّها، بل قد ينتهك أو يخرق أحياناً، وقال الماوردي في خرق مبدأ الكميّة: "ولمخالفة قدر الحاجة من الكلام حالتان: تقصير يكون حصراً، وتكثير يكون هذراً، وكلاهما شينٌ، وشين الهذر أشنع، وريماً كان في الغالب أخوف"<sup>(٦٣)</sup>، وعند انتهاك مبدأ الكم يدرك "المخاطب اليقظ ذلك ويسعى إلى الوصول إلى هدف المتكلّم من هذا الانتهاك، فمثلاً في حوار يجري بين أم (أ) وولدها (ب).

أ- هل اغتسلت ووضعت ثيابك في الغسالة؟  
ب - اغتسلت.

في هذا الحوار خرق أو انتهاك لمبدأ الكم، لأنّ الأمّ سألته عن أمرين فأجاب عن واحد، وسكت عن الثاني، أي أنّ إجابته أقلّ من المطلوب، ويستلزم هذا أن تفهم الأم أنّه لم يضع ثيابه في الغسالة، وأنّه لم يرد أن يجيب بنعم حتى لا تشتمل الإجابة شيئاً لم يقم به، ولم يرد أن يواجهها بتقاعسه عن وضع ثيابه في الغسالة<sup>(٦٤)</sup>.

- أما الشرط الرابع عند الماوردي فهو اختيار اللفظ الذي يتكلّم به؛ لأنّ الإنسان يُترجم عن مجهوله، ويبرهن عن محصوله، فيلزم أن يكون بتهذيب ألفاظه حرياً وبتقويم لسانه ملياً<sup>(٦٥)</sup>، وروي عن النبي (صلى الله عليه وسلم) أنّه [ قال لعنه عباس: يعجبني جمالك، قال: وما جمال الرجل يا رسول الله؟ قال: لسانه ]<sup>(٦٦)</sup>، ثم نقل الماوردي بعض أقوال الحكماء، والأدباء، والبلغاء بخصوص أهمية اللسان، نقل عن بعض الحكماء أنّ اللسان وزير الإنسان، وكلام الرجل وافر أدبه، ونقل عن بعض الأدباء قولهم: كلام المرید وافر أدبه، ونقل عن بعض البلغاء: يستدل على عقل الرجل بقوله، وعلى أصله بفعله<sup>(٦٧)</sup>.

ويقابل هذا الشرط عند بول غرايس (Paul Grice) مبدأ الهيئة (The Maxim of Manner) وترجم بمصطلح الكيفية، والجهة، والطريقة فيما بعد، ولا يعني هذا المبدأ "كسائر القواعد بما هو مقول أو منطوق، بل بكيفية قوله أو النطق به، قاعدته العامة هي: كن واضحاً وعنّها تتفرّع القواعد:

- احترز من الغموض (Obscurity).

- احترز من الالتباس (Ambiguity).

- تحرّ الإيجاز.

- تحرّ الترتيب<sup>(٦٨)</sup>.

وهذه القواعد المتفرعة لمبدأ الهيئة عند بول غرايس (Paul Grice) مستقاة من القوانين والشروط التي وضعها الماوردي في مراعاة البلاغة، إذ بعد ذكره للشرط الرابع وضع شروطاً لصحة المعاني وفصاحة الألفاظ قال في ذلك: "وأما صحة المعاني فتكون من ثلاثة أوجه أحدها: إيضاح تفسيرها حتى لا تكون مشكلة ولا جملة، والثاني: استيفاء تقسيمها حتى لا يدخل فيها ما ليس منها ولا يخرج عنها ما هو فيها، والثالث صحة مقابلاتها .... وأما فصاحة الألفاظ فتكون بثلاثة أوجه: أحدها مجانبة الغريب الوحشي حتى لا يمجه سمع ولا ينفّر منه طبع، والثاني تنكّب اللفظ المستبدل، والعدول عن الكلام المسترذل حتى لا يسقطه خاصي ولا ينبو عن فهمه عامي....، والثالث أن يكون بين الألفاظ كالقوالب لمعانيها فلا تزيد عليها ولا تنقص عنها"<sup>(٦٩)</sup>.

وينتهك مبدأ الهيئة أحياناً، فمن أمثلة هذا النحو في حوار بين رجلين: أ- ماذا تريد؟ ب- قم، واتّجه إلى الباب، وضع المفتاح في القفل، ثم ادفع الباب برفق، يجد المتأمل أنّ فيما قاله (ب) انتهاك لمبدأ من مبادئ الهيئة وهو (أوجز)، إذ يكفي أن يقال: افتح الباب، وإذا نظرنا إلى هذا القول في ضوء تحقّق مبادئ الحوار الأخرى كان لا بدّ من أن المتكلّم يحاول به وجهاً غير ما يظهر، وقد يكون مؤاخذاته على ما يتميّز به بين بطء وتكاسل<sup>(٧٠)</sup>.

يستخلص مما تقدّم: أنّ بول غرايس (Paul Grice) أفاد من الإرث اللغوي إفادة كبيرة، ولا سيّما من الشروط التي قدّمها الماوردي (ت ٤٥٠هـ) للكلام، ولا نبالغ إذا قلنا: إنّ شروط الكلام ترجمت إلى اللغة الأجنبية بتسمية مبادئ التعاون من لدن بول غرايس (Paul Grice) من دون الإشارة إلى ذلك، وأنّ مبدأ التعاون الذي ذكره بول غرايس بصورة عامة ترجمة للشرط الأوّل من شروط الكلام عند الماوردي، ومبدأ الملازمة وليد الشرط الثاني عند الماوردي، ويتفق مبدأ الكمية مع الشرط الثالث، ومبدأ الطريقة مستنبط من الشرط الرابع عند الماوردي (ت ٤٥٠هـ)، أمّا المبدأ الثاني (مبدأ النوعية) عند بول غرايس (Paul Grice) فيظلّ من دون مقابل له عند الماوردي.

ولا تقتصر "شروط الماوردي على خطاب التبليغ فحسب، بل تتجاوزها إلى أنواع الخطابات التي تعبّر عن المقاصد المتعدّدة، بدليل شرحه أوّل شرط، إذ ذكر أنّه (لجلب نفع أو دفع ضرر)، وقد

لا تتحقّق بعض هذه الأغراض في ثنايا خطاب الإخبار أو التبليغ وحده، فيلظّ المرسل بخطابات تنطوي على استفهام، ونهي، وأمر، ويتجاوز بها، كذلك الفعل اللغوي الإنجازي إلى الفعل التأثيري<sup>(٧١)</sup>.

ومهما يكن من أمر فإنّ هذه الشروط (المبادئ)، ترسم للمشاركين ما يجب عليهم القيام به؛ ليتمّ التخاطب بالطريقة المثلى من التعاون، والعقلانية، والفعالية، بيد أنّ هذا لا يعني بأنّ عليهم اتباع هذه المبادئ والشروط في الأحوال كلّها، إذ قلّما يستمرّ التخاطب العادي على هذا المنوال، بل المقصود من ذلك أنّه حتى عندما لا يجري التخاطب ما ترسمه القواعد المذكورة، يظلّ السامع يفترض خلافاً للظاهر، أنّ المتكلّم مازال يأخذ بهذه القواعد، ولو على مستوى أعمق، حتى يتسنى له التوصل إلى معنى ما، فمن دون تقدير هذه الشروط والمبادئ يستحيل التواصل بين الناس<sup>(٧٢)</sup>. وقد قدّم بول غرايس (Paul Grice) مجموعة من المعايير التي تميّز المفهوم التخاطبي (Conversational Concept) بوضوح من التضمّن (Entailment)<sup>(٧٣)</sup>.

#### الانتقادات والمآخذ الموجهة إلى مبادئ التعاون

مما لا شكّ فيه أنّ شروط الكلام/ مبادئ التعاون كالحكم (Maxims) تطالب المتكلّم بإعطاء المعلومات بقدر ما يطلب من في الإخبار بلا أي زيادة ونقصان، وذلك على الكيفية التي يتطلبها السياق ودون قول الغالط، ولا ما لا يتحقّق ودون الخروج عن الموضوع وذلك بعبارة واضحة وجيزة مننظمة، وإذا سمع المخاطب كلاماً لا يخضع إلى أحد هذه المبادئ أو هذه الحكم قام بعملية منطقية تضمينية؛ لاستنتاج المعنى المقصود، وذلك بافتراض أنّ المتكلّم يحترم قوانين المحادثة، وأنّه لم يحترمها، فليسبب غير ظاهر، وإنّه يحترمها في حدود القصد غير الظاهر، وأنّه لا بدّ أن يعني كذا؛ لأنّه إن لم يقصده كان غير محترم لهذه القوانين، كما أنّ السياق ذو أثر كبير في تسيير استدلال المحادثة؛ للبلوغ إلى العمل غير المباشر<sup>(٧٤)</sup>.

ولم تسلم مبادئ التعاون من الانتقادات والمآخذ والملاحظات من لدن الباحثين فيما بعد، ومثلها في ذلك نظير أي مبادئ أو نظريات تخاطبية حوارية أخرى، ورأى جون لاينز (John Lyons) أن الطاقة الإيحائية لهذه المبادئ الأساسية جديرة بالعبارة من حيث المبدأ، على أن هذه المبادئ نفسها "تطبق حتى الآن على مستوى حدسي، إلى حد ما، وقد جرت محاولات لإضفاء الصفة الشكلية عليها ضمن نظرية تكهنية لتفسير النصوص، إلا أن نظرية كهذه لم تحظ بقبول عام، إذ إن غالبية المعالجات تعتمد على مفاهيم انطباعية بحتة، مما يشكل كمية المعلومات، والصلة، والإيجاز، والتنسيق"<sup>(٧٥)</sup>، ومن اللافت للنظر أن أقوى التحديات لهذه المبادئ جاءت من لدن سبرير (Sperber) وويلسون (Wilsson) اللذين شككا في مصداقية هذه المبادئ واستثنيا من ذلك مبدأ الملازمة (المناسبة)<sup>(٧٦)</sup>.

ومن المآخذ والملاحظات التي وجّهت إلى هذه المبادئ المحقّقة للتخاطب الفعّال المتميّز بين المتكلّم والمخاطب ما يأتي:

- إن بعض الباحثين رأى في هذه المبادئ تعبيراً عن فردوس الفلاسفة (Philosophers Paradise) الذي لا يمتّ إلى الواقع بصلة، فهو يرى الناس جميعاً متعاونين، صادقين، مخلصين، وليس من الممكن أن يتحدّث الناس على هذا النحو في كلّ حين، بل إن أغلب أنواع الحوار الذي يدور بين البشر يخالف هذا المبدأ، ولا بدّ من الإشارة إلى أن القصد لوضع شروط الكلام ومبادئ التعاون هو أن الحوار بين بني البشر يجري على ضوابط وتحكمه قواعد يدركها كلّ من المتكلّم والمخاطب، ولتوضيح ذلك يمكن أن يساق هذا الحوار بين زوج (أ)، وزوجة (ب):

(أ) أين مفتاح السيارة؟

(ب) على المائدة.

لو تأملنا في هذه المحاور القصيرة لنلاحظ بأن المبادئ التخاطبية بتفرعاتها متحقّقة كلّها، لقد أجابت الزوجة إجابة واضحة مراعاة لمبدأ الهيئة، والصدق في قولها مراعاة لمبدأ النوعية، واستخدامها من القدر المطلوب من الكلمات من دون أية زيادة ونقص مراعاة لمبدأ الكمية، وإجابتها



إجابة ذات صلة وثيقة بسؤال زوجها مراعاة لمبدأ الملازمة، ولذلك لم يتولد عن قولها أي استلزام؛ لأنها قالت ما تقصد<sup>(٧٧)</sup>.

ومن المآخذ على هذه المبادئ أيضاً انتهاك هذه المبادئ من لدن المتكلم والمخاطب، أي أنّ هذه المبادئ التي يجري عليها التخاطب كثيراً ما تنتهك "فانتهاك مبادئ الحوار ( Flouting of Maxims ) هو الذي يولد الاستلزام مع ملحظ شديد الأهمية هو الإخلاص لمبدأ التعاون بمعنى أن يكون المتكلم حريصاً على إبلاغ المخاطب معنى بعينه، وأن يبذل المخاطب الجهد الواجب؛ للوصول إلى المعنى الذي يريده المتكلم، وأن لا يريد أحدهما خداع الآخر أو تضليله"<sup>(٧٨)</sup>.

ولعلّ الإجابات غير المباشرة تؤول إلى انتهاك مبادئ التعاون، فمثلاً "ما جاء في توصية أستاذ لشخص تقدّم لوظيفة في الفلسفة (إنّ كفاءته في اللغة الإنجليزية ممتازة، ولقد كان حضوره الدروس منتظماً)، وبما أنّ كاتب التوصية يعلم أنّ هناك حاجة إلى معلومات أوفى كمّاً أو أكثر ملازمة ممّا جاء في التوصية، فإنّه يكون بذلك قد خالف مبدأ التعاون ولا سيّما (قاعدتا الكمية والملازمة)، وهذا على ما يبدو مقصود ومتعمّد، حيث إنّ كاتب التوصية يعني ضمناً أنّ صاحب الطلب لا يصلح لوظيفة الفلسفة"<sup>(٧٩)</sup>.

يترأى من جلّ ما تقدّم: أنّ بول غرايس (Paul Grice)، وأوستين (Austin)، وسيرل (Searle) قبله أفادوا ممّا قدّمه الماوردي (ت ٤٥٠هـ) بخصوص جذور التداولية ومبادئها، بيد أنّه من المؤسف أنّ الباحثين العرب ينسبون فضل نشأة المصطلحات اللسانية والجذور التداولية إلى بول غرايس (Paul Grice)، ونسوا فضل علمائنا الأوائل الذين أرسوا مبادئ التداولية واللسانيات قبل الغربيين بقرون، بحيث لم يتركوا فكرة لسانية إلا وتفطنوا إليها، وأخذوها بالدراسة والتحليل والتحصيص، والذي يلحظ أنّ الباحثين الغربيين مطلّعون على كلّ ما ألقاه القدماء الأوائل، ونقلوا الإرث اللغوي إلى لغتهم من دون أي توثيق من مصنّفاتهم، والأغرب من ذلك أنّ المترجمين العرب حين ترجمة إصداراتهم إلى العربية، يرجعون الفضل إليهم، إلى جانب أنّ الباحثين المحدثين من العرب يوثقون من كتبهم، فمن هذه العبارات مثلاً نسب أحد الباحثين المعاصرين الفضل في

نظرية الأفعال اللغوية إلى 'فلاسفة اللغة العادية لمدرسة أكسفورد التي دشنها الفيلسوف أوستين (Austin) في بداية الستينيات، وطورها تلميذه سيرل (Searle)، ثم بول غرايس (Paul Grice) في السبعينيات، وذكروا أنّ تحليل جمل اللغات الطبيعية يقوم على أساس أنّها أنساق لا يمكن تحديد خصائصها إلاّ بظروف إنتاجها، انطلاقاً من مقاصد متلقّظها في أثناء عملية التبليغ"<sup>(٨٠)</sup>.

وقال باحث معاصر آخر: "إنّ مصطلح قوانين التخاطب والمسلمات التحوارية هو مصطلح معاصر، يعني مجموعة من القواعد والمعايير التي يفترض أنّ يقف عندها كلّ متكلم في أثناء حديثه مع غيره، وقد جاءت صياغة هذه المعايير ضمن مفهوم تداولي أشمل هو الكفاءة التداولية (The Competence Pragmatic)، حيث توصف قدرة المتكلم التواصلية بمجموعة من المعايير والقواعد، وقد افتتح البحث في هذه القوانين الفيلسوف الأمريكي بول غرايس في مقالته (المنطق والتحاور)، واعتمد في ذلك على مبدأ أساسي في صياغته لهذه القوانين هو مبدأ التعاون"<sup>(٨١)</sup>.

والحق أنّ هذا مجانب للصواب، فالقوانين التخاطبية وجذور التداولية مستقاة ممّا قدّمه الماوردي قبل قرون متعدّدة، ولا يقف الأمر عند هذا الحدّ فحسب، بل أوماً إلى ذلك الدكتور أسامة عكاشة إيماءة صريحة إلى أنّ نشأة مبدأ التعاون تعود إلى بول غرايس (Paul Grice) قال في ذلك: "ترجع نشأته إلى الفيلسوف بول غرايس (H.P. Grice) في محاضراته التي ألقاها بجامعة هارفارد عام ١٩٦٧م، في إطار بحثه المنطق والحوار (Logic and Conversation) فهناك من يقصد ما يقول وآخر يقصد عكس ما يقول، وثالث يقصد أكثر ممّا يقول، فالجملة قد تحمل أكثر من معنى والضابط هو السياق"<sup>(٨٢)</sup>.

ويرى كثير من الباحثين المعاصرين أنّ بول غرايس (Paul Grice) هو أول من صاغ مبادئ التعاون قال الباحث العياشي أدراوي "لقد عرف المبدأ التداولي الأول باسم مبدأ التعاون (Cooperative Principle) ورد نصّ هذا المبدأ في اللسانيات الحديثة عند الفيلسوف الأمريكي بول غرايس إذ ذكر لأول مرة في دروسه المرقونة بعنوان (محاضرات في التحاور)"<sup>(٨٣)</sup>، وذهب إلى

هذا الرأي نفسه الدكتور قَدور عمران<sup>(٨٤)</sup>، وقال الدكتور محمود طلحة: "أول من أتى بهذا المفهوم هو هيريت بول غرايس (H.p.Grice) .... وحاول من خلال طرحه التمييز بين مقول القول من جهة والمستلزم من القول من جهة أخرى، أي ما يمكن أن تعنيه الجملة إضافة إلى معناها الحرفي"<sup>(٨٥)</sup>.

يستخلص مما تقدّم: أنّ الغزو الأجنبي لا يقتصر على البلدان فحسب، بل يتجاوز إلى الإرث الثقافي والفكري واللغوي، وتؤكد هذه الحقيقة على وجود الغزو الثقافي الفكري الذي هو أشدّ خطراً من جميع أنواع الغزو، ويمكن تشبيهه إسناد الفضل إلى الغربيين من لدن الباحثين والمترجمين بهذا الخصوص بتأسيس أمريكا للمنظمات الإرهابية المكوّنة من عناصر شريفة باسم الإسلام؛ لتشويه الدين الإسلامي الحنيف، مثلاً المنظمة الإرهابية باسم الدولة الإسلامية في العراق (داعش) تدمر البلدان والمدن الإسلامية وتشرّد الملايين، وتقتل الأبرياء، وتنهب خيرات البلد، ولكن بعد تحرير بعض المناطق وتطهيرها من تلك القوة الإرهابية، من لدن أبناء وطنهم الذين يضحون بروحهم، يوجّه بعض المسؤولين التابعين للحكومات ثناءهم وشكرهم لأمريكا، فمثل هؤلاء شبيهه بالباحثين العرب الذين ينسبون الفضل إلى بعض الأعلام الأجنبية، وينكرون فضل العلماء الأوائل، وينقلون النصوص منهم من دون أي تدقيق وتوثيق، ويترجمون كما يشاؤون بمصطلحات متغيرة، إذ يؤول إلى الإشكالية في المصطلح.

#### آداب الكلام/ مبدأ التآدب

لقد ذكر الماوردي (ت ٤٥٠ هـ) بعد ذكره لشروط الكلام (مبادئ التعاون)، آداباً كثيرة للكلام، إذ لا يتحقّق الكلام بدون مراعاة التلطّف والتهديب بين المتكلّم والمخاطب، قال في ذلك: "واعلم أنّ للكلام آداباً إنّ أغفلها المتكلّم أذهب رونق كلامه، وطمس بهجة بيانه، ولها الناس عن محاسن فضله بمساوي أدبه، فعدلوا عن نشر مناقبه بذكر مثالبه"<sup>(٨٦)</sup>.

وأطلق عليه الباحثون الغربيون أمثال روبرين لاكوف (Robin Lakoff)، و ليتش (Leech)، وبراون (Brawn) وغيرهم مبدأ التآدب أو قواعد تهذيب الخطاب التي لا تقلّ أهمية عن

مبادئ التعاون، "ويلزم باحترام متبادل واحترام مشاعر الآخر، ويختلف من ثقافة إلى أخرى" (٨٧)، وأشار بول غرايس (Paul Grice) إلى هذا المبدأ المحتمل في مقاله، بيد أنه لا يعتبرها متساوية لبقية المبادئ، ويقع بذلك في تناقضات واضحة مع مبادئه، ويشير إلى أنه توجد بالطبع جميع الأنواع الأخرى من القواعد الجمالية، أو الاجتماعية، أو الأخلاقية في السلوك التي بالإمكان جمعها في قاعدة واحدة (كن لطيفاً)، التي يلتزم بها كذلك المشاركون في التبادلات الكلامية، غير أن القواعد المحادثية وشروط الكلام تتعلّق بالمقصود الخاصة للكلام" (٨٨)، ذلك أن العلاقة بين طرفي الخطاب هي التي تعطي الخطاب معناه وتبرز قصد المتكلم، والمثال الآتي يوضّح ذلك: (من فضلك اغلق النافذة)، (أوه، أن الجو حار).

يعدّ الملفوظ الأول ثانوياً باعتبار المرسل أدنى درجة من المرسل إليه، أو في درجة مساوية له، ولكن ليس بينهما علاقة حميمة ولهذا فـ (من فضلك) قد تعني في هذا الملفوظ (أطلب منك أن تفعل ذلك مساعدة منك) ما دمت لا أستطيع إجبارك على ذلك، ولكن معنى (من فضلك) يختلف فيما لو كان المرسل أعلى درجة من المرسل إليه، إذ يحكم العرف استعمالها؛ لتعني حقيقة ما معناه (أطلب منك فعل ذلك) لأبدو مهذباً، على الرغم من أنني أملك السلطة ليعمله المخاطب، والفرق بين حالتي المرسل إليه واضح، إذ يستطيع أن يرفض الطلب في السياق الأول، أما في السياق الثاني، فالأولى أن لا يرفض من دون مبرر كاف، ولذلك يبدو أن الملفوظ الآتي (أوه، أن الجو حار)، صالح للرفض في السياق الأول، ولكنّه ليس كذلك في السياق الثاني، ولهذا تدعو لايكوف (Lakoff) إلى توسيع الخطاب من عدمه، فتضع قاعدتين يسميهما قواعد الكفاءة التداولية (The Rules of Pragmatic)، ويبدو أنهما متلازمتان، فقد تتماثلان في أثرهما، أو قد تعرّز كل منهما الأخرى، بالرغم من أن إحداها قد تهمّش القاعدة الأخرى، ويعوّل كل هذا على سياق التلفّظ، وقد صاغت في ذلك قاعدتين: كن واضحاً وكن مؤدّباً (٨٩).

وللموازنة بين ماقدّمه الماوردي من آداب الكلام وليتش (Leech) وغيره لا بدّ من ذكر هذه الآداب وتحليلها، فمن آداب الكلام عند الماوردي: "أن لا يتجاوز في مدح ولا يسرف في ذم، وإن

كانت النزاهة عن الذم كرمًا، والتجاوز في المدح ملقاً يصدر عن مهانة، فالسرف في الذم انتقام يصدر عن شر، وكلاهما شينٌ، وإن سلم من الكذب<sup>(٩٠)</sup>، وهذا ما أطلق عليه ليتش (Leech) قاعدة الاستحسان الدالة على التعبيرية المنبئية على تقليل التنقيص من الآخر وتكثير إطراء الآخر، وقاعدة التواضع المنبئية على تقليل الإطراء عن الذات، والتنقيص من الذات<sup>(٩١)</sup>.

ومن الآداب الأخرى التي ذكرها الماوردي (ت ٤٥٠هـ) "أن لا تبعثه الرغبة والرغبة على الاسترسال في وعد أو وعيد يعجز عنهما، ولا يقدر على الوفاء بهما، فإن من أطلق بها لسانه وأرسل فيهما عنانه، ولم يستثقل من القول ما يستثقله من العمل، صار وعده نكشاً ووعيده عجزاً، وحكي أن سليمان بن داود (عليه السلام) مرَّ بعصفور يدور حول عصفورة فقال لأصحابه: هل تدرّون ما يقول لها؟ قالوا: لا يا نبي الله، قال: إنّه يخطبها لنفسه ويقول لها زوجيني نفسك أسكنك أي غرف دمشق شئت، وقال سليمان كذب العصفور فإنّ غرف دمشق فهي مبنية بالصخور، لا يقدر أن يسكنها هناك"<sup>(٩٢)</sup>، وأطلقوا على هذا قاعدة الموافقة (التأكيد) وهي تنبئ على قاعدتين أيضاً وهما "تقليل الاختلاف بين الذات والآخر، وتكثير الاتفاق بين الذات والآخر"<sup>(٩٣)</sup>.

ومن آداب الكلام عند الماوردي "إن قال قولاً حقّه بفعله وإذا تكلم بكلام صدقه فعمله؛ فإن إرسال القول اختيار، والعمل به اضطرار، ولنن يفعل ما لم يقل أجمل من أن يقول ما لم يفعل، وقال بعض الحكماء: أحسن الكلام ما لا يحتاج فيه إلى الكلام، أي يكتفى بالفعل من القول، وقيل: القول ما صدقه الفعل، والفعل ما وكده العقل"<sup>(٩٤)</sup>، ويعرف هذا عند الباحثين بقاعدتي فن التأدب والجود والكرم في أمر الوجوب والإباحة، وتتضمن قاعدة فنّ التأدب قاعدتين فرعيتين وهما: تقليل الخسارة والربح للآخر، وأما قاعدة الجود والكرم فهي منبئية على قاعدتين فرعيتين أيضاً وهما: تقليل الربح للذات، وتكثير الخسارة للذات<sup>(٩٥)</sup>.

ومن الآداب الأخرى التي يراها الماوردي شرطاً من شروط ضوابط التهذيب بين المتكلم والمخاطب؛ لتحقيق أهداف الخطاب الناجح "أن يراعي مخارج كلامه بحسب مقاصده وأغراضه، فإن كان ترغيباً قرنه باللين واللفظ، وإن كان ترهيباً خلطه بالخشونة والعنف، فإنّ لين اللفظ في الترهيب

وخشونته في الترغيب خروج من موضعها وتعطيل للمقصود بهما، فيصير الكلام لغواً، والغرض المقصود لهواً، وقد قال أبو الأسود الدؤلي (ت ٦٩هـ) لابنه: يا بني إن كنت في قوم فلا تتكلم بكلام من هو فوقك فيمقتوك، ولا بكلام من هو دونك فيزدروك<sup>(٩٦)</sup>.

ومن آدابه كذلك: أن لا يرفع بكلامه صوتاً مستنكراً ولا ينزعج له انزعاجاً مستهجنأً، وليكف عن حركة تكون طيشاً، وعن حركة تكون عيأً، فإن نقص الطيش أكثر من فضل البلاغة، ومن آدابه أن يتجافى هجر القول ومستقبح الكلام، وليعدل إلى الكناية عما يستقبح صريحه ويستهن فصح؛ ليلبغ الغرض، ومن آدابه أيضاً أن يتجنب أمثال العامة الغوغاء ويتخصص بأمثال العلماء الأدياء، فإن لكل صنف من الناس أمثالاً تشاكلهم؛ لأن للأمثال في الكلام موقع في الإسماع وتأثير في القلوب لا يكاد الكلام المرسل يبلغ مبلغها، ولا يؤثر تأثيرها؛ لأن المعاني بها لائحة، والشواهد بها واضحة، والنفوس بها وامقة، والقلوب بها وانقة، والعقول لها موافقة<sup>(٩٧)</sup>.

هذه الآداب التي قدّمها الماوردي (ت ٤٥٠ هـ) في تحقيق عملية تخاطبية ناجحة فعالة بين طرفي المتكلم والمخاطب، هي تندرج ضمن قاعدة التعاطف أو التصديق، وهي تنبني عند ليتش (Leech) على قاعدتين ثانويتين هما: "تقليل التنافر بين الذات والآخر، وتكثير التواد والتعاطف بين الأنا والآخر"<sup>(٩٨)</sup>، وأوماً ليتش (Leech) إلى أن هذه القواعد تراعى بدرجة معينة، وليست قواعد مطلقة ولا سيّما القواعد الفرعية، وقد يحدث التعارض بين هذه القواعد أحياناً<sup>(٩٩)</sup>، ويرى بعض الباحثين المحدثين أن مبادئ التعاون تفصيل لمبدأ التأدب على اعتبار أنه يجمع بين الجانبين التبليغي والتهدبي من الخطاب، بالإضافة إلى أنه يتفرع إلى قواعد تنظم هذا الجانب ويفتح ردّ باب التبليغ إلى التهذيب<sup>(١٠٠)</sup>، وينبغي التذكير بأن "مبدأ التأدب في الكلام (Politeness Principle) غالباً ما يتعارض مع قواعد السلوك المحتواة في مبدأ التعاون مما يضطرّ المشارك في الحدث الكلامي أن يخالف مبدأ التعاون إيثاراً لمبدأ التأدب"<sup>(١٠١)</sup>.

يتّضح ممّا تقدّم مدى إفادة ليتش (Leech) ولايكوف (Lakoff) وغيرهما من آداب الكلام عند الماوردي، ولا نبالغ إذا قلنا: إنّ جلّ ما ذكره هؤلاء منصوص من كتاب (أدب الدنيا

والدين) للماوردي الذي ذكر كل ما يسمّى بمبادئ التعاون عند الغربيين، وراعى شروط الكلام وآدابه في أسلوب صياغته للكتاب أشدّ مراعاة، إذ وردت عباراته موجزة وبلغية متقابلة، وكأنّها شعر نثري، إذ يستحيل أن يأتي بمثل هذه العبارات أمثال لاكوف (Lakoff)، وليتش (Leech)، وبراون (Brawn)، وغيرهم، فعبارات الماوردي بحدّ ذاته تنماز بالحكمة، والحصافة، والفصاحة، والبلاغة، والتهديب، لكن من المؤسف جداً أنّ الباحثين المحدثين أجحفوا علماءنا الأوائل تارة أخرى عندما أسندوا الفضل، في نشأة مبدأ التأدّب، إلى لاكوف (Lakoff)، قال د. طه عبد الرحمن في ذلك: "صاغت روبين لاكوف في مقالها منطق التأدّب"<sup>(١٠٢)</sup>، ثم نقل عبارته عبد الهادي الشهري وأيده في قوله المذكور<sup>(١٠٣)</sup>، وقال أحد الباحثين المعاصرين: إنّ مبدأ التأدّب "هو المبدأ التداولي الثاني الذي ينبنى عليه الحوار، وقد أورده روبين لاكوف (Robin Lakoff) في مقالها الشهيرة منطق التأدّب"<sup>(١٠٤)</sup>.

ولا بدّ من ذكر حقيقة مفادها: أنّ اطلاع اللغويين الغربيين على الإرث اللغوي له امتداد كبير يستغرق جيلاً تلو الآخر، فلم يقتصر على إطلاق بول غرايس (Paul Grice)، ونقل شروط الكلام من الماوردي وذكرها بمصطلح مبادئ التعاون فحسب، بل أفادت فيما بعد لاكوف (Lakoff)، وليتش (Leech) وغيرهما من آداب الكلام التي قدّمها الماوردي بكلّ تفصيلاتها الدقيقة، ثم أخذوها بالتحليل، والدراسة، والتمحيص، وأطلقوا عليها مبدأ التأدّب أو مبدأ التهديب.

### النتائج

بعد هذه الجولة العلمية في رحاب المصادر والمراجع، لقد توصلَ البحث إلى نتائج كثيرة، يمكن إجمالها فيما يأتي:

- يحتلّ حقل الدراسات التداولية ذروة الدراسات اللسانية الحديثة؛ لصلتها المباشرة بكيفية استعمال اللغة بطرائق مقننة من جهة، ونظرية الفعل الكلامي من جهة أخرى، وذلك لإيصال قصد المتكلم إلى المتلقي بكل وضوح، وتحقيق تخاطب ناجح فعال بين كلا الجانبين.

- تعني التداولية بنظرية أفعال الكلام عناية فائقة، لما لهذه النظرية من إنجازات تأثيرية قولية وفعلية؛ لأنّ اللغة عبارة عن أقوال وأفعال كلامية متنوّعة كثيرة، ينتقي منها المتكلم بحسب اقتضاءاتها التخاطبية في التواصل اليومي مع بني جنسه.

- إنّ تحقيق القصدية يؤوّل إلى تحقيق التواصل اللغوي ونجاح عملية التخاطب اليومي بشكل ناجح، نظراً لذلك، لا بدّ من الدراية بقصد المتكلم وتحقيق مآربه من لدن المتلقي، فالقصدية تؤلّد استلزاماً تخاطبياً حوارياً بين الطرفين، سواء أكان الاستلزام عرفياً أو حوارياً.

- تعدّ الدراسات التداولية والقواعد التخاطبية الحديثة امتداداً لجهود العلماء العرب، والمدرسة الوظيفية، وأنّ المبادئ التخاطبية هي مسلّمات في غاية الأهمية ترتبط بعملية التبليغ الكلامي نفسه، وأنّ مراعاة قواعد التخاطب ضرورة يقتضيها نجاح التواصل بين الأطراف المتحاورّة؛ لأنّ التخاطب سلوك يخضع لإستراتيجيات كثيرة ينبغي مراعاتها عند إنجاز الكلام.

- لقد وضع الماوردي (ت ٤٥٠هـ) أربعة شروط لتحقيق خطاب ناجح فعال، وهذه الشروط هي مبادئ التعاون نفسها عند بول غرايس (Paul Grice)، فالشرط الأوّل عند الماوردي هو أن يكون الكلام لداعٍ يدعو إليه المتكلم، وأطلق عليه بول غرايس المبدأ العام للتعاون الذي نصه (ليكن إسهامك في المحادثة رهناً بما تقتضيه الغاية المقبولة)، وأطلق بول غرايس على الشرط الثاني عند



مجلة كلية العلوم الإسلامية  
جذور التداولية بين الماوردي و بول غرايس

الماوردي، الذي ينص على أن يأتي به الكلام في موضعه مبدأ الملاءمة، أو المناسبة، إذ ينص على قاعدة واحدة وهي: (اجعل كلامك ذا علاقة مناسبة بالموضوع).

- والشرط الثالث عند الماوردي هو اقتصار الكلام على قدر الحاجة، فالاسترسال في الكلام يؤول إلى كثرة الزلل، وهذا الشرط عند بول غرايس مسماة بمبدأ الكمية، والشرط الرابع عند الماوردي هو اختيار اللفظ الذي يتكلم به عبر عنه بول غرايس بمبدأ الهيئة، المنبني على قاعدة رئيسية (كن واضحاً)، وقواعد فرعية نحو الاحتراز من الغموض والالتباس، ومراعاة الإيجاز والترتيب، كلها مستقاة من القوانين والشروط التي اشترطها الماوردي (ت ٤٥٠هـ) في مراعاة صحّة المعاني وفصاحة الألفاظ.

- أفاد بول غرايس من الإرث اللغوي إفادة كبيرة، ولا سيما من الشروط التي قدّمها الماوردي للكلام، ولسنا مبالغين إذا قلنا: إن شروط الكلام ترجمت إلى اللغات الأجنبية تحت تسمية (مبادئ التعاون) من لدن بول غرايس، وأن مبدأ التعاون الذي صاغه بصورة عامّة هو ترجمة للشرط الأول عند الماوردي، ومبدأ الملاءمة وليد الشرط الثاني، ومبدأ الكمية يتوافق مع الشرط الثالث، ومبدأ الهيئة مستنبط من الشرط الرابع، أما المبدأ الثاني فيظل من دون مقابل له عند الماوردي، بيد أنّه من المؤسف أنّ الباحثين والمترجمين العرب ينسبون فضل نشأة قوانين التخاطب ومبادئ التعاون إلى بول غرايس، وهم أجحفو بذلك علماءنا الأوائل الذين أرسوا مبادئ التداولية واللسانيات قبل الغربيين بقرون، بحيث لم يدعوا فكرة لسانية إلا وتفظنوا إليها.

- لم تسلّم شروط الكلام/ مبادئ التعاون من الانتقادات والمآخذ من لدن الباحثين، فمن أهم تلك الانتقادات انتهاك هذه المبادئ وخرقها؛ لعدم التعاون بين المتكلم والمخاطب، والإجابات غير المباشرة، وقد أوما الماوردي إلى مصطلح الخرق محددًا نوعية الخرق لكل شرط من شروط الكلام، وهذا ما يسمّى بانتهاك مبادئ التعاون عند الباحثين الغربيين.

- لقد ذكر الماوردي آداباً كثيرة للكلام مبيّناً أنّ بدون مراعاة التلطف والتهذيب بين طرفي الخطاب لا يتحقّق الكلام، فمن هذه الآداب عدم تجاوز المتكلم في مدح أو سرف في ذم، وهذا ما

مجلة كلية العلوم الإسلامية  
جذور التداولية بين الماوردي وبول غرايس

أطلق عليه ليتش (Leech) قاعدة الاستحسان الدالة على التعبيرية المنبئية على تقليل التنقيص من الآخر، وتكثير إطراء الآخر، ومن الآداب الأخرى عدم الرغبة والرغبة على الاسترسال في وعد أو وعيد يعجز بينهما، وتحقيق الأقوال بالأفعال وهذا ما يعرف في الدرس اللغوي الغربي بقاعدة الموافقة، وقاعدتي فنّ التأدب والجود والكرم وآداب أخرى.

وآخر دعوانا أن الحمد لله ربّ العالمين

- (١) التداولية/١٩، والأبعاد التداولية في شروح التلخيص/٤١، ٤٢.
- (٢) التداوليات - علم استعمال اللغة/ ٣٢، والتداولية من أوستين إلى غوفمان/ ١٨، ١٩.
- (٣) مقالات في التداولية والخطاب/ ١٦٢، ١٦٣، وينظر: الوظائف التداولية/ ١.
- (٤) بلاغة الخطاب وعلم النص/٢٥.
- (٥) التداولية - جورج يول/١٣، والتداولية - فرناند هالين(Firnard Healin)/١، مقالة منشورة على شبكة الإنترنت متاحة على الموقع الآتي:  
(http://smailmhamed,maktoob.log.com)
- (٦) النص والسياق/٣٢٥، ٣٢٦، واللسانيات اتجاهاتها وقضاياها الراهنة/١٢٥.
- (٧) التداولية - محمد سالم سعد الله/ ١٢ مقالة منشورة على شبكة الإنترنت متاحة على الموقع الآتي:  
(http://smailmhamed,maktoob.log.com)
- (٨) التداولية عند العلماء العرب/ ٤٠، ٤٤، وينظر: مقدّمة في علمي الدلالة والتخاطب/ ٣٤، ٣٥، وخطاب الحجاج والتداول - دراسة في نتاج ابن باديس/ ١٠٢ وما بعدها.
- (٩) المقاربة التداولية/٧٥، وينظر: التداوليات - علم استعمال اللغة/ ٢١، ٢٢.
- (١٠) مقدّمة في اللغويات المعاصرة/٢٠٨، ٢٠٩.
- (١١) التداولية عند العلماء العرب/٤٤.
- (١٢) التداولية والسرد/ ٦٨، ٦٩، والنظرية التداولية عند الأصوليين/ ٨٨.
- (١٣) الاقتضاء في التداول اللساني/ ١٤٥، (بحث منشور)، وينظر: الوظائف التداولية/٢٠٠.

- (<sup>١٤</sup>) اللسانيات المعاصرة في ضوء نظرية التواصل / ٢٠٧ .
- (<sup>١٥</sup>) المصدر نفسه/ ٢٠٧، ٢٠٨ .
- (<sup>١٦</sup>) الاستلزام الحوارى فى التداول اللسانى/ ١٧، والنظرية البراجماتية اللسانية/ ٨٧ .
- (<sup>١٧</sup>) التداوليات - علم استعمال اللغة/ ٢١ .
- (<sup>١٨</sup>) آفاق جديدة فى البحث اللغوى المعاصر/ ٣٣، وفى اللغة والأدب/ ١٨٧، والمنحى التداولى فى التراث اللغوى/ ٣١ .
- (<sup>١٩</sup>) اللسانيات الوظيفية - مدخل نظرى/ ٢٦، والنظرية التداولية/ ٢٢ .
- (<sup>٢٠</sup>) فى اللغة والأدب/ ١٨٧، ونظرية النحو الوظيفى/ ٤٧ .
- (<sup>٢١</sup>) علم الدلالة السيمانتيكية والبراجماتية فى اللغة العربية/ ١٦٨، ١٦٩ .
- (<sup>٢٢</sup>) النظرية التداولية وأثرها فى الدراسات النحوية المعاصرة/ ٢٢، وينظر: التداولية وتحليل الخطاب الجدلى - قواعد تحليلية/ ٥٢ .
- (<sup>٢٣</sup>) الاستلزام الحوارى فى التداول اللسانى/ ١٠٤ .
- (<sup>٢٤</sup>) فى اللغة والأدب/ ١٩٢، ١٩٣، ومقدمة فى علمى الدلالة والتخاطب/ ٤٢، ٤٣ .
- (<sup>٢٥</sup>) مدخل إلى اللسانيات/ ٩٨، ٩٩ .
- (<sup>٢٦</sup>) اللسانيات المعاصرة فى ضوء نظرية التواصل/ ٢٠٩، والاقتضاء فى التداول اللسانى/ ١٤٦، ١٤٧ (بحث منشور) .
- (<sup>٢٧</sup>) لسانيات الخطاب وتحليل النص: ١/ ٢٢٢ .
- (<sup>٢٨</sup>) مدخل إلى دراسة التداولية/ ٧٧ .
- (<sup>٢٩</sup>) لسانيات الخطاب وتحليل النص: ١/ ٢٢٤، وينظر: التواصل اللغوى فى الخطاب الإعلامى من البنية إلى الأفق التداولى/ ١٦٧ وما بعدها .

مجلة كلية العلوم الاسلامية  
جذور التداولية بين الماوردي و بول غرايس

- (<sup>٣٠</sup>) اللسانيات الوظيفية/ ٢٣ ، ٢٨ .
- (<sup>٣١</sup>) البيان والتبيين: ١/١٣٦ .
- (<sup>٣٢</sup>) المصدر نفسه: ١/١٣٨ ، ١٣٩ .
- (<sup>٣٣</sup>) عيار الشعر/٦ .
- (<sup>٣٤</sup>) كتاب الصناعتين/٢٩ .
- (<sup>٣٥</sup>) العمدة في محاسن الشعر: ١/١٩٩ ، وينظر: منهاج البلغاء وسراج الأدباء/٣٥٧ ، ٣٥٨ .
- (<sup>٣٦</sup>) مفتاح العلوم/٢٥٦ ، والاتصال اللساني وآلياته التداولية في كتاب الصناعتين/ ١٤٥ وما بعدها .
- (<sup>٣٧</sup>) التداوليات - علم استعمال اللغة/ ٧٦ .
- (<sup>٣٨</sup>) مدخل إلى دراسة التداولية/٦٧ ، وينظر: نظرية الفعل الكلامي/٢٦ ، ٢٧ .
- (<sup>٣٩</sup>) التداولية والحجاج - مداخل ونصوص/١٧ .
- (<sup>٤٠</sup>) العلاماتية وعلم النص/١٣٤ .
- (<sup>٤١</sup>) الميسر في فقه اللغة المطور/ ١٣٦ .
- (<sup>٤٢</sup>) أدب الدنيا والدين/٤٢١ .
- (<sup>٤٣</sup>) عن بمعنى ظهر وسنح، ينظر: لسان العرب: ١٠ /٣١٠ .
- (<sup>٤٤</sup>) أدب الدنيا والدين/٤٢١ .
- (<sup>٤٥</sup>) المصدر نفسه/ ٤٢٢ ، ٤٢٣ .
- (<sup>٤٦</sup>) رواه البيهقي في شعب الإيمان: ٦/٣٧٩ ، رقم الحديث ٤٣٧١ .
- (<sup>٤٧</sup>) ديوان أبي تمام/٤١ .

مجلة كلية العلوم الاسلامية  
جذور التداولية بين الماوردي وبول غرايس

- (<sup>٤٨</sup>) أدب الدنيا والدين/٤٢٣ .
- (<sup>٤٩</sup>) مدخل إلى علم لغة النص/١٦٠، والتداولية مقاربات في المفهوم التأصيل/٢٢٢ .
- (<sup>٥٠</sup>) اللسانيات الوظيفية/ ٢٦ .
- (<sup>٥١</sup>) أدب الدنيا والدين / ٤٢١ ، ٤٢٤ .
- (<sup>٥٢</sup>) ٥٧-٧٣ / Logic and Conversation P.Grice ، ولسانيات النص/٧٧، وعلم  
الدلالة السيماتنتيكية والبراجماتية/١٦٩ .
- (<sup>٥٣</sup>) الاقتضاء في التداول اللساني/١٤٧ (بحث منشور).
- (<sup>٥٤</sup>) مدخل إلى دراسة التداولية/٦٧ .
- (<sup>٥٥</sup>) مدخل إلى اللسانيات/١٠٠، ١٠١ .
- (<sup>٥٦</sup>) أدب الدنيا والدين/٤٢٤ .
- (<sup>٥٧</sup>) في اللغة والأدب/١٩٠ .
- (<sup>٥٨</sup>) أدب الدنيا والدين / ٤٢٤ ، ٤٢٦ .
- (<sup>٥٩</sup>) المصدر نفسه / ٤٢٦ ، ٤٢٧ .
- (<sup>٦٠</sup>) التداولية - جورج يول/٦٨، والاقتضاء في التداول اللساني/١٤٧، والمعنى وظلال  
المعنى/١٦٦، و Understanding Pragmatics/٣٢ .
- (<sup>٦١</sup>) لسانيات النص/٧٦ .
- (<sup>٦٢</sup>) ينظر: مفتاح العلوم/٣٦٧ وما بعدها، وعروس الأفرح في شرح تلخيص المفتاح:  
٨٢/١ وما بعدها، والبلاغة فنونها وأفنانها - علم المعاني: ١/٤٧٤ وما بعدها .
- (<sup>٦٣</sup>) أدب الدنيا والدين/٤٢٤ .
- (<sup>٦٤</sup>) في اللغة والأدب/١٨٩، ١٩٠ .

مجلة كلية العلوم الاسلامية  
جذور التداولية بين الماوردي وبول غرايس

- (٦٥) أدب الدنيا والدين/٤٢٧ .
- (٦٦) نقل الماوردي الحديث بالمعنى، ففي مسند الشهاب نص الحديث هو: [ جمال الرجل فصاحة لسانه]، مسند الشهاب: ١/١٦٤، رقم الحديث (٢٣٣).
- (٦٧) أدب الدنيا والدين/٤٢٨ .
- (٦٨) الاقتضاء في التداول اللساني/١٤٧، وعلم الدلالة السيمانتكية والبراجماتية/١٦٩، واللسانيات المعاصرة في ضوء نظرية التواصل/٢١٠ .
- (٦٩) أدب الدنيا والدين/٤٣٠ .
- (٧٠) في اللغة والأدب/١٩١ .
- (٧١) إستراتيجيات الخطاب - مقارنة لغوية تداولية/١٢٢ .
- (٧٢) الاقتضاء في التداول اللساني/١٤٧ (بحث منشور).
- (٧٣) لقد سبق ذكر ذلك في خواص الاستلزام الحواري، لمزيد من التفاصيل ينظر: مقدمة في علمي الدلالة والتخاطب/٤٢ وما بعدها .
- (٧٤) أهم المدارس اللسانية/١١٤ .
- (٧٥) اللغة والمعنى والسياق/٢٣٩ .
- (٧٦) مدخل إلى اللسانيات/١٠٠، وينظر: اللسانيات المعاصرة في ضوء نظرية التواصل/٢١٠ .
- (٧٧) في اللغة والأدب/١٨٨، ١٨٩ .
- (٧٨) المصدر نفسه/١٨٩ .
- (٧٩) علم الدلالة السيمانتكية والبراجماتية/١٧٤ .
- (٨٠) التداوليات - علم استعمال اللغة/٩٠ .

- (<sup>١</sup>) التداوليات وتحليل الخطاب/٢٢٣، والتداوليات - علم استعمال اللغة/٣٩.
- (<sup>٢</sup>) النظرية البراجماتية اللسانية/٨٦، وينظر: الميسر في فقه اللغة المطور/١٣٦.
- (<sup>٣</sup>) الاستلزام الحواري في التداول اللساني/٩٧.
- (<sup>٤</sup>) البعد التداولي والحجاجي في الخطاب القرآني/٧١.
- (<sup>٥</sup>) مبادئ تداولية في تحليل الخطاب الشعري عند الأصوليين/١١٤.
- (<sup>٦</sup>) أدب الدنيا والدين/٤٣٠.
- (<sup>٧</sup>) التداولية - مقاربات في المفهوم والتأصيل/٢٨.
- (<sup>٨</sup>) مدخل إلى دراسة التداولية/٩٣، ٩٤.
- (<sup>٩</sup>) إستراتيجيات الخطاب - مقارنة لغوية تداولية/٩٨، ٩٩.
- (<sup>١٠</sup>) أدب الدنيا والدين/٤٣٠، ٤٣١، ومنهاج البلغاء وسراج الأدباء/١٣٣.
- (<sup>١١</sup>) مبادئ التداولية/١٧٤، والاتجاه التداولي والوظيفي في الدرس اللغوي/١٢٧.
- (<sup>١٢</sup>) أدب الدنيا والدين/٤٣١، ٤٣٢.
- (<sup>١٣</sup>) كتب (تقليل الاتفاق) في كتاب مبادئ التداولية، وهذا سهو، الأصوب تقليل الاختلاف.  
ينظر: مبادئ التداولية/١٧٤، وتداولية الخطاب السياسي/٨٣، ٨٤.
- (<sup>١٤</sup>) أدب الدنيا والدين/٤٣٢.
- (<sup>١٥</sup>) مبادئ التداولية/١٧٤، واللسان والميزان والتكوثر العقلي/٢٤٦، وتداولية الخطاب السياسي/٨٣، ٨٤.
- (<sup>١٦</sup>) أدب الدنيا والدين/٤٣٢.
- (<sup>١٧</sup>) المصدر نفسه/٤٣٢ وما بعدها.
- (<sup>١٨</sup>) مبادئ التداولية/١٧٤، واللسان والميزان والتكوثر العقلي/٢٤٦، ٢٤٧، والاستلزام



مجلة كلية العلوم الاسلامية  
جذور التداولية بين الماوردي و بول غرايس

الحواري في التداول اللساني/ ١١٩.

- (٩٩) مبادئ التداولية/ ١٧٦، والاتجاه التداولي والوظيفي في الدرس اللغوي/ ١٢٧.
- (١٠٠) الاستلزام الحواري في التداول اللساني/ ١١٩.
- (١٠١) علم الدلالة السيمانتيكية والبراجماتية/ ١٧٤.
- (١٠٢) اللسان والميزان والتكوثر العقلي/ ٢١٥.
- (١٠٣) إستراتيجيات الخطاب/ ٩٧.
- (١٠٤) الاستلزام الحواري في التداول اللساني/ ١١٩.

## The abstract

This research is marked seeks (The roots of pragmatic between Al- Mawardi and Paul Grice) to create the foundations deliberative and devise its roots in the linguistic heritage, especially by Mawardi with a budget of those principles, and terminology deliberative used when Paul Grice (Paul Grice).

This Research take Find the definition of deliberative in idiomatic perspective, and the theory of speech act, conversational principles, and conversational connotative ,conventional connotative and other foundations , deliberative prelude to its, and then separates the search in the rules of conversational that is a condition instrumental in the successful completion of talk between the interlocutors, which are the four conditions.

the research found that Mawardi discern the most pragmatic and conversational concepts before Paul Grice centuries, and the speech conditions by Mawardi are the when Mawardi is the terms of speech, condition is the first states to be talk of farewell calls to the speaker is a general principle of cooperation when Paul Grice read (let your contribution in the conversation subject to required by the end accepted), and the second condition stipulates that the speech comes in place, and called the principle of convenience (Mark your words a suitable subject) relationship, while the third condition when Mawardi is restricted speech on the need, the so- called principle of quantity, the fourth condition is the selection of word, and this the condition is the Manner principle on the base (be clear), all of that is evidence that these conditions mentioned by al - Mawardi in his book ( the world 's literature and religion), are the same principles of cooperation when Paul Grice, and the manners of speech is the principle of politeness itself, as if these terms and Arts to talk translated into foreign languages without assigning credit to top scientists, and then translated from foreign references into Arabic terminology heterogeneous.