

مبادئ التخاطب التداوتي

بين التراث العربي والفكر الغربي الحديث

محمود حمزة محمد علي *

m.hamza@alsun.luxor.edu.eg

ملخص

يقدم البحث دراسة تداولية لمبادئ التخاطب في الفكرين العربي القديم، والغربي الحديث. ولطبيعة الموضوع كانت البداية من الفكر العربي القديم من خلال البحث في القرآن الكريم، والحديث النبوي الشريف، باعتبارهما أهم المصادر التي نهلت منها الثقافة العربية، تلا ذلك البحث في كتابات علماء أصول الفقه، وعلماء النقد والبلاغة. ثم انتقل البحث إلى الفكر الغربي الحديث، ليفتتح في كتابات أبرز علماء اللغة الغربيين الذين كتبوا في هذه المسألة. لذلك فالدراسة تركز بشكل كبير على وجهات نظر مختلفة زمنيًا وفكريًا، ومن الأسئلة التي أثارت إشكالية البحث: ما المبادئ التخاطبية التي وردت في القرآن الكريم، والحديث النبوي الشريف، وكتب التراث العربي لضبط عملية التخاطب؟ وما مبادئ التخاطب في الفكر الغربي الحديث؟ ما الاتفاقات والاختلافات بين الفكرين العربي والغربي في تناول هذه المسألة؟ وللوصول إلى إجابات لتلك الأسئلة، ولطبيعة الدراسة، استلزم الأمر اتباع المنهج التداولي، الذي تم من خلاله دراسة هذه المبادئ التخاطبية في كل فكر على حدة، لاستكشاف الواقع ورصده. ثم المقابلة بينها لإظهار مواطن الاتفاق والاختلاف بين الفكرين، وقد خلص البحث لعدد من النتائج من أهمها: اتفاق الجميع على اختلاف ثقافتهم على ضرورة وجود مبادئ تبليغية وتأديبية حاکمة لعملية التخاطب بين بني الإنسان، ليخرج طرفا هذه العملية بأكبر منفعة وأقل خسارة.

الكلمات المفتاحية: مبادئ التخاطب-التداول- التداوت- التراث العربي - الفكر الغربي

* مدرس بقسم اللغة العربية - كلية الألسن - جامعة الأقصر

تقديم

يقوم البحث على عرض مبادئ التخاطب في الفكر العربي القديم، وعند علماء اللغة الغربيين، هذه المبادئ التي تقوم عليها عملية التخاطب النموذجية التي تؤدي إلى تواصل جيد وفعال بين الباحث والمتلقي، فالتخاطب أهمية عظيمة في مجال البحث التداولي؛ وذلك لأنه من أهم طرق التواصل بين بني البشر، ومن خلاله تتلاقح الأفكار.

أسباب اختيار الموضوع: جدة الموضوع، وكذلك إظهار إسهامات التراث العربي في هذا المجال، في مقابل النظريات الغربية، في محاولة لوضع بذور نظرية للتخاطب تكون محددة المعالم، مناسبة لثقافتنا العربية.

الدراسات السابقة: من حيث الدراسات السابقة التي تناولت هذا الموضوع، فلم أجد -في حدود بحثي- من قام بدراسة تقابلية بين مقترحات الفكرين العربي القديم والغربي الحديث، لمبادئ التخاطب، إلا أن هناك بعض الدراسات التي تقترب من هذه الدراسة وهي:

- **التخاطب مبادئه وقواعده واستراتيجياته وأدابه،** للدكتور هاتف الثويني، الرافدين للطباعة والنشر، بيروت - لبنان. د.ت.
- **التأدب في الخطاب الإسلامي في عصر صدر الإسلام،** دراسة لغوية في ضوء الاتجاه التداولي، للباحث إسلام محمد علي، رسالة ماجستير ٢٠١١، كلية الآداب جامعة الإسكندرية.

- مفهوم التخاطب .. الأساس التداولي والأفق الاختلافي، للدكتور العياشي أدراوي ٢٠١٩.

أهداف الدراسة: أما من حيث الأهداف فالدراسة أهداف هي:

- ١- رصد واستخراج مبادئ التخاطب المنصوص عليها في القرآن الكريم، والحديث النبوي الشريف.
- ٢- الوقوف على الجهود المبذولة من علماء العربية القدماء، وبيان مقترحاتهم لمبادئ التخاطب.
- ٣- عرض النظريات التي اقترحها علماء اللغة الغربيون لضبط العملية التخاطبية.
- ٤- عرض ما وجه من نقد لكل نظرية من النظريات الغربية ومناقشتها، وعرض التعديلات التي اقترحت عليها.
- ٥- إبراز مواطن الاتفاق والاختلاف بين الفكرين العربي والغربي.

لذلك فإن المادة العلمية لهذا الموضوع متعددة المصادر، فبالنسبة للفكر العربي القديم، تم الاعتماد على القرآن الكريم، وكتب الحديث النبوي الشريف، وكتب الأصوليين، الذين كتبوا عن أدب الجدل والمناظرة، وكذلك كتب النقد والبلاغة التي تحدث مؤلفوها عن هذه المسألة، أما بالنسبة للفكر الغربي الحديث، فاعتمدت على مؤلفات اللغويين الغربيين الذين أسهموا في بناء هذه النظرية، وكذلك الأبحاث الأجنبية التي كتبت حولها، إضافة إلى الدراسات العربية الحديثة التي تناولت هذه النظرية الغربية بالفحص والدراسة.

منهج الدراسة: هو المنهج التداولي الذي يهتم برصد اللغة في الخطاب، ويهتم باستعمالها في التواصل، ومن خلاله تم رصد المبادئ التخاطبية وجمعها من كل جانب على حدة، ثم تصنيفها وتحليلها. لتتم المقابلة بين المادتين، لإبراز مواطن الاتفاق والاختلاف بينهما.

تمهيد

التخاطب من أهم طرق التواصل الإنساني، كما يعد من أهم الأسس التداولية، إذ إنه يعد فعلاً مختزلاً لمختلف العناصر التداولية المكونة له، من مخاطب، ومستمع، ومقاصد، ومقام، وغير ذلك، وقد اهتم علماء اللغة قديماً وحديثاً بعملية التخاطب، ووضعوا لها مبادئ وسمات، بها تصبح العملية الكلامية مفهومة ومؤصلة أوثق التأسيس، ويتحقق الغرض المطلوب من عملية التخاطب بكافة جوانبه التبليغية والتواصلية والتأديبية. وهذه المبادئ، أو الخلفيات المشتركة: "هي مجموعة المسلمات والأفكار والمعتقدات المشتركة بين أفراد مجموعة لغوية وبشرية معينة، والكل يسلم بصدقها وصحتها" (الغزوي، ٢٠٠٦، صفحة ٣٣)، وإذا كانت لسانيات الجملة واللسانيات البنيوية عامة - كما أسس لها فرديناند دوسوسير - جعلت نطاق دراستها مقتصرًا على اللغة فقط، بوصفها نسقًا من العلامات مستقلاً بذاته، يتم دراسته دراسة سنكرونية، مقصية الكلام من مجال الدراسة، فإن بعض العلماء نظروا إلى اللغة من جانبها التداولي، الذي يتجاوز اللغة إلى أفق الخطاب والتخاطب، مستحضرين عناصر المجال التداولي للتخاطب، وهي: منتج الخطاب، ومتلقيه، والبيئة التي أنتج فيها، وقراءته وتأويله، وبهذا تكون اللغة وفق المنهج التداولي، ليست بأي حال من الأحوال مجرد

معطيات ثابتة يستند في دراستها إلى نظام من القواعد الثابتة. وبشكل آخر إذا كانت لسانيات الجملة تنظر إلى (الادل والمدلول)، فإن اللسانيات التداولية تنظر إلى الدوال ومدلولاتها والدالين بها، فهي تدمج بين ما هو لغوي وما هو مقامي، وهذا الدمج من أهم سمات الخطابية، وهي نتيجة لتفاعل اللغة التي هي ملفوظات معينة، والمقام الذي هو مواقف تواصلية محددة، والتي بفعلها - الخطابية- يصبح الخطاب خطابًا، وبهذا يصبح لكل خطاب أو ملفوظ بعدان: الأول: بعد لغوي، والثاني: بعد مقامي غير لغوي، ووفق المنهج التداولي نستطيع أن نقول: إن اللغة لا يمكن بحال من الأحوال فصلها عما هو خارج عنها.

ومن أهم مرتكزات عملية التخاطب، ما يسمى بالمرتکز التداوتي، الذي يظهر في اللغة من خلال الضمائر التي تشكل شبكة من التفاعلات بين المتخاطبين، والتي بمقتضاها لا وجود لذات منعزلة في اللغة، بل هو تفاعل بين الذات المختلفة في الخطاب، وبهذا يعد التداوت من منظور اللسانيات التداولية، من أهم المرتكزات والمكونات الحاسمة في اللغة، وبما أن الخطاب لا يمكن أن يتحقق من غير ذات، فإن التخاطب لا يوجد دونما تداوت، وبما أن (تداوت) على وزن (تفاعل)، فإن التداوت يقتضي تفاعلاً بين الذات في عملية التخاطب، هذه العملية التي تقوم على العلاقة الحوارية، وعلى الاختلاف، وبهذا يمكن القول إن بنية التخاطب هي بنية حوارية اختلافية؛ وذلك لأننا لا نتكلم إلا ونحن اثنان (متكلم ومخاطب) وهذا يقتضي الحوار والاختلاف، وحتى أثناء حديث الإنسان لنفسه فإنه يقيم من ذاته مخاطباً يتحاور معه، وبما أن كل حوار يستلزم وجود طرفين على الأقل لتتم عملية التخاطب، فإنه من الضروري أن ينضبط كلام أحد

الطرفين إلى الآخر بمجموعة من المبادئ، والقواعد التبليغية، والأخلاقية، التي هي أساس أي تخاطب عقلي، وهذه المبادئ والقواعد تسمى بمستلزمات التحقق التخاطبي. (أدروي، ٢٠١٩، صفحة ٨٤)

إن الكلام يبنى في الأساس على العملية التخاطبية، التي هي عبارة عن إلقاء متكلمين لكلام، الهدف منه أن يفهم كل منهما الآخر مقصودًا معيّنًا، ويكون هذا الإلقاء وفق أفعال مخصوصة يأتي بها طرفا الحوار، بهدف حث أحدهما للآخر للعمل وفق هذا المقصود، ولما كانت عملية التخاطب تقتضي وجود طرفين عاقلين في إلقاء الأقوال وإتيان الأفعال، كان لابد أن تنضبط هذه العملية بمجموعة من القواعد والمبادئ التي تحدد وجوه فائدتها التواصلية أو الإخبارية، وتسمى هذه القواعد ب(قواعد التبليغ)، كما يجب أن تنضبط هذه الأفعال أيضًا بعدد من المبادئ، والقواعد التي تضمن استقامة هذه الأقوال استقامة أخلاقية، أو تعاملية، وهذه القواعد تسمى ب(قواعد التأدب)، لذلك فإن موضوع التخاطب بوجهيه التبليغي والتأدبي شغل الباحثين في مختلف الآفاق العلمية قديمًا وحديثًا (عبدالرحمن، ١٩٩٨م، صفحة ٢٣٧)

ولأهمية عملية التخاطب في التواصل الإنساني اهتم العلماء قديمًا وحديثًا بوضع مبادئ وأسس للتخاطب الفعال، وإذا كان علماء اللغة الغربيون قد وضعوا مبادئ وقواعد للممارسة التخاطبية الفعالة، مثل مدرسة (بور رويال)، والفيلسوف واللساني (بول جرايس) وغيرهم، فقد حفل تراثنا اللغوي، بكثير من هذه المبادئ التي ربما يظهر من خلال البحث أنها كانت معيّنًا نهل منه علماء الغرب كثيرًا من مبادئهم التخاطبية.

أولاً: مبادئ التخاطب التذاتوي في الفكر العربي القديم

عندما بدأ علماء العربية القدماء التعميد للغة العربية، كان استشهادهم بعدد من المصادر الموثوق بها لغويًا، وكان القرآن الكريم أول هذه المصادر؛ لأنه أفصح الكلام العربي وأبينه على الإطلاق، ومنه أُستمدت القواعد النحوية واللغوية؛ لذلك فإنه من الطبيعي أن يكون أول المصادر العربية التي يُبحث فيها عن مبادئ التخاطب في الفكر العربي، يليه حديث النبي صلى الله عليه وسلم، لما احتواه من مبادئ تبليغية وتأديبية، وضعها صلى الله عليه وسلم لمسلميه، وللناس جميعًا، يليهما ما أورده علماء أصول الفقه، وعلماء اللغة الذين تكلموا عن المبادئ الضابطة لعملية الجدل، والتخاطب بشكل عام، حتى تكون عملية مثمرة يخرج منها الطرفان والجمهور بنتائج مرضية، فقد تناولوها تناولًا دقيقًا وتكلموا فيها عن تفاصيل مهمة.^(١)

١ - من أهم من تكلموا عن هذه المبادئ، أبو الحسن الأشعري (ت: ٣٢٤هـ) وهو من كبار المتكلمين، وقد جمع ابن فورك (ت: ٤٠٦هـ)، وهو من تلاميذ الأشعري هذه الضوابط في كتاب سماه: (مقالات الإمام أبي الحسن الأشعري إمام أهل السنة)، في فصل (في آداب الجدل)، وأبو حيان التوحيدي (ت: ٤١٤هـ) في كتابه الإمتاع والمؤانسة، وأبو الوليد الباجي (ت: ٤٧٤هـ) في كتابه (المنهاج في ترتيب الحجاج)، وإمام الحرمين الجويني (ت: ٤٧٨هـ)، في كتابه (الكافية في الجدل)، والماوردي (ت: ٤٥٠هـ)، في كتابه (أدب الدنيا والدين)، وأبو الحسين إسحاق بن إبراهيم بن سليمان بن وهب الكاتب، في كتابه (البرهان في وجوه البيان)، وغيرهم من علماء العرب القدماء.

أولاً: القرآن الكريم

تعددت مبادئ التخاطب في القرآن الكريم، وتنوعت بين مبادئ عامة، تتناسب مع الناس كافة في جميع المواقف، وبين مبادئ خاصة، حسب الفئة الاجتماعية والموقف.

أولاً: آيات قرآنية تتضمن مبادئ تخاطبية عامة.

١- ﴿ وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا ﴾ [البقرة: ٨٣]

هذه الآية من الآيات الجامعة التي نصت على كل مبادئ التبليغ والتأدب، وفيها أمر بالألا يتكلم المتكلم إلا بالكلام الحسن الجميل لجميع الخلق، وحُسنُ القول في الآية عام، يشمل الحسن اللغوي، من حيث البلاغة، والحسن التأديبي، من حيث كيفية أداء القول، وقد قرأ حمزة والكسائي (حَسَنًا) بفتح الحاء والسين على وصف الكلام، أي: (قولوا قولاً حَسَنًا)، وقرأ الباقر بضم الحاء وسكون السين، (حُسْنًا)، (الجزري(ت:٨٣٣هـ)، د.ت، صفحة ٢/٢١٨) فالْحُسْنُ، منتهى الجمال، وكل مبهج مرغوب فيه. ويرى الإمام الرازي أن جميع آداب الدين والدنيا تضمنتها هذه الآية الكريمة. (الرازي(ت:٦٠٤هـ)، ١٩٨١م، الصفحات ٣/١٧٩-١٨١)، وإن كان الخطاب لبني إسرائيل، إلا إنه عام لجميع البشر، فهو من قبيل الخطاب الخاص الذي يراد به العام؛ لأنه مبدأ إنساني. يقول الطاهر ابن عاشور: "جعل الإحسان لسائر الناس بالقول؛ لأنه القدر الذي يمكن معاملة جميع الناس به، وذلك أن أصل القول أن يكون عن اعتقاد، فهم إذا قالوا للناس حُسْنًا، فقد أضرروا لهم خيرًا، وذلك حسن المعاملة مع الخلق... فإن القول الحسن يزيل

ما في نفس القائل من الكدر، ويُري للمقول له الصفاء، فلا يعامله إلا بالصفاء" (عاشور(ت:١٣٩٣هـ)، ١٩٨٤م، صفحة ٥٨٣/١)، والآية في ذاتها تعد مبدأ تخاطبياً عاماً نصه: (قولوا للناس حسناً).

٢- ﴿وَإِذَا حُيِّتُمْ بِتَحِيَّةٍ فَحَيُّوا بِأَحْسَنَ مِنْهَا أَوْ رُدُّوها﴾ [النساء:٨٦]

الآية تشتمل على مبدأ من مبادئ التأدب، وهو رد التحية بتحية أفضل منها، والتحية الدعاء بالحياة، وأيضاً عبارات السلام التي يلقيها الإنسان على غيره عند اللقاء، وفي أسوأ الظروف يكون الرد بتحية في مستوى ما قيل، والتحية بين المتخاطبين هي الخطوة الأولى للحوار الناجح؛ لذلك أجمع الفقهاء على أن الابتداء بالسلام سنة مرغّب فيها، ورده فريضة (القرطبي(ت:٦٧١هـ)، ٢٠٠٦م، صفحة ٤٩٠/٦)، لما في ذلك من توطيد للعلاقات الإنسانية بين البشر جميعاً بدليل قوله تعالى: ﴿وَلَا تَقُولُوا لِمَنْ أَلْقَى إِلَيْكُمُ السَّلَامَ لَسْتَ مُؤْمِنًا﴾ [النساء:٩٤]، والآية في ذاتها تعد مبدأ تخاطبياً عاماً نصه: (إذا حييتم بتحية فحيوا بأحسن منها أو ردوها).

٣- ﴿وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ الشَّيْطَانَ يَنْزِعُ بَيْنَهُمْ﴾

[الإسراء:٥٣]

في الآية أمر للنبي صلى الله عليه وسلم، أن يبلغ جميع الخلق أن يقولوا التي هي أحسن (القرطبي(ت:٦٧١هـ)، ٢٠٠٦م، صفحة ١٠٣/١٣)، وهي من الآيات التي اشتملت على مبدأ تبليغي، تأدبي، نفسي، فهي جامعة، بدليل قوله تعالى (التي هي أحسن)، فجاء وصف القول أو الكلمة التي ينبغي أن ينطق بها

الإنسان، بصيغة التفضيل (أحسن)، التي تدل على قوة الحسن، وفي ذلك توجيه لكل إنسان أن يفاضل بين كلامه قبل أن يتلفظ به، فينطق التي هي أحسن، بلاغة، وإيجازاً، وسهولة، ومناسبة، وجمالاً، وأدباً، حتى يأسر عقل السامع ونفسه، ولا يجعل للشيطان سبيلاً يدخل من خلاله فيفسد ما بين المتكلمين من حوار. ويمكن من الآية صياغة مبدأ تخاطبي مفاده: (وازن بين كلامك وتخير الأحسن).

٤- ﴿وَغَضُّ مِنْ صَوْتِكَ إِنَّ أَنْكَرَ الْأَصْوَاتِ لَصَوْتُ الْحَمِيرِ﴾ [لقمان: ١٩]

تشتمل الآية على مبدأ عام من مبادئ التأدب في الحوار، وهو خفض الصوت عند التكلم وهو من أظهر ما يلوح على الإنسان من آدابه، والغض هو نقص قوة استعمال الشيء، وجيء بـ(من) للتبعيض، أي بعض الصوت، فينقص المتكلم من جهوريته، ولكنه لا يصل به إلى حد التخافت والإسرار، فيكون وسطاً بين الأمرين، وجملة (إن أنكر الأصوات لصوت الحمير)، تعليل باعتبارها متضمنة تشبيهاً بليغاً، فالرافع صوته ينفر منه المستمعون، كما ينفر الناس من صوت الحمار (عاشور: ١٣٩٣هـ)، ١٩٨٤م، صفحة ٢١/١٦٨). والمبدأ الذي يمكن صياغته من الآية: (لا ترفع صوتك أثناء الحديث).

٥- ﴿الَّذِينَ يَسْتَمِعُونَ الْقَوْلَ فَيَتَّبِعُونَ أَحْسَنَهُ أُولَئِكَ الَّذِينَ هَدَاهُمُ اللَّهُ

وَأُولَئِكَ هُمُ أُولُو الْأَلْبَابِ﴾ [الزمر: ١٨]

الآية السابقة تتحدث عن فئة من المستمعين وتذكر صفاتهم، فهم أصحاب عقول واعية لديهم القدرة على الإنصات الجيد، وتحليل القول، وتميز

حقه من باطله، كما أنهم صادقون مع أنفسهم؛ لأنهم يتبعون أحسن هذا القول. قال ابن عطية في تفسير الآية هي: "كلام عام في جميع الأقوال، وإنما القصد الثناء على هؤلاء ببصائر هي لهم، وقوام في نظرهم حتى إذا سمعوا قولاً ميزوه، واتبعوا أحسنه" (عطية(ت:٥٤٦هـ)، ٢٠٠١م، صفحة ٤/٥٢٥)، ويمكن الخروج من الآية بمبدأ للتخاطب نصه: (انصت، وحلل، واتبع أحسن ما سمعت).

٦- ﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا﴾ [فصلت: ٣٣]

الآية السابقة تشتمل على مبدأ تخاطبي غاية في الأهمية، وهو مبدأ لمن دعا لأمر من الأمور، وفي الآية تعجب من الإنسان الذي يقول قولاً ويصدقه فعله، (الطبري(ت:٣١٠هـ)، ٢٠٠١، صفحة ٢٠/٤٢٩) وهو من الأمور الداعية للإقناع لمن يسمع هذا القول؛ لأن القول الذي لا يوافق العمل من الأمور التي تشين المتكلم، وتجعل من يسمعه غير مقتنع بما يسمع؛ لأن المتكلم ذاته غير مقتنع بما يقول، ولو كان مقتنعاً لعمل بما يقول؛ لذلك ذم الله تعالى من يتصف بهذه الصفة فقال تعالى: ﴿كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾ [الصف:٣]. والآية تتضمن مبدأ يمكن صياغته كالاتي: (لا تقل قولاً لا يصدقك فعلك).

ثانياً: آيات قرآنية تتضمن مبادئ خاصة.

١- ﴿قَوْلٌ مَعْرُوفٌ وَمَغْفِرَةٌ خَيْرٌ مِنْ صَدَقَةٍ يَتْبَعُهَا أَدَى﴾ [البقرة: ٢٦٣]

في الآية مبدأ من مبادئ التأدب، جاء في صيغة أمر إلهي لكل شخص تُطلب منه صدقة، وهو موقف اجتماعي يتعرض له جُل الناس، وملخص الأمر أن يرد المسئول على سائله بأدب وتلطف، وذلك عند الله، وعند السائل خير من أن يعطيه مالاَ ويمن عليه بذلك، لما في ذلك من إبطال للصدقة، وإيذاء للسائل وجرح لمشاعره، يقول ابن عطية: "القول المعروف وهو الدعاء والترجية بما عند الله، خيرٌ من صدقة هي في ظاهرها صدقة، وفي باطنها لا شيء؛ لأن ذلك القول المعروف فيه أجر، وهذه لا أجر فيها" (عطية(ت:٥٤٦هـ)، ٢٠٠١م، صفحة ٣٧٥/١)، وإذا كان ذلك حال من يطلب منه شيء مادي، فالأولى لمن يخاطب شخصاً لا يطلب منه شيئاً أن يتحلى بهذا المبدأ التأديبي. والآية تشتمل على مبدأ تخاطبي مفاده: (قل قولاً ليناَ رقيقاً، خير لك من الصدقة مع المن).

٢- ﴿وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا﴾ [النساء: ٥]

تضع الآية الكريمة مبدأ تبليغياً تأديبياً، لموقف اجتماعي آخر، وهو علاقة الأوصياء بأوليائهم، والرد المناسب الذي يوجهونه إلى هؤلاء الأولياء إذا طلبوا أموالهم، ولم تكن لديهم القدرة على المحافظة على هذا المال، أن يقولوا لهم قولاً معروفاً. قال الرازي: "واعلم أنه تعالى إنما أمر بذلك؛ لأن القول الجميل يؤثر في القلب، فيزيل السفه، أما خلاف القول المعروف، فإنه يزيد السفه سفهاً ونقصاناً... قال ابن زيد: إنه الدعاء... وبالجملة كل ما سكنت إليه النفوس وأحبته من قول وعمل فهو معروف، وكل ما أنكرته وكرهته ونفرت منه فهو منكر"

(الرازي(ت:٦٠٤هـ)، ١٩٨١م، صفحة ١٩٣/٩)، والآية تتضمن مبدأ تخاطبياً مفاده:
(اجعل كلامك، حكيمًا، طيبًا، داعيًا للإقناع).

٣- ﴿فَاعْرِضْ عَنْهُمْ وَعِظْهُمْ وَقُلْ لَهُمْ فِي أَنْفُسِهِمْ قَوْلًا بَلِيغًا﴾ [النساء: ٦٣]

الخطاب في الآية السابقة موجه للنبي صلى الله عليه وسلم، عن كيفية التعامل مع المنافقين، وتحتوي على عدد من المبادئ التبليغية شديدة الأهمية، في التعامل مع فئة اجتماعية، وهم الأناس المعروفون بالنفاق والمداهنة، وهي:

- **الإعراض:** بمعنى عدم مؤاخذتهم والعفو عن قولهم، وحقيقة الإعراض عدم الالتفات إلى الشيء بقصد التباعد عنه.
- **الوعظ:** وهو التنكير بما يردع عن الشر من الوعد بالثواب والوعيد بالعقاب، بأسلوب فيه ترفيق وتخويف يحملان المستمع على الامتثال.
- **القول البليغ:** هو الكلام الذي تحسن ألفاظه ومعانيه، ويطابق ما هم عليه من حالة، بحيث يؤثر في نفوسهم ويتغلغل فيها. كل ذلك في حال الانفراد بهم، وليس في ملأ من الناس بدليل قوله تعالى (وقل لهم في أنفسهم)؛ لأن النصيحة على الملأ فضيحة، وفي السر محض المنفعة. (الرازي(ت:٦٠٤هـ)، ١٩٨١م، صفحة ١٦٤/١٠)، (عاشور(ت:١٣٩٣هـ)، ١٩٨٤م، صفحة ١٠٨/٥)، ومن الآية نخرج بمبدأ تخاطبي نصه: (اعف عن الخطأ - عظ - قل قولاً بليغاً).

٤- ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ

أَحْسَنُ﴾ [النحل: ١٢٥]

الخطاب في الآية الكريمة موجه للنبي صلى الله عليه وسلم، وينص على عدد من المبادئ التبليغية، لضمان وصول الدعوة المحمدية، إلى عقول وقلوب السامعين له صلى الله عليه وسلم، وهي:

- **الحكمة:** وهي الكلام الصواب الذي يقع من العقل والقلب أحسن موقع، المبني على الحجة الدامغة، والبيان الساطع.
- **الموعظة الحسنة:** وهي الكلام اللين المؤثر الذي ينطوي على ترجية وتخويف للمستمع.
- **المجادلة بالتي هي أحسن:** والمجادلة مناقشة بين شخصين مختلفين في الرأي، يحاول أحدهما إقناع الآخر، وفي قوله تعالى: (بالتي هي أحسن)، دليل على وجوب تضمن الكلام على أجمل وأحسن الصفات البلاغية والأسلوبية. يقول أبو زهرة: "أي بالطريقة التي هي أحسن في التوصيل إلى الإقناع، فإن لم يكن إقناع فتقريب، فإن لم يكن تقريب لا يكن تنفير، فهو يبين لهم الحق في غير مخاشنة وإن خاشنوه، وفي غير غضب وإن غاضبوه" (أبوزهرة، ١٩٨٧م، صفحة ٤٣٠٥)

ويقسم الرازي المبادئ الثلاثة على أصناف ثلاثة من المخاطبين، فالحكمة عنده وهي الدلائل القطعية اليقينية، وتستخدم مع الكاملين الطالبين للمعارف الحقيقية والعلوم اليقينية. والموعظة الحسنة، تكون مع الذين بلغوا درجة

الاستعداد لفهم الدلائل اليقينية، والمعارف الحكمية. أما المجادلة بالتي هي أحسن، فمع من يغلب على طبائعهم المشاغبة، والمخاصمة، لا طلب المعرفة الحقيقية، كما يرى أن الدعوة تكون بالحكمة والموعظة الحسنة، أما المجادلة فتكون للإفحام والإلزام، لذلك لم يقل الله تعالى، بالحكمة والموعظة الحسنة والجدل الأحسن، بل قطع الجدل عن باب الدعوة تنبيهًا على أن الغرض منه شيء آخر. (الرازي(ت:٦٠٤هـ)، ١٩٨١م، صفحة ٢٠/١٤١)، ويمكن أن نصوغ من الآية الكريمة مبدأ تخاطبيًا مفاده: (ادعم قولك بالأدلة - عظ وعظًا حسنًا - جادل بأحسن عبارة وأجمل أسلوب).

٥- ﴿فَلَا تَقُلْ لَهُمَا أَفٌّ وَلَا تَنْهَرُهُمَا وَقُلْ لَهُمَا قَوْلًا كَرِيمًا﴾ [الإسراء: ٢٣]

الآية تضع مبدأ من مبادئ التأدب في مخاطبة الوالدين، فالله تعالى نهى الأبناء عن مخاطبة آبائهم بأوجز وأقل الألفاظ التي يمكن أن تجرح أحاسيسهما، وضرب الله تعالى مثلاً بكلمة (أف)، التي تدل على التضجر، وأمر بقوله: (وقل لهما قولاً كريماً)، أي قولاً رقيقاً ليناً لطيفاً، مقروناً بعبارات التعظيم والتكريم، كأن يقول: (يا أماه)، و(يا أبتاه) من غير أن يسميهما أو يكنيهما، وقد وصف ابن المسيب القول الكريم بأنه يشبه قول العبد المذنب لسيده الفظ الغليظ (القرطبي(ت:٦٧١هـ)، ٢٠٠٦م، صفحة ١٣/٥٩)، فلا يرفع صوته، ولا ينظر إليهما نظرة حادة، بدليل قوله تعالى بعدها: ﴿وَإِخْفِضْ لَهُمَا جَنَاحَ الذُّلِّ مِنَ الرَّحْمَةِ﴾ [الإسراء: ٢٤]، والآية الكريمة متضمنة لمبدأ تخاطبي مع الوالدين مفاده: (لا تتأفف - تذلل - اجعل كلامك ليناً مقروناً بعبارات التكريم والتعظيم).

٦- ﴿وَأَمَّا تُعْرِضَنَّ عَنْهُمْ ابْتِغَاءَ رَحْمَةٍ مِّن رَّبِّكَ تَرْجُوهَا فَقُل لَّهُمْ قَوْلًا

مَيْسُورًا﴾ [الإسراء: 28]

في الآية مبدأ من مبادئ التأدب مع السائل، والخطاب للنبي صلى الله عليه وسلم، ولكنه من الخاص الذي يراد به عموم الناس، وقد كان النبي صلى الله عليه وسلم، إذا سئل ولم يكن معه شيء يُعرض عن سائله حياء منه، والإعراض مجاز عن عدم الإيتاء، والتباعد عن السائل، فنبه الله إلى أدب أرفع وأكمل، فإذا لم يجد المسئول ما يعطيه لسائله، فأقل شيء أن يقول له قولاً ميسوراً، أي: لينا حسناً مقبولاً عند السائل، كأن يقال: (سهل الله لنا ولك) (أسف) (سامحني)، حتى لا يحمل الإعراض على عدم الاكتراث والشح. (عاشور:ت: ١٣٩٣هـ)، ١٩٨٤م، صفحة ٨٢/١٥، ومن الآية يمكن صياغة مبدأ تخاطبي مفاده: (قل قولاً لينا حسناً مقبولاً للسائل، إذا لم تجد ما لا تعطيه).

٧- ﴿فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَّيْنَا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى﴾ [طه : ٤٤]

الآية السابقة تضع مبدأ للتخاطب مع الحاكم، وهو القول اللين؛ لأن من عادة الحكام إذا غلظ لهم في القول والوعظ، أن يزدادوا عتواً وتكبيراً، فقول: (القول اللين) هو ما حكاه الله تعالى مثل: (هل لك إلى أن تزكى، وأهديك إلى ربك فتخشى؟)، (والسلام على من اتبع الهدى)، وقيل: الوعد بالجنة والنعيم إن آمن بالله (الرازي:ت: ٦٠٤هـ)، ١٩٨١م، صفحة ٥٨/٢٢، وقيل: "الكلام الدال على معاني الترغيب، والعرض، واستدعاء الامتثال، بأن يظهر المتكلم للمخاطب أن له من سداد الرأي ما يتقبل به الحق، ويميز به بين الحق والباطل، مع تجنب أن يشتمل

الكلام على تسفيه رأي المخاطب أو تجهيله" (عاشور(ت:١٣٩٣هـ)، ١٩٨٤م، صفحة ٢٢٥/١٦). ومن الآية الكريمة يمكن صياغة مبدأ تخاطبي في التخاطب مع ذوي السلطة يقول: (اجعل كلامك ليئناً).

٨- ﴿وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الْجَاهِلُونَ قَالُوا سَلَامًا﴾ [الفرقان: ٦٣]

في الآية السابقة يصف الله عباد الرحمن، المتواضعين الذين يمشون على الأرض هوناً، ويضع لهم مبدأ من مبادئ مخاطبة الجاهلين، الذين لا يعرفون للمخاطبة مبدأ، فينتهكون كل المبادئ، ومعنى: (قالوا سلاماً). من المفسرين من التزم بحرفية النص، فقال يرد على من يجهل عليه في الحديث فيقول: (سلاماً) باللفظ، ومنهم من أول: (قالوا سلاماً)، أي قولاً سديداً، يقوله لمن يجهل عليه برفق ولين (عطية(ت:٥٤٦هـ)، ٢٠٠١م، صفحة ٢١٨/٤)، وهو الأرجح في رأيي؛ لأن الجاهل يتصف خطابه بالعدوانية والعنف، ولو قوبل بنفس الأسلوب لازداد الموقف تعقيداً، لذلك يجب على الإنسان العاقل أن يقابل هذا النوع من الخطاب بعبارات تتسم بالحكمة، بحيث يستطيع الوصول بكلامه إلى محدثه ومستمعيه. هذا إذا كان الكلام في مسألة تستحق النقاش، أما إذا كان الكلام لغواً ليس فيه فائدة، فيجب على المرء أن ينسحب في هدوء وسلام، واللغو سقط القول، فالفحش لغو، والسب لغو، كما قال تعالى: ﴿وَإِذَا سَمِعُوا اللَّغْوَ أَعْرَضُوا عَنْهُ وَقَالُوا لَنَا أَعْمَالُنَا وَلَكُمْ أَعْمَالُكُمْ سَلَامٌ عَلَيْكُمْ لَا نَبْتَغِي الْجَاهِلِينَ﴾ [القصص: ٥٥]. ومن الآية الكريمة يمكن الخروج بمبدأ تخاطبي مفاده: (اجعل كلامك سديداً رقيقاً ليئناً يدعوا للسلام).

٩- ﴿وَلَا تُجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِلَّا الَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْهُمْ وَقُولُوا آمَنَّا بِالَّذِي أُنزِلَ إِلَيْنَا وَأُنزِلَ إِلَيْكُمْ وَإِلَهُنَا وَإِلَهُكُمْ وَاحِدٌ وَنَحْنُ لَهُ مُسْلِمُونَ﴾ [العنكبوت: ٤٦]

الآية السابقة تضع مبدأ للتخاطب مع المخالف في العقيدة، وهو المجادلة بالتي هي أحسن، والمجادلة على وزن مفاعلة، وهي الكلام بين اثنين مختلفين في الرأي يحاول كل منهما إلزام الآخر بالحجة، و(التي هي أحسن)، أي بكلام بالغ الحسن (عاشور:ت:١٣٩٣هـ)، ١٩٨٤م، صفحة ٦/٢١)، وربما يكون بمعنى الأحسن بالنسبة لحالهم، فإذا تطلب الموقف ملاينة فالملاينة هي الأحسن، وإذا تطلب الموقف الشدة، فالشدة هي الأحسن والأفضل، كما توجه الآية إلى البحث عن نقاط الاتفاق في المجادلة: (وَقُولُوا آمَنَّا بِالَّذِي أُنزِلَ إِلَيْنَا وَأُنزِلَ إِلَيْكُمْ وَإِلَهُنَا وَإِلَهُكُمْ وَاحِدٌ وَنَحْنُ لَهُ مُسْلِمُونَ)، حتى تكون المجادلة ذات فائدة للطرفين، يستثنى من ذلك الذين ظلموا. ومن الآية يمكن صياغة مبدأ تخاطبي يقول: (جادل بأحسن عبارة وأجمل أسلوب - ابحث عن نقاط الاتفاق وتجنب الخلاف).

١٠- ﴿فَلَا تَخْضَعْنَ بِالْقَوْلِ فَيَطْمَعَ الَّذِي فِي قَلْبِهِ مَرَضٌ وَقَلْنَ قَوْلًا مَعْرُوفًا﴾ [الأحزاب: ٣٢]

الخطاب في الآية السابقة موجه لنساء النبي صلى الله عليه وسلم، ولكنه مبدأ عام لجميع النساء، وهذا المبدأ يشتمل على نهى وأمر، فالنهى: (لا تخضعن بالقول) فالخضوع بمعنى الميل، وخضوع القول هو ما يُدخِلُ في القلب الغزل، أي لا تلاين في الكلام، والأمر: (قلن قولاً معروفاً)، أي: كلاماً واضحاً

عاديًا على ما تعارف عليه الناس، وصوت المرأة بطبيعته فيه شيء من الرقة، فإذا تعمدت المرأة التذلل، فإن من يكلمها من الرجال قد يظن أنها تتحجب إليه، فيطمع فيها (عاشور:ت:١٣٩٣هـ)، ١٩٨٤م، صفحة ٨/٢٢). وفي هذه الآية اهتمام واضح بهيئة الكلام وتنغيمه، وما له من أثر في تغيير المعنى. والمبدأ التخاطبي الذي يمكن صوغه من الآية الكريمة هو: (اجعلي كلامك واضحًا عاديًا دون تذلل متعمد).

ثانيًا: الحديث النبوي الشريف

١- عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما - أن رجلاً سأل رسول الله صلى الله عليه وسلم: أي الإسلام خير؟ قال: "تُطْعِمُ الطَّعَامَ، وَتَقْرَأُ السَّلَامَ عَلَى مَنْ عَرَفْتَ وَمَنْ لَمْ تَعْرِفْ" (مسلم:ت:٢٦١هـ)، ١٩٩١م، صفحة (٦٥)

يضع النبي صلى الله عليه وسلم في الحديث السابق، مبدأ مهمًا من مبادئ العلاقات الإنسانية، بشكل عام، والتخاطبية على وجه الخصوص، وهو البدء بالتحية قبل الكلام، فقد ورد عنه صلى الله عليه وسلم قوله: (السَّلَامُ قَبْلَ الْكَلَامِ) (المباركفوري:ت:١٣٥٣هـ)، د.ت، صفحة ٤٧٨/٧) وهي في الإسلام: (السلام عليكم ورحمة الله وبركاته)، وهي من أهم خصال المسلم التي يجب أن يتحلى بها، لما لها من أثر كبير في نفس المتلقي، وبها يأخذ انطباعًا إيجابيًا عن المسلم عليه، فيألفه، ويتقبل كلامه، لما في ذلك من استعمال خلق التواضع، وفي قوله صلى الله عليه وسلم: (على من عرفت ومن لم تعرف)، دلالة على

عمومية إقراء السلام على المسلم وغيره، وإن قال بعض العلماء إن القول خاص بعموم المسلمين. (النووي(ت:٦٧٦هـ)، ١٩٢٩م، صفحة ١٠/٢)، ومن القول النبوي السابق يمكن لنا أن نستخلص مبدأ تخاطبياً مفاده: (إبدأ مخاطبك بالسلام).

٢- عن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما - قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "كُلُّ مَعْرُوفٍ صَدَقَةٌ، وَإِنَّ مِنَ الْمَعْرُوفِ أَنْ تَلْقَى أَخَاكَ بِوَجْهِ طَلْقٍ" (الترمذي(ت:٢٧٩هـ)، ٢٠٠٠م، صفحة ٣٦٧/٢)

لم يقتصر اهتمام الأقوال النبوية على المبادئ التخاطبية التي تركز على القول فقط، بل اهتم بلغة الجسد، التي تمثل ركناً ركيناً في مصير عملية التخاطب، والتي من أهمها، التبسم في وجه المخاطب، وهو مبدأ تأدبي غاية في الأهمية، على أساسه يتحدد مسار عملية التواصل، ولكي يحض النبي صلى الله عليه وسلم المسلم على ذلك، جعله من الصدقات. ومن القول النبوي السابق يمكن لنا أن نستخلص مبدأ من مبادئ التأدب، يقول: (تبسم في وجه من تتكلم).

٣- عن ابن عباس رضي الله عنهما - قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "إِذَا غَضِبَ أَحَدُكُمْ فَلْيَسْكُتْ" (البخاري(ت:٢٥٦هـ)، ١٣٧٥هـ، صفحة ٧١)

من المبادئ العظيمة التي وضعها رسول الله صلى الله عليه وسلم لكل متكلم، أن يسكت إذا غضب؛ لأن الغضب قطعة من الجنون، وفي حالة الغضب ربما يفقد المتكلم قدرته على التركيز، فيتكلم كلاماً يوقعه في الخطأ، ويجر عليه من الأمور ما لا يحمد عقباها، كما أن المتكلم في حال غضبه يرتفع

صوته، وتتغير نبرته، وتتبدل ملامحه مما يعرقل مسيرة التواصل بينه وبين المتلقي، والسكوت هو علاج ذلك الغضب. كما يظهر من الحديث الاهتمام بالحالة النفسية للمتكلم، وأثر ذلك في عملية التخاطب، ومن الحديث الشريف نخرج بمبدأ مفاده: (إذا غضبت فاسكت).

٤- عن أبي هريرة رضي الله عنه - أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "إِيَّاكُمْ وَالظَّنَّ، فَإِنَّ الظَّنَّ أَكْذَبُ الْحَدِيثِ" (الترمذي(ت:٢٧٩هـ)، ٢٠٠٠م، صفحة ٣٧٤/٢)

يحذر النبي صلى الله عليه وسلم المتكلمين، من الظن، الذي هو ترجيح أحد الطرفين نفيًا وإثباتًا، وهو العلم الذي يحصل من مجرد أمانة متى قويت أدت إلى العلم، ومتى ضعفت أدت إلى التوهم، وقد يعبر به عن اليقين (الأصفهاني(ت:٥٠٢هـ)، د.ت، صفحة ٤١٢)، ولكن الظن المنهي عنه في الحديث هو التوهم الذي لا يغني من الحق شيئًا، وهو أن ينطق المتكلم بكلام لا يثق في صحته، ونقل القاضي عن سفيان أنه قال: الظن الذي يأثم به هو ما ظنه وتكلم به، فإن لم يتكلم لم يأثم" (النووي(ت:٦٧٦هـ)، ١٩٢٩م، صفحة ١١٩/١٦)، وجعل النبي صلى الله عليه وسلم هذا النوع من الكلام (أكذب الحديث)، لخطورته وما يترتب عليه من إفساد للعلاقات الاجتماعية بين المتكلمين، ومن الحديث الشريف، يمكن أن نستخلص مبدأ تخاطبيًا يقول: (لا تتكلم بما تشك في صحته).

٥- عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه - قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "عَلَيْكُمْ بِالصِّدْقِ، فَإِنَّ الصِّدْقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ، وَإِنَّ

الْبِرَّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ، وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَصْدُقُ، وَيَتَحَرَّى الصَّدْقَ، حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ صِدِّيقًا، وَإِيَّاكُمْ وَالْكَذِبَ، فَإِنَّ الْكَذِبَ يَهْدِي إِلَى الْفُجُورِ، وَإِنَّ الْفُجُورَ يَهْدِي إِلَى النَّارِ، وَمَا يَزَالُ الْعَبْدُ يَكْذِبُ وَيَتَحَرَّى الْكَذِبَ، حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ كَذَّابًا" (الترمذي(ت:٢٧٩هـ)، ٢٠٠٠م، صفحة ٣٧٨/٢)

يضع النبي صلى الله عليه وسلم في الحديث السابق مبدأ تخاطبياً، وهو مبدأ الصدق وعدم الكذب، الذي يؤثر بشكل إيجابي في العملية التخاطبية، فلم يتوقف صلى الله عليه وسلم عند حث المتكلمين على الصدق، ونهيه عن الكذب، بل وضح لهم نتيجة الصدق والكذب، وأثرهما في المجتمع، وما يؤول إليه الصادق، والكاذب، فالصدق يجعل الإنسان باراً متوسعاً في فعل الخيرات، وفي المقابل فإن الكذب يجعل الإنسان شريراً متوسعاً في فعل المعاصي، ومن الحديث الشريف نخرج بمبدأ مفاده: (كن صادقاً).

٦- عن ابن عمر - رضي الله عنهما - أنه سمع رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: "يَا أَيُّهَا النَّاسُ! قُولُوا قَوْلَكُمْ، فَإِنَّمَا تَشْفِقُ الْكَلَامَ مِنَ الشَّيْطَانِ"، ثم قال رسول الله: "إِنَّ مِنَ الْبَيَانِ لَسِحْرًا" (البخاري(ت:٢٥٦هـ)، ١٣٧٥هـ، صفحة ٢٢٦)

في الحديث السابق يضع النبي صلى الله عليه وسلم مبدأ تخاطبياً يركز على كيفية القول والكلام، وأثر ذلك في سير عملية التخاطب، فيأمر صلى الله عليه وسلم المتكلمين أن يتكلموا بكلامهم المعهود دونما تكلف في القول، وتشقيق الكلام هو أن يتكلف المتكلم في قوله ليخرج أحسن مخرج، وجعل هذا من وسوسة الشيطان؛ لأنه ينفر المستمعين، ويفسد عملية التواصل، وفي المقابل

جعل البيان الذي هو وضوح الكلام وحسن المنطق من السحر، الذي يأسر عقول السامعين، ويأخذ عملية التخاطب في طريقها السليم، ومن ذلك يمكن الخروج بمبدأ تخاطبي مفاده: (تكلم على طبيعتك ولا تكن متكلفاً).

٧- عن أبي أمامة قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "أنا زعيم ببيت في ربض الجنة لمن ترك المراء وإن كان محققاً"
(أبو داود (ت: ٢٧٥هـ)، ١٩٩٨م، صفحة ٣/١٧٩)

في الحديث السابق نهي غير مباشر لكل متكلم أن يترك المراء، الذي هو " طعن في كلام الغير لإظهار خلل فيه، من غير أن يرتبط به غرض سوى تحقير الغير " (الجرجاني(ت: ٨١٦هـ)، ١٩٨٥م، صفحة ٢٢١)، وإن كان محققاً في رأيه الذي يدافع عنه، وحتى يحفز النبي صلى الله عليه وسلم المسلم على ذلك، ضمن له بيتاً في الجنة، وهذا دليل على عظمة هذا الفعل، لما فيه من محافظة على ترابط أفراد المجتمع، وبذلك يضع النبي صلى الله عليه وسلم مبدأ من المبادئ الضامنة لحسن سير عملية التخاطب، ومن الحديث يمكن أن نستخلص مبدأ تخاطبياً مفاده: (لا تلمسك برأيك وإن كنت على صواب).

٨- عن عبد الله رضي الله عنه - قال النبي صلى الله عليه وسلم: "إذا كنتم ثلاثة فلا يتناجى رجلان دون الآخر، حتى تختلطوا بالناس، أجل أن ذلك يحزنه" (البخاري(ت: ٢٥٦هـ)، ١، ٢٠٠٢م، صفحة ١٥٧٠)

يتضمن الحديث السابق مبدأ من مبادئ التأدب، يجب أن يلتزم به طرفا الحوار، وهو أن لا ينفرد المتكلم بمستمعه، ويتبادلا الكلام، في حضور شخص

ثالث؛ لأن ذلك يجعل المنفرد يحزن، ويشعر بقلّة الائتلاف، ويسبب الظن بهما، وربما اعتقد أنهما يغتابانه، وقال بعض العلماء: حتى لو كانوا عشرة فلا يتركوا واحداً، وهذا كله من حسن الأدب وكرم الأخلاق حتى لا يشيع التباغض بين الناس. (بطل(ت:٤٤٩هـ)، د.ت، صفحة ٦٤/٩)، وفي الحديث يمتد الاهتمام ليصل إلى المحيطين بطرفي الحوار، ومن الحديث يمكن أن نستخلص مبدأ تخاطبياً مفاده: (لا تنفرد بمحدثك في حضور شخص ثالث).

٩- عن أبي هريرة -رضي الله عنه- عن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "مَنْ كَانَ يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ، فَلْيُكَلِّمْ خَيْرًا أَوْ لِيَصْمُتْ،..." (مسلم(ت:٢٦١هـ)، ١٩٩١م، صفحة ٦٨)

في القول النبوي السابق دعوة إلى قول الخير، والتحذير من التكلم بالكلام السيئ، أو بكلام الشر، وقد تضافرت الأقوال النبوية التي تدعو إلى الكلام الطيب، الذي هو من جليل الأعمال؛ لأن النبي صلى الله عليه وسلم، جعله من الصدقة، فكما أن الصدقة بالمال تسعد المتصدق عليه، فكذلك الكلمة الطيبة يفرح بها المتلقي، وتطيب بها نفسه (بطل(ت:٤٤٩هـ)، د.ت، صفحة ٢٢٥/٩)؛ لذلك يمكننا أن نخرج من هذا الحديث الشريف بمبدأ تخاطبي مفاده: (قل خيراً أو اصمت).

١٠- عن أبي هريرة -رضي الله عنه- عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: "شِرَارُ أُمَّتِي التَّرْتَارُونَ، الْمُتَشَدِّقُونَ، الْمُتَفِيهِقُونَ، وَخِيَارُ أُمَّتِي أَحَاسِنُهُمْ أَخْلَاقًا" (البخاري(ت:٢٥٦هـ)، م، ١٣٧٥هـ، صفحة ٣٣٤)

يضع النبي صلى الله عليه وسلم في قوله السابق عدداً من المبادئ التخاطبية، بأسلوب غير مباشر، وذلك في إطار مقارنته صلى الله عليه وسلم، بين خيار الأمة وشرارها، فيجعل شرار الأمة: الثرثارين، الذين يكثرون الكلام دونما فائدة، وفي ذلك تنبيه على الاهتمام بكمية الكلام، فلا يكون إلا بقدر الحاجة، والمتشدقين^(١) الذين يتكلمون بملء أشدقهم تفاصحاً وتكلفاً. وفي ذلك حث على الاعتناء بكيفية النطق، فلا يكون المتكلم متكلفاً في كلامه. والمتفيهقين، الذين يتكبرون على الناس بكلامهم ويستعلون عليهم بفصاحتهم، وفي ذلك إشارة إلى عدم التكبر والافتخار بما أوتي المتكلم من فصاحة، ومن الحديث يمكن استخراج عدد من المبادئ وهي: (لا تجعل كلامك أكثر من المطلوب - لا تتكلف في القول - لا تتكبر وقل من مدح ذاتك).

١١ - عن عبد الله بن مسعود - رضي الله عنه - أنه قال: أتى رسول الله صلى الله عليه وسلم آتٍ، وأنا عنده فقال: يا رسول الله، إني مطاعٌ في قومي فبِمِ أمرهم؟ قال: "مُرْهُمُ بِإِفْشَاءِ السَّلَامِ، وَقَلَّةِ الْكَلَامِ إِلَّا فِيمَا يَغْنِيهِمْ" (الطحاوي(ت:٣٢١هـ)، صفحة ٢٢٣/٨)

في الحديث السابق، يوجه النبي صلى الله عليه وسلم، إلى مبدأ من مبادئ التأدب، وهو قلة الكلام إلا فيما يخص المرء من أمور، فلا يقحم نفسه

^١ - وقد ورد عن عبد الله بن عمرو رضي الله عنه - أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "إِنَّ اللَّهَ يَبْغُضُ الْبَلْبِعَ مِنَ الرَّجَالِ، الَّذِي يَتَخَلَّلُ بِلِسَانِهِ، كَمَا تَتَخَلَّلُ الْبَقْرَةُ". أي المتكلف المتعثر في كلامه، ووصفه بالبقرة التي تدير لسانها وتمده في فمها. رواه الترمذي، كتاب الأدب/ باب ما جاء في الفصاحة والبيان، (٢٨٥٣)

في كلام لا يعنيه، ولا يتطفل في كلامه مع من يتحدث، فيسأل أسئلة لا علاقة لها بموضوع الكلام، كما يفعل بعض الناس حينما يتعرف على شخص، فيسأله عن ديانته، أو قبيلته، وما شابه ذلك من الأمور التي قد تسبب حرجًا لمن أمامه. ومن الحديث الشريف يمكن أن نخرج بمبدأ مفاده: (لا تتكلم فيما لا يعنيك).

ثالثاً: كتب التراث

احتوت معظم كتب أصول الفقه، والنقد والبلاغة على العديد من المبادئ التخاطبية التي صاغها أصحاب هذه الكتب في سياق حديثهم عن أدب الجدل، وعن الكلام البليغ، وقد جمعت هذه المبادئ المتناثرة، وحذفت المكرر منها، وصنفتها، على ثلاثة أقسام وهي: مبادئ تبليغية، وتأديبية، ونفسية.

١- المبادئ التبليغية

أولاً: أن يراعي المتكلم قول الحق والصدق في حديثه (التوحيدي(ت:٤١٤هـ)، د.ت، صفحة ٢٩)، وأن يتجنب الكذب؛ لأنه خلاف الحق. (الكاتب(ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة ١٩١) وأن يصدّق كل قول قاله بفعله؛ لأن إرسال القول اختيار والعمل به اضطرار، وإن يفعل ما لم يقل خير له من أن يقول ما لا يفعل. (الماوردي(ت:٤٥٠هـ)، ٢٠١٣م، صفحة ٤٥٥)

ثانياً: أن يستمع جيداً إلى كلام محدثه وأن يتفهمه، فإن كان صحيحاً، فما عليه إلا التسليم؛ لأن الإعراض عن الحق ورده جهل وباطل، وإن كانت المسألة من المختلف فيه فيجب المطالبة بالبرهان، وأن ينظر المتكلم في ورود الخواطر خلال ذلك باتساع ما ضاق فإنه لن يدعمها مريد الحق القاصد إلى

الإنصاف (فورك(ت:٤٠٦هـ)، ٢٠٠٥م، صفحة ٣٣٥)، ولا بد له أن يعتقد من المذاهب والآراء ما قام الدليل عليها. (الكاتب(ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة ١٩٤)، ولا يهتم بالكثرة أو القلة من الناس التابعين لرأي من الآراء، أو لحاكم، أو ذي سلطان؛ لأن الحق لا يعرف بالرجال، ولكن بالحق تعرف الرجال، وأن لا ينخدع بزخرفة القول وظاهر رياء الخصم، وأن لا يقبل من كل ذي قول مصيب كل ما يأتي به، وألا يرد من كل ذي قول خاطئ كل ما يأتي به، بل لا يقبل قولاً إلا بحجة، ولا يرده إلا لعلة. (الكاتب(ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة ١٨٩، ١٩٠)

ثالثاً: أن يكون كلامه مناسباً للمعنى، فلا يزيد عن المعنى المقصود ولا ينقص عنه، وأن لا يبالغ في تزيين الكلام حتى لا يضر بالمعنى، كما ينبغي أن يكون لفظه خفيفاً لطيفاً. (التوحيدي(ت:٤١٤هـ)، د.ت، صفحة ٢٩)، وأن يكون مقتصدًا في كلامه ويتجنب الإسهاب في القول والجدل بالباطل، ولا يتكلم بكل ما يخطر على باله، ويأتي على لسانه؛ لأن الكلام إذا دخله الغث والسمين مجّته الأسماع وملته القلوب (الجويني(ت:٤٧٨هـ)، ١٩٧٩م، صفحة ٣٥٠) بحيث يكون الكلام مناسباً للمقاصد والأغراض، فإن كان ترغيباً قرنه باللين واللفظ، وإن كان ترهيباً قرنه بالخشونة والعنف؛ لأن مخالفة ذلك يعد تعطيلاً للمقصود وخروجاً عنه. (الماوردي(ت:٤٥٠هـ)، ٢٠١٣م، صفحة ٤٥٦) فقد قال الخليفة المأمون: "خير الكلام ما شاكل الزمان" (الثعالبي(ت:٤٢٩هـ)، ١٨٩٧م، صفحة ٨٢)، ولا يورد في كل موضع من الكلام إلا بقدر ما يحتاج إليه (الجويني(ت:٤٧٨هـ)، ١٩٧٩م، صفحة ٥٣٦) ولا يستعمل ألفاظ الخاصة في مخاطبة العامة، ولا كلام الملوك مع السوقة، بل يعطي كل قوم من القول بمقدارهم، ويزنهم بوزنهم، وأن يجتنب أمثال

العامّة الغوغاء، ويتكلم بأمثال العلماء والأدباء؛ لأن لكل فئة ما يشاكلها من الكلام. (الموردي(ت:٤٥٠هـ)، ٢٠١٣م، صفحة ٤٥٩) فقد قيل:(لكل مقام مقال). (الكاتب(ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة ١٥٣)

رابعاً: أن ينبه المتكلمُ مناظره على تناقضه في الكلام إذا وجد ذلك، وألا يؤاخذ به بما يعلم أنه لا يقصده، وأنه سبق لسان (الجويني(ت:٤٧٨هـ)، ١٩٧٩م، صفحة ٥٣٦)، وأن يبني مقدماته في الجدل على ما يوافق الخصم عليه (الكاتب(ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة ١٧٩) وفي هذا نوع من تحقيق مبدأ التعاون من قبل المتكلم وقصده إلى تصويب من يوجه إلى الحديث.

خامساً: أن يتعلق بأقوى ما في المسألة عند الاستدلال، مهما كان ضعف السائل، فربما يكون من الحاضرين من هو أقوى من المتكلم، فيضيق عليه الدنيا، كما أنه ربما يتضح للسائل الضعيف عند التعلق بالشيء الذي لا يقوى في الاحتجاج ما يصعب على المتكلم الخروج منه (الجويني(ت:٤٧٨هـ)، ١٩٧٩م، صفحة ٥٣٤) كما لا يجب عليه أن يلزم مخاطبه حجة لم يتحقق منها؛ لأنه إذا ظهر خطأه سقط من أعين الحاضرين (الجويني(ت:٤٧٨هـ)، ١٩٧٩م، صفحة ٥٣٦) كما لا يجوز له أن يجادل أحداً في حق يدعيه إلا بعد مسألته عن العلة فيما ادعاه فيه. (الكاتب(ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة ١٨٠)

سادساً: تفهم معاني المتكلم؛ لأن ذلك يعطي المستمع فرصة لترتيب كلامه ووضع كل كلمة في موضعها عندما يقوم بعملية الرد (الجويني(ت:٤٧٨هـ)، ١٩٧٩م، صفحة ٥٣٥). وأن يتعرف على علل المخالف له في حالة الجدل؛ لأن ذلك يقوي معرفته بحقيقة قوله، وذلك يولد لديه القدرة على تنفيذها

(فورك(ت:٤٠٦هـ)، ٢٠٠٥م، صفحة ٣٣٧) وأن يهتم بحفظ أهم النقاط في كلام خصمه حتى يبني منها مقدماته وينتج منها نتائج. (الكاتب(ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة ١٩٣)

سابعًا: لا يدفع المتكلم علمه وثبات حجته إلى التسرع في إثبات الشيء ونقضه؛ لأن ذلك يذهب بهاء العلم وينسب صاحبه إلى قلة الأمانة، ويؤدي إلى الوقوع في الخطأ. (الكاتب(ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة ١٨٨) وألا يجيب عن أسئلة لم توجه إليه (الجويني(ت:٤٧٨هـ)، ١٩٧٩م، صفحة ٥٣٧) ولا قبل انتهاء خصمه من سؤاله، ولا يبدأ بالجواب قبل تدبره، واستعمال الروية فيه. (الكاتب(ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة ١٩٣)

ثامنًا: أن يجتهد في تعلم اللغة؛ فإن ذلك يهيئ للوصول إلى ما يقتضيه الجدل، من قسمة الأشياء إلى ما تنقسم إليه، وإعطاء كل قسم ما يجب له. (الكاتب(ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة ١٩٢) وأن يركز المتكلم على الجوانب الحسنة في كلامه، ويتجنب السيء منها، وأن يكون بليغًا فيفصح عما يكون الإفصاح فيه أحلى للسمع وأعذب للنفس، ويكني عما تكون الكناية فيه أستر للعييب، وأنفى للشك والريب (التوحيدي(ت:٤١٤هـ)، د.ت، صفحة ٢٩) وقد قال جعفر بن يحيى وزير المهدي: "إذا كان الإيجاز كافيًا، كان الإكثار لاغيًا، وإذا كان الإيجاز مقصرًا كان الإكثار أبلغ". (الثعالبي(ت:٤٢٩هـ)، ١٨٩٧م، صفحة ١٠٠)

تاسعًا: أن يكون واضح الكلام والبيان، وأن يستعمل من اللغة ما هو مفهوم عند خصمه؛ لأنه إذا طرح عليه من الكلام والمصطلحات ما لا يفهمه كان ذلك منه عياً وسوء عبارة، وإذا طرحها وجب عليه تفسيرها بكلام يفهمه

خصمه. (الكاتب(ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة ١٩٦)، قال أحمد بن سليم: "أحسن الكلام ما لا تمجه الأذان، ولا تتعب فيه الأذهان". (الثعالبي(ت:٤٢٩هـ)، ١٨٩٧م، صفحة ١١٣)

عاشراً: قال أبو عبد الله وزير المهدي: "خير الكلام ما قل، ودل، ولم يُمل" (الثعالبي(ت:٤٢٩هـ)، ١٨٩٧م، صفحة ٩٨)، وهذه المقولة الموجزة، تركز على كمية الكلام، وجودته، ومناسبته، فهي من الجمل البليغة المعبرة.

٢- المبادئ التأديبية

أولاً: أن يبدأ المتكلم كلامه بذكر الله والصلاة والسلام على رسول الله صلى الله عليه وسلم، وأن يرغب إلى الله، ويسأله العصمة والتأييد فيما سيقوله سراً أو جهراً، وما في ذلك من بث للطمأنية في نفس المتكلم. (فورك(ت:٤٠٦هـ)، ٢٠٠٥م، صفحة ٣٣٤)

ثانياً: أن يكون المتكلم هادئاً ساكناً، ولا يفرط في رفع صوته، ولا في تحريك أعضائه والإشارة بيديه. (فورك(ت:٤٠٦هـ)، ٢٠٠٥م، صفحة ٣٣٤) فلا يصيح حتى يشق على نفسه، وينسب إلى الضجر، ولا يخفض صوته حتى ينسب إلى الضعف. (الباجي(ت:٤٧٤هـ)، ٢٠٠١، صفحة ٩)

ثالثاً: أن لا يستهين بخصمه، وأن لا يستهزئ به كائناً من كان؛ لأنه إذا استخف بخصمه لم يتحرز ولم يجتمع ذهنه، وربما يأتيه من خصمه ما لا يستطيع دفعه عن نفسه، وأن يحدد مسبقاً إن كان سيفتح معه حواراً أم لا، فإن

كان يستحق، فيجب عليه أن يكلمه كلام نظير، وإن كان لا يستحق فلا وجه لمكالمته. (فورك(ت:٤٠٦هـ)، ٢٠٠٥م، صفحة ٣٣٤)

رابعاً: أن يضع مناظره في مرتبته، فمناظرة الأكفاء والأساتذة، تختلف عن مناظرة المبتدئين، وأن يخاطب كل واحد بما يجب، فيجب التحرز من المتعنت، وعدم مفاتحته بالكلام؛ لأن مخاطبته تورث الضجر وحزن القلب، كما يجب عليه أن يتساهل مع المبتدئ المسترشد وأن يصبر عليه وأن يساعده في الاستقصاء والتفهم؛ لأن ذلك يزيد من رغبته في الفهم. (فورك(ت:٤٠٦هـ)، ٢٠٠٥م، صفحة ٣٣٥)

خامساً: أن يصبر على سائله حتى يفرغ من سؤاله ثم يجيب عليه، سواء كان سؤاله خطأ أم صحيحاً، وأن يصبر السائل على المجيب حتى يفرغ من جوابه وإن كان لا يفهم منه شيئاً، وأن يرد عليه ويفند حججه بعد أن ينتهي مخاطبه من كلامه تماماً. (فورك(ت:٤٠٦هـ)، ٢٠٠٥م، صفحة ٣٣٥)

سادساً: أن يُقْبَلَ إلى من يتكلم إليه بوجهه ولا يعرض عنه، وإن فعل ذلك خصمه نصحه مرة أو مرتين، فإن لم يستجب ترك مناظرته والحديث معه (فورك(ت:٤٠٦هـ)، ٢٠٠٥م، صفحة ٣٣٥) ولا يجوز أن يكلم خصمه وهو مقبل على غيره، أو أن يستشهد بكلام الحضور على قوله؛ لأن ذلك من سوء العشرة. (الكاتب(ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة ١٩٣)

سابعًا: الوقار في الجلسة، فلا ينزعج المتكلم في مكانه فينسب إلى الخفة، ولا ينشغل بشيء عن محدثه كاللعب في يده ولحيته؛ لأن ذلك يذهب الوقار. (الباجي(ت:٤٧٤هـ)، ٢٠٠١، صفحة ٩)

ثامنًا: أن يتجنب التعجب من كلام من يتحدث إليه، والتشنيع عليه؛ لأن ذلك فعل الضعفاء ومن لا إنصاف عنده. (الباجي(ت:٤٧٤هـ)، ٢٠٠١، صفحة ١٠)

تاسعًا: أن يلزم التواضع والخشوع، ويكون قصده الحق ليكون من الذين يستمعون القول فيتبعون أحسنه (الجويني(ت:٤٧٨هـ)، ١٩٧٩م، صفحة ٥٣٠)، وأن يلتزم عند مخاطبة العالم، بالاسترشاد به مع غاية الاحترام والتواضع، وملاطفته، وعدم مجادلته عند ظهور الحقيقة. (الجويني(ت:٤٧٨هـ)، ١٩٧٩م، صفحة ٥٣٤)

عاشرًا: أن يكون المتكلم مستبشرًا مبتسمًا غير عبوس، حتى يكون هو ومحدثه في بعد عن الضجر والغضب. (الجويني(ت:٤٧٨هـ)، ١٩٧٩م، صفحة ٥٣٢)

حادي عشر: أن يحافظ كل طرف من أطراف الحوار على احترام صاحبه، ولا يحتقر أي منهما الآخر بسبب خطأ وقع فيه؛ لأن استحقار الخصم كاستحقار صغير النار الذي لا يلبث أن ينتشر فيحرق كثيرًا من الدنيا. (الجويني(ت:٤٧٨هـ)، ١٩٧٩م، صفحة ٥٤١)

ثاني عشر: أن يتحلى بالحلم إذا سمع من القول ما يؤذيه، ولا يستجيب لمشاغبة خصمه إذا شاغبه، ولا يرد عليه إذا تطاول عليه، وأن يتحلى بالهدوء والوقار، وأن يكون هدفه وضع الحجة في موضعها، فإن ذلك أقوى رد على خصمه. (الكاتب(ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة ١٩٢)

ثالث عشر: أن لا يسرف المتكلم في مدح غيره؛ لأنه ملق ومهانة، أو في نمه؛ لأنه انتقام يصدر عن شر، وكلاهما شين وإن سلم من الكذب. (الماوردي(ت:٤٤٥٠هـ)، ٢٠١٣م، صفحة ٤٥٤)

رابع عشر: ألا يسترسل في وعد أو وعيد يعجز عنهما، ولا يقدر على الوفاء بهما. (الماوردي(ت:٤٤٥٠هـ)، ٢٠١٣م، صفحة ٤٥٥)

خامس عشر: أن يتجنب من الكلام الفاحش والمستقبح، وليعدل إلى الكناية فيما يُكره التصريح به، ويُستهجن فصيحُه، وليبلغ ما يريد ولسانه نزيه وأدبه مصون. (الماوردي(ت:٤٤٥٠هـ)، ٢٠١٣م، صفحة ٤٥٧)

سادس عشر: أن يتجنب المتكلم التطرق للموضوعات التي يكثر فيها التعصب لخصمه، والجدل فيها. (الكاتب(ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة ١٩٢)

سابع عشر: أن لا يتكلم مع نظيره أمام من ينلهون ولا يهتمون بما يسمعون، الذين لا يسوون بين الخصمين في الإقبال عليهما والاستماع منهما؛ لأن ذلك سخف واحتمال ذل، ومدعاة للغضب والغم. (فورك(ت:٤٤٠٦هـ)، ٢٠٠٥م، صفحة ٣٣٤)

وقد اهتم علماء العربية القدماء بالعملية التخاطبية أشد الاهتمام، فلم يقفوا عند الحديث عن المبادئ التبليغية، والتأديبية، بل تحدثوا عن المبادئ النفسية التي تؤثر في هذه العملية مثل:

أولاً: ألا يعجب المتكلم برأيه وما تسول له نفسه؛ لأن ذلك يدعو إلى المقت (الباجي(ت:٤٧٤هـ)، ٢٠٠١، صفحة ٩) بل يجب عليه أن يفضي بعجبه ذلك

إلى نصحاءه ويلقيه إلى أعدائه، فيردونه عن عيوبه. (الكاتب:ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م،
صفحة (١٩١)

ثانيًا: أن يتجنب الإنسان الكلام في حال الجوع والعطش، وفي حال
الخوف والغضب، وفي أي حال يتغير فيها عن طبعه، ولا يتكلم في مجلس
تأخذه فيه هيبته، ولا بحضرة من يذم كلامه؛ لأن ذلك كله يشغل خاطر ويقطع
المادة. (الباجي:ت:٤٧٤هـ)، ٢٠٠١، صفحة (١٠)

ثالثًا: أن لا يتسرع في مكاملة من يستشعر في نفسه منه العداوة
والبغض حتي يعلم أنه يستطيع أن يتحكم في غضبه، حتى لا يورثه ذلك تشويش
الفكر والعي في القول. (الجويني:ت:٤٧٨هـ)، ١٩٧٩م، صفحة (٥٣٠)

رابعًا: أن لا يناقش في الأوقات التي يتغير فيها مزاجه ويكون خارجًا
عن حد الاعتدال؛ لأن هذا يوقعه في العجلة وعدم التثبت وقلة الصبر وسرعة
الضجر، وإذا زاد في البرودة عن حد الاعتدال فإن ذلك يوقعه في السهو والبلادة
وقلة الفطنة وإبطاء الفهم. (الكاتب:ت:٣٣٥هـ)، ١٩٦٩م، صفحة (١٩١)

خامسًا: أن يكون حذرًا من حسن الظن بمن حوله في المجلس وأنهم
معهم في وجهة نظره، فقد يختلفون معه، ولكن يجب عليه أن يقصد وجه الله في
كل قوله ولا يهتم بمن حوله، وافقوه أو خالفوه، وفي ذلك اجتماع لذهنه ورأيه.
(فورك:ت:٤٠٦هـ)، ٢٠٠٥م، صفحة (٣٣٤)

مبادئ التخاطب التذاوتي في الفكر الغربي الحديث

أولاً: مدرسة (بور رويال)

في عصر النهضة الأوروبية، وتحديداً في القرن السابع عشر ظهرت جماعة بور رويال، هذه الجماعة التي اجتهدت في الحديث عن فن توجيه الفكر والخطاب، مستهدفة إبراز النافع من المنطق الأرسطي، ظهر ذلك من خلال كتاب (المنطق أو فن التفكير)، وذلك ضمن اجتهاد غربي مسيحي، وتأثرت هذه الجماعة بالفكر الأوغسطيني، والديكارتي، وكان من أبرز علمائهم (أرنولد ١٦١٢م) و(بيير نيكول ١٦٢٥م)، ويعد كتاب (المنطق أو فن التفكير) من الكتب التي اجتهد فيها جماعة بور رويال لإبراز الاجتهاد التقعيدي الأرسطي في النظر والتناظر، وقد اتسم موقفهم من هذا المنطق بالأخذ والرد والتثمين والانتقاد، فجاء حديثهم عن النظر والتناظر، معتمداً على اعتبارات خلقية ونفسية واجتماعية، تكمل الاعتبارات اللغوية والمنطقية الصرفة في تقويم عملية التخاطب، وتتمثل وجوه النظر السيئ عندهم في مختلف الطرق النظرية التي يسلكها الغالط أو الناظر المغلط، فقد قسموا هذه الوجوه إلى مجموعات ثلاث رئيسية: أولها: وجوه مختصة بمسائل العلم. ثانيها: وجوه مختصة بمسائل العمل. ثالثها: وجوه مختصة بكيفية التخاطب (النقاري، ٢٠٠٦، صفحة ١٦٥)، وما يهمنا هنا هو المسائل المختصة بكيفية التخاطب، ومن خلال ما كتبه جماعة بور رويال يمكن استخلاص بعض المبادئ التخاطبية عندهم والتي يمكن صياغتها كالتالي:

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

يرى جماعة بور رويال، أن تفضيل البعض لرأي دون الآخر، ليس مرده قوة الأسباب والافتناع بحقيقة ذلك الأمر، وإنما بدافع حب الذات أو المصلحة أو العاطفة، وفي رأيهم أننا لا نحكم على الأشياء كما هي في حد ذاتها، ولكن بما هي بالنسبة لنا، والدليل على ذلك أن ما يؤمن به شخص يكفر به شخص آخر، فما هو صحيح في أسبانيا، خاطيء في فرنسا، وهكذا، لذا فالحقيقة كامنة في الشيء ذاته بغض النظر عن رغباتنا، فالأمور الخارجية تتغير بالنسبة لنا بتغير عواطفنا، فكم من مرة قابلنا أشخاصًا ونفرنا منهم بمجرد رؤيتنا لهم، وحكمنا عليهم بأحكام خاطئة، وبمجرد الاحتكاك بهم تغيرت هذه الأحكام، فمن نحب متحرر من كل عيب، والعكس، وهذا دليل على تحكم العاطفة في أغلب الأحكام، وعلى هذا فكل ما لا يشير إلى ذات الإنسان فهو يبعضه، لذلك يجب على المتكلم حتى يكسب من أمامه أن يضعه في بؤرة اهتمامه، فيجب عليه أن لا يتحدث عن نفسه كثيرًا، ويتجنب ذكر كلمة (أنا وأنا) في الخطاب، حتى لا ينفرد منه المستمع، حتى يستطيع هذا المستمع رؤية الحقيقة التي يقترحها المتكلم في كلامه. (Baynes, 1861, pp. 268,269,273)

٢- لا تعتقد دومًا أنك على صواب: كثير من الناس يدعون الذكاء،

ويعتقدون دومًا أنهم على صواب، وأنهم الوحيدون الذين يمتلكون الحقيقة. وينبع خطأ هؤلاء من أن الرأي الجيد الذي لديهم بشأن بصيرتهم الخاصة، يقودهم إلى اعتبار جميع أفكارهم واضحة للغاية، ويريدون أن

يتقبلهم الجميع بمجرد كلامهم. وفي العادة لا يكلف هؤلاء الأشخاص أنفسهم تقديم البراهين والأدلة على كلامهم، كما أنهم يعاملون من يخالفهم الرأي بازدراء؛ لذلك فمن الظلم أن نفترض بدون دليل أننا على حق عندما نحاول إقناع الآخرين الذين يخالفوننا الرأي، لمجرد أنهم مقتنعون بأننا لسنا على حق. (Baynes, 1861, p. 269)

٣- **كن صادقاً مع ذاتك:** عدم الاعتراف بالخطأ من الأمور التي يقع فيها كثير من الناس، ويجعلهم يدخلون في دائرة الجدل العقيم، معتقدين أن الخطأ دائماً أقل ضرراً من الاعتراف بأنه خطأ، مما يجعل النتيجة النهائية للنقاش هي القضاء على الحقيقة. (Baynes, 1861, p. 277)

٤- **كن عادلاً في مدح من أمامك:** ليس من الضروري أن نهجو كل شيء، ولكن من الضروري أن ندرس فقط ما هو جدير بالمديح، وإلا سنقود من نمدحهم إلى الخطأ، ونساعد في خداع الذين يحكمون على هؤلاء الأشخاص بهذا المديح. كما أننا نخطئ بحق من يستحقون المديح عندما نساويهم بمن لا يستحقون. وبهذا نهدم مصداقية اللغة، ونخلط كل الأفكار والكلمات، ونجعلها لا تعبر عن أحكامنا وأفكارنا، بل مجرد تهذيب ظاهري نمنحه للذين نمدحهم. (Baynes, 1861, p. 279)

٥- **لا تبالغ في تزيين القول:** لابد من التركيز على مضمون الكلام، وعدم التركيز الشديد على شكله الخارجي، فهذا التزيين المبالغ فيه يشتت ذهن المتكلم ويضعف فكرته، وكما يقول الرسامون: إن أولئك الذين يتميزون في الألوان لا يتميزون عادة في التصميم. (Baynes, 1861, p. 284)

٦- اجعل هدفك قول الحق: يرى جماعة بور رويال أنه ليس هناك ما هو جميل إلا ما هو صحيح، وإن كان هذا الهدف يبعد الحديث عن كثير من الحلى النافهة والأفكار الزائفة، وصحيح أن هذه الدقة تجعل الأسلوب أكثر جفافاً وأقل تنميماً؛ لكنها تجعله أيضاً أوضح وأكثر قوة وأكثر جدية، وإن كان الانطباع الذي يتركه قول الحق أقل قوة، إلا أنه أكثر دوماً. (Baynes, 1861, p. 286)

٧- لا تحكم على الكلام من شكله الخارجي: إن أكثر الناس يحقرون الأشياء؛ لأنهم ينظرون إلى ما هو أقل أهمية فيها، غير مهتمين بالوصول إلى اكتشاف ما هو أهم، عندما لا يكون أكثر إثارة للانتباه. فالجهلاء ينخدعون بشكل الكلام الخارجي دون المضمون، كاهتمامهم تماماً باللوحة الزاهية الألوان، التي تبهرهم ويتأثرون بها، أكثر من لوحة أخرى واقعية اللون؛ ولكنها مثيرة من ناحية التصميم. فالعالم يقدر معظم الأشياء من الخارج وحده؛ لأننا لا نجد من يتغلغل في داخلها أو في أساسها. وكثير من المستمعين ينخدعون بما يسمعون؛ لاعتقادهم بأن المتكلم يكون على حق عندما يتكلم بأسلوب منمق. لذلك نجد أن بعض الناس يتحدثون بالحماقات بتواضع وبأسلوب منمق، فيقبله المستمعون، وعلى العكس هناك من يتحدثون بالحقيقة والصدق، ولكن يخرج كلامهم جافاً، وبأسلوب غير منظم، كأن يكون أحدهم في حالة من الغضب، فيرفضه المستمعون، إذًا فهناك الذين يتحدثون أفضل مما يعتقدون، وهناك أيضاً الذين يفكرون أفضل مما يتكلمون، لذلك لا ينبغي أن نحكم من خلال الأمور الخارجية، بل من خلال المسألة ذاتها وعلى ذلك

فصحة القول أو خطؤه لا تتحدد من خلال طريقة أدائه. (Baynes, 1861, pp. 283-295)

٨- **ابحث عن الكيفية المناسبة التي تجعل كلامك مقبولاً:** يجب على المتكلم الذي يتوخى إقناع غيره بحقيقة قد ظهرت له، أن يبحث عن الطريقة الأكثر ملائمة لجعل كلامه مقبولاً، متجنباً الطرق المقززة والأساليب المستهجنة، التي تؤدي إلى رفض كلامه، وتمنع السامع من الافتناع به؛ لأن العقل يلاحظ أولاً طريقة المتكلم، قبل أن يتحقق من قوة براهينه. (Baynes, 1861, pp. 295,296)

٩- **كن متواضعاً في عرضك ومعارضتك للمسلمات^(١):** لا بد أن يقدم المتكلم صفة التواضع في الاعتراض على الأمور الذائعة المشهورة، المسلم بصحتها عند غالبية الناس، وخصوصاً في الأمور العقدية، وهذا ما تقتضيه صفة العدل؛ لأنه من الظلم أن يقابل هذا المتكلم سلطته بسلطة الجماعة، كما أن البشر بطبيعتهم لا يتسامحون مع من يشكك في رأي سبق تسليمهم به، واعتقادهم فيه؛ لذلك يفضل للمتكلم أن يترك الحديث في هذه الأمور؛ حتى تنهياً هذه الفئة، ويكونوا قادرين على استقبال هذا القول. (Baynes, 1861, p. 297)

١ - في هذه الوصية قصرت جماعة بور رويال (التواضع في الاعتراض) على الأمور الشائعة المسلم بصحتها، مع أنه من المفترض، أن يكون المتكلم متواضعاً في اعتراضه، في كل الأمور؛ لأن اتصاف المتكلم بصفة التواضع من الأمور التي تفتح مجالاً للتواصل الفعال بينه وبين محاوره.

بعد عرض مبادئ مدرسة بور رويال، يتبين أنهم لم يضيفوا جديدًا على ما قيل في التراث العربي، بل إنهم قد أغفلوا الحديث عن مبادئ كثيرة وردت في القرآن الكريم، والحديث الشريف، وكتب علماء العربية القدماء، كالحديث مثلاً عن أهمية النبر والتنغيم، والأمور غير اللغوية كلغة الجسد.

ثانيًا: بول جرايس

وضع بول جرايس الفيلسوف واللساني عددًا من المبادئ التي لا بد أن يخضع لها المتحاورون ليتحقق التواصل فيما بينهم ويحدث الهدف من الحوار، في محاضراته (محاضرات في علم التخاطب) سنة ١٩٧٥م، ثم ذكره في مقالته الشهيرة (المنطق والتخاطب)، وأهم هذه المبادئ (مبدأ التعاون **The cooperative principle**) ونص هذا المبدأ: "ليكن انتهاضك للتخاطب على الوجه الذي يقتضيه الغرض منه" (عبدالرحمن، ١٩٩٨م، صفحة ٢٣٨)، وهذا المبدأ يعد الأساس عنده في تنظيم عملية التخاطب؛ لأنه المبدأ الذي يربط بين أطراف الحوار، ومن خلاله يتحقق التفاهم فيما بين الطرفين بطريقة منطقية، فقد انطلق جرايس من نقطة مفادها أن كلا المتخاطبين يحترمان مبدأ التعاون، ويتوقع كل منهما أن يسهم مخاطبه بكيفية عقلانية ومتعاونة لייسر تأويل وفهم أقواله. (موشلار، ٢٠٠٣م، صفحة ٥٥) كما يفترض جرايس قيام المستمع بعمل سمات افتراضية معينة عن المتكلم، أهمها افتراض التعاون مسبقًا؛ لأنه من المفترض أن ينتج الكلام عن شخص يرغب في التعاون مع من يخاطبه، ولديه القدرة على تحقيق هذه النية. (Hilton, 2008, p. 776) وبهذا يكون مبدأ التعاون ذا أهمية كبيرة في تنظيم المحادثة، وهو أحد الأفكار الفلسفية الأساسية بشأن طبيعة

العلاقة بين المتكلم والمستمع، وتتمثل مهمته الرئيسية في الطرق التي يتعرف بها المتكلمون على النوايا التواصلية لبعضهم البعض، في حين أن نظرية أفعال الكلام تهتم بتوفير تصنيف منهجي لمثل هذه النوايا التواصلية والطرق التي يتم بها ترميزها لغوياً. (Mazid, 2008, p. 12) فمبدأ التعاون، مبدأ اجتماعي وأخلاقي في ذات الوقت، اجتماعي من حيث تحكمه في العلاقات الاجتماعية للمتكلمين عبر الاستعمال الحرفي للغة، وأخلاقي لما يستوجبه من قواعد أدب الحوار بين المتحاورين، وقد رأى جرایس أن الحوار هو أعلى نمط تفاعلي بين البشر، واعتبر مبدأ التعاون بين المتكلمين هو النقطة الفاصلة في تسهيل عملية التخاطب؛ ليجنب أطراف الحوار فهم غير المراد من كلام المتكلم. (عكاشة، ٢٠١٣م، صفحة ٩٠)، وعلى ذلك فقد اقترح جرایس أن يقوم مبدأ التعاون على أربع قواعد، من خلالها نفسر كيفية استنتاج المفاهيم الخطابية، وتتمثل هذه القواعد في التالي: (Grice, 1975, p. 47)

١- قاعدة الكمية (maxim of quantity)، وصيغتها: (اجعل كلامك غنياً بالمعلومات على النحو المطلوب - لا تجعل معلوماتك أكثر مما هو مطلوب)^(١)

هذه القاعدة تركز على كمية الكلام، فهي التي تضمن مساهمة المتكلم بالقدر الذي يتناسب مع المقام؛ فلا يتقل كاهل المستمعين بالمعلومات؛ لأن

١ - نبه النبي صلى الله عليه وسلم على عدم الإكثار في القول دون حاجة لذلك، ومن ذلك قوله: "شِرَارُ أُمَّتِي التَّرْتَارُونَ"، ومن أحسن ما ذكره السلف في ذلك قولهم: "خير الكلام ما قل ودل ولم يمل".

المعلومات الزائدة كالبديهييات التي لا يحتاج المخاطب لسماعها، كما تعد مضيعة للوقت، كما أن الإفراط في المعلومات قد يثير الالتباس، من حيث أنه يثير مسائل جانبية، مما يشتت المستمع، ويجهض عملية التخاطب. (Hilton, 2008, p. 777)

٢- قاعدة الجودة (maxim of quality)، وصيغتها: (لا تقل ما تعتقد أنه خاطئ - لا تتكلم وأنت تنقصك الأدلة الكافية)^(١)

هذه القاعدة تركز على نوعية الكلام الذي يجب أن يكون صحيحًا موافقًا للحقيقة، وأن يكون المتكلم نزيهًا، وأن يتجنب الكذب، وأن يمتلك الحجج والبراهين الكافية على كلامه. وتتعلق قيمة الجودة بالقيمة الحقيقية المحتملة للكلام، وهكذا إذا كان السامع يعتقد خصائص معينة في المتكلم مثل الصدق، والثقة، فإن الحقيقة المحتملة للكلام تكون مرتفعة لدى السامع على عكس ما إذا كان هناك اعتقاد لدى السامع بأن المتكلم كاذب وغير موثوق فيه، أو غير معروف لديه فإن الحقيقة المحتملة للكلام تكون منخفضة. (Hilton, 2008, p. 777)

٣- قاعدة العلاقة أو المناسبة (maxim of relation)، (كن وثيق الصلة)^(٢)

- ١ - وردت هذه القاعدة في قول النبي صلى الله عليه وسلم: (إياكم والظن فإن الظن أكذب الحديث).
- ٢ - تحدث البلاغيون عن هذه القاعدة، ومن أشهر ما قيل في ذلك قولهم: "لكل مقام مقال"، وقول الخليفة المأمون: "خير الكلام ما شاكل الزمان"

بناء على هذه القاعدة يجب على المتكلم أن يذكر المعلومات وثيقة الصلة بأهداف الحوار، وأن يكون الكلام مناسباً وملائماً للسياق، وله علاقة بالكلام السابق وكلام الآخرين. كما يحق للمستمع أن يفترض أن المعلومات الواردة على صلة بالموضوع، وإلا فلماذا ذكرها المتكلم؟. (Hilton, 2008, p. 777)

٤- قاعدة الأسلوب (maxim of manner)، (كن محدداً)^(١)

تفرض هذه القاعدة على المتكلمين أن يكونوا مختصرين، ومنظمين، وواضحين، ولا لبس في كلامهم، كما أن المستمعين يضعون هذه الأمور في اعتبارهم، فهذا القاعدة تركز على كيفية أداء الكلام في العملية التخاطبية، بحيث يكون واضحاً بعيداً عن الغموض، مرتباً بشكل منطقي. (Hilton, 2008, p. 777)

وقد تفرع في بعض الآراء من قاعدة (التزام الوضوح) أربعة قيود أساسية (العائد، ٢٠٠٢م، صفحة ٤٢) وهي:

١- قيد الوضوح:

- أن يتبع المتكلم ما يقوده إلى الإفهام، وليتجنب طريق الإبهام.

٢- قيد الفهم أو (التفاهم):

- لا بد للمتكلم قبل أن يُفهم غيره، أن يفهم عن نفسه أولاً.

١ - هذه القاعدة من القواعد التي ركز عليها علماءنا كثيراً، ومن الأقول المأثورة في ذلك قولهم: " أحسن الكلام ما لا تمجه الآذان، ولا تتعب فيه الأذهان"

٣- قيد الحال:

- أن يقتصر في كلامه على ما يؤدي المعنى، فلا يوجز فيختل المعنى، ولا يسهب فيؤدي إلى الملل.

٤- قيد القصد:

- أن يكون للكلام قصد، وأن يتجنب التعرض لما لا دخل له بالمقصود.

وهكذا فإن جرایس وضع هذا القواعد لضبط مسار التخاطب، وأكد أن احترام هذه القواعد يضمن لكل حوار أن يبلغ الغاية من الوضوح، بحيث تكون المعاني المتبادلة بين المتكلم والمستمع صريحة وحقيقية، وقد يتخلى المتخاطبان عن بعض هذه القواعد مع الاحتفاظ بالمبدأ العام، وهو مبدأ التعاون مما يجعل الإفادة من عملية التخاطب تتحول من المعنى الظاهر الحقيقي إلى المعنى الضمني المجازي غير الصريح، كقول القائل: "لقد اشتد بنا الحر في هذا المكان" وهو يقصد من كلامه أن يهيم أحد الجالسين بفتح النافذة، وهذا القول يخل بالقاعدة التي تقول: "لا بد أن يكون الكلام واضحاً ولا يحتمل اللبس"، فالقائل في قوله غموض فهو يخبر الجالسين بشيء يعلمونه ويشعرون به جميعاً، لكنه في باطنه طلب نهدي إليه بافتراض أن القائل يأخذ بمبدأ التعاون، وهكذا فإن جرایس وضع أصول نظريته التي يتبع قواعدها المستمع في الوصول إلى المعنى المقصود بالبناء على المعنى الظاهر (عبدالرحمن، ١٩٩٨م، صفحة ٢٣٩)، وبهذا يكون ما وضعه جرایس من مبادئ وقواعد يجعل منها نظرية ذات أطر للتخاطب بشكل عام، على اعتبار أن هذه المبادئ ترسم للمتكلمين ما يجب أن يكونوا عليه لتحقيق عملية التخاطب، وليصلوا من حوارهم إلى النتائج المثلى، التي تقوم

على العقلانية والفعالية، والتي من غيرها لا يستقيم تواصل عقلائي بين المتحدثين، لذا يجب على المتكلم التحلي بالصدق والوضوح، وهذا لا يعني بالضرورة كما نكرنا أن يتبع المتكلم هذه القواعد المذكورة بتمامها في جميع الأحوال والمقامات، ولكن المقصود أن يفترض السامع أن المتكلم مازال يأخذ بهذه القواعد حتى يتيسر له التوصل إلى معنى محدد، وعليه فإن عدم تقدير هذه القواعد يجعل من التفاعل التخاطبي أمراً بعيد المنال. (أدراوي، ٢٠١٩، صفحة ٩٠)

وعلى ذلك فإن هذه القواعد التي وضعها جرايس تفترض أن يرسل الباث أو المتكلم كلاماً محدداً، صادقاً، ذا صلة بموضوع الكلام، واضحاً لا يحتمل اللبس، وفي المقابل تفترض في المستقبل أن يكون راضياً بما حصل من معلومات موثوق بها، مرتبة، حسنة التنظيم، لتتم عملية التفاهم والتواصل الفعال كما ينبغي. إلا أن المتحدثين في الغالب ينحرفون عن هذه القواعد، عن طريق الإهمال أو الجهل مما يؤدي إلى الارتباك وسوء الفهم بين طرفي الكلام. (Koch & Forgas & Matovic, 2013, p. 326)

ورغم محاولة جرايس وضع نظرية محكمة لضبط عملية التخاطب، فإن محاولته لم تسلم من النقد والاعتراض في بعض الأحيان، فقد تم تطوير نظرية جرايس من قبل بعض الباحثين من بينهم: (هارنيش Harnish)، الذي أضاف بعض التعديلات على النظرية الجرايسية، فقام بدمج مبدئي الكم والكيف، وكذلك (صادوك Sadock)، الذي رأى إمكانية تقليص بعض هذه المبادئ، كما شكك بعض الباحثين في مبادئ جرايس منهم: (ويلسون Wilson)، و(وسبيرر Sperber)، واستثنيا من هذه المبادئ مبدأ المناسبة، وجعل منه

أساسًا لنظرية سميها بنظرية المناسبة (Theory of relevance)، ومما لاشك فيه أن هذه المباحث فتحت بابًا واسعًا في مجال اللسانيات، وأسهمت في مد جسور تصل بين الدراسات اللغوية المحضة، ودراسة المنطق، كما أكدت أن عملية التخاطب لا تقتصر على المعطيات اللغوية فقط بل تمتد لتشتمل العناصر المنطقية والتخاطبية أيضًا، وهو ما أعطى لهذا الحقل بعدًا أبستمولوجيًا يبرهن على تداخل المعارف والعلوم المختلفة والعلاقة التكاملية فيما بينها. (يونس، ٢٠٠٤م، صفحة ١٠٠)

كما أن مختلف المنتقدين لجرايس، ذهبوا إلى الإقرار بأن ما قدمه من نظرية تخاطبية تنزع إلى المثالية، وتبتعد إلى حد ما عن الواقعية؛ وذلك لأنه لم يأخذ بعين الاعتبار العديد من السلوكيات اليومية، كما أسقط من حساباته الجانب التأديبي، وإن أشار إليه إشارة، مكتفيًا بجانب التبليغ في التخاطب، وعلى ذلك لم تقدم نظرية جرايس نموذجًا متكاملًا للتفاعلات التخاطبية التي تتصل بالحياة اليومية، لكنها اكتفت بتحديد صنف من أصناف الاستدلال وهو الاستلزام الحواري. (أدروي، ٢٠١٩، صفحة ٩١)، كما تعتبر مبادئ جرايس وصفًا لقواعد المحادثات المثالية التي تفترض أن طرفي الحوار يتسمان بالعقلانية والتعاون.

ومن الأسباب التي أدت إلى القول بأن جرايس أسقط من حساباته الجانب التأديبي؛ أنه لم يفرده بالذكر مثل باقي القواعد التي ذكرها، بل جمع إليه الجانب التجميلي والاجتماعي، وهذه الجوانب لا تستجيب للغرض الخاص الذي جُعل للمخاطبة، وهو نقل الخبر على أكمل وجه. كما أنه لم يبين كيف يمكن أن نباشر وضع هذه القواعد التأديبية، ولا كيفية ترتيبها مع القواعد التبليغية. كما أنه

لم يدرك أن القواعد التأديبية هي التي تؤدي إلى خروج العبارات عن إفادة المعاني الحقيقية. (عبدالرحمن، ١٩٩٨م، صفحة ٢٤٠)

ثالثاً: (روبين لاکوف Robin Lakoff)

تعد مقالة لاکوف (منطق التأدب)، هي محاولتها الحقيقية لدمج ظاهرة التأدب ذات الصبغة التداولية إلى قواعد اللغة الأساسية، وكان هدفها اكتشاف طرق يمكن من خلالها دمج الجوانب الهامة للسياق بين الأشخاص، وهو جانب عملي، في القواعد النظرية للغة، وقد اقترحت قاعدتين للكفاءة التداولية، وهما: (كن واضحاً)، و(كن مهذباً)، ولقد أدرجت كل مبادئ جرابيس في قاعدتها الأولى، في حين اشتملت قاعدتها الثانية على ثلاث قواعد من التأدب وهي (Sifianou, 2010, p. 20):

- (لا تفرض نفسك) (Don't impose)^(١)

هذه القاعدة تقتضي أن يتأدب المتكلم بالآداب العامة مع من يتحدث معه، فلا يستعمل من العبارات إلا التي تحفظ بينه وبين من يخاطبه مسافة، فلا يقتحم خصوصياته، إلا بعد استئذانه، والاعتذار إليه بعد ذلك، كما لا بد أن يتجنب الألفاظ التي تحمل دلالات وجدانية مثل أفعال القلوب، ولا يستعمل عبارات الطلب المباشرة، ولا يلح عليه لفعل ما يكره. وغالباً ما تستخدم هذه القاعدة بين الأشخاص في التعاملات الرسمية حيث يتطلب الأمر ذلك.

١ - من الأحكام النبوية التي تشير إلى ذلك قوله صلى الله عليه وسلم للرجل الذي جاءه يستصحه فيما يأمر به قومه فقال له: "مُرْهُمْ بِإِفْشَاءِ السَّلَامِ، وَقَلَّةِ الْكَلَامِ إِلَّا فِيمَا بَعْنِيهِمْ".

- (أعط خيارات) (Give options)

مقتضى هذه القاعدة، أن يتجنب المتكلم الأساليب التقريرية التي تشعر المخاطب بأن هناك أوامر توجه إليه، وأن يلجأ إلى الأساليب الاستفهامية التي توجي للمخاطب كما لو كان هذا المتكلم متشككاً في كلامه، بحيث يجعل للمخاطب فرصة في اتخاذ القرار، كأن يقول له: (ربما يكون من الأفضل أن تفعل كذا...)، بدل أن يقول: (يجب عليك أن تفعل كذا...)، وبهذا الأسلوب التشككي لا يضير المتكلم أخذ المخاطب بكلامه أم لم يأخذ؛ لأن المتكلم بهذا الأسلوب لم يجزم بقوله. وهذه القاعدة يلجأ إليها المتحاوران، عندما يكون وضعهم متساوياً إلى حد ما، والمسافة الاجتماعية بينهم لا تسمح بالألفة^(١).

- (اصنع شعوراً جميلاً – كن ودوداً) (Make A feel good -be friendly)

هذه القاعدة توجب على المتكلم أن يمهد أرضية التواصل بينه وبين المخاطب، من خلال استخدام الأساليب المناسبة لذلك، التي تقوي علاقات الصداقة والتضامن، كاستعمال ضمير المخاطب والاسم والكنية واللقب، حتى

١ - تشير لأكوف في هذه القاعدة لمسألة أسلوبية تأدبية ذات وجهين: أولهما: أن يحافظ المتكلم على ماء وجهه فلا يعرض كلامه للرفض من قبل المستمع، وثانيهما: أن يعطي للمستمع حرية الاختيار، وهذا يجعله أكثر تفاعلاً وتقبلاً للكلام.

يأنس المخاطب بذلك لما يبيديه له المتكلم من ثقة وعناية^(١).

وتوضح (لاكوف) أنه إذا كان اهتمام المتكلم منصباً على الرسالة التي يجب إيصالها، ووضوحها، فإنه لابد أيضاً من التركيز على إظهار التأدب في الحديث، الذي يعد جزءاً جوهرياً من نظام الاتصال، وليس إضافة سطحية لقواعد اللغة، وبهذا تحاول (لاكوف) ربط الشكل اللغوي بالوظيفة الاجتماعية، وإظهار مدى الارتباط بينهما (Sifianou, 2010, p. 21)، وقد زعمت (لاكوف) أن ما اقترحت من قواعد يعد بمثابة قواعد كلية تتناسب مع جميع المجتمعات البشرية، وتأخذ بها كل الجماعات اللغوية، إلا أن هناك من يرتب هذه القواعد ترتيباً مختلفاً، فيفضل بعضها على بعض فيقدم قاعدة على أخرى (عبدالرحمن، ١٩٩٨م، صفحة ٢٤١).

وهذه القواعد التي وضعتها (لاكوف)، والتي يمكن اختصارها في (المسافة، والاحترام، والصدقة) تجنب المتكلم -إذا التزم بها- سوء العلاقة مع مخاطبه، وأثبتت بعض الدراسات أن الثقافات تختلف في تعاطيها لهذه المبادئ، فعلى سبيل المثال تعطي الثقافة البريطانية أهمية لـ(المسافة)، وتفضل الثقافة اليابانية (الاحترام)، في حين توصف الثقافة الاسترالية في كثير من الأحيان على أساس (الصدقة). (Chiappini & Kadar, 2011, p. 2)

١ - أشارت العديد من النصوص الإسلامية إلى ضرورة أن يكون المتكلم ودوداً في كلامه، كقوله تعالى: (وقولوا للناس حسناً)، وهو كلام عام يشتمل على كل الأساليب الكلامية الجميلة التي تصنع جواً من الود بين المتخاطبين.

ومن خلال مراجعة القواعد التي وضعتها (لاكوف)، يتبين أن هذه القواعد تتدرج من حيث القوة، فأقواها قاعدة التعفف، يليها قاعدة التودد، وتأتي في النهاية قاعدة التشكك، وبما أن هذه القواعد تتفاوت من حيث القوة فإن العمل ببعضها يسقط العمل بالبعض الآخر، ومن الممكن أن يصلح العمل بقاعدة، ولا يصلح العمل بالقاعدة الأخرى، ومتى استخدم المتكلم قاعدتين في مخاطبة واحدة، لزم أن تنتقل العلاقات بين المتكلم والمخاطب من مستوى تخاطبي إلى مستوى تخاطبي غيره.

كما تبين أن هذه القواعد التأديبية، قد تتعارض مع القواعد التعاونية التي وضعها جرايس، فينقدم العمل بقواعد التأديب على العمل بقواعد التعاون، حتى إنه يجوز أن تدخل قواعد التعاون تحت قاعدة التعفف؛ ذلك لأن قواعد التعاون كلها ترد إلى المطالبة بوضوح المضامين المبلّغة، إذ لا يمكن استيفاء ذلك الوضوح إلا بالاختصار على حاجة المخاطب من الفائدة، مع اجتناب ما يعارض إرادته ويعوق رغبته، وهو ما توجبه قاعدة التعفف.

وبهذا يظهر أن مبدأ التأديب الذي جاءت به (لاكوف)، يفضل مبدأ التعاون الجرايسي؛ لأنه يشمل جانب التأديب والتبليغ في آن واحد، كما أنه يتفرع إلى قواعد ثلاث متميزة تنظم هذا الجانب التهذيبي الذي تناساه جرايس.

وعلى الرغم من كل هذه الميزات التي تضمنها مبدأ التأديب اللاكوفي إلا أنه لم يهتم بقواعد الكفاءة التداولية، وكيفية دمجها في قواعد اللغة، فقد خلت القواعد الثلاث من ذكر شيء عن الوظيفة العملية الإصلاحية، فلم تتطرق هذه

القواعد إلى ركن (المقاصد الإصلاحية)، ولا إلى ركن (الوسائل العملية).
(عبدالرحمن، ١٩٩٨م، صفحة ٢٤١)

رابعاً: (جوفري ليتش (Leech. G

تحدث (ليتش) عن (مبدأ التأدب والتقرب)، وهو ما أغفله جرايس في نظريته، وقد صاغ ليتش مبدأه في عبارة مفادها: (كن مؤدباً)، وقد تفرع هذا المبدأ عند (ليتش) إلى عدد من القواعد في صورتين اثنتين: إحداهما سلبية والأخرى إيجابية، وهذه القواعد هي (Leech, 1983, p. 132):

- **قاعدة اللباقة (Tact Maxim):** وهذه القاعدة تقوم على أن يقلل المتكلم من الخسائر التي قد يتكبدها السامع، وأن يكثر من الفوائد التي قد يجنيها هذا السامع، ونصها:
أ- قلل خسارة الغير. ب- عظم ربح الغير.
- **قاعدة السخاء أو الكرم (Generosity Maxim):** ومدار هذه القاعدة أن يقلل المتكلم من الفوائد التي قد يحصل عليها من الحديث، مع الحرص على أن يحصل السامع على أكثر هذه الفوائد، ونصها:
أ- قلل المنفعة الذاتية. ب- عظم الخسارة الذاتية.
- **قاعدة الاستحسان (Approbation Maxim):** وتعني أن يقلل المتكلم من ذم السامع والقدح فيه، وأن يكثر من مدحه والثناء عليه، ونصها:
أ- قلل ذم الغير. ب- أكثر الثناء على الغير.

- **قاعدة التواضع (Modesty Maxim):** ومفادها أن يقلل المتكلم من

مدح ذاته والثناء عليها، وأن يكثر من نمها ونقدها، ونصها:

أ- قلة الثناء على النفس. ب- أكثر نم النفس.

- **قاعدة الاتفاق (Agreement Maxim):** وتعني أن يقلل المتكلم

من التعبيرات الدالة على أنه في خلاف مع السامع، والإكثار من

التعبيرات التي تدل على أنه في توافق واتفاق معه، ونصها:

أ- قلة الخلاف بينك وبين غيرك. ب- أكثر الاتفاق بينك وبين

غيرك.

- **قاعدة التعاطف (Sympathy Maxim):** ومعناها أن يقلل المتكلم

من كل ما من شأنه أن يولد الكراهية والنفور بينه وبين السامع، وأن

يكثر من التعبيرات التي تدل على التعاطف والود بينهما، ونصها:

أ- قلة الكراهية بينك وبين غيرك. ب- أكثر التعاطف بينك وبين

غيرك.

وفي إطار مقارنة (لينتش) بين مبدأ التعاون الجريسي (The

Politeness) (cooperative principle) (CP)، وبين مبدأ التأدب (

Principle) (PP) الذي تحدث عنه، يرى عدم كفاية مبدأ التعاون الجريسي،

فعلى الرغم من أهميته في عملية التخاطب، إلا أنه غير كاف، لذا يجب أن

يضع المتكلم في حساباته مبدأ التأدب كمكمل ضروري لينتقد عملية التخاطب من

مشاكل خطيرة. وفي إطار المفاضلة بينهما يرى أن مبدأ التعاون يسهم في دعم

عملية التواصل في حال افتراض أن المشارك الآخر يكون متعاونًا، وفي هذه

الحالة تكون وظيفة مبدأ التعاون تنظيم ما يقال، بحيث يسهم في تحقيق بعض الأهداف غير التقريرية. في حين يمكن القول بأن مبدأ التأدب له دور تنظيمي أعلى من ذلك، وهو الحفاظ على التوازن الاجتماعي، والعلاقات الودية التي تؤدي إلى التعاون، فأبسط ما في الأمر أنه ما لم تكن مهذبًا مع من تتكلم، فإن قناة الاتصال ستتعتل بينكما. (Leech, 1983, pp. 79-82).

ومما سبق يظهر أن (ليتش) قد قدم تحليلًا مفصلاً لمبدأ التأدب، من حيث القيم في إطار تداولي أوسع، مراعيًا القيم الاجتماعية التي تمثل أهمية كبرى في نجاح عملية التواصل الإنساني، كما نلاحظ أن مبدأه التأدبي مبدأ يركز على تهذيب النفس البشرية، والحد من الأنا. وهذا المبدأ - كما يرى ليتش - مبدأ يبتعد إلى حد ما عن واقع عملية التخاطب التي تدور بين الناس في معظم المواقف الحياتية، كما أن هذه القواعد تتطلب منكلاً نموذجياً لتطبيقها.

كما أرى أن صياغة هذا المبدأ بقواعده تحتاج لبعض المراجعة، ففي كل قاعدة من قواعد هذا المبدأ نجد أن النقطة (ب) تتضمن النقطة (أ)، ففي قاعدة اللباقة مثلاً: تعظيم المتكلم ربح الغير، يقتضي بالضرورة تقليل خسارة الغير، وهكذا في باقي القواعد، فالعلاقة بين النقطة (ب) والنقطة (أ) تقوم على علاقة عكسية، لذلك فإنه كان من الأولى أن يكتفى بالنقطة (ب) في صياغة القاعدة.

وبالمقارنة بين مبدأ (ليتش) التأدبي، وما وضعته (لاكوف) من قواعد للتأدب، أرى أن القاعدة التي وضعتها (لاكوف) والتي تقول: (اصنع شعوراً جميلاً - كن ودوداً) (Make A feel good -be friendly)، فيها من الإجمال

ما يؤهلها لاستيعاب قواعد (ليتتش) الأربعة (اللباقة، والسخاء، والاستحسان، والتواضع) والتي تعتبر جميعها من الأمور التي تصنع شعوراً جميلاً بين المتكلمين، وعلى ذلك يمكن القول بأن ما قاله (ليتتش) يعتبر تفصيلاً لهذا المبدأ اللاكوفي.

خامساً: (براون Brown. P) و(ليفنسون Levenson. C.S) (Brown & Levinson, 1987, p. 311)

ما قدمه برون وليفنسون (١٩٨٧) في مبدأ التأدب يعد استكمالاً لما قدمته (لاكوف) (١٩٧٣)، و(ليتتش) (١٩٨٣)، مما أدى إلى توسع هائل حول هذا المبدأ داخل اللغويات وخارجها، وذلك لما له من أهمية كبيرة في مسألة التفاعل بين الأشخاص، وقد بنى براون وليفنسون نظريتهما من خلال نظرية أفعال الكلام، والتداولية الجرايسية، ولكن المفهوم الأساسي وهو مفهوم (الوجه) مستمد من (جوفمان Goffman)، ومن الفلكلور الإنجليزي الذي يربط الوجه بمفاهيم الإهانة والإحراج، والذي يعبر عنه في ثقافتنا بـ(ماء الوجه).

جاء مبدأ (التواضع واعتبار العمل) عند كل من (براون) و(ليفنسون) خلال دراسة مشتركة لهما بعنوان (الكليات في الاستعمال اللغوي: ظاهرة التأدب) والمقصود بالتواضع، (مقابلة الوجه للوجه)، وهو مبدأ تداولي حاول من خلاله الباحثان ضبط عملية التخاطب، وجاءت صياغة هذا المبدأ على النحو الآتي:

- لتصن وجه غيرك^(١)

يقوم هذا المبدأ على مفهومين أساسيين: الأول: مفهوم الوجه، والثاني: مفهوم التهديد.

أولاً: مفهوم الوجه: يعني الشخصية الاعتبارية أو الصورة العامة التي يريد الإنسان أن يظهر بها أمام الناس، وهو مفهوم مرتبط مع مفاهيم مثل: الإحراج أو المهانة أو فقدان ماء الوجه، وبهذا فهو مفهوم معنوي يمكن صيانتها أو فقدانه أو تطويره، ويجب على المتكلمين في عملية التخاطب أن يتعاون كل منهم مع الآخر بشكل متبادل للحفاظ على ماء الوجه ويتألف مفهوم الوجه من جانبين مرتبطين:

(أ) - الوجه السلبي: وهو المطالبة بالحقوق الشخصية، ومنها حرية التصرف، والتحرر من الالتزامات، والذي من خلاله يحاول الإنسان دفع اعتراض غيره على أقواله.

(ب) - الوجه الإيجابي: وهو الصورة الإيجابية للذات، ورغبة الإنسان في تقدير هذه الصورة الذاتية والموافقة عليها من المستمعين، وجلب اعتراف غيره بأقواله.

١ - بالنظر في الحكم النبوي القائل: " لا يُؤْمَنُ أَحَدُكُمْ حَتَّى يُجِبَّ لِأَخِيهِ مَا يُجِبُّ لِنَفْسِهِ" (البخاري(ت:٢٥٦هـ) ،١ ، ٢٠٠٢م، صفحة ١٤)، نجد أنه قد تضمن بشكل كبير ما طرحه (براون) و(ليفنسن) عن مفهوم الوجه بشقيه الإيجابي والسلبي، ومفهوم التهديد.

وصاحب الوجه الإيجابي هو الشخص المهذب الذي لا يفرض ذاته على الآخرين. ومثل براون وليفينسون لهذا الوجه الإيجابي: ب(بستاني) يبذل كل جهده في رعاية زهوره، ويحب أن يعجب بها الآخرون، ويسعد عندما يقول له الزوار: ما أجمل الورد، ويتمنون أن يكون لهم مثلها، ويسألونه كيف تفعل مثل ذلك؟ ليفعلوا مثله. (Brown & Levinson, 1987, p. 312)

ثانياً: مفهوم التهديد: ويقصد به الأقوال أو الأفعال التي تهدد الوجه، أو تلك التي بطبيعتها تتعارض مع احتياجات وجه المرسل إليه، أو المتكلم، وتعيق عنه دفع الاعتراض، أو جلب الاعتراف بأفواله، ومن هذه الأمور التي تهدد الوجه الإيجابي بالنسبة للمستمع: الأمر، والنصح، والتهديد، والتذكير، والإنذار، والوعيد، ومما يهدد الوجه الإيجابي أيضاً: عبارات الرفض، أو النقد، أو الازدراء، أو السخرية، أو الاتهامات أو التوبيخ، أو الأخبار السيئة، أو الموضوعات العاطفية المثيرة للانقسام مثل: الحديث عن السياسة، أو الدين، أو العرق، أو الحديث في المسائل الشخصية، أو الأقوال التي تدل على عدم الاهتمام، مثل: (الاعتراض) أو (المقاطعة) لكلام المتكلم قبل أن يفهم مراده. أما المتكلم فمن الأقوال التي تهدد وجهه الدافع للاعتراض: (الشكر)، و(قبول الشكر)، والأقوال التي تهدد وجهه الجالب للاعتراف، مثل: (الاعتذار)، و(الإقرار)، و(الندم). فحين يواجه أحد بأفعال تهدد وجهه، فإنه عادة ما يستخدم العقلانية لتقييم الموقف، ثم يقرر ما إذا كان يعتزم دفع هذا التهديد أم لا، أو كيف سينفذه بأعلى قدر من الكفاءة مع الحفاظ على وجه المخاطب، وخصوصاً إذا كان الأخير يحتل مرتبة أعلى من المتكلم، وحينها يلجأ المتكلم إلى الاختيار بين عدد من

الاستراتيجيات التي تتفاوت فيها مخاطر التهديد التي يمكن مواجهتها. (Brown, 2006, p. 32)

ويرى براون وليفنسون أن خطورة التهديد ليست متصلة في فعل ما، بل يتم حسابها على أساس متغيرات اجتماعية مثل: المسافة الاجتماعية بين المتكلم والمرسل إليه، أو درجة الألفة المشتركة بينهما، والسلطة النسبية، أو المركز الاجتماعي للمتكلم مقارنة بمركز المرسل إليه، فكلما كانت سلطة المتكلم أعظم مقارنة بالمرسل إليه، كلما كانت طلباته أقل تأديبًا. (Sifianou, 2010, p. 22)

ومن خلال هذا المبدأ السابق اقترح (براون) و(ليفينسن) تقريع عدد من الخطط التخاطبية التي تخفف من آثار هذا التهديد، تتحق بصيغ تعبيرية معلومة يختار المتكلم منها ما يراه مناسبًا لقوله ذي الصبغة التهديدية، وهذه الخطط هي (عبدالرحمن، ١٩٩٨م، صفحة ٢٢٤):

- ١- (أن يمتنع المتكلم عن إيراد القول المهذّب)، نضرب مثالاً ب(طلب إغلاق النافذة)، كأن يمتنع مثلاً عن طلب إغلاق النافذة؛ لأن هذا الطلب قد يضر بوجهه، أو يضر بالمستمع.
- ٢- (أن يصرّح بالقول المهذّب من غير تعديل يخفف من جانبه التهديدي)، كأن يطلب إغلاق النافذة بصيغة ليس فيها تلطف مثل: (أطلب منك أن تغلق النافذة).
- ٣- (أن يصرّح بالقول المهذّب مع تعديل يدفع عن المستمع الإضرار بوجهه الدافع)، كأن يستخدم صيغة تحفظ الوجه الدافع للمستمع، مثل: (هل لك أن تغلق النافذة؟)

٤- (أن يصرِّح بالقول المهدّد مع تعديل يدفع عن المستمع الإضرار بوجهه الجالب)، كأن يستخدم المتكلم صيغة تحفظ الوجه الجالب للمستمع فيقول مثلاً: (ألست تبادر إلى إغلاق النافذة كلما تعرضنا لمجرى الهواء؟).

٥- (أن يؤدي القول بطريق التعريض، تاركًا للمستمع أن يتخير أحد معانيه المحتملة)، كأن يقول: (إن الجلوس في مجرى الهواء مؤذٍ إيذاءً شديدًا).

وقد تعرض (براون) و(ليفنسن) خلال طرحهما لمبدأ التعاون الجرايسي، ونقدها واعتبرا أنه متضمن في الخطة التخاطبية الثانية مما ذكره، كما رده (لاكوف) إلى قاعدة التعفف في نظريتها، ومن خلال المقارنة بين خطط التخاطب عندهما وبين مبدأ التأدب عند لاكوف، تكون (خطة التصريح) مقابلة لـ(قاعدة التعفف)، كما تكون خطة التصريح مع التعديل الحافظ للوجه الدافع وخطة التعريض، مقابلة لـ(قاعدة التشكك)، كما تكون خطة التصريح مع التعديل الحافظ للوجه الجالب مقابلة لـ(قاعدة التودد)، وبهذا يكون (مبدأ التواجه) عند براون وليفنسن، يفضل (مبدأ التأدب) عند لاكوف؛ لأنه يأخذ بالدلالة العملية لعنصر التهذيب، والتبليغ معاً، كما يظهر تمسكه بالدلالة العملية في اشتغاله بمفهوم الوجه، ومفهوم الخطة. كما أن وجهة نظر براون وليفنسون تختلف عن وجهة نظر (لاكوف)، حيث تختلف وجهة نظر (لاكوف) إلى حد ما مع مبدأ التعاون لجرايس، في حين يرى براون وليفنسون مبادئ التأدب تتسق في الطبيعة مع مبدأ التعاون الجرايسي. (Sifianou, 2010, p. 22)

وبعد مرور وقت قصير تعرض ما وضعه براون وليفنسون للنقد، من قبل بعض العلماء الغربيين من أهمهم: (إدي Ide - ١٩٨٩)، و(جو Gu ١٩٩٠)، و(نويي Nwoye ١٩٩٢)، مستندين على ثقافتهم الخاصة، واعتبروا أن إطار براون وليفنسون لا يضع في حساباته كثيرًا من المظاهر الثقافية المميزة للتأدب اللغوي (Chiappini & Kadar, 2011, p. 3). ورغم كل الانتقادات التي وجهت إليهما، إلا أن بعض الباحثين اعتبر أن هذه الانتقادات دليل على أهمية ما قدمناه. (Sifianou, 2010, p. 17)

وفي الوقت الذي تراجع فيه الاهتمام بظاهرة التأدب، أثار عمل (إيلين Gino Eelen) (٢٠٠١)، (نقد نظريات التهذيب)، ضجة حيث انتقد فيه كل النماذج السابقة من التأدب، واعتبر أنها تستند إلى مقدمات خاطئة، كما أغفلت أفكارًا مهمة في بنية الواقع الاجتماعي، ومن أهمها أنها جعلت كل تركيزها موجه نحو ما إذا كان الحديث مهذبًا أم غير مهذب، كما اهتمت بالمتكلم وأهملت السامع. كما طالب الباحثين بالتخلي عن مفهوم الثقافة؛ لأنها تتعرض لتحديات وتغيرات أيولوجية بشكل مستمر، مما يجعلها غامضة للغاية. (Sifianou, 2010, p. 18)

ومما سبق يمكن القول بأن كل التوجهات السابقة التي تحدثت عن مبدأ التأدب استندت إلى التداولية اللغوية التي كانت سائدة في ذلك الوقت، لاسيما نظرية التخاطب لجربيس، ونظرية أفعال الكلام لأوستين، وسيرل، كما يتبين أن قول جربيس: (كن مهذبًا) كان له بالغ الأثر في أعمال اللاحقين به مثل لاكوف، وليتش، وبراون وليفنسون، فقد ضمّنوا مبدأه التعاوني (CP) في كتاباتهم، هذا

المبدأ الذي حظي بالاهتمام والتقدير على مر العصور لما يرتبط به من قيم الكمية والنوعية والعلاقة والطريقة، والذي يتم إدراجه بشكل أو بآخر عند المناهج الثلاثة التي تحدثت عن التأدب، وعلى الرغم من أن مبدأ التأدب في اللغة غير مناسب إلى حد ما لتحليل امتدادات الخطاب فقد كان نقطة بداية أتاحت فرصة للخروج من حدود الجمل المستقلة ووسيلة لإدراج الجوانب الدلالية والواقعية في تحليل اللغة (Sifianou, 2010, pp. 19,20)

ورغم ظهور مبدأ التأدب في الدراسات الغربية في السبعينيات وبداية الثمانينيات، فإن هذا لا يعني أن الاهتمام بهذا المبدأ ظهر في وقت متأخر، فقد ظهر الاهتمام به عند الغرب منذ عصر الرومانسية، كما ظهر عند اليابانيين والصينيين منذ آلاف السنين (Sifianou, 2010, p. 18).

وبعد طرح مبادئ التخاطب في الفكرين العربي والغربي، لابد أن يؤخذ في الاعتبار عدد من الأمور منها: طبيعة العلاقة بين المتكلم والمخاطب، الموقف بكل ما يحويه من تفاصيل، كما أنه لابد أن تتوفر بعض الخصائص عند طرفي العملية التخاطبية، حتى تتسم هذه العملية بالتفاعل ومن هذه الخصائص (Ditton, 1980, p. 56):

- ١- أن يكون كل منهما واعياً.
- ٢- أن يمثل كل منهما نفسه.
- ٣- أن يكون لكل منهما مخزون من المعارف، والنظم ذات الصلة بالموضوع، وبإمكانه استخدامها.

- ٤- أن يكون كل منهما قادرًا على التواصل، ونقل المعلومات.
- ٥- أن يكون لدى كل منهما دافع لتطوير وتنفيذ مشروع عمل.
- ٦- أن يكون كل منهم على دراية بنفسه كحقل للخبرة.

وفي النهاية قد يتساءل المرء لماذا يثير موضوع التخاطب هذا القدر من الاهتمام، وخصوصًا جانب التأدب؟ ويمكن الإجابة على هذا السؤال بأن التخاطب هو السبيل الأوضح للتواصل بين البشر، أما التأدب فإنه يعد جانبًا مهمًا من جوانب التفاعل البشري، وهو سمة بشرية بامتياز فالحيوان يمكنه توصيل العدوان أو الخنوع أو الود، لكنه لا يستطيع توصيل التأدب؛ وذلك لأنه رسالة تتعلق بالآخر.

الخاتمة

من خلال البحث ظهر أن المتكلم الذي يروم إقناع الآخرين والخروج من عملية التخاطب بنتائج إيجابية تخدم الحوار والتواصل، فإن عليه الالتزام بعدد من المبادئ التبليغية والتأديبية والنفسية، وباستعراض مبادئ التخاطب في الفكرين العربي والغربي ظهر أن:

١- الجميع على اختلاف ثقافتهم متفقون على ضرورة وجود مبادئ تبليغية وتأديبية حاکمة لعملية التخاطب بين بني الإنسان، ليخرج الطرفان بأكبر منفعة وأقل خسارة من هذه العملية التداولية.

٢- مبادئ التخاطب في القرآن الكريم متعددة بين عامة مجملة، وخاصة وفقاً للسياق، مع اعتبار الفئة والموقف، ويمكن صياغتها كالتالي:

أ- مبادئ عامة.

- - قولوا للناس حسناً.
- - إذا حييتم بتحية فحيوا بأحسن منها أو ردوها.
- - وازن بين كلامك وتخير الأحسن.
- - لا ترفع صوتك أثناء الحديث.
- - انصت وحلل واتبع أحسن ما سمعت.
- - لا تقل قولاً لا يصدقه ففلك.

ب- مبادئ خاصة حسب الفئات الاجتماعية.

- - قل قولاً رقيقاً لنا، خير لك من الصدقة مع المن. (سائل المال)
- - اجعل كلامك حكيمًا طيبًا، داعيًا للإقناع. (الولي)

- - اعف عن الخطأ - عذ - قل قولاً بليغاً. (المنافق)
- - ادم قولك بالأدلة-عظ وعظاً حسناً-جادل بأجمل عبارة وأحسن أسلوب.(الدعوة)
- لا تتأفف - تذلل - اجعل كلامك ليئلاً مقروناً بعبارات التكريم والتعظيم.(الوالدان)
- - قل قولاً ليئلاً حسناً مقبولاً للسائل، إذا لم تجد ما لا تعطيه. (سائل المال)
- - اجعل كلامك ليئلاً. (ذو السلطة)
- - اجعل كلامك سديداً رفيقاً ليئلاً يدعو للسلام.(الجاهل)
- - جادل بأجمل عبارة وأحسن أسلوب-ابحث عن نقاط الاتفاق وتجنب الخلاف. (المخالف في العقيدة)
- - اجعلي كلامك واضحاً عادياً دون تدلل متعمد.(الرجال)
- ٣- الأحاديث النبوية الشريفة متضمنة للعديد من مبادئ التخاطب العامة، والتي يمكن صياغتها كالاتي:
- - ابدأ محدثك بالسلام.
- - تبسم في وجه من تتكلم.
- - إذا غضبت فاسكت.
- - لا تتكلم بما تشك في صحته.
- - كن صادقاً.
- - تكلم على طبيعتك، ولا تكن متكلفاً.
- - لا تتمسك برأيك، وإن كنت على صواب.

- - لا تتفرد بمحدثك في حضور شخص ثالث.
- - قل خيراً أو اصمت.
- - لا تجعل كلامك أكثر من المطلوب-لا تتكلف في القول-لا تتكبر وقل من مدح ذاتك.
- - لا تتكلم فيما لا يعينك.
- ٤- المبادئ في كتب علماء العربية الأقدمين مكررة في أغلب الأحيان، دون زيادة أو نقص يذكر، والفرق هو اختلاف الترتيب من مؤلف إلى آخر، وخصوصاً عند علماء أصول الفقه، مما يشير إلى التقليد وعدم الابتكار والإضافة.
- ٥- نظرية بول جريس التخاطبية تعد نظرية غير واقعية بالشكل الكافي؛ لأنها لم تأخذ في اعتبارها كثيراً من السلوكيات اليومية، والأنماط المختلفة من المتكلمين، كما أنها لم تتكلم بشكل دقيق عن مبدأ التأدب الذي يعتبر من المبادئ الهامة في عملية التخاطب.
- ٦- عمل بول جريس (المنطق والتخاطب) هو نقطة الانطلاق الحقيقية، لمن تلاه من العلماء الذين كتبوا في نظريات التخاطب، مثل: روبين لاکوف، وجوفري ليتش، وبراون وليفنسون.
- ٧- مبدأ التأدب عند (روبين لاکوف) أكثر شمولية من مبدأ التعاون عند (جريس)؛ لأنه يراعي الجانبين التبليغي والتأديبي، إلا إنه لم يهتم بقواعد الكفاءة التداولية وكيفية دمجها في قواعد اللغة.
- ٨- مبدأ التأدب والتقرب الذي صاغه (ليتش)، رغم مرعاته للقيم الاجتماعية في عملية التخاطب، إلا أنه يحتاج لمتكلم نموذجي يجيد التحكم في

نوازع نفسه البشرية، في المواقف الكلامية المختلفة. كما أن صياغته لقواعد مبدأه فيها شيء من التطويل غير المبرر؛ لأن النقطة (ب) في كل قاعدة مُتَضَمَّنَةٌ في النقطة (أ).

٩- (مبدأ التواجه) عند (براون وليفنسن)، يفضل مبدأ التأدب عند (روبين

لاكوف)؛ لأنه يأخذ بالدلالة العملية لعنصري التبليغ، والتأدب.

١٠- التزام المتكلم بمبدأ التأدب لا يعد كافيًا لنجاح عملية التخاطب، إذ لا

بد من الالتزام بالكفاءة اللغوية، والصدق، حتى لا يصبح الأمر مجرد خداع.

١١- الفكر العربي تطرق إلى أمور غاية في الأهمية في دعم عملية

التخاطب، مثل: لغة الجسد، والنبر والتنغيم في عملية النطق. في الوقت الذي تجاهلت فيه أغلب النظريات الحديثة التي تحدثت عن مبادئ التخاطب هذه الأمور.

١٢- الدافع الأساس لوضع هذه المبادئ والالتزام بها في التراث العربي،

دافع ديني خالص، موجه إلى الإنسان المسلم، سببه الأوامر الدينية في القرآن الكريم، والسنة النبوية المطهرة، وظهر علم الكلام أو علم الجدل، بدليل أن أغلب من تحدثوا عن هذه المبادئ كانوا من علماء أصول الفقه، لذلك صيغت هذه النصائح ليلتزم بها المسلم ليصل من عملية الجدل إلى أقصى مكسب ممكن، أما عند الغربيين فالدافع عندهم إنساني؛ لأن كلامهم كان مجردًا من الآراء الدينية، إلا ما جاء عند جماعة بور رويال ذات التوجه المسيحي.

١٣- أغلب مبادئ التخاطب في الفكر العربي نابعة من مواقف كلامية فعلية، روعي فيها أحوال المشاركين في عملية التخاطب، أما في الفكر الغربي، فقد جاء أغلبها نتيجة فكر نظري.

١٤- هناك تشابه كبير بين ما قاله علماء المسلمين والعلماء الغربيون، إلا أن الآخرين صاغوا مبادئهم في نظريات متماسكة مترابطة، بخلاف الأولين الذين جاءت مبادئهم متناثرة في طيات كتبهم، على هيئة نصوص وإرشادات للقائمين بعملية الجدل.

١٥- بعض النظريات الغربية، جاءت قاصرة، وغير ملمة بجميع المبادئ التي تجعل عملية التخاطب ناجحة مثمرة بدليل نقد هذه النظريات والإضافة عليها من علماء آخرين.

١٦- علماء المسلمين قد انفردوا بالحديث عن بعض المبادئ ذات الصبغة النفسية والتي لم يتحدث عنها الغربيون، أو تحدثوا عنها قليلاً، مثل:

- أن يبدأ المتكلم كلامه بذكر الله والصلاة والسلام على رسول الله صلى الله عليه وسلم؛ لاعتقاده بأن كل كلام لا يبدأ بذكر الله ليس فيه بركة أو قبول.
- ألا يعجب المتكلم برأيه، أو يتبع هواه، مع عدم التكبر والرياء في الحديث.
- أن يتكلم في حال اطمئنانه وأمنه حتى لا ينشغل فكره، فيؤثر ذلك على قوله.
- أن يتحكم في غضبه عند مخاطبة عدوه.
- أن يقصد الحق دون سواه في حوار مع الآخر دون النظر إلى أي شيء.

توصيات

- ضرورة وضع نظرية عربية للتخاطب تكون محددة المعالم، مناسبة لثقافتنا العربية، لاسيما وأن ثقافتنا العربية مليئة بالنصوص التي بوسعا تشكيل نظرية متكاملة الأركان، مع عدم إهمال ما توصلت إليه النظريات الغربية في هذا الصدد.
- الاهتمام بدراسة مبادئ التخاطب تطبيقياً من خلال نصوص وخطابات الثقافة العربية، قديماً وحديثاً، وخصوصاً مبدأ التأدب في: (الأعمال السينمائية - المناقشات البرلمانية-البرامج الحوارية- رسائل البريد الإلكتروني، المناقشات عبر وسائل التواصل الاجتماعي، وغيرها...).

المصادر والمراجع

- ١- أدرأوي، العياشي (٢٠١٩م). مفهوم التخاطب.. الأساس التداولي والأفق الاختلافي، مجلة عالم الفكر، عدد (١٧٩).
- ٢- الباجي، سليمان بن خلف (ت:٤٧٤هـ) (٢٠٠١م). المنهاج في ترتيب الحجاج، ط٣. (تحقيق: عبد المجيد تركي)، بيروت-لبنان: دار الغرب الإسلامي.
- ٣- البخاري، محمد بن إسماعيل (ت:٢٥٦هـ). (١٩٥٦م) الأدب المفرد. (تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي)، القاهرة-مصر: المطبعة السلفية.
- ٤- البخاري، محمد بن إسماعيل (ت:٢٥٦هـ) (٢٠٠٢م). صحيح البخاري، ط١ دمشق- سوريا، بيروت-لبنان: دار ابن كثير.
- ٥- ابن بطلال، أبو الحسن علي بن خلف (ت:٤٤٩هـ) (د.ت). شرح صحيح البخاري. (علق عليه: أبو تميم ياسر بن إبراهيم)، الرياض-السعودية: مكتبة الرشد.
- ٦- الترمذي، محمد بن عيسى (ت:٢٧٩هـ) (٢٠٠٠م). صحيح سنن الترمذي، ط١، (تحقيق: محمد ناصر الألباني)، الرياض- السعودية: مكتبة المعارف للنشر والتوزيع.
- ٧- التوحيد. أبو حيان (ت:٤١٤هـ) (د.ت) الإمتاع والمؤانسة. (تحقيق: أحمد أمين، وأحمد الزين)، المملكة المتحدة: مؤسسة هندأوي.
- ٨- الثعالبي. أبو منصور (ت:٤٢٩هـ)، (١٨٩٧م). الإعجاز والإيجاز، ط١. (شرحه: إسكندر آصاف)، مصر: المطبعة العمومية.
- ٩- ابن الجزري، محمد بن محمد دمشقي (ت:٨٣٣هـ) (د.ت). النشر في القراءات العشر، بيروت، لبنان: دار الكتب العلمية.

- ١٠- الجرجاني، علي بن محمد بن علي الشريف الحسني(ت: ٨١٦هـ)
(١٩٨٥م). **التعريفات**، بيروت: مكتبة لبنان.
- ١١- الجويني، عبد الملك بن عبد الله (ت: ٤٧٨هـ) (١٩٧٩م). **الكافية في الجدل**، (تحقيق: د فوقية حسين محمود)، مصر: مطبعة عيسى البابي الحلبي وشركاه.
- ١٢- أبو داود، سليمان بن الأشعث السجستاني(ت: ٢٧٥هـ) (١٩٩٨م). **صحيح سنن أبي داود**، ط١. (تحقيق: محمد ناصر الألباني)، الرياض-السعودية: مكتبة المعارف للنشر والتوزيع.
- ١٣- الرازي، فخر الدين (ت: ٦٠٤هـ) (١٩٨١م). **التفسير الكبير**، ط١. بيروت- لبنان: دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع.
- ١٤- أبو زهرة، محمد (١٩٨٧م). **زهرة التفاسير**، مصر: دار الفكر العربي.
- ١٥- الأصفهاني، الراغب(ت: ٥٠٢هـ) (د.ت). **المفردات**. (تحقيق: مركز الدراسات والبحوث) مصر: مكتبة نزار مصطفى الباز.
- ١٦- الطبري، محمد بن جرير(ت: ٣١٠هـ)(٢٠٠١م). **جامع البيان عن تأويل آي القرآن**. (تحقيق: د.عبد الله بن عبد المحسن التركي) القاهرة- مصر: مركز البحوث والدراسات العربية والإسلامية.
- ١٧- الطحاوي، أبو جعفر أحمد بن محمد(ت: ٣٢١هـ)(د.ت). **شرح مشكل الآثار**، (تحقيق: شعيب الأرنؤوط)، بيروت-لبنان: مؤسسة الرسالة.
- ١٨- ابن عاشور، الطاهر(ت: ١٣٩٣هـ)، (١٩٨٤م). **التحرير والتنوير**. تونس: الدار التونسية للطباعة والنشر.

- ١٩- العاقد، أحمد (٢٠٠٢م). تحليل الخطاب الصحفي: من اللغة إلى السلطة، دار الثقافة.
- ٢٠- عبد الرحمن، طه (١٩٩٨م). اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ط١. الدار البيضاء- المغرب: المركز الثقافي العربي.
- ٢١- العزاوي، أبوبكر (٢٠٠٦م) اللغة والحجاج، ط١. المغرب: العمدة في الطبع.
- ٢٢- ابن عطية، عبد الحق بن أبي بكر الأندلسي(ت:٤٤٦هـ) (٢٠٠١م). المحرر الوجيز، ط١. (تحقيق: عبد السلام عبد الشافي محمد)، بيروت-لبنان: دار الكتب العلمية.
- ٢٣- عكاشة، محمود (٢٠١٣م). النظرية البراجماتية اللسانية(التداولية)"دراسة المفاهيم والنشأة والمبادئ"، ط١. القاهرة- مصر: مكتبة الآداب.
- ٢٤- ابن فورك، محمد بن الحسن(ت:٤٠٦هـ) (٢٠٠٥م). مقالات الشيخ أبي الحسن الأشعري إمام أهل السنة، ط١. (تحقيق: أحمد عبدالرحيم السايح)، القاهرة-مصر: مكتبة الثقافة الدينية.
- ٢٥- القرطبي، محمد بن أحمد بن أبي بكر(ت:٦٧١هـ) (٢٠٠٦م). الجامع لأحكام القرآن، ط١. (تحقيق: د.عبد الله عبد المحسن التركي)، بيروت-لبنان: مؤسسة الرسالة.
- ٢٦- الكاتب، أبو الحسين إسحاق بن إبراهيم بن سليمان بن وهب(ت:٣٣٥هـ)،(١٩٦٩م). البرهان في وجوه البيان، (تحقيق: د.حفني محمد شرف). عابدين القاهرة: مطبعة الرسالة.

- ٢٧- الماوردي، أبو الحسن علي بن محمد(ت:٤٥٠هـ). (٢٠١٣م) أدب الدنيا والدين، ط١. لبنان-بيروت: دار المنهاج للدراسات.
- ٢٨- المباركفوري، أبو العلي محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم(ت:١٣٥٣هـ)، (د.ت). تحفة الأحوزي بشرح صحيح الترمذي، (راجعته:عبد الرحمن محمد عثمان). بيروت: لبنان: دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع.
- ٢٩- مسلم، مسلم بن الحجاج القشيري (ت:٢٦١هـ) (١٩٩١م). صحيح مسلم، ط١، (تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي) بيروت-لبنان: دار الكتب العلمية.
- ٣٠- موشلار، جاك و روبول، آن (٢٠٠٣م). التداولية اليوم، ط١ (ترجمة: د.سيف الدين دغفوس، ود.محمد الشيباني، مراجعة د لطيف زيتوني)، بيروت-لبنان: المنظمة العربية للترجمة، دار الطليعة للطباعة والنشر.
- ٣١- النقاري، حمو (٢٠٠٦م). من منطق مدرسة بور رويال (ضمن كتاب: التحاجج: طبيعته ومجالاته ووظائفه، ط١) الرباط-المغرب: منشورات كلية الآداب والعلوم الإنسانية.
- ٣٢- النووي، يحيى بن شرف(ت:٦٧٦هـ) (١٩٢٩م). صحيح مسلم بشرح النووي، ط١، مصر: المطبعة المصرية بالأزهر.
- ٣٣- يونس، محمد محمد (٢٠٠٤م). مدخل إلى اللسانيات، ط١. بيروت-لبنان: دار الكتاب الجديد.

المراجع الأجنبية

- 1- Alexs. Koch, Joseph p. Forgas & D.Matovic (2013) *Can Negative Mood Improve Your Conversation? Affective Influences On Conforming To Grice's Communication Norms*. European Journal of Social Psychology Psychol.
- 2- Baynes, T.S (1861). *The Port-Royal Logic*. London: Hamilton, Adams, and Co.
- 3- Brown, I. (2006). *The Applicability Of Brown and Levinson's Theory Of Politeness To Japanes: A Review of the English Literature*. Division of Languages: Department of Foreign Languages.
- 4- Brown, P. & Levinson, S. (19^{٨٧}). *Politeness: Some Universals In Language Usage*, Cambridge: Cambridge university.
- 5- Chiappini, F. & Kadar, D. (2011). *Politeness Across Cultures* Palgrave Macmillan in the UK.
- 6- Ditton, J. (1980). *The View From Goffman* .the macmillan press LTD.
- 7- Grice, P. (1975). *Logic And Conversation* . In Cole; P and Morgan; J.L (eds): Syntax and Semantics 3: Speech acts, Academic Press, New York.
- 8- Hilton, D. (2008). *The Social Context of Reasoning: Conversational Inference and Rational Judgment*. Within a book "Studies of Human Inference and Its Foundations" Cambridge, New York, Melbourne, Madrid, Cape Town, Singapore, São Paulo.
- 9- Leech, G (1983) *Principles Of Pragmatics*. longman linguistics library. New York. USA.

- 10- Mazid, B.(2008). *The Politeness Principle From Grice to Netiquette*. Annals of Arts and Social Sciences (AASS). Academic Publication Council. Kuwait University.
- 11- Sifianou, M. (2010). *Linguistic Politeness: Laying the Foundations*. Within a book "Interpersonal pragmatics/edited by Miriam A. Locher, Sage L. Graham". Walter de Gruyter GmbH & Co. KG, Berlin/New York

Abstract

This research provides a pragmatic study of the principles of communication in ancient Arab and modern Western thinking. Due to the nature of the topic, the research starts with examining the ancient Arab thinking. This is through dwelling into the Holy Koran and the Holy Prophetic Hadith, as the most important sources from which Arab culture draw from. Then the research goes through the writings of the etymologist of jurisprudence, and the scientists of criticism and rhetoric. The research then turned to modern Western thinking, to be found in the writings of the most prominent Western linguists who wrote on the issue. Therefore, the study is largely based on different temporal and intellectual perspectives, and one of the questions that gave rise to the problem of research is: What are the principles of rhetoric set forth in the Holy Koran, the Holy Prophetic Hadith and the books of Arab heritage to regulate the process of communication? And what are the principles of communication in modern Western thinking? What are the similarities and differences between Arab and Western thinkers in addressing this issue? In order to find answers to those questions, and to the nature of the study, it was necessary to follow the deliberative methodology, through which these communication principles were studied separately, to explore and monitor reality. Then, the research contrasts them in order to reach the similarities and differences between the Arab and Western thinking. The research concluded a number of findings, the most important of which were: All people, in spite of their different cultures, agree that there should be a governing informative and politeness principles of communication among human beings, so that both parts will end up with the most usefulness and the least loss, possible.

Key words: Principles of communication, Pragmatics, Self-Other interaction, connecting, Arab Heritage, Western Thinking.