



Journal of Scientific Research in Arts
ISSN 2356-8321 (Print)
ISSN 2356-833X (Online)
<https://jssa.journals.ekb.edu/?lang=en>



Linguistic Politeness in Israel- Pragmatic Study

Ahmed M. Abdul-aal Ibrahim
Faculty Member of Linguistics,
Faculty of Arts, Ain Shams University, Egypt.

A.maghreby@art.asu.edu.eg

Received: 22-8-2023 Revised:21-9-2023 Accepted: 19-2-2024
Published: 29-1-2024

DOI: 10.21608/jssa.2024.231075.1540
Volume 25 Issue 1 (2024) Pp. 195-220

Abstract

This research reviewed the concept of pragmatics and its importance in the field of linguistics, and then moved to the idea that there is a difference between what is said and what is meant, which resulted in Grace formulating conversation rules, in order to ensure the success of the communication process, and violating any of them generates what is called Conversational Implicatures. Then he touched on the principle of linguistic politeness, and the attempt of some researchers, such as: Lakoff, Leech, and Levinson to establish rules and strategies for politeness.

Then, the research moved to the study of Brown and Levinson's theory of politeness, which is based on the concept of the face, as well as politeness strategies in its various forms. The researcher chose conversational samples of daily conversations in Israeli society based on Brown and Levinson's theory of politeness to clarify their pragmatic roles and objectives in the process of communication. Then the researcher was able to stand on this phenomenon and explain its importance and pragmatic goals that it performs in the conversation in order to preserve the face of the hearer and the continuation of the process of communication and interaction.

Keywords *Politeness theory, Pragmatics, Brown&Levinson, face, Politeness Strategies.*

التأدب اللغوي في إسرائيل - دراسة برجماتية

د. أحمد محمد عبد العال إبراهيم المغربي

اللغويات العبرية الحديثة

قسم اللغة العبرية-كلية الآداب

جامعة عين شمس، جمهورية مصر العربية.

A.maghreby@art.asu.edu.eg

المستخلص:

استعرض هذا البحث مفهوم البرجماتية وأهميته في مجال اللغة، ثم انتقل إلى فكرة أن هناك اختلافاً بين ما يقال وما يُقصد، والذي نتج عنه قيام جرایس بصياغة قواعد حوارية وضوابط يلتزم بها طرفي الحوار، من أجل تنظيم عملية التواصل وضمان نجاحه، وانتهاك أيّاً من هذه القواعد يولد ما يسمى بالاستلزام الحوارية. ثم تطرق البحث إلى محاولة بعض الباحثين، ومنهم: روبين لاکوف، وجوفيري ليتش، ولينفسون استكمال ما قام به جرایس، والاهتمام بالعلاقة بين طرفي الحوار من خلال التأسيس لمبدأ يسمى بمبدأ التأدب اللغوي، وإرساء كل منهم قواعد واستراتيجيات للتأدب. انتقل البحث بعد هذا التقديم النظري إلى دراسة أمثلة مختلفة من الحوارات الاجتماعية داخل المجتمع الإسرائيلي تعتمد على نظرية براون ولينفسون للتأدب القائمة على أساس مفهوم الوجه بنوعيه الإيجابي والسلبي. كما تناول البحث أيضاً استراتيجيات التأدب بأنواعها المختلفة التي اقترحتها براون ولينفسون، والتي تم تقسيمها إلى أربع استراتيجيات، وهي: استراتيجيات قائمة على إنجاز فعل تهديد الوجه بشكل واضح وصريح، واستراتيجيات التأدب الإيجابي، واستراتيجيات التأدب السلبي، واستراتيجيات قائمة على إنجاز فعل تهديد الوجه بشكل مضمر وغير مباشر مع دراسة نماذج حوارية من داخل المجتمع الإسرائيلي تطبق هذه الاستراتيجيات لبيان أدوارها وأهدافها البرجماتية في عملية التواصل والتفاعل. ومن ثم استطاع الباحث الوقوف على نظرية التأدب وبيان أهميتها وأهدافها البرجماتية التي تؤديها في الحوار من أجل تحقيق أهداف تواصلية معينة.

الكلمات المفتاحية: البرجماتية، نظرية التأدب، الوجه، براون ولينفسون.

مقدمة:

يعد التأدب اللغوي مظهراً من مظاهر الاستخدام اللغوي التي تهدف إلى تجنب الصراع بين المشاركين في الحوار للحفاظ على العلاقات الاجتماعية فيما بينهم، لذلك أصبح التأدب اللغوي محورياً مركزياً في مجال الدراسات البرجماتية اللغوية؛ حيث أجرى العديد من علماء اللغة دراسات حول هذا الموضوع، والذي نتج عنه وجود العديد من النظريات كما سنبين لاحقاً وتأسيسه كمفهوم علمي. إن هذا الاهتمام القائم على دراسة كيفية التعامل بين طرفي الحوار جعل منها معماً طبيعياً لتحليل الوسائل والأشكال الأدبية اللغوية المختلفة التي يتم استخدامها في الحوار. كما أن كثرة استخدام هذه الأشكال الأدبية في الحوار جعل منها معماً لاختبار العلاقات المتبادلة بين أطراف الحوار. ومن ثم كان على الباحث أن يهتم بدراسة التأدب في الحوارات الإسرائيلية وبحث جوانبه المختلفة؛ للوقوف على أدواته وآلياته المختلفة لما يحمله من طرائق واستراتيجيات تسهم في كيفية التعامل بين طرفي الحوار.

وقد وقع اختيار الباحث على هذا الموضوع لعدة أسباب، منها: تطبيق نظرية لغوية حديثة في مجال البرجماتية لبحث مدى تقبل الحوار لهذه الدراسات الحديثة، إيماناً من الباحث بأن عليه أن يستقرئ ما يجد من رؤى جديدة

ونظريات حديثة ليقدم إضافة جديدة في مجال الدراسات اللغوية العبرية. وكذلك كثرة شيوع واستخدام الاستراتيجيات التأديبية بأنواعها المختلفة في الحوار نتيجة التنوع في طرائق توظيف المتكلم لها، بحيث بدت سمة مشتركة في الحوارات داخل المجتمع الإسرائيلي. ومن الأسباب التي دعت الباحث أيضا إلى دراسة هذه الظاهرة أنه لم يتطرق أحد الباحثين، في تخصص اللغة العبرية فيما يعلم، إلى دراسة الاستراتيجيات التأديبية في الحوار في إسرائيل باللغة العبرية دراسة برجماتية؛ ومن ثم كان على الباحث أن يقوم بدراسة نظرية التأدب اللغوي وبحث جوانبها المختلفة، للوقوف على مدى نجاعتها وتحقيق الهدف التواصلية من وراء استخدامها. أما فيما يخص مادة الدراسة، فقد اختيرت عينة من الحوارات الإسرائيلية، التي تعكس بعض المواقف الاجتماعية الواقعية المتنوعة التي تحدث بين الإسرائيليين داخل المجتمع الإسرائيلي، بناء على مدى توافر مظاهر التأدب اللغوي في الحوار العبري التي تم تصنيفها وفقا لمتغيرين اثنين من المتغيرات الاجتماعية، وهما: علاقة السلطة Power بين طرفي الحوار، والمسافة الاجتماعية Social distance بينهما لتكون مادة للدراسة. وقد استخدم الباحث المنهج الوصفي في هذه الدراسة بهدف تحليل عميق للحوار يسبر أغواره ويكشف عن مقاصده.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى التعرف على نظرية التأدب اللغوي ومدارسها المختلفة، والتمييز بين الأنواع المختلفة للتأدب في الحوار. كما يهدف البحث إلى دراسة استراتيجيات التأدب من خلال استقرار نماذج من الحوارات الاجتماعية باللغة العبرية في إسرائيل التي تعبر عن استراتيجيات التأدب المستخدمة بأشكالها المتنوعة للكشف عن دلالاتها المختلفة.

1. البرجماتية اللغوية פרגמטיקה לשונית:

إن دراسة النظام اللغوي معزولاً عن سياقه لم تعد مثمرة بالقدر الكافي للوصول إلى المعنى المقصود الذي يهدف إليه المتكلم؛ وذلك لأن اللغة تعد نشاطا تواصليا في الأساس. وهذا ما دعا فريق من الباحثين في مجال علم اللغة في الستينيات من القرن الماضي إلى تجاوز الدراسة الشكلية للغة، والانتقال إلى دراستها في إطار سياقها الاجتماعي، مما أدى إلى ظهور البرجماتية اللغوية أو ما يسمى بـ التداولية פרגמטיקה. تُعنى البرجماتية اللغوية أو التداولية بدراسة اللغة داخل سياقها الاجتماعي. وقد تكونت التداولية في الأساس على فكرة أن هناك اختلافاً بين ما يقال وما يُقصد؛ إذ إن "ما يقال" هو ما تعنيه الكلمات ظاهرياً، أما "ما يُقصد" فهو المعنى الضمني، وهو المعنى الذي يستفاد من الخطاب ولا تعبر عنه الألفاظ المستخدمة في الخطاب.¹ وقد لاحظ جرابيس- أحد اللغويين اللذين أسهموا في تطور البرجماتية اللغوية- أنه لا يمكن الوصول إلى المعنى الضمني أو قصد المتكلم من الخطاب إلا من خلال صياغة قواعد حوارية وضوابط يلتزم بها طرفي الحوار (أي المتكلم والمتلقي)، والتي من شأنها أن تنظم عملية التواصل وتضمن نجاحه، وانتهاك أيًا من هذه القواعد يولد ما أسماه جرابيس بالاستلزام الحوارية השתמעות שיחתית.² وبناء عليه قام جرابيس بصياغة أربعة قواعد أساسية أدرجها ضمن مبدأ عام يسمى بـ مبدأ التعاون ליקרון שיתוף הפעולה؛ وهذه القواعد هي كالآتي: قاعدة الكم- قاعدة الكيف- قاعدة الطريقة- قاعدة المناسبة.³

أما قاعدة الكم כלל הכמות فمفادها أن ينقل المتكلم إلى المتلقي القدر المطلوب من المعلومات، حسب مقتضيات السياق، دون أن يزيد عليه أو ينقص منه. وأما قاعدة الكيف כלל האיכות مفادها أن ينقل المتكلم إلى المتلقي المعلومات التي يعتقد أنها صحيحة ولا كذب فيها، ولديه دليل عليها. وأما قاعدة الطريقة כלל האופן مفادها أن ينقل المتكلم إلى المتلقي المعلومات بوضوح وإيجاز، ويتجنب الغموض واللبس والإطناب. وأما قاعدة المناسبة

כלל הרלוונטיות فمفادها أن ينقل المتكلم إلى المتلقي معلومات ذات علاقة بالموضوع.⁴ وفيما يلي مثالاً يوضح مدى التزام طرفي الحوار بقواعد مبدأ التعاون التي أرساها جرایس من خلال حوار دار بين أستاذ جامعي وطالب في قسم اللغويات بجامعة بر إيلان:

(1) סטודנט: פרופסור, מתי תתקיים הבחינה לניתוח השיח?

פרופסור: יום שני הבא.

الطالب: بروفيسور، متى سيعقد امتحان مقرر تحليل الخطاب؟

الدكتور: يوم الاثنين القادم.

إذا نظرنا إلى هذا الحوار الذي دار بين الأستاذ الجامعي والطالب سنجد أنهما قد تعاونا بشكل واضح من خلال جواب الأستاذ الذي استخدم عددا من الكلمات لا يزيد ولا ينقص عن القدر المطلوب (الكم)، وكان صادقا فيما يقول (الكيف)، كما أنه أجاب بكلام مرتبط ارتباطا وثيقا بموضوع الحوار (المناسبة)، وجاء هذا الجواب في أسلوب واضح ليس فيه أي غموض (الطريقة).⁵ ومن ثم نستنتج أن هذا الحوار خلا من أي خرق أو انتهاك لقواعد التعاون أو وجود أي استلزام حواري الذي من شأنه أن يؤدي إلى بذل جهد تأويلي من قبل المتلقي للوصول إلى قصد المتكلم.

وإذا ما تطرقنا إلى الحوارات اليومية بين الإسرائيليين داخل المجتمع الإسرائيلي، سنجد أن ما يميزها عدم التزام الأطراف المشاركة في الحوار، غالبا، بمبدأ التعاون، بل يقوموا بخرقه مما يؤدي إلى وجود معنيين: معنى مباشر ومعنى ضمني؛ فالمعنى المباشر (משמעות מילולית) هو المعنى المعجمي مضافاً إليه العلاقات النحوية، أما المعنى الضمني (אימפליكציה) فهو المعنى الذي يستلزمه الحوار بين متكلم ومتلقي في سياق معين، (أي משמעות נסיבתית).⁶ وفيما يلي مثالاً يوضح أن خرق أي من القواعد الحوارية لمبدأ التعاون يؤدي بدوره إلى الاستلزام الحواري، حيث دار حوارا بين اثنين من الأصدقاء، هما: دانيال وجليعاد عن صديقهما بنيامين الذي يعمل حاليا في بنك مزراحي:

(2) דניאל: איך בנימין מסתדר בעבודה החדשה؟

جليعاد: لا رء، אני חושב. הוא מחבב את עמיתיו לעבודה, והוא עדיין לא בכלא.

دانيال: كيف حال بنيامين في عمله الجديد؟

جليعاد: ليس سيئا، على ما أعتقد. إنه يحب زملائه في العمل، ولم يسجن بعد."

إذا أمعنا النظر في الحوار السابق، سنجد أن دانيال في هذه المرحلة من الحوار من شأنه أن يتسائل إلى ما يقصد جليعاد أن يرمز من قوله (وهو لا عدييىن لا בכלא إنه لم يسجن بعد). لقد حدث هنا خرق لقواعد التعاون مما أدى إلى وجود استلزام حواري يجب على المتلقي- جليعاد- بذل جهد تأويلي من أجل الوصول إلى قصد المتكلم دانيال. سنلاحظ من الحوار السابق أن جليعاد قد أنجز فعلين لغويين اثنين: فعلاً لغوياً مباشراً، وهو الإخبار بأن بنيامين يعمل في البنك بشكل ليس سيئا، وفعلاً لغوياً غير مباشر، وهو أن بنيامين شخصا غير أمين وليس منضبطا، حيث إنه من النوع الذي قد يكون متورطا في إجراءات عمله، وأن زملائه في العمل متورطين وما إلى ذلك.

كيف استطاع دانيال هنا تفسير هذا رغم أن جليعاد لم يقل هذا صراحة؟ إن المعنى المباشر لكلام جليعاد عن صديقه بنيامين (هوا מחبب את עמיתיו לעבודה, והוא עדיין לא בכלא إنه يحب زملائه في العمل، ولم يسجن بعد) ليس إجابة عن سؤال دانيال (איך בנימין מסתדר בעבודה החדשה؟ كيف حال بنيامين في عمله الجديد؟)،

ولكن جلعاد صاغ إجابته بطريقة تتطلب من دانيال أن يستنتج أن جلعاد قصد أن يقول شيئاً أكثر، وهو ما لم يعبر عنه في كلماته صراحة، وهو أن صديقهم بنيامين لا يستطيع مقاومة إغراء المال، وقد ينحرف عن الصراط المستقيم ويُقبض عليه متورطاً في أعمال فساد مشبوهة قد تؤدي إلى سجنه، ومن ثم فهو غير أمين وسيفصل من عمله قريباً، وهذا هو المعنى الضمني المقصود. كما يجب الإشارة في هذا السياق إلى أن أحد العوامل الرئيسية التي ساهمت أيضاً في وصول دانيال إلى هذا الاستنتاج هو وجود خلفية معرفية مسبقة بالمرجع وهو بنيامين التي استند إليها في تفسير كلام صديقه جلعاد بشكل صحيح.

يتضح مما سبق أن جرايس انصب تركيزه في صياغته لهذه القواعد على كيفية التعاون بين طرفي الخطاب من أجل تحقيق التواصل الناجح، ولم يقدّم بصياغة مبدأ يتناول كيفية التعامل بينهما. وبناءً عليه حاول بعض الباحثين في علم اللغة استكمال ما قام به جرايس، والاهتمام بالعلاقة بين طرفي الخطاب من خلال التأسيس لمبدأ يسمى بـ مبدأ التأدب اللغوي.

2. التأدب اللغوي הנימוס הלשוני:

يعد التأدب اللغوي فرعاً من فروع البرجماتية، الذي يُعنى بكيفية التعامل بين طرفي الحوار (المتكلم والمتلقي)، من خلال صون كل منهما صورة الآخر وعدم إلحاق الأذى به أثناء الحوار من أجل تحقيق التفاعل التواصلي والحفاظ على العلاقات الاجتماعية. لقد مرت نظرية التأدب بمنعطف تاريخي مهم؛ حيث كانت النزعة المعيارية التي ظلت سائدة لفترة من الزمن أن التأدب يعد سلوكاً اجتماعياً، ولكن هذه النزعة تنحت جانبا وتغيرت بعدما جاء مجموعة من الباحثين في علم اللغة في السبعينيات والثمانينيات من القرن العشرين، وهم: روبين لاكوف، وجوفيري لينتش، وبراون وليفنسون؛ وقاموا بدراسة التأدب دراسة لغوية بعيدة عن النزعة المعيارية، وحاول كل منهم إرساء قواعد ومبادئ لهذه النظرية تكون أساساً لدراسة التأدب من منظور لغوي، كما سنبين لاحقاً.

2.1. روبين لاكوف:

لقد رأت لاكوف في مبدأ التعاون الذي جاء به جرايس أنه لا يكفي لتحليل الحوار، لأنه يقتصر اهتمامه في التواصل على البعد المرجعي دون الاهتمام بالبعد العلائقي. ومن ثم قامت لاكوف بتأسيس مبدأ -بالإضافة إلى مبدأ التعاون- يسمى بـ مبدأ التأدب لايقרון הנימוס (Politeness principle (PP)، كما ورد في بحثها: (منطق التأدب The Logic of Politeness)، ومفاده: لتكن مؤدّباً، بهدف الحفاظ على العلاقات الاجتماعية مع الآخرين؛ ويندرج تحت هذا المبدأ ثلاثة مبادئ فرعية تـت-كلלים، هي كالآتي:⁷

1. مبدأ التعفف הימנעות מהכבדה: مفاده لا تفرض نفسك على المتلقي، ولا تتطفل على شئون الآخرين.
2. مبدأ التخيير מתן בחירה: مفاده لتجعل المتلقي يتخذ قراراته بنفسه، ودع خياراته مفتوحة، وذلك بالتلفظ بأساليب دالة على التخيير أو أساليب دالة على الشك لا الجزم.
3. مبدأ التودد הפגנת סולידריות: مفاده لتظهر الود للمتلقي، أي كن صديقاً له.

أما مبدأ التعفف فيُقصد به تجنب الإلحاح، أو إكراه المتلقي على فعل ما بالأمر المباشر. ويلجأ إليه المتكلم عندما تنتسج المسافة الاجتماعية بينه وبين المتلقي باستخدام الأساليب الرسمية، ويستبعد العاطفة في حوارهِ.

(3) מלצר ללקוח: ארוחת הערב מוכנה הנادل للزبون: العشاء جاهز

(4) מלצר ללקוח: האם אתה רוצה לאכול? הנادل للزبون: هل ترغب في تناول الطعام؟

إذا نظرنا إلى المثال رقم (3)، الذي جاء في سياق عشاء عمل أقيم في مطعم فندق لمجموعة من رجال الأعمال، سنجد أن المتكلم (النادل) قام باستخدام البناء للمجهول في التعبير (أروחת הערב מוכנה العشاء جاهز) باعتباره

أكثر تأديباً من السؤال المباشر في المثال رقم (4) (האם תרצה לאכול? هل ترغب في تناول الطعام؟)؛ إذ إنه في التعبير الأول استخدم النادل أسلوباً تأديبياً رسمياً تجنب فيه توجيه تعليمات بشأن رغبات أو احتياجات المتلقي (رجل الأعمال)، ولم يفرض نفسه عليه. كما أنه احترم المسافة الاجتماعية המרחק החברתי بينهما؛ وبذلك يكون قد حقق قاعدة التعفف التي تهدف إلى التباعد بين الأشخاص.⁸

وتعتبر قاعدة التخيير عن إعطاء الخيار للمتلقي بأن يرد بالقبول أو بالرفض على طلبات المتكلم، وهو ما يعني الابتعاد عن الإصرار في تحقيق رغباته وطلباته. ويعني كذلك الابتعاد عن أسلوب الحسم والمباشرة في القول. ويكون ذلك باستخدام الأفعال الكلامية غير المباشرة في الحوار كأن يستخدم المتكلم أسلوباً طلبياً ويقصد به الأمر،⁹ كما في المثال رقم (5) حينما يطلب الأب من صديق ابنه الذي قضى وقتاً طويلاً للعب معه في البيت المغادرة لتأخر الوقت:

(5) האב לידיד הבן: אני מניח שהגיע הזמן ללכת הביתה"

الأب لصديق ابنه: أعتقد أن الوقت قد حان للعودة إلى البيت

قام المتكلم (الأب) في المثال رقم (5) باستخدام فعل كلامي غير مباشر وهو طلب المغادرة، ولكنه في الحقيقة يأمره بالقيام بالفعل. ولكن نلاحظ في المثال السابق أن المتكلم قد استخدم الملطفات للتخفيف من حدة الفعل اللغوي في قوله (אני מניח أعتقد أن)، وذلك لكي يسمح للمتلقي (صديق ابنه) بالاختيار بين القبول والرفض. وتفيد قاعدة التودد إظهار العلاقة الحميمة بين طرفي الحوار؛ أي جعلهم يشعرون بالارتياح والود والتضامن، وهو ما يؤكد مدى علاقة التقارب بين المتكلم والمتلقي، فيجعله ذلك لطيفاً وودوداً مع مشاركته في الحوار. ويستخدم لإظهار ذلك تعبيرات غير رسمية لإبراز الشعور بالتضامن والتعاون والتفاعل،¹⁰ كما في المثال رقم (6) عندما دار حواراً بين تال وصديقه شاي يسأله عن رأيه في سيارته الجديدة:

(6) טל: מה דעתך על המכונית החדשה?

شاي: תתחדש, המכונית החדשה שלך מקסימה והצבע שלה יפה...

تال: ما رأيك في السيارة الجديدة؟

شاي: مبارك عليك، سيارتك الجديدة جذابة ولونها جميل...

نجد في المثال رقم (6) أن شاي قام بإنجاز فعل لغوي مناسباً للرد على سؤال صديقه تال بتهنئته ومباركته على سيارته الجديدة وأبدى إعجابه بها ولونها بقوله (תתחדש, המכונית החדשה שלך מקסימה. והצבע שלה יפה مبارك عليك، سيارتك الجديدة جذابة ولونها جميل). وقد استخدم المتكلم (شاي) هذا الأسلوب غير الرسمي للحفاظ على علاقة الود والتضامن مع صديقه ولتأكيد علاقة التقارب الاجتماعي فيما بينهما.

لقد اعتمدت لاكوف في صياغتها لنظرية التأدب على كفاءة المتكلم البرجماتية Pragmatic Competence (PC) في استخدامه للغة، حيث أرست قاعدتين للكفاءة البرجماتية، وهي: أن تكون واضحاً والتي يندرج تحتها قواعد جرابيس، وأن تكون مهذباً¹¹ التي يندرج تحتها القواعد الثلاثة التي تم ذكرهم آنفاً.

2.2. جوفيري لبيتش:

قام لبيتش بتطوير مفهوم التأدب انطلاقاً من مبدأ التعاون، ورأى أن التأدب يمثل الحلقة المفقودة بين مبدأ التعاون ومشكلة كيفية ارتباط المعنى بقوة الفعل الكلامي.¹² لقد صب لبيتش جل اهتمامه على المتلقي أكثر من المتكلم- على عكس لاكوف- وعلى الاستراتيجيات التي يلجأ إليها لتأويل وفهم ما يقصده المتكلم. يرتبط هذا التأويل ارتباطاً وثيقاً بالسياق الاجتماعي الذي جرى فيه الحوار، وهذا يعني أنه بتعدد السياقات الاجتماعية تتعدد

الأشكال التأديبية. وبناء عليه قام ليتش بتصنيف الأفعال الكلامية تصنيفاً جديداً يعتمد على التأدب في الحوار، وهو عبارة عن أربعة أفعال لغوية:

1. أفعال تنافسية Competitive acts: ويُقصد بها وجود تنافس واضح وصريح بين قصد الفعل الكلامي والقصد أو الهدف الاجتماعي، ولهذا فهي تتطلب أداءً سلبياً للتخفيف من حدة الخلاف المضمن في المنافسة الموجودة بين ما ينشده المتكلم وما يُعد من الطرائق الحسنة في القول. ومن هذه الأفعال: الأمر والسؤال والطلب والاعتذار.

2. أفعال ترحيبية Convivial acts: ويُقصد بها وجود تطابق بين قصد الفعل الكلامي والقصد أو الهدف الاجتماعي، وهذا يتطلب تأديباً إيجابياً لتعزيز هذه الأفعال. ومن هذه الأفعال: الشكر والتهنئة والاستدعاء والتحية.

3. أفعال تعاونية Collaborative acts: ويُقصد بها أن قصد الفعل الكلامي لا يولي اهتماماً بالقصد أو الهدف الاجتماعي، ولذلك لا يوجد مكاناً للتأدب في مثل هذه الأفعال. ومن هذه الأفعال: الإعلام والإخبار والتوجيه والإرشاد.

4. أفعال تصادمية Conflictive acts: ويُقصد بها وجود تضارب بين قصد الفعل الكلامي والقصد أو الهدف الاجتماعي، وهذا يعني أن التأدب لا وجود له في مثل هذه الأفعال لأنها تهدف في الأساس إلى إلحاق الأذى والضرر بالآخر. ومن هذه الأفعال: التهديد والاتهام والسب والشتم والتفريع.¹³

لقد أولى ليتش اهتماماً بالنوعين الأول والثاني من الأفعال الكلامية، وهما: الأفعال التنافسية والأفعال الترحيبية، وذلك لأنهما يعينان أساساً بالتأدب. فالأفعال التنافسية الهدف منها هو تقليل التنافس وجسر هوة الاختلاف بين طرفي الحوار، ويكون التأدب فيه سلبياً، بالإضافة إلى أن الأفعال الكلامية التنافسية غير تأديبية بطبيعتها لأنها تفرض شيئاً على المتلقي. وأما الأفعال الترحيبية فالهدف منها هو بيان السلوك الكلامي الإيجابي من تल्प وكياسة، فهي أفعال تأديبية بطبيعتها لأنها تعزز الروابط والعلاقات الاجتماعية.¹⁴

لقد ربط ليتش هذه الأفعال اللغوية بنظرية تحليل الحوار، فاقترح مجموعة القواعد لضبط مبدأ التأدب؛ حيث رأى أن التأدب يسهم في الحفاظ على التوازن الاجتماعي، وعلى علاقات الصداقة بين طرفي الحوار من خلال وضع فرضية أنهما على استعداد للتعاون أثناء الحوار. فقسمه إلى نوعين، هما: تأدب نسبي Less Politeness وتأدب أقصى Greater Politeness.¹⁵ فالتأدب النسبي يقوم على وجود نموذجاً يمثل السلوك المعياري الذي نحكم به على الأفراد داخل سياقات خطابية بأنهم متأدبون أو وقحون. والمعيار هنا قد يكون معياراً لثقافة ما أو لجماعة لغوية معينة، ولذلك سُمي بالنسبي لأنه يتنوع بتنوع المعايير، وهذا ما جعل ليتش يركز اهتمامه على النوع الآخر في دراسته، وهو التأدب الأقصى الذي قد يكون تأديباً إيجابياً مفاده زيادة التأدب الموجود في الأفعال التأديبية بطبيعتها، مثل: (يسعدني أن أحيطك علماً بفوزك في المسابقة) أو تأديباً سلبياً يقوم على التقليل من فظاظة الأفعال التي نعتقد أنها غير تأديبية، مثل: (أرجو ألا أتسبب لك في إزعاج بدعوتي إليك إلى حضور الاجتماع الذي سينعقد الخميس القادم).¹⁶

وقد قسم ليتش التأدب الأقصى إلى ستة مبادئ فرعية ذات صور ثنائية، تعتمد على قانون الربح والخسارة انطلاقاً من ربح الغير مقابل خسارة الذات، وهي كالاتي:¹⁷

1. مبدأ اللباقة כלל הטאקט (Tact): أ. قلل من خسارة الآخر
ب. أكثر من ربح الآخر

2. مبدأ السخاء כלל הנדיבות (Generosity): أ. قلل من ربح الذات
ب. أكثر من خسارة الذات
3. مبدأ الاستحسان כלל האי שור (Approbation): أ. قلل من ذم الآخر
ب. أكثر من مدح الآخر
4. مبدأ التواضع כלל הצניעות (Modesty): أ. قلل من مدح الذات
ب. أكثر من ذم الذات
5. مبدأ الموافقة כלל ההסכמה (Agreement): أ. قلل من الاختلاف بين الذات وبين الآخر
ب. أكثر من موافقة الذات مع الآخر
6. مبدأ التجانس כלל הסימפטיה (Sympathy): أ. قلل كراهية الذات للآخر
ب. أكثر انسجام الذات مع الآخر

وبناء على ما سبق، يتضح أن ليتش قدم تصورا جديدا للتأدب سواء من حيث الإطار النظري أو المفاهيم والقواعد التي وضعها، وهذا أسهم في توسيع دائرة الأبحاث التداولية.

2.3. براون وليفنسون:

لقد اهتم براون وليفنسون بتطوير نظرية التأدب من خلال عرض كتاب عن التأدب الذي صدر عام 1987م، حيث رأى براون وليفنسون أن مبدأ التعاون ما هو إلا إطارا عاما فقط للتواصل وتبادلا للمعلومات، وأن المتكلم غالبا ما ينحرف عن قواعد الحوار التي أرساها جرابيس؛ وذلك ليس بهدف توليد معان ضمنية- وفقا لتصورهما- بل نتيجة انحراف المتكلم عن كفاءته العقلانية ليعتمد على بعده التواصلية القائم على هذا الانحراف.¹⁸ وهذا يعني أن التأدب يعد مصدرا رئيسا لتوليد الانحراف أو من الممكن القول أنه ضرب من ضروب الاستلزام الحوارية. فعلى سبيل المثال عندما يقول متكلم ما لصديقه: يسرني مجيئك غدا لحضور حفل زفاف ابنتي، فإنه لا يضمن في هذا القول طلبا فقط، بل هناك قصدا آخر يتمثل في الظهور بمظهر المتأدب. وهذا ما يجرد التأدب من العفوية ويجعله سلوكا فرديا ومتسما بالاستراتيجية والقصد، ويكون الغرض منه تجنب ما يعطل سير الحوار، ويعرض أحد طرفي الحوار أو كليهما للخطر والحرج.¹⁹ وبناء عليه قام براون وليفنسون بوضع عدد من القواعد الحوارية الجديدة على أساس مبدأ التأدب وما يتعلق به من استراتيجيات تفاعلية وتواصلية.

لقد قام التأدب في تصور براون وليفنسون على مفهوم أساس، ألا وهو مفهوم (الوجه תדמית Face). وقد استوحى المؤلفان هذا المفهوم من عالم الاجتماع الأمريكي إرفين جوفمان Erving Goffman في الستينيات من القرن العشرين،²⁰ الذي اعتبر الوجه أو ماء الوجه صورة للذات تتشكل في كل لقاء يتم فيه الاحتكاك بالآخر. وهذا ينفي عنه صفة الثبات، ويعتبرها ثمرة عملية تحصيل يسعى الفرد من خلالها أن يجعل مختلف الأفعال التي ينجزها ساعة التواصل تتناغم مع الصورة التي يريد أن يظهر عليها. ويُقصد بالوجه هنا صون المتكلم وجه متلقيه، وذلك باحترامه من خلال عدم إعطائه أوامر أو تهديدات وتحذيرات، أو استخدام تعبيرات الاستهجان والسخرية والنقد تجاهه. وبناء عليه اعتبر المؤلفان أنه تعبيرا مجازيا يرمز إلى وجه الآخر، حيث أن الوجه هو جزء من التواصل الإنساني. كما أنه يمثل قيمة اجتماعية يستثمرها المتكلم ويولي اهتماما بالغا بصيانتها وتعزيزها أثناء التفاعل مع الآخرين حتى لا يخسرها. فعلى المتكلم أن يحفظ ماء وجه المتلقي ليشعره أنه متعاون معه، ولا نية لإلحاق الضرر به.²¹ وفي ضوء هذا التصور قسم ليفنسون مفهوم الوجه إلى قسمين: وجه إيجابي תדמית חיובית ووجه سلبي תדמית שלילית؛ فالوجه الإيجابي يمثل الرغبة في أن تكون مقبولا

ومحبوبًا من قبل الآخرين بسبب الصفات التي نراها إيجابية، وهذا يؤدي إلى وجود تقارب في العلاقات الاجتماعية بين طرفي الخطاب، أما الوجه السلبي يمثل الرغبة في حرية الاختيار والرغبة في الاستقلال وحرية التصرف دون اعتبار أو الإشارة لرغبات المتلقي، وهذا يؤدي بالطبع إلى وجود تباعد في العلاقات الاجتماعية.²² وهذا يعني أن حفظ ماء الوجه الإيجابي يهدف إلى إظهار التضامن والتأييد والتأكيد على وجود الهدف المشترك، أما حفظ الوجه السلبي فيهدف إلى إظهار الاحترام.²³ كما وجد براون وليفنسون أن هناك أفعالاً تؤدي إلى الموقف المعاكس، أي تقوم بتهديد وجه المتكلم أو المتلقي، فأطلقوا على هذه الأفعال اسم فعل تهديد الوجه فعولت איום על התדמית²⁴ (Face Threatening Acts)، ويُرمز إليها اختصاراً بـ (FTA). وقد قُسمت هذه الأفعال التي تهدد ماء الوجه فعولت המאיימות על התדמית إلى أربعة أفعال كالآتي:²⁵

1. فعولت המאיימות על התדמית השלילית של השומע أفعال تهدد ماء وجه المتلقي السلبي، ويُقصد بها الأفعال التي يمكن أن تنتهك سيادته وكرامته وتعرض استقلاليتها للخطر، مثل: الأمر הוראה، والطلب בקשה، وإسداء النصيحة נתינת עצות، والتحذير אזהרה، والتهديد איום. فهذه الأفعال لا تهتم برغبات المتلقي، بل يكون فيها تكليفاً وعبئاً عليه بوجود المتلقي أو منعه من القيام بأعمال ما أو إظهار المتكلم أنه سيتم فرض عقوبات على المتلقي ما لم يفعل فعل ما .
2. فعولت המאיימות על התדמית החיובית של השומע أفعال تهدد ماء وجه المتلقي الإيجابي، ويُقصد بها الأفعال التي تُظهر عدم مبالاة من قبل المتكلم تجاه المتلقي وتؤدي إلى إحراجه بشكل يشوه صورته العامة، مثل: الاستنكار גינוי، والنقد ביקורת، والازدراء לעג، والشكوى תלונה، والتوبيخ נזיפה، والالتهام האשמה. فهذه الأفعال لا تراعي مشاعر المتلقي ولا لرغباته واختياراته كمقاطعة حديثه وقول أخبار سيئة عنه أو أخبار جيدة عن المتكلم لإزعاجه.
3. فعولت המאיימות על התדמית השלילית של הדובר أفعال تهدد ماء وجه المتكلم السلبي، ويُقصد بها الأفعال التي يمكن أن تلحق الضرر بوجه المتكلم مثل: الإعراب عن الشكر הבעת תודה، قبول الشكر أو الاعتذار من المتلقي קבלת תודתו או התנצלותו של השומע، وقبول الاقتراحات הסכמה להצעה، وقبول المجاملات كالهدايا، وقطع وعود غير مرغوب في إنجازها مستقبلاً من قبل المتكلم.
4. فعولت המאיימות על התדמית החיובית של הדובר أفعال تهدد ماء وجه المتكلم الإيجابي، مثل: الاعتذار התנצלות، والنقد الذاتي השפלה עצמית، وقبول الإطراء קבלת מחמאה، والاعتراف بالذنب أو المسؤولية הודאה באשמה או באחריות.

وللحد من آثار هذه الأفعال التي تهدد ماء الوجه (FTA) اقترح براون وليفنسون مجموعة من الاستراتيجيات أسماها بـ استراتيجيات التأدب²⁶ אסטרטגיות הנימוס؛ وهي طرائق يستخدمها المتكلم ويختار منها ما يراه مناسباً للفعل الذي ينوي إنجازه لتقليل التهديد الذي يتعرض له وجه المتلقي والحفاظ على ماء وجهه حتى يستمر التواصل فيما بينهما، وقد تم ضبطها في أربع استراتيجيات، كالآتي:²⁷

1. استراتيجيات قائمة على إنجاز فعل تهديد الوجه بشكل واضح وصريح Bald On-Record Strategies: يلجأ المتكلم في بعض السياقات الاجتماعية إلى استخدام أفعال لغوية تهدد ماء وجه المتلقي بشكل واضح وصريح دون تلطيف أو تخفيف لحدة الفعل اللغوي على المتلقي، مثل الأفعال الدالة على التوجيه والتعليمات والتحذير والإلزام والأمر، وذلك لأن المتكلم يولي اهتماماً بإنجاز الفعل بأكبر قدر من الكفاءة أكثر من إرضاء المتلقي.

مثل: أفعال الأمر كقول المدرس لتلاميذه في الفصل (اجلسوا)، وأفعال التحذير من الخطر كقول شخص كبير لطفل صغير (ابتعد!) بمعنى الكهرباء خطر.²⁸

ومن الأمثلة على هذا النوع من الاستراتيجيات التي تتضمن أفعال لغوية تهدد الوجه بشكل صريح حوارا دار بين رجل كبير وطفل صغير بعد ما صدمته سيارة أثناء عبوره الطريق:

(7) האיש: שים לב, ילד.

התנגשות הילד במכונית.

האיש: קרה לך משהו?

הילד: אני לא יכול להזיז את הרגל שלי...

האיש: תיזהר, אל תיגע בה!

חיכה את האמבולנס. תבוא מייד...

תירגע קצת, אל תפחד. הכל יהיה בסדר.

الرجل: انتبه، يا ولد.

اصطدام الولد بالسيارة.

الرجل: هل حدث لك شيء؟

الولد: لا أستطيع أن أحرك ساقي...

الرجل: احذر، يا ولد. لا تلمسها.

انتظر سيارة الاسعاف. سنأتي حالا...

اهدأ قليلا ولا تخف. ستكون الأمور على ما يرام.

نلاحظ في المثال السابق أن الطرف الأول في الحوار، وهو الرجل، قد استخدم مجموعة من الأفعال اللغوية التي تهدد ماء وجه الطرف الثاني المتلقي، وهو الطفل الصغير، بشكل واضح وصريح دون تخفيف لحدة الفعل اللغوي على المتلقي بناء على علاقة السلطة فيما بينهما. ويمكن تقسيم هذه الأفعال إلى فئتين: الفئة الأولى وهي الأفعال اللغوية التي يتم إنجازها في حالات الطوارئ במקري حيروم وتسمى بالإلزاميات الطارئة ציוויים דחופים Urgent imperatives مثل: (תיזהר، שים לב، אל תיגע אחذر، انتبه، احترس، لا تلمس)، والفئة الثانية هي الأفعال اللغوية التي يتم إنجازها في حالات الأمر والإلزام المباشر، وتسمى بالإلزاميات المباشرة ציוויים ישירים Direct imperatives مثل: (חיכה، תירגע، אל תפחד انتظر، اهدأ، لا تخف). ونجد في هاتين الفئتين أن المتكلم لا يحاول عند إنجاز هذه الأفعال اللغوية تقليل التهديد الذي يتعرض له وجه المتلقي. وهذا يعني أن درجة التأدب المناسبة التي يختارها المتكلم في حوار له لإنجاز الأفعال اللغوية تعتمد على ثلاثة عوامل رئيسية هي: المسافة الاجتماعية المרחق بين طرفي الحوار، وسلطة المتكلم הכוח على المتلقي، ودرجة خطورة الفعل ההכבדה الذي يهدد الوجه.²⁹

2. استراتيجيات التأدب الإيجابي אסטרטגיות להבעת נימוס חיובי Positive Politeness Strategies:

يستخدم هذا النوع من الاستراتيجيات عندما يريد المتكلم أثناء حوار إنجاز بعض الأفعال اللغوية التي تهدف إلى حفظ ماء وجه المتلقي الإيجابي من خلال الإيحاء بوجود خلفية مشتركة أو تقاسم رغبات مشتركة بينهما؛ وذلك ليس بهدف تخفيف الأفعال التي تهدد الوجه فقط، بل باعتباره مسرع اجتماعي מאיץ חברתי social

accelerator يؤدي إلى وجود علاقة تضامنية وحميمية بين الطرفين.³⁰ ويتحقق ذلك من خلال اختيار المتكلم إحدى الاستراتيجيات الآتية: وجود خلفية مشتركة، والتعاون بين طرفي الحوار.

2. 1. وجود خلفية مشتركة: يستخدم المتكلم هذه الاستراتيجية لكي يشعر متلقيه أثناء الحوار بوجود خلفية مشتركة بينهما من رغبات وقيم وأهداف، وكذلك إظهار اهتمامه بالمتلقي والتضامن معه واستحسان أفعاله؛ وذلك بهدف خلق علاقة تضامنية بين الطرفين تؤدي إلى وجود التقارب الاجتماعي. وفيما يلي مثالا يوضح كيفية استخدام استراتيجية الخلفية المشتركة لتحقيق التأدب الإيجابي، حيث دار حوارا بين يائير وصديقه ياعيل في منزلها بعد دعوتها إياه لتناول العشاء معا:

(8) يائر: عرب טוב יעל

יעל: הו יאיר, عرب טוב, אני שמחה לראות אותך היום.

יאיר: איזו שמלה יפה יש לך. את נראית יפהפה היום.

יעל: תודה. גם אתה נראית לי אחר היום.

אתה בטח רעב. בוא נאכל את ארוחת הערב בגן (הבית).

יאיר: مساء الخير يا ياعيل.

ياعيل: اووه يائير، مساء الخير، أنا سعيدة جدا برؤيتك اليوم.

ياير: يا له من فستان جميل. أنت تبتدين في غاية الجمال اليوم.

ياعيل: شكرا. أنت أيضا تبدو لي شخصا متألّق اليوم.

لا بد أنك جائع. دعنا نتناول العشاء في الحديقة (البيت).

نجد في الحوار السابق أن الطرف الأول يائير قد استخدم استراتيجية وجود خلفية مشتركة لتعزيز الوجه الإيجابي للمتلقي (ياعيل) باهتمامها بها والتضامن معها، حيث عبر عن إعجابها بالفستان الجديد الذي ترتديه وبمظهرها بقوله (أيضو שמלה יפה יש לך. את נראית יפהפה היום یا له من فستان جميل. أنت تبتدين في غاية الجمال اليوم). كما قامت ياعيل بالحفاظ على الوجه الإيجابي ليائير من خلال إبداء إعجابها بمظهره أيضا بقولها (גם אתה נראית לי אחר היום)، ثم حاولت تعزيز وجه يائير الإيجابي من خلال الاهتمام به بدعوته لتناول العشاء معا بقولها (בוא נאכל את ארוחת הערב בגן)، وذلك بهدف التقارب الاجتماعي والتضامن معه.

2. 1. 1. إظهار الموافقة:

من استراتيجيات التأدب الإيجابي التي يلجأ إليها أيضا المتكلم في حوار السعي إلى إظهار الموافقة من خلال طرح موضوعات مأمونة العواقب "נושאים בטוחים" Safe topics مثل موضوعات الطقس والصحة والتأفف من طول الانتظار؛ وذلك لتحقيق هدفين أساسيين هما: الأول كسب تأييد المتلقي بأنه محق في ما يقول، والثاني قيام المتكلم بإجراء حوار تمهيدي قصير حول موضوع مأمون العواقب لإظهار التعاون، والإيحاء بوجود قواسم مشتركة بينهما قبل إنجاز فعل الطلب الذي يمثل فعلا لتهديد الوجه؛ وهذا يؤدي بدوره إلى إدراك المتلقي أنه لم يأت لمجرد استغلاله للقيام بفعل الطلب.³¹ ومن أمثلة استراتيجيات التأدب الإيجابي التي توضح كيفية سعي المتكلم لإظهار الاتفاق بينه وبين المتلقي في الحوار:

(9) יוסי: בוקר טוב דני

דני: בוקר אור חברי, מה נשמע?

יוסי: ככה ככה. היום יום חם. ואין לי לנשום.

דני: נכון, לכן אני מעדיף להשאיר כאן בקרוב למזגן ולא לצאת החוצה.

مجلة البحث العلمي في الآداب (اللغات وآدابها) العدد 1 المجلد 25 2024

يوسي: يعل، האם אני יכול לקחת את המחשב שלך?

דני: בהחלט

יוסי: صباح الخير، يا داني.

דני: صباح النور يا صديقي، كيف حالك؟

יוסי: ليس بالجيد ولا بالسيء. فالיום حار جدا. ولا أستطيع أن أتنفس.

דני: صحيح، لذلك أنا أفضل البقاء هنا بجانب المكيف وعدم الخروج إلى الخارج.

יוסי: داني، هل أستطيع أن أستعير جهاز الكمبيوتر الخاص بك؟

דני: بالطبع.

نلاحظ في المثال السابق أن يوسي، وهو الطرف الأول في الحوار، قد لجأ إلى طرح حوار تمهيدي قصير مع داني، وهي الطرف الثاني في الحوار، حول موضوع مأمون العواقب، وهو موضوع الطقس بقوله (היום חם). אין לי לנשום اليوم حار جدا. لا أستطيع أن أتنفس)، بناء على علاقة التقارب الاجتماعي فيما بينها؛ وذلك لكي يظهر التعاون فيما بينهما ولحسب تأييده تمهيدا لإنجاز فعل الطلب الذي يمثل فعلا لتهديد الوجه وهو (האם אני יכול לקחת את המחשב שלך؟ هل أستطيع أن أستعير جهاز الكمبيوتر الخاص بك؟).

2. 1. 2. تجنب إظهار عدم الموافقة:

ومن استراتيجيات التأدب الإيجابي أيضا، والتي تمثل الجانب الآخر من العملة للاستراتيجية السابقة، تجنب إظهار عدم الموافقة؛ حيث يحاول المتكلم في حوار إخفاء عدم موافقته مع المتلقي من خلال التظاهر بالموافقة على ما يُعرض عليه من أفكار ومقترحات مع إبداء تعليق عليها. فمثلا بدلا من أن يجيب المتكلم عن سؤال إجابة مباشرة وصريحة بـ لا، يستخدم أسلوبا آخر في الإجابة عن السؤال بقوله "نعم، ولكن..."؛ وذلك للتخفيف من حدة الرفض الذي يعد تهديدا لوجه المتلقي الإيجابي.³² وفيما يلي مثالين يوضحان الفرق بين الرفض بشكل مباشر والرفض بشكل غير مباشر:

(10) יוסי: מה אתה קורא?

משה: ספר "בלגן בגן" של אלעד ורד. הספר הזה מדהים, אתה לא חושב?

יוסי: ממש לא.

יוסי: ماذا تقرأ؟

מושيه: كتاب "فوضى في الحديقة" للكاتب إلعاد فيريد. هذا الكتاب رائع، ألا تعتقد ذلك؟

יוסי: قطعاً لا.

(11) יוסי: מה אתה קורא?

משה: ספר "בלגן בגן" של אלעד ורד. הספר הזה מדהים.

יוסי: כן, אבל יש בו כמה חלקים מיותרים.

יוסי: ماذا تقرأ؟

מושيه: كتاب "فوضى في الحديقة" للكاتب إلعاد فيريد. هذا الكتاب رائع، ألا تعتقد ذلك؟

יוסי: نعم، ولكن يوجد به بعض الأجزاء التي تعد حشوا زائدا.

نلاحظ في المثال رقم (10) أن يوسي قد قام بتهديد وجه موشيه الإيجابي بالرفض بشكل مباشر عندما سأله عن رأيه في الكتاب الذي يقرأه بقوله (ממש לא قطعاً)، أما في المثال رقم (11) قام يوسي بإخفاء عدم موافقته لرأي موشيه من خلال التظاهر بالموافقة بقوله (כן, אבל יש בו כמה חלקים מיותרים) نعم، ولكن يوجد به بعض

الأجزاء التي تعد حشوا زائداً)، فبدلاً من أن يجيب عن سؤال موشيه بـ لا، قام باستخدام أسلوباً آخر في الإجابة على السؤال بقوله "نعم، ولكن..."؛ وذلك للتخفيف من حدة الرفض الذي يعد تهديداً لوجه المتلقي الإيجابي. وبذلك يكون المتكلم قد أنقذ وجه المتلقي بعدم رفضه رفضاً صريحاً، وحافظ على العلاقة الاجتماعية بينهما.

2. 1. 3. الخطاب المباشر:
ومن الطرائق الأخرى التي توضح اهتمام المتكلم بالمتلقي استخدام صيغة المضارع لتزج بالمتلقي في قلب الأحداث وتجعله شريكاً في الحوار.³³ وفيما يلي حواراً دار بين صديقتين هما تسيبي ورينا نقص فيها تسيبي لرينا ماذا حدث عندما رجعت من العمل بعدما تركت أطفالها في المنزل طوال اليوم:

(12) ريנה: ... وמה קרה כשחזרת מהעבודה?

צפי: חזרתי הבייתה, וכשהייתי פותחת את הדלת, פתאום, מה את חושבת שאני רואה לפני?

בלגן בכל מקום, ובגדים מפוזרים בכל מקום...

רינה: ... وماذا حدث عندما رجعت من العمل؟

تسيبي: عدت إلى المنزل، وعندما فتحت الباب، فجأة، تخيلي! ماذا أرى أمامي؟ فوضى في كل مكان،

والملابس مبعثرة في كل مكان ...

حاولت تسيبي في المثال السابق أن تكثف اهتمامها باسهاماتها الخاصة في الحوار لكي تثبت أنها تشارك الطرف الآخر في الحوار (وهو ريנה) بعض رغباتها؛ وذلك من خلال استخدامها صيغة المضارع في الأفعال اللغوية (פותחת تفتح، חושבת تعتقد، רואה ترى)، وصيغة السؤال (מה את חושבת שאני רואה לפני؟ ماذا أرى أمامي؟) في الحوار؛ وذلك لوضع المتلقي في قلب الأحداث المطروحة لجذب انتباهه بجعله شريكاً وطرفاً محورياً في الحوار مما يؤدي إلى إشعاره بوجود تقارب اجتماعي فيما بينهما. ومن ثم فهذه الطريقة تعد إحدى استراتيجيات التأدب الإيجابي التي توضح اهتمام المتكلم بالمتلقي.

2. 2. إشعار المتكلم بالمتلقي بأنهما طرفان متعاونان:

يحاول المتكلم باستخدامه هذا النوع من الاستراتيجيات إشعار المتلقي من خلال نشاط ما أنهما طرفان متعاونان، وهذا يعني أنهم يشاركون نفس الأهداف والرغبات في مجال معين، وبالتالي فإن هذا يخدم وجه المتلقي الإيجابي.³⁴

2. 1. تأكيد معرفة المتكلم برغبات المتلقي واهتمامه بها:

ومن الاستراتيجيات التي يستخدمها المتكلم للتعبير عن تعاونه مع المتلقي تأكيد معرفته برغبات المتلقي واهتمامه بها وأنه يريد تحقيق هذه الرغبات، كما في المثال رقم (13)، حيث دار حواراً بين زوجة وزوجها حول حفلة غنائية محاولة إقناعه بالذهاب معها لحضور الحفلة:

(13) رות: מותק, אני יודעת שאתה לא אוהב מסיבות, אבל זה יהיה ממש טוב, בבקשה בוא! אני

בטוחה שלא אכפת לך אם תבוא אתי.

جلعد: אני לא יכול יקר. יש לי עבודה מחר. בפעם הבאה אבוא איתך ונינה יחד.

רות: حبيبي، أعلم أنك لا تحب الحفلات، ولكن هذه الحفلة ستكون رائعة حقاً، من فضلك تعال!

أنا متأكدة أنك لن تمنع من الذهاب معي.

جلعد: أنا لا أستطيع يا عزيزتي. قلدي عمل غداً. في المرة القادمة سأأتي معك لنستمتع سوياً.

نجد في الحوار السابق أن روث أكدت معرفتها برغبات الطرف الثاني، وهو زوجها جلعاد، من خلال التعبير (أني يודעת أنا أعلم) في قولها (أني يודעת سأتماه لا آوهب مסיבות أنا أعلم أنك لا تحب الحفلات). فقامت باستخدام أسلوب الطلب للتعبير عن رغبتها في التعاون مع جلعاد في إنجاز الفعل واهتمامها به بقولها (זה יהיה ממש טוב, בבקשה בוא! ولكن هذه الحفلة ستكون رائعة حقاً، من فضلك تعال!). كما أن روث أظهرت رغبتها في قيام زوجها جلعاد بفعل قبول طلب الدعوة للحفلة، وافترضت مسبقاً أنه لن يرفض طلبها بناء على العلاقة الاجتماعية بينهما، وأنه سيتعاون معها في إنجاز هذا الفعل بقولها (أني בטוחה שלא אכפת לך אם תבוא אתי أنا متأكدة أنك لن تمنع من الذهاب معي) للتقليل من حجم أفعال تهديد وجه المتلقي وهو جلعاد.

2.2.2. تقديم اقتراحات وقطع وعود :

ومن الطرائق الأخرى التي يستخدمها المتكلم في حوار إظهار تعاونه مع متلقيه تقديم الاقتراحات وقطع الوعود؛ حيث يقوم المتكلم بمعالجة بعض أفعال تهديد الوجه بزعمه أنه لا يعارض رغبات المتلقي وأنه يرغب في تحقيقها ومساعدته في الحصول عليها.

فإذا نظرنا في المثال رقم (13) سنجد أن جلعاد قد استخدم استراتيجية أخرى للرد على طلب زوجته روث لإظهار تعاونه معها، ألا وهي استراتيجية تقديم الاقتراحات وقطع الوعود؛ إذ قام بمعالجة فعل تهديد الوجه بزعمه أنه لا يعارض رغباتها، وأنه يرغب في تحقيقها بقطع وعد لها بإنجاز هذا الفعل في المستقبل بقوله (בפעם הבאה אבוא איתך וניהנה יחד في المرة القادمة سأتي معك لنستمتع سوياً). كما نلاحظ أن جلعاد استخدم استراتيجية أخرى من استراتيجيات التأدب الإيجابي، ألا وهي استراتيجية الألقاب، حيث أورد أثناء حوار مع روث التعبير (יקרי عزيزتي) وذلك لتحقيق هدفين؛ الهدف الأول للدلالة على التقارب الاجتماعي والحميمية بينهما، والثاني للتخفيف من حدة فعل تهديد الوجه الذي أنجزه في قوله (أني لا יכול יקרי أنا لا أستطيع يا عزيزتي). ومن ثم يتضح أن جلعاد التزم ضمناً بالتعاون مع روث لتخفيف فعل تهديد الوجه من خلال استخدامه استراتيجيتين مختلفتين من استراتيجيات التأدب الإيجابي، لأن ذلك سيعود بالفائدة على طرفي الحوار.

2.2.3. نحن" الشاملة:

ومن الطرائق الأخرى أيضاً إقحام كل من المتكلم والمتلقي في العمل المطلوب إنجازه؛ ويكون ذلك بعدة طرائق من أهمها: استخدام صيغة "نحن" الشاملة (אנו כוללני) Inclusive We التي تزج بالمتلقي في قلب الفعل، في حين أن المتكلم يقصد بها: "أنت" أو "أنا"³⁵ كما هو الحال في المثال رقم (14)، حيث أن كلمة "בואו دعنا" عبارة عن نموذج لنحن الشاملة.

(14) שרה: טל, בוא נעשה הפסקה, ונאכול משהו במסעדה הזו כי אני רעבה.

سارة: تال، دعنا نأخذ استراحة ونأكل شيء ما في هذا المطعم، فأنا جائعة.

نجد في المثال رقم (14) أن المتكلم (سارة) قد استخدمت في حوارها صيغة (نحن الشاملة) في الفعلين العبريين (נעשה- נאכול) لتزج بالمتلقي (تال) في قلب الفعل للإيحاء بأنهما طرفان متعاونان يتشاركان نفس الأهداف والرغبات؛ وذلك بهدف الحفاظ على وجهه الإيجابي. إن الاستخدام البراجماتي لهذه الصيغة ساهم في خدمة رغباتها،³⁶ حيث أنها قصدت في الحقيقة من استخدام الضمير (نحن) المعنى الآتي: (أني רוצה הפסקה לאכול משהו, בוא נעצור أنا أريد استراحة لأتناول شيء ما، فدعنا نتوقف).

كما نلاحظ أن سارة لجأت أيضا إلى استخدام استراتيجية أخرى في الحوار السابق لإنجاز فعل تهديد الوجه، ألا وهي استراتيجية إبداء أسباب أو تقديم مبررات للمتلقى؛ حيث قامت سارة بإنجاز فعل تهديد الوجه تجاه تال مع الالتزام ضمنا بالتعاون معه من خلال تقديم مبررات طلب التوقف بقولها (ונאכול משהו במסעדה הזו. אני רעבה، ونأكل شيء ما في هذا المطعم، فأنا جائعة) لتخفيف فعل تهديد الوجه؛ وذلك بهدف تلبية تال لرغباتها وللتعاون معها للقيام بهذا العمل.

3. استراتيجيات التأدب السلبي אסטרטגיות להבעת נימוס שלילי Negative Politeness Strategies: يُستخدم هذا النوع من الاستراتيجيات لإشباع رغبات المتلقي المتعلقة بوجهه السلبي، والمتمثلة أساسا في أن يتمتع بحريته في القيام بأفعال لا يجد من يجبره عليها أو يحول بينه وبين إنجازها. فإذا كان التأدب الإيجابي يبرز لنا الجانب التضامني والتقارب الاجتماعي بين أطراف الحوار، فإن التأدب السلبي يعد إجراء تصحيحيا موجها إلى وجه المتلقي السلبي يتمثل دوره في التخفيف من الإكراه الذي تحدثه بعض الأفعال اللغوية.³⁷ وهذا يعني أن المتكلم يستخدم التأدب الإيجابي حين يريد أن يطوي المسافة بينه وبين المتلقي، أما التأدب السلبي فهو يسعى على الحفاظ على وجود مسافة اجتماعية بينه وبين متلقيه.³⁸ ويتحقق التأدب السلبي باختيار المتكلم إحدى الاستراتيجيات الآتية، وهي: استخدام أفعال غير مباشرة تقليدية، وعدم إكراه المتلقي، والأسئلة والملطفات، وتبجيل المتلقي.

3.1. استخدام أفعال لغوية غير مباشرة عرفيا:

يجد المتكلم نفسه عند استخدامه استراتيجيات التأدب السلبي في الحوار أنه في معضلة؛ حيث يواجه أمرين متناقضين: فمن ناحية، يريد المتكلم أن يقول الرسالة بشكل مباشر وصريح، ولكنه من ناحية أخرى يريد إصلاح فعل تهديد وجه المتلقي السلبي بإعطاء المتلقي "مخرج" من خلال كونه غير مباشر. هذا التضارب أو الصدام يجعل المتكلم يلجأ إلى بعض الطرائق لحل هذه المشكلة من خلال استخدام بعض التعبيرات التي لها معنى غير مباشر يختلف عن معناها المباشر، ولكن بسبب كثرة استخدامها في الحوار أصبح متواضع عليها بين الأشخاص مما يمكنهم من إدراك معناها ببساطة ويسر،³⁹ كما في المثال الآتي:

(15) האם אתה יכול להעביר את המלח בבקשה? هل يمكنك تمرير الملح من فضلك؟

يوضح المثال السابق أن المتكلم قام بإنجاز فعل كلامي له معنيين: الأول المعنى المباشر وهو السؤال في قوله (האם אתה יכול? هل يمكنك؟) الذي يتضح من ظاهر الكلام، والثاني هو المعنى غير المباشر الذي يقصده المتكلم وهو الطلب. وقد لجأ المتكلم في المثال السابق إلى تجنب تهديد وجه المتلقي بالسؤال المباشر بإظهار رغبته في أن يكون غير مباشر لتحقيق هدفين، هما: الأول إعطاء المتلقي فرصة قبول أو رفض فعل الطلب، والثاني تجنب تعريض وجه المتلقي للأذى.

3.2. عدم إكراه المتلقي:

ومن استراتيجيات التأدب السلبي الأخرى عدم إكراه المتلقي على إنجاز فعل ما. وتستخدم هذه الاستراتيجية عندما يتضمن فعل تهديد الوجه الذي ينجزه المتكلم في الحوار حملا على المتلقي، مثل طلب المساعدة، أو الإقدام على القيام بفعل ما.⁴⁰ فالمتكلم يفترض، من خلال إنجاز فعل تهديد الوجه هذا، أن المتلقي سيقبله ويقوم بالفعل. ولتصحيح الوجه السلبي في هذا النوع من فعل تهديد الوجه، يجب على المتكلم تجنب إكراه المتلقي على الاستجابة لهذا الفعل؛ وذلك بإنجاز الفعل بشكل غير مباشر، من خلال إعطاء المتلقي مجالا للخيار بـ "عدم إنجاز" الفعل. ومن هذه الطرائق التي تستخدم في تحقيق هذا الغرض: (أسلوب النفي، والسؤال والملطفات).

3. 2. 1. أسلوب النفي: حيث يقوم المتكلم بإنجاز فعل تهديد الوجه بطلبات غير مباشرة تتضمن عامل احتمالية نفيها كما في المثالين رقم (16)، (17):

(16) فكيّد לעמית בעבודה: אתה לא יכול להשאיל לי את המכונית שלך?
موظف لزميله في العمل: ألا يمكنك إقراضي سيارتك!

(17) איש למכונאי: אני חושב שאתה לא יכול לתקן את המכונית היום, אבל תנסה...
الرجل للميكانيكي: أعتقد أنك لن تستطيع إصلاح السيارة اليوم، ولكن حاول...

نجد في المثال رقم (16) أن المتكلم (الموظف) قد استخدم صيغة النفي في سؤاله بقوله (אתה לא יכול להשאיל לי את המכונית שלך؟) ألا يمكنك إقراضي سيارتك؟ لإنجاز فعل تهديد الوجه، حيث أنه افترض مسبقاً أن زميله في العمل (المتلقي) لن يقوم بهذا الفعل، لذلك لجأ إلى استخدام النفي للتخفيف من فعل تهديد وجه زميله السلبي. وإذا أمعنا النظر في المثال رقم (17) سنجد المتكلم (الرجل) قد استخدم هذه الاستراتيجية في قوله (אני חושב שאתה לא יכול לתקן את השעון הזה היום, אבל תנסה... أعتقد أنك لن تستطيع إصلاح هذه الساعة اليوم، ولكن حاول...!) وذلك للتعبير عن شكه حول شروط نجاح تحقق الفعل المطلوب من المتلقي (الميكانيكي) إنجازَه.

3. 2. 2. السؤال والملطفات: ومن الاستراتيجيات الأخرى أيضا التي تهدف إلى عدم إكراه المتلقي على القيام بفعل ما هو الأسئلة والملطفات **שאלות ומאייכים Questions & hedges**؛ إذ إنهما أسلوبان يعتمدهما المتكلم في الحوار للتخفيف من درجة مسؤوليته تجاه المحتوى القضوي ولإضعاف القوة المضمنة في القول.⁴¹ فالأسئلة والملطفات تهدف إلى تجنب إجبار المتلقي على إنجاز فعل ما أو افتراض المتكلم بأن المتلقي سيقوم بإنجاز هذا الفعل.⁴² ومن الأمثلة التي توضح كيفية تحقيق هذا الغرض:

(21) אישה לפקיד בבנק: אני יכולה להשאיל רק רגע את העט שלך?

امرأة لموظف البنك: هل يمكنني استعارة قلمك للحظة واحدة؟

(22) אישה לפקיד בבנק: אני יכולה לקבל קצת מים?

امرأة لموظف البنك: هل يمكنني الحصول على القليل من المياه؟

(23) אישה לפקיד בבנק: "אני רק רוצה לשאול אם אתה יכול לעזור לי?"

امرأة لموظف البنك: أريد فقط أن أسأل ما إذا كان بإمكانك مساعدتي؟

إذا نظرنا إلى الأمثلة السابقة سنجد أن المتكلم (المرأة) قد وظفت إستراتيجية الأسئلة والملطفات في حوارها لأنها تسهم في تصحيح وجه المتلقي السلبي (موظف البنك).⁴³ فبدلاً من قول صيغ جازمة مثل: (אני רוצה לשאול את העט שלך أريد أن استعير قلمك)، تقوم المرأة باختيار صيغاً أخرى أقل صرامة وحسماً، مثل السؤال كما في المثال رقم (21) (אני יכולה להשאיל רק רגע את העט שלך؟ هل يمكنني استعارة قلمك للحظة واحدة؟)، حيث أتى ظاهر الكلام في صيغة سؤال، ولكنه يحمل معنى آخر غير مباشر وهو الطلب؛ وذلك بهدف تلطيف فعل تهديد الوجه بتجنب فرض أي فعل من قبل المرأة على الموظف.

كما نلاحظ من الأمثلة السابقة أن المتكلم (المرأة) لجأت إلى استخدام الملطفات في حوارها للتخفيف من فعل تهديد الوجه الذي يتمثل في الفرض والإجبار، مثل: (רק, רק רגע, קצת, מעט... فقط, لحظة واحدة, بضع, مجرد, قليل...). ففي المثال رقم (21) نجد أن المرأة في سؤالها (אני יכולה להשאיל רק רגע את העט שלך؟ هل يمكنني استعارة قلمك للحظة واحدة؟) قد وظفت التعبير (רק רגע للحظة واحدة) لكي تخفف من حقيقة أنها

تحاول فرض فعل على الموظف. وكذلك في المثالين رقم (22)، (23) تم استخدام التعبيرات (קצת القليل من- 76 فقط) وتوظيفها في الحوار كملطفات بهدف عدم إحاق الضرر بوجه الموظف وتجنب أي افتراض بأنه سيقوم بإنجاز الفعل مما يؤدي إلى الحفاظ على التباعد الاجتماعي.

3. 2. 3. تبجيل المتلقي:

يتم استخدام استراتيجية تبجيل المتلقي عندما يكون المتلقي لديه سلطة أعلى، أي يتمتع بوضع اجتماعي أعلى من المتكلم. وهذا الوضع لا يمكن المتكلم من إجبار المتلقي بأي شكل من الأشكال. ولذلك يلجأ المتكلم إلى استخدام هذه الإستراتيجية بإحدى الطريقتين: إما أن يحط المتكلم من منزلته الاجتماعية ويظهر تواضعه، وإما أن يرفع من شأن المتلقي. وفي كلتا الحالتين هناك سعي واضح من قبل المتكلم إلى إبراز التفاوت في المرتبة الاجتماعية؛⁴⁴ وذلك بهدف تخفيف فعل تهديد الوجه الذي يتمثل في الفرض والإكراه، كما في المثال رقم (24)، حيث دار حواراً بين فتاة تدعى استير تم تعيينها حديثاً في شركة للمعدات الهندسية وبين رئيسها حول جهاز هندسي جديد لم تستطع تشغيله:

(24) استير: أدוני، אני כזאת מטומטמת, אני לא מצליחה להפעיל את המכשיר הזה! האם אתה

יכול לעזור אותי בבעיה הזו?

استير: سيدي، أنا أبدو غبية، فلا يمكنني تشغيل هذا الجهاز! هل يمكنك مساعدتي في هذه المشكلة؟ نلاحظ من المثال السابق أن الفتاة لجأت إلى استخدام استراتيجية تبجيل المتلقي عن طريق التقليل من قيمتها الاجتماعية؛ وذلك بهدف تخفيف فعل تهديد الوجه، لأنها تدرك تماماً أن وضعها الوظيفي في الشركة لا يمكنها من إنجاز فعل كلامي مباشر يتمثل في إجبار رئيسها، الأعلى منها سلطة، على مساعدتها في حل هذه المشكلة المتمثلة في تشغيل الجهاز.

كما تعد عبارات التبجيل والتقدير ביטויי כבוד التي يستخدمها المتكلم في حوارها موجهة إياها إلى المتلقي، مثل: (אדוני, גברתי, כבודי, אדוני השר סידי, سيدتي، سيادتكم، سيدي معالي الوزير...) من أبرز الأدوات المستخدمة لتحقيق هذا الغرض؛ وهذا ما نجده واضحاً في المثال رقم (24) حيث أظهرت استير بحكم مرتبتها الوظيفية الأدنى من خلال استخدامها للتعبير (אדוני سيدي) أنها غير قادرة على إكراه رئيسها على القيام بفعل المساعدة وإصلاح المشكلة.

3. 3. إظهار عدم رغبة المتكلم في حث المتلقي على فعل ما:

تعد استراتيجية إظهار عدم رغبة المتكلم في حث المتلقي على فعل ما إحدى استراتيجيات التأدب السلبي التي تُظهر استجابة المتكلم لمتطلبات وجه المتلقي السلبي؛ حيث يشير المتكلم إلى أنه على وعي ودراية بتلك المتطلبات، وأنه سيأخذها في الاعتبار عند قيامه بإنجاز فعل تهديد الوجه للمتلقي. وللمتكلم هنا خياران: إما أن يعترف بما يترتب على الفعل الذي ينجزه من انتهاك لفضاء المتلقي ليقدم بعد ذلك اعتذاره، وإما أن يوجي للمتلقي بأنه قام بذلك الفعل على مضض. وفي هذه الحالة يسعى المتكلم إلى أن يباعد بينه وبين والمتلقي أو كليهما وبين فعل تهديد الوجه (FTA).⁴⁵ ومن الأمثلة التي توضح كيفية تحقيق هذه الاستراتيجية:

(25) שרה (המזכירה): דני, אני בטוחה שאתה עסוק מאוד, ואני מקווה שזה לא יפריע לך

יותר מדי אבל הבוס החליט להפחית את המשכורת שלך...

سارة (السكرتارية): داني، أنا متأكدة من أنك مشغول جداً، وأمل ألا يزعجك هذا كثيراً، ولكن

الرئيس قرر تخفيض راتبك... "

(26) راحيل: دניה، אני יודעת שאת צריכה לצאת מוקדם היום, אבל המנהל אמר לי לבקש ממך לסיים את הדו"ח הזה...

راحيل: دانيا، أنا أعلم أنك يجب أن تخرجي مبكرا اليوم، ولكن المدير قال لي أن أطلب منك إنهاء هذا التقرير...

(27) سكون: בבקשה תסלח לי...לא התכוונתי לפגוע במכונית שלך...אני מצטער...

أحد الجيران: أرجوك أن تسامحني...فأنا لم أقصد أن أصدم سيارتك... أنا آسف...

نلاحظ في المثال رقم (25) أن المتكلم (سارة) قامت بإنجاز فعل تهديد الوجه السلبي، مع إقرارها بأنها انتهكت وجه المتلقي (داني)، ثم حاولت إصلاح هذا التهديد جزئياً بإشارتها في كلامها إلى أن حمل داني على القيام بالفعل لم يكن نابعا من رغبتها، بل من رغبة طرف آخر، وهو رئيس الشركة. وكذلك في المثال رقم (26) قامت راحيل بإنجاز فعل تهديد الوجه السلبي تجاه دانيا، مع إحياءها بأنها قامت بهذا الفعل على مضض ومحاولتها إصلاح هذا التهديد جزئياً بتقديمها حجبا وأسبابا قوية تبين أنها كانت مكرهة على القيام بذلك الفعل. ومن الطرائق الأخرى أيضا للتعبير عن التأدب السلبي الاعتذار؛ إذ يعد الاعتذار عن إجراء فعل تهديد الوجه أحد الطرائق الجوهرية التي تشير إلى إحجام المتكلم عن التعدي على وجه المتلقي السلبي وإصلاح هذا التهديد جزئياً،⁴⁶ كما في المثال رقم (27)، حيث نجد أن المتكلم، الذي صدم سيارة جاره عن غير عمد، قد اعترف بما ترتب عليه الفعل الذي أنجزه من انتهاك لفضاء المتلقي، ولإصلاح هذا التهديد جزئياً قام بتقديم اعتذاره لطلب العفو.

4. استراتيجيات قائمة على إنجاز فعل تهديد الوجه بشكل مضر وغير مباشر Off-the Record

:Strategies

تعد استراتيجيات تهديد الوجه بشكل غير مباشر هي النوع الأخير من استراتيجيات التأدب التي قدمها براون وليفينسون. وهذه الاستراتيجيات يعتمد فيها المتكلم على إنجاز أفعال لغوية تلميحية غير مباشرة من أجل عدم إلحاق الضرر به لخطورة هذه الأفعال؛ حيث يقوم بقول شيء مختلفاً عما يقصده يحتمل أكثر من تأويل حتى تتاح له فرصة التنصل من المسؤولية والتبعات الناجمة عن أي تأويل من قبل المتلقي الذي يعتمد بشكل أساس على السياق الاجتماعي في تأويله للاستلزامات الحوارية أو المعاني الضمنية الناجمة عن انتهاك قواعد جرایس للوصول إلى قصد المتكلم من الحوار.⁴⁷ وهذا التأويل ناجم أيضا عن إعطاء المتكلم بعض التلميحات للمتلقي أثناء الحوار تجعله يقوم بالتأويل للوصول إلى المعنى المقصود. فعلى سبيل المثال، عندما نحتاج إلى استعارة قلم، فإننا نقوم فقط بالبحث في جيبونا بشكل ظاهر وواضح ثم نفتش في حقيبتنا. حتى لو اضطررنا لقول شيء ما، فليس علينا في الواقع أن نطلب أي شيء،⁴⁸ ولكن فقط نقول ببساطة، "הו, שכחתי את העט שלי אוوه، لقد نسيت قلمي". وبناء عليه يقوم المتلقي بتأويل هذا الكلام بأن المتكلم لا يقصد الإخبار فقط، ولكنه يلمح بشكل غير مباشر إلى أنه يحتاج قلما.

ومن الاستراتيجيات التي أدرجها براون وليفينسون ضمن استراتيجيات التأدب غير المباشر off record، والتي تُستخدم لتهديد وجه المتلقي بشكل غير مباشر استراتيجية استحضار المعاني الضمنية الحوارية השתמעויות שיחתיות conversational implicatures من خلال تلميحات hints ناتجة عن انتهاك مبادئ جرایس:⁴⁹

4. 1. استحضار المعاني الحوارية الضمنية:

يلجأ المتكلم في أغلب الأحيان أثناء الحوار إلى انتهاك قواعد جرائس الحوارية، وهذا ما يجعل المتلقي يتساءل لماذا اختار المتكلم التعبير بهذه الطريقة، ولم يراع قواعد الحوار؟ وهذا ما يجعله يلجأ إلى التأويل لتفسير هذه الانتهاكات. فحين يقول أحد المتكلمين: **הם כאן الجو حار هنا**، فهو ربما يضمن قوله طلباً يتوجه به إلى المتلقي لكي يقوم بإنجاز الفعل المطلوب معناه (**פתח את החלון افتح النافذة**). ولكن المتلقي يمكنه أن يتجاهل هذا الطلب ولا لوم عليه، ما دام ظاهر كلام المتكلم لا يتعارض مع فعل التجاهل. ويندرج تحت هذه الاستراتيجية مجموعة من الطرائق التي تُستخدم للتعبير عن التأدب غير المباشر:

4. 1. 1. انتهاك قاعدة المناسبة הפרת כלל הרלוונטיות:

يتم انتهاك قاعدة المناسبة عندما لا ينقل المتكلم إلى المتلقي معلومات ذات علاقة مباشرة بالموضوع، مما يهدد وجه المتلقي بشكل غير مباشر، ولكن المتكلم يقوم بتقديم إشارات وتلميحات خفية تتمثل أساساً في الإلماح إلى العمل المرغوب إنجازه، من خلال إبداء الأسباب الكامنة وراءه،⁵⁰ مثل قول زوج لزوجته أثناء مشاهدتهما فيلماً في السينما: (**הסרט הזה משעמם كم هو ممل هذا الفيلم**) التي يقصد منها المعنى الضمني (هيا نغادر قاعة السينما). ومن نماذج خرق هذا المبدأ حواراً دار بين زوج وزوجته حول تنبيهه إياها بأنها لم تغسل ملابسها بعد:

(30) **בעל לאישה: מותק, אני לובש את החולצה הנקייה האחרונה שמצאתי בארון!**

زوج لزوجته: حبيبتي، أنا أردي آخر قميص نظيف وجدته في الخزانة!

إذا نظرنا إلى المثال رقم (30) سنلاحظ أن (**הבעל الزوج**) قد أنجز فعلين لغويين اثنين: فعلاً لغوياً مباشراً، وهو إخبار الزوجة بأنه سيردي آخر قميص نظيف في الخزانة، وفعلاً لغوياً غير مباشر وهو المطالبة بغسل قميصه المتسخة. ويظهر من خلال هذا الحوار أن الزوج لم يقل صراحة ما يريد، بل انتكهاً مبدأ المناسبة بقوله (**אני לובש את החולצה הנקייה האחרונה שמצאתי בארון** أنا أردي آخر قميص نظيف وجدته في الخزانة)، مما جعل الزوجة تبحث عن تأويل مناسب للسياق الذي قيل فيه من خلال إعطائها بعض التلميحات التي تساعدها على استنتاج المعنى الحوارية المقصود وهو الفعل المطلوب إنجازه (**תכבסי את כל החולצות שלי اغسلي جميع قمصاني**). ومن ثم يتضح أن إنجاز الزوج فعل طلب غسل القمصان أدى إلى تهديد وجه زوجته؛ ولذلك قام الزوج بإصلاح فعل التهديد باستخدام استراتيجية الاستلزام الحوارية بهدف الحفاظ على العلاقة الاجتماعية بينهما.

ومن الطرائق التي تُستخدم أيضاً للتعبير عن التأدب غير المباشر توظيف الاقتضاء، كما في المثال رقم (31)، حيث دار حواراً بين زوج وزوجته حول موضوع غسل السيارة:

(31) **בעל לאישה: אורה, שטפתי את המכונית שוב השבוע.**

زوج لزوجته: أورا، لقد غسلت السيارة مرة أخرى هذا الأسبوع.

نجد في المثال السابق أن المتكلم (**الزوج**) قام بتهديد فعل الوجه بشكل غير مباشر، حيث أعطي بعض التلميحات للمتلقي (**زوجته أورا**) مثل استخدام التعبير (**שוב مرة أخرى**) في الحوار التي من شأنها أن تجعل الزوجة تبحث عما يبرر استخدام هذا التعبير؛ إذ إن استخدام هذا التعبير يفترض أن الزوج قام بفعل الغسل سابقاً (**השבוע ذاته**). ومن ثم يمكن أن يحتمل الكلام نقداً موجهاً إلى الزوجة بناءً على افتراض وجود اتفاق بين الزوج وزوجته على أن يتداولوا بالتناوب وبالتساوي على غسل السيارة مرة واحدة أسبوعياً. وهذا يعني أن في الكلام نقداً مضمناً.⁵¹

4. 1. 2. انتهاك قاعدة الكيف הפרת כלל האיכות:

مجلة البحث العلمي في الآداب (اللغات وآدابها) العدد 1 المجلد 25 2024

يتم انتهاك قاعدة الكيف عندما لا ينقل المتكلم إلى المتلقي المعلومات التي يعتقد أنها صحيحة ولا كذب فيها، وليس لديه دليل عليها، مما يهدد وجه المتلقي بشكل غير مباشر؛ فيؤدي إلى إثارة ذهنه في علة انتهاك المتكلم قاعدة الكيف، والقيام بفعل التأويل للوصول إلى قصد المتكلم. ويتم انتهاك قاعدة الكيف بطرائق مختلفة، منها: السخرية، والأسئلة البلاغية.⁵²

4. 1. 1. 2. 1. السخرية האירוניה:

من الاستراتيجيات التي تخرق قاعدة الكيف استراتيجية السخرية؛ ويُقصد بها قول كلام يراد به عكس ظاهره⁵³ بهدف إنجاز فعل لغوي غير مباشر يهدد وجه المتلقي، كما في المثال رقم (32)، حيث دار حواراً بين صديقين عند مشاهدتهما برنامجاً في التلفاز يستضيف رجلاً يحكي كيف خسر جميع أمواله نتيجة الشروع في استثمارات غير مدروسة:

(32) הוא ממש חכם, האיש הזה. هو حكيم بالفعل، هذا الرجل.

نلاحظ في المثال السابق رقم (32) أن المتكلم قد خرق مبدأ الكيف باستخدام استراتيجية السخرية في الحوار بقوله (הוא ממש חכם, האיש הזה. هو حكيم بالفعل، هذا الرجل) بهدف إنجاز فعل تهديد الوجه؛ إذ إن الأقوال التي تتضمن فعل السخرية لها قوة بلاغية أعلى من الأقوال المباشرة، وذلك لأنه لا يوجد تطابق بين دلالة القول ومعنى المتكلم المقصود،⁵⁴ مما يؤدي إلى إثارة ذهن المتلقي والقيام بتأويل الفعل اللغوي هذا ليصل إلى المعنى الضمني الذي يقصده المتكلم، وهو (האיש אינו חכם כלל) أن هذا الرجل الذي يتحدثون عنه ليس حكيمًا بالمرّة في إدارة أمواله.

4. 1. 2. 2. الاسئلة البلاغية שאלות רטוריות:

ومن الاستراتيجيات التي تخرق قاعدة الكيف أيضاً الأسئلة البلاغية؛ ولا يقصد هنا السؤال الذي يتطلب جواباً من المتلقي، بل السؤال الذي يُستخدم فعلاً كلامياً غير مباشر، أي لا يوجد تطابق بين الشكل النحوي للسؤال البلاغي وقيمه الاتصالية؛⁵⁵ فليس الهدف من استخدام السؤال البلاغي الاستفهام عن معلومة ما، بل تهدف إلى إنجاز فعل لغوي يهدد وجه المتلقي بشكل غير مباشر. ومن نماذج خرق هذا المبدأ داخل المجتمع الإسرائيلي حواراً دار بين زوج وزوجته حول ذهابه إلى حفلة أقامتها الشركة لتكريم العاملين بها الذين بذلوا جهداً كبيراً لتحقيق أرباحاً هائلة لها العام الماضي، ظناً منه أنه سيتم تكريمه، ولكن لم يحدث ذلك:

(33) אישה לבעל: הלא אמרתי לך לא תלך למסיבה הזו?

زوجة لزوجها: ألم أقل لك لا تذهب لحضور هذه الحفلة؟

هذا النوع من الأسئلة، قد تكون صيغته النحوية هي صيغة الاستفهام، غير أن قوته البرجماتية تكمن في الحث على القيام بعمل ما، فأسلوب الاستفهام المثبت يدل - في معناه البرجماتي - على النفي، والعكس صحيح أي أسلوب الاستفهام المنفي يدل على الإثبات،⁵⁶ كما في المثال رقم (33)، حيث قام المتكلم (الزوجة) في الحوار السابق بطرح سؤال بلاغي صيغته الاستفهامية منفية، غير أن معناه البرجماتي يدل على الإثبات، أي (כן). أمراً لي لا للذات لمסבה הזו ולא שמעתי לך)؛ وهذا المعنى البرجماتي يهدف المتكلم من خلاله إلى تحقيق هدفين، هما: الأول تهديد وجه المتلقي (الزوج) بشكل غير مباشر من أجل عدم إلحاق الضرر به لخطورة هذه الأفعال، والثاني تعزيز وجهة نظرها والتأكيد على صحتها.

4. 1. 3. انتهاك مبدأ الأسلوب הפרת כלל האופן:

يتم انتهاك قاعدة الأسلوب بتوخي المتكلم الغموض حتى يخفي المقصد ويقلل من الخطر الناجم عما هو بصدده إنجازته من فعل تهديد الوجه.⁵⁷ ومن نماذج خرق هذا المبدأ حواراً دار بين شخص وصديقه حول الحفلة الموسيقية التي حضرها، والتي تم فيها عزف السيمفونية الخامسة لبيتهوفين:

(34) آيش לחבר: התזמורת ניגנה אוסף של צלילים שהיה דומה לסימפוניה החמישית של בטהובן. رجل لصديقه: عزفت الفرقة الموسيقية مجموعة من الأنغام الموسيقية تشبه السيمفونية الخامسة لبيتهوفين. نلاحظ في المثال رقم (34) أن المتكلم قد خرق مبدأ الأسلوب في الحوار السابق بقوله (התזמורת ניגנה אוסף של צלילים שהיה דומה לסימפוניה החמישית של בטהובן عزفت الفرقة الموسيقية مجموعة من الأنغام الموسيقية تشبه السيمفونية الخامسة لبيتهوفين)؛ وذلك بهدف إنجاز فعل تهديد الوجه مما يؤدي إلى إثارة ذهن المتلقي والقيام بتأويل الفعل اللغوي هذا ليصل إلى المعنى الضمني الذي يقصده المتكلم، وهو (הביצוע של התזמורת לא היה כל-כך מוצלח) أن أداء عزف السيمفونية لم يكن ناجحاً إلى حد كبير.

يتضح مما سبق أن كل باحث من هؤلاء اللغويين قام بدراسة ظاهرة التأدب من منظور لغوي خاص، مما أدى إلى وجود العديد من النظريات اللغوية حول التأدب، ولكن الباحث اقتصر في هذا البحث على دراسة التأدب اللغوي في الحوار معتمداً على نظرية براون وليفنسون التي أرست مجموعة من الاستراتيجيات التي يمكن بها إضفاء التوازن على التفاعلات الاجتماعية وتجنب حدوث صدام بين طرفي الحوار مع الاستشهاد بنماذج حوارية باللغة العبرية تعبر عن كيفية تعامل المتكلم مع متلقيه أثناء الحوار من خلال استخدامه طرائق متنوعة ومختلفة للتأدب مع تفاوت درجاته لأسباب عدة، منها: علاقة السلطة بينهما، ومراعاة البعد الاجتماعي بينه وبين المتلقي، وكذلك القيود التي تفرضها ثقافة معينة على أطراف الحوار.

الخاتمة

توصل الباحث من خلال دراسة موضوع: "التأدب اللغوي في إسرائيل - دراسة برجماتية" إلى النتائج الآتية:
- تبين للباحث أن الإسرائيلي يلجأ في بعض السياقات الاجتماعية إلى استخدام أفعال لغوية تهدد وجه المتلقي بشكل واضح وصريح دون تلطيف أو تخفيف لحدة الفعل اللغوي على المتلقي، مثل الأفعال الدالة على التوجيه والتعليمات والتحذير والإلزام والأمر؛ وذلك لأنه يولي اهتماماً بإنجاز الفعل بأكبر قدر من الكفاءة أكثر من إرضاء المتلقي.

- لاحظ الباحث أن الإسرائيلي يستخدم استراتيجيات التأدب الإيجابية أثناء الحوار لإنجاز بعض الأفعال اللغوية، ليس بهدف التقليل من فعل تهديد الوجه فقط، بل باعتباره مسرّع اجتماعي يؤدي إلى وجود علاقة تضامنية بين الطرفين مما يسهم في الحفاظ على ماء وجه المتلقي الإيجابي.

- اتضح للباحث أن استراتيجيات تجنب إظهار عدم الموافقة والخطاب المباشر هما إحدى استراتيجيات التأدب الإيجابي الشائعة في الحوار الإسرائيلي، حيث تعتمد الأولى على محاولة إخفاء المتكلم عدم موافقته لرأي المتلقي في الحوار من خلال التظاهر بالموافقة على ما يُعرض عليه من أفكار ومقترحات مع إبداء تعليق عليها عن طريق استخدام صيغة الرد على السؤال بـ "نعم، ولكن..."؛ وذلك للتخفيف من حدة الرفض الذي يعد تهديداً لوجه المتلقي الإيجابي، وأما الثانية فتأتي في صور عدة، مثل: استخدام صيغة المضارع، وصيغة "نحن" الشاملة التي تقوم على الزج بالمتلقي في قلب الأحداث لجذب انتباهه بجعله شريكاً وطرفاً محورياً في الحوار للإيحاء بأنهما طرفان متعاونان يتشاركان نفس الأهداف والرغبات؛ وذلك بهدف الحفاظ على وجهه الإيجابي.

- اتضح للباحث أن الهدف من استخدام التأدب الإيجابي إبراز الجانب التضامني والتقارب الاجتماعي بين أطراف الحوار، أما التأدب السلبي فهو يعد إجراء تصحيحياً موجهاً إلى وجه المتلقي السلبي الهدف منه التخفيف من الإكراه الذي تحدثه بعض الأفعال اللغوية. وهذا يعني أن المتكلم يستخدم التأدب الإيجابي حين يريد أن يطوي المسافة بينه وبين المتلقي، أما التأدب السلبي يسعى على الحفاظ على وجود مسافة اجتماعية بينه وبين متلقيه.

- تبين للباحث أن الإسرائيلي عند استخدامه إحدى استراتيجيات التأدب السلبي في الحوار يلجأ إلى إنجاز أفعال لغوية غير مباشرة عرفياً، لأن هذا الفعل يكون فيه حملاً على المتلقي مما يهدد وجهه السلبي. ومن ثم يقوم المتكلم بإصلاح فعل تهديد الوجه بإعطاء المتلقي مجالاً للخيار بقبول أو رفض فعل الطلب؛ وذلك محاولة منه لتجنب تعريض وجه المتلقي للأذى.

- لاحظ الباحث- من خلال الدراسة- كثرة اعتماد الإسرائيليين في الحوار على الأسئلة والمطفات لتؤدي دوراً برجماتياً بشكل أكبر من استراتيجيات التأدب السلبي الأخرى، وربما يرجع ذلك إلى كون هذه الاستراتيجية تهدف لتجنب إجبار المتلقي على إنجاز فعل ما أو افتراض أن المتلقي سيقوم بإنجاز هذا الفعل؛ وهذا يعد بمثابة محاولة للتخفيف من درجة مسؤوليته المتكلم تجاه المحتوى القضوي ولإضعاف القوة المضمنة في القول بهدف عدم إلحاق الضرر بوجه المتلقي.

- لاحظ الباحث- من خلال الدراسة- كثرة اعتماد الإسرائيليين في الحوار على إنجاز أفعال لغوية غير مباشرة بهدف عدم إلحاق الضرر بالمتلقي لخطورة هذه الأفعال؛ إذ إن هذا النوع من الاستراتيجيات له قوة برجماتية أعلى من الاستراتيجيات التأدبية المباشرة؛ ويرجع ذلك إلى كون الكلام غير المباشر يحتمل أكثر من تأويل مما يتيح للمتكلم فرصة التنصل من المسؤولية والتبعات الناجمة عن أي تأويل من قبل المتلقي الذي يعتمد بشكل أساس على السياق الاجتماعي في تأويله للاستلزامات الحوارية الناجمة عن انتهاك قواعد جرائس للوصول إلى قصد المتكلم من الحوار. كما أن هذا التأويل ناجم أيضاً عن إعطاء المتكلم بعض التلميحات للمتلقي أثناء الحوار تجعله يقوم بالتأويل لتفسير هذه الانتهاكات والوصول إلى المعنى المقصود.

- تبين للباحث- من خلال الدراسة- أن هناك مجموعة من الطرائق التي تُستخدم للتعبير عن التأدب غير المباشر، مثل: الأسئلة البلاغية والسخرية التي تعد بمثابة مناورات برجماتية يقوم بها المتكلم بهدف إنجاز فعل لغوي يهدد وجه المتلقي بشكل غير مباشر؛ وذلك لأنها تتضمن قوة برجماتية أعلى من الأقوال المباشرة، حيث لا يوجد تطابق بين دلالة القول ومعنى المتكلم المقصود، مما يؤدي إلى إثارة ذهن المتلقي والقيام بتأويل الفعل اللغوي هذا ليصل إلى المعنى الضمني الذي يقصده المتكلم.

الهوامش:

¹ كولنج. ن.ي: الموسوعة اللغوية، تر: محيي الدين حميدي، جامعة الملك سعود، الرياض، ص 179-181.

² بوروكوبسكي(أستر-بر-أبا): הפועל- תחביר, משמעות, ושמוש- עיון בעברית בת זמננו, הוצאת הספרים,

אוניברסיטת בן גוריון, נגב, 2001, עמ'25.

³ Grice.P.(1975): Logic and conversation, In:p. Cole and J.Morgan (eds.), syntax and

semantics, vol.3: speech acts, New York, academic press, p.47.

- ⁴ انظر: براون (ج.ب)، ويول (ج): تحليل الخطاب، تر: محمد لطفي الزليطي، ومنير التريكي، جامعة الملك سعود، الرياض، 1997، ص 101 & 108. Levinson (Stephen.C): Pragmatics, Cambridge Uni, 1983, p.108.
- ⁵ عبيد(حاتم): نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، مجلة عالم الفكر، المجلد 43، الكويت، 2014، ص 119.
- ⁶⁶ انظر: حسنين (صلاح الدين صالح): الدلالة والنحو، مكتبة الآداب، القاهرة، ط1، 2005، ص 213 & بوروكوبسكي (استر بر-أبأ): הפועל- תחביר, משמעות, ושמוש- עיון בעברית בת זמננו, 2001, עמ'25.
- ⁷ Lakoff (Robin): The Logic of Politeness: or, minding your p's and q's. Papers from the ninth regional meeting, Chicago, Chicago linguistic society, 1973, p.292-305. & وانظر أيضا: الشهري (عبدالهادي بن ظافر): استراتيجيات الخطاب، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت، 2004، ص 101-102.
- ⁸ Fauziati (Endang): Linguistic politeness theory, university of Muhammadiyah Surakarta, Indonesia, 2013, p.90.
- ⁹ الميساوي (خليفة): تحليل المحادثة في ضوء نظرية التأدب، اللسانيات العربية، مركز الملك عبد الله بن عبدالعزيز، 2021، ص 246.
- ¹⁰ السابق: ص 246-247.
- ¹¹ Watts (Richard.J.): Politeness: Key Topics in Sociolinguistics, Cambridge, Cambridge University Press, 2003, p.66.
- ¹² Leech (Geoffrey): Principles Of Pragmatics, Long Man Linguistics Library, 1983, p.104.
- ¹³ Ibid, p.105 & 127 ص 2014، نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، 2014، ص 105 & 127.
- ¹⁴ الميساوي (خليفة): تحليل المحادثة في ضوء نظرية التأدب، ص 248.
- ¹⁵ Leech (Geoffrey): Principles Of Pragmatics, p.132.
- ¹⁶ عبيد(حاتم): نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، ص 126-127.
- ¹⁷ للمزيد انظر: Leech: Principles Of Pragmatics, p.131-139 & لبنت(زهرا): يسودت تורת המשמעות-סמנטיקה ופרגמטיקה, האוניברסיטה הפתוחה, עמ'163 & وانظر أيضا: Thomas (Jenny): Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics, London, Longman, 1997, p.158-166.
- ¹⁸ الميساوي (خليفة): تحليل المحادثة في ضوء نظرية التأدب، ص 249.
- ¹⁹ عبيد(حاتم): نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، ص 130.
- ²⁰ Brown.P.and Levinson.S.: Universals in language usage: Politeness phenomena, in E.Goody(ed.), Questions and politeness: strategies in social interaction, Cambridge, Cambridge press. 1978, P.311-312.
- ²¹ عبيد(حاتم): نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، ص 131.
- ²² Brown. P. and Levinson. S.: Politeness: some universals in language usage, Cambridge, Cambridge press, 1987, p.61 & رאו גם: בן-ארי(זהר): מיכאל שלי לעמוס עוז: הדימוי הצבורי כרכיב מפתח 15' עמ' 2009, רמת גן, 2009, עמ' 15.

- ²³ الميساوي(خليفة):تحليل المحادثةفي ضوء نظريةالتأدب،ص250 & Fauziati(Endang):Linguistic politeness theory,p.94.
- ²⁴ بن-أري(זהר):ميכאל שלי לעמוס עוז:הדימוי הצבורי כרכיב מפתח בשיח שבין חנה למיכאל-השוואת מקור לתרגום, עמ'15.
- ²⁵ Brown.P.and Levinson.S.: Politeness:some universals in language usage, p.65 –68& بن-أري(זהר):מיכאל שלי לעמוס עוז:הדימוי הצבורי כרכיב מפתח בשיח שבין חנה למיכאל-השוואת מקור לתרגום, עמ'14.
- ²⁶ الميساوي(خليفة): تحليل المحادثة في ضوء نظرية التأدب، ص 252.
- ²⁷ Brown. P. and Levinson. S.: Politeness: some universals in language usage, p.68–71.
- ²⁸ عبيد(حاتم): نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، ص133.
- ²⁹ Scollon (Ron)&Scollon (Suzanne wong): Intercultural communication, Oxford, Blackwell, 1995, p.42–44.
- ³⁰ Brown. P. and Levinson. S.:Politeness:some universals in language usage, p.103.
- ³¹ Ibid, p.112& 135 انظر أيضا: عبيد(حاتم): نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، ص
- ³² Brown.P. and Levinson.S.:Politeness:some universals in language usage,p.113–115.
- ³³ Ibid, p.106.
- ³⁴ Ibid, p.125.
- ³⁵Ibid,p.127–128& 13, גליון 13, הוצאת במכללה, גליון 13, 190-191 עמ' ירושלים, עמ'190-191
- ³⁶ ניר (רפאל): כשאומרים אנחנו למה הם מתכוונים, עמ'191.
- ³⁷ עبيد(حاتم): نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، ص137.
- ³⁸ Fauziati(Endang): Linguistic politeness theory, p.94.
- ³⁹ Brown.P. and Levinson.S.:Politeness:some universals in language usage,p.130–132.
- ⁴⁰ Brown.P.and Levinson.S.: Politeness: some universals in language usage, p.172.
- ⁴¹ عبيد(حاتم):نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، ص138.
- ⁴² Brown. P. and Levinson. S.: Politeness: some universals in language usage, p.145.
- ⁴³ Ibid, p.145.
- ⁴⁴ Brown.P.and Levinson.S.: Politeness: some universals in language usage, p.178–179.& عبيد(حاتم):نظرية التأدب في اللسانيات التداولية،ص139
- ⁴⁵ عبيد(حاتم): نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، ص139.
- ⁴⁶ Brown. P. and Levinson. S.: Politeness: some universals in language usage, p.187.
- ⁴⁷ Ibid p.211
- ⁴⁸ Fauziati(Endang): Linguistic politeness theory, p.93.

49 Brown.P.and Levinson.S.: Politeness:some universals in language usage, p.213.

50 Ibid, p.215.

51 Ibid, p.217.

52 Ibid, p.221.

53 Ibid, p.221-222.

54 موشلر (جاك): القاموس الموسوعي للتداولية، تر: مجموعة من الأساتذة والباحثين، المركز الوطني للترجمة، 2010، تونس، ص 448. وانظر أيضا: Finegan(Edward)&Besnier(Niko): Language-Its structure and use, Harcourt : 448. وانظر أيضا: brace jovanovich, Florida, 1989, p.336.

55 لנדאו(رحل): הרטוריקה של מישלב הנאום הפוליטי בישראל, עקד, תל אביב, 1988, עמ' 68.

56 בורשטיין(רות): על משפטי שאלה שאינם שואלים, במכללה, 16-17, אסופת מאמרים של מרצים במכללה לחינוך ע"ש דוד ילין, 2005, עמ' 474 & Moshavi(Adina): Two types of argumentation involving rhetorical

question in biblical Hebrew dialogue, Biblica, 2009, p.34

57 عبيد(حاتم): نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، ص 143.

قائمة المراجع:

أولاً: قائمة المراجع باللغة العربية:

براون(ج.ب)، ويول(ج): تحليل الخطاب، تر: محمد لطفي الزليطي، ومخير التريكي، جامعة الملك سعود، الرياض، 1997.

حسنين(صلاح الدين صالح): الدلالة والنحو، مكتبة الاداب، القاهرة، ط1، 2005.

الشهري(عبدالهادي بن ظافر): استراتيجيات الخطاب، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت، ط1، 2004.

عبيد(حاتم): نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، مجلة عالم الفكر، المجلد 43، الكويت، 2014.

الميساوي(خليفة): تحليل المحادثة في ضوء نظرية التأدب، اللسانيات العربية، مركز الملك عبدالله بن عبدالعزيز، 2021.

كولنج. ن.ي: الموسوعة اللغوية، تر: محيي الدين حميدي، جامعة الملك سعود، الرياض، 1999.

موشلر(جاك): القاموس الموسوعي للتداولية، تر: مجموعة من الأساتذة والباحثين، المركز الوطني للترجمة، تونس، 2010.

ثانياً: قائمة المراجع باللغة العبرية:

بوروكوبسكي(استر بر-أبا): הפועל- תחביר, משמעות, ושמוש- עיון בעברית בת זמננו, הוצאת הספרים, אוניברסיטת בן גוריון, נגב, 2001.

بورשטיין(רות): על משפטי שאלה שאינם שואלים, במכללה, 16-17, אסופת מאמרים של מרצים במכללה לחינוך ע"ש דוד ילין, 2005.

בן-ארי(זהר): הדימוי הצבורי כרכיב מפתח בשיח שבין חנה למיכאל, אוניברסיטת בר אילן, רמת גן, 2009.

לבנת(זהר): יסודות תורת המשמעות-סמנטיקה ופרגמטיקה, כרך(א,ב), האוניברסיטה הפתוחה, 2014. לנדאו(رحل): הרטוריקה של מישלב הנאום הפוליטי בישראל, עקד, תל אביב, 1988.

גיר (רפאל): כשאומרים אנחנו למה הם מתכוונים، הוצאת במכללה، גליון 13، ירושלים، 2002.

ثالثاً: قائمة المراجع باللغة الانجليزية: تعدد 1 المجلد 25 2024

- Al-Misawy (Khalifa): Conversation Analysis in Light of Politeness Theory, Arabic Linguistics, King Abdullah Bin Abdulaziz Center, 2021.
- Al-Shehri(Abdul Hadi):Discourse Strategies, Dar alkitab Algadid, Beirut, 1st edition, 2004.
- Brown. P. and Levinson. S.: Universals in language usage: Politeness phenomena, in E. Goody (ed.), Questions and politeness: strategies in social interaction, Cambridge, Cambridge press, 1978.
-: Politeness: some universals in language usage, Cambridge, Cambridge press, 1987.
- Brown (P.), and Yule (G): Discourse Analysis, Translated by: Muhammad Al-Zulaiti and Munir Al-Triki, King Saud University, Riyadh, 1997.
- Callinge. N. E. : An Encyclopedia of Language, Trans.: Mohieddin Hamidi, King Saud University, Riyadh, 1999.
- Fauziati(Endang): Linguistic politeness theory, university of Muhammadiyah Surakarta, Indonesia, 2013.
- Finegan(Edward)&Besnier(Niko): Language-Its structure and use , Harcourt brace jovanovich, Florida, 1989.
- Grice.P.: Logic and conversation, In:p. Cole and J.Morgan (eds.), syntaxs and semantics, vol.3: speech acts, New York, academic press, 1975.
- Hassanein (Salah al-Din): Semantics and Grammar, Library of Arts, Cairo, 1st edition, 2005.
- Lakoff(Robin):Papers from the ninth regional meeting, Chicago linguistic society, 1973
- Leech(Geoffrey): Principles Of Pragmatics, Long Man Linguistics Library, 1983.
- Levinson(Stephen.C): Pragmatics, Cambridge Uni, 1983.
- Moshavi(Adina):Two types of argumentation involving rhetorical question in biblical Hebrew dialogue,Biblica, 90, 2009.
- Moschler (Jack): Encyclopedic Dictionary of Pragmatics, Trans.: A Group of Professors and Researchers, National Center for Translation, Tunisia, 2010.
- Obaid (Hatem):The Theory of Politeness in Pragmatic Linguistics,Magelet Aalam Alfekr, Volume43,Kuwait,2014.
- Scollon (Ron)&Scollon (Suzanne wong): Intercultural communication, Oxford, Blackwell,1995.
- Thomas (Jenny): Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics, London, Longman,1997.
- Watts(Richard J.): Politeness: Key Topics in Sociolinguistics, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.