



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



Strategies of Request in light of Linguistic Politeness Theory: Pragmatic study of a Sample of HSL Learners and Native Hebrew Speakers

Ahmed M. Ibrahim

Faculty member of Linguistics,
Department of Hebrew Language, Faculty of Arts, Ain Shams
University, Egypt

A.maghreby@art.asu.edu.eg

Received: 21/3/2024 Revised:30/4/2024 Accepted:5/10/2024
Published: 30/10/2024

DOI: 10.21608/jssa.2024.278481.1622

Volume 25 Issue 7 (2024) Pp.107-150

Abstract

This research reviewed the concept of pragmatic competence and its importance in language acquisition, and then moved on to request acts that contribute to facilitating the process of acquiring Hebrew as a second language (HSL). Then the research moved to the idea of politeness in requesting, referring to politeness strategies as proposed by Brown and Levinson(1978,1987) and request strategies as patterned by Blum-Kulka(1989).The data was collected based on a discourse completion test (DCT) questionnaire, including five different situations in Hebrew. The participants were 60 individuals, divided into 30 Israeli native Hebrew speakers and 30 Egyptian (HSL) learners. Data was collected and analyzed according to the taxonomy of Blum-Kulka et al.(1989) Cross-Cultural Speech Acts Realization Patterns (CCSARP) for requests to determine the similarities and differences in responses between two groups according to the level of directness and the pragmatic proficiency among Egyptian learners of Hebrew as a second language (HSL) in realizing requesting acts in different social situations. The results showed that Egyptians succeeded in realizing speech acts of request in various social situations compared to the responses of Israeli participants. Therefore, the findings indicate that they were linguistically and pragmatically competent for realizing requests in Hebrew as a second language.

Keywords: pragmatic competence, request acts, Politeness, Hebrew.

استراتيجيات الطلب في ضوء نظرية التأدب اللغوي دراسة براجماتية على عينة من متحدثي العبرية كلغة أم ولغة ثانية

أحمد محمد عبد العال إبراهيم المغربي
مدرس اللغويات الحديثة بقسم اللغة العبرية-كلية الآداب
جامعة عين شمس- جمهورية مصر العربية

A.maghreby@art.asu.edu.eg

المستخلص:

استعرض هذا البحث مفهوم الكفاءة البراجماتية وأهميته في اكتساب اللغة، ثم انتقل إلى دراسة أفعال الطلب التي تسهم في تسهيل عملية اكتساب لغة ثانية كالعبرية. ثم تطرق بعد ذلك إلى فكرة التأدب في الطلب، بالإشارة إلى استراتيجيات التأدب التي أرساها براون وليفنسون واستراتيجيات الطلب التي صاغتها بلوم كولكا. وقد تم عمل استبيان، بناء على اختبار إكمال الخطاب، يحتوى على خمسة مواقف اجتماعية باللغة العبرية؛ حيث شارك فيه 60 فرداً؛ مقسمين إلى 30 مشاركاً إسرائيلياً لغتهم الأم العبرية و30 مشاركاً مصرياً يدرسون العبرية كلغة ثانية. وقد تم جمع البيانات وتحليلها وفقاً لتصنيف بلوم كولكا لأنماط أفعال الطلب للوقوف على أوجه التشابه والاختلاف بين المجموعتين فيما يخص مستوى المباشرة، ومدى الكفاءة البراجماتية لدى دارسي العبرية كلغة ثانية من المصريين في التعبير عن أفعال الطلب في المواقف الاجتماعية المختلفة. وقد أظهرت النتائج أن المصريين نجحوا في إنتاج أفعال الطلب اللغوية بشكل يتناسب مع المواقف الاجتماعية المتنوعة مقارنة باستجابات المشاركين الإسرائيليين. وهذا يعني أنهم كانوا مجهزين لغوياً بالأنظمة والنماذج اللغوية الصحيحة للاستخدام، وعلى دراية بالطرائق البراجماتية المناسبة لإنجاز الطلبات في اللغة الثانية.

الكلمات المفتاحية: الكفاءة البراجماتية، التأدب، أفعال الطلب، العبرية.

مقدمة:

أصبحت البراجماتية اللغوية، في السنوات الأخيرة، محور اهتمام علماء اللغة التطبيقية لكونها تعتمد على مراعاة القواعد التي تحكم استخدام اللغة في السياق. وقد أثبتت العديد من الدراسات اللغوية التطبيقية تجريبياً أن المتحدث بلغة ثانية قد يفشل في التواصل بشكل فعال، حتى وإن كانت لديه كفاءة نحوية ومعجمية للغة المستهدفة. ويرجع ذلك إلى قصور في كفاءته البراجماتية نتيجة الاهتمام باكتساب القواعد اللغوية مع إهمال الجوانب الاجتماعية والثقافية لتعلم اللغة، وهذا ما يسمى بـ الفشل البراجماتي Pragmatic failure¹. فالكفاءة البراجماتية Pragmatic Competence تعني القدرة على استخدام اللغة والتواصل بشكل صحيح وفعال في المواقف الاجتماعية المختلفة وفهم المقصود مما يقال². ويتحقق ذلك عن طريق جعل متعلم اللغة الثانية على دراية بالبراجماتية اللغوية التي تهتم بكيفية استخدام أفعال الكلام في اللغة المستهدفة، مثل: الطلب والاعتذار والشكوى وما إلى ذلك في مختلف السياقات الاجتماعية، وذلك من أجل تحقيق التواصل الناجح الفعال. وهذا ما أكده (كاسبر) أنه لكي يتمكن متعلم اللغة الثانية (L2) من تحقيق أداء فعل كلامي بنجاح، يجب عليه أولاً معرفة القيود اللغوية والثقافية للغة الثانية التي يقوم على أساسها المتحدث الأصلي للغة باختيار فعل كلامي مناسب

للسياق، ثم إنجاز فعل الكلام هذا على المستوى اللغوي وفقاً للمعايير الاجتماعية والثقافية للغة الثانية.³ ومن هذا المنطلق سيقوم الباحث في هذا البحث بدراسة إنجاز أفعال الطلب اللغوية من قبل المتحدثين الأصليين وغير الأصليين للغة العبرية في ضوء نظرية التأدب وفقاً لـ (براون) و(ليفنسون).

أهداف الدراسة:

يهدف هذا البحث إلى:

1. دراسة الاختلافات في اختيار استراتيجيات أفعال الكلام بين المتحدثين باللغة العبرية كلغة أم وبين متعلميها كلغة ثانية.
2. دراسة أنماط إنجاز أفعال الكلام في مجموعة متنوعة من المواقف داخل ثقافتين مختلفتين (المصرية والإسرائيلية).
3. دراسة وتحليل مستويات المباشرة وعدم المباشرة في استخدام استراتيجيات الطلب في التواصل بين طرفي الحوار في المواقف الاجتماعية المختلفة مع مراعاة العوامل الاجتماعية التي تتمثل في السلطة والوضع الاجتماعي ودرجة الفرض.

أهمية البحث:

تأتي أهمية دراسة أفعال الطلب لمتحدثي اللغة العبرية من كونها مُستخدمة بشكل متكرر في التفاعلات الحوارية اليومية، ويتم إنجازها باستراتيجيات تأدبية متنوعة في المواقف الاجتماعية المختلفة للتعبير عن احتياجاتهم ورغباتهم. غير أن دارسي العبرية كلغة ثانية من المصريين ما زالوا يجدون صعوبة في الكفاءة التواصلية نتيجة التركيز في اكتساب اللغة على الجانب اللغوي وإهمال الجانب البراجماتي للغة. كما أن الفشل في أداء فعل الطلب باللغة العبرية في موقف تواصل حقيقي قد يؤدي إلى عدم فهم المتلقي للمعنى المقصود بنجاح، مما يؤدي بدوره إلى انهيار جزئي أو كلي في عملية التواصل بين طرفي الحوار. ولذلك تعد دراسة أفعال الكلام بشكل عام، وأفعال الطلب بشكل خاص، أمراً ضرورياً يساهم في تسهيل اكتساب العبرية، باعتبارها لغة ثانية، بشكل أفضل من خلال إجراء مقارنة بين متحدثي العبرية كلغة أم وبين متعلميها كلغة ثانية في كيفية اختيار استراتيجيات التأدب في تحقيق أفعال الطلب هذه. وبناء عليه حاول البحث دراسة استراتيجيات الطلب من قبل المشاركين المصريين والإسرائيليين في هذا البحث من خلال الإجابة عن الأسئلة الآتية:

1. ما أوجه التشابه والاختلاف بين دارسي العبرية كلغة الثانية ومتحدثيها كلغة أم فيما يتعلق بالاستخدام العام لاستراتيجية الطلب وأنماطها في توظيف استراتيجيات الطلب؟
2. أي طبق متعلمو اللغة العبرية كلغة ثانية الاستراتيجيات ذاتها التي يستخدمها متحدثيها كلغة أم عند تقديم الطلبات في المواقف الاجتماعية المختلفة؟
3. ما أنواع استراتيجيات الطلب التي يستخدمها دارسي العبرية كلغة ثانية في إنجاز أفعال الطلب المختلفة؟
4. هناك فرق كبير بين الذكور والإناث من حيث استخدام الإستراتيجية بشكل عام وأنماطها في إنجاز أفعال الطلب وفي الأشكال اللغوية والبراجماتية المناسبة المستخدمة؟

مادة الدراسة:

قام الباحث في هذه الدراسة بتطبيق أحد أساليب جمع البيانات في البرامجاتية اللغوية، وهو استبيان اختبار إكمال الخطاب (Discourse Completion Test) أو ما يعرف اختصاراً في الإنجليزية بـ (DCT)، والذي يعد الأداة الرئيسية لاستنباط البيانات؛ وهو عبارة عن استبيان مكتوب يحتوي على أوصاف قصيرة لمواقف معينة تهدف إلى الكشف عن نمط فعل الكلام الذي تتم دراسته.

ويتكون استبيان اختبار إكمال الخطاب DCT في هذه الدراسة من خمسة مواقف حوارية مختلفة لأفعال الكلام الخاصة بالطلب في اللغة العبرية تم استخدامها كأداة لجمع البيانات. وقد أختيرت عينة من متحدثي اللغة العبرية عددها (60)؛ تم تقسيمها إلى مجموعتين: المجموعة الأولى عددها (30) وهي مجموعة من دارسي اللغة العبرية كلغة ثانية في جامعة عين شمس بمصر مكونة من (14) طالبة و(16) طالباً في مراحل أكاديمية مختلفة، والمجموعة الثانية عددها (30) وهي مجموعة من متحدثي اللغة العبرية كلغة أم في إسرائيل مكونة من (14) امرأة و(16) رجلاً حاصلين على درجات أكاديمية مختلفة. وكانت الفئة العمرية للمشاركين المصريين والإسرائيليين تتراوح ما بين 20 إلى 40 عاماً. وقد طُلب من المشاركين أن يتخللوا أنفسهم في المواقف الموصوفة في الاستبيان والإجابة عن الأسئلة المطروحة فيه. وتم اختيار سياقات الاستبيان لتناسب أنماط حياة طلاب الجامعة، (مثل: مطالبة الأستاذ الجامعي بتأخير تسليم بحث، أو مطالبة زميل في الفصل الدراسي باستعارة دفتر المحاضرات، وما إلى ذلك). كما تم التلاعب بالمتغيرات الاجتماعية (السلطة Power، المسافة الاجتماعية Distance، ودرجة الفرض Ranking of Imposition) بحيث تختلف عبر المواقف الاجتماعية؛ وذلك للكشف عما إذا كانت هناك اختلافات بين المجموعتين في استراتيجيات الطلب أم لا.

أفعال الكلام פועלי הדיובור:

لقد رأى جون أوستن- أحد اللغويين الذين أسهموا في تطور البرامجاتية اللغوية- أن الأشخاص عندما يستخدمون اللغة في التواصل، فإنهم في الغالب يقومون بأداء أفعال؛ فميز بين نوعين من أفعال الكلام: أفعال إخبارية وأفعال أدائية؛ أما الأفعال الإخبارية فهي التي تعتمد شروط الصدق في الحكم على جملة ما، وأما الأفعال الأدائية فهي الأفعال التي تنجز شيئاً ما. وقد دفع أوستن بهذه الفكرة خطوة للأمام عندما طور أفعال الكلام؛ فقسمها إلى ثلاثة أنواع من الأفعال اللغوية، هي: فعل القول (أي ما يقال) לוקצייה، وفعل الإنجاز (أي المقصود من الكلام) אילוקצייה، وفعل التأثير (أي التأثير على المتلقي) פּרלוקצייה. وقد ركز على النوع الثاني من هذه الأفعال، واعتبره هو المعنى بالمعنى في السياق.⁴ ثم جاء بعده تلميذه جون سيرل وأضاف إلى نظرية أفعال الكلام؛ حيث أوضح أن التواصل اللغوي ينطوي على إنتاج أفعال كلامية مثل: الأوامر، والشكوى، والطلب... وما إلى ذلك. وهذه الأفعال تعتبر أصغر وحدة أساسية للتواصل اللغوي.⁵ وقد قسمها إلى خمسة تصنيفات، وهي كالآتي: الإخباريات Assertives، والتوجيهات Directives، والإلزاميات Commissives، والتعبيريات Expressives، والإعلانيات Declaratives.⁶ ثم جاء في مرحلة لاحقة، وقام بتقسيم الفعل الإنجازي إلى فعل لغوي مباشر وفعل لغوي غير مباشر، وأوضح أن الفعل اللغوي المباشر هو أن ما يقوله المتكلم يكون مطابقاً لما يعنيه، أما الفعل اللغوي غير المباشر فهو أن ما يقوله المتكلم يكون مخالفاً لما يعنيه. وفيما يلي مثالين يوضحان الفرق بين الفعلين اللغويين المباشر وغير المباشر:

1. מה השעה? كم الساعة

2. אפשר לשאול אותך מה השעה? هل من الممكن أن أسألك كم الساعة؟

إذا نظرنا إلى المثالين السابقين (1 و 2) سنجد أنهما سؤالان عن الوقت؛ ولكن وفقا لسيرل فإنهما يختلفان عن بعضهما البعض تماما. ففي المثال رقم 1 أنجز المتكلم فعلا لغويا مباشرا بسؤاله (מה השעה? كم الساعة)، أما في المثال رقم 2 فقد قام المتكلم بإنجاز فعل لغوي غير مباشر بقوله (אפשר לשאול אותך מה השעה? هل من الممكن أن أسألك كم الساعة؟)؛ إذ إن معناه المباشر يدل على الاستفهام، غير أن قصد المتكلم هنا ليس الاستفهام وانتظار الرد بالإيجاب أو بالسلب من قبل المتلقي، بل الطلب. وبذلك يتضح أن الفعل الإنجازي الوارد في المثال رقم 2 هو فعل إنجازي غير مباشر؛ حيث إن ما قاله المتكلم مخالفا لما يعنيه.

وقد لاحظ سيرل بعد دراسة عدد كبير من الأفعال الإنجازية أن من أهم الدوافع وراء استخدام الأفعال اللغوية غير المباشرة هو التأدب في الحوار.⁷ ولا يُقصد هنا التأدب باعتباره سلوكا اجتماعيا، بل ظاهرة برامجماتية لغوية تُعنى 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.

وستعتمد هذه الدراسة بشكل أساسي على نظرية التأدب لبراون وليفنسون، التي تعتبر ظاهرة التأدب بمثابة استراتيجيات لغوية لمعالجة الأفعال التي تهدد الوجه، سواء وجه المتكلم أم المتلقي التي يطلق عليها اسم أفعال تهديد الوجه פעולות איום על התדמית⁸ (Face Threatening Acts)، ويُرمز إليها اختصارا في الإنجليزية بـ (FTA).⁹ وتعتمد استراتيجيات التأدب אסטרטגיות הנימוס هذه على نوعين من استراتيجيات المعالجة: الإيجابية والسلبية חיובית ושלילית. فاستراتيجيات المعالجة الإيجابية تقوم على أساس الرغبة في 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 مسرّع اجتماعي מאיץ חברתי social accelerator يؤدي إلى وجود تقارب في العلاقات الاجتماعية بين طرفي الحوار، أما استراتيجيات المعالجة السلبية تقوم على أساس إشباع رغبات المتلقي المتعلقة بوجهه السلبي، والمتمثلة في أن يتمتع بحريته في إنجاز أفعال لا يجد من يجبره عليها أو يحول بينه وبين إنجازها، وهذا يؤدي بالطبع إلى وجود تباعد في العلاقات الاجتماعية.¹⁰

وقد حدد الباحثان (براون) و(ليفنسون) ثلاثة عوامل اجتماعية تساهم في مواجهة أفعال التهديد، وهي كالاتي: اختلاف القوة הכוח بين المتكلم والمتلقي، والمسافة الاجتماعية מרחק חברתי بين هذين الطرفين، ودرجة وجوب مواجهة הכבדה أفعال التهديد (FTA). كما أوضح الباحثان أن المتكلم عندما يريد إنجاز فعل يهدد وجه متلقيه، فإن لديه خيار إنجاز الفعل بإحدى الاستراتيجيتين: إما إنجازه بشكل مباشر أو غير مباشر. وقد صاغ براون وليفنسون مصطلحين للتعبير عن استراتيجيتي إنجاز فعل تهديد الوجه هاتين؛ المصطلح الأول هو (On record) ويُقصد بهذه الاستراتيجية إنجاز فعل تهديد الوجه بشكل مباشر وصريح دون تلطيف أو تخفيف لحدة الفعل اللغوي على المتلقي، مثل الأفعال الدالة على التوجيه والتعليمات والتحذير والإلزام والأمر؛ وذلك لأن المتكلم يولي اهتماما بإنجاز الفعل بأكبر قدر من الكفاءة أكثر من إرضاء المتلقي، أما المصطلح الثاني فهو (Off record) ويُقصد بهذه الاستراتيجية إنجاز فعل تهديد الوجه بشكل غير مباشر ومضمّر،¹¹ لتقليل التهديد الذي يتعرض له وجه المتلقي والحفاظ على ماء وجهه حتى يستمر التواصل فيما بينهما؛ فيقوم بقول شيء

مختلفًا عما يقصده يحتمل أكثر من تأويل، ومن ثم تتاح له فرصة التنصل من المسؤولية والتبعات الناجمة عن أي تأويل من قبل المتلقي الذي يعتمد بشكل أساسي على السياق الاجتماعي في تأويله للاستلزامات الحوارية أو المعاني الضمنية השתמעויות שיחתיות conversational implicatures للوصول إلى قصد المتكلم من الحوار. وهذا التأويل ناجم أيضا عن إعطاء المتكلم بعض التلميحات רמזים hints للمتلقي أثناء الحوار تجعله يقوم بالتأويل للوصول إلى المعنى المقصود.¹² 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،¹³ ولكن نقول فقط: "הו, שכחתי את העט שלי אוوه, لقد نسيت قلّمي". وبناء عليه يقوم المتلقي بتأويل هذا الكلام بأن المتكلم لا يقصد الإخبار فقط، ولكنه يلمح بشكل غير مباشر إلى أنه يحتاج قلما.

استراتيجيات الطلب: אסטרטגיות של בקשה

تعد أفعال الطلب أفعالا تواصلية؛ حيث يطلب فيها شخص ما (المتكلم) من شخص آخر (المتلقي) اتخاذ إجراء ما (مثل: تقديم معلومات، أو تحديد موعد، أو مشاركة أمر ما، وما إلى ذلك). وقد أدرج جون سيرل هذا النوع من الأفعال ضمن التوجيهات؛ وذلك لأنه يعتبر هذه الأفعال هي محاولة من المتكلم لجعل المتلقي يقوم بفعل لصالح المتكلم، أي سيعود بالفائدة على المتكلم دون المتلقي.¹⁴

وقد وضع سيرل بعض الشروط الأساسية التي يجب توفرها لإنجاز الطلب أسماها بـ شروط الإخلاص sincerity conditions، وهي عبارة عن أربعة شروط كالآتي: الأول أن المتكلم يريد إتمام الفعل؛ والثاني أن المتكلم يعتقد أن المتلقي قادر على القيام بالفعل؛ والثالث: أن يعتقد المتكلم أن السامع يرغب في القيام بالعمل؛ والرابع أن يعتقد المتكلم أن المتلقي لا يقوم بالعمل إلا إذا طلب منه ذلك.¹⁵

إن محاولة جعل المتلقي يقوم بإنجاز فعل معين أو التوقف عنه من قبل المتكلم تؤدي بدورها إلى جعله يشعر بأنه مجبر على طلب المتكلم. ولذلك عدّ براون وليفنسون أفعال الطلب أفعالا تهدد الوجه السلبي للمتلقي، لأنها تنتهك خصوصيته واستقلاله؛¹⁶ حيث أن من يقوم بفعل الطلب يمارس السلطة والسيطرة على المتلقي المطلوب منه إنجاز الفعل لأن فيه حملا على المتلقي، وبذلك فهو يهدد الوجه السلبي للمتلقي.¹⁷ وبناء عليه فإن إنجاز فعل الطلب، الذي فيه فرض وحمل على المتلقي، بشكل ناجح يتطلب من المتكلم درجة معينة من التأدب اللغوي التي غالبًا ما تختلف بين اللغات والثقافات، وبالتالي فإن نقل الاستراتيجيات من لغة إلى أخرى قد يؤدي إلى خطاب غير مناسب أو غير تقليدي.¹⁸ وهذا ما أكدته (سالجادو) أن متعلمي اللغة الثانية يميلون إلى نقل استراتيجياتهم لإنجاز فعل الطلب في اللغة الأولى فيما يخص مستوى المباشرة إلى اللغة الثانية.¹⁹ وهذا ما نلاحظه في دراسي اللغة العبرية كلغة ثانية؛ إذ إنهم يقومون بإنجاز أفعال الطلب بناء على اللغة الأولى (العربية)، مما يؤدي إلى تصنيفهم على أنهم مباشرين للغاية أو حتى وقحون من قبل المتحدثين الأصليين للغة العبرية في بعض السياقات الاجتماعية؛ وذلك نتيجة اختلاف الثقافات. ومن ثم ينبغي على متعلم اللغة العبرية أن يكون لديه الكفاءة البراجماتية التي تساهم في اختيار استراتيجيات الطلب المناسبة للسياق مع مراعاة العوامل الاجتماعية المختلفة، التي تؤثر بشكل كبير على الاستراتيجيات المستخدمة في إنجاز أفعال الطلب، والمتمثلة في المسافة الاجتماعية

ودرجة الفرض وعلاقات القوة بين المحاورين، لتقليل هذا التهديد أو تخفيفه من أجل الحفاظ على وجه المتلقي واستمرار التفاعل الحوارية.²⁰

لقد قُسمت استراتيجيات أفعال الطلب، بناء على نظرية (براون) و(ليفنسون) للتأدب (1978، 1987)، إلى مجموعتين من الاستراتيجيات: المجموعة الأولى هي استراتيجيات الطلب المباشرة التي تقوم على وجود اتساق بين المحتوى القضوي (معنى الجملة) وقصد المتكلم (معنى المتكلم) من الكلام،²¹ أي أن ما يقوله المتكلم يكون مطابقاً لما يعنيه؛ أما المجموعة الثانية فهي استراتيجيات الطلب غير المباشرة التي تقوم على عدم تطابق معنى المتكلم والمحتوى القضوي أي أن ما يقوله المتكلم يكون مخالفاً لما يعنيه. وهذا يعني أن الاستراتيجيات المباشرة تحمل معنى أو قوة إنجازية واحدة فقط؛ أما الاستراتيجيات غير المباشرة فلها أكثر من معنى.²² ولكن رأيت شوشانا بلوم-كولكا- أحد اللغويين الإسرائيليين- أنه يجب تصنيف استراتيجيات الطلب هذه إلى ثلاث مستويات من مستويات المباشرة، كالآتي:

1. المستوى المباشر ישיר direct

2. المستوى غير المباشر عرفياً לקיף קונבנציונלי conventionally indirect

3. المستوى غير المباشر الخاص לקיף לא קונבנציונלי Non-conventionally Indirect

يعد المستوى الأول (ישיר) هو الأكثر مباشرة، وفيه يتم إنجاز الطلب المباشر عندما تكون هناك علاقة مباشرة وصريحة بين البنية والوظيفة، أي أن هناك قصد واحد فقط لا لبس فيه (مثل: בבקשה לפתוח את הדלת من فضلك افتح الباب). أما المستوى الثاني (לקיף קונבנציונלי) فهو الطلب غير المباشر عرفياً الذي يتم إنجازه بالرجوع إلى الشروط السياقية المسبقة اللازمة لأدائه كما هو متعارف عليه في لغة معينة، (مثل: אפשר להעביר לי את המלח? "هل يمكنك أن تمرر لي الملح؟") والمقصود به ليس سؤالاً بل طلباً. وأما المستوى الثالث (לקיף לא קונבנציונלי) فهو الطلب غير المباشر الخاص، ويُقصد به الطلب الذي يتم التعبير عنه ضمناً دون الإشارة مباشرة إلى القوة الإنجازية، أي أن هناك أكثر من قصد، مثل: "אני חייב להיות בשדה התעופה תוך חצי שעה يجب أن أكون في المطار خلال نصف ساعة".²³ ويتميز هذا المستوى بأنه يتضمن مجموعة مفتوحة من الاستراتيجيات غير المباشرة (التلميحات) التي تحقق الطلب إما عن طريق الإشارة الجزئية إلى الشيء أو العنصر اللازم لإنجاز الفعل، مثل: "למה החלון פתוח? لماذا النافذة مفتوحة؟"، أو بالاعتماد على مفاتيح أو أدلة سياقية، مثل: "קר כאן الجو بارد هنا".²⁴

وقد تم تصنيف هذه المستويات الثلاثة، بناء على المواقف الاجتماعية التي تمثل مادة الدراسة، بحيث يشمل المستوى الأول ثلاث استراتيجيات مباشرة وصريحة، وهي: (الأوامر، والأدائيات، والفرض)؛ والمستوى الثاني يتضمن ثلاث استراتيجيات غير مباشرة عرفياً، وهي: (صيغة اقتراحية، والقدرة، والإذن)؛ وأما المستوى الثالث فيحتوي على استراتيجية غير مباشرة واحدة فقط، وهي: (التلميحات)، كما هو موضح في الجدول رقم 1:²⁵

نوع الاستراتيجية	اسم الاستراتيجية	تعريف الاستراتيجية	مثال بالعبرية	المقابل العربي
------------------	------------------	--------------------	---------------	----------------

استراتيجيات الطلب في ضوء نظرية التأدب اللغوي
دراسة براجماتية على عينة من متحدثي العبرية كلغة أم ولغة ثانية

مباشرة ישירה	الأمر ציוויים	يُقصد بها إنجاز فعل كلامي من قبل المتكلم يدل في صيغته النحوية على الأمر	תעזוב אותי לבד. תנקה את הבלגן הזה בבקשה.	اتركني وحدي نظف هذه الفوضى من فضلك
أدائيات פרפורמטיביים	يُقصد بها إنجاز فعل كلامي يدل على اسم القوة الإنجازية لفعل الطلب بشكل صريح	הייתי רוצה לבקש ממך לנקות את המטבח. אני רוצה לבקש ממך להשאיל לי את המכונית שלך.	كنت أود أن أطلب منك أن تقوم بتنظيف المطبخ أريد أن أطلب منك أن تعيرني سيارتك.	
فرض התחייבות	يُقصد بها إنجاز فعل كلامي يدل على الفرض والإلزام، والذي يظهر من خلال المعنى الدلالي للقول المنطوق.	אתה חייב לנקות את המטבח גברת, תצטרכי להזיז את המכונית שלך	ينبغي عليك أن تنظف المطبخ. سيدتي، يتوجب عليك تحريك سيارتك.	
غير مباشر عرفيا עקיפה קונבנציונלית	صيغة اقتراحية הצעה	يُقصد بها إنجاز فعل كلامي يدل على اقتراح أمر ما.	מה דעתך לנקות את המטבח?	ما رأيك أن تقوم بتنظيف المطبخ؟
القدرة יכולת	تعني الإشارة إلى الشروط التحضيرية/ السياقية المسبقة (مثل القدرة على إنجاز فعل) كما هو متعارف عليه في لغة معينة.	תוכל לנקות בבקשה את המטבח? אתה יכול להשאיל לי את המכונית שלך?	هل تستطيع تنظيف المطبخ، من فضلك؟ هل تستطيع أن تعيرني سيارتك؟	
الأذن קשות	يُقصد بها إنجاز فعل كلامي يحتوي على إشارة للشروط التحضيرية/ السياقية المسبقة (مثل: إمكانية إنجاز فعل) كما هو متعارف عليه في لغة معينة.	אפשר לשאול את המכונית שלך?	هل من الممكن أن أستعير سيارتك؟	

غير مباشر خاص عקיפה לא קונבנציונלית	تلميحات רמזים	يُقصد بها إنجاز فعل كلامي يحتوي على تلميح أو إشارة جزئية إلى موضوع أو إلى العناصر اللازمة لإنجاز الفعل.	השארת את המטבח הזה בבלגן. אני צריך להיות בשדה התעופה בעוד חצי שעה.	لقد تركت هذا المطبخ في حالة من الفوضى. يجب علي أن أكون في المطار بعد نصف ساعة.
--	------------------	---	---	---

كما أوضحت (بلوم كولكا) أن البنية السطحية للطلب تأتي في شكل تسلسل كلامي؛ مكون من فعل أساس Head Act وحركات داعمة Supportive Moves. أما الفعل الأساس فهو قول يشكل نواة فعل الكلام، والذي يعمل على إنجاز الفعل بشكل مستقل عن العناصر الأخرى داخل التسلسل الكلامي، وأما الحركات الداعمة فهي الأقوال المصاحبة للفعل الأساس التي تأتي قبله أو بعده بهدف دعم وتعزيز هذا الفعل الكلامي الذي يتم إنجازه من قبل المتكلم بوسائل لفظية مختلفة، مثل: إبداء أسباب، وصيغ الاعتذار، والأسماء والألقاب... الخ.²⁶ وفيما يلي مثالا يوضح بنية الطلب السطحية:

א ב ג

3. ליאור: קרן / תוכלי להלוות לי 200 שקל? / נתקלתי בבעיות עם שכר הדירה שלי.

קרן: בסדר, אין בעיה.

ליئור: כירן, هل يمكنك أن تقرضيني 200 شيكل؟ إذ إنني أواجه مشكلة في (دفع) إيجار شقتي.

كيران: حسناً، لا مشكلة.

إذا نظرنا إلى المثال رقم 3 سنجد أن بنية الطلب جاءت في شكل تسلسل كلامي يمكن تقسيمه إلى ثلاثة عناصر:
أ. عنصر الاسم: "קרן كيران"

ب. فعل الأساس Head act: "تוכלי להלוות לי 200 שקל?... هل يمكنك أن تقرضيني 200 شيكل؟..."

ج. عنصر السبب: "נתקלתי בבעיות עם שכר הדירה שלי. لقد واجهت مشاكل في (دفع) إيجار شقتي."
قام المتكلم في الحوار السابق (وهي ليئور) بجذب انتباه المتلقي (كيران) من خلال التوجه إليها بذكر اسمها للدلالة على التقارب الاجتماعي والخلفية المعرفية المسبقة بينهما، والتي تمثل الحركة الداعمة الأولى، ثم قامت بإنجاز فعل الطلب الأساس (وهو طلب إقراضها 200 شيكل) بشكل مباشر، مع إيراد حركة داعمة أخرى لفعل الطلب في صورة إبداء سبب لطلب الإقراض، وذلك بهدف تقليل الفرض الذي ينطوي عليه الفعل نفسه، مع الأخذ في الاعتبار أن ليئور يمكنها الاكتفاء بإيراد فعل الطلب الأساس (ב) والاستغناء عن الحركتين الداعمتين لفعل الطلب (א, ג).

ويجدر الإشارة في هذا السياق إلى أنه على الرغم من أن ليئور لديها خيارات مختلفة من حيث مستوى "المباشرة" لإنجاز الطلب التي يمكن من خلالها تقليل الفرض الذي ينطوي عليه الفعل نفسه بتفضيل الإستراتيجية غير المباشرة على الإستراتيجية المباشرة، إلا أنها قررت في الحوار السابق استخدام الإستراتيجية المباشرة في إنجاز فعل الطلب. ومع ذلك فإنه لا يزال لديها مجموعة متنوعة من الوسائل اللفظية للتلاعب بدرجة الفرض هذه. وهذا يعني أنه يجب مراعاة الاختلافات في البنية السطحية للطلب بشكل مستقل عن نوع

الإستراتيجية المستخدمة، وذلك لأن هذه الوسائل اللفظية قد تأخذ شكل تعديلات داخلية أو خارجية؛ فالتعديلات الداخلية Internal Modifiers هي التعديلات التي يتم إنجازها ضمن فعل الطلب الأساس عن طريق الوسائل النحوية، مثل: الاستفهام Interrogative في قوله (תוכל לנקות את המטבח? هل يمكنك تنظيف المطبخ؟)، وزمن الماضي Past tense في قوله (רצייתי לבקש דחייה... أردت أن أطلب تأجيلاً...)، وبنية الشرط (אם) كقوله (אשמח אם תשאיר אותי לבד سأكون ممتناً لو تركتني وحدي) أو الدلالية، مثل: العلامات التأديبية كقوله (נא، בבקשה من فضلك، لو سمحت)، والمضغفات Downtoners، ويُقصد بها كلمات تقلل أو تُضعف من القوة الإنجازية للفعل الكلامي، مثل: (אולי، טיפה، קצת ربما، قليلاً)، وذلك بهدف التخفيف من درجة الفرض في فعل الطلب. أما التعديلات الخارجية External Modifiers فهي التعديلات التي يتم إنجازها خارج فعل الطلب الأساس، ولكن ضمن سياقه المباشر، أي أنها لا تؤثر على فعل الطلب، وإنما تؤثر على السياق الذي يتم تضمينها فيه بتعديل قوته اللفظية بشكل غير مباشر، وذلك عن طريق عنصرين، هما: المكثفات Upgraders والمخففات Downgraders؛ أما المكثفات فهي عناصر لغوية تعمل على تكثيف تأثير الطلب وزيادة قوته المقنعة على المتلقي من خلال استخدام المقويات Intensifiers التي يبالغ بها المتكلم في تمثيل الواقع المشار إليه في القضايا كقوله (תנקה את הבלגן הזה. זה מגעיל! نظف هذه الفوضى، إنها مقززة). وأما المخففات فهي عناصر لغوية يستخدمها المتكلم بهدف تعديل التأثير الذي من المحتمل أن يحدثه كلامه على المتلقي، أي أنها تعمل على تخفيف أو تقليل درجة الفرض الذي يشير إلى احتمالية عدم الامتثال. ومن هذه العناصر: 27:

- عنصر إبداء سبب الطلب Grounder كقوله (לא נכחתי בהרצאה הקודמת لم أحضر المحاضرة السابقة)، (יהודית, פספסתי את השיעור אתמול, אפשר לשאול את ההערות שלך? יהודית, لقد تغيبت عن الدرس أمس، هل يمكنني استعارة ملاحظتك؟).
- التحقق من التوافر Checking on availability أي التحقق مما إذا كان الشرط الضروري للامتثال صحيحاً كقوله (יש לך סיכום ההרצאה? هل لديك مخلص المحاضرة)، (האם אתם נוסעים לכיוון העיר? ואם כן, האם אפשר להצטרף? هل أنتم متجهون إلى المدينة؟ وإن كان كذلك، فهل من الممكن مرافقتكم؟).
- الحصول على التزام مسبق Getting a pre-commitment أي قول يسبق فعل الطلب يمكن اعتباره محاولة للحصول على تعهد مسبق كقوله (תעשה לי טובה? هل يمكن أن تفعل لي خدمة؟)، (אתה מוכן לעשות לי טובה? هل أنت مستعد لإسداء خدمة لي؟).
- صيغ اعتذارية Apology كقوله (סליחה... عفرا، לצערי הרב, לא נכחתי את ההרצאה... للأسف الشديد، لم أحضر المحاضرة).
- مخفف الفرض Imposition minimiser كقوله (אחזיר את זה בעוד שבועיים وسأعيده بعد أسبوعين، ואחזיר לך שאקבל את המשכורת وسأعيده لك عندما أستلم الراتب).
- الملطفات Sweetener أي التعبير عن التقدير المبالغ فيه لقدرة المتلقي على الامتثال للطلب كقوله (יש לך כתב יד יפה. אפשר לקבל את החומר לכמה ימים? لديك خط جميل، هل من الممكن استعارة ملاحظات المادة لبضعة أيام؟).

- حوار قصير مسبق Pre-Short conversation كقوله (היי, מה שלומך? مرحبا، كيف حالك؟).
– الأسماء والألقاب Address كقوله (שרה, אהובתי, פרופסור, חברי... سارة، حبيبتي، بروفيسور، صديقي...).

ومع ذلك، لا تؤثر هذه التعديلات، سواء الداخلية أو الخارجية على مستوى مباشرة الفعل، ولا تغير مضمونه.²⁸ وفيما يلي تحليل مواقف الطلب مادة الدراسة:

تحليل مادة الدراسة الخاصة باستراتيجيات الطلب:

لقد مرت عملية تحليل البيانات بعدة مراحل: ففي المرحلة الأولى تم جمع الاستبيانات ودراستها وتحليلها بناءً على استراتيجيات التأدب التي وضعها براون وليفنسون مع الأخذ في الاعتبار المتغيرات الاجتماعية أثناء تحليل البيانات. كما تم تقسيم عمليات إنجاز أفعال الطلب إلى استراتيجيات بناءً على تصنيف بلوم كولكا (راجع الجدول رقم 1 أعلاه). ثم جاءت المرحلة الثانية، وفيها تم القيام بعمل احصائية لكل موقف من المواقف الاجتماعية الخمس لإظهار الاستراتيجيات التي استخدمتها كل مجموعة من المجموعتين في كل موقف على حد، وبيان النسب المئوية لهذه الاستراتيجيات المستخدمة في الموقف الواحد. وكذلك رصد عدد مرات تكرار الاستراتيجيات المستخدمة في كل موقف لكلا المجموعتين. وأما المرحلة الثالثة فقد تم فيها رصد وبيان الاختلافات في استخدام استراتيجيات الطلب بين المجموعتين. وأما المرحلة الرابعة والأخيرة تم القيام فيها بعمل مقارنة للبيانات بين المجموعتين المصرية والإسرائيلية من أجل الاستفادة من الاختلافات الثقافية بين المجموعتين.

مواقف الطلب:

الموقف الأول: (بين طالب وزميله في السكن الطلابي) (س، م، ف-)²⁹

1م: את/ה סטודנט/ית שנכנס/ה למטבח ומצאת את השותף/ה שלך לדירה השאיר/ה את המטבח בבלגן ואת/ה רוצה לבקש ממנו/ה לנקות את המטבח ואת הבלגן הזה שהוא/היא עשה/עשתה. איך תבקש/י ממנו/ה?

1م: أنت طالب/ة دخلت إلى المطبخ ووجدت زميل/ة لك في السكن الطلابي ترك/ت المطبخ في فوضى وتريد/ين أن تطلب/ي منه/ا تنظيف المطبخ وهذه الفوضى التي تسبب/ت فيها. ماذا ستقول/ين له/ا؟

نجد أن طرفي الحوار في هذا الموقف هم طلاب جامعيون زملاء في السكن الطلابي، لذا تشير العلاقة إلى أن هناك تكافؤ في القوة أو السلطة (س-) وفي المسافة الاجتماعية (م-) بينهما. أما من حيث درجة الفرض، فإن طلب تنظيف المطبخ الذي أحدث المتلقي فوضى فيه تعد منخفضة؛ لأنه هو المتسبب فيها، وهذا يعني أنه ليس هناك فرضاً من قبل المتكلم، وسيرمز له ب (ف-). وبالتالي، يشير الموقف الأول إلى مجموعة المتغيرات الاجتماعية هذه (س، م، ف-). ويوضح الجدول رقم 2 التوزيع التكراري لاستخدام استراتيجيات الطلب من قبل المجموعتين.

الجدول رقم 2:

نوع الاستراتيجية	اسم الاستراتيجية	متحدث العبرية كلغة أم (عبرلغ 1)	متحدث العبرية كلغة ثانية (عبرلغ 2)

استراتيجيات الطلب في ضوء نظرية التأدب اللغوي
دراسة براجماتية على عينة من متحدثي العبرية كلغة أم ولغة ثانية

	ذكور		إناث		ذكور		إناث		
	ع	% ن	ع	% ن	ع	% ن	ع	% ن	
مباشرة ישירה	1	6%	2	14%	0	0%	0	0%	أوامر ציוויים
	1	6%	2	14%	3	19%	2	14%	أدائيات פרוםטיביים
	0	0%	1	7%	0	0%	3	22%	فرض התחייבות
غير مباشر عرفيا עקיפה	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	صيغة اقتراحية הצעה
	12	76%	9	65%	3	19%	1	7%	القدرة יכולת
قوننציוنלית غير مباشر خاص עקיפה לא قوننציונלית	1	6%	0	0%	0	0%	0	0%	الاذن רשות
	1	6%	0	0%	0	0%	1	7%	تلميحات רמזים

أظهرت النتائج الإحصائية للبيانات في الموقف الأول كما هو وارد في الجدول أعلاه أن المجموعة الإسرائيلية، متحدثي العبرية كلغة أم (الذكور والإناث)، قد استخدمت الاستراتيجيات غير المباشرة بنوعها (عرفيا وخاصة) أكثر من الاستراتيجيات المباشرة؛ حيث جاءت نسبة استخدامهم للاستراتيجيات المباشرة 23% (بواقع 7 أفراد)، فيما أنت نسبة استخدامهم للاستراتيجيات غير المباشرة 77% (بواقع 23 أفراد). في حين أن المجموعة المصرية، دارسي اللغة العبرية كلغة ثانية (الذكور والإناث)، قد استخدمت الاستراتيجيات المباشرة أكثر من الاستراتيجيات غير المباشرة بنوعها (عرفيا وخاصة)، حيث جاء استخدامها للاستراتيجيات المباشرة بنسبة 83% (بواقع 25 فرد)، فيما أنت نسبة استخدامها للاستراتيجيات غير المباشرة 17% (بواقع 5 أفراد). وهذا يعني أن هناك اختلافات براجماتية بين المجموعتين المصرية والإسرائيلية فيما يخص اختيار مستوى المباشرة في إنجاز فعل الطلب الأول.

أولاً: الاستراتيجيات المباشرة للموقف الأول:

يتضح من النتائج الإحصائية للبيانات لدى المجموعة الإسرائيلية أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات المباشرة جاءت بنسبة 12% (بواقع فردين)، أما الإناث فكانت النسبة 36% (بواقع 5 أفراد). وفي المقابل سنجد من النتائج الإحصائية للبيانات لدى المجموعة المصرية أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات المباشرة جاءت بنسبة 81% (بواقع 13 فرد)، فيما أنت نسبة الإناث في استخدامهم للاستراتيجيات المباشرة 86% (بواقع 12 فرد). وهذا يعني أن المجموعة المصرية قد استخدمت الاستراتيجيات المباشرة بشكل ملحوظ أكثر من المجموعة الإسرائيلية، وهذا يظهر جليا في تكرار المجموعة المصرية استخدام استراتيجيتي الأوامر والفرض المباشرتين.

وفيما يلي بعض الاستجابات التي تمثل الاستراتيجيات المباشرة باللغة العبرية من كلا المجموعتين:
1. المجموعة المصرية:

– תסדר את הבלגן שעשית במטבח בבקשה

– תנקה בבקשה את המטבח. לא טוב לי להיות עם כל הבלגן הזה

مجلة البحث العلمي في الآداب (اللغات وآدابها) العدد 7 المجلد 25 2024

– امירה, בבקשה את צריכה לנקות את הבלגן הזה במטבח. זה התור שלך.
2. المجموعة الإسرائيلية:

– אשמח בבקשה שתנקה את כל הבלגן שעשית.

– תסדרי את הבלאגן שאת השאירה במטבח. / זוהי הדירה של שתינו.

ثانياً: الاستراتيجيات غير المباشرة للموقف الأول:

يتضح من النتائج الإحصائية للبيانات الواردة في الجدول رقم 2 لدى المجموعة الإسرائيلية أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات غير المباشرة بنوعها (عرفياً وخاصة) جاءت بنسبة 88% (بواقع 14 فرد)، فيما أتت نسبة الإناث في استخدامهم للاستراتيجيات المباشرة 69% (بواقع 9 أفراد). وفي المقابل نجد أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات غير المباشرة في المجموعة المصرية جاءت بنسبة 19% (بواقع 3 أفراد)، أما الإناث فكانت النسبة 15% (بواقع فردين). وهذا يعني أن المجموعة المصرية قد استخدمت الاستراتيجيات غير المباشرة بشكل أقل بكثير من المجموعة الإسرائيلية، وهذا يظهر جلياً في تكرار المجموعة الإسرائيلية استخدام إستراتيجية القدرة غير المباشرة عرفياً بشكل ملحوظ. هذا التفاوت الكبير في النتائج الإحصائية بين المجموعتين يدل على وجود انحراف من قبل دارسي العبرية كلغة ثانية عن معايير اللغة الهدف في تقديم الطلبات، بالإضافة إلى نقلهم السلوك المباشر للغة الأولى عادةً في تقديم الطلبات.

وفيما يلي بعض الاستجابات التي تمثل الاستراتيجيات غير المباشرة باللغة العبرية من كلا المجموعتين:
1. المجموعة المصرية:

– סליחה חבר שלי/ אתה יכול לסדר את הבלגן הזה

– מחמד, / אתה יכול לנקות את המטבח ?

– שלום, אני רוצה לדבר איתך בנושא מאוד חשוב, אנחנו צריכים לשתף פעולה ולעזור אחד את השני לנקות ולסדר את הדירה יחד ולא להשאיר את המטבח ככה בבלגן.

2. المجموعة الإسرائيلية:

– יש מצב שאתה מסדר את המטבח בקרוב?

– היי, ראיתי שהשאר את המטבח מבלגן ומלוכלך/ תוכל לסדר אותו בבקשה?

– את יכולה בבקשה לנקות אחרייך את הבלגן שנשאר במטבח?

– תוכלי בבקשה לנקות את המטבח אחריך?

نلاحظ من الاستجابات الواردة أن كلتا المجموعتين- المصرية والإسرائيلية- قد لجأتا في استخدامها للاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة في الموقف الأول إلى التقليل من القوة الإنجازية لفعل الطلب باستخدام مجموعة من الوسائل اللفظية المتنوعة التي جاءت في شكل تعديلات داخلية وخارجية، كما هو موضح في الجدول رقم 3:

الجدول رقم 3:

استراتيجيات الطلب في ضوء نظرية التأدب اللغوي
دراسة براجماتية على عينة من متحدثي العبرية كلغة أم ولغة ثانية

نوع الاستراتيجية	الحركات الداعمة للمجموعة الإسرائيلية	الحركات الداعمة للمجموعة المصرية
مباشرة	11	45
غير مباشرة عرفيا	57	10
غير مباشرة خاصة	3	0
المجموع	71	55

اتضح من النتائج الإحصائية في الجدول رقم 3 للحركات الداعمة المستخدمة في الاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة لكلا المجموعتين للتعبير عن فعل الطلب في الموقف الأول أن المجموعة الإسرائيلية قد استخدمت الحركات الداعمة بشكل أكبر من المجموعة المصرية؛ حيث استخدمت (71) حركة داعمة، في حين استخدمت المجموعة المصرية (55) حركة داعمة، وهذا التفاوت يظهر جليا في تكرار عنصرين، هما: صيغ الاستفهام وحوار قصير مسبق. ويرجع ذلك إلى اعتماد دارسي العبرية كلغة ثانية من المصريين، سواء الذكور أو الإناث، على استخدام الحركات الداعمة في الاستراتيجيات المباشرة بشكل أكبر من الاستراتيجيات غير المباشرة، وخاصة استراتيجيتي إبداء السبب والأسماء والألقاب، وذلك بهدف التخفيف من حدة فعل الطلب المباشر من ناحية، وللدلالة على التقارب الاجتماعي بين طرفي الحوار من ناحية أخرى. على عكس المجموعة الإسرائيلية التي ركزت على استخدام الحركات الداعمة بشكل أكبر في الاستراتيجيات غير المباشرة، وخاصة استراتيجية الاستفهام، في إنجاز فعل الطلب الأول؛ وذلك لأن هذه الاستراتيجية تعد أكثر تأدبا في إنجاز فعل الطلب. كما تبين للباحث أن المجموعة المصرية قد استخدمت أغلب الحركات الداعمة التي لجأت إليها المجموعة الإسرائيلية، مثل: العلامات التأديبية، والسبب، وحوار قصير، والأسماء والألقاب، مما يدل على محاولة دارسي العبرية كلغة ثانية تكرار سلوك اللغة الهدف في تقديم طلباتهم. ومن الأمثلة على ذلك:

المجموعة الإسرائيلية	المجموعة المصرية	
العلامات التأديبية	אשמח בבקשה שתנקה את כל הבלגן שעשית נא לנקות אחרי השימוש	בבקשה תנקה את המטבח נא לנקות את הבלאגן שעשית במטבח
الاستفهام	תוכל בבקשה לנקות את המטבח? תוכלי בבקשה להשאיר את המטבח נקי אחריד?	אתה יכול לסדר את הבלגן הזה? את יכולה לנקות את המטבח עכשיו?
إبداء سبب	...כי ממש מבולגן ...זוהי הדירה של שתינו ...אני מרגיש מאוד רע עם הבלאגן, זה עושה לי תחושה מאוד לא נעימה	כי יש בלגן במקום ואני לא יכול להסדר עם זה ...כי כל אחד אחראי על הבלגן שהוא עושה ...כי מהחשוב לי לשמור על הניקיון והסדר בדירה

<p>מה קורה כאן?... חברי אתה יודע שכל אחד אחראי על מעשיו.. שלום, אני רוצה לדבר איתך בנושא מאוד חשוב, ...</p>	<p>מה קורה אחי, הייתי במטבח וראיתי את כל הבלגן שהשארתי שם היי מה נשמע? זה לא נעים לחזור לדירה ולראות אל כל הבלגן הזה</p>	<p>حوار قصير مسبق</p>
<p>יקרי, מחמד, חברי, חבר שלי, אמירה.</p>	<p>שותף יקר, אחי, ידידי.</p>	<p>الأسماء والألقاب</p>

غير أن هناك بعض الحركات الداعمة الأخرى التي استخدمتها المجموعة الإسرائيلية في إنجاز فعل الطلب لم تستخدمها المجموعة المصرية، ومنها: المضعفات، مثل: تוכל בבקשה לסדר קצת המטבח אחר־ך? هل يمكنك أن تقوم بتنظيم المطبخ قليلا بعد أن تنتهي؟، האם תוכל לבקשה לנקות את המטבח? هل يمكنك تنظيف المطبخ قليلا؟، ובنية الشرط، مثل: אשמח אם תוכלי בבקשה לנקות אחר־ך את המטבח سأكون מمتנא לו تمكنت من تنظيف المطبخ بعد أن تنتهي. وتعد هذه البنية إحدى الوسائل النحوية التي تهدف إلى إظهار رغبة المتكلم في منح المتلقي السلطة والاختيار من أجل تخفيف فعل الطلب.

لاحظ الباحث أيضا أن بعض المشاركين من المجموعة المصرية قد قاموا باستخدام عنصر الألقاب، مثل: (יקרי، חברי، חבר שלי عزيزي، صديقي)، بالإضافة إلى ذكر الأسماء الأولى للمتلقى، مثل: (מחמד، אמירה محمد، أميرة)، في حين أن المجموعة الإسرائيلية اعتمدت على عنصر الألقاب فقط في إنجاز فعل الطلب، مثل: (שותף יקר، אחי، ידידי شريكي العزيز، أخي، صديقي). وربما يرجع ذلك إلى أن المشاركين المصريين عندما كتبوا طلباتهم، كان لديهم صديق أو صديقة حقيقية في الواقع يمثل المتلقي.

يتضح مما سبق أنه على الرغم من أن النظام اللغوي الذي استخدمته المجموعتين - المصرية والإسرائيلية - لإنجاز فعل الطلب يعد متشابهًا إلى حد كبير، والذي يشير إلى أن دارسي العبرية كلغة ثانية مجهزين لغويا بالأنظمة والنماذج اللغوية الصحيحة للاستخدام، إلا أن دارسي العبرية كلغة ثانية لم يكونوا على دراية بالطرائق البراجماتية المناسبة لإنجاز الطلبات في اللغة الثانية، وهذا يظهر جليا في التفاوت الكبير في مستوى المباشرة في إنجاز فعل الطلب بين المجموعتين، وفي اختيار استراتيجيات الطلب المناسبة في هذا الموقف الاجتماعي.

الموقف الثاني: (بين طالب وزميله في الفصل الدراسي)

מ2: אתה סטודנט/ית שרוצה לבקש מסטודנט/ית אחר/ת להשאיל לך סיכום של הרצאה שלא נכחת בה, איך תבקש/י ממנו/ה?

מ2: انت طالب/ة وتريد/ين أن تطلب/ي من زميل/ة لك أن تيسلفك ملخص محاضرة لم تستطيع/ي حضورها. ماذا ستقول/ين له/ا؟

نجد طرفي الحوار في هذا الموقف هم زملاء في الصف الدراسي ذاته في الجامعة، لذا تشير العلاقة إلى أن هناك تكافؤ في القوة أو السلطة (س-) وفي المسافة الاجتماعية (م-) بينهما. أما من حيث ترتيب الفرض، فإن طلب استعارة مذكرات شخص ما، وخاصة شخص ليس من الأصدقاء المقربين، يعد أكثر إحراجا وتطفلا من الطلبات الثانوية الأخرى؛ وهذا يعني أن هناك فرضا من قبل المتكلم وسيرمز له ب (ف+). وبالتالي، يشير

الموقف الثاني إلى مجموعات المتغيرات الاجتماعية هذه (س،-م،-ف+). ويوضح الجدول رقم 4 التوزيع التكراري لاستخدام استراتيجيات الطلب من قبل المجموعتين.
الجدول رقم 4:

نوع الاستراتيجية	اسم الاستراتيجية		متحدث العبرية كلغة أم (عبر لغ 1)				متحدث العبرية كلغة ثانية (عبر لغ 2)			
			إناث		ذكور		إناث		ذكور	
	ع	ن %	ع	ن %	ع	ن %	ع	ن %		
مباشرة ישירה	الأمر ציוויים		0	0%	0	0%	3	19%	3	21%
	أدائيات פרוםטיביים		1	6%	3	21%	3	19%	3	21%
	فرض התחייבות		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
غير مباشر عرفيا עקיפה	صيغة اقتراحية הצעה		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
	القدرة יכולת		12	75%	11	79%	5	31%	4	29%
	الاذن קשות		1	6%	0	0%	2	13%	4	29%
غير مباشر خاص עקיפה לא קונבנציונלית	تلميحات רמזים		2	13%	0	0%	3	19%	0	0%

أظهرت النتائج الإحصائية للبيانات في الموقف الثاني كما هو وارد في الجدول أعلاه أن المجموعة الإسرائيلية قد استخدمت الاستراتيجيات غير المباشرة بنوعها (عرفيا وخاصة) أكثر من الاستراتيجيات المباشرة، حيث جاءت نسبة استخدامهم للاستراتيجيات المباشرة 13% (بواقع 4 أفراد)، فيما أتت نسبة استخدامهم للاستراتيجيات غير المباشرة 87% (بواقع 26 فرد). كما أظهرت النتائج الإحصائية أن المجموعة المصرية قد استخدمت أيضا الاستراتيجيات غير المباشرة بنوعها (عرفيا وخاصة) أكثر من الاستراتيجيات المباشرة، حيث جاء استخدامها للاستراتيجيات المباشرة بنسبة 40% (بواقع 12 فرد)، فيما أتت نسبة استخدامها للاستراتيجيات غير المباشرة 60% (بواقع 18 أفراد). وهذا يعني أنه لا توجد اختلافات برجماتية جوهرية بين المجموعتين المصرية والإسرائيلية فيما يخص اختيار مستوى المباشرة في إنجاز فعل الطلب الثاني.
أولا: الاستراتيجيات المباشرة للموقف الثاني:

يتضح من النتائج الإحصائية للبيانات لدى المجموعة الإسرائيلية أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات المباشرة كانت 6% (بواقع فرد واحد)، أما الإناث فجاءت النسبة 21% (بواقع 3 أفراد). وفي المقابل سجد من النتائج الإحصائية للبيانات لدى المجموعة المصرية أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات المباشرة كانت 38% (بواقع 6 أفراد)، كما أتت نسبة الإناث في استخدامهم للاستراتيجيات المباشرة 43% (بواقع 6 أفراد). وهذا يعني أن المجموعة المصرية قد استخدمت الاستراتيجيات المباشرة بشكل ملحوظ أكثر من المجموعة الإسرائيلية، وهذا يظهر جليا في تكرار المجموعة المصرية استخدام استراتيجيتي الأوامر والأدائيات.

وفيما يلي بعض الاستجابات التي تمثل الاستراتيجيات المباشرة باللغة العبرية من كلا المجموعتين:
1. المجموعة المصرية:

- بבקשה אני רוצה להשאיל את הסיכום של ההרצאה ממך
- בבקשה חברי אתה יכול לעזור לי? כי אני לא באתי להרצאה. בבקשה תשלח לי סיכום ההרצאה הזאת.
- שלום חברי, הייתה לי בעיה שמנעה ממני לנכוח בהרצאה הקודמת, לכן אני אעריך מאוד אם תשאיל לי את סיכום ההרצאה

- בבקשה אני רוצה ממך טובה, אפשר לעשות אותה בשבילי? אני רוצה ממך כי תקליט לי את ההרצאה היום, בגלל אני במצב על הפנים ולא יכול ללכת לפקולטה היום
2. المجموعة الإسرائيلية:

- היי חגית, רוצה לבקש ממך להעתיק את הסיכום של ההרצאה שפיספסת
- היי, לא הייתי בהרצאה הקודמת. אם יש לך סיכום אשמח שתשלחי לי.

- אם היית בשיעור אשמח לראות את הסיכום שלך
ثانيا: الاستراتيجيات غير المباشرة للموقف الثاني :

يتضح من النتائج الإحصائية للبيانات الواردة في الجدول رقم لدى المجموعة الإسرائيلية أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات غير المباشرة بنوعها (عرفيا وخاصة) جاءت 94% (بواقع 15 فرد)، فيما أتت نسبة الإناث في استخدامهم للاستراتيجيات غير المباشرة 79% (بواقع 11 أفراد). وفي المقابل سنجد أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات غير المباشرة في المجموعة المصرية جاءت 63% (بواقع 10 أفراد)، أما الإناث فكانت النسبة 62% (بواقع 8 أفراد). وهذا يعني أن المجموعة المصرية قد استخدمت الاستراتيجيات غير المباشرة بشكل أقل إلى حد ما من المجموعة الإسرائيلية، وهذا يظهر جليا في تكرار المجموعة الإسرائيلية استخدام إستراتيجية القدرة غير المباشرة عرفيا بشكل ملحوظ. هذا التقارب في النتائج الإحصائية بين المجموعتين يدل على عدم وجود انحراف من قبل دارسي العبرية كلغة ثانية عن معايير اللغة الهدف في تقديم الطلبات، بالإضافة إلى عدم نقلهم السلوك المباشر للغة الأولى عادةً في تقديم الطلبات.

وفيما يلي بعض الاستجابات التي تمثل الاستراتيجيات غير المباشرة باللغة العبرية من كلا المجموعتين:
1. المجموعة المصرية:

- אהובי/ תוכלי להשאיל לי את ההרצאה האחרונה בבקשה?
- שלום חברי איך הולך? בבקשה תוכל לשלוח לי את הסיכום של הרצאה שעברתי? כי לא הייתי זמין לנכוח בה, תודה מראש

- בבקשה אפשר להשאיל לי את הסיכום של ההרצאה שעברתי/ בגלל שלא נכחתי בה.
- בבקשה, אני צריכה עזרה, / יש הרצאה שאני לא נכחתי בה, / אני רוצה את הסיכום שלה, / האם את יכולה לעזור לי? "

2. المجموعة الإسرائيلية:

- היי חבר, / לא הייתי בשיעור אחרון. / אפשר בבקשה סיכום של הרצאה?

- هي،/ تוכלי בבקשה לשלוח לי את סיכום ההרצאה הקודמת? / לצערי לא יכולתי להגיע.
- שלום, / לא הייתי בהרצאה של המרצה השבוע. / את יכולה בבקשה להשאיל לי את הסיכום שלך?
- היי, / יש לך סיכום של ניתוח מדיניות חוץ משבוע שעבר?
اتضح للباحث من الاستجابات الواردة للمجموعتين الإسرائيلية والمصرية فيما يخص الاستراتيجيات غير المباشرة الخاصة أن بعض المشاركين الذكور من كلتا المجموعتين قد لجأوا إلى التعبير عن فعل الطلب باستخدام هذا النوع من الاستراتيجيات، أما المشاركات الإسرائيليات والمصرييات فلم يستخدمنها نهائياً. وفيما يلي بعض الأمثلة على الاستراتيجيات غير المباشرة الخاصة:
4. أني مرغيش מאוד לחוץ שהפסדתי את השיעור ואני לא יודע את התוכן. / האם תוכל לעזור לי? / אני מעריך את טוב לבך.
5. שלום אחי/ אצטרך לסיכום ההרצאה הקודמת/ כי לא יכולתי לנכוח.
نلاحظ في المثال رقم (4) أن أحد متحدثي العبرية كلغة أم من الإسرائيليين قد اعتمد على فكرة التلميح من خلال التعبير (أني مرغيش מאוד לחוץ שהפסדתי את השיעור ואני לא יודע את התוכן. האם תוכל לעזור לי?)؛ حيث قام بالإشارة جزئياً إلى العنصر اللازم لإنجاز الفعل من قبل المتلقي، وهو إقراضه ملخص المحاضرة التي لم يتسنى له حضورها. أما في المثال رقم (5) نجد أن أحد دارسي العبرية كلغة ثانية من المصريين قد اعتمد على فكرة المفاتيح السياقية في قوله (אצטרך לסיכום ההרצאה הקודמת)؛ حيث قام بإعطاء المتلقي مفتاحاً سياقياً، وهو ملخص المحاضرة السابقة، دون الإعراب بشكل واضح وصريح عن مراده، وذلك لتحقيق هدفين، هما: الأول أن يقوم المتلقي بتأويل كلام المتكلم تأويلاً صحيحاً لكي يصل إلى المعنى المقصود، والثاني أن يقلل من درجة الفرض في فعل الطلب.
كما اتضح من الاستجابات الواردة أن كلتا المجموعتين- المصرية والإسرائيلية- قد لجأت في استخدامهما للاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة في الموقف الثاني إلى التقليل من القوة الإنجازية لفعل الطلب المباشر باستخدام مجموعة من الحركات الداعمة، كما هو موضح في الجدول رقم 5:
الجدول رقم 5:

نوع الاستراتيجية	الحركات الداعمة للمجموعة الإسرائيلية	الحركات الداعمة للمجموعة المصرية
مباشرة	8	28
غير مباشرة عرفياً	77	40
غير مباشرة خاصة	5	10
المجموع	90	78

اتضح من النتائج الإحصائية للحركات الداعمة المستخدمة في الاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة لكلا المجموعتين للتعبير عن فعل الطلب في الموقف الثاني أن المجموعة الإسرائيلية قد استخدمت الحركات الداعمة بشكل أكبر من المجموعة المصرية؛ حيث استخدمت (90) حركة داعمة، في حين استخدمت المجموعة المصرية (78) حركة داعمة، وهذا التفاوت يظهر جلياً في عنصرين، هما: صيغ الاستفهام وحوار قصير

مسبق. وربما يرجع ذلك إلى أن طلب استعارة مذكرات شخص ما، وخاصة شخص ليس من الأصدقاء المقربين، يعد أكثر إحراجا من الطلبات الأخرى؛ وهذا يعني أن هناك فرضا من قبل المتكلم (R+) على المتلقي. فهذا يستلزم أن يكون الإسرائيلي أكثر تأدبا في الطلب، وإلا سيتم رفض طلبه بناء على وجود تكافؤ في السلطة وفي المسافة الاجتماعية بينهما.

كما تبين للباحث أن المصريين قد استخدموا الحركات الداعمة في الاستراتيجيات المباشرة لإنجاز فعل الطلب الأول بشكل أكبر من الإسرائيليين للتخفيف من حدة فعل الطلب المباشر، على عكس المجموعة الإسرائيلية التي ركزت على استخدام الحركات الداعمة بشكل أكبر في الاستراتيجيات غير المباشرة. اتضح للباحث أيضا أن المجموعة المصرية قد استخدمت أغلب الحركات الداعمة التي لجأت إليها المجموعة الإسرائيلية، مثل: العلامات التأديبية، والسبب، والأسماء والألقاب، والاعتذار، والملطفات، مما يدل على محاولة دراسي العبرية كلغة ثانية تكرار سلوك اللغة الهدف في تقديم طلباتهم. ومن الأمثلة على ذلك:

اسم الحركة الداعمة	المجموعة الإسرائيلية	المجموعة المصرية
العلامات التأديبية	את יכולה בבקשה להשאיל לי את הסיכום שלך?	תני לי את הסיכום של הרצאה בבקשה בבקשה אני רוצה להשאיל את הסיכום של ההרצאה ממך
المضعفات	אולי אתה יכול לעזור לי؟	אולי אתה יכול לעזור לי בלימודים ותשלח לי את הסיכום
الاستفهام	תוכל לשלוח לי בבקשה סיכום של ההרצאה؟	האם אתה יכול להשאיל לי את סיכום ההרצאה؟
إيداء سبب	פספסתי את ההרצאה הזו... ...לא נכחתי בהרצאה	...בגלל שלא נכחתי ביום זה ...כי אני לא נכחתי בה
حوار قصير مسبق	היי מה נשנע?...	שלום חברי איך הולך?...
الأسماء والألقاب	חבר, ידידי, חגית	אחי, חברי, עיסאם, מונא, אהובי, ידידי
الاعتذار	לצערי לא נכחתי בהרצאה... ...סליחה, ...	תסלח לי... ...סליחה...
التحقق من التوافر	האם סיכמת את השיעור?	אתה נכחתה ההרצאה שעברת?
الملطفات	אני מעריך את טוב לבך, ממש יעזור לי,	אני ממש מעריכה שתעזור לי, אם זה לא מפריע לך

غير أن هناك بعض الحركات الداعمة الأخرى التي استخدمتها المجموعة المصرية في إنجاز فعل الطلب لم تستخدمها المجموعة الإسرائيلية، ومنها: التزام مسبق، مثل: חברי אני רוצה ממך טובה אפשר לעשות אותה

בשבילי? صديقي، أنا أريد خدمة منك. هل يمكنك فعلها من أجلي؟، وبنية الشرط (أم)، مثل: אבקש ממך לצלם את הסיכום אם זה לא מפריע לך أود أن أطلب منك تصوير الملخص لو لن يزعجك هذا الأمر، אני אעריך מאוד אם תשאיל לי את סיכום ההרצאה أكون ممتنا لك لو أقرضتني ملخص المحاضرة. لاحظ الباحث أيضا أن بعض المشاركين من المجموعة الإسرائيلية قد قاموا باستخدام عنصر الألقاب، مثل: (חבר, ידידי/رفיقي, صديقي)، بالإضافة إلى ذكر الأسماء الأولى للمتلقي، مثل: (חגית حجيت). كما أن المجموعة المصرية قد انتهجت النهج ذاته؛ حيث اعتمدت على عنصر الألقاب، مثل: (אחי, חברי, אהובי, ידידי/أخي, رفيقي, حبيبي، صديقي)، وعنصر الأسماء الأولى للمتلقي، مثل: (עיסאם, מונא عصام، منى)، في إنجاز فعل الطلب. وربما يرجع ذلك إلى أن المشاركين عندما كتبوا طلباتهم، كان لديهم صديق أو صديقة حقيقية في الواقع يمثل المتلقي.

كما تبين للباحث اعتماد المصريين والإسرائيليين على استخدام عنصر إبداء أسباب طلب ملخص المحاضرة السابقة في هذا الموقف بشكل واضح. ولكن اتضح من خلال مقارنة الأسباب التي قدمتها كلتا المجموعتين لإنجاز هذا الطلب أن غالبية المشاركين المصريين قاموا بتقديم أسبابا تتعلق بالظروف الصحية والمشكلات الدراسية، مثل: בשבוע שעבר הייתי חולה ואני לא יכולה לבוא להרצאה... لقد كنت مريضا في الأسبوع الماضي، ولم أستطع حضور المحاضرة، ... בגלל אני במצב על הפנים ולא יכול ללכת לפקולטה היום لأنني في حالة لا يرثي لها ولن أستطيع الذهاب إلى الكلية اليوم، في حين أن الإسرائيليين قاموا بتقديم أسبابا غامضة، مثل: לא הייתי בהרצאה הקודמת... لم أحضر المحاضرة السابقة، פספסתי את ההרצאה הזו... فوتت هذه المحاضرة. غير أن إحدى الإسرائيليات قد قامت بتقديم سبب مع ذكر اسم المقرر الدراسي، كما في المثال رقم 6: (לא הייתי בשיעור מדיניות חוץ... لم أكن في محاضرة سياسة خارجية...)، وربما يرجع ذلك إلى أنها عندما كتبت هذا الطلب، قامت باستحضار الموقف ذاته الذي حدث مع صديقة لها في الواقع في هذا المقرر الدراسي.

والجدير بالملاحظة أن أغلب دارسي العبرية كلغة ثانية- سواء الذكور أو الإناث- الذين قاموا باختيار الاستراتيجيات المباشرة للتعبير عن الطلب في هذا الموقف قد اعتمدوا على فكرة الدمج بين بعض الحركات الداعمة، التي يلجأ إليها الإسرائيليون، للتخفيف من درجة الفرض في فعل الطلب، ومن الأمثلة على ذلك:

6. לא הייתי בשיעור מדיניות חוץ, האם סיכמת את השיעור? אני ממש אשמח לקבל סיכום.
لم أكن في محاضرة سياسة خارجية، هل قمت بتلخيصها؟ أنا سأكون ممتنا جدا للحصول على الملخص
7. חברי אתה יכול לעזור לי כי אני לא באתי להרצאה? صديقي، هل تستطيع أن تساعدني لأنني لم أحضر المحاضرة؟

8. אני רוצה ממך טובה אפשר לעשות אותה בשבילי אני רוצה ממך כי תקליט לי את ההרצאה היום בגלל אני במצב על הפנים ולא יכול ללכת לפקולטה היום. أنا أريد منك معروفا. هل يمكن أن تفعله من أجلي؟ أريد منك أن تسجل لي المحاضرة اليوم لأنني في حالة لا يرثي لها ولن أستطيع الذهاب إلى الكلية اليوم. نلاحظ في المثال رقم (6) أن إحدى متحدثي العبرية كلغة أم من الإسرائيليات قد اعتمدت على فكرة الدمج بين بعض الحركات الداعمة عند استخدامها الاستراتيجيات المباشرة للتعبير عن طلبها في هذا الموقف؛ حيث قامت

في هذه الاستجابة على الدمج بين حركتين داعميتين تتمثل في إيراد عنصر التحقق من التوافر مدعوماً بعنصر إبداء السبب، وذلك بهدف التخفيف من درجة الفرض في فعل الطلب. وقد انتهج متحدثي العبرية كلغة ثانية من المصريين النهج ذاته في تقديم طلباتهم، كما في المثالين رقم (7)، (8)؛ حيث قامت الاستجابة رقم (7) على الدمج بين ثلاث حركات داعمة تتمثل في إيراد عنصر التحقق من التوافر مدعوماً بإبداء سبب ومسبوق بحركة داعمة أخرى وهي الألقاب، وأما الاستجابة رقم (8) فقد جاء الطلب فيها مدعوماً بعنصر إبداء السبب ومسبوقاً بعنصر الالتزام المسبق. ويهدف هذا الدمج إلى تحقيق هدفين، هما: الأول؛ التخفيف من وطأة فعل الطلب المباشر من جانب، والثاني؛ أن يكون الطلب أكثر تأدباً، فكلما زادت الحركات الداعمة زادت درجة التأدب. وهذا يدل على محاولة دارسي العبرية كلغة ثانية تكرار سلوك اللغة الهدف في تقديم طلباتهم، وأن لديهم الكفاءة البراجماتية ذاتها التي يمتلكها متحدثي العبرية كلغة أم للتعبير عن طلباتهم.

يتضح مما سبق أن النظام اللغوي الذي استخدمته المجموعتين- المصرية والإسرائيلية- لإنجاز فعل الطلب يعد متشابهاً إلى حد كبير، والذي يشير إلى أن دارسي العبرية كلغة ثانية مجهزين لغوياً بالأنظمة والنماذج اللغوية الصحيحة للاستخدام، وعلى دراية بالطرائق البراجماتية المناسبة لإنجاز الطلبات في اللغة الثانية، وهذا يظهر جلياً في التقارب في مستوى المباشرة في إنجاز فعل الطلب بين المجموعتين، وفي اختيار استراتيجيات الطلب المناسبة في هذا الموقف الاجتماعي.

الموقف الثالث: (بين طالب وأستاذ جامعي)

3م: את/ה סטודנט/ית שמבקש/ת מהפרופסור שלך להאריך את המועד האחרון לסיום פרויקט הבגרות מכיוון שעדיין לא סיימת אותו. איך תבקש/י ממנו? פרופסור, רציתי לבקש דחייה.

3م: انت طالب/ة وتريد/ين أن تطلب/ي من أستاذ المقرر بالجامعة تمديد مدة تسليم البحث (مشروع التخرج) المطلوب لأنك لم تنته منه بعد. ماذا ستقول/ين له؟

نجد المتحاورين، في هذا الموقف، هم الطالب وأستاذه الجامعي، لذا تشير العلاقة إلى أنه ليس هناك تكافؤ في القوة أو السلطة (س+) أو في المسافة الاجتماعية (م+) بينهما، لأن المتلقي هو أستاذ جامعي للمتكلم. أما من حيث ترتيب الفرض، فإن طلب تمديد فترة إنهاء بحث كان من المفترض أن يكون جاهزاً للتقديم بالفعل يعد ذات مرتبة عالية من الفرض (ف+). وبالتالي، يشير الموقف الثالث إلى مجموعة المتغيرات الاجتماعية هذه (س+، م+، ف+). ويوضح الجدول رقم 6 التوزيع التكراري لاستخدام استراتيجيات الطلب من قبل المجموعتين الإسرائيلية والمصرية.

الجدول رقم 6:

متحدث العبرية كلغة ثانية (عبر لغ 2)		متحدث العبرية كلغة أم (عبر لغ 1)		اسم الاستراتيجية		نوع الاستراتيجية	
إناث		ذكور		إناث		ذكور	
عدد	% ن	ع	% ن	ع	% ن	ع	% ن
2	14%	2	13%	0	0	0	0

الأمر لا يورين

استراتيجيات الطلب في ضوء نظرية التأدب اللغوي
دراسة برجماتية على عينة من متحدثي العبرية كلغة أم ولغة ثانية

أدائيات פרפורמטיביים	5	31%	3	21%	3	19%	4	29%
فرض התחייבות	0	0	0	0	0	0	0	0
أخرى	0	0	1	7%	2	13%	0	0
صيغة اقتراحية הצעה	0	0	0	0	0	0	0	0
غير مباشر عرفيا עקיפה	5	31%	5	36%	4	25%	1	7%
القدرية יכולת	6	38%	5	36%	3	19%	5	36%
קונבנציונלית الاذن קשות	0	0	0	0	2	13%	2	14%
غير مباشر خاص עקיפה לא קונבנציונלית	0	0	0	0	2	13%	2	14%
تلميحات רמזים	0	0	0	0	2	13%	2	14%

أظهرت النتائج الإحصائية للبيانات في الموقف الثالث كما هو وارد في الجدول أعلاه أن المجموعة الإسرائيلية، متحدثي العبرية كلغة أم (الذكور والإناث)، قد استخدمت الاستراتيجيات غير المباشرة أكثر من الاستراتيجيات المباشرة، حيث جاءت نسبة استخدامهم للاستراتيجيات المباشرة 30% (بواقع 9 أفراد)، فيما أتت نسبة استخدامهم للاستراتيجيات غير المباشرة 70% (بواقع 21 فرد). كما أظهرت النتائج الإحصائية أن المجموعة المصرية، دارسي اللغة العبرية كلغة ثانية (الذكور والإناث)، قد استخدمت أيضا الاستراتيجيات غير المباشرة بنوعها (عرفيا وخاصة) أكثر من الاستراتيجيات المباشرة، حيث جاء استخدامها للاستراتيجيات المباشرة بنسبة 43% (بواقع 13 أفراد)، فيما أتت نسبة استخدامها للاستراتيجيات غير المباشرة 57% (بواقع 17 أفراد). وهذا يعني أنه ليس هناك اختلافات برجماتية بين المجموعتين المصرية والإسرائيلية فيما يخص اختيار مستوى المباشرة في إنجاز فعل الطلب الثالث.

أولا: الاستراتيجيات المباشرة للموقف الثالث:

يتضح من النتائج الإحصائية للبيانات لدى المجموعة الإسرائيلية أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات المباشرة جاءت 31% (بواقع 5 أفراد)، فيما أتت نسبة الإناث في استخدامهم للاستراتيجيات المباشرة 29% (بواقع 4 أفراد). وفي المقابل سنجد من النتائج الإحصائية للبيانات لدى المجموعة المصرية أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات المباشرة جاءت 44% (بواقع 7 أفراد)، أما الإناث فكانت النسبة 43% (بواقع 6 أفراد). وهذا يعني أن المجموعة المصرية قد استخدمت الاستراتيجيات المباشرة بشكل مساوٍ إلى حد كبير مع المجموعة الإسرائيلية، وهذا يظهر جليا في تقارب النسب بين المجموعتين في استخدام الاستراتيجيات غير المباشرة للتعبير عن فعل الطلب.

وفيما يلي بعض الاستجابات التي تمثل الاستراتيجيات المباشرة باللغة العبرية من كلا المجموعتين:

أولا: المجموعة المصرية:

- נא להאריך קצת את מועד סיום הפרויקט כי לא הספקתי לסיים.

- בבקשה פרופסור, אני מבקשת ממך להאריך את המועד האחרון, כי אני לא סיימתי אותו, ואני רוצה

הזדמנות להגיש אותו בצורה מדהימה ומתאימה "

مجلة البحث العلمي في الآداب (اللغات وآدابها) العدد 7 المجلد 25 2024

- בבקשה אני רוצה להאריך את המועד האחרון לסיום פרויקט הבגרות מכיוון שעדיין לא סיימתי
ثانيا: المجموعة الإسرائيلية:

- שלום אריאל, / לצערי לא הצליח להגיש את העבודה הסמינריונית בלאום ולאומיות במועד. / על כן
אני מבקשת את אישורך להגישה באיחור, בהתאם להנחיות האוניברסיטה לכך.

- פרופסור יקר, / אני פונה אליך בבקשה לקבל הארכה להגשת פרויקט הבגרות / מפני שעדיין לא
סיימתי אותו. אשמח לתשובתך בהקדם.

- שלום פרופסור / אני מבקש לקבל הארכה למועד ההגשה של הפרויקט. / לצערי עדיין לא סיימתי את
כל המשימות שהצבתי לעצמי בתוך הפרויקט.

لاحظ الباحث أن بعض الإسرائيليين والمصريين قد استخدموا استراتيجية أخرى للتعبير عن الطلب المباشرة
غير الاستراتيجيات المباشرة المذكورة؛ حيث قامت إحدى الإسرائيليات باستخدام بنية الشرط في الاستراتيجية
المباشرة في قولها (أشتمم أم تוכל בבקשה לדחות את התאריך של ההגשה, בכדי שאספיק לסיים אكون
ممتنا لو تستطيع تأجيل تاريخ التسليم، حتى يكون لدى وقت كاف للانتهاء منه). وقد انتهج بعض المصريين
النهج ذاته بالاعتماد على بنية الشرط في التعبير عن الطلب، مثل: (אהיה מודה לך מאוד אם תאריך המועד
האחרון שלו سأكون מمتנא لك إذا قمت بتمديد الموعد النهائي للتسليم). وتعد هذه البنية إحدى الوسائل النحوية
التي تهدف إلى إظهار رغبة المتكلم في منح المتلقي السلطة والاختيار من أجل التخفيف من فعل الطلب.
ثانيا: الاستراتيجيات غير المباشرة للموقف الثالث:

يتضح من النتائج الإحصائية للبيانات الواردة في الجدول رقم 6 لدى المجموعة الإسرائيلية أن نسبة استخدام
الذكور للاستراتيجيات غير المباشرة بنوعها (عرفيا وخصوصا) كانت 69% (بواقع 11 فرد)، فيما أنتت نسبة
الإناث في استخدامهم للاستراتيجيات المباشرة 71% (بواقع 10 أفراد). وفي المقابل سنجد أن نسبة استخدام
الذكور للاستراتيجيات غير المباشرة في المجموعة المصرية جاءت 56% (بواقع 9 أفراد)، أما الإناث فكانت
النسبة 57% (بواقع 8 أفراد). وهذا يعني أن المجموعة المصرية قد استخدمت الاستراتيجيات غير المباشرة
بشكل مساوٍ إلى حد كبير مع المجموعة الإسرائيلية، وهذا يظهر جليا في تقارب النسب بين المجموعتين في
استخدام الاستراتيجيات غير المباشرة للتعبير عن فعل الطلب.

كما لاحظ الباحث أن المجموعة المصرية قد قامت بالتنوع في استخدام استراتيجيات الطلب غير المباشرة،
سواء غير المباشرة عرفيا أو الخاصة، في هذا الموقف؛ حيث استخدمت استراتيجيات الطلب غير المباشرة
عرفيا بواقع (13 فرد) واستراتيجيات الطلب غير المباشرة الخاصة بواقع (4 أفراد)، غير أن المجموعة
الإسرائيلية لم تستخدم استراتيجيات الطلب غير المباشرة الخاصة نهائيا في الموقف الثالث، وإنما اعتمدت على
استراتيجيات الطلب غير المباشرة عرفيا فقط بواقع (21 فرد)؛ وربما يرجع ذلك إلى أن المشاركين الإسرائيليين
يرون أن الموقف لا يستدعي أن تكون غامضا بقدر ما يحتاج أن تكون متأدبا في إنجاز الطلب.

وفيما يلي بعض الاستجابات التي تمثل الاستراتيجيات غير المباشرة باللغة العبرية من كلا المجموعتين:
أولا: المجموعة المصرية:

- פרופסור, אנא סלח לי, האם תוכל בבקשה להאריך את המועד האחרון לסיים פרויקט הבגרות כי אני לא סיימתי את זה
- בבקשה פרופסור/ האם יש אפשרות לדחות את המועד האחרון/ כי קשה לי לסיים אותו במועד שכבודך קבעת
- לצערי עד עכשיו לא סיימתי פרויקט הבגרות/ לכן יש מצב להאריך את המועד האחרון שלו .
- סלח לי אדוני אני לא סיימתי את פרויקט הבגרות עדיין.
ثانيا: المجموعة الإسرائيلية:
- שלום איציק, / אני יודע שתאריך ההגשה לעבודה הוא מחר, לצערי עוד לא סיימתי את פרויקט הבגרות. / האם אוכל לקבל בבקשה הארכה?
- שלום רב, / טרם סיימתי את כל הפרויקט וחשוב לי שהוא יושלם באופן ראוי. / האם אפשר לקבל הארכה?
- פנחס מה קורה? / האם אני יכולה לקבל עוד זמן לסיים את הפרויקט? / עדיין לא סיימתי אותו.
- אני מאוד מאוד משתדל לעמוד בזמנים, ולא מצליח תמיד, הלחץ הורג אותי. / האם אתה מסכים להאריך לי את הזמן?
- نلاحظ من الاستجابات الواردة أن كلتا المجموعتين- المصرية والإسرائيلية- قد لجأتا في استخدامهما للاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة في الموقف الثالث إلى التقليل من القوة الإنجازية لفعل الطلب المباشر باستخدام مجموعة من الحركات الداعمة، كما هو موضح في الجدول رقم7:

نوع الاستراتيجية	الحركات الداعمة للمجموعة الإسرائيلية	الحركات الداعمة للمجموعة المصرية
مباشرة	23	34
غير المباشرة عرفيا	84	41
غير المباشرة خاصة	0	8
المجموع	107	83

اتضح من النتائج الإحصائية للحركات الداعمة المستخدمة في الاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة لكلا المجموعتين للتعبير عن فعل الطلب في الموقف الثالث أن المجموعة الإسرائيلية قد استخدمت الحركات الداعمة بشكل أكبر من المجموعة المصرية؛ حيث استخدمت (107) حركة داعمة، في حين استخدمت المجموعة المصرية (83) حركة داعمة لإنجاز فعل الطلب. وربما يرجع ذلك إلى أن طلب تأجيل تسليم بحث التخرج فيه درجة عالية من الفرض؛ لأن هناك عدم تكافؤ في السلطة وفي المسافة الاجتماعية بين الطالب والأستاذ الجامعي. كما تبين للباحث أن المصريين قد استخدموا الحركات الداعمة في الاستراتيجيات المباشرة لإنجاز فعل الطلب الثالث بشكل أكبر من الإسرائيليين للتخفيف من حدة فعل الطلب المباشر، على عكس المجموعة الإسرائيلية التي ركزت على استخدام الحركات الداعمة بشكل أكبر في الاستراتيجيات غير المباشرة.

اتضح للباحث أيضاً أن المجموعة المصرية قد استخدمت جميع الحركات الداعمة التي لجأت إليها المجموعة الإسرائيلية، مثل: العلامات التأديبية، والسبب، وحوار قصير، والأسماء والألقاب، والاعتذار، مما يدل على محاولة دارسي العبرية كلغة ثانية تكرار سلوك اللغة الهدف في تقديم طلباتهم. ومن الأمثلة على ذلك:

اسم الحركة	المجموعة الإسرائيلية	المجموعة المصرية
العلامات التأديبية	أשמح אם תוכל בבקשה לדחות את התאריך של ההגשה	בבקשה אני רוצה להשאיל את הסיכום של ההרצאה ממך
الاستفهام	האם ניתן לקבל הארכה לפרויקט עד יום שני?	אפשר להאריך את מועד אחרון לסיים את פרויקט הבגרות שלי?
بنية الشرط	אם אקבל הארכה אוכל לסיים אותו ולהגיש פרויקט ראוי	...אני מבטיח לך שאם תאריך את המועד האחרון קצת הפרויקט יסתיים באיכות גבוהה מאוד
إبداء سبب	...מפני שעדיין לא סיימתי אותו، ...מכיוון שלא הצלחתי לסיים עדיין	...מכיוון שעדיין לא סיימתי אותו ...בגלל היה לי תנאים קשים בתקופה העברה
حوار قصير مسبق	שלום פרופסור יצחק, אני סטודנטית לקורס שאתה מעביר... היי, מה קורה?	שלום כבוד הפרופסור, שלום ד"ר ,
الأسماء والألقاب	פרופסור יקר , אריאל, איציק, פנחס , יצחק	אדוני, פרופסורי היקר, כבוד הפרופסור, דוקטור.
الاعتذار	לצערי לא אצליח להגיש את העבודה... לצערי עוד לא סיימתי את פרויקט הבגרות.	סליחה פרופסור אני לא סיימתי את הפרויקט שלי לצערי עד עכשיו לא סיימתי פרויקט הבגרות.
الملطقات	אני אודה לך	אני ממש מודה מאוד על ההבנה שלך ועל התמיכה

غير أن هناك بعض الحركات الداعمة الأخرى التي استخدمتها المجموعة المصرية في إنجاز فعل الطلب لم تستخدمها المجموعة الإسرائيلية، ومنها: المضعفات، مثل: أول تأריך لنو את המועד האחרון של הפרויקט، אני מבקש ממך להאריך קצת את המועד האחרון לربما تمدد לنا המועד النهائي للمشروع، إنني أطلب منك تمديد המועד النهائي قليلاً، والتحقق من التوافر، مثل: אני רק רוצה שבוע אחד. אתה מסכים דוקטור? إنني أريد أسبوعاً واحداً فقط. هل أنت موافق يا دكتور?

كما تبين للباحث أن أغلب دارسي العبرية كلغة ثانية، سواء الذكور أو الإناث الذين قاموا باختيار الاستراتيجيات المباشرة للتعبير عن الطلب في هذا الموقف، قد اعتمدوا على فكرة الدمج بين بعض الحركات الداعمة، التي يلجأ إليها الإسرائيليون، للتخفيف من درجة الفرض في فعل الطلب، كما في الأمثلة الآتية:

9. أدوني הפרופסור, שלום רב ברצוני לבקש דחייה למועד הגשת הפרויקט השנתי וזאת עקב עומס כולל של שאר המקצועות. לצערי עקב כך, לא הצלחתי עדיין לסיים את הפרויקט.

סידי البروفيسور, مرحبا, أود أن أطلب تأجيل موعد تقديم المشروع السنوي بسبب عبء المواد الأخرى. وللأسف, وبسبب هذا, لم أتمكن من الانتهاء من المشروع حتى الآن.

10. פרופסור, אני מבקשת להאריך את המועד האחרון של הפרויקט. לצערי זה לקח יותר זמן ממה שחשבתי. האם אתה יכול לתת לי אפשרות לסיים את הפרויקט?

بروفيسور, أود تمديد الموعد النهائي للمشروع. للأسف لقد استغرق الأمر وقتاً أطول مما كنت أعتقد. هل يمكنك أن تعطيني فرصة لإنهاء المشروع؟

11. שלום פרופסורי היקר, מאחל שאתה מסתדר, אני בטוח שכבודך כמו שלימדת אותנו מעדיף את האיכות יותר מהמהירות, לכן אני לא סיימתי ת'פרויקט שלי עד עכשיו כי עודני מחפש אמצעים שתשפר את האיכות, אהיה מודה לך מאוד אם תאריך המועד האחרון שלו.

مرحبا أستاذي العزيز, أتمنى أن تكون بخير، أنا على يقين أنه كما علمتنا سيادتكم، تفضل الجودة على السرعة، ولهذا لم أنهي مشروعي إلى الآن، لأنني مازلت أبحث عن طرائق لتحسين الجودة، وسأكون ممتنا للغاية إذا قمت بتمديد الموعد النهائي لتسليم البحث.

12. סליחה פרופסור, אני מבקשת ממך להאריך את המועד האחרון לסיום פרויקט הבגרות מכיוון שעדיין לא סיימתי אותו. כי יש לי עוד מספר נושאים להשלים ואני מאמינה שההארכה תאפשר לי להגיש אותו באיכות טובה יותר. אני ממש מודה מאוד על ההבנה שלך ועל התמיכה.

أسف يا أستاذي، أود أن أطلب منك تمديد الموعد النهائي لإنهاء مشروع التخرج لأنني لم أنهيه بعد، لأنه ما زال هناك العديد من الموضوعات التي عليّ أن أكملها وأعتقد أن المد سيتيح لي فرصة تقديمه بجودة أفضل. أنا أقدر حقاً تفهمك ودعمك.

نلاحظ في المثال رقم (9) أن إحدى متحدثي العبرية كلغة أم من الإناث الإسرائيليات قد اعتمدت أيضاً على فكرة الدمج بين بعض الحركات الداعمة عند استخدامها الاستراتيجيات المباشرة للتعبير عن طلبها في هذا الموقف؛ حيث قامت في هذه الاستجابة على الدمج بين ثلاث حركات داعمة تتمثل في إيراد الطلب المباشر مدعوماً بثلاث عناصر، هم إبداء السبب، والاعتذار، ومسبوقاً بحركة داعمة أخرى وهي حوار قصير مسبق، وأما الاستجابة رقم (10) فقد تم الدمج فيها بين ثلاث حركات داعمة تتمثل في إيراد الطلب المباشر مدعوماً بعنصري الاعتذار وصيغة الاستفهام النحوية، ومسبوقاً بحركة داعمة أخرى وهي الأسماء والألقاب، وذلك بهدف التخفيف من درجة الفرض في فعل الطلب. وقد انتهج متحدثي العبرية كلغة ثانية- المجموعة المصرية- النهج ذاته في تقديم طلباتهم، كما في المثالين رقم (11)، (12)؛ حيث تم الدمج في الاستجابة رقم (11) بين ثلاث حركات داعمة تتمثل في إيراد الطلب المباشر في شكل بنية الشرط الداخلية مدعوماً بعنصر إبداء السبب،

ومسبوقة بحركة داعمة أخرى وهي عنصر حوار قصير مسبق، وأما الاستجابة رقم (12) فقد تم الدمج فيها بين ثلاث حركات داعمة تتمثل في إيراد الطلب المباشر مدعوما بثلاثة عناصر، هم إبداء السبب، والملطفات، ومسبوقة بحركة داعمة أخرى وهي الاعتذار، وذلك بهدف التخفيف من درجة الفرض في فعل الطلب. وهذا يدل على أن دارسي العبرية كلغة ثانية لديهم الكفاءة البراجماتية ذاتها التي يمتلكها متحدثي العبرية كلغة أم للتعبير عن طلباتهم.

والملاحظ هنا أن المجموعة المصرية قد استخدمت الاستراتيجيات المباشرة بشكل أكبر من المجموعة الإسرائيلية على الرغم من أن المتلقي في هذا الموقف هو الأستاذ الجامعي، أي يتمتع بسلطة على المتكلم، وهذا ليس بسبب أنهم غير مهذبون مع أساتذتهم، وإنما يرجع ذلك إلى أن المصريين يميلون إلى جعل طلباتهم ونواياهم واضحة من ناحية، ومن ناحية أخرى محاولتهم إظهار الحاجة الملحة لطلباتهم إلى المتلقي، وهو الأستاذ الجامعي، وما يدعم هذا الأمر اعتماد المصريين على استخدام عدد كبير من الحركات الداعمة سواء قبل أو بعد فعل الطلب لكسب تعاطف المتلقي. وهذا يتضح بشكل جلي عندما استخدم المصريون عدة عناصر لغوية كعنصر الألقاب في مخاطبتهم لأساتذتهم، مثل: (أدוני سيدي، פרופסורי היקר أستاذي الفاضل، הפרופסור שלי أستاذي)، وعنصري تقديم الأعدار وأسباب تأخرهم في تسليم البحث المطلوب، مثل: (أدוני לצערי אני מרגיש שאני לא אצליח בפרויקט הבגרות יש אפשריות אדוני להאריך את הפרויקט הזה לכמה חודשים? سيدي، للأسف أشعر أنني لن أنجح في (تسليم) مشروع التخرج، فهل هناك إمكانية يا سيدي لتمديد هذا المشروع لبضعة أشهر؟، שלום ד"ר שליחה טרם סיימתי/ אתה תוכל להאריך את המועד בבקשה/ אני באמת מתנצל אבל היה הרבה מידע ורצייתי לחפש את כולם שליחה על בקשה כזאת מרחה דكتور آسف لأنني لم أنتهي بعد. هل يمكنك تمديد الموعد النهائي، من فضلك؟ أنا أعتذر حقا، ولكن كان هناك الكثير من المعلومات وأردت البحث عنها جميعا. آسف لمثل هذا الطلب). وقد تبين للباحث من مقارنة الأعدار التي قدمتها المجموعتين أمرين: الأول؛ أن المجموعة الإسرائيلية قد استخدمت صيغة واحدة من صيغ الاعتذار في هذا الموقف، وهو (لצעري... للأسف)، أما المجموعة المصرية فقد استخدمت صيغا مختلفة من الاعتذار، مثل: (سליחה... آسف، לצערי... للأسف، אני באמת מתנצל... أنا أعتذر حقا، אנא סלח לי...سامحني من فضلك)، والثاني؛ أن المصريين عادة ما يقدمون أعدارا وأسبابا تتعلق بالظروف الشخصية والعائلية، مثل: (سליחה פרופסור אני לא סיימתי את הפרויקט שלי בגלל היה לי תנאים קשים בתקופה העברה آسف يا أستاذي لأنني لم أنهى مشروعني بسبب مروري بظروف صعبة في الفترة السابقة،... כי היה לי צרה בבית שלי ולא יכולתי לסיים אותו لأنني مررت بضائقة في بيتي ولم أستطع إنهاءه)، في حين أن الإسرائيليين يقدمون أعدارا غامضة دون إبداء أسباب، مثل: (שלום אריאל, לצערי לא אצליח להגיש את העבודה הסמינריונית בלאום ולאומיות במועד... מרחה אריئيل, للأسف لن أتمكن من تقديم العمل في الندوة المنعقدة حول الجنسية والقومية في الوقت المحدد، פרופסור, אני מבקשת להאריך את המועד האחרון של הפרויקט. לצערי זה לקח יותר זמן ממה שחשבתי אستاذي، أود أن أطلب منك تمديد الموعد النهائي للمشروع. للأسف، لقد استغرق الأمر وقتا أطول مما كنت أعتقد)، وربما يرجع ذلك إلى أن المجموعة المصرية حاولت بهذه الوسائل المختلفة التأثير على

المتلقي (الأستاذ الجامعي) وكسب تعاطفه لقبول فعل الطلب، أما المجموعة الإسرائيلية فتزى أنه لا يستلزم تقديم أسبابا تتعلق بحياة الفرد الشخصية.

بالإضافة إلى ذلك، أظهرت النتائج أن المجموعة الإسرائيلية قد استخدمت العناصر الداعمة ذاتها، التي استخدمتها المجموعة المصرية، ولكن مع وجود بعض الاختلافات الثقافية بينهما؛ حيث أن بعض الإسرائيليين على سبيل المثال قد أوردوا الاسم الأول للأستاذ الجامعي دون لقب عند إنجاز فعل الطلب، مثل: (אריאל، שלום איציק، שלום יצחק، פנחס מה קורה؟ أريئيل، مرحبا إيتسيك، مرحبا يتسحاق، بنحاس كيف حالك؟)، وهذا أمر طبيعي في الثقافة الإسرائيلية، على عكس الثقافة المصرية؛ حيث لا يستطيع الطالب المصري ذكر اسم أستاذه الجامعي دون لقبه، لأن هذا الأمر يعد في الثقافة المصرية دلالة على عدم التقدير والاحترام للأستاذ الجامعي.

يتضح مما سبق أن النظام اللغوي الذي استخدمته المجموعتين- المصرية والإسرائيلية- لإنجاز فعل الطلب يعد متشابهًا إلى حد كبير، والذي يشير إلى أن دراسي العبرية كلغة ثانية مجهزين لغويا بالأنظمة والنماذج اللغوية الصحيحة للاستخدام، وعلى دراية بالطرائق البراجماتية المناسبة لإنجاز الطلبات في اللغة الثانية، وهذا يظهر جليا في التقارب في مستوى المباشرة في إنجاز فعل الطلب بين المجموعتين، وفي اختيار استراتيجيات الطلب المناسبة في هذا الموقف الاجتماعي.

الموقف الرابع : (بين شخص وصديقه)

4م: את/ה מבקש/ת מחבר/ה קרוב/ה שלך להלוות לך 200 שקלים. איך תבקש/י ממנו?

4م: انت تطلب/ين من صديقك/صديقتك المقرب/ة إقراضك مبلغ من المال يقدر بـ 200 شيكل. كيف ستطلب/ين منه/ا؟

نجد أن طرفي الحوار في هذا الموقف، هم أصدقاء مقربون، مما يعني عدم وجود سلطة عالية أو مسافة بينهما (س،-م). والفعل المطلوب هو رغبة المتكلم في اقتراض مبلغ من المال من المتلقي يُقدر بـ 200 شيكل إسرائيلي أي ما يعادل حوالي 1500 جنيهاً مصرياً تقريباً. فعلى الرغم من أن هذا قد لا يبدو كثيرًا، إلا أن هذا السياق يتضمن درجة عالية من الفرض بسبب الإحراج الذي قد يسببه هذا الطلب لكل من المتكلم والمتلقي. وبالتالي، يشير هذا الموقف إلى مجموعة المتغيرات الاجتماعية هذه (س،-م، ر+). ويوضح الجدول رقم 8 التوزيع التكراري رقم 8 لاستخدام استراتيجية الطلب من قبل المجموعتين الإسرائيلية والمصرية.

الجدول رقم 8:

نوع الاستراتيجية	اسم الاستراتيجية	متحدث العبرية كلغة أم (عبر لغ 1)				متحدث العبرية كلغة ثانية (عبر لغ 2)			
		ذكور		إناث		ذكور		إناث	
		ع	ن %	ع	ن %	ع	ن %	ع	ن %
مباشرة ישירה	الأمر ציוויים	1	6%	0	0%	2	13%	3	21%
	أدائيات פרוורמטיביים	3	19%	1	7%	1	6%	2	15%
	فرض התחייבות	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%

استراتيجيات الطلب في ضوء نظرية التأدب اللغوي
دراسة برجماتية على عينة من متحدثي العبرية كلغة أم ولغة ثانية

أخرى	0	0	0	0	0	0	0	0
صيغة اقتراحية הצעה	0	0	0	0	0	0	0	0
القدرة יכולת	11	9	65%	4	25%	3	21%	0
الاذن רשות	1	3	21%	3	19%	2	15%	0
تلميحات רמזים	0	1	7%	5	31%	3	21%	0
غير مباشر خاص עקיפה לא קונבנציונלית	0	0	0	0	0	0	0	0

أظهرت النتائج الإحصائية للبيانات في الموقف الرابع كما هو وارد في الجدول أعلاه أن المجموعة الإسرائيلية قد استخدمت الاستراتيجيات غير المباشرة بنوعها (عرفيا وخاصة) أكثر من الاستراتيجيات المباشرة؛ حيث جاءت نسبة استخدامهم للاستراتيجيات المباشرة 17% (بواقع 5 أفراد)، فيما أنت نسبة استخدامهم للاستراتيجيات غير المباشرة 83% (بواقع 25 فرد). كما أظهرت النتائج الإحصائية أن المجموعة المصرية قد استخدمت أيضا الاستراتيجيات غير المباشرة بنوعها (عرفيا وخاصة) أكثر من الاستراتيجيات المباشرة، حيث جاء استخدامها للاستراتيجيات المباشرة بنسبة 27% (بواقع 8 أفراد)، فيما أنت نسبة استخدامها للاستراتيجيات غير المباشرة 67% (بواقع 20 فرد). وتعد هذه النتائج متقاربة إلى حد كبير، مما يدل على عدم وجود اختلافات برجماتية بين المجموعتين المصرية والإسرائيلية فيما يخص اختيار مستوى المباشرة في إنجاز فعل الطلب الرابع.

أولا: الاستراتيجيات المباشرة للموقف الرابع:

يتضح من النتائج الإحصائية للبيانات لدى المجموعة الإسرائيلية أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات المباشرة كانت 25% (بواقع 4 أفراد)، فيما أنت نسبة الإناث في استخدامهم للاستراتيجيات المباشرة 8% (بواقع فرد واحد). وفي المقابل سجد من النتائج الإحصائية للبيانات لدى المجموعة المصرية أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات المباشرة جاءت 19% (بواقع 3 أفراد)، أما الإناث فكانت النسبة 36% (بواقع 5 أفراد). وهذا يعني أن المجموعة المصرية قد استخدمت الاستراتيجيات المباشرة بشكل أكبر قليلا من المجموعة الإسرائيلية، وهذا يظهر جليا في تكرار المجموعة المصرية استخدام استراتيجية الأوامر المباشرة. كما لاحظ الباحث، بناء على هذه النسب المئوية في الاستراتيجيات المباشرة، أن هناك اختلافات بين الإناث من كلا المجموعتين من حيث استخدام الاستراتيجية؛ حيث أن المصريات قد استخدمن الاستراتيجيات المباشرة بشكل أكبر من الإسرائيليات.

وفيما يلي بعض الاستجابات التي تمثل الاستراتيجيات المباشرة باللغة العبرية من كلا المجموعتين:
أولا: المجموعة المصرية:

- תן לי 200 שקלים כרגע , ואחזר את זה בעוד שבועיים .

- ידידתי, אני צריכה ממך טובה, להלוות לי 200 שקל...

- אחמד, ארצה ממך משהו 200 ש"ח / כי אני במצוקה קשה ואחזיר לך מיד בחודשים הקרובים

ثانيا: المجموعة الإسرائيلية:

- تלווה לי בבקשה 200 שקלים/ ואני אחזיר לך בקרוב.
- היי אורה, / לצערי אני נאלצת לבקש ממך עזרה/ ומבקשת להלוות לי 200 שקלים.
- היי אחי מה הולך?/ אני צריך בבקשה שתלווה לי 200 ש"ח/ ואחזיר לך.

ثانيا: الاستراتيجيات غير المباشرة للموقف الرابع :

يتضح من النتائج الإحصائية للبيانات الواردة في الجدول رقم 8 لدى المجموعة الإسرائيلية أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات غير المباشرة بنوعها (عرفيا وخاصة) كانت 75% (بواقع 12 فرد)، فيما أنت نسبة الإناث في استخدامهم للاستراتيجيات غير المباشرة 86% (بواقع 12 فرد). وفي المقابل سنجد أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات غير المباشرة في المجموعة المصرية جاءت 81% (بواقع 13 فرد)، أما الإناث فكانت النسبة 69% (بواقع 9 أفراد). وهذا يعني أن المجموعة المصرية قد استخدمت الاستراتيجيات غير المباشرة بشكل مساوٍ تقريبا للمجموعة الإسرائيلية، وهذا يظهر جليا في تقارب النسب بين المجموعتين في استخدام الاستراتيجيات غير المباشرة للتعبير عن فعل الطلب.

كما لاحظ الباحث أن المجموعة المصرية قد قامت بالتنوع في استخدام استراتيجيات الطلب غير المباشرة، سواء غير المباشرة عرفيا أو الخاصة، في هذا الموقف؛ حيث استخدمت استراتيجيات الطلب غير المباشرة عرفيا بواقع (12 فرد) واستراتيجيات الطلب غير المباشرة الخاصة بواقع (8 أفراد)، في حين أن المجموعة الإسرائيلية لم تستخدم استراتيجيات الطلب غير المباشرة الخاصة إلا مرة واحدة فقط، وإنما اعتمدت على استراتيجيات الطلب غير المباشرة عرفيا فقط بواقع (24 فرد)؛ وربما يرجع ذلك إلى أن المشاركين الإسرائيليين يرون أن الموقف لا يستدعي أن تكون غامضا بقدر ما يحتاج أن تكون متادبا في إنجاز الطلب، وذلك لأن هناك تقارب اجتماعي، مما يعني عدم وجود سلطة عالية أو مسافة بين طرفي الحوار. أما المشاركون المصريون فيرون أن إنجاز فعل طلب الاقتراض يتضمن درجة عالية من الفرض بسبب الإحراج الذي قد يسببه للمتكلم، ولذلك ينبغي استخدام استراتيجيات الطلب غير المباشرة الخاصة في حفظ وجه المتلقي السلبي في حق عدم الفرض عليه.

وفيما يلي بعض الاستجابات التي تمثل الاستراتيجيات غير المباشرة باللغة العبرية من كلا المجموعتين:
أولا: المجموعة المصرية:

- אני בבעיה גדולה אתה יכול להלוות לי 500 ₪?
 - סליחה, האם יש לך אפשרות להלוות לי 200 ש"ח? אני ממש מעריכה את זה
 - בבקשה חברי / יש לי בעיה גדולה ואני רוצה 200 שקל לפתר את הבעיה.
- ثانيا: المجموعة الإسرائيلية:
- היי אחי, / יש מצב אתה מלווה לי 200 שקל?/ נתקעתי בלי מזומן .
 - אהובה, מה שלומך?/ אני חייבת טובה ענקית. / את יכולה בבקשה להלוות לי 200שח?/ אני אחזיר לך הכי מהר שאני יכולה.
 - היי, / יש לך 200 שקל, / אחזיר לך ברגע שיהיה לי.

نلاحظ من الاستجابات الواردة أن كلا المجموعتين- المصرية والإسرائيلية- قد لجأتا في استخدامهما للاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة في الموقف الرابع إلى التقليل من القوة الإنجازية لفعل الطلب المباشر باستخدام مجموعة من الحركات الداعمة، كما هو موضح في الجدول رقم9:

نوع الاستراتيجية	الحركات الداعمة للمجموعة الإسرائيلية	الحركات الداعمة للمجموعة المصرية
مباشرة	15	19
غير المباشرة عرفيا	67	36
غير المباشرة خاصة	3	19
المجموع	85	74

اتضح من النتائج الإحصائية للحركات الداعمة المستخدمة في الاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة لكلا المجموعتين للتعبير عن فعل الطلب في الموقف الرابع أن المجموعة الإسرائيلية قد استخدمت الحركات الداعمة بشكل أكبر من المجموعة المصرية؛ حيث استخدمت (85) حركة داعمة، في حين استخدمت المجموعة المصرية (74) حركة داعمة لإنجاز فعل الطلب. وربما يرجع ذلك إلى أن طلب اقتراض المال فيه درجة عالية من الفرض؛ وهذا يظهر جليا في استخدام المصريين والإسرائيليين الحركات الداعمة في الاستراتيجيات المباشرة بشكل مساو تقريبا للتخفيف من حدة فعل الطلب المباشر. أما بالنسبة للاستراتيجيات غير المباشرة عرفيا، فقد استخدمت المجموعة الإسرائيلية الحركات الداعمة بشكل أكبر من المجموعة المصرية. كما لاحظ الباحث أن المجموعة المصرية قد استخدمت أغلب الحركات الداعمة التي لجأت إليها المجموعة الإسرائيلية، مثل: العلامات التأديبية، والسبب، وحوار قصير، والأسماء والألقاب، والاعتذار، مما يدل على محاولة دارسي العبرية كلغة ثانية تكرار سلوك اللغة الهدف في تقديم طلباتهم. ومن الأمثلة على ذلك:

اسم الحركة الداعمة	المجموعة الإسرائيلية	المجموعة المصرية
العلامات التأديبية	תוכל בבקשה להשאיל לי 200 שקלים?	לתת לי 200 שח בבקשה.
الاستفهام	את יכולה להלוות לי 200 שקל?	אפשר להלוות לי 200 שקל בבקשה?
إيداء سبب	אני במצב כלכלי קצת מסובך אני קצת תקוע בלי כסף אני לא במצב כלכלי כל כך טוב...	...כי אני במצוקה קשה. ... אני בבעיה גדולה ...אנחנו בסוף החודש חברתי ואין לי כסף.
حوار قصير مسبق	היי, מה קורה אחי? אהובה, מה שלומך?	שלום חברי, מה קורה? שלום אחי, יש לי דייט אבל אין לי כסף

الأسماء والألقاب	حבר، אחשלי، וואי אחי، אהובה	אחי، ידידתי، חברי، עיסאם، ידידי، חברתי
الاعتذار	לצערי אני נאלצת לבקש ממך עזרה	לצערי ישלי משבר כלכלי בימים האלה אני מצטער שאני מבקש ממך דבר כזה،
التحقق من التوافر	יש לך 200 שקל?	יש לך עוד כסף?
التزام مسبق	אני חייבת טובה ענקית	אני רוצה טובה ממך
مخفف الفرض	ואני אחזיר לך בקרוב אני אחזיר לך אחר כך, אל תדאג	אחזיר לך בעוד יומיים، מבטיח שאני אחזיר לך אותו בקרוב
الملطفات	אני אוהב אותך אחי אתה מציל לי את החיים אני מאוד מעריך את טוב לבך	אני ממש מעריכה את זה.

كما تبين للباحث أن إحدى الإناث في المجموعة المصرية اللائي قمن باختيار الاستراتيجيات المباشرة للتعبير عن الطلب في هذا الموقف قد اعتمدت على فكرة الدمج بين بعض الحركات الداعمة، التي لجأت إليها إحدى الإسرائيليات، للتخفيف من درجة الفرض في فعل الطلب، وفيما يلي بعض الأمثلة على فكرة الدمج بين الحركات الداعمة:

13. היי אורה, לצערי אני נאלצת לבקש ממך עזרה ומבקשת להלוות לי 200 שקלים.
14. חברי, לצערי ישלי משבר כלכלי בימים האלה, אם אתה יכול לעזור לי, אני רוצה ממך להלוות לי כ 500 שקלים עד שאני אפתר את הבעיה שלי.

نلاحظ في المثال رقم (13) أن إحدى متحدثي العبرية كلغة أم من الإسرائيليات قد اعتمدت على فكرة الدمج بين بعض الحركات الداعمة عند استخدامها الاستراتيجيات المباشرة للتعبير عن طلبها في هذا الموقف؛ حيث قامت في هذه الاستجابة على الدمج بين ثلاث حركات داعمة، هم: عنصر حوار قصير مسبق مصحوبا بعنصر الأسماء والألقاب ومتبوعا بعنصر الاعتذار، وذلك بهدف التخفيف من درجة الفرض في فعل الطلب. كما قامت إحدى دارسي العبرية كلغة ثانية من المصريات في المثال رقم (14) بالدمج بين ثلاث حركات داعمة تتمثل في إيراد الطلب المباشر مدعوما بعنصري الاعتذار، والتحقق من التوافر، ومسبوفا بحركة داعمة أخرى وهي الأسماء والألقاب.

بالإضافة إلى ذلك، لاحظ الباحث أن بعض المشاركين من الذكور في المجموعة المصرية قد قاموا بذكر الأسماء الأولى للمتلقي، مثل: (אחמד، עיסאם أحمد، عصام،...) كما فعلن بعض المشاركات من الإناث في المجموعة الإسرائيلية، مثل: (אורה أورا)، وربما يرجع ذلك إلى أنهم عندما كتبوا طلباتهم، كان لديهم صديق أو صديقة حقيقية في الواقع يمثل المتلقي.

والجدير بالذكر أن بعض المشاركين المصريين من الذكور والإناث قد رفضوا إنجاز هذا الطلب، من منطلق أنه أمر محرج للغاية طلب مال من شخص ما، حتى وإن كان من الأصدقاء المقربين، مما يجعلهم من المستحيل

أن يقْدَموا على إنجاز طلب كهذا، مثل: (أني لأ حושب שהייתי עושה את זה לא أعتقد أنني سأفعل ذلك، האמת היא שאני לא אוהב ללוות כסף מאף אחד, אני חושב שזה יהיה לי יותר קשה, אני לא الحقيقة أنني لا أحب اقتراض المال من أي أحد، لذا أعتقد أن هذا الأمر سيكون صعبا للغاية بالنسبة لي، فلن أفعل). في حين أنه لم يرفض أي مشارك من المجموعة الإسرائيلية إنجاز فعل طلب الاقتراض. وهذا يدل على أن المشاركين المصريين قد قاموا بتصنيف فرض هذا الطلب أعلى من المشاركين الإسرائيليين. وبالتالي يشير هذا الرفض إلى محاولة المصريين حفظ وجه المتلقي السلبي في حق عدم الفرض عليه، مما يدل على أن الشعب المصري يضع وزناً أكبر على الوجه السلبي أكثر من الوجه الإيجابي.

يتضح مما سبق أن النظام اللغوي الذي استخدمته المجموعتين- المصرية والإسرائيلية- لإنجاز فعل الطلب يعد متشابهاً إلى حد كبير، والذي يشير إلى أن دراسي العبرية كلغة ثانية مجهزين لغويا بالأنظمة والنماذج اللغوية الصحيحة للاستخدام، وعلى دراية بالطرائق البراجماتية المناسبة لإنجاز الطلبات في اللغة الثانية. وهذا يظهر جلياً في اعتماد المجموعتين على التنوع في استخدام الاستراتيجيات المختلفة. غير أن الباحث لاحظ أن هناك عدم تكافؤ في النسب المئوية فيما يخص مستوى المباشرة في إنجاز فعل الطلب بين المجموعتين؛ حيث أن الإسرائيليين اعتمدوا في إنجاز فعل طلب اقتراض المال على استراتيجية القدرة غير المباشرة عرفياً، في حين أن المصريين قد فضلوا استخدام الاستراتيجية غير المباشرة الخاصة التي تحمل تلميحات في طياتها عن تلك الاستراتيجيات غير المباشرة عرفياً التي استخدمها الإسرائيليين، وذلك بهدف حفظ وجه المتلقي السلبي في هذا الموقف الذي يتضمن درجة عالية من الفرض.

الموقف الخامس: (بين مرشح للوظيفة ومدير في الشركة)

5: את/ה בראיון למשרה בחברה גדולה שאת/ה מגיש/ה, ואת/ה צריך/ה עט כדי למלא את המידע הנדרש כדי להגיש למשרה זו. אז את/ה מבקש עט מהמראיין שעשוי להיות המנהל שלך. איך תבקש/י ממנו?

5: تخيل/ي أنك في مقابلة شخصية لوظيفة تتقدم/ين لها، وتحتاج/ين قلماً لكي تملأ/ي البيانات المطلوبة للتقديم لهذه الوظيفة. فتطلب/ين من المحاور الذي سيصبح مديرك. كيف ستطلب/ين منه؟

وجد المتحاورين غرباء، في هذا الموقف، هما: المتقدم للوظيفة والمدير المحاور، مما يعني أن هناك مسافة كبيرة بينهما (+م). كما أن المتلقي يمتلك سلطة على المتكلم (+س). أما من حيث ترتيب الفرض، فإن طلب توفير قلم للمتكلم ليس جزءاً من وظيفة المتلقي؛ وبالتالي فإن هذا الطلب فيه فرضاً كبيراً على المتلقي (+ف). وبالتالي، يشير الوضع 6 إلى مجموعات المتغيرات الاجتماعية هذه (+م، +ف). ويوضح الجدول رقم 10 التوزيع التكراري لاستخدام استراتيجية الطلب من قبل المجموعتين الإسرائيلية والمصرية.

الجدول رقم 10:

متحدث العبرية كلغة ثانية (عبر لغ 2)		متحدث العبرية كلغة أم (عبر لغ 1)		اسم الاستراتيجية		نوع الاستراتيجية	
				ذكور		إناث	
ع	ن %	ع	ن %	ع	ن %	ع	ن %

استراتيجيات الطلب في ضوء نظرية التأدب اللغوي
دراسة برامجتية على عينة من متحدثي العبرية كلغة أم ولغة ثانية

7%	1	6%	1	0	0	0	0	الأمر ציוויים	مباشرة ישירה
0	0	13%	2	0	0	6%	1	أدائيات פרפורמטיביים	
0	0	0	0	0	0	0	0	فرض התחייבות	
0	0	0	0	0	0	6%	1	أخرى	
0	0	0	0	0	0	0	0	صيغة اقتراحية הצעה	غير مباشر
36%	5	13%	2	50%	7	38%	6	القدرة יכולת	عرفيا עקיפה
36%	5	44%	7	43%	6	44%	7	الاذن קשות	قونבציונלית
21%	3	25%	4	7%	1	6%	1	تلميحات רמזים	غير مباشر خاص עקיפה לא قونבציונלית

أظهرت النتائج الإحصائية للبيانات في الموقف الخامس كما هو وارد في الجدول أعلاه أن الإسرائيليين قد استخدموا الاستراتيجيات غير المباشرة بنوعها (عرفيا وخاصة) أكثر من الاستراتيجيات المباشرة؛ حيث جاءت نسبة استخدامهم للاستراتيجيات المباشرة 7% (بواقع فردين)، فيما أتت نسبة استخدامهم للاستراتيجيات غير المباشرة 93% (بواقع 28 أفراد). كما أن المصريين قد انتهجوا النهج ذاته الذي لجأ إليه الإسرائيليين باستخدامهم الاستراتيجيات غير المباشرة بنوعها (عرفيا وخاصة) أكثر من الاستراتيجيات المباشرة؛ حيث جاء استخدامهم للاستراتيجيات المباشرة بنسبة 13% (بواقع 4 أفراد)، فيما أتت نسبة استخدامهم للاستراتيجيات غير المباشرة 87% (بواقع 26 أفراد). وهذا يعني أنه لا توجد هناك اختلافات برامجتية بين المجموعتين المصرية والإسرائيلية فيما يخص اختيار مستوى المباشرة في إنجاز فعل الطلب الخامس.

أولا: الاستراتيجيات المباشرة للموقف الخامس:

يتضح من النتائج الإحصائية للبيانات لدى المجموعة الإسرائيلية أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات المباشرة جاءت 13% (بواقع فردين)، فيما أتت نسبة الإناث في استخدامهم للاستراتيجيات المباشرة 0% (بواقع 0 فرد). وفي المقابل سجد من النتائج الإحصائية للبيانات لدى المجموعة المصرية أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات المباشرة جاءت 19% (بواقع 3 أفراد)، أما الإناث فكانت النسبة 7% (بواقع فرد واحد). وهذا يعني أن المصريين قد استخدموا الاستراتيجيات المباشرة بشكل أكبر قليلا من الإسرائيليين، وهذا يظهر جليا في تكرار المصريين استخدام استراتيجية الأوامر المباشرة. وفيما يلي بعض الاستجابات التي تمثل الاستراتيجيات المباشرة باللغة العبرية من كلا المجموعتين:

أولا: المجموعة المصرية:

- בבקשה אדוני, שכחתי את העט שלי, תן לי עט בבקשה
- שלום רב. / אשמח לקבל עט כדי למלא את הפרטים שלי/ כי שכחתי את העט שלי בבית לצערי הרב
- סליחה מר, בבקשה עט .

ثانيا: المجموعة الإسرائيلية:

- يعזור لي אם توכל לתת לי עט ...

- אשמח להשאיל לך את העט. אני צריך להשלים כמה פרטים במסמך עבור המשרה שאני מגיש.

ثانياً: الاستراتيجيات غير المباشرة للموقف الخامس:

يتضح من النتائج الإحصائية للبيانات الواردة في الجدول رقم 10 لدى المجموعة الإسرائيلية أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات غير المباشرة بنوعها (عرفياً وخاصة) جاءت 87% (بواقع 14 فرد)، فيما أتت نسبة الإناث في استخدامهم للاستراتيجيات المباشرة 100% (بواقع 14 فرد). وفي المقابل سنجد أن نسبة استخدام الذكور للاستراتيجيات غير المباشرة في المجموعة المصرية جاءت 81% (بواقع 13 فرد)، أما الإناث فكانت النسبة 93% (بواقع 13 أفراد). وهذا يعني أن المصريين قد استخدموا الاستراتيجيات غير المباشرة بشكل مساو تقريباً للإسرائيليين، وهذا يظهر جلياً في استراتيجيتي القدرة والإذن غير المباشرتين عرفياً للتعبير عن فعل الطلب.

كما لاحظ الباحث أن المجموعة المصرية قد قامت بالتنوع في استخدام استراتيجيات الطلب غير المباشرة، سواء غير المباشرة عرفياً أو الخاصة، في هذا الموقف؛ حيث استخدمت استراتيجيات الطلب غير المباشرة عرفياً بواقع (19 فرد) واستراتيجيات الطلب غير المباشرة الخاصة بواقع (7 أفراد)، في حين أن المجموعة الإسرائيلية لم تستخدم استراتيجيات الطلب غير المباشرة الخاصة إلا مرتين فقط، وإنما اعتمدت على استراتيجيات الطلب غير المباشرة عرفياً فقط بواقع (26 فرد)؛ وربما يرجع ذلك إلى أن المشاركين الإسرائيليين يرون أن الموقف لا يستدعي أن تكون غامضاً بقدر ما يحتاج أن تكون متأدباً في إنجاز الطلب، وذلك لأن هناك سلطة عالية على المتكلم. أما المشاركون المصريون فيرون أن إنجاز هذا الفعل يتضمن درجة عالية من الفرض، ولذلك ينبغي استخدام استراتيجيات الطلب غير المباشرة الخاصة في حفظ وجه المتلقي السلبي في حق عدم الفرض عليه.

أولاً: المجموعة المصرية:

- שלום, יש לי בקשה קטנה. / האם יש לך עט שאני יכול להשאיל? / אני רוצה למלא את המידע הנדרש למשרה ואין לי עט כרגע .

- אני שכחתי להביא עט איתי, בבקשה אדוני אפשר עט למלא את הפרטים שלי הנדרשים למשרה הזו?

- סליחה, אין לי עט כדי למלא את המידע הנדרש בטופס הזה. האם תוכל להלוות לי עט לזמן קצר? אני ממש מעריכה את זה. תודה רבה.

- אני צריך עט בבקשה כדי להשלים את הפרטים הנדרשים.

ثانياً: المجموعة الإسرائيلية:

- אפשר בבקשה עט כדי למלא את התופס ?

- היי מצטער על ההפרעה יש לך אולי עט להביא לי? אני צריך למלא את הפרטים שלי.

- תוכל להשאיל לי עט בבקשה?

- היי, ראיתי שצריך למלא כמה דברים פה ואת האמת שאין אלי עט. אתה יכול בבקשה להשאיל לי עט ואני אחזיר לך?

نلاحظ من الاستجابات الواردة أن كلا المجموعتين- المصرية والإسرائيلية- قد لجأتا في استخدامها للاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة في الموقف الخامس إلى التقليل من القوة الإنجازية لفعل الطلب المباشر باستخدام مجموعة من الحركات الدعمة، كما هو موضح في الجدول رقم 11:

نوع الاستراتيجية	الحركات الدعمة للمجموعة الإسرائيلية	الحركات الدعمة للمجموعة المصرية
مباشرة	2	9
غير المباشرة عرفيا	73	59
غير المباشرة خاصة	2	17
المجموع	77	85

اتضح من النتائج الإحصائية للحركات الدعمة المستخدمة في الاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة لكلا المجموعتين للتعبير عن فعل الطلب في الموقف الخامس أن المجموعة المصرية قد استخدمت الحركات الدعمة بشكل أكبر من المجموعة الإسرائيلية؛ حيث استخدمت (85) حركة داعمة، في حين استخدمت المجموعة الإسرائيلية (77) حركة داعمة لإنجاز فعل الطلب. وربما يرجع ذلك إلى أن إنجاز الطلب الخامس فيه درجة عالية من الفرض؛ لأن هناك عدم تكافؤ في السلطة وفي المسافة الاجتماعية بين المتقدم للوظيفة والمدير.

كما تبين للباحث أن المصريين قد استخدموا الحركات الدعمة في الاستراتيجيات المباشرة وغير المباشرة الخاصة لإنجاز فعل الطلب الخامس بشكل أكبر من الإسرائيليين للتخفيف من درجة فرض فعل الطلب، أما المجموعة الإسرائيلية فقد ركزت على استخدام الحركات الدعمة بشكل أكبر في الاستراتيجيات غير المباشرة عرفيا.

لاحظ الباحث أيضا أن المجموعة المصرية قد استخدمت أغلب الحركات الدعمة التي لجأت إليها المجموعة الإسرائيلية، مثل: العلامات التأديبية، والسبب، وحوار قصير، والأسماء والألقاب، والاعتذار، مما يدل على محاولة دارسي العبرية كلغة ثانية تكرار سلوك اللغة الهدف في تقديم طلباتهم. ومن الأمثلة على ذلك:

اسم الحركة	المجموعة الإسرائيلية	المجموعة المصرية
العلامات التأديبية	תוכל לתת לי עט בבקשה?	בבקשה אדוני אני רוצה עט למלא את המידע.
المضعفات	תוכל להלוות לי רגע רק למלא פה את המסמכים? יש לך אולי עט להביא לי?	האם אני יכול לבקש את העט שלך רק רגע?

האם אני יכולה להשתמש בעט שלך קצת?		
אתה יכול להביא לי בבקשה עט?	תוכל לתת לי עט?	الاستفهام
אני צריך להשלים כמה פרטים במסמך עבור המשרה שאני מגיש... אני צריך למלא את הפרטים שלי	...כי שכחתי את העט שלי... בגלל שאני לא מוצא את העט שלי... אני שכחתי להביא עט איתי	إبداء سبب
נעים להכיר, אני קריסטינה, אני מועמדת לתפקיד כאן... שלום, יש לי בקשה קטנה...	שלום רב, שלום, יש לי בקשה קטנה...	حوار قصير مسبق
מנהל יקר, המנהל.	אדוני, מר.	الأسماء والألقاب
מצטער על הפרעה... סליחה...	אני מצטער... סליחה, אין לי עט כדי למלא את המידע...	الاعتذار
ואני אחזיר לך	ואחזיר אותו מיד	مخفف الفرض

كما اتضح للباحث، من تحليل الاستجابات، اعتماد المصريين على استخدام عنصر إبداء الأسباب في مخاطبتهم للمدير بشكل ملحوظ، سواء أكان قبل أو بعد فعل الطلب؛ حيث تبين من خلال مقارنة الاستجابات التي قدمتها المجموعتين أن الإسرائيليين قد قاموا بتكرار تقديم السبب ذاته في هذا الموقف بصيغ لغوية مختلفة، كما في الأمثلة الآتية: (أني رוצה למלא את המידע הנדרש אודן אכל המינתות המלובה, אני צריך למלא את הפרטים שלי ינבעי עלי أن أقوم بتسجيل بياناتي، אני צריך להשלים כמה פרטים במסמך עבור המשרה שאני מגיש ינבעי עלי أن أكل بعض البيانات في استمارة الوظيفة التي أقدم لها). في حين أن المصريين قد لجأوا إلى تقديم أسباب متنوعة ومختلفة تتعلق بالظروف الشخصية، وفيما يلي بعض الأمثلة التي توضح ذلك:

- ... בגלל העט שלי נפל ממני כשהייתי בדרך. ... لأن قلמי سقط مني عندما كنت في الطريق.
 - ... כי שכחתי את העט שלי בבית. ... لأنني نسيت قلמי في المنزل.
 - ... כי העט שלי לא עובד. ... لأن قلמי لا يعمل.
 - יש מישהו באוטובוס ביקש את העט שלי כי יש לו מבחן ושכח העט שלו בבית. هناك شخص ما في الحافلة طلب قلمي، لأن لديه اختبار وقد نسي قلمه في المنزل.
- يرى الباحث أنه ربما حاول المصريون من خلال إيراد هذه العناصر اللغوية المختلفة ضمن فعل الطلب الأساس التأثير على المتلقي (المدير) وكسب تعاطفه لقبول فعل الطلب هذا، أما الإسرائيليون فيرون أن الأمر لا يستلزم تقديم أسباباً ومبررات شخصية.

استراتيجيات الطلب في ضوء نظرية التأدب اللغوي
دراسة براجماتية على عينة من متحدثي العبرية كلغة أم ولغة ثانية

يتضح مما سبق أن النظام اللغوي الذي استخدمته المجموعتين- المصرية والإسرائيلية- لإنجاز فعل الطلب يعد متشابهاً إلى حد كبير، والذي يشير إلى أن دارسي العبرية كلغة ثانية مجهزين لغوياً بالأنظمة والنماذج اللغوية الصحيحة للاستخدام، وعلى دراية بالطرائق البراجماتية المناسبة لإنجاز الطلبات في اللغة الثانية. وهذا يظهر جلياً في اعتماد المجموعتين على التنوع في استخدام الاستراتيجيات المختلفة. غير أن الباحث لاحظ أن هناك عدم تكافؤ في النسب المئوية فيما يخص مستوى المباشرة في إنجاز فعل الطلب بين المجموعتين؛ حيث أن الإسرائيليين اعتمدوا في إنجاز فعل الطلب على استراتيجية القدرة غير المباشرة عرفياً، في حين أن المصريين قد فضلوا استخدام الاستراتيجية غير المباشرة الخاصة التي تحمل في طياتها إشارة جزئية للفعل المراد إنجازه، وذلك بهدف حفظ وجه المتلقي السلبي في هذا الموقف الذي يتضمن درجة عالية من الفرض. وفي نهاية هذه الدراسة قام الباحث بعمل جدولان يلخصان مدى التشابه والاختلاف في المواقف الاجتماعية الخمسة بين المجموعتين الإسرائيلية والمصرية؛ حيث يوضح الجدول رقم 12 مدى التشابه والاختلاف في استخدام استراتيجيات الطلب المختلفة في المواقف الاجتماعية الخمسة بين المجموعتين الإسرائيلية والمصرية، أما الجدول رقم 13 فيوضح عدد الحركات الداعمة التي تم توظيفها من قبل المجموعتين الإسرائيلية والمصرية في المواقف الخمسة.

الجدول رقم 12:

متحدث العبرية كلغة ثانية (عبر لغ 2)						متحدث العبرية كلغة أم (عبر لغ 1)						اسماء استراتيجيات	نوع الاستراتيجية
1م	2م	3م	4م	5م	مج 2	1م	2م	3م	4م	5م	مج 1		
17	6	4	5	2	34	4	0	1	0	0	3	الأمر	مباشر
5	6	7	3	2	23	20	1	4	8	4	3	أدائيات	
3	0	0	0	0	3	1	0	0	0	0	1	فرض	
0	0	2	2	0	4	2	1	0	1	0	0	أخرى	
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	صيغة اقتراحية	غير مباشر عرفياً
4	9	5	7	7	32	87	13	20	10	23	21	القدرة	
0	6	8	5	12	31	30	13	4	11	1	1	الأذن	
1	3	4	8	7	23	6	2	1	0	2	1	تلميحات	غير مباشر خالص

الجدول رقم 13:

الحركات الداعمة للمجموعة المصرية						الحركات الداعمة للمجموعة الإسرائيلية						نوع الاستراتيجية
1م	2م	3م	4م	5م	مج 2	1م	2م	3م	4م	5م	مج 1	
45	28	34	19	9	135	58	1	15	23	8	11	مباشرة

مجلة البحث العلمي في الآداب (اللغات وآدابها) العدد 7 المجلد 25 2024

غير مباشرة عرفيا	57	77	84	67	73	35 8	10	40	41	36	59	186
غير مباشرة خاصة	3	5	0	3	2	13	0	10	8	19	17	54

الخاتمة:

قام الباحث من خلال هذه الدراسة بالتحقق من الكفاءة البراجماتية لدى دارسي العبرية كلغة ثانية من المصريين ومقارنتها بكفاءة متحدثي العبرية كلغة أم من الإسرائيليين، وذلك من خلال استبيان يحتوى على مواقف اجتماعية مختلفة تعتمد على إنجاز أفعال الطلب.

ولعل أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة ما يلي:

- تبين للباحث، من خلال النتائج الإحصائية لاستراتيجيات الطلب المستخدمة من قبل المجموعتين - الإسرائيلية والمصرية - في المواقف الاجتماعية المختلفة، أن هناك تشابه في السلوك الطلبي؛ حيث كانت الإستراتيجيات الأكثر تفضيلاً التي اعتمدت عليها المجموعتين هي الإستراتيجيات غير المباشرة عرفياً بنسبة (80%) للمجموعة الإسرائيلية و(45%) للمجموعة المصرية)، ثم جاءت الإستراتيجيات المباشرة في المرتبة الثانية بنسبة (17%) للمجموعة الإسرائيلية و(39%) للمجموعة المصرية)، ثم تليها الإستراتيجيات غير المباشرة الخاصة التي جاءت في المرتبة الثالثة والأخيرة (3%) للمجموعة الإسرائيلية و(16%) للمجموعة المصرية).

- اتضح للباحث، بناءً على النتائج الإحصائية التي تم تحليلها للاستجابات المصرية، أن الإستراتيجيات المباشرة هي الأكثر تفضيلاً بين المشاركين المصريين (الذكور والإناث) في السياقات الاجتماعية التي يكون فيها تكافؤ في السلطة بين طرفي الحوار مع عدم وجود درجة عالية من الفرض، كما في الموقف الأول بنسبة 83%. في حين أن الإستراتيجيات غير المباشرة، سواء عرفياً أو خاصة، اعتمد عليها المصريون في السياقات التي تنطوي على درجة عالية من الفرض في إنجاز الطلب، كما في الموقف الثاني بنسبة 60% والموقف الرابع بنسبة 67%، أو عدم تكافؤ في السلطة بين طرفي الحوار، كما في الموقف الثالث بنسبة 57% والموقف الخامس بنسبة 87%.
- تبين للباحث، بناءً على النتائج الإحصائية التي تم تحليلها للاستجابات الإسرائيلية، أن الإستراتيجيات غير المباشرة عرفياً هي الأكثر تفضيلاً بين المشاركين الإسرائيليين (الذكور والإناث) في جميع المواقف الاجتماعية المختلفة سواء التي تنطوي على تكافؤ أو عدم تكافؤ في السلطة بين طرفي الحوار أو حتى مع وجود درجة عالية الفرض في إنجاز فعل الطلب.

- تبين للباحث، من خلال تحليل مادة الدراسة، أن الاستجابات الواردة من قبل المشاركين المصريين كانت مناسبة بشكل عام لغويا وبراجماتيا؛ حيث نجحوا في إنتاج أفعال الطلب اللغوية بشكل يتناسب مع المواقف الاجتماعية المتنوعة مقارنة بالاستجابات الواردة من قبل المشاركين الإسرائيليين، وهو ما لم يتوقعه الباحث نتيجة عدم احتكاك هؤلاء الدارسين بأهل اللغة العبرية عن قرب لاكتسابها بشكل صحيح والتعبير عن الأفعال الكلامية المختلفة في السياقات الاجتماعية المتنوعة بشكل مناسب.

- أظهرت النتائج الإحصائية لاستراتيجيات الطلب المستخدمة من قبل المجموعتين الإسرائيلية والمصرية أن المشاركين الإسرائيليين (الذكور والإناث) قد استخدموا الإستراتيجيات غير المباشرة أكثر من المشاركين

المصريين في جميع المواقف الاجتماعية الخمس- مادة الدراسة، في حين أن المشاركين المصريين (الذكور والإناث) قد استخدموا الاستراتيجيات المباشرة والاستراتيجيات غير المباشرة الخاصة أكثر من المشاركين الإسرائيليين في إنجاز أفعال الطلب في جميع المواقف الاجتماعية الخمس- مادة الدراسة.

- تبين للباحث من خلال النتائج الإحصائية لاستراتيجيات الطلب التي استخدمها المشاركون الإسرائيليون في إنجاز أفعال الطلب أن هناك فروق طفيفة في النسب المئوية بين الذكور والإناث فيما يخص مستوى المباشرة؛ حيث أشارت النتائج إلى أن الإسرائيليات قد استخدمن استراتيجيات طلب صريحة ومباشرة أكثر من الإسرائيليين في الموقفين الاجتماعيين الأول (بنسبة 36% لـ 13%) والثاني (بنسبة 21% لـ 6%)، بينما استخدم الإسرائيليون استراتيجيات طلب مباشرة أكثر من الإسرائيليات في ثلاث مواقف اجتماعية، هم: الثالث (بنسبة 31% لـ 29%)، والرابع (بنسبة 25% لـ 7%)، والخامس (بنسبة 13% لـ 0%).

- تبين للباحث من خلال النتائج الإحصائية لاستراتيجيات الطلب التي استخدمها المشاركون المصريون في إنجاز أفعال الطلب أن هناك تقارب في النسب المئوية بين الذكور والإناث فيما يخص مستوى المباشرة؛ حيث أشارت النتائج إلى أن المصريات قد قمن باستخدام استراتيجيات طلب مباشرة أكثر من المصريين في الموقفين الاجتماعيين الأول (بنسبة 86% لـ 81%) والرابع (بنسبة 43% لـ 25%)، بينما استخدم المصريون استراتيجيات طلب مباشرة أكثر من المصريات في الموقف الاجتماعي الخامس (بنسبة 19% لـ 7%). أما الموقفين الثاني والثالث فقد تساوت النسب بينهما؛ حيث جاءت النسبة 38%، و 43% على الترتيب.

- اتضح للباحث أنه بسبب تأثير معايير وثقافة اللغة الأولى (العربية) يميل المصريون إلى استخدام استراتيجيات أكثر مباشرة. ونتيجة لاعتمادهم على هذا النوع من استراتيجيات، فإنهم يقومون باستخدام الحركات الداعمة بهدف التخفيف من درجة الفرض العالية لفعل الطلب المباشر.

الهوامش:

¹ Thomas, (J.): Cross-cultural pragmatic failure. Applied Linguistics, 4, 1983, p.93.

² Ibid, p.92

³ Kasper, (G.): Pragmatic comprehension in learner-native speaker discourse. Language Learning 34, 1984, p.3.

⁴ Austin, (J. L.): How to Do Things with Words. Oxford: Clarendon Press, 1962, p.94.

⁵ Searle, (J. R.): A classification of illocutionary acts. Language in Society 5, 1976, p.16.

⁶ Searle, J. R.: Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language, Cambridge: Cambridge University Press, 1969, p.57-71.

⁷ Searle, (J. R.): Expression and meaning-studies in the theory of speech acts, Cambridge: Cambridge University Press, 1981, p.48.

⁸ بن-أري (זהר): ميكال שלי לעמוס עוז: הדימוי הצבורי כרכיב מפתח בשיח שבין חנה למיכאל- השוואת מקור לתרגום, אוניברסיטת בר אילן, רמת גן, 2009, עמ'15.

⁹ قسم براون وليفتسون هذه الأفعال التي تهدد ماء الوجه إلى:

1. أفعال تهدد ماء وجه المتلقي السلبي، ويُقصد بها الأفعال التي يمكن أن تنتهك سيادته وكرامته وتعرض استقلالته للخطر، مثل: الأمر، والطلب، وإعطاء النصيحة، والتحذير، والتهديد.

2. أفعال تهدد ماء وجه المتلقي الإيجابي، ويُقصد بها الأفعال التي تُظهر عدم مبالاة من قبل المتكلم تجاه المتلقي وتؤدي إلى إحراجة بشكل يشوه صورته العامة، مثل: الاستنكار، والنقد، والأزدراء، والشكوى، والتوبيخ، والالتهام.

مجلة البحث العلمي في الآداب (اللغات وآدابها) العدد 7 المجلد 25 2024

3. أفعال تهدد ماء وجه المتكلم السلبي، ويُقصد بها الأفعال التي يمكن أن تلحق الضرر بوجه المتكلم مثل: الإعراب عن الشكر، قبول الشكر أو الاعتذار من المتلقي، وقبول الاقتراحات وقطع وعود غير مرغوب في إنجازها مستقبلاً من قبل المتكلم .
4. أفعال تهدد ماء وجه المتكلم الإيجابي، مثل: الاعتذار، والنقد الذاتي، وقبول الإطراء، والاعتراف بالذنب أو المسؤولية.
- Brown. (P.) and Levinson. (S.): Politeness: some universals in language usage, Cambridge, Cambridge press, 1987, p.65 -68.
- ¹⁰ 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
- בשיח שבין חנה למיכאל- השוואת מקור לתרגום, עמ'15
- ¹¹ Brown. (P.) and Levinson. (S.): Politeness: some universals in language usage, p.68-71
- ¹² Ibid, p.-211213.
- ¹³ Fauziati (Endang): Linguistic politeness theory, university of Muhammadiyah Surakarta, Indonesia, 2013, p.93.
- ¹⁴ Searle, (J. R.): Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language, 1969, P.66.
- ¹⁵ Ibid, p.66.
- ¹⁶ Brown. (P.) and Levinson. (S.): Politeness: some universals in language usage,
- ¹⁷ Trosborg, (A.): Interlanguage Pragmatics: Requests, Complaints and Apologies. Berlin: Mouton de Gruyter, 1995, p.188.
- ¹⁸ Pinto, (D.,) & Raschio, (R.): A comparative study of requests in Heritage Speaker Spanish, L1 Spanish, and L1 English. International, 2007, p135.
- ¹⁹ Qari, (I.): Politeness study of requests and apologies as produced by Saudi Hijazi, EFL learners, and British English university students. Doctoral thesis. University of Roehampton, London, UK, 2017, p.82.
- ²⁰ Wolfson, (N.): Perspectives, Sociolinguistics and TESOL. Boston: Hemle & Heinie, 1989.
- ²¹ Holtgraves, (T.): Language structure in social interaction: Perceptions of direct and indirect speech acts and interactants who use them. Journal of Personality and Social Psychology 51(2), 1986, p.305.
- ²² Clark, (H.): Responding to Indirect Speech Acts. Cognitive Psychology, 11, 1979, p.432-433.
- ²³ Blum-Kulka, (S.), Kasper, (G.): Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies. Norwood, NJ: Alblex Publishing Corporation, 1989, p. 201-202.
- ²⁴ Blum-Kulka, S., & Olshtain, E.: Requests and apologies: A cross cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). Applied Linguistics 5, 1984, p.201.
- ²⁵ Ibid, p.202.
- ²⁶ Félix-Brasdefer, (J. César.) (2005). Indirectness and politeness in Mexican requests. Selected Proceedings of the 7th Hispanic Linguistics Symposium, 2005, p.67.
- ²⁷ Ibid, P. 206-205
- ²⁸ Ibid, p. 200
- ²⁹ تعد هذه الأحرف اختصاراً للمتغيرات الاجتماعية: (السلطة، والمسافة الاجتماعية، ودرجة الفرض).

قائمة المراجع:

- Austin, (J.): How to do things with words. In A.Jaworski & N. Coupland (Eds.), *the discourse reader*, New York: Routledge, 1962.
- Blum-Kulka, (S.) & Olshtain, (E.): Requests and apologies: a cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). *Applied Linguistics*, 5, 1984.
- Blum-Kulka, (S.), House, (J.) & Kasper, (G.): Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies. Norwood, NJ: Alblex Publishing Corporation, 1989.
- Brown, (P.) & Levinson, (S.): Politeness: Some Universals in Language Usage. Cambridge, Cambridge University Press, 1987.
- Clark, (H.): Responding to Indirect Speech Acts. *Cognitive Psychology*, 11, 1979.
- Fauziati (Endang): Linguistic politeness theory, university of Muhammadiyah Surakarta, Indonesia, 2013.
- Félix-Brasdefer (J. César): Indirectness and politeness in Mexican requests. Selected Proceedings of the 7th Hispanic Linguistics Symposium, 2005.
- Holtgraves, (T.): Language structure in social interaction: Perceptions of direct and indirect speech acts and interactants who use them. *Journal of Personality and Social Psychology* 51(2), 1986.
- Kasper, (G.): Pragmatic comprehension in learner-native speaker discourse. *Language Learning* 34, 1984.
- Olshtain, (E.): Apologies across cultures. In: Blum-Kulka, S., House, J., Kasper, G. (Eds.), *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, NJ: Albex, (1989).
- Pinto, (D.) & Raschio, (R.): A comparative study of requests in Heritage Speaker Spanish, L1 Spanish, and L1 English. *International Journal of Bilingualism*, 11, 2007.
- Qari, (I.): Politeness study of requests and apologies as produced by Saudi Hijazi, EFL learners, and British English university students. Doctoral thesis. University of Roehampton, London, UK, 2017.
- Searle, (J. R.): *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.
- Searle, (J. R.): A classification of illocutionary acts. *Language in Society* 5, 1976.
- Searle, (J. R.), Kiefer, (F.) & Bierwisch, (M.) (Eds.): *Speech Act Theory and Pragmatics*. London: D. Reidel Publishing Company, 1980.
- Thomas, (J.): Cross-cultural pragmatic failure. *Applied Linguistics*, 4, 1983.
- Trosborg, (A.): *Interlanguage Pragmatics: Requests, Complaints and Apologies*. Berlin: Mouton de Gruyter, 1995.
- Wolfson, (N.): *Perspectives, Sociolinguistics and TESOL*. Boston: Hemle & Heinie, 1989.

Appendix:

שם פרויקט המחקר: אסטרטגיות של בקשה בעברית המדוברת- עיון פרגמטי לשוני.
תיאור קצר של פרויקט המחקר:

אתם מוזמנים להשתתף בפרויקט מחקר על גוון פעולות הדיבור בין-תרבותית. אנא הקדישו את הזמן כדי לקרוא את המידע הבא בעיון וענו עליו. החוקר זקוק לעזרת משתתפים שהם ישראלים דוברי עברית כשפת אם ודוברי עברית כשפה שנייה למילוי שאלון זה, הכולל מספר שאלות לגבי אופן ההתמודדות שלך במצבים חברתיים שונים, תוך שימת לב שפתרון השאלון לא ייקח יותר מחמש עשרה דקות לכל היותר, שכן שואף לגלות את התגובה הראשונה שלכם. התשובות יטופלו בסודיות מוחלטת, וזהות המשתתפים לא תיוודע במהלך תקופת המחקר. תודה רבה שקראת את הטופס הזה, אני מעריך את זה!

מצבי בקשה

1: את/ה סטודנט/ית שנכנס/ה למטבח ומצאת את השותף/ה שלך לדירה השאיר/ה את המטבח בבלגן ואת/ה רוצה לבקש ממנו/ה לנקות את המטבח ואת הבלגן הזה שהוא/היא עשה/עשתה. איך תבקש/י ממנו/ה?

2: את/ה סטודנט/ית שרוצה לבקש מסטודנט/ית אחר/ת להשאיל לך סיכום של הרצאה שלא נכחת בה, איך תבקש/י ממנו/ה?

3: את/ה סטודנט/ית שמבקש/ת מהפרופסור שלך להאריך את המועד האחרון לסיום פרויקט הבגרות מכיוון שעדיין לא סיימת אותו. איך תבקש/י ממנו?

4: את/ה מבקש/ת מחבר/ה קרוב/ה שלך להלוות לך 200 שקלים. איך תבקש/י ממנו?

5: את/ה בראיון למשרה בחברה גדולה שאת/ה מגיש/ה, ואת/ה צריך/ה עט כדי למלא את המידע הנדרש כדי להגיש למשרה זו. אז את/ה מבקש עט מהמראיין שעשוי להיות המנהל שלך. איך תבקש/י ממנו/ה?

מידע אישי:

1. השם (optional) :

2. איפה את/ה גר/ה?

א. בישראל

ב. מחוץ לישראל

3. השפה העברית שלך:

א. שפת אם

ב. שפה שנייה (או זרה)

مجلة البحث العلمي في الآداب (اللغات وآدابها) العدد 7 المجلد 25 2024

4. המין:

א. זכר

ב. נקבה

5. הגיל:

א. 20 ל 30

ב. 31 ל 40

6. הדרגה האקדמית:

א. סטודנט

ב. בוגר תואר ראשון (Bachelor)

ג. סטודנט לתואר שני (Master Degree)

ד. סטודנט לדוקטורט (PHD)