

## أدب التخاطب مبادئه وقواعده واستراتيجياته

أ.م.د. هانف بريهي شيام

الكلية التربوية المفتوحة في محافظة القادسية

althewni@yahoo.com

### الملخص :

التخاطب صفة انسانية متأصلة في الجنس البشري لا محيد عنه، جبل الله، جل وعلا، عباده عليه، ليتواصل به الانسان مع غيره من بني جنسه، وإذا عديم الانسان مُخاطبَةً، وقتنذ يعود الى نفسه، يخاطبها عبر منلوج داخلي، ليأنس بذلك من وحشة الصمت، وغربة الروح، وليكسر إيقاع السكون الممل، وكسل النطق، وإيلام السكوت، فعبر التخاطب تقام جسور التواصل والاتصال بين بني البشر، وتنتعش الحياة، وتتمو وتزدهر، وتتواصل الحضارات وتتعارف، وتتلاقح العقول والافكار والعلوم والآداب والفلسفات والمعارف ... لذا حظي موضوع . التخاطب، باهتمام كبير لدى كثير من الباحثين والدارسين من القدماء والمحدثين من الغربيين والعرب والمسلمين، لما له من أهمية كبيرة في البحث اللغوي والتداولي والبلاغي والاصولي كونه موضوعاً خصباً يمدّها بمعين لاينضب من الدلالات، ويقدم اضافات مهمة وجديدة في جميع المجالات . من ذلك جاء هذا البحث تحت عنوان (( أدب التخاطب / مبادئه وقواعده واستراتيجياته )) وانتظم على اربعة مباحث بعد المقدمة :

\* المبحث الاول : وجاء متحدثاً في ادب التخاطب / مبادئه وقواعده، واقترح الباحث اضافة مبادئ للتخاطب هما: مبدأ التأهيل ومبدأ الاستنطاق .

\* والمبحث الثاني : اختص بالعوامل المؤثرة في العملية التخاطبية .

\* والمبحث الثالث : وتحدث في الخطاب القرآني والتخاطب .

\* والمبحث الرابع : وتم فيه عرض استراتيجيات التخاطب ( الاستراتيجية التضامنية، الاستراتيجية التوجيهية، استراتيجية الاقناع، الاستراتيجية التلميحية )، ثم الخاتمة التي تضمنت أهم النتائج والحمد لله رب العالمين .

الكلمات المفتاحية : التخاطب، السياق، الاستراتيجيات، القصد، الخطاب .

### Abstract :

Conversational humanitarian recipe inherent in the human race inescapable, the mountain of God Almighty worship him, to continue its rights with other children of sex, if not human interlocutor, the time goes back to the same constituents through internal Mnloj, to feel at this from the desolation of silence, Weird and spirit, and to break the rhythm of sleep boring, and lazy pronunciation, Eelam silence. Through conversational built bridges of communication and contact between human beings, and life thrive, grow and prosper, and continue civilizations and Taataref, and Taatlaqah minds and ideas and science, literature and philosophies and knowledge ...

So it had the subject of communication with great interest of many researchers and scholars of ancient and modern Westerners, Arabs and Muslims, because of its great importance in linguistic research and deliberative and rhetorical and fundamentalist being a fertile topic provide them Bmaan to Aanill indications, provides important new additions in all areas. This came from this research under the title ((Literature conversational / principles, rules and strategies)).

And enrolled the four sections after the introduction:

\* Section I: The speakers in the literature conversational / principles and rules, and suggested

the researcher added two principles of communication, namely: the principle of rehabilitation and the principle of interrogation.

\* The second topic: singled out the factors affecting the Altakatabah process.

\* The third topic: Speaking at the Quranic discourse and conversational.

\* The fourth topic: the display was conversational strategies (strategic solidarity, guiding strategy, persuasion strategy, strategic associative).

Then the finale, which included the most important results and Praise be to Allah.

**Key word** : Communication, context, strategies, intent, discourse.

### المبحث الاول: التخاطب مبادئه وقواعده

التخاطب مبادئه وقواعده: عبارة عن إلقاء جانبين، المخاطب والمخاطب، لأقوال بغرض إفهام كل منهما الآخر مقصوداً معيناً، وان هذا الإلقاء للأقوال لا ينفك عن افعال مخصوصة يأتي بها الجانبان بغرض إنهاء أحدهما الآخر للعمل وفق هذا المقصود<sup>١</sup>، وتبنى عملية التخاطب على خطاب يعرف بانه كل منطوق موجّه به الى الغير للتعبير عن قصد المرسل ، ولتحقيق هدفه، ويتركب هذا التعريف من محاور ثلاثة هي :

١ . ان الخطاب يجري بين ذاتين . ٢ . وانه يعبر به المرسل عن قصده . ٣ . وانه يحقق هدفاً .<sup>٢</sup>  
ولما كان التخاطب بوصفه عبارة عن انتهاض المتخاطبين بأقوال وافعال بغية حصول التواصل والتعامل بينهما ، اذ انه . اي التخاطب . بنية تفاعلية تقوم على ضربين من المبادئ : مبادئ تواصلية ، ومبادئ تعاونية فلا بد من ارتكازه على مبادئ وقواعد تسمى (( مبادئ التخاطب وقواعده )) وان اهم مبادئه التي تقررت عند المشتغلين بالنظر بالكلام الانساني (( خمسة مبادئ )) وتفرع عنها قواعد تخاطبية وهذه المبادئ هي :<sup>٣</sup>

أ . مبدأ التعاون : هذا المبدأ يضمن توفره أقصى تحقق للأهداف التي يتوخاها المتحاورون في محادثاتهم وهو المبدأ الاول للتخاطب ويقتصر على جانب التبليغ واول من ذكر هذا المبدأ في اللسانيات الحديثة، هو الفيلسوف واللساني الامريكي (( بول غرايس )) ذكره لأول مرة في دروسه المرقونة بعنوان (( محاضرات في التخاطب )) ثم ذكره ثانياً في مقاله الشهيرة (( المنطق والتخاطب )) منطلقاً من افتراض مفاده ان المتخاطبين المساهمين في محادثة مشتركة يحترمون (( مبدأ التعاون )) الذي يقضي في صيغته العامة بان على اطراف الحوار (( التخاطب )) ان تتعاون فيما بينها لتحقيق المطلوب و الهدف من الحوار الذي دخلت فيه، وبناءً على هذا المبدأ حدد (( غرايس )) الفرضية الاساسية التي تقضي بان التفاعلات الحوارية (( التخاطبية )) تبلغ مقاصدها من خلال التعاون الحاصل بين اطراف العملية التخاطبية، مما يتطلب ان يكشف المتحاورون عن مقاصدهم، او على الاقل التوجه العام لهذه المقاصد انسجاماً مع روح (( مبدأ التعاون )) (( الغرايسي القائل: (( اجعل خطابك حين حصوله على مقتضى القصد المحمود للوضع الذي ارتضيته ))<sup>٤</sup> او (( اجعل مساهمتك في المحادثة بحسب ما تتطلبه الحال اثناء المحادثة برعاية الغرض المقبول او اتجاه تبادل الكلام الذي تشارك فيه ))<sup>٥</sup>، وبعد ان حدد (( غرايس )) المبدأ العام (( مبدأ التعاون )) فرّع عليه قواعد تخاطبية قسمها أربعة أقسام يندرج كل قسم منها تحت مقولة مخصوصة وهي : الكم والكيف والاضافة ( العلاقة )) والجهة .

١ . قاعدة الكم : التي تقول (( اجعل مساهمتك ذات كفاءة اعلامية بالقدر المطلوب ، لكن لا تجعلها أكثر إفادة من المطلوب ))<sup>٦</sup> وتعد حذاً دلاليًا القصد منه الحيلولة دون الزيادة او النقصان في مقدار الفائدة من قبل المتخاطبين وتتلخص في قيدين :<sup>٧</sup>

- قيد الفائدة ( أ ) : ( اجعل خطابك مفيداً على قدر الطلب الموضوعي اي لتكن إفادتك المخاطب على قدر حاجته )

- قيد الفائدة ( ب ) : ( لا تتجاوز بإفادته . اي الخطاب . الحد المطلوب، اي لا تجعل افادتك تتعدى القدر المطلوب ) .
- ٢ ح . قاعدة الكيف (( الطريقة )) : وتتوخى تجنب ادعاء الكذب، او اثبات الباطل لذلك فعلى المتكلم ان لا يورد من العبارات الا تلك التي تأكد من صدقيتها، وتتفرع قاعدة الكيف الى قيدين :
- أ . قيد الصدق : اي ليكن خطابك صادقاً ولا تقل ما تعلم كذبه .
- ب . قيد الحجة : لتبرهن على قولك ولا تقل ما ليس لك عليه بينة او تنقصه الحجة، وذكر بروجراند في (( النص والخطاب والاجراء )) ان مبدأ الكيف يتنوع الى حد ما الى : كن واضحاً، تجنب غموض العبارة، تجنب اللبس، أوجز ، كن مرتباً، واعتمد على تفسيرات غرايس في ايضاح هذه الافكار على النحو التالي :
- أ . كن واضحاً : ويتولد عنه مبدأ هو : كن على نحو يهين لنواياك القول أن تجد التعبير الواضح .
- ب . تجنب غموض العبارة : ويمكن أن يعبر عنه على صورة : لا تكن بحيث يصعب فهمك .
- ج . تجنب اللبس : ويمكن أن تعاد صياغتها الى : لا تعبر عن نفسك بحيث يفهم مستمعوك معاني غير التي تقصدها د . أوجز : أي لا تستغرق وقتاً أطول مما هو ضروري في حديثك .
- هـ . كن مرتباً : اي اعرض مادتك بحسب الترتيب المطلوب . وقد اقترح غرايس في عرض متأخر له في ندوة في جامعة بيليفيلد عن نظريات استعمال اللغة أن يجعل هذا المبدأ على صورة : اجعل كلامك على صورة تصلح لإجابة ما<sup>٨</sup> .
- ٣ . قاعدة الإضافة (( العلاقة )) او الورد والملائمة :
- اي (( جعل كلامك مناسباً ))<sup>٩</sup> وتعني منع المتكلم من أن ينزلق الى مقاصد اخرى مخالفة لتلك التي يستهدفها الخطاب ، اي مراعاة المقال للمقام وتصاغ كما يأتي : ليكن كلامك مناسباً وملائماً للسياق . وقاعدة الملائمة ، تطابق القاعدة البلاغية العربية . لكل مقام مقال . وهي من القواعد المركزية في الدرس البلاغي العربي القديم ، باعتبارها تشكل الضامن الأساس للتواصل الإيجابي بين المتحاورين لما تتيحه من سهولة تأويل الكلام واستكناه معناه بعيداً عن الانزياحات والبحث عن القرائن الصارفة ، والخروج عن مقتضى الظاهر وغيرها من الاشكالات الناتجة عن عدم مطابقة الكلام لسياقه وتصاغ قاعدة العلاقة ( الملاءمة ) على النحو الآتي : ليكن كلامك مناسباً وملائماً للسياق<sup>١٠</sup> .
- ٤ . قاعدة الجهة: القصد منها تحاشي الاضطراب والملل ، وتلافي الایجاز المخل في القول ، وعليه فهي ترتبط بالقاعدة الاساسية المعبر عنها بـ (( التزم الوضوح )) وتتفرع الى أربعة قيود هي :
- أ . قيد الوضوح : لتسلك مسالك الإفهام ، ولتجنب مسالك الإبهام .
- ب . قيد الفهم والإفهام (( النفاهم )) : افهم عن نفسك ثم رُم أن يفهم عنك غيرك .
- ج . قيد الحال : احترز الایجاز لئلا تخل بالفهم ، واحترز الاطناب لئلا تؤدي الى الملل .
- د . قيد القصد : ليكن كلامك (( قصد )) ، واحترز التعرض لما لا دخل له في المقصود (( المصرح به ))<sup>١١</sup> .
- إن مبدأ التعاون الغرايسي وقواعد التخاطب التي توزعته تعد فتحاً كبيراً في حقل التداوليات اللغوية الحديثة والتواصل الإنساني الذي يفتح باب الاجتهاد واسعاً أمام الدراسات التي تُعنى بالتنظير للتواصل والتخاطب، فكان ما بسطه . غرايس، في نظريته من مبادئ وقواعد جعل منها نظرية مؤطرة للتخاطب بشكل عام، بطريقة مثلى، قائمة على التعاون والفعالية بغية التبليغ في التخاطب الذي اقتصر عليه مبدأ التعاون، بعد ذلك انبرى عدد من اللسانيين الى اكمال ما بدأه (( غرايس )) ببسط مبادئ تداولية تبني عليها عملية (( التخاطب )) فقد اضاف (( جو فري ليتش )) ضمن كتابه (( مبادئ التداوليات )) مبدأ آخر . عدّه متمماً لمبدأ التعاون وهو :

- ب . مبدأ التآدب والتقرب : وينطلق من أن الممارسة الحوارية (( التخاطبية )) العقلانية والفعلية غير متوقفة على المبادئ والقواعد (( النوعية )) فحسب ، وإنما تشمل أيضاً مبادئ وضوابط اخلاقية (( اخلاقيات الحوار )) تستجيب لمقتضيات التخاطب الانساني وخاصياته الطبيعية ، وقد صاغ (( ليتش )) هذا المبدأ كما يلي : كن مؤدباً وصاغ (( ليتش )) مبدأه في صورتين إحداهما سلبية والثانية ايجابية<sup>١٢</sup> :
- أ . الصورة السلبية هي : قلل من الكلام غير المؤدب . ب . الصورة الايجابية هي : اكثر من الكلام المؤدب . وتتفرع عن مبدأ التآدب والتقرب قواعد عدة هي :
- ١ . قاعدة اللباقة : احرص على جلب النفع ودفع الضرر، اي :- قلل خسارة الغير . - واكثر ربح الغير .
  - ٢ . قاعدة الكرم والسخاء : ان تكون كريماً سخياً ، بحرصك على جلب النفع ودفع الضرر ، اي : - قلل ربح النفس ، وفي ذلك دفع للأنانية . - اكثر خسارة النفس وفي ذلك سخاء وإيثار<sup>١٣</sup> .
  - ٣ . قاعدة الاستحسان : وتقول رُم الانصاف واحترز الاستصغار : وصورتها : - قلل ذم الغير . - واكثر الثناء على الغير
  - ٤ . قاعدة التواضع : وتقول رُم الانصاف واحترز الاستصغار، وصورتها : - قلل من الثناء على النفس ومدح الذات . - واكثر من ذم النفس .
  - ٥ . قاعدة الاتفاق : وتقول اطلب الحق واجتنب التعصب وصورتها : - قلل الخلاف بين النفس والغير . - أكثر الاتفاق بين النفس والغير .
  - ٦ . قاعدة التعاطف : وتقول اطلب الحق واجتنب التعصب ، وصورتها : - قلل التعارض بين النفس والغير . - أكثر التعاطف بين النفس والغير .
- ويرى (( ليتش )) ان قواعد مبدأ التآدب والتقرب ، وبخاصة قاعدة اللباقة، هي بمنزلة خطط ترفع كل ما من شأنه أن يوقع في النزاع او يمنع من التعاون، بحيث يترجح مبدأ التآدب على مبدأ التعاون متى وقع التعارض بينهما، لأنه أحفظ للصلة الاجتماعية التي هي شرط في التعاون بتجنب صيغ (( الأوامر )) والالزام والقسر، إلى صيغ تنطوي على الرفق واللين والالتماس ... كما في الأمثلة التالية:
- ١ . مدني بمال : وتدل على الأمر المباشر فهي أقل لباقة، وتكون بذلك أكثر عرضة لفتح باب المنازعة والمخالفة عند التخاطب.
  - ٢ . أريد أن تمدني بمال: وهي جملة خبرية، أكثر من الجملة الأولى لباقة، وتترك للمخاطب الاختيار في انجاز ما طلب منه .
  - ٣ . هل تستطيع أن تمدني بمال ؟ : جملة استفهامية جاءت في صورة سؤال برفق، يفتح للمخاطب باب الجواب بلا او نعم، وهي أكثر لباقة من الجملتين السابقتين .
  - ٤ . لينك تمدني بمال : وهي أكثر الجمل الأربع لباقة ، لأنها تظهر عدم طمع المتكلم في وقوع المطلوب ، وجاءت بصيغة التمني ، الموجه نحو المخاطب وعندئذ فانه يكون بمنزلة تفضل منه على المتكلم<sup>١٤</sup> .
- ج . مبدأ التهذيب : ويقضي هذا المبدأ ، بأن يلتزم طرفا التخاطب (( المخاطب و المخاطب )) في تعاونهما على تحقيق الهدف المقصود الذي من أجله شرعا في الحوار، من ضوابط التهذيب بقدر ما يلتزمان به من قواعد التبليغ ، وقد ارتبط هذا المبدأ باسم (( روبين لاكوف )) ضمن مقالة (( منطق التهذيب )) وصيغ على النحو الآتي : كن مهذباً ويتفرع الى ثلاث قواعد أساسية هي :

- قاعدة التعفف : لا تفرض نفسك على المخاطب ، اي لا تتطفل على شؤون الآخرين .
- قاعدة التشكيك (( التخيير )) : اجعل المخاطب يختار بنفسه ، ويتخذ قراراته بنفسه .
- قاعدة التودد : أظهر الود للمخاطب، أي كن صديقاً، ومقتضى قاعدة التعفف، هو تجنب اللاحاح، او إكراه المخاطب على فعلٍ ما وعدم التطفل على شؤون المخاطب الخاصة إلا بعد الاستئذان، اما قاعدة التخيير فتعمل احياناً، باتساق مع قاعدة التعفف كما قد تحل محلها احياناً اما قاعدة التودد فإنها تقود الى صداقة حميمة بين طرفي الخطاب، ويشعر المخاطب بالانتعاش لإحساسه بالتساوي مع المرسل<sup>١٦</sup>، وترى (( لاكوف )) أن هذه القواعد ذات طابع شمولي، تأخذ بها كل المجتمعات البشرية وليس في ذلك اختلاف إلا في ترتيب هذه القواعد من حيث الترتيب وتقديم بعضها على بعض<sup>١٦</sup> .
- د - مبدأ التواجه : وهو مبدأ تداولي (( تخاطبي )) ينضبط به التخاطب ومعناه (( مقابلة الوجه للوجه )) وورد عند كل من (( براون )) و (( ليفنسن )) في دراستهما المشتركة : (( الكليات في الاستعمال اللغوي : ظاهرة التأدب )) وبصاغ على النحو الآتي :<sup>١٧</sup> لتصنُ وجه غيرك وبنيني هذا المبدأ على مفهومين أساسيين :
- الاول : مفهوم (( الوجه )) أي ذات الانسان التي يريد أن تتحدد بها قيمته الاجتماعية وهو على ضريين :
- أ . وجه دافع ، او سلبي : أي ارادة دفع الاعتراض، فالإنسان، غالباً . يريد أن لا يعترض عليه احد سبيل أفعاله .
- ب . وجه جالب : أي إرادة جلب الاعتراف : لأن الانسان، دائماً، يريد أن يعترف له غيره بأفعاله عندئذ تكون ( المخاطبة ) هي المجال الكلامي الذي يسعى فيه كل من (( المخاطب و المخاطب )) الى حفظ (( ماء )) وجهه ، بحفظ(( ماء )) وجه مخاطبه<sup>١٨</sup> .
- الثاني : مفهوم التهديد : ويرى (( براون وليفنسن )) أن من الاقوال التي تنزل في التداوليات منزلة (( أعمال )) ما يهدد الوجه تهديداً ذاتياً ، وهي الاقوال التي تعوق بطبيعتها إرادات المستمع أو المتكلم في دفع الاعتراض (( الوجه الدافع )) وجلب الاعتراف (( الوجه الجالب ))<sup>١٩</sup> .
- وتتفرع عن مبدأ التواجه خمس قواعد يختار المتكلم منها ما يراه مناسباً لقوله ، ذي الصبغة التهديدية وهي :
- أ . أن يتمتع المتكلم من إيراد القول المههد .
- ب . أن يصرح بالقول المههد من غير تعديل يخفف من جانبه التهديدي .
- ج . أن يصرح بالقول المههد مع تعديل يدفع عن المستمع الاضرار بوجهه الدافع .
- د . أن يصرح بالقول المههد مع تعديل يدفع عن المستمع الاضرار بوجهه الجالب .
- هـ . ان يؤدي القول بطريق التعريض ، تاركاً للمستمع أن يتخير أحد معانيه المحتملة .
- ولتوضيح ذلك بمثال تطبيقي هو (( طلب إغلاق النافذة )) يتلاءم مع القواعد الخمسة المذكورة آنفاً .
- أ . قد يتمتع المتكلم عن أن يطلب اغلاق النافذة ، بصيغة الامر (( اغلق )) لان في هذا الطلب مخاطرة بالوجه ، تضر به أو تضر بالمستمع .
- ب . قد يطلب المتكلم من المستمع إغلاق النافذة دونما استعانة بصيغة تلتطف من الأثر التهديدي لهذا الطلب (( اغلق النافذة )) .
- ج . قد يطلب المتكلم من المستمع إغلاق النافذة مع التوسل بصيغة يحفظ الوجه الدافع لهذا المستمع كان يقول : (( هل لك أن تغلق النافذة ؟ )) .

د . قد يطلب المتكلم من المستمع إغلاق النافذة مع التوسل بصيغة تحفظ الوجه الجالب لهذا المستمع بقوله له (( أأست تبادر الى اغلاق النافذة كلما تعرضنا لمجرى الهواء ؟ )) .

هـ . وقد يطلب المتكلم من المستمع إغلاق النافذة بطريق التعريض كان يقول : (( إن الجلوس في مجرى الهواء مؤذٍ )) تاركاً لمخاطبه استنباط المعنى المقصود، وهو إرادة إغلاق النافذة<sup>٢٠</sup>، ولا شك في ان الفقرات (( ج ، د ، هـ )) تمثل سلوكاً تخاطبياً جميلاً، ينم عن روح التهذيب والتلطف ويعبر عن الذات الانسانية المتكاملة، التي تسعى الى إظهار الاحترام للآخرين، وانزال الناس منازلهم الانسانية دونما ازدياء لهم أو استخفاف بهم بالتعالي عليهم او المكابرة او الغرور... وتعد الفقرة (( هـ )) سلوكاً تخاطبياً مثالياً يؤدي الى التآلف والتقارب والتفاعل والتجاوب بين اطراف التخاطب .

هـ . مبدأ التصديق<sup>٢١</sup> : وهو المبدأ التداولي الخامس، والآخر، وقد اتخذ هذا المبدأ الراسخ في التراث الاسلامي صوراً مختلفة منها (( مطابقة القول للفعل )) و (( تصديق العمل للكلام )) ويمكن صياغة هذا المبدأ كما يلي :  
لا تقل لغيرك قولاً لا يصدقه فعلك او لا تقل ما تعتقد عدم صدقه ولا ما لا دليل لك عليه

ويرى بروجراندي أن التأكيد على المبدأ التداولي (( التصديق )) لان المحادثة، حقاً . قد تتطلب مزاعم غير صادقة بحكم الاعراف الاجتماعية من المدح غير المخلص لمظاهر الناس أو ممتلكاتهم وكذلك ربما تطلب السعي الى تحقيق خطة ما بمزاعم مكذوبة فيما يتصل بالدوافع<sup>٢٢</sup> . ويبنى مبدأ التصديق على عنصرين :

١ . نقل القول (( التبليغ )) : ويرتبط بجانب التواصل . ٢ . تطبيق القول (( التهذيب )) : ويرتبط بجانب التعامل .

\* قواعد التواصل (( التبليغ )) المتفرعة على مبدأ التصديق : تنفرع على مبدأ التصديق في جانبه (( التبليغي )) قواعد عدة جاءت مجتمعة في كتاب ادب الدنيا والدين للماوردي<sup>٢٣</sup> : واعلم ان للكلام شروطاً لا يسلم المتكلم من الزلل الا بها ولا يعرى من النقص الا بعد ان يستوفيهما وهي اربعة :

الشرط الاول : ان يكون الكلام لداع يدعو اليه، إما اجتلاب نفع او دفع ضرر .

والشرط الثاني : ان يأتي به المتكلم في موضعه ، ويتوخى به إصابة فرصته .

والشرط الثالث : أن يقتصر منه على قدر حاجته .

والشرط الرابع : ان يتخير اللفظ الذي يتكلم به .

فهذه اربعة شروط متى أخل المتكلم بشرط منها ، فقد أوهن فضيلة باقيها<sup>٢٤</sup> .

\* قواعد التعامل (( التهذيب )) المتفرعة على مبدأ التصديق : تنفرع على مبدأ التصديق في جانبه (( التهذيبي )) ثلاث قواعد رئيسة، جاءت مجتمعة في كتاب اللسان والميزان للدكتور طه عبد الرحمن، بعد استقراءها من التراث الاسلامي العربي، وصياغاتها على مقتضى التخاطب المعلمة ، صياغات أمرية ، وهي :

أ . قاعدة القصد : لتتفقد قصدك في كل قول تُلقِي به الى الغير .

ب . قاعدة الصدق : لتكن صادقاً فيما تنقله الى غيرك .

ج . قاعدة الاخلاص : لتكن في توددك للغير متجرداً عن اغراضك .

وإذا تأملنا هذه القواعد التهذيبيية (( القصد والصدق والاخلاص )) نجدها تتضمن ما تقرر في قواعد التأدب وقواعد التواضع<sup>٢٥</sup> . فقاعدة القصد يترتب عليها أمران أساسيان :

احدهما : وصل المستوى التبليغي بالمستوى التهذيبي في عملية التخاطب، اذ يتعين في تبين القصد نتيجتان هما : تحديد المسؤولية الاخلاقية ، والاخرى إفادة المخاطب المعنى المقصود .

والامر الثاني : إمكان الخروج عن الدلالة الظاهرة للقول، إذ يجوز أن يتفاوت مقصود القول عن مضمونه، مما يلزم عنه دخول المخاطب في ممارسة العمل لمعرفة قصد المخاطب، فهو لا يتبادر اليه مباشرة، وبهذا تتميز قاعدة الصدق عن مبدأ التأدب عند (( لاکوف )) الذي صار بموجب نزعتة التجريدية، الى اسقاط عنصر العمل الحي به<sup>٢٦</sup> .

أما قاعدة الصدق : فنقضي بممارسة الصدق في مستويات ثلاثة :

- أ . صدق الخبر : وهو أن يحفظ المتكلم لسانه عن إخبار المخاطب بأشياء على خلاف ما هي عليه .
  - ب . الصدق في العمل : وهو ان يصون المتكلم سلوكه عن إشعار المخاطب بأوصاف هي على خلاف ما يتصف به .
  - ج . مطابقة القول للعمل : ان يحفظ المتكلم لسانه وسلوكه عن إشعار المخاطب بوجود تفاوت بينهما .
- وممارسة الصدق بمستوياته الثلاثة آفة الذكر يفضي الى التقارب بين طرفي الخطاب، فهو يتعلق بالجانب التهذيبي اكثر من تعلقه بالجانب التبليغي<sup>٢٧</sup> . ويترتب على هذه الاصناف من الصدق افضليات ثلاث :

أ . أن يفعل المتكلم ما لم يقل أفضل له من أن يقول ما لم يفعل .

ب . أن يسبق فعل المتكلم قوله ، أفضل له من أن يسبق قوله فعله .

ج . أن يكون المتكلم أعمل بما يقول أفضل له من أن يكون غيره أعمل به<sup>٢٨</sup> .

وعند انعام النظر في ( مبادئ التخاطب وقواعده ) عند العلماء الغربيين ( غرايس، لبيتش، لاکوف، براون، ليفنش ) وغيرهم نجد هذه المبادئ والقواعد حاضرة في الخطاب العربي الاسلامي ( النقدي والبلاغي والتفسيري والاصولي... ) ومن هنا يمكن القول : إن مبادئ ( التعاون، التأدب والتقرب، التهذيب، التواجه ) والقواعد التي تنفرع عنها، لها جذور في الموروث الثقافي العربي الاسلامي، وقد قام بعض العلماء الغربيين باستقائها منه وادخالها في نماذجهم ونظرياتهم وبحوثهم ودراساتهم، بأسماء ومصطلحات وجداول مختلفة، ومن ذلك أرى ان مبدأ ( التصديق وقواعده ) وهو المبدأ التداولي الخامس، الذي يُعد مبدأ راسخاً في التراث الاسلامي، وهو مستمد من الخطاب القرآني ومن الحديث النبوي الشريف الذي ينطوي على ( قاعدة القصد، قاعدة الصدق، قاعدة الاخلاص )، أراه يتضمن ما جاءت به : قواعد ( الكم ، الكيف، الاضافة، الجهة ) في مبدأ التعاون عند ( غرايس )، وما جاءت به قواعد ( اللباقة، الكرم والاستحسان، التواضع ، الاتفاق، التعاطف ) في مبدأ ( التأدب والتقرب ) عند ( لبيتش )، ويتضمن . أيضاً . ما تفرع عنه مبدأ التهذيب من قواعد ( التعفف، التشكيك، التخيير، التودد ) عند ( روبين لاکوف )، ولا يخرج عن ذلك مبدأ التواجه لـ( براون وليفنسن ) في ( مفهوم الوجه ) و ( مفهوم التهديد ) الذي يدعو الى حفظ ماء الوجه والتلطف عند التخاطب، وهذا لا يفدح بما جاء به الغربيون اذ ان مكونات التراث البشري تهل من معين واحد يمثل أممية الذاكرة الانسانية في تفاعلها وجدلها وحوارها المستمر، قديمها مع حديثها، وسابقها مع لاحقها، فالانسانية مهما تتجدد حياتها، واساليب تفكيرها لا تستطيع أن تتخلص من الماضي العتيق، او تعمض عينيها عن القديم من السنن والافكار والثقافات والابداعات ... التي تشدها اليها، فتجعلها تديم النظر والاهتمام بالروائع التي خلفها الاسلاف لتقيد من المثل الصالحة في الفكر واللغة والفلسفة والفن ... التي خلقتها الاجيال المتعاقبة ولا تتغلق عليها او تقع في إسارها بل تتفاعل معها لتتناسل وتتوالد في عملية تمثيل خلقة بما تضيفه وتضيفه عليها من فكر وخزين معرفي . وهنا يقترح الباحث إضافة مبدئين الى مبادئ التخاطب، هما :

\* الاول : مبداء التاهيل : أي تاهيل المخاطب لاستقبال الخطاب وتقبله، لادامة التواصل والاتصال بين المتخاطبين ويتفرع الى ثلاثة قواعد :

١ . قاعدة التشويق : بتقديم مقدمة مناسبة بين يدي المخاطب ، ينبسط لها فكره وضميره ونفسه .

٢. قاعدة المصلحة ( المشكلة ) : أي ما يهم اطراف التخاطب من مصلحة أو مشكلة .
٣. قاعدة لفت النظر : أي لفت انتباه المخاطب الى أمر مهم .
- \* الثاني : مبدأ الاستتطاق : أي استتطاق اطراف التخاطب وعندئذ تتم العملية التخاطبية وتتفاعل ويتم ذلك عن طريق ١ .
- الاستفهام : بإثارة السؤال الذي ينطوي على التساؤل .
٢. الامر : وهو الطلب بالرفق والالتماس ، لا القسر والالزام .
- لتصبح مبادئ التخاطب سبعة مبادئ هي :
١. مبدأ التأهيل . ٢. مبدأ الاستتطاق . ٣. مبدأ التعاون . ٤. مبدأ التادب والتقرب . ٥. مبدأ التهذيب . ٦. مبدأ التواجه . ٧. مبدأ التصديق .

### المبحث الثاني : العوامل المؤثرة في عملية التخاطب

تتأثر عملية التخاطب بعوامل كثيرة يمكن اجمالها باربعة عوامل هي : السياق، النبر التنغيم، السلطة، طبيعة العلاقة بين اطراف التخاطب ، الاشارات وحركات الجسم ( لغة الجسد ) .

اولاً . السياق :

**مفهوم السياق :** يعد السياق عاملاً مهماً في العملية التخاطبية . وللوقوف على مفهوم السياق، يقتضي أن نستقره في كتب القدماء والمحدثين، إذ توزعته، أي السياق، المعاجم عند القدماء، والبحث اللساني عند المحدثين، ذكر ابن فارس (( ت ٣٩٥ هـ )) في معجم مقاييس اللغة أن (( السين والواو والقاف أصل واحد ، وهو حدو الشيء ، يقال : ساقه يسوقه سوقاً، والسَيْقَةُ : ما استيق من الدواب ))<sup>٢٩</sup>، وذكر الزمخشري (( ت ٥٣٨ هـ )) (( ومن المجاز : هو يسوق الحديث احسن سياق، واليك يساق الحديث، وهذا الكلام مساقه الى كذا، وجئتك بالحديث على سوقه: على سَرِّده ))<sup>٣٠</sup>، ويريد بالسرد، التالي والتتابع، أي (( سرد الحديث والقراءة ، جاء بهما على ولاء ))<sup>٣١</sup> . وجاء في لسان العرب لابن منظور : (( السُّوقُ : معروف . ساق الابل وغيرها يسوقها سوقاً وسياًقاً ... وقد انساقت وتساوقت الابل تساوقاً اذا تتابعت ، وكذلك تقاودت فهي متقاودة ومتساوقة، والمساوقة : المتابعة كأنَّ بعضها يسوق بعضاً<sup>٣٢</sup>، من ذلك نجد أن مصطلح (( السياق )) يرتبط بشكل خاص ب(( السياق اللغوي )) بوصفه مجموعة الاجزاء من الخطاب، التي تحيط بالكلمة في المقطع وتسهم في الكشف عن معناها، بيد أنه مع تطور البحث اللساني، برزت محدودية هذا التعريف وقصوره عن مواكبة الدراسات التداولية خاصة، وذلك لاتخاذها مفهوم السياق ثابتاً من ثوابتها، مما حتم ضرورة تخطيه إلى تعريف أكثر شمولية<sup>٣٣</sup> ، فقد عُدَّت مجموعة الظروف التي تحيط بحدوث فعل التلفظ وموقف الكلام سياقاً (( Contexte )) ومن هنا فإن (( السياق )) أضحي مكوناً أساسياً من مكونات الخطاب، على اعتبار أن كل مخاطبة تتضمن مستويين، أحدهما لغوي محقق، والثاني غير لغوي، وهو السياق الذي يقصد به الوضعية الملموسة التي توضع وتنطق من خلالها مقاصد، تخص المكان والزمان، وهوية المتكلمين، وكل ما نحن في حاجة اليه من اجل فهم وتقويم ما يقال،<sup>٣٤</sup> من ذلك فإن (( السياق ليس بأي حال من الاحوال، سبباً خارجاً عن المخاطبة، يؤثر عليها من الخارج، بوصفه قوة آلية، إنه يندمج فيها بما هو عنصر أساسي لعملية بنائها الدلالي ))<sup>٣٥</sup> ، في حين يرى (( هاليداي )) أن السياق : (( هو النص الآخر، أو النص المصاحب للنص الظاهر، وهو بمثابة الجسر الذي يربط التمثيل اللغوي ببيئته الخارجية ))<sup>٣٦</sup>، ووفق (( روبرت دي بوجراند )) بين مصطلح (( Contexte )) ومصطلح (( Co - text )) : **فالأول** : يتضمن دلالات خارجية ونتاج النصوص واستقبالها، وهذه البيئة الشاسعة تسمى (( سياق الموقف Contexte )) **والثاني**: يتضمن مكونات قواعدية ونحوية ودلالات داخلية وصرف وأصوات ... أي التركيب الداخلي للنص ويسمى (( سياق البنية Co-texte ))<sup>٣٧</sup> .



وهذا التفريق بين نوعين من السياق هما :

السياق اللغوي، والسياق غير اللغوي، اكتسب اهتماماً كبيراً من خلال نظرية فيرث (( Fierth )) السياقية للدرس اللغوي ، حين أصبح تناول المعنى يعني تناولاً لهذين الجانبين واصطلح عليهما في اللغة الانكليزية :

١ . (( Linguistic context )) ويراد به السياق اللغوي .

٢ . (( Thenon – Linguistic context )) أو (( Context of situation )) ويراد به سياق الموقف أو السياق

غير اللغوي<sup>٣٨</sup> . ونجد اولمان . في حديثه عن السياق . يهيمه المعنى التقليدي في قوله : إن كلمة السياق ((Context)) استعملت حديثاً في معانٍ مختلفة، والمعنى الذي يهيمنا هنا هو معناها التقليدي، أي النظم اللفظي للكلمة، وموقعها من ذلك النظم، بأوسع معاني هذه العبارة ، والسياق على هذا التفسير ينبغي أن يشمل الكلمات والجمل السابقة واللاحقة بل القطعة كلها<sup>٣٩</sup> ، كما ينبغي أن يشمل كل ما يتصل بالكلمة من ظروف وملابسات وعناصر أخرى غير لغوية ، متعلقة بالمقام الذي تنطق به الكلمة، لما لهذه العوامل جميعها من تأثير مباشر على المعنى (( فالسياق عملية شاملة تستدعي كل ما يحيط بالخطاب من عناصر تساعد على ضبط المعنى ))<sup>٤٠</sup>، وفي الاسلوية والاسلوبية نجد سياقين متقابلين هما: السياق الاكبر والسياق الاصغر<sup>٤١</sup> :

١ . **السياق الأصغر (( Lemicro Context ))** : الذي يدل على الجوار المباشر للفظ قبله وبعده وعملية تفاعل الكلمات

وتأثير بعضها في بعض .

٢ . **السياق الأكبر (( Lemacro Contexte ))** : وهو الذي يتنزل فيه اللفظ بعد الجوار المباشر، كالجمله أو

الفقرة أو الخطاب جملة . وإن لمصطلح (( السياق الاكبر )) في الاسلوبية دلالة نوعية تتمثل في جملة المعطيات التي تحضر القارئ أو السامع وهو يتلقى النص بموجب مخزونه الثقافي والاجتماعي، ويعود الفضل . في تأصيل نظرية السياق إلى عالم اللسانيات الانكليزي فيرث (( Firth )) من خلال وضعه للاطار المنهجي لتحليل المعنى، الذي يعتمد على أربعة عوامل هي<sup>٤٢</sup> :

١ . تحليل السياق اللغوي ، صوتياً وصرفياً ونحوياً ومعجمياً . ٢ . بيان شخصية المتكلم والمخاطب والظروف المحيطة بالكلام . ٣ . بيان نوع الوظيفة الكلامية : مدح، هجاء، طلب ..... ٤ . بيان الأثر الذي يتركه الكلام، كالإقناع والتصديق أو التكذيب أو الفرح أو الألم ... فيدون السياق لا يمكن التوصل الى فهم عبارة ما، اذ عليه تتوقف الدلالة الحقيقية للنص، فالسياق كما جاء في موسوعة لالاند : هو مجمل الظروف المترابطة التي يندرج فيها حدث معين، وتسلسل افكار يتسم به نص ما، وينحو خاص . مجمل النص الذي يحيط بعبارة مستشهد بها، والذي تتوقف عليه الدلالة الحقيقية لهذه العبارة، هذا المعنى هو الاكثر استعمالاً، أي يتبدل معنى العبارة وفقاً للمقطع الذي ترد فيه : ولا بد اذاً من تأويل كل كلمة واستنباط كل عبارة، لا بمعزل عن المعنى العام للقطعة ( المساق ) بل بالاعتماد عليه، وهذه هي قاعدة السياق الاساسية في التأويل والتفسير<sup>٤٣</sup> .

\* **عناصر السياق** : إن العناصر السياقية التي يقتضيها، سياق التواصل، على الرغم من تعددها وتنوعها لا تخرج

عن أن تكون إما (( ذاتية أو موضوعية )) ويمكن حصرها بثلاثة عناصر<sup>٤٤</sup> :

أ . **عنصر ذاتي** : هو معتقدات المتكلم فكل متكلم له معتقدات، وأيضاً مقاصد المتكلم، فهو حين يتكلم يقصد شيئاً، وكذلك اهتمامات المتكلم، فقد تكون له أهداف، فينبغي أن تدخل هذه الأهداف أيضاً في تحديد الظاهرة اللغوية، ثم رغبات المتكلم، فإذن هناك ( الاهتمامات والرغبات والأهداف والمقاصد والمعتقدات ) كلها تدخل بوصفها عنصراً لتحديد السياق .

ب . **العنصر الموضوعي** : هو الوقائع الخارجية التي تم فيها القول، أي الظروف الزمانية والمكانية فهذه العوامل تدخل . ايضاً . في تحديد السياق .

ج . **العنصر الذواتي** : ويعني ما بين ذوات المتخاطبين، أي المعرفة المشتركة بين المتخاطبين وهذه المعرفة المشتركة هي معرفة معقدة التركيب .

من ذلك فان السياق يتمثل في ما يمكن أن نسميه : المناخ أو الجو الخارجي العام الذي يتم فيه الحدث الكلامي الذي يلف إنتاج الخطاب من ظروف وملابسات ويشمل الزمان والمكان ومختلف الاشياء والحوادث التي لها صلة بالحدث الكلامي ويعد العنصر الشخصي من أهم عناصر السياق ويمثله طرفا الخطاب : المرسل والمرسل اليه، وما بينهما من علاقة بالإضافة إلى مكان التلفظ وزمانه، وما فيه من شخوص وأشياء، وما يحيط بهما من عوامل حياتية : اجتماعية، أو سياسية، أو ثقافية، وأثر التبادل الخطابي في اطراف الخطاب الاخرى، ومن الجدير بالذكر أن أثر هذه العناصر ليس مقتصرًا على لحظة التلفظ فقط ، بل يمتد إلى ما قبله<sup>٤٥</sup> .

\* أثر السياق في تحديد معنى الالفاظ : للسياق أثر كبير في تحديد معنى الالفاظ ، لأنّ السياق يرشد إلى تبين المجمل وتعيين المحتمل والقطع بعدم احتمال غير المراد، وتخصيص العام وتقييد المطلق وتنوع الدلالة، وهذا من أعظم القرائن الدالة على مراد المتكلم فمن أهمله غلط في نظره وغالط في مناظرته<sup>٤٦</sup> ، إذ ان السياق هو الذي يفرض قيمة واحدة بعينها على الكلمة بالرغم من المعاني المتنوعة التي في وسعها أن تدل عليها، والسياق أيضاً هو الذي يخلص الكلمة من الدلالات الماضية التي تدعها الذاكرة تتراكم عليها، وهو الذي يخلق لها قيمة حضورية، إذ أن الكلمة توجد في كل مرة تستعمل فيها في جو يحدد معناها تحديداً مؤقتاً . والسياق . أيضاً . يحمي الالفاظ المتماثلة من خطر اللبس ، وهذا يسمح بالإبقاء عليها دون إضرار<sup>٤٧</sup> . ثانياً . النبر والتنغيم : للنبر والتنغيم أثر كبير في عملية التخاطب وإيصال المعنى .

**النبر** : ذكر اللغويون تعريفات عدة للنبر فعند القدماء ما ذكره ابن فارس ان (( نبر : النون والباء والراء، أصل صحيح يدل على رفع وعلو، ونبر الغلام : صاح أول ما يترعرع . ورجل نبار : فصيح جهير، وسمي المنبر، لأنه مرتفع، ويرفع الصوت عليه، والنبر في الكلام : الهمز او قريب منه ))<sup>٤٨</sup> ، وجاء في اساس البلاغة : (( نبرت الشيء : رفعته، ونبر فلان نبرة : نطق نطقة بصوت رفيع، ورجل نبار بالكلام ))<sup>٤٩</sup> ، وما ذكره ابن جني، يشير الى ظاهرتي النبر والتنغيم قال(( وذلك ما حكاه صاحب الكتاب من قولهم : سيرٌ عليه ليل، وهم يريدون: ليل طويل .... وذلك انك تحسّ في كلام القائل لذلك من التطويح والتطريح والتفخيم والتعظيم ما يقوم مقام قوله : طويل أو نحو ذلك، وانت تحس هذا من نفسك اذا تأملته، وذلك أن تكون في مدح إنسان والثناء عليه، فنقول : كان والله رجلاً فتزيد في قوة اللفظ ب(( الله )) هذه الكلمة ، ولتتمكن في تمطيط اللام، وإطالة الصوت بها وعليها، أي رجلاً فاضلاً أو شجاعاً أو كريماً أو نحو ذلك، وكذلك تقول : سأله فوجدناه أنساناً ! وتمكّن الصوت بإنسان وتفخّمه ، فتستغني بذلك عن وصفه بقولك : إنساناً سمحاً او جواداً أو نحو ذلك ))<sup>٥٠</sup> ، وعند المحدثين (( يراد بالنبر Accent الضغط على أحد المقاطع بحيث يتميز عن غيره من مقاطع الكلمة ويزداد وضوحاً في السمع ))<sup>٥١</sup> وبروزاً صوتياً لفونيم أو مقطع اذا قورن ببقية الفونيمات أو المقاطع الاخرى نتيجة ارتفاع الصوت، اي أن الفونيم أو المقطع المنبور يمثل وضوحاً سمعياً اذا قورن بغيره من الفونيمات أو المقاطع المجاورة في الكلمة<sup>٥٢</sup> ، وذكر جان كانتيني في علم اصوات العربية ان (( النبرة : هي اشباع مقطع من المقاطع بأن تقوي : أما ارتفاعه الموسيقي أو شدته أو مداه او عدة عناصر من هذه العناصر في نفس الوقت، وذلك بالنسبة الى نفس العناصر في المقاطع المجاورة ))<sup>٥٣</sup> .

\* وظائف النبر : للنبر وظائف لغوية وصرفية ومعجمية ، وهو عامل مهم من عوامل تحديد المعنى وتوضيحه<sup>٥٤</sup> . (( فكأن النبر ينفث الحياة في هيكل الاصوات العظمي ، أو على حد تعبير مجازي لقدامى النحاة ، النبر (( روح )) الكلمة ، فهو الذي يعطي للكلمة طابعها وشخصيتها ))<sup>٥٥</sup> ويعمل النبر على تحديد المعنى المراد بنبر بعض الكلمات دون غيرها كما في جملة (( هل يعقل أن تتضح العين بالنفط في وسط الصحراء بعد ثوان ))؟! فاذا زِيدَ الضغط على (( وسط الصحراء )) اصبحت هي موضع الغرابة من السؤال ، وإذا زاد المتكلم الضغط أو النبر على (( في ثوان )) كان موضع الغرابة في قصر وقت انبثاق النفط<sup>٥٦</sup> ، ومثل ذلك في جملة (( هل سافر أخوك ؟ )) فان الغرض منها يختلف باختلاف النبر فيها ، فاذا نبر (( سافر )) قد يكون الشك في حدوث السفر في أحي السامع ، وإذا كان المنبور (( أخوك )) كان الشك في فاعل السفر ، أما إذا نبر (( أمس )) شك في تاريخ السفر<sup>٥٧</sup>

التنغيم : هو (( عبارة عن تتابع النغمات الموسيقية او الايقاعات في حدث كلامي معين ))<sup>٥٨</sup> وهو مصطلح يدل على (( رفع الصوت وخفضه في اثناء الكلام للدلالة على المعاني المختلفة للجملة الواحدة ))<sup>٥٩</sup> أي التباين بين الارتفاع والانخفاض في درجة الصوت الناتج عن التغير في نسبة ذبذبة الوترين الصوتيين التي تحدث نغمة موسيقية ، والتنغيم بهذا المفهوم يدل على العنصر الموسيقي في نظام اللغة<sup>٦٠</sup> ويسميه بعضهم، موسيقى الكلام<sup>٦١</sup>، ان وجود التنغيم في الكلام المسموع دون المكتوب، يجعل الاول أقدر في الكشف عن ظلال المعنى ودقائقه من الثاني، من ذلك كان ظهور اللسانيات الحديثة مرتبطاً بتحول الاهتمام بدراسة اللغات في صورتها المنطوقة، لأنها قد رأت عملية التواصل والتفاهم ( communication ) لا تعتمد فقط على اللغة بصفاتها الاداة الرئيسية لهذا التواصل، بل تعتمد على ما يصاحبها من نغمات صوت المتكلم ( voicetones ) وقد حاولت الكتابة ان تستعيض عن التنغيم بالترقيم، لان (( التنغيم في الكلام يقوم بوظيفة الترقيم في الكتابة، غير ان التنغيم أوضح من الترقيم في الدلالة على المعنى الوظيفي للجملة ، وربما كان ذلك لان ما يستعمله التنغيم من نغمات اكثر مما يستعمله الترقيم من علامات ))<sup>٦٢</sup>، لان (( التنغيم ، هو الهيئة اللحنية التي تؤديها المعاني المختلفة، فالاستنكار له هيئة لحنية معينة ، والاستفهام التصديقي له هيئة اخرى، والتعجب له هيئة ثالثة ، والتأكيد له هيئة رابعة، وهكذا ... وهذه المعاني، هي معاني نفسية لغوية، يقصد منها ان تحدث أثراً نفسياً لدى المخاطب، الى جانب المعنى الذي تؤديه الجملة من حيث وجهها اللغوي التركيبي ))<sup>٦٣</sup> فالتنغيم يبرز ما في، الحروف والكلمات، من ذوق في السمع والنفس اذ (( ان مادة الصوت هي مظهر الانفعال النفسي، وان هذا الانفعال بطبيعته انما هو سبب تنويع الصوت، بما يخرج فيه مدأ أو غنة أو ليناً أو شدة، وبما يهيء له من الحركات المختلفة في اضطرابه وتتابعه على مقادير تناسب ما في النفس من اصولها، ثم يجعل الصوت الى الايجاز والاجتماع، او الى الاطناب والبسط بمقدار ما يكسبه من الحدة والارتفاع والاهتزاز وبُعد المدى ونحوهما ))<sup>٦٤</sup> وهذا يدخل في باب اللغة الانفعالية ( المنطوقة المتكلمة ) التي لا تستقل عن اللغة النحوية ( المنطقية ، المكتوبة ) فبين اللغتين ( النحوية والانفعالية ) تأثير متبادل وفقا للسلم الانفعالي الذي لا يحوي نغمة واحدة تخلو من العاطفة<sup>٦٥</sup> . لذا قد يستثمر التنغيم في اغراض كثيرة ، كالتحكم او الزجر او الرفض او الاستغراب والدهشة او التعجب<sup>٦٦</sup>.... ، ففي قولك : أنت نجحت في الامتحان ؟ وأنت نجحت في الامتحان! وانت نجحت في الامتحان، نجد الجملة الاولى ، ان السائل يريد معرفة المخاطب هل كان قد نجح ام لا ؟ بينما نجده في الجملة الثانية، يعبر عن تعجبه أو دهشته لنجاح المخاطب، اما في الجملة الثالثة فيريد اخبار المخاطب بانه ناجح والفرق بين دلالة الجمل الثلاث يرجع الى الاختلاف في نمط التنغيم<sup>٦٧</sup> . ويعتمد المرسل الى استعمال التنغيم للتركيز على جزء من الخطاب الذي هو محط العناية ، كما يستدعيه السياق . وقد يكون هدف المرسل :

١ . إثارة انتباه المرسل ٢ . توجيه ذهن المرسل اليه الى مناط اهتمام المرسل في خطابه من تقديم معلومة جديدة، أو التفريق بينها وبين المعلومة القديمة ، فقد يتلفظ المرسل، بخطابه . بتنغيم معين، ليبدل دلالاته التي يدل عليها أصل تركيبه، بالإيقاع الصوتي (( التنغيم )) لبيان قصده تداولياً، فينقل دلالة الملفوظ مثلاً من الخبر الى الاستفهام، او الى التعجب، دون التعويل على دلالة الخطاب التركيبية<sup>٦٨</sup> ، من ذلك نجد (( ان الاستهزاء والشك والحنان والغضب قلماً يبيدها المرء بالألفاظ وحدها ، بل بصوت إخراجها ))<sup>٦٩</sup> ، فهذه العواطف يمكن التعبير عنها بواسطة التنغيم او تغيير الصوت او سرعة الحديث، فالجملة الواحدة تحتل عند النطق عدداً من وجوه الاختلاف التي تقابل اشد الوان العاطفة خفاءً<sup>٧٠</sup> ، ففي جملة (( لا يا شيخ ؟ ! ... تستطيع ان تتطرق بها بعدة نغمات ، وهي مع كل نغمة من تلك النغمات تفيد دلالة خاصة ، فهي مرة لمجرد الاستفهام ، واخرى للتهكم والسخرية وثالثة للدهشة والاستعراب ... ))<sup>٧١</sup> وفي (( العبارة : يا الهي : مثلاً تفيد التحسر او التعجب او مجرد الالتجاء الى الله ، وذلك مردّه الى التلوين الموسيقي الذي يصاحبها، والذي يأتي موافقاً لظروف الكلام في الوقت نفسه ))<sup>٧٢</sup>.

ثالثاً . السلطة : للسلطة أثر كبير وواضح في عملية التخاطب فهي، اي السلطة، على تعددها، كالسلطة السياسية والسلطة التنفيذية والسلطة التشريعية والسلطة الابوية والسلطة الدينية والمذهبية و السلطة الإدارية والسلطة الذكورية .... تلعب دوراً رئيساً في انتاج الخطاب وتأويله ، كما انها تمنحه قوته الإنجازية<sup>٧٣</sup>.

**مفهوم السلطة :** ان التعريف البسيط للسلطة ، هو القدرة على فرض إرادة ما على إرادة اخرى ، والفرض ، يتم بإحدى وسيلتين : ١ . يتم بوسائل القهر والتعسف والقسر والارغام . بالانسياق وراء المشاعر والدوافع والنزوات .

٢ . او يتم بوسائل الاقتناع الحر ، وضرب المثل الاعلى ، وتقديم النموذج ، والتودد وعندئذ تزداد السلطة قوة ، وتترسخ ، ويزداد استقرارها ، وقبولها عن طواعية<sup>٧٤</sup> . ومفهوم السلطة من المفاهيم التي يصعب تحديدها، وبخاصة في الخطاب على وجه الدقة، لأن مفهوم السلطة أو السيطرة، مفهوم مجازي عندما يستعمل في التفاعل التخاطبي، لذا تعددت تعريفات السلطة في هذا المجال و (( السلطة بمعناها العام، هي الحق في الامر، فهي تستلزم أمراً ومأموراً وأمرأ . أمرأ له الحق في اصدار أمر الى المأمور، ومأموراً عليه واجب الطاعة للأمر بتنفيذ الامر الموجه اليه ))<sup>٧٥</sup> وبالرغم من ان هذا التعريف ينطبق على بعض الاطر الاجتماعية ، إلا انه يعدّ تعريفاً قاصراً في عملية انتاج الخطاب بسبب :

١ . ان المجتمع ليس بنى تراتبية هرمية تنتمي الى المجال الوظيفي وحده، فالتفاعل الخطابي يحدث بين الناس في كل المستويات ، وفي كل الظروف .

٢ . ولا يمكن النظر الى السلطة على انها معطى سابق فقط، اذ يمكن ان يمتلكها الانسان بمجرد التلفظ بالخطاب، وامتلاكها بالتلفظ هو ما يخرج السلطة من اطار المفهوم التقليدي الضيق<sup>٧٦</sup>.

\* **تنافس السلطات :** قد يحدث تنافس بين السلطات بوصفها ممثلة لأصحابها، فيمكن لصاحب السلطة العليا ان يكسر خطاب المرسل ذي السلطة الادنى، بل ويلغي انجاز فعله (( خطابه )) اللغوي، وهذا يحدث في بعض السياقات، كما في مراقبة الطلاب في الاختبار (( الامتحان )) فلو خاطب احد الاساتذة، او احد المدرسين، الطلاب في قاعة الاختبارات قائلاً :

- يمنع الخروج قبل مرور نصف الوقت .

فقد يقول مدير المدرسة أو رئيس القسم في اثناء جولته التفتيشية في قاعة الاختبارات :

- يستطيع الطالب الذي انتهى من الاختبار ان يسلم ورقة الاجابة ويخرج، وبهذا يصبح خطاب مدير المدرسة او رئيس القسم هو المرجع النظامي لموعد خروج الطلاب من قاعة الاختبار ويلغي خطاب الاستاذ والمدرس<sup>٧٧</sup> ، وهذا يحدث عندما

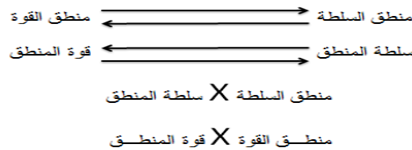
يملك السلطة احد طرفي الخطاب على الطرف الآخر، عندما يعلو الآخر درجة وقد لا يمتلكها أي منهما ، عندما تتساوى درجاتهما ، او عندما لا تربطهما اية علاقة ، حسب علاقات الناس التي صنفت الى صنفين :

١ . العمودي : ومحوره السلطة ، وفيه يظهر الترتاب بين طرفي الخطاب.

٢ . الافقي : ومحوره التساوي بين طرفي الخطاب، ويعتمد معيار التضامنية والتعاون كبعد اجتماعي وبين هذين الصنفين (( العمودي والافقي )) تناسب عكسي، حيث يتضامن المرسل مع المرسل اليه (( المخاطب مع المخاطب )) او يكون لديه الاستعداد للتضامن عندما تتدنى درجة سلطته، وقد لا يتضامن المرسل او لا يرغب في التضامن عندما تعلو سلطته، فقد يفضل أن يتعامل مع المرسل اليه بخطاب رسمي يؤكد على رغبته في ابقاء الفرق بينهما كما هو، وقد يرغب المرسل، رغم سلطته، في التضامن، ان هذا التشابك والاشتبك بين المرسل والمرسل اليه، في الرغبة في التضامن وعدمها، من خلال امتلاك السلطة من عدمها، تتجسد الاستراتيجية التضامنية والتعاون من خلال علامات لغوية معينة، تشير الى رغبة المرسل في التضامن مع المرسل اليه، مما يجعله الاخير يستنتج ان المرسل قدم تنازلات عن سلطته التي يتمتع بها، أما اذا تلفظ المرسل بالخطاب وفقاً لما تقتضيه سلطته، ولم يتنازل عنها، فإنه يستعمل عندها استراتيجية اخرى، هي الاستراتيجية التوجيهية الأمرية، وذلك يوضح ان التضامن والسلطة يرتبطان بعلاقة متضادة<sup>٧٨</sup>، ومن تمام السلطة لإنجاز الخطاب، الاعتماد على المكان المادي لتفعيلها فسلطة المعلم تكتسي قوتها في المدرسة، بشكل عام، وفي داخل الصف (( الفصل )) بشكل خاص، فالصف هو الذي يمنح المعلم بصفته مرسلًا فرصة إعطاء التوجيهات والامور<sup>٧٩</sup> .

\* **التخاطب وسلطة اللغة** : للغة سلطتها على المرسل، لأن بعضاً من الافعال لا ينجزها الا باستعمال اللغة، بوصفها اداته الرئيسية والا هم في التفاعل التخاطبي مع المرسل اليه، وهذا أحد أقوى الادلة على سلطتها وتكمن سلطتها، بالإضافة الى ما تقدم، فيما لها من قواعد وأنظمة معينة، اذ تصبح هذه الانظمة قيوداً، بإلزامها للمرسل اليه في التقيد بأنظمتها العامة من: نظام صوتي، وصرفي، ومعجمي، ودلالي ، وتركيبية .... التي تحتم عليه ان يستجيب للغة وقوانينها وسلطتها، وان يحترم تلك الانظمة التي اكتسبها ، فأصبحت جزءاً من كفاءته وقدرته اللغوية، وذلك عند استعمال اللغة في الخطاب، اذ ان اللغة تعد ( سلطة تشريعية للسان وقانونه ) الذي لا يتخلف<sup>٨٠</sup> .

\* **منطق السلطة وسلطة المنطق** : هما مفهومان متضادان ومقاطعان اذ ان منطق السلطة غالباً ما يكون محايداً لمنطق القوة وان سلطة المنطق تكون محايدة لقوة المنطق يتضح ذلك في الترسيمية :



أي ان منطق السلطة يلتئم مع منطق مع قوة المنطق في حين ان منطق السلطة يتقاطع مع سلطة المنطق ، وان منطق القوة يتقاطع مع قوة المنطق وعندما يسود ( منطق السلطة ومنطق القوة ) وهما صدى لسلطة الهوى والجهل والانسياق وراء الرغبات والشهوات، عندها يعم الظلم والاستبداد والبطش والافراط في الشدة ، ويشيع الفساد والافساد ، ويختل النظام الاجتماعي ، ويفرط عقد نظام المؤسسات وتتفكك عرى المجتمع<sup>٨١</sup>، وعندما تسود ( سلطة المنطق وقوة المنطق ) وهما صدى ( لسلطة العقل والسلطة المعرفية ) عندئذ تزدهر الحياة، وتتمو وتتقدم ، ويشيع العدل ، وتترسخ اسس المؤسسات، وتثبت دعائمها، بالإصغاء لصوت العقل وسلطة العقل الذي هو ضمانة للعدل (( بحيث يصح القول: إن سلطة العقل في مجال ادراك الحقيقة هي السلطة، او هي السلطة العليا، ففي المسار الطبيعي لإدراك الحقيقة، ليس لدى الانسان قدرة أو فعل اعلى من العقل بمعنى

السلطة))<sup>٨٢</sup> من ذلك ينبغي ، بل يجب ان تمتثل كل السلطات ( السياسية والدينية والمذهبية والتشريعية والتنفيذية والتعليمية..... ) لصوت العقل وسلطته ويصبح الاصغاء لكلام العقل كسلطة واجباً عليها<sup>٨٣</sup> ولكي يكون التواصل ناجحاً ، والعملية التخاطبية متفاعلة بين اطراف الخطاب فلا بد من أن يستبطن المتخاطبون سلطة المنطق وقوة المنطق عند التخاطب .

رابعاً . طبيعة العلاقة بين اطراف التخاطب : لاشك في انّ لطبيعة العلاقة بين المتخاطبين . اثراً كبيراً في عملية التخاطب . ويتضح ذلك من خلال تصنيف اطراف التخاطب وفقاً لطبيعة العلاقات ولأسلم . الترتيب . فيما بينهم ويمكن حصر هذه العلاقات بما يلي :

- ١ . العلاقة الاسرية : التخاطب بين الاب وأبنائه .
  - ٢ . علاقة الجنس : التخاطب بين ذكر وذكر . وبين انثى وانثى . وبين ذكر وانثى .
  - ٣ . العلاقة الوظيفية : بين المدير وموظفيه . بين الموظفين انفسهم . .
  - ٤ . علاقة المهنة : بين طبيب وطبيب . بين مهندس ومهندس ، وبين معلم ومعلم ..... .
  - ٥ . العلاقة التربوية : بين الاستاذ والطالب .
  - ٦ . علاقة العمر : بين شاب وشاب ، وبين شيخ وشيخ ، وبين شاب وشيخ .
  - ٧ . العلاقة الثقافية : بين مثقف ومثقف ، وبين المثقف وغير المثقف .
  - ٨ . علاقة الصداقة والعداوة : بين صديق وصديق ، وبين عدو وعدو .
  - ٩ . العلاقة الأمرية : بين الأمر والمأمور : بين القائد العسكري والضابط الادنى ، وبين الضابط والجندي ... .
- وتستقر العلاقة المسبقة بين طرفي الخطاب على محورين هما<sup>٨٤</sup> :

أ . محور العلاقة الافقية : وتتبلور في اكثر من خصيصة ومنها ، خصائص الدين وخصائص العرق وخصائص الجنسية ، وخصائص الحالة المعيشية ... ويكون الخطاب علامة على هذه العلاقات ومؤشراً لها .

ب . محور العلاقة العمودية : وهي تلك التي تتبلور في مراتب تصاعديّة للناس داخل بنى المجتمع ، مما يجعلهم ينتمون الى سلم تراتبي ، اذ يقع كل طرف من طرفي الخطاب في احدى درجاته ، سواء أكان سلماً اجتماعياً ، أم سلماً وظيفياً ، وهذا ما يحتاج المرسل (( المخاطب )) الى ادراكه ، بل واستحضاره وهذا السلم على مراتب يجب ان ينزل كل واحد من المتخاطبين مرتبته اللائقة به وهي ثلاثة :

- ١ . مرتبة من هو فوقك . ٢ . مرتبة من هو مثلك . ٣ . مرتبة من هو دونك .

ولكل مرتبة من هذه الطبقات مرتبة في المخاطبة ، ومنزلة ، متى زيدَ عليها أو قُصّر عنها وقع في الامور خلل وعاد ذلك بالضرر<sup>٨٥</sup> ، ولا بد من الاشارة الى ان محور العلاقة العمودية ، لا يقوم بمعزل عن التصنيف الافقي ، بل يمتزجان معاً ، اذ ان وجود العلاقة الافقية بين طرفي الخطاب ، لا ينافي انتماءهما الى علاقة سلمية تراتبية (( عمودية )) بيد أن اللغة ، الخطاب ، تجسّد بعضاً من انواع العلاقة العمودية في مستواها التركيبي ، كما في أساليب : الام ، واساليب النهي ، وكذلك في مستواها الصوتي باستعمال درجات التنغيم الصاعدة أو الهابطة او المستوية ، عند التلفظ بالخطاب<sup>٨٦</sup> ، وان الترتيب بين اطراف التخاطب ينطوي على تنوع اساليب الخطاب من حيث درجة رسميته وعدمها ، على وفق طبيعة العلاقة بين المتخاطبين بعداً وقرباً ، حباً وكرهاً ، تحفظاً وانفتاحاً ، رغبة واعراضاً ، وفي معرض تحديد جوانب البحث اللساني الاجتماعي ، يرى (( فيرث )) ان حياة الانسان في المجتمع تتطلب القيام بأدوار مختلفة ، ومعايشة مواقف متنوعة ، مما يفرض عليه تكيفاً لغوياً مع هذه الادوار والمواقف ، فالطريقة التي يتخاطب بها والد مع اولاده مثلاً ، تختلف عن طريقته في

مخاطبة رؤسائه في مجال حياته المهنية، ومن خلال متابعة الانسان في مختلف مواقفه الحياتية يمكن الوقوف على مدى اختلاف اسلوبه وفقاً لاختلاف تلك المواقف<sup>٨٧</sup> . وقد قام العالم مارتن جوس (( Martin Joos )) بتقسيم الاساليب التي يمكن ان يستعملها الفرد الى خمسة ، وفقاً لمعيار الرسمية والتراتب الاجتماعي : وهي<sup>٨٨</sup> :

أ . **الاسلوب الجامد** : وهو الذي يستعمل فيه كلام رسمي جداً ، لدرجة اعتبار المستمع غير موجود، لأنه لن يستطيع ان يؤثر فيما يقال بأي شكل من الاشكال، كأسلوب الخطب الرسمية والادعية والصلوات وكتلاوة الكتب المقدسة .... اي ان المستمع هنا سلبي لا يشارك في النشاط اللغوي ، وقلما يحدث ان يقاطع المتكلم .

ب . **الاسلوب الرسمي** : وهو اسلوب لا يشارك فيه المستمع، كالخطب التي تلقى امام جمع غفير، وتكون معدة اعداداً جيداً وتقرأ بعناية بالغة، وبعض المحاضرات في الجامعات، فاذا استعمل هذا الاسلوب بين الافراد، فانه يدل على المسافة الاجتماعية البعيدة بين المتكلم والمستمع ، كما يحدث ان يكلم الموظف رئيسه الكبير او عندما يكلم الفقير الغني او الخادم سيده او سيدته، او موظف الخدمة مدير دائرته، او الابن اباه في بعض الاسر أو التلميذ استاذة في النظام التربوي التقليدي .

ج . **الاسلوب الاستشاري** : وهو اسلوب يتطلب اشتراك المستمع واستجابته، ويغلب عليه الاسلوب الرسمي، وطابع المداولة والتشاور، كالذي يكون بين الحاكم ومستشاريه والقائد العسكري وضباطه، ومدير المدرسة والمدرسين ، ومدير المؤسسة وموظفيه ....

د . **الاسلوب العادي** : او غير الرسمي، وهو الذي يستعمله الاصدقاء فيما بينهم او الذي يتخذه جماعة من الناس تناقش موضوعاً مألوفاً لديهم جميعاً، وهذا الاسلوب يفترض خلفية من المفاهيم والمعلومات المشتركة بين (( المتخاطبين )) وتستعمل فيه كثير من اللغة العامية، حتى عندما يكون المتحدثون من المثقفين، كما تستعمل فيه اللغة الخاصة بمهنة أو فئة معينة من الناس، اذا كان المشاركون في الحديث ينتمون الى مهنة أو رابطة معينة، وهذا الاسلوب تكاد تنتفي عنه، او تقل فيه الحواجز الاجتماعية والوظيفية، وغالباً ما يكون التخاطب متعتراً اذ تكثر فيه المناقشة والمحاوره ومقاطعة المتكلم والتعليق المتكرر على الحديث .

هـ . **اسلوب الالفة الشديدة** : وهو أقل الاساليب رسمية، ويمتاز بغياب تام للحواجز الاجتماعية والوظيفية والعمرية، ويتألف عادة من اشباه جمل ومفردات وايماءات، وتستعمل فيه عادة اللغة العامية جداً، بل كثيراً ما تستخدم فيه عبارات ومفردات خاصة بأسرة معينة أو بشريحة اجتماعية صغيرة جداً، ويبدو ان وظيفة هذا الاسلوب تختلف عن وظائف الاساليب الاخرى، وكأن المقصود منه التعبير عن الاحاسيس او العواطف أكثر من نقله للأفكار أو المعلومات؛ إذ يأتي انعكاساً لمدى حميمية العلاقة و أواصر القرى والحب بين المتخاطبين .

\* **الاشارات وحركات الجسم (( لغة الجسد ))** : تعد الاشارات وحركات الجسم لغة غير صوتية واستعمل بعض المهتمين بدراسة التواصل مصطلحات، تصف هذه الظاهرة مثل التعبير الجسمي (( Body language )) أو لغة الاشارات (( Gesture language )) أو اللغة الصامتة (( Silent language ))<sup>٨٩</sup> : وهي من وسائل الاتصال، البشري . غير اللغوية ك( حركة اليدين والعينين والحاجبين .... ) المصاحبة للكلام، التي . غالباً، ما يستخدمها المتخاطبون عند التخاطب لأغراض متعددة : كالتوضيح او التأكيد او الرفض او الموافقة او التنبيه او الزجر او التهكم ... وعلم اللسانيات الحديثة للإشارة المصاحبة يعني بتسجيل وتقويم الاشارات الجسمية المتعددة التي تصاحب جريان الكلام ، اثناء الاتصال بالجماعة اللغوية كإشارات العينين وحركات الرأس وتقاسيم الوجه وغيرها<sup>٩٠</sup> . وقبل ذلك قال الجاحظ : (( والاشارة واللفظ شريكان ، ونعم العون هي له، ونعم الترجمان هي عنه، وما اكثر ما تتوب عن اللفظ، وما تغني عن الخط ))<sup>٩١</sup> كإشارة باليد

وبالرأس وبالعين والحاجب والمنكب وتعبيرات الوجه ، وغير ذلك من الجوارح ، ولولا الإشارة لم يتفاهم الناس معنى خاص الخاص<sup>٩٢</sup> . (( فهي تساعد المتكلم على التعبير وتوجه السامع الى الفهم ))<sup>٩٣</sup> وفي ذلك يقول أوستين (( قد يساعد التلفظ بالكلام استخدام الحركات والاشارات ] من غمز بالعين وتحريك للأيدي، ورفع الكتف ، وتقطيب للوجه ، وعبوسه ، وغير ذلك [ أو افعال طقوسية غير لفظية وهذه الانواع من التعابير الحركية تستخدم احياناً بدون أن يحرك الانسان لسانه ، واهمية هذه الطرق والوسائط في التعبير واضحة لا تحتاج الى شرح ))<sup>٩٤</sup> . وهي من السلوك غير الكلامي في التعامل الاجتماعي ، وفي ذلك قال عالم اللغة (( ابروكرومبي )) : إننا نتكلم بأعضائنا الصوتية لكننا نتحدث بكل اجزاء جسمنا<sup>٩٥</sup> ، لأن اللغة تتركز في جسم الانسان الذي يفعل كله بما يعبر عنه ، فالإنسان لا يتكلم فقط بلسانه وأعضاء النطق الاخرى، ولكنه يتكلم بأعضاء جسمه ايضاً<sup>٩٦</sup> ، وهنا لا بد من الإشارة الى ان المتخاطبين بالإشارات بالرغم من انهم يستعملون اشارات متماثلة في تركيبها او مظهرها الا ان الاتصال بينهم لا يتم بسبب ذلك ، بل بفعل المعنى المتفق عليه الذي يستنبطونه منها، وفي حالة فقدان الاتفاق على معنى مشترك مستمد من اشارات متماثلة في مظهرها الخارجي، فان التفاهم لا يتم، وينقطع الاتصال الفكري بين المتخاطبين<sup>٩٧</sup>؛ إذ ان لكل شعب اشارات كان قد اتفق عليها، وعلى الرغم من تشابه نظم الاشارات لمختلف الشعوب تشابهاً كبيراً ، فهناك اختلافات معينة في الاشارات بين شعب وآخر ومن مجتمع الى آخر<sup>٩٨</sup> .

### المبحث الثالث : الخطاب القرآني وأدب التخاطب

الخطاب القرآني وأدب التخاطب : القرآن الكريم خطاب سماوي نزل بلغة مستوية أدق استواء لا يأتيه الباطل من بين يديه ولا من خلفه، ولم ينزل القرآن دستوراً يُهتدى به لتنظيم حياة البشر حسب فهو فضلاً عن ذلك، نص سماوي بلغ أعلى درجات الاعجاز في البلاغة وفن القول وهو النص المتعالي (( النموذجي )) والنص المتعالي لا يصدق الا على النص القرآني، بحيث تقع، النصوص العربية، موقع الفروع المتحولة من الاصل الثابت، او تكون بمثابة التجليات الناقصة من المبدأ الكامل الذي تجاوز كل الابداعات العربية اللفظية وتعالى عليها، ولا غرابة في ذلك، فهو كلام الله، جل وعلا، أما كلام العرب وكلام غيرهم، فلا يمكن أن يمثل الا بعض العناصر المستنبطة منه، لذا يعد النص القرآني قمة البناء الهرمي للنصوص العربية وغير العربية ويتعالى عليها<sup>٩٩</sup> لتهديب السلوك وتعديله، وتوجيه الخطاب بين بني البشر في الارض، فقد حث القرآن الكريم على مراعاة القواعد التخاطبية الحسنة التي لا يشوبها رديء اللفظ أو فاحش الكلام في كثير من الآيات في مواضع كثيرة ومنها :

#### ١ . الدعوة الى الكلام الحسن والطيب من القول : جاء ذلك في آيات كثيرة منها :

قوله تعالى : { وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا }<sup>١٠٠</sup> اي كلمة حسنة<sup>١٠١</sup> (( حُسْنًا )) اي قولاً هو حسن في نفسه لإفراط حسنه<sup>١٠٢</sup> ، اي أحسن ما تحبون ان يقال لكم فان الله . جل وعلا . ييغض اللعان السباب على المؤمنين الفاحش المتفحش ، ويجب الحليم العفيف المتعفف<sup>١٠٣</sup> . وقوله تعالى : { وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ }<sup>١٠٤</sup> وقل لعبادي : أي قل للمؤمنين (( يقولوا )) للمشركين الكلمة (( التي هي أحسن )) وألين ولا يخاشنهم<sup>١٠٥</sup> وان يتبعوا احسن القول كما في قوله تعالى : { الَّذِينَ يَسْتَمِعُونَ الْقَوْلَ فَيَتَّبِعُونَ أَحْسَنَهُ }<sup>١٠٦</sup> وفي الدعوة الى الطيب من القول في قوله تعالى : { وَهُدُوا إِلَى الطَّيِّبِ مِنَ الْقَوْلِ }<sup>١٠٧</sup> أي هداهم الله وألهمهم ان يقولوا : الحمد لله الذي صدقنا وعده وهداهم الى طريق الجنة<sup>١٠٨</sup> وأصل الطيب، ما تستلذه الحواس وما تستلذه النفس ومنه الكلام الطيب<sup>١٠٩</sup> فهم قد ارشدوا الى القرآن والى القول الذي يلتذونه ويشتهونه وتطيب به نفوسهم كذكر الله، تعالى، فهم به يتعمون، وفي قوله تعالى : { إِلَيْهِ يَصْعَدُ الْكَلِمُ الطَّيِّبُ وَالْعَمَلُ الصَّالِحُ يَرْفَعُهُ }<sup>١١٠</sup> الكلم الطيب: لا اله الا الله وقيل الكلم الطيب: كل ذكر من تكبير وتسييح وتهليل وقراءة قرآن ودعاء واستغفار وغير ذلك



من الكلام الحسن<sup>١١١</sup>. وضرب الله مثلاً للكلمة الطيبة والكلمة الخبيثة في قوله: { أَلَمْ تَرَ كَيْفَ ضَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا كَلِمَةً طَيِّبَةً كَشَجَرَةٍ طَيِّبَةٍ أَصْلُهَا ثَابِتٌ وَفَرْعُهَا فِي السَّمَاءِ (٢٤) تُوْتِي أَكْلَهَا كُلَّ حِينٍ بِإِذْنِ رَبِّهَا وَيَضْرِبُ اللَّهُ الْأَمْثَالَ لِلنَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَتَذَكَّرُونَ (٢٥) وَمَثَلُ كَلِمَةٍ خَبِيثَةٍ كَشَجَرَةٍ خَبِيثَةٍ اجْتُثَّتْ مِنْ فَوْقِ الْأَرْضِ مَا لَهَا مِنْ قَرَارٍ }<sup>١١١</sup> الكلمة الطيبة هي : كلمة التوحيد، وقيل كل كلمة حسنة وسميت طيبة لانها زكية نامية لصاحبها بالخيرات والبركات واما الشجرة الطيبة فهي كل شجرة مثمرة طيبة الثمار والكلمة الخبيثة هي كلمة الشرك وقيل كل كلمة قبيحة، واما الشجرة الخبيثة فهي كل شجرة لا يطيب ثمرها كشجرة الحنظل<sup>١١٢</sup>، وان الله . تعالى ، ذكر شجرة موصوفة بصفات اربع ثم شبه الكلمة الطيبة بها : فالصفة الاولى لتلك الشجرة (( كونها طيبة )) والصفة الثانية: (( اصلها ثابت )) والصفة الثالثة: قوله (( وفرعها في السماء )) والصفة الرابعة: قوله (( توْتِي اكلها كل حين بإذن ربها )) والكلمة الخبيثة شبهها بصفات ثلاث : الصفة الاولى: انها تكون خبيثة، والصفة الثانية : قوله (( اجتثت من فوق الارض ))، والصفة الثالثة: قوله (( ما لها من قرار )) وان هذا المثال في صفة الكلمة الخبيثة في غاية الكمال، وذلك لأنه. تعالى، بين كونها موصوفة بالمضار الكثيرة وخالية عن كل المنافع<sup>١١٣</sup> . . وفي قوله تعالى : { الْخَبِيثَاتُ لِلْخَبِيثِينَ وَالْخَبِيثُونَ لِلْخَبِيثَاتِ وَالطَّيِّبَاتُ لِلطَّيِّبِينَ وَالطَّيِّبُونَ لِلطَّيِّبَاتِ أُولَئِكَ مُبَرَّغُونَ مِمَّا يَقُولُونَ لَهُمْ مَغْفِرَةٌ وَرِزْقٌ كَرِيمٌ }<sup>١١٤</sup> المراد الكلمات الخبيثة والكلمات الطيبة اي (( الخبيثات )) من القول تقال أو تعدد (( للخبيثين )) من الرجال والنساء (( والخبيثون )) منهم يفرضون (( للخبيثات )) من القول ، وكذلك الطيبات والطيبون<sup>١١٥</sup> .

٢ . خطاب الانبياء لمجتمعاتهم : إن نمط خطاب الانبياء والرسل لمجتمعاتهم ينطوي على اللين والرفق والتلطف والدعوة الى عبادة الله . جل وعلا . والخوف عليهم من العذاب في حين يعجّ خطاب الكافرين والجاحدين والفاستقين . بوجه الانبياء . بالتهديد والسخرية والاعراض والغلظة والعنت والتكذيب . ففي خطاب النبي نوح (( ع )) الى قومه قوله تعالى : { وَلَقَدْ أَرْسَلْنَا نُوحًا إِلَى قَوْمِهِ إِتِي لَكُمْ نَذِيرٌ مُبِينٌ (٢٥) أَنْ لَا تَعْبُدُوا إِلَّا اللَّهَ إِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمِ الْيَوْمِ }<sup>١١٦</sup> وفيه يدعوهم الى عبادة الله وحده وأستهله بالانذار مقروناً بالخوف من نزول العذاب على قومه ، وفقاً بهم وحرصاً عليهم، فكان جواب الملام من قومه في قوله تعالى : { فَقَالَ الْمَلَأُ الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ قَوْمِهِ مَا نَرَاكَ إِلَّا بَشَرًا مِثْلَنَا وَمَا نَرَاكَ إِلَّا الَّذِينَ هُمْ أَرَادُوا بُادِيَ الرَّأْيِ وَمَا نَرَى لَكُمْ عَلَيْنَا مِنْ فَضْلٍ بَلْ نَنْظُرُكُمْ كَانِذِينَ }<sup>١١٧</sup> فكانت اجابتهم باهتة مؤطرة بالتهديد والسخرية والاستخفاف .... فقد اجابوا نوحاً ( ع ) اولاً : (( ما نراك الا بشراً مثلاً )) وفيه تعريض بأنهم احق منه بالنبوة، لأنه مثلهم ينتسب الى سلالة الأدميين وحسب رأيهم انهم افضل منه (( وما نرى لكم علينا من فضل ))، واجابوا ثانياً : بان جماعته التي آمنت برسالته هم من ارادل القوم الذين لا مال لديهم ولا منزلة اجتماعية . واجابوه ثالثاً : بأن هذه الجماعة قد آمنت بصورة عشوائية و لم تقترن بالتأمل والتدبر أي أول الرأي (( بادي الرأي )) وشتان ما بين الخطابين : خطاب النبي نوح ( ع ) الموجه اليهم وخطابهم بالرد عليه<sup>١١٨</sup>، ثم عمدوا الى اغلاق ابواب التواصل بينهم وبين نوح ( ع ) بقولهم، في قوله تعالى : { قَالُوا يَا نُوحُ قَدْ جَادَلْتَنَا فَأَكْثَرْتَ جِدَالَنَا فَأْتِنَا بِمَا تَعِدُنَا إِنْ كُنْتَ مِنَ الصَّادِقِينَ }<sup>١١٩</sup> ثم اتهموه بالضلال كما في قوله تعالى : { قَالَ الْمَلَأُ مِنْ قَوْمِهِ إِنَّا لَنَرَاكَ فِي ضَلَالٍ مُبِينٍ }<sup>١٢٠</sup>، فيجيبهم نوح ( ع ) برفق فيه النصيح والموعظة في قوله تعالى : { قَالَ يَا قَوْمِ لَيْسَ بِي ضَلَالَةٌ وَلَكِنِّي رَسُولٌ مِنْ رَبِّ الْعَالَمِينَ (٦١) أَبْلُغُكُمْ رَسُولَاتِ رَبِّي وَأَنْصَحُ لَكُمْ وَأَعْلَمُ مِنَ اللَّهِ مَا لَا تَعْلَمُونَ }<sup>١٢١</sup>، وخطاب النبي هود ( ع ) الى قومه يدعوهم الى عبادة الله الواحد الاحد، ولا يسألهم على ذلك اجراً بل أجره على الله، جل وعلا . ويأمرهم بالاستغفار والتوبة الى الله تعالى، ليرسل عليهم غيث السماء متتابعاً، مدراراً ويزيدهم قوة الى قوتهم، جاء ذلك في قوله تعالى : { وَإِلَىٰ عَادٍ أَخَاهُمْ هُودًا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرُهُ إِنْ أَنْتُمْ إِلَّا مُفْتَرُونَ (٥٠) يَا قَوْمِ لَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ أَجْرًا إِنْ أَجْرِي إِلَّا عَلَى الَّذِي فَطَرَنِي أَفَلَا تَعْقِلُونَ (٥١) وَيَا قَوْمِ

اسْتَغْفِرُوا رَبَّكُمْ ثُمَّ تُوبُوا إِلَيْهِ يُرْسِلِ السَّمَاءَ عَلَيْكُمْ مِدْرَارًا وَيَزِدْكُمْ قُوَّةً إِلَى قُوَّتِكُمْ وَلَا تَتَوَلَّوْا مُجْرِمِينَ }<sup>١٢٢</sup> فكان جوابهم العناد والاعراض والتهكم . في قوله تعالى : { قَالُوا يَا هُوْدُ مَا جِئْتَنَا بِبَيِّنَةٍ وَمَا نَحْنُ بِتَارِكِي آلِهَتِنَا عَنْ قَوْلِكَ وَمَا نَحْنُ لَكَ بِمُؤْمِنِينَ }<sup>١٢٣</sup> ثم اتهموه بالسفاهة والكذب في قوله تعالى : { قَالَ الْمَلَأُ الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ قَوْمِهِ إِنَّا لَنَرَاكَ فِي سَفَاهَةٍ وَإِنَّا لَنَنظُنُّكَ مِنَ الْكَادِبِينَ }<sup>١٢٤</sup> فيجيبهم هود ( ع ) بـلين من طيب القول ملؤه الاخلاص في النصيح والامانة لتبليغ رسالات ربه . في قوله تعالى : { قَالَ يَا قَوْمِ لَيْسَ بِي سَفَاهَةٌ وَلَكِنِّي رَسُولٌ مِنْ رَبِّ الْعَالَمِينَ (٦٧) أَبْلَغُكُمْ رَسُولَاتِ رَبِّي وَأَنَا لَكُمْ نَاصِحٌ أَمِينٌ }<sup>١٢٥</sup> . وسلك النبي صالح ( ع ) ذات الطريق في الدعوة الى عبادة الله . جل وعلا . مبيناً لقومه ان الله . تعالى ، هو الذي خلقهم وانشأهم في الارض واستعمرهم فيها ، وطلب منهم ان يستغفروه وان يتوبوا اليه ، وهو قريبٌ محبوبٌ دعوةٌ من دعاه ، جاء ذلك في قوله تعالى : { وَإِلَى ثَمُودَ أَخَاهُمْ صَالِحًا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرُهُ هُوَ أَنشَأَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا فَاسْتَغْفِرُوهُ ثُمَّ تُوبُوا إِلَيْهِ إِنَّ رَبِّي قَرِيبٌ مُجِيبٌ }<sup>١٢٦</sup> فكان ردهم التهديد والوعيد والشك والريبة بما دعاهم اليه في قوله تعالى : { قَالُوا يَا صَالِحُ قَدْ كُنْتَ فِينَا مَرْجُوًّا قَبْلَ هَذَا أَتَنْهَانَا أَنْ نَعْبُدَ مَا يَعْبُدُ آبَاؤُنَا وَإِنَّا لَفِي شَكِّ مِمَّا تَدْعُونَا إِلَيْهِ مُرِيبٍ }<sup>١٢٧</sup> واستفهامهم (( أتتهانا )) معناه الانكار ، كأنهم أنكروا ان يُنهي الانسان عن عبادة ما يعبد آباؤه<sup>١٢٨</sup> . وفي طريق الدعوة الى الله سار النبي شعيب ( ع ) مخاطباً قومه في قوله تعالى : { وَإِلَى مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرُهُ وَلَا تَنْقُصُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ إِنِّي أَرَاكُمْ بِخَيْرٍ وَإِنِّي أَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ مُحِيطٍ }<sup>١٢٩</sup> وكان جوابهم قاسياً مبطناً بالتهكم والسخرية جاء ذلك في قوله تعالى : { قَالُوا يَا شُعَيْبُ أَصَلَاتُكَ تَأْمُرُكَ أَنْ نَتْرَكَ مَا يَعْبُدُ آبَاؤُنَا أَوْ أَنْ نَفْعَلَ فِي أَمْوَالِنَا مَا نَشَاءُ إِنَّكَ لَأَنْتَ الْحَلِيمُ الرَّشِيدُ }<sup>١٣٠</sup> وارادوا بقولهم (( انتك انت الحلیم الرشید )) نسبة الى غاية السفه والغي ، فعكسوا لبيتهم كما به<sup>١٣١</sup> : جاء ذلك على وجه الهزؤ والتهكم ، أي السفه الغاوي ، وقيل انهم قالوا ذلك على وجه التحقيق : أي انك انت الحلیم في قومك فلا يليق بك ان تخالفهم ، وفي ذلك ذم ما بعده ذم<sup>١٣٢</sup> ، ولم يثنه ذلك عن الدعوة الى عبادة الله ، جل وعلا ، خوفاً عليهم فأمعن في النصيحة لهم وذكرهم بعذاب الله ، جل وعلا . للألم السابقة ، ودعاهم الى الاستغفار ، وان الله رحيم ودود . في قوله تعالى : { وَيَا قَوْمِ لَا يَجْرِمَنَّكُمْ شِقَاقِي أَنْ يُصِيبَكُمْ مِثْلُ مَا أَصَابَ قَوْمَ نُوحٍ أَوْ قَوْمَ هُودٍ أَوْ قَوْمَ صَالِحٍ وَمَا قَوْمٌ لَوْطٍ مِنْكُمْ بَبَعِيدٍ (٨٩) وَاسْتَغْفِرُوا رَبَّكُمْ ثُمَّ تُوبُوا إِلَيْهِ إِنَّ رَبِّي رَحِيمٌ وَدُودٌ }<sup>١٣٣</sup> وكان جوابهم العنت والاعراض والاستهانة والتهديد كما في قوله تعالى : { قَالُوا يَا شُعَيْبُ مَا نَفَقَهُ كَثِيرًا مِمَّا تَقُولُ وَإِنَّا لَنَرَاكَ فِينَا ضَعِيفًا وَلَوْلَا رَهْطُكَ لَرَجَمْنَاكَ وَمَا أَنْتَ عَلَيْنَا بِعَزِيزٍ }<sup>١٣٤</sup> اي ما نفهم عنك معنى كثير من كلامك ، أو لا نقبل كثيراً منه ولا نعمل به ، وقالوا انك ضعيف البدن ، وهددوه بالرجم بالحجارة والسب والنشم<sup>١٣٥</sup> . وامر الله ، جل ثناؤه . انبياءه بالقول اللين حتى مع الطغاة والمتكبرين والمتجبرين ، ففي قوله تعالى : { أَذْهَبَ أَنْتَ وَأَخُوكَ بِآيَاتِي وَلَا تَنِيَا فِي ذِكْرِي (٤٢) أَذْهَبَا إِلَى فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَى (٤٣) فَقَوْلَا لَهُ قَوْلًا لَيْنًا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى }<sup>١٣٦</sup> أمر الله . جل وعلا ، النبي موسى واخاه هارون ( ع ) بتبليغ الرسالة جهاراً من دون فتور أو تقصير ، لأن الذكر يقع على سائر العبادات وتبليغ الرسالة من أجلها وأعظمها ، وان يبلغا بها فرعون وان يظفأ له في القول<sup>١٣٧</sup> ، وكان رد فرعون التكذيب والامتناع عن الايمان بالله ، جل وعلا . ، كما في قوله تعالى : { وَلَقَدْ أَرَيْنَاهُ آيَاتِنَا كُلَّهَا فَكَذَّبَ وَأَبَى }<sup>١٣٨</sup> ثم الاعراض والكيد والحيلة والمكر كما في قوله تعالى : { فَتَوَلَّى فِرْعَوْنُ فَجَمَعَ كَيْدَهُ ثُمَّ أَتَى }<sup>١٣٩</sup> ، من ذلك نجد ان قصص قوم نوح وعاد وشمود ولوط وفرعون ، تحوم جميعاً على عرض ظاهرة (( التكذيب )) حيث استفتحت كل قصة بعبارة (( كذبت )) مثل : كذبت قبلهم قوم نوح ، فكذبوا عبدنا .... كذبت عاد .... كذبت ثمود بالنذر .... كذبت قوم لوط بالنذر .... كذبوا آياتنا اي : قوم فرعون ....<sup>١٤٠</sup> اما نبينا الكريم محمد ( ص ) فان خطابه وحديثه وخلقه وسيرته ومنطقه ... مستمد من وحي القرآن الكريم . قال تعالى : { وَمَا يَنْطِقُ عَنِ الْهَوَى (٣) إِنْ هُوَ إِلَّا وَحْيٌ يُوحَى }<sup>١٤١</sup> فكان خطابه ( ص ) . قبل البعثة وبعدها .

مع المشركين والكافرين والجاحدين ، ومع سائر الناس خطاباً يفيض رحمة وصدقاً قال تعالى : { وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ }<sup>١٤٢</sup> للارشاد والتوجيه والانداز بلغة واضحة ولسان عربي مبين، كما في قوله تعالى : { وَإِنَّهُ لَنَزْلُ رَبِّ الْعَالَمِينَ (١٩٢) نَزَلَ بِهِ الرُّوحُ الْأَمِينُ (١٩٣) عَلَى قَلْبِكَ لِتَكُونَ مِنَ الْمُنذِرِينَ (١٩٤) بِلِسَانٍ عَرَبِيٍّ مُّبِينٍ }<sup>١٤٣</sup> واستجابة للنداء الالهي في تبليغ الرسالة، كما في قوله تعالى : { فَأَصْدَعُ بِمَا تُؤْمَرُ وَأَعْرِضُ عَنِ الْمُشْرِكِينَ (٩٤) إِنَّا كَفَيْنَاكَ الْمُسْتَهْزِئِينَ }<sup>١٤٤</sup> وكان رد المشركين الاعراض والتكذيب والاستكبار .

كما في قوله تعالى : { إِنَّهُ فَكَّرَ وَقَدَّرَ (١٨) فَفَقَتَلَ كَيْفَ قَدَّرَ (١٩) ثُمَّ قَتَلَ كَيْفَ قَدَّرَ (٢٠) ثُمَّ نَظَرَ (٢١) ثُمَّ عَبَسَ وَبَسَرَ (٢٢) ثُمَّ أَدْبَرَ وَاسْتَكْبَرَ (٢٣) فَقَالَ إِنْ هَذَا إِلَّا سِحْرٌ يُؤْتَرُ (٢٤) إِنْ هَذَا إِلَّا قَوْلُ الْبَشَرِ }<sup>١٤٥</sup> ، وفي قوله تعالى : { وَلَوْ نَزَّلْنَا عَلَيْكَ كِتَابًا فِي قِرْطَاسٍ فَلَمَسُوهُ بِأَيْدِيهِمْ لَقَالِ الَّذِينَ كَفَرُوا إِنْ هَذَا إِلَّا سِحْرٌ مُّبِينٌ }<sup>١٤٦</sup> هذا قول الكافرين وخطابهم على مدى التاريخ . في حين جاء خطاب الانبياء والرسول الى البشرية رسالة توجيه الى الخير والتعاون والتسامح وعلى ذلك تعاقبت الرسالات الالهية، على الانسان أمة بعد أمة، وجيلا بعد جيل ذات هدف واحد : وهو توجيه الانسان الى طريق الاستقامة والكمال ، وكانت اصول رسالاتهم وعقائدها الاولى واحدة ، لا تختلف في رسالة عنها في رسالة اخرى<sup>١٤٧</sup> . كما في قوله : { شَرَعَ لَكُمْ مِنَ الدِّينِ مَا وَصَّى بِهِ نُوحًا وَالَّذِي أَوْحَيْنَا إِلَيْكَ وَمَا وَصَّيْنَا بِهِ إِبْرَاهِيمَ وَمُوسَى وَعِيسَى أَنْ أَقِيمُوا الدِّينَ وَلَا تَتَفَرَّقُوا فِيهِ كَبُرَ عَلَى الْمُشْرِكِينَ مَا تَدْعُوهُمْ إِلَيْهِ اللَّهُ يَجْتَبِي إِلَيْهِ مَنْ يَشَاءُ وَيَهْدِي إِلَيْهِ مَنْ يُنِيبُ }<sup>١٤٨</sup> وكان الرسل ( عليهم السلام ) ، بذلك، بناء بيت واحد، يؤسس سابقهم للاحقهم، ويشيد لاحقهم على اساس سابقهم<sup>١٤٩</sup> ، فكان خطابهم، في الدعوة الى الايمان بالله . واحداً واتصالهم وتواصلهم بمجتمعاتهم بالطيب من القول .

٣ . الاعراض عن اللغو : ومن القواعد التخاطبية التي اكدها القرآن الكريم وللمؤمنين بشكل خاص، الاعراض عن اللغو، وعدم مخاطبة الجاهلين . ففي قوله تعالى : { قَدْ أَفْلَحَ الْمُؤْمِنُونَ (١) الَّذِينَ هُمْ فِي صَلَاتِهِمْ خَاشِعُونَ (٢) وَالَّذِينَ هُمْ عَنِ اللَّغْوِ مُعْرِضُونَ }<sup>١٥٠</sup> ، واللغو (( ما لا يعينك من قول او فعل كاللعب والهزل وما توجب المرودة إلغائه واطراحه ))<sup>١٥١</sup> ، وقيل (( اللغو في الحقيقة هو كل قول أو فعل لا فائدة فيه يعتد بها فذلك قبيح محظور يجب الاعراض عنه، وقال ابن عباس اللغو ، الباطل وقال الحسن هو جميع المعاصي ، وقال السدي هو الكذب ، وقال مقاتل هو الشتم ، فان كفار مكة كانوا يشتمون النبي ( ص ) واصحابه فهُوا عن اجابتهم ))<sup>١٥٢</sup> ، وقال سبحانه وتعالى في شأن عباد الرحمن : { وَعِبَادُ الرَّحْمَنِ الَّذِينَ يَمْشُونَ عَلَى الْأَرْضِ هَوْنًا وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الْجَاهِلُونَ قَالُوا سَلَامًا }<sup>١٥٣</sup> (سلاما ) أي قالوا سداداً من القول يسلمون فيه من الايذاء والاثم ، والجاهلون هم المتصفون بالجهل والسفه وقلة الادب ، وان الاغضاء عن مخاطبة السفهاء، وترك المقابلة او اظهار الحلم في مقابلة الجهل مستحسن في الادب والمرودة والشريعة وأسلم للعرض والورع : فاذا خاطبهم الجاهلون بما يكرهونه فانهم لا يقابلونهم بمثل قولهم من الفحش، بل يقولون (( سلاما ))<sup>١٥٤</sup> . وقال فيهم ايضاً في قوله تعالى : { وَالَّذِينَ لَا يَشْهَدُونَ الزُّورَ وَإِذَا مَرُّوا بِاللَّغْوِ مَرُّوا كِرَامًا }<sup>١٥٥</sup> والمعنى : واذا مروا بأهل اللغو والمشتغلين به مروا معرضين عنهم مكرمين انفسهم عن التوقف عليهم والخوض معهم، وقيل اذا سمعوا من الكفار الشتم والاذى أعرضوا وصفحوا<sup>١٥٦</sup> ، واللغو من الكلام ما لا يعتد به، وهو الذي يورد لا عن روية وفكر، وقد يسمى كل كلام قبيح لغواً<sup>١٥٧</sup> ، قال تعالى : { لَا يَسْمَعُونَ فِيهَا لَغْوًا وَلَا كِدَابًا }<sup>١٥٨</sup> . وفي قوله تعالى : { وَإِذَا سَمِعُوا اللَّغْوَ أَعْرَضُوا عَنْهُ وَقَالُوا لَنَا أَعْمَالُنَا وَلَكُمْ أَعْمَالُكُمْ سَلَامٌ عَلَيْكُمْ لَا نَبْتَغِي الْجَاهِلِينَ }<sup>١٥٩</sup> ، (( واذا سمعوا اللغو )) اي السفه من الناس والقبيح من القول والهزة الذي لا فائدة فيه (( اعرضوا عنه )) ولم يقابلوه بمثله و (( سلام عليكم )) اي امان منا لكم ان نقابل لغوكم بمثله وتوديع ومشاركة للجاهلين ، عن الحسن بن علي ( ع ) : كلمة حلم من المؤمنين<sup>١٦٠</sup>

٤ . استخدام الالفاظ المهذبة وتجنب الالفاظ القبيحة : دعا القرآن الكريم الى تجنب الالفاظ القبيحة التي تخدش الحياء لذا (( كنى القرآن الكريم عن العملية الجنسية بالفاظ كريمة هي : السر، والحرث، والافضاء، والمباشرة، والملامسة، والدخول .... ))<sup>١٦١</sup>، ومن ذلك قوله تعالى : { وَإِنْ كُنْتُمْ مَرْضَىٰ أَوْ عَلَىٰ سَفَرٍ أَوْ جَاءَ أَحَدٌ مِنْكُم مِّنَ الْغَائِطِ أَوْ لَامَسْتُمُ النِّسَاءَ فَلَمْ تَجِدُوا مَاءً فَتَيَمَّمُوا صَعِيدًا طَيِّبًا }<sup>١٦٢</sup> وجاء لامتسم في الآية الكريمة كناية عن الجماع<sup>١٦٣</sup> بقريظة النساء وكنوا بالتغوط عن الحدث في الغائط ، والغائط اصله المطمئن من الارض<sup>١٦٤</sup> . ويقال (( لمست المرأة فأنا ألمسها لمساً اذا غشيتها ))<sup>١٦٥</sup> وجاء لفظ تمسوهن كناية عن الجماع<sup>١٦٦</sup>، ومنه قوله تعالى حكاية عن مريم ( ع ) : { وَلَمْ يَمَسِّنِي بَشَرًا }<sup>١٦٧</sup> ، وقوله تعالى : { لَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِنْ طَلَقْتُمْ النِّسَاءَ مَا لَمْ تَمْسُوهُنَّ }<sup>١٦٨</sup> وجاء لفظ (( باشروهن )) كناية عن الجماع<sup>١٦٩</sup> في قوله تعالى : { فَأَلَانَ بَاشِرُوهُنَّ وَابْتَعُوا مَا كَتَبَ اللَّهُ لَكُمْ }<sup>١٧٠</sup> وفي قوله تعالى : { نِسَاؤُكُمْ حَرْثٌ لَّكُمْ فَأَتُوا حَرْثَكُمْ أَنَّىٰ شِئْتُمْ }<sup>١٧١</sup> أراد ، جامعوا نساءكم ، ولم يصرح . بالجماع . للتهذيب ، ولتوجيهنا الى سبل التأدب في الخطاب، وهو (( من الكنايات اللطيفة والتعريضات المستحسنة ، وهذه واشباهها في كلام الله آداب حسنة ، على المؤمنين ان يتعلموها ويتأدبوا بها ويتكفوا مثلها في محاوراتهم ومكاتباتهم ))<sup>١٧٢</sup> .

وفي قوله تعالى : { وَقَدْ أَفْضَىٰ بَعْضُكُمْ إِلَىٰ بَعْضٍ }<sup>١٧٣</sup> كناية عن الجماع<sup>١٧٤</sup> ولم يصرح بالجماع وذكر (( أفضى )) و(( يريد بذلك ما يكون بين الزوجين .... ولا تجد معنى من هذه المعاني في الكتاب العزيز الا بلفظ الكناية ، لأن المعنى الفاحش متى عبر المتكلم عنه بلفظه الموضوع له كان الكلام معيياً من جهة فحش المعنى ))<sup>١٧٥</sup> . قال ابن عباس (( رضي الله عنه )) ان الله . سبحانه . حيي يكني بما شاء ، ان الرفق واللباس والمباشرة والافضاء .... هو الجماع<sup>١٧٦</sup> . يتضح مما ذكر من الآيات . وغيرها كثير . أن القرآن الكريم عدل عن ذكر الالفاظ القبيحة الفاحشة الى أخرى لطيفة كريمة ليرشدنا الى الكلام المهذب واللفظ الجميل ، في خطاب بعضنا لبعض .

٥ . عدم رفع الصوت : حثنا القرآن الكريم على عدم رفع الصوت بشكل كبير ففي قوله تعالى : { يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَرْفَعُوا أَصْوَاتَكُمْ فَوْقَ صَوْتِ النَّبِيِّ وَلَا تَجْهَرُوا لَهُ بِالْقَوْلِ كَجَهْرِ بَعْضِكُمْ لِبَعْضٍ أَن تَحْبَطَ أَعْمَالُكُمْ وَأَنتُمْ لَا تَشْعُرُونَ }<sup>١٧٧</sup> (( لا ترفعوا اصواتكم ... )) نهي عن رفع الصوت، وبخاصة، فوق صوت النبي ( ص ) وأمر بغض الصوت في حضرة النبي ( ص ) وعند مخاطبة المهيب المعظم كالانبياء والرسل والصالحين<sup>١٧٨</sup> . لأن فيه أحد الشينين : إما استخفاف به فهو الكفر، وإما سوء الادب فهو خلاف المأمور به (( ولا تجهروا له بالقول )) أي غضوا اصواتكم عند مخاطبتكم النبي ( ص )، وفي مجلسه، فانه ليس مثلكم اذ يجب تعظيمه وتوقيره، وقيل معناه لا تقولوا يا محمد كما يخاطب بعضكم بعضاً بل خاطبوه بالتعظيم والتبجيل، وقولوا يانبي الله، يارسول الله ، يا ابا القاسم<sup>١٧٩</sup> . لأن رفع الصوت دليل قلة الاحتشام وترك الاحترام، وان المنع من رفع الصوت لا يكون الا للاحتشام واطهار الاحتشام<sup>١٨٠</sup> . وفي قوله تعالى : { وَأَقْصِدْ فِي مَشْيِكَ وَأَغْضُضْ مِنْ صَوْتِكَ إِنَّ أَنْكَرَ الْأَصْوَاتِ لَصَوْتُ الْحَمِيرِ }<sup>١٨١</sup> معنى (( واغضض من صوتك )) وانقص منه وأقصر ، و(( تشبيه الرافعين اصواتهم بالحمير وتمثيل اصواتهم بالنهاق ثم إخلاء الكلام من لفظ التشبيه وإخراجه مخرج الاستعارة وأن جعلوا حميراً وصوتهم نهاقاً مبالغة شديدة في الذم والتهجين وإفراط في التنبيط عن رفع الصوت والترغيب عنه ، وتنبية على انه من كراهة الله بمكان ))<sup>١٨٢</sup> . وذكر المانع من رفع الصوت وهو في قوله تعالى : (( ان انكر الاصوات لصوت الحمير ))، ولم يذكر المانع من سرعة المشي، لان رفع الصوت يؤدي السامع ويقرع الصماخ بقوة، وربما يخرق الغشاء الذي داخل الاذن، وان سرعة المشي تؤدي آلة المشي، والصوت يؤدي آلة السمع، وآلة السمع على باب القلب، لأن الكلام ينتقل من السمع الى القلب، ولا كذلك المشي<sup>١٨٣</sup> .

٦ . النهي عن التنازب بالالقباب : نهى القرآن الكريم عن اللمز والتنازب بالالقباب كما في قوله تعالى : { وَلَا تَلْمِزُوا أَنْفُسَكُمْ وَلَا تَنَابَزُوا بِالْأَلْقَابِ بِئْسَ الْإِسْمُ الْفُسُوقُ بَعْدَ الْإِيمَانِ }<sup>١٨٤</sup> واللمز يكون باللسان وبالعين وبالإشارة، والنزب، لقب السوء، والتلقيب المنهي عنه هو ما يتداخل المدعو به كراهة لكونه تقصيراً به وذماً له وشيناً، فاما ما يحبه مما يزينه وينوّه به فلا بأس به، والتنازب (( تفاعل )) وتخطب وتبادل الفاظ السوء من الالقاب ومغالبة بين طرفين بالالفاظ البذيئة مما يؤدي الى العداوة والقطيعة والحقد ... وإنّ التخطب بين الناس بأحب الاسماء والتنادي بأجملها مما يدعو الى الالفة والمحبة والتقارب وقد روي عن النبي ( ص ) ان (( من حق المؤمن على أخيه المؤمن أن يسميه بأحب اسمائه اليه )) ولهذا كانت التكنية من السنة والادب الحسن<sup>١٨٥</sup> .

٧ . آداب التحية : للتحية آداب لخصتها الآية الكريمة في قوله تعالى : { وَإِذَا حُيِّتُمْ بِتَحِيَّةٍ فَحَيُّوا بِأَحْسَنَ مِنْهَا أَوْ رُدُّوها إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ حَسِيبًا }<sup>١٨٦</sup> ذكرت الآية (( بأحسن منها ))، والاحسن منها أن تقول: وعليكم السلام ورحمة الله، اذا قال: السلام عليكم، وأن تزيد وبركاته اذا قال : ورحمة الله، وروي (( ان رجلاً قال لرسول الله صلى الله عليه وآله وسلم: السلام عليك، فقال : وعليك السلام ورحمة الله، وقال آخر السلام عليك ورحمة الله، فقال: وعليك السلام ورحمة الله وبركاته، وقال آخر: السلام عليك ورحمة الله وبركاته، فقال : وعليك ، فقال الرجل: نقصتني فأين ما قال الله ؟ وتلا الآية فقال : إنك لم تترك لي فضلاً فرددت عليك مثله ))<sup>١٨٧</sup> ، وقوله (( أو ردوها )) أو اجيبوا بمثلها، وجواب التسليمة واجب والتخيير إنما وقع بين الزيادة وتركها<sup>١٨٨</sup>، ويؤني الفعل (( حَيِّتُمْ )) للمجهول وحذف فاعله لغرض الشمول والتكثير، أي أيا كان المحيّي، مسلماً أو غير مسلم، كبيراً أو صغيراً، عالماً أو جاهلاً، رئيساً أو مرؤوساً ... وهذا من سماحة الاسلام وتسامحه، في قبول الآخر، وعدم إغائه أو رفضه أو تهميشه أو اقصائه ... وقدّم (( بأحسن منها )) على (( ردوها )) لأن الاسلام يأمرنا باتباع الاحسن من القول والفعل والعمل ويرشدنا اليه، و (( التحية ان يقال حياك الله ، اي جعل لك حياة، وذلك إخبار و ثم يُجعل ذلك دعاءً ... واصل التحية من الحياة ثم جعل ذلك دعاءً تحيةً لكون جميعه غير خارج عن حصول الحياة او سبب حياة ! إما في الدنيا وإما في الآخرة ))<sup>١٨٩</sup> .

#### المبحث الرابع : استراتيجيات الخطاب والتخاطب

\* استراتيجيات الخطاب والتخاطب : إن استراتيجيات الخطاب والتخاطب : هي الاسس والمعايير التي يتم على وفقها الخطاب . وتصنف استراتيجيات الخطاب الى صنفين رئيسيين هما :

. الصنف الاول : الاستراتيجية المباشرة . . الصنف الثاني : الاستراتيجية غير المباشرة .

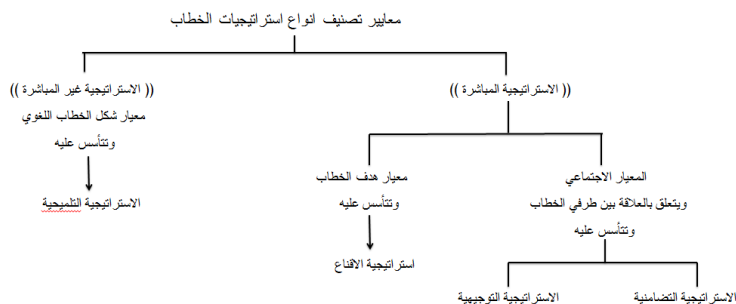
الصنف الاول : الاستراتيجية المباشرة وتقسّم الى عدة اقسام حسب معايير محددة :

١ . المعيار الاجتماعي : ويتعلق بالعلاقة بين طرفي الخطاب (( المخاطب والمخاطب )) وتتأسس عليه :

. الاستراتيجية التضامنية . . الاستراتيجية التوجيهية .

٢ . معيار هدف الخطاب : وتتأسس عليه : استراتيجية الاقناع .

الصنف الثاني : الاستراتيجية غير المباشرة : وتقوم على معيار شكل الخطاب اللغوي للدلالة على قصد المرسل وتتأسس عليه : الاستراتيجية التلميحية<sup>١٩٠</sup> ، ويمكن توضيح ذلك بالترسيمة الآتية :



ان استراتيجيات الخطاب تنتوع تبعاً لتتوع أطراف التخاطب ، وتستخدم كل استراتيجية في ضوء مجموعة من العناصر المتوافرة في موقف تخاطبي محدد ، كزمان التخاطب ومكانه ، وطبيعة العلاقة بين المتكلم والمخاطب ومدى الترتب الاجتماعي والوظيفي والعمرى .... بينهما . وكل استراتيجية تخاطبية لها مفهومها وعناصرها ووسائلها ومسوغات استعمالها .

اولاً . الاستراتيجية المباشرة : وفيها يعتمد المرسل للتعبير عن قصده ، طبقاً لشكل اللغة الدلالي مباشرة ، بما يتطابق مع معنى الخطاب ظاهرياً ، دون غموض او تأويل ، ودون عمليات ذهنية للاستدلال عليه<sup>١٩١</sup> وهي على ثلاثة اقسام :

أ . الاستراتيجية التضامنية : او (( التضامن )) وهو التزام الشخص ذي المكانة الاعلى (( اجتماعياً او وظيفياً او تربوياً او مهنياً .... الخ )) التزامه بمخاطبة من هم ادنى درجة ، مخاطبة انسانية عاطفية ابوية<sup>١٩٢</sup> ، والتضامن يختص بالمسافة الاجتماعية بين الناس ، وبتجاربههم وخصائصهم الاجتماعية المشتركة (( مثل الديانة والجنس والسن ومسقط الرأس والعرق والمهنة والاهتمامات ... الخ )) ومدى استعدادهم للمشاركة في مسائلهم الشخصية<sup>١٩٣</sup> ، والاستراتيجية التضامنية ثلاث عمليات التخاطب الترتيبية، لأن المرسل يحاول من خلالها، أن يجسد درجة علاقته بالمرسل اليه، ونوعها، ويعبر عن مدى احترامه لتلك العلاقة، ورغبته في المحافظة عليها ، وتطويرها ، بازالة الفروق بينهما، أي السعي الى التقرب من المرسل اليه ، وتقريبه وهذا يعكس مدى التعاون والتهديب الذي يمتلكه المرسل . تجاه مخاطبه . على الرغم من امتلاكه سلطة ودرجة اعلى وهذا عين التأدب في الخطاب، وهذه المرتبة من التعامل تجعله حريصاً على حفظ عرى التواصل مع المخاطب . لجلب اقصى ما يمكن من عاجل المنفعة لنفسه ولمخاطبه . فيجتهد في التوسل بما يجلب إقبال المخاطب على سماعه وفهم مراده، وتلقيه له بالقبول، طمعاً في ان يبادل نفسه الحرص على التواصل ، للوصول الى المنفعة المشتركة طارحاً ، السلطة والصيغة الرسمية وعلوه على الآخر درجة ، جانباً . أي للتعامل الاخلاقي بالخطاب ، الاولوية ، ويسميه بعضهم (( التخلق ))<sup>١٩٤</sup> . فقد (( ثبت ان التخلق يدعو المتكلم الى الخروج عن الاغراض والغناء . بفتح العين . عن الاعراض فقد لزم ان يكون الباعث عليه ، تحقيق مزيد الانسانية للمتكلم ، اذ لا انسانية بدون ان يزيد اعتبار الغير على اعتبار الذات ))<sup>١٩٥</sup> .

\* مسوغات استعمال الاستراتيجية التضامنية<sup>١٩٦</sup> : تعنى الاستراتيجية التضامنية بالتعامل الاخلاقي اولاً دون اغفال الاهتمام بتبليغ القصد والتعبير عنه ومن مسوغاتها

١ . تأسيس الصداقة والالفة بين طرفي الخطاب، او اعادتها بين طرفين فرق بينهما الزمن او غيره فابتعدا كثيراً عن بعضهما البعض .

٢ . تحسين صورة (( المرسل )) أمام الآخرين، اذا كان معروفاً بالتشدد في آرائه، او التسلط وتوخي الطريقة الرسمية الجامدة ، والجفاء في خطابه .

٣ . اشاعة التضامن في حياة الناس وتميمته بما ينعكس على التفاعل الخطابي ، وتطوير حقهم في ممارسة الحياة بحرية مع تقليص دور السلطة .

٤ . وجوب استعمال التضامن في الحقول التعليمية والتربوية، لأن التأدب والتخلق والتعاون في الخطاب مع الطلبة وسيلة ناجحة وناجعة، تيسر الفهم ، وتزرع الحب، فتصبح طريقاً للعلم، وسبيلاً للمعرفة .

٥ . كسب ولاء الناس في جميع المؤسسات، وفي مجالات الحياة كافة : السياسية والدينية والاقتصادية والعلمية ...

٦ . استعمال الاستراتيجية التضامنية عند الاستعداد لخدمة الآخرين، اذ يعزز المرسل، بذلك الصداقة الحميمة معهم . ولن يكون هناك اراقة لماء الوجه، عندما يتضامن المرسل مع المرسل اليه بقوله : أبشر، تفضل اجلس، اهلاً وسهلاً، ارحب بكم اجمل ترحيب ... الى غير ذلك من عبارات الترحيب التي تتم عن روح التخلق والتهذيب والتلطف، بالتخلي عن السلطة المكتسبة وروح التعالي على الآخرين، وعندئذ يلمح المرسل للمرسل اليه الذي هو دونه مرتبة بان يستعمل الاستراتيجية التضامنية بدلاً من الاستراتيجية التبجيلية (( المذلة )) وفي ذلك تعليم وتهذيب لكلا الطرفين بان الحياة الكريمة لا تقوم الا على التعاون والتضامن والتواضع ، ونبذ سلوك الكبر والتعالي .

\* **معوقات استعمال الاستراتيجية التضامنية:** هناك معوقات وموانع تحول دون استعمال الاستراتيجية التضامنية وهي: <sup>١٩٧</sup>  
 ١ . اذا اخل المرسل اليه بالعلاقة التراتبية بينه وبين المرسل، او حاول المساس بمقتضياتها الاصلية او اراد ان يمحو اثرها  
 ٢ . عدم الحرص على انجاز الاعمال في الوظائف الحكومية ، وغير الحكومية او التراخي في انجازها .  
 ٣ . اهمال اللواجب باستغلال روح التضامن ، وخاصة في مجال التربية والتعليم .  
 ٤ . عدم حفظ الحقوق الثابتة بين طرفي الخطاب، مثل : الحقوق بين الوالد وولده، او الاستاذ وطلابه، او الضابط وجنوده، او مدير الدائرة وموظفيه .

٥ . فهم الاستراتيجية التضامنية، خطأ، بانها الحرية المطلقة، وعدم الالتزام ، ومزج الجد بالفكاهة والهزل والمزاح ... بما يفضي الى التلكؤ في انجاز الاعمال وشيوع الفوضى وغياب القانون والنظام .

ب . **الاستراتيجية التوجيهية :** وهي التي لا تنطوي على الخطابات المرنة لعدم حفظ حق المرسل في الاحترام ، بعدم اصغاء المرسل اليه، بما يفضي الى عدم الانجاز والاهمال والتراخي فهناك سياقات لا تناسبها الخطابات المرنة التي تمنح الاولوية لمبدأ التهذيب والتضامن، وعندئذ يستخدم التوجيه، وتتدرج قوة أفعال التوجيه طبقاً لدرجة السلطة ووجودها من عدمها، فقد تكون أمراً أو نهياً أو تحذيراً أو نصحاً ... لذا عُدَّ الخطاب ذو الاستراتيجية التوجيهية ضغطاً وتدخلاً على المرسل اليه . ولو بدرجات متفاوتة ، وهذا ما لا تحبّه نظريات التأديب <sup>١٩٨</sup> .

\* **مسوغات استعمال الاستراتيجية التوجيهية :** <sup>١٩٩</sup> هناك عدد من المسوغات التي ترجح استعمال الاستراتيجية التوجيهية دون غيرها ، ومنها :

١ . عدم التشابه في عدد من السمات، بين المرسل والمرسل اليه، مثل : السمة المعرفية : الطالب / الاستاذ، أو عند الشعور بعدم تطابق الامزجة، أو اتحاد الهدف .

٢ . عدم تكرار الاتصال بين طرفي الخطاب، اذ تنحصر اللقاءات في اللقاءات الرسمية، عندئذ لا يكون هناك عمق في المعرفة الشخصية .

٣ . الشعور بالنفوات في مستوى التفكير بين طرفي الخطاب، فعندما يستعمل المرسل الاستراتيجية التضامنية، فان المرسل اليه قد يؤوّل ذلك، بانه ضعف من المرسل، عندها يجد المرسل ان استعمال التوجيه بدءاً هو أسلم استراتيجية، وأضمنها نتيجة .

٤ . تصحيح العلاقة بين طرفي الخطاب، غير المتكافئين في المرتبة، واعادتها الى سيرتها الاولى، عندما يشعر المرسل ان التضامن قد يؤثر، سلباً، على سير العلاقة بينهما، أو يقلل من هيبة المرسل أو شأنه .

٥ . إصرار المرسل على تنفيذ قصده عند إنجاز الفعل، احترازاً من سوء الفهم، أو التأويل الخاطئ .

٦ . حصول تحدٍ واضح للمرسل أو لتعليماته او الاساءة اليه أو تحدي الانظمة والتعليمات العامة، أو عندما يشعر المرسل بان المرسل اليه، قد تجاوز حدوده في الخطاب، مما يدعو المرسل، مدير الدائرة، الاستاذ، الأب ... الخ . الى ابراز حقه

السلطوي في خطابه ، لجعل المرسل اليه يتراجع عما يقوله ويعيد حساباته .

٧ . مناسبة السياق التفاعلي لاستعمال الاستراتيجية التوجيهية، الطبيب والمريض مثلاً، عندما لا يلتفت الى الترتيب الاجتماعي بينهما، فلا يراعي كون المريض أميراً، أو وزيراً ... ، او غير ذلك مما يتميز به المرسل اليه، اذ ينصب اهتمامه على التبليغ والمتابعة، كما يفعل طبيب الاسنان إذ يخاطب المريض بصيغتي الامر والنهي (( افعل )) و (( لاتفعل ))، افتح فمك، أمل رأسك قليلاً، لا تتحرك، اغلق فمك ... او مخاطبة غريق، لإنقاذه، مهما كانت مرتبته، فالمرسل سيقول له : مد يدك، تنفس بقوة ، لا تترك حبل النجاة ...

**ج . استراتيجية الإقناع :** وهي الاستراتيجية المشيدة على اخلاقية المناقشة والحوار الهادئ باستخدام اساليب الإقناع والإقناع والتفاهم للوصول الى نتائج مرضية واهداف مشتركة، يسعى المرسل الى تحقيقها من خلال خطابه، بإقناع المرسل اليه بما يراه، أي إحداث تغيير في الموقف الفكري أو العاطفي لدى المرسل اليه، وتقبل آراء المرسل والرضا بها والاطمئنان اليها<sup>٢٠٠</sup> .

\* **مسوغات استعمال استراتيجية الإقناع :**<sup>٢٠١</sup> هناك مسوغات عدة ، ترجح استعمال الإقناع هي :

١ . إن تأثيرها التداولي في المرسل اليه أقوى، ونتائجها أثبتت، وديمومتها أبقى لأنها تتبع من حصول الإقناع والإقناع والتقبل عند المرسل اليه، غالباً. لا يشوبها فرض او قوة او إلزام وقد مارس الرسول محمد ( ص ) استراتيجية الإقناع في الدعوة الى الاسلام ، ومارسها كل الانبياء والرسل والمصلحون عبر التاريخ .

٢ . الاخذ بتنامي الخطاب بين طرفيه، المخاطب والمخاطب، عن طريق استعمال الحجاج الذي يفضي . في الغالب . الى الإقناع .

٣ . الرغبة في تحصيل الإقناع لانه الهدف الاعلى لكثير من انواع الخطاب.

٤ . قبوله كسلطة : يعد الإقناع سلطة عند المرسل في خطابه ، ولكنها سلطة مقبولة طالما يدعن لها المرسل اليه

ويصغي لصوتها

٥ . شمولية استراتيجية الإقناع : اذ يستطيع أن يمارسها الجميع : الرجل والمرأة ، والصغير والكبير ، والاساذ والطالب، وهذا يعزز انتماء استراتيجية الإقناع الى الكفاءة التداولية عند الانسان السوي ، بوصفها دليلاً على مهارته الخطابية .

٦ . الإقناع يقطع الطريق امام بعض الاطراف التي تسعى الى الفرقة بين المرسل والمرسل اليه، او لإحداث فوضى في المؤسسة أو الدائرة ، او الوحدة العسكرية أو الوزارة أو المدرسة ... ببث سموم الشك والريبة بين صفوفها .

٧ . حققت استراتيجية الإقناع نتائج طيبة وملموسة في كل البيئات : في البيت والمدرسة ، وفي الجامعة ، وفي الحوار بين الاديان والمذاهب ...

\* **ثانياً . الاستراتيجية غير المباشرة (( التلميحية )) :** وهي التي تعتمد التعبير عن القصد أو المعنى المراد باطنياً، دون التصريح به، وهو من مصطلحات البلاغيين، ويراد به الاشارة الى شيء من غير ذكره<sup>٢٠٢</sup> اي (( من غير أن يذكر المشار اليه بنفسه، ومن غير استقصائه، ولكن يُشار اليه إشارة يفهم بها من قوة الكلام ومن القرائن المشتمل عليها الكلام ))<sup>٢٠٣</sup> ومن التلميح ما يشبه اللغز<sup>٢٠٤</sup> وهذا لا يدخل في باب الاستراتيجية التلميحية .

\* **مسوغات الاستراتيجية التلميحية :**<sup>٢٠٥</sup> ان اختيار المرسل الاستراتيجية غير المباشرة (( التلميحية )) ما هو الا استجابة لدواع سياقية ، وان اهم المسوغات التي ترجح استخدامها هي :

١ . التآدب في الخطاب : وهو من اهم الاسباب ، ويستعمله المرسل مراعاة لما تقتضيه أبعاد عدة :

أ . البعد الشرعي : وما يمليه من إطراح فاحش القول .



- ب . البعد الاجتماعي : باحترام أذواق الآخرين ، واسماعهم بتجنب الالفاظ السوقية .
- ج . البعد الذاتي : وهو صيانة الذات . ذات المرسل . بما يسيء اليها ، أو بما قد يعكس دناءة المرسل وسوء خلقه في اذهان الاخرين . وقد يكون التأدب مع :
- أ . مع الذات : ان ينزه المرسل نفسه عن القول الفاحش ، أو ذكر ما يستغرب منه من ساقط الكلام ، للمحافظة على صورته المعهودة لدى المرسل اليه .
- ب . مع المرسل اليه : باحترامه ، فلا يذكر أمامه ما يحط من قدرة ، أو ينال من كرامته ، او يقلل من شأنه .
- ج . مع مكان الخطاب : بتزويجه عن ذكر ما لا يليق بكرامته ، كالمسجد أو المجلس أو مكان العمل في الدائرة ، او مكان العلم كالكلية او المدرسة والصف ...
- ٢ . إعلاء المرسل لذاته على حساب الآخرين : بذكر معاييبهم أو الانتقاص من أقدارهم بطريق غير مباشر ، أي باستخدام التلميح عند التعريض بهم .
- ٣ . استخدام المرسل ، التلميح للتهرب من مسؤولية الخطاب ، بجعل الخطاب يحتمل اكثر من تأويل ، منها القريب ومنها البعيد ، فيختار المرسل اليه من التأويلات الممكنة ما يعتقد انه الانسب للسياق ، مع استبقاء الفرصة لدى المرسل لينكر القصد الذي قد يوقعه في ورطة ، وينفيه ويخرج الخطاب على انه ذو قصد آخر . ويكون ذلك في مواطن عدة :
- أ . عند ادارة الازمات .
- ب . وجود توتر بين اطراف الخطاب .
- ج . عدم وجود سلطة للمرسل على المرسل اليه .
- د . إظهار المرسل قدرته في المناورة وادارة الخطاب .
- هـ . كسب المرسل للآخرين من اطراف الخطاب .
- ٤ . حفظ ماء وجه المرسل اليه : بالعدول عن إكراهه أو احراره لانجاز فعل قد يكون غير راغب في انجازه ، بمنحه فرصة للرفض والمناورة باللغة ، وهذا يحدث عندما يمتلك المرسل السلطة ، ويكثر ذلك في مجال النصح والارشاد ، وتوجيه المرسل اليه الى الفعل الاصلح .
- ٥ . الاستغناء عن انتاج عدد من الخطابات ، والاكتفاء بإننتاج خطاب واحد ، ليؤدي معنيين هما المعنى الحرفي والمعنى المستلزم في الآن نفسه .
- وان استراتيجيات التخاطب اذا اريد لها النجاح لابد لها من ان تسير على هدي آداب الخطاب وهي كثيرة ومنها :
- ١ . تبادل السلام والتحية : إن وظائف اللغة كثيرة ، والمحدثون يفضلون ان يقصروا وظيفة اللغة على الاتصال (( Communication )) ، وان اولى الوظائف اللغوية او مظاهر السلوك اللغوي ، هي استعمال اللغة للتحية بأنواعها ، لإظهار التأدب والتلطف في جميع المناسبات الاجتماعية والرسمية وفي البيت وفي مكان العمل ...
- فعندما يلتقي الناس ويتبادلون تخاطباً ودياً: ٢٠٦

السلام عليكم ← و عليكم السلام ورحمة الله وبركاته

كيف الحال؟ ← حسن ( جيد ) ، والحمد لله

صباح الخير ← صباح الخير

مساء الخير ← مساء الخير

عندئذ تسود المحبة بينهم وتتعزز، وتترسخ اسس التسامح والتعاون والمودة والاخاء .

٢ . تجنب الكلام المحظور اجتماعياً واستعمال الالفاظ المهذبة بدلاً عنه : يعني مصطلح (( المحظور اللغوي )) الكلمات التي يشعر المتكلم بالخوف أو الحرج أو الخجل من النطق بها، مثل الكلمات التي تعبر عن المرض والموت والامور الجنسية والاعضاء التناسلية، مثال قولهم : المرض الخبيث للسرطان، والمباشرة والملامسة للجماع، وقولهم : انتقل الى رحمة الله بدلاً من مات ... كما ان هناك بعض الحيوانات، كالكلب والحمار والخنزير مثلاً، بالنسبة لنا، يعد استعمالها إهانة كبيرة اذا اشير بأسمائها الى الانسان، بينما لا ينطبق هذا على حيوانات اخرى كالاسد والفهد والذئب والجدوان وان من يخالف تلك القوانين والاعراف والقيم أو يكسرها بعض الشباب الطائش غير المنضبطين والمتحللين اجتماعياً ولأغراض متعددة منها :

- أ . إهانة المخاطب : ويحصل هذا كثيراً عندما يحصل شجار بين طرفين (( اثنين أو اكثر )) .
- ب . لفت الانتباه الى المتكلم (( المرسل ))، وخاصة عندما يتوافر جمع غفير من الناس، ويريد المتكلم ان يشدهم اليه . كونه مهملاً اجتماعياً . ليستمعوا الى ما يقول، فهو يحاول هزهم هزة قوية باستعمال بعض الكلام المحظور .
- ج . تحدي المفاهيم والقيم الاجتماعية المتعارف عليها بسبب يأسه من النجاح وفشله وشعوره بالإحباط الشديد ، ونقمتة على ذلك المجتمع .
- د . محاولة الهزء من اولئك الذين يمثلون السلطة كالشرطة والجيش والنخب الاجتماعية ورجال الدين والاساتذة والمدرسين والسياسيين .... بالتعرض لهم بالكلمات النابية المحظورة اجتماعياً<sup>٢٠٧</sup> .

إن الكلام المحظور اجتماعياً (( Taboo )) قليل في جميع المجتمعات ، ولكنه يشيع في بعض المجتمعات ( المنفتحة والمتخلفة )، وفي بعض شرائح المجتمع غير المنضبطة وغير المتعلمة، فهم يستعملون الكلمات المحظورة اجتماعياً دون حياء او خجل، دلالة على نقص في التربية كبير، وفشل في التعاون بنجاح واخلق في التعامل الاجتماعي وفي ذلك يقول (( جوفمان Goffman )) : (( فالشخص الذي يتسبب في عدم استراحة الآخرين من كلامه ، ويقوم دائماً بإفساد التواصل يعد فاشلاً في قدرته على القيام بالاتصال الاجتماعي، وقد تكون لذلك نتائج وخيمة على حياته الاجتماعية والحياة الاجتماعية من حوله، ويمكن ان نصفه بانه شخص فاشل او ناقص ))<sup>٢٠٨</sup> ، وان مثل هذا الفشل الذي يصفه جوفمان ينتج عن نقص في المهارة أو فقدان الدافع للنجاح او عن كليهما<sup>٢٠٩</sup> ، وان الكلام المحظور اجتماعياً ترفضه كل المجتمعات وتتجنبه كل اللغات اذ (( توجد في كل اللغات حساسية نحو الفاظ معينة ربما ارتبطت ببعض المعاني التي لا يحسن التعبير عنها بصراحة، ولذا تتجنبها، وتستعمل بدلها الفاظاً اخرى أقل صراحة، ويوصف اللفظ المتروك أو المقيد الاستعمال بانه من الفاظ ( اللامساس Taboo ) ويوصف اللفظ المفضل بانه من باب التلطف في التعبير ))<sup>٢١٠</sup> وهي الكلمات البديلة التي يستعملها المتكلم بدلاً من الكلمات غير المستحسنة أو المحظورة التي يجد حرجاً في النطق بها . وقد قيل قديماً : والاصل في الكلام أن يسلم المتكلم من السقط ، بالتحفظ ، ثم إن قدر على بارع الصواب فهو أفضل<sup>٢١١</sup> .

٣ . التناوب في الكلام (( Turn - taxing )) : ويراد به أن يقسم الخطاب الى أجزاء مفصلة من الكلام يتناوبها او يشترك فيه كل المتحدثين وهنا لابد من طرح بعض الاسئلة الخاصة بنوعية هذه الادوار (( Turns ))، كيف يوضح المتحدث انه على وشك الانتهاء من الكلام ؟ وكيف يوضح المتلقون انهم على وشك أن يبدأوا في الكلام ؟ ومن يحدد من الذي سينكلم في الدور التالي ؟ ومن يقوم بمعظم الكلام ؟ ومن يتحدث مع من ؟ .... الخ وقد اجري علماء النفس الاجتماعي المهتمون أساساً (( بدينامية الجماعة Group dynamics )) معظم دراساتهم في مجال الابحاث الخطابية

وقد اتضح من هذه الابحاث والدراسات، أن التناوب في الكلام (( Turn – taxing )) نوع من النشاط غاية في المهارة . وهذا النشاط يتطلب دراسة انواع عديدة من السلوك ، بالإضافة للكلام (( مثل حركة العينين Eye – movement )) وان احد الاسئلة التي يجب ان نطرحها عن التناوب عند الحديث، هو كيف يشير المتحدث الى أنه على استعداد للتوقف عن الكلام والسماح للآخرين بالبداية في الكلام ومن أهم الاشارات التلقينية في مثل هذه الحالات (( حركة العينين )) وقد اتضح من الدراسات، اننا عادة ما ننظر في عيني المتكلم، حين نستمع لفترات اطول، مما نفعل عندما نتكلم، ولذلك عندما نكون على اهبة الاستعداد للانقطاع عن الكلام (( ونبدأ في الاستماع )) ننظر في عيني المتلقي توقعاً لدورنا التالي كمتلقين . وعلى العكس ، فان المتلقي ينظر الى الاسفل عندما يكون على وشك أن يبدأ كلامه، انتظاراً لتغيير دوره من متلق الى مخاطب، وهذا لا يعني ان حركة العيون هي الاشارة الوحيدة التي تدل على تغيير وشيك للدور ، ففي بعض المؤسسات (( مثل المدارس والمؤتمرات والبرلمانات )) وانسجاماً مع أدب التخاطب والمناوبة في الكلام، توجد اشارات نمطية رسمية لتغيير الدور، مثل رفع الايدي عندما نرغب في الكلام، وهناك . ايضاً . إشارات أقل درجة من حيث النمطية الرسمية، وذلك مثل التحرك للأمام في المقعد، او التملل في الجلسة أو السعال (( التتَّحُّح )) لتمهيد الحنجرة للكلام...<sup>٢١٢</sup>

٤ . اجتناب السامع ولفت انتباهه : لكي تكون عملية التواصل ناجحة بين المرسل والمرسل اليه فينبغي للمتكلم (( المرسل )) ان يحسن في ثلاثة مواضع من كلامه حتى تكون أعذب لفظاً، واحسن سبكاً، واصحّ معنى . احدها : الابتداء ويسمى براعة الاستهلال لأنه اول ما يقرع السمع، فإن كان عذباً حسن السبك صحيح المعنى اقبل السامع على الكلام فوعى جميعه والآن اعرض عنه، ثانيها : التخلص اي الخروج لأن السامع يكون مترقباً للانتقال الى المقصود كيف يكون، فاذا كان حسناً متلائم الطرفين حرك من نشاط السامع، واعان على إصغاء ما بعده، وثالثها: الانتهاء، لأنه آخر ما يعيه السمع ويرتسم في النفس، فإن كان حسناً مختاراً تلقاه السمع واستلذه .<sup>٢١٣</sup> والسامعون يزدادون التفاتاً الى الامور المهمة، والتي تتناول مصالحهم، والتي تثير الدهشة، ولجعل الجميع يصغون بانتباه شديد ، ينبغي على الخطيب ان يقول ما يثير دهشتهم مثل ( أعيروني انتباهكم، لأن الامر يهمكم بقدر ما يهمني ) وكذلك ( سأخبركم بشيء لم تسمعوا بمثله ابداً، شيء عجيب غريب ) الى غير ذلك من العبارات التي تشد السامع الى المتكلم ، وتعزز تواصله معه<sup>٢١٤</sup> .

٥ . تجنب المزاح المضر بالآخرين : والمزاح المضر هو الذي يستبطن سخرية بالآخرين، وحب التفوق عليهم والتعالي والكبرياء عليهم واطهار الاستهانة بأعمالهم وانجازاتهم ويصبح عندئذ وخرأً يدمي حياء المخاطب ويخدش كرامته، قال الامام على ( ع ) : (( ما مزح امرؤ مزحة الأماج من عقله مجة ))<sup>٢١٥</sup> ، لأن المزح والمزاحة والمراحة بمعنى المضاحكة بقول او فعل واغلبه لا يخلو من سخرية، و ( مج من عقله مجة ) اي كأن المازح يرمي بعقله في مطارح الضياع<sup>٢١٦</sup> . وهذا يعني أن المزاح مذموم منهى عنه وسبب الذم فيه انه يسقط المهابة والوقار، ويؤدي الى الضغينة والوحشة والقطيعة بين الاصدقاء وفي ذلك قال رسول الله ( ص ) : ( لا تمار أخاك ولا تمازحه ) وقال بعض الاباء لأبنه ( يا بني لا تمازح الشريف فيحقد عليك، ولا الدنيا فيجتري عليك ) وقال آخر ( المزاح مسلبة للبهاء، ومقطعة للأصدقاء ) وقيل : (( لكل شيء بذر، وبذر العداوة المزاح ))<sup>٢١٧</sup> لذا يجب تجنبه بل الامتناع عنه عند التخاطب .

٦ . الاختصار في مواطن الاختصار والتفصيل في مواطن التفصيل .

النتائج :

توصل البحث الى نتائج كثيرة نذكرها بإيجاز :

- ١ . التخاطب صفة انسانية ملازمة لبني البشر لما له من وظيفة تداولية ، يتواصل بها الانسان ويتصل مع بني جنسه .
- ٢ . للتخاطب خمسة مبادئ رئيسة، تنفرع عنها قواعد متعددة :

- أ. مبدأ التعاون : وتنفرع عنه : قاعدة الكم ، قاعدة الكيف ، قاعدة الاضافة ، قاعدة الجهة .  
ب . مبدأ التأدب : وتنفرع عنه : قاعدة اللباقة، قاعدة الكرم والسخاء، قاعدة الاستحسان، قاعدة التواضع، قاعدة الاتفاق، قاعدة التعاطف .
- ج. مبدأ التهذيب : وتنفرع عنه : قاعدة التعفف ، قاعدة التشكيك والتخيير ، قاعدة التودد .  
د . مبدأ التواجه : ويبني على مفهومين : مفهوم الوجه ، ومفهوم التهديد .  
هـ . مبدأ التصديق : ويبني على عنصرين :  
الاول التبليغ ويرتبط بجانب التواصل .  
والثاني : التهذيب ، ويرتبط بجانب التعامل .
- ٣ . تتأثر العملية التخاطبية بعوامل كثيرة ، حصرها البحث بخمسة عوامل، هي السياق، والنبر والتنغيم ، والسلطة ، وطبيعة العلاقات بين اطراف التخاطب ، والاشارات وحركات الجسد .
- ٤ . يعد الخطاب القرآني نصاً متعالياً (( نموذجياً )) ينطوي على (( مبادئ تخاطبية وقواعد تواصل )) نموذجية ، يهتدى بها لتهذيب السلوك وتعديله ، وتوجيه الخطاب والتخاطب بين بني البشر ومنها :  
أ . الدعوة الى الكلام والحسن والطيب من القول .  
ب . خطاب الانبياء والرسل الى مجتمعاتهم الذي ينطوي على اللين والرفق والتلطف والدعوة الى عبادة الله وتوحيده .  
ج . الاعراض عن اللغو .  
د . استخدام الالفاظ المهذبة وتجنب الالفاظ القبيحة .  
هـ . النهي عن التنازير بالالفاظ .  
٥ . للتخاطب آداب كثيرة، لا بد من مراعاتها، والسير على هديها ومنها :  
أ . تبادل السلام والتحية .  
ب . تجنب الكلام المحظور اجتماعياً واستعمال الالفاظ المهذبة .  
ج . مراعاة التناوب في الكلام .  
د . الحرص على اجتذاب السامع ولفت انتباهه .  
هـ . الاختصار في مواطن الاختصار والتفصيل في مواطن التفصيل .  
و . تجنب المزاح الذي يستبطن السخرية بالآخرين والنيل من كرامتهم .  
٦ . للتخاطب استراتيجيات ، وهي : الاسس والمعايير التي يتم على وفقها التخاطب وهي : الاستراتيجية التضامنية ، والاستراتيجية التوجيهية ، والاستراتيجية التلميحية ، واستراتيجية الاقناع .  
٧ . اقترح الباحث اضافة مبدئين الى مبادئ التخاطب وهما : مبدأ التأهيل ومبدأ الاستتطاق لتصبح سبعة مبادئ .  
هذه اهم النتائج التي توصل اليها البحث والحمد لله رب العالمين وسلام على عباده الذين اصطفى .

## الهوامش :

- ١ . ينظر اللسان والميزان أو التكوثر العقلي : ٢٣٧  
٢ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٨٦ . ٨٧  
٣ . ينظر اللسان والميزان أو التكوثر العقلي : ٢٥٣ ، وينظر لسانيات النص : ٥٦  
٤ . ينظر مدخل الى دراسة التداولية : ٦٧

- ٥ . ينظر النص والخطاب الاجراء : ٢ / ٤٩٥
- ٦ . ينظر النص والخطاب والاجراء : ٢ / ٤٩٥ ، وينظر لسانيات النص : ٥٧
- ٧ . ينظر مدخل الى دراسة التداولية : ٨٦
- ٨ . ينظر النص والخطاب والاجراء : ٢ / ٤٩٦ . ٤٩٧ ، وينظر مدخل الى دراسة التداولية : ٨٩
- ٩ . النص والخطاب والاجراء : ٢ / ٤٩٦
- ١٠ . ينظر في التواصل التكاملية : ١٤٣
- ١١ . ينظر التواصل التكاملية : ١٤٤ ، والحوار الاختلافي : ١٢٠
- ١٢ . ينظر اللسان والميزان أو التكوثر العقلي : ٢٤٦
- ١٣ . ينظر الحوار الاختلافي : ١٢٢ ، و في التواصل التكاملية : ١٤٥
- ١٤ . ينظر اللسان والميزان أو التكوثر العقلي : ٢٤٧
- ١٥ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ١٠٠
- ١٦ . ينظر الحوار الاختلافي : ١٢٥ ، وينظر في التواصل التكاملية : ١٤٦
- ١٧ . ينظر اللسان والميزان أو التكوثر العقلي : ٢٤٣
- ١٨ . ينظر اللسان والميزان أو التكوثر العقلي : ٢٤٣
- ١٩ . ينظر اللسان والميزان أو التكوثر العقلي : ٢٤٣
- ٢٠ . ينظر اللسان والميزان أو التكوثر العقلي : ٢٤٤
- ٢١ . ينظر اللسان والميزان أو التكوثر العقلي : ٢٤٩ ، وينظر الحوار الاختلافي : ١٢٧
- ٢٢ . ينظر النص والخطاب والاجراء : ٢ / ٤٩٦
- ٢٣ . ينظر ادب الدنيا والدين : ٢٨٣ ، واللسان والميزان أو التكوثر العقلي : ٢٥٠
- ٢٤ . ينظر نفسه : ٢٨٣ وينظر نفسه : ٢٥٠
- ٢٥ . ينظر اللسان والميزان أو التكوثر العقلي : ٢٥٠ . ٢٥١ ، واستراتيجيات الخطاب : ٩٥
- ٢٦ . ينظر نفسه : ٢٥١ ، وينظر نفسه : ٩٥
- ٢٧ . ينظر اللسان والميزان أو التكوثر العقلي : ٢٥١ ، و استراتيجيات الخطاب : ٩٥
- ٢٨ . ينظر اللسان والميزان أو التكوثر العقلي : ٢٥١
- ٢٩ . معجم مقاييس اللغة : ٣ / ١١٧
- ٣٠ . اساس البلاغة : ٢٢٥
- ٣١ . المصدر نفسه : ٢٠٨
- ٣٢ . ينظر لسان العرب : مادة سوق
- ٣٣ . ينظر الحوار الاختلافي : ١٥٧
- ٣٤ . ينظر تداوليات التخاطب عند ميخائيل باختين : ١٣ ، وينظر المقاربة التداولية : ٩
- ٣٥ . الماركسية وفلسفة اللغة : ١٩١
- ٣٦ . علم النص ونظرية الترجمة : ٢٩

٣٧. ينظر النص والخطاب والاجراء : ١ / ٩١ وينظر الهامش في الصفحة نفسها
٣٨. ينظر علم الدلالة : بالمر : ١٤١ ، ٦٩ ، ٧٤
٣٩. ينظر دور الكلمة في اللغة : ٥٧ ، وينظر دراسة في الادوات النحوية : ٦٨
٤٠. الوسائل في تحليل المحادثة : ١٩٦
٤١. ينظر الاسلوبية والاسلوب نحو بديل السني في نقد الادب : ١٧١
٤٢. ينظر معجم اللسانيات الحديثة : ٢٩ ، وينظر التداوليات/علم استعمال اللغة : ٦٥ ، وينظر اللسانيات من خلال النصوص : ١٧٦
٤٣. ينظر موسوعة لالاند الفلسفية : ١ / ٢١٩
٤٤. ينظر لسانيات النص : ٢٩٧ ، وينظر الحوار الاختلافي : ١٦١ . ١٦٢ ، استراتيجيات الخطاب : ٤٤
٤٥. استراتيجيات الخطاب : ٤٥ ، وينظر لسانيات النص : ٥٢ . ٥٣ ، وينظر التداوليات / علم استعمال اللغة : ٧٢
٤٦. ينظر بدائع الفوائد : ٤ / ١٠ . ٩
٤٧. ينظر اللغة : فندريس : ٢٣١ ، ٢٧٣ ، و قضايا في اللغة واللسانيات وتحليل الخطاب : ١٧٠
٤٨. معجم مقاييس اللغة : ٥ / ٣٨٠
٤٩. اساس البلاغة : ٤٤٣
٥٠. الخصائص : ٢ / ٣٧٢ . ٣٧٣
٥١. لحن العامة في ضوء الدراسات اللغوية الحديثة : ٢٤٧
٥٢. ينظر معجم اللسانيات الحديثة : ١٣٣
٥٣. دروس علم اصوات العربية : ١٩٤
٥٤. ينظر علم اللغة العام ، القسم الثاني الاصوات : ١٦٢ ، ١٩٧
٥٥. اللغة فندريس : ٨٧
٥٦. ينظر دلالة الالفاظ : ٤٦ . ٤٧
٥٧. ينظر الاصوات اللغوية ١٧٤ ، ومعجم اللسانيات الحديثة : ١٣٤
٥٨. اسس علم اللغة / ماريو باي : ٩٣
٥٩. المدخل الى علم اللغة، ومناهج البحث اللغوي: ١٠٦ وينظر التحليل اللغوي في ضوء علم الدلالة: ٤٩ ، وينظر علم اللسانيات الحديثة : ٣٧٤
٦٠. معجم اللسانيات الحديثة : ٦٧
٦١. ينظر الاصوات اللغوية : ١٧٥١ وعلم اللغة العام ، القسم الثاني الاصوات : ١٦٣ ، وعلم اللسانيات الحديثة : ٣٧٤
٦٢. اللغة العربية معناها ومبناها : ٢٢٦
٦٣. اللسانيات / سمير استيتكية : ٤٨٨
٦٤. تاريخ آداب العرب للرافعي : ٢ / ٢٢٦
٦٥. ينظر اللغة / فندريس : ١٨٣ ، ١٩٦ وينظر الاسس الجمالية في النقد العربي : ٣٣٢

- ٦٦ . ينظر البحث الصوتي عند العرب / د . خليل العطية : ٦٣
- ٦٧ . ينظر معجم اللسانيات الحديثة : ٦٩ . ٧٠
- ٦٨ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٧١ . ٧٢
- ٦٩ . مقدمة الحضارات الاولى : ٤٢ وينظر اصوات و اشارات / دراسة في علم اللغة : ١٩٦
- ٧٠ . ينظر اللغة / فندريس : ١٨٥
- ٧١ . دلالة الالفاظ : ٤٧
- ٧٢ . علم اللغة العام ، القسم الثاني الاصوات : ١٩٦ . ١٩٧
- ٧٣ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٢٢٠
- ٧٤ . ينظر الموسوعة السياسية : ٢٣٣ . ٢٣٤ ، وموسوعة لالاند الفلسفية : ٢ / ٩٦٦ ، ١٠١١ ، ١٠١٢
- ٧٥ . منطق السلطة : ٧
- ٧٦ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٢٢٢ . ٢٢٣ ، ونظريات السلطة في الفكر السياسي الشيعي المعاصر : ٨
- ٧٧ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٢٢٣
- ٧٨ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٢٥٧
- ٧٩ . ينظر نفسه : ٢٢٢
- ٨٠ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٢٢٥
- ٨١ . ينظر كليلة ودمنة : ١٥٤ . ١٥٥ ، ونصيحة الملوك : ٥٤٤ . ٥٤٥ ، وطبائع الاستبداد : ٧٠ ، ٧٣
- ٨٢ . منطق السلطة : ٢٩٢
- ٨٣ . ينظر منطق السلطة : ٢٠٩
- ٨٤ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٨٩ . ٩٠
- ٨٥ . ينظر الاقتضاب في شرح ادب الكتاب : ٦٩
- ٨٦ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٩٠
- ٨٧ . ينظر اللسانيات من خلال النصوص : ١٧٥
- ٨٨ . ينظر اضواء على الدراسات اللغوية المعاصرة : ٢٣٢
- ٨٩ . ينظر معجم اللسانيات الحديثة : ٧٣
- ٩٠ . ينظر علم اللسانيات الحديثة نظم التحكم وقواعد البيانات: ٢٤، والمرجع الاكيد في لغة الجسد: ١٦٥ . ١٧١ ، وطاقة المكان: ١٨٩
- ٩١ . البيان والتبيين : ١ / ٧١
- ٩٢ . ينظر البيان والتبيين: ١ / ٧١ ، وطوق الحمامة : ٦٦ ، وعلم اللغة الاجتماعي: ١٨٦ ، ٢٢٩ ، اصوات و اشارت دراسة في علم اللغة: ١٢ ، واللغة والفكر : ٥٤ ، ٥٦
- ٩٣ . الوسائل في تحليل المحادثة : ٢٧٩
- ٩٤ . نظرية افعال الكلام العامة: ٩٣ ، واللغة والمجتمع: ١٢١ ، واللغة بين المعيارية والوصفية : ١٠٨ ، واستراتيجيات الخطاب : ٧٣

- ٩٥ . ينظر علم اللغة الاجتماعي : ٢٢٨
- ٩٦ . ينظر معجم اللسانيات الحديثة : ٧٣
- ٩٧ . ينظر اللغة والفكر : ٥٤ ، واللسانيات من خلال النصوص : ٢٦
- ٩٨ . ينظر اصوات و اشارات : ١٣
- ٩٩ . ينظر الكلام والخبر : ١٣٩ ، ١٤١ ، وترويض الحكاية : ٢٦ . ٢٧
- ١٠٠ . سورة البقرة ٨٣
- ١٠١ . معجم مفردات الفاظ القرآن للراغب : ١١٨
- ١٠٢ . ينظر الكشف : ١ / ٢٩٣ ، والتفسير الكبير : ٣ / ١٦٣
- ١٠٣ . ينظر مجمع البيان : ١ / ١٥٠
- ١٠٤ . سورة الإسراء ٥٣
- ١٠٥ . ينظر الكشف : ٢ / ٤٥٣
- ١٠٦ . سورة الزمر ١٨
- ١٠٧ . سورة الحج ٢٤
- ١٠٨ . ينظر الكشف : ٣ / ١٠
- ١٠٩ . ينظر معجم مفردات الفاظ القرآن للراغب : ٣٢١
- ١١٠ . ينظر الكشف : ٣ / ٣٠٢
- ١١١ . سورة إبراهيم ٢٤ - ٢٦
- ١١٢ . ينظر الكشف : ٢ / ٣٧٦ ، ومجمع البيان : ٦ / ٣١٢
- ١١٣ . ينظر التفسير الكبير : ١٩ / ٩٩ . ١٠٠
- ١١٤ . سورة النور ٢٦
- ١١٥ . ينظر الكشف : ٣ / ٥٨
- ١١٦ . سورة هود ٢٥ - ٢٦
- ١١٧ . سورة هود ٢٧
- ١١٨ . ينظر الكشف : ٢ / ٢٦٥ ، ومجمع البيان : ٥ / ١٥٥ ، وقصص القرآن ، دلاليًا وجماليًا : ١ / ٢٢٥
- ١١٩ . سورة هود ٣٢
- ١٢٠ . سورة الأعراف ٦٠
- ١٢١ . سورة الأعراف ٦١ - ٦٢
- ١٢٢ . سورة هود ٥٠ - ٥٢
- ١٢٣ . سورة هود ٥٣
- ١٢٤ . سورة الأعراف ٦٦
- ١٢٥ . سورة الأعراف ٦٧ - ٦٨
- ١٢٦ . سورة هود ٦١



- ١٢٧ . سورة هود ٦٢
- ١٢٨ . ينظر مجمع البيان : ١٧٤ / ٥
- ١٢٩ . سورة هود ٨٤
- ١٣٠ . سورة هود ٨٧
- ١٣١ . ينظر الكشاف : ٢٨٧ / ٢
- ١٣٢ . ينظر مجمع البيان : ١٨٨ / ٥
- ١٣٣ . سورة هود ٨٩ - ٩٠
- ١٣٤ . سورة هود ٩١
- ١٣٥ . ينظر مجمع البيان : ١٨٨ / ٥ . ١٨٩
- ١٣٦ . سورة طه ٤٢ - ٤٤
- ١٣٧ . ينظر الكشاف : ٥٣٨ / ٢
- ١٣٨ . سورة طه ٥٦
- ١٣٩ . سورة طه : ٦٠
- ١٤٠ . ينظر المنهج البنائي في التفسير : ٣٨
- ١٤١ . سورة النجم ٣ - ٤
- ١٤٢ . سورة الانبياء ١٠٧
- ١٤٣ . سورة الشعراء ١٩٢ - ١٩٥
- ١٤٤ . سورة الحجر ٩٤ - ٩٥
- ١٤٥ . سورة المدثر ١٨ - ٢٥
- ١٤٦ . سورة الأنعام ٧
- ١٤٧ . ينظر الانبياء في القرآن الكريم : ٥٥
- ١٤٨ . سورة الشورى ١٣
- ١٤٩ . ينظر الانبياء في القرآن الكريم : ٥٥
- ١٥٠ . سورة المؤمنون ١ - ٣
- ١٥١ . ت الكشاف . ٢٥ / ٣ . ٢٦
- ١٥٢ . مجمع البيان : ٩٩ / ٧
- ١٥٣ . سورة الفرقان ٦٣
- ١٥٤ . ينظر الكشاف : ٩٩ / ٣ ، و ينظر مجمع البيان : ١٧٩ / ٧ ، والتفسير الكبير : ٢٤ / ١٠١
- ١٥٥ . سورة الفرقان ٧٢
- ١٥٦ . ينظر الكشاف : ١٠١ / ٣
- ١٥٧ . ينظر معجم مفردات الفاظ القرآن للراغب : ٤٧٢
- ١٥٨ . سورة النبأ ٣٥

- ١٥٩ . سورة القصص ٥٥
- ١٦٠ . ينظر الكشاف : ٣ / ١٨٥ ، ومجمع البيان : ٧ / ٢٥٨
- ١٦١ . دلالة الالفاظ : ١٤٢
- ١٦٢ . سورة النساء ٤٣
- ١٦٣ . ينظر معجم مقاييس اللغة : ٥ / ٢١٠
- ١٦٤ . ينظر مجمع البيان : ٣ / ٥١ ، ومعجم مفردات الفاظ القرآن للراغب : ٤٧٥
- ١٦٥ . اصلاح المنطق : ٢٦٧
- ١٦٦ . ينظر معاني القرآن للفراء : ١ / ١٥٥
- ١٦٧ . سورة آل عمران ٤٧
- ١٦٨ . سورة البقرة ٢٣٦
- ١٦٩ . ينظر القاموس المحيط : ١ / ٣٨٧
- ١٧٠ . سورة البقرة ١٨٧
- ١٧١ . سورة البقرة ٢٢٣
- ١٧٢ . الكشاف : ١ / ٣٦٢
- ١٧٣ . سورة النساء ٢١
- ١٧٤ . ينظر مجمع البيان : ٣ / ٢٥
- ١٧٥ . خزائن الادب للحموي : ٣ / ٢٦٤
- ١٧٦ . ينظر مجمع البيان : ٢ / ٢٨٠
- ١٧٧ . سورة الحجرات ٢
- ١٧٨ . ينظر الكشاف : ٣ / ٥٥٤
- ١٧٩ . ينظر معاني القرآن للفراء : ٣ / ٧٠ ، ومجمع البيان : ٩ / ١٣٠
- ١٨٠ . ينظر التفسير الكبير : ٢٨ / ١٠٢
- ١٨١ . سورة لقمان ١٩
- ١٨٢ . الكشاف : ٣ / ٢٣٤
- ١٨٣ . ينظر التفسير الكبير : ٢٥ / ١٣١
- ١٨٤ . سورة الحجرات ١١
- ١٨٥ . ينظر الكشاف : ٣ / ٥٦٦ ، ومجمع البيان : ٩ / ١٣٦
- ١٨٦ . سورة النساء ٨٦
- ١٨٧ . الكشاف : ١ / ٥٤٩ ، وينظر مجمع البيان : ٣ / ٨٥
- ١٨٨ . ينظر الكشاف : ١ / ٥٤٩ ، ومجمع البيان : ٣ / ٨٥
- ١٨٩ . معجم مفردات الفاظ القرآن للراغب : ١٤٠
- ١٩٠ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٤٤٤ . ٤٤٥

- ١٩١ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٤٤٤
- ١٩٢ . ينظر علم اللغة الاجتماعي : ٢١٣ . ٢١٤
- ١٩٣ . ينظر علم اللغة الاجتماعي : ٢٠٩
- ١٩٤ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٢٥٨
- ١٩٥ . اللسان والميزان أو التكوثر العقلي : ٢٢٤
- ١٩٦ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٢٦١ . ٢٦٢
- ١٩٧ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٢٦٣
- ١٩٨ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٣٢٣
- ١٩٩ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٣٢٨ ، ٣٣٠
- ٢٠٠ . ينظر التداوليات / علم استعمال اللغة : ٤٣٥
- ٢٠١ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٤٤٥ . ٤٤٧
- ٢٠٢ . ينظر المطول : ٩٢ ، والتلخيص : ٤٢٧
- ٢٠٣ . مواهب الفتاح : ٢ / ٦٩٨
- ٢٠٤ . ينظر عروس الافراح : ٢ / ٤٢٦
- ٢٠٥ . ينظر استراتيجيات الخطاب : ٣٧١ ، ٣٧٣
- ٢٠٦ . ينظر علم اللغة الاجتماعي : ٢٢٠ ، واضواء على الدراسات اللغوية المعاصرة : ٢٠٨ . ٢٠٩
- ٢٠٧ . ينظر اضواء على الدراسات اللغوية المعاصرة : ٢٤٤ ، ٢٤٨ ، ومعجم اللسانيات الحديثة : ٤٥ ، ٨٤
- ٢٠٨ . علم اللغة الاجتماعي : ١٩٨
- ٢٠٩ . ينظر علم اللغة الاجتماعي : ١٩٨
- ٢١٠ . علم الدلالة : الهامش : ٢٢٨
- ٢١١ . ينظر الادب الكبير والصغير : ٢١
- ٢١٢ . ينظر علم اللغة الاجتماعي : ٢٢٢ ، ٢٣٠ . ٢٣١ ، والنص والخطاب والاجراء : ٢ / ٥٠٥ . ٥٠٦
- ٢١٣ . ينظر التلخيص في علوم البلاغة : ٤٢٩ ، ٤٣٢ ، ٤٣٤ ، وشرح المختصر : ٥٠٨ ، ٥١٠ ، ٥١٢ ، ومواهب الفتاح : ٢ / ٧٠٦ ، والمطول : ٧٣٠
- ٢١٤ . ينظر الخطابة لارسطو : ٢٣٨ . ٢٣٩
- ٢١٥ . نهج البلاغة : ٤ / ٢٤٠ ، وعيون الاخبار : مج ١ / ج ٣ : ٣١٩
- ٢١٦ . ينظر نهج البلاغة : ٤ / ٢٤٠ الهامش
- ٢١٧ . ينظر جامع السعادات : ٢ / ٢٩٩ . ٣٠٠
- المصادر والمراجع :

\* القرآن الكريم .

١ . ادب الدنيا والدين : للمارودي ، طبعة جديدة منقحة، ١٩٨٥ م ، دار اقرأ ، شرح وتعليق محمد كريم راجح .

٢. الادب الكبير والصغير لابن المقفع : صححه وقدم له محمد مضر ابو المحاسن، مطبعة محمد علي واولاده في مصر، ١٩٦٠ م .
٣. اساس البلاغة : تأليف الامام الكبير جار الله ابي القاسم محمود بن عمر الزمخشري المتوفى ٥٣٨ هـ، تحقيق الاستاذ عبد الرحيم محمود، عرف به الاستاذ امين الخولي، طبع بطريقة الفوتو اوفست من مطبعة دار الكتب المصرية، ١٣٤١ هـ.
٤. استراتيجيات الخطاب ، مقارنة لغوية تداولية : د . عبد الهادي ظافر الشهري ، دار الكتاب الجديد ، بيروت . لبنان ، الطبعة الاولى ٢٠٠٤ م .
٥. الاسس الجمالية في النقد العربي ، عرض وتفسير ومقارنة . د . عز الدين اسماعيل . دار الشؤون الثقافية العامة . وزارة الثقافة والاعلام . العراق . ط٣ ١٩٨٦ م .
٦. اسس علم اللغة . ماريو باي . ترجمة وتعليق د . احمد مختار عمر . القاهرة ط٨ ١٩٩٨ م .
٧. اسس لسانيات النص : تأليف مارغوت هايتمان وفولفغنغ هايتمان ، ترجمه عن الالمانية : أ . د . موفق محمد جواد المصلح ، دار المأمون للترجمة والنشر ، بغداد ، ٢٠٠٦ م ، ط١ .
٨. الاسلوب والاسلوبية / نحو بديل السني في نقد الادب : د . عبد السلام المسدي ، الدار العربية للكتاب ، تونس ، ١٩٧٧ م .
٩. اصطلاح النطق لابن السكيت : شرح وتحقيق احمد محمد شاكر وعبدالسلام هارون ، دار المعارف بمصر .
١٠. الاصوات اللغوية : تأليف د . ابراهيم انيس . ط٥ ١٩٧٩ . مصر .
١١. اصوات واشارات . دراسة في علم اللغة . تأليف أ . كوندراتوف . نقله عن الانكليزية . ادور يوجنا . المؤسسة العامة للصحافة والطباعة . مطبعة الجمهورية ١٩٧١ م .
١٢. الاصول دراسة ابيستيمولوجية / الفكر اللغوي عند العرب : د . تمام حسان ، دار الشؤون الثقافية ، بغداد ، ١٩٨٨ م .
١٣. اضواء على الدراسات اللغوية المعاصرة : الدكتور نايف خرما ، عالم المعرفة ، الكويت ، ١٩٧٨ م .
١٤. الاطول : شرح تلخيص مفتاح العلوم : للعلامة ابراهيم بن عريشاه الحنفي ، حققه وعلق عليه الدكتور عبد الحيد هندراوي ، بيروت ، ط١ ، ٢٠٠١ م .
١٥. الاقتضاب في شرح ادب الكتاب : لابن السيد البطلبوسي ، بيروت . لبنان ، ١٩٧٣ م .
١٦. الانبياء في القرآن الكريم : محمود الشرفاوي ، القاهرة ، ١٩٧٠ م
١٧. البحث الصوتي عند العرب . د . خليل ابراهيم العطية . الموسوعة الصغيرة . بغداد . ١٩٨٣ م .
١٨. بدائع الفوائد : العلامة شيخ الاسلام ابي عبد الله محمد بن ابي بكر الدمشقي المشتهر بابن قيم الجوزية (( ت ٧٥١ هـ )) بيروت . لبنان .
١٩. البيان والتبيين : لأبي عثمان عمرو بن بحر الجاحظ ( ت ٢٥٥ هـ ) تح وشرح . عبد السلام هارون . ط٥ ١٩٨٥ م .
٢٠. تاريخ آداب العرب . مصطفى صادق الرافعي . ضبط وتصحيح محمد سعيد العريان . مطبعة الاستقامة بالقاهرة . ط٣ . ١٩٥٣ م .
٢١. التحليل اللغوي في ضوء علم الدلالة . د . محمود عكاشة . دار النشر للجامعات . مصر . ط١ ، ٢٠٠٥ م .

٢٢. التداوليات ، علم استعمال اللغة : اعداد وتقديم : د . حافظ اسماعيلي علوي ، عالم الكتب الحديث ، اريد . الاردن ، ٢٠١١ م .
٢٣. تداوليات التخاطب عند ميخائيل باختين : محمد الحرش ، مجلة كلية الآداب والعلوم الانسانية تطوان ، ١٩٩٠ م .
٢٤. ترويض الحكاية بصدد قراءة التراث السردى : د . شرف الدين ماجدولين ، الدار العربية للعلوم ، ناشرون ، منشورات الاختلاف ، ط١ ، الجزائر العاصمة ، الجزائر .
٢٥. التفسير الكبير أو مفاتيح الغيب : للامام فخر الدين الرازي ( ٥٤٤ . ٦٠٤ هـ ) ، قدم له هاني الحاج ، حققه وعلق عليه عماد زكي البارودي . المكتبة التوفيقية ، القاهرة . مصر ، ٢٠٠٣ م .
٢٦. التلخيص في علوم البلاغة : للقرويني الخطيب ، ضبطه وشرحه عبد الرحمن البرقوقي ، ط٢ ، ١٩٣٢ م .
٢٧. جامع السعادات : تأليف محمد مهدي النراقي ( ت ١٢٠٩ هـ ) ، تعليق وتصحيح السيد محمد كلافت ، ط٤ ، مؤسسة الاعلمي للمطبوعات بيروت . لبنان .
٢٨. الحوار الاختلافي او مسلك التناظر الكلامي ، مساهمة في اعادة بناء اصول التخاطب ، د . العياشي ادراوي ، افريقيا الشرق ، المغرب ٢٠١٢ م .
٢٩. خزانة الادب وغاية الارب : تأليف العالم الاديب الشيخ تقي الدين ابي بكر الحموي ، شرح عصام شعيتو ، بيروت ، الطبعة الاولى ١٩٨٧ م .
٣٠. الخصائص : صنعة أبي الفتح عثمان بن جني ( ت ٣٩٢ هـ ) تح محمد علي النجار . ط٤ . دار الشؤون الثقافية العامة . بغداد ١٩٩٠ م .
٣١. الخطابة لارسطو : ترجمة الدكتور عبد الرحمن بدوي ، الجمهورية العراقية وزارة الاعلام ، ١٩٨٠ م .
٣٢. دراسة في الادوات النحوية : د . مصطفى النحاس ، ط١ ، ١٩٧٩ م ، الكويت .
٣٣. دروس في علم اصوات العربية : جان كانتينيو ، نقله الى العربية : صالح القرمادي ، تونس ١٩٦٦ م .
٣٤. دلالة الالفاظ : تأليف الدكتور ابراهيم انيس ، مكتبة الانجلو المصرية ، الطبعة الثانية ، ١٩٦٣ م .
٣٥. دور الكلمة في اللغة: تأليف ستيفين اولمان ، ترجمه وقدم له وعلق عليه، د . كمال محمد بشر، مصر ، ١٩٧٥ م .
٣٦. رسائل اخوان الصفاء وخلان الوفاء . دار صادر . بيروت .
٣٧. شرح المختصر لسعد الدين التفتازاني على تلخيص المفتاح للخطيب القزويني في المعاني والبيان والبديع ، الناشر اسماعيليان ، الطبعة الاولى ، ١٤٢٥ هـ .
٣٨. طاقة المكان : الفينغ شوي ، تأليف نان سيلبي وايدرا ، ترجمة د . رفيقة العبدالله ، دار الطليعة الجديدة ، سوريا . دمشق ، ط٢ ، ٢٠١٥ م .
٣٩. طبائع الاستبداد ومصارع الاستعباد : عبد الرحمن الكواكبي ، تقديم الدكتور اسعد السحمراني ، دار الاندلس ، ط٣ ، ٢٠٠٦ م .
٤٠. طوق الحمامة في الالفة والملآف : ابن حزم الاندلسي : حققه وقدم له صلاح الدين القاسمي ، دار ابو سلامة للطباعة والنشر والتوزيع ، تونس .
٤١. عروس الافراح في شرح تلخيص الفتح : تأليف الشيخ بهاء الدين السبكي ، تحقيق الدكتور خليل ابراهيم خليل ، بيروت . لبنان ، ط١ ، ٢٠٠١ م .

٤٢. علم الاصوات . د . كمال بشر . دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع . القاهرة ٢٠٠٠ م . ٢٥ . علم الصوتيات . د . عبد العزيز احمد علام . د ، عبدالله ربيع محمود . مكتبة الرشيد . ناشرون . المملكة العربية السعودية . ٢٠٠٩ م .
٤٣. علم الدلالة : بآمر ، ترجمة مجيد الماشطة وصبري ابراهيم السيد، بغداد، الجامعة المستنصرية ١٩٨٥ الدوحة ، دار قطري بن الفجاءة ١٤٠٧ هـ .
٤٤. علم الصوتيات . د . عبد العزيز احمد علام . د، عبدالله ربيع محمود . مكتبة الرشيد . ناشرون . المملكة العربية السعودية . ٢٠٠٩ م .
٤٥. علم اللسانيات الحديثة . د . عبدالقادر عبدالجليل . دار صفاء للنشر والتوزيع . عمان . الطبعة الاولى . ٢٠٠٢ م .
٤٦. علم اللغة الاجتماعي . تأليف د . هرسون . ترجمة : د . محمود عبد الغني عياد . مراجعة : د . عبد الامير الاعسم . دار الشؤون الثقافية العامة . بغداد . ط١ . ١٩٨٧ م .
٤٧. علم اللغة العام ، القسم الثاني ( الاصوات ) . تأليف د . كمال محمد بشر . دار المعارف بمصر ١٩٧٥ م .
٤٨. علم النص ونظرية الترجمة : الدكتور يوسف نور عوض ، دار الثقة للنشر والتوزيع ، مكة المكرمة ، الطبعة الاولى، ١٤١٠ هـ .
٤٩. في التواصل التكاملية / فصول في التناظر بين الفكر العربي والفكر الغربي : د . العياشي ادراوي ، لبنان . بيروت ، ط١ ، ٢٠١٤ م .
٥٠. القاموس المحيط : تأليف العلامة اللغوي مجد الدين محمد بن يعقوب الفيروز آبادي ، ( ٧٢٩ . ٨١٧ هـ ) اعداد وتقديم محمد عبد الرحمن المرعشلي، بيروت . لبنان ، ط٢ ، ١٤٢٠ هـ . ٢٠٠٠ م .
٥١. قصص القرآن دلاليًا وجماليًا : تأليف الدكتور محمود البستاني ، مؤسسة السبطين ( ع ) العالمية ، ايران . قم، ١٩٢٥ هـ .
٥٢. قضايا في اللغة واللسانيات وتحليل الخطاب : تأليف الدكتور محمد محمد يونس، ط١ ، ٢٠١٣ م، بيروت .
٥٣. كتاب عيون الاخبار : تأليف ابي محمد عبدالله بن مسلم بن قتيبة الدينوري المتوفى سنة ( ٢٧٦ هـ )، مطبعة دار الكتب المصرية بالقاهرة ، ١٩٢٥ م .
٥٤. الكشاف عن حقائق التنزيل وعيون الاقاويل في وجوه التأويل : تأليف ابي القاسم جار الله محمود بن عمر الزمخشري الخوارزمي، دار الفكر للطباعة والنشر، الطبعة الاولى ، ١٩٧٧ م .
٥٥. الكلام والخبر : مقدمة للسرد العربي، د . سعيد يقطين، المركز الثقافي العربي، بيروت ، ط١ ، ١٩٩٧ م .
٥٦. كليلة ودمنة : ابن المقفع ، تحقيق مصطفى لطفي المنفلوطي، دار الكتاب العربي ، بيروت .
٥٧. لحن العامة في ضوء الدراسات اللغوية الحديثة : تأليف د . عبد العزيز مطر، القاهرة ، ١٩٦٧ م .
٥٨. لسان العرب : للامام العلامة ابي الفضل جمال الدين محمد بن مكرم ابن منظور الافريقي المصري، دار صادر، بيروت، د . ت ، د . ط .
٥٩. اللسان والميزان أو التكوثر العقلي : الدكتور طه عبد الرحمن، الناشر المركز الثقافي العربي المغرب، بيروت . لبنان، ط٢ ، ٢٠٠٦ م .
٦٠. اللسانيات ، المجال، والوظيفة، والمنهج . د . سمير شريف استيتية . عالم الكتب الحديث . الاردن . ٢٠٠٥ . ط١ .
٦١. لسانيات النص ، مدخل الى انسجام الخطاب : محمد خطابي ، بيروت . لبنان ، الطبعة الثالثة ، ٢٠١٢ م .

٦٢. اللسانيات من خلال النصوص : الدكتور عبد السلام المسدي، تونس، الطبعة الثانية ، ١٩٨٦ م .
٦٣. اللغة العربية معناها ومبناها : د . تمام حسان، مصر، ١٩٧٣ م
٦٤. اللغة بين المعيارية والوصفية : د . تمام حسان ، القاهرة ، ٢٠٠٠ م .
٦٥. اللغة ج فندريس : تعريب عبد الحميد الدواخلي ومحمد القصاص ، الناشر مكتبة الانجلو المصرية ، ١٩٥٠ م .
٦٦. اللغة والفكر : د . نوري جعفر ، الرباط ، ١٩٧١ م .
٦٧. اللغة والمجتمع : م . م . لويس ، ترجمة الدكتور تمام حسان ، القاهرة ، ٢٠٠٣ م .
٦٨. اللغة والمعنى والسياق : جون لاينز، ترجمة : د . عباس صادق الوهاب، مراجعة : د . يوئيل عزيز، دار الشؤون الثقافية العامة . بغداد، ١٩٨٧ م .
٦٩. الماركسية وفلسفة اللغة : ميخائيل باختين، ترجمة : يمني العيد ومحمد البكري، افريقيا الشرق ، ١٩٨٦ م .
٧٠. مجمع البيان في تفسير القرآن : لمؤلفه الشيخ ابي علي الفضل بن الحسن الطبرسي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، ١٩٧٩ م .
٧١. مدخل الى دراسة التداولية / مبدأ التعاون ونظرية الملاءمة والتأويل: فرانثيسكو بوس، راموس، ترجمة وتقديم يحيى حمداي ، دار نيبور للطباعة والنشر ، العراق . الديوانية ، ط١ ، ٢٠١٤ م
٧٢. المدخل الى علم اللغة . تأليف كارل دينز بونتج . ترجمة د . سعيد حسن بحيري . القاهرة ط١ ٢٠٠٣ م .
٧٣. المدخل الى علم اللغة ومناهج البحث اللغوي . د . رمضان عبدالنواب . القاهرة . ط ٢ ١٩٨٥ م .
٧٤. مدخل الى نظرية الفعل الكلامي : جوتس هنده لاج ، ترجمه الى العربية الدكتور سعيد حسن بحيري، ط١ ، ٢٠١٢ م .
٧٥. المرجع الاكيد في لغة الجسد : تأليف آلان وباربارا بيير، مكتبة جرير .
٧٦. المطول : شرح تلخيص المفتاح : لسعد الدين النفتازاني، صححه وعلق عليه احمد عزو عناية، دار كوخ للطباعة والنشر ، ط١ ، ١٣٨٧ هـ .
٧٧. معاني القرآن : تأليف ابي زكريا يحيى بن زياد الفراء المتوفى سنة ٢٠٧ هـ ، عالم الكتب، بيروت، الطبعة الثانية . م ١٩٨٠ .
٧٨. معجم اللسانيات الحديثة : انكليزي عربي، الدكتور سامي عياد حنا، والدكتور كريم زكي، والدكتور نجيب جرجيس، مكتبة لبنان ، ناشرون .
٧٩. المعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم : وضعه محمد فؤاد عبد الباقي، دار الحديث ، ١٩٨٨ م .
٨٠. معجم مقاييس اللغة : لابي الحسين احمد بن فارس بن زكريا، بتحقيق وضبط عبد السلام محمد هارون، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع ، ١٩٧٩ م .
٨١. مفتاح العلوم : تأليف ابي يعقوب السكاكي، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، مصر، الطبعة الاولى، ١٩٣٧ م .
٨٢. مفردات الراغب الاصفهاني مع ملاحظات العامل، دار المعروف للطباعة والنشر .
٨٣. المقاربة التداولية : تأليف فرانسواز أرمنكو، ترجمة : د. سعيد علوش ، مركز الانماء القومي .
٨٤. مقدمة الحضارات الاولى . تأليف غوستاف لوبون . عربيه عن الفرنسية محمد صادق رستم . القاهرة . ١٣٤١ هـ .

٨٥. المنحى الوظيفي في الفكر اللغوي العربي / الاصول والامتداد : د . احمد المتوكل، دار الامان، الرباط، مطبعة الكرامة، الطبعة الاولى ٢٠٠٦ م .
٨٦. منطق السلطة / مدخل الى فلسفة الامر : د . ناصيف نصار، ط٢ ، ٢٠٠١ م ، بيروت . لبنان .
٨٧. المنهج البنائي في التفسير : الدكتور محمود البستاني : ط١ ، ٢٠٠١ م ، دار الهادي .
٨٨. مواهب الفتاح في شرح تلخيص المفتاح : تأليف ابي العباس يعقوب المغربي المتوفى ١١٢٨هـ، تحقيق الدكتور خليل ابراهيم خليل، بيروت . لبنان ، ط١ ، ٢٠٠٣ م .
٨٩. الموسوعة السياسية : مجموعة من العلماء السوفيت ، بيروت .
٩٠. موسوعة لالاند الفلسفية : معجم مصطلحات الفلسفة النقدية والتقنية، تعريب الاستاذ خليل أحمد خليل، دار عويدات ، بيروت . لبنان، ٢٠٠٨ م .
٩١. النص والخطاب والاجراء : تأليف روبرت بوجراند، ترجمة : د . تمام حسان، عالم الكتب، القاهرة، الطبعة الاولى ١٩٩٨ م .
٩٢. نصيحة الملوك : للمارودي، تحقيق محمد جاسم الحديثي ، العراق ، ١٩٨٦ م .
٩٣. نظريات السلطة في الفكر الساسي الشيعي المعاصر : الدكتور علي فياض ، الطبعة الاولى ، بيروت ، ٢٠٠٨ م .
٩٤. نظرية افعال الكلام العامة / كيف ننجز الاشياء بالكلام: اوستين، ترجمة عبد القادر قنبيي، دار افريقيا الشرق ، ١٩٩١ .
٩٥. نهج البلاغة : شرح الاستاذ المرحوم الشيخ محمد عبده ، منشورات مؤسسة الاعلمي للمطبوعات، بيروت . لبنان .
٩٦. الوسائل في تحليل المحادثة/ دراسة في استراتيجيات الخطاب: د . خليفة الميساوي، اريد، الاردن، ط١ ، ٢٠١٢ م .

#### Abstract

The researcher found many results to mention them briefly:

1 conversational recipe humanitarian inherent to human beings communicate with the children of sex.

2 to address the five key principles, subdivided by multiple rule a - principle of cooperation: forks with him: quantum rule, qualitative base, added the base, the bas .B - principle of politeness: and branching out with him: tact base, base generosity and generosity, the base plaudits, humility base, the base agreement, base empathy. C - principle of civility: forks with him: abstinence base, questioning the absence of constraints base, base courtship. Dr. principle Altusband: and built on two concepts: the concept of the face, and the concept of threat. Its principle ratification: and built on two elements: the first notification and associated next communication. The second: polite, and associated next

3 - Altakatabah process is affected by many factors, confined Find five factors, it is the context, and Naber and toning, and power, and the nature of the relations between the parties to communicate, and the signals and movements of the body.

4 - is a discourse Quranic text condescending ((typically)) involves ((principles Takatabah rules continue)) model, to guide to fine tune the behavior and modify it, and directing the speech and communication between human beings, including:

a - call for a speech, Hassan and good to say.

B - speech prophets and apostles to their communities, which involves the soft and the kindness and courtesy call to the worship of God and unification.



C - symptoms from the blahs.

D - use wordy polite and avoid wordy ugly.

E - Prevention of name-calling.

5 - to address the many etiquette, has to be taken into account, and Sir guiding including:

a - greeting of peace and sharing.

B - avoid talking socially and outlawed the use wordy polite.

C - taking into account the rotation of the speech.

D - care to attract the listener and caught his eye.

E - shortcut in the shortcut citizen and a citizen of detail in detail. And avoid joking that embraces the irony of others and undermine their dignity.

6 - to communicate strategies, namely: foundations and standards that are fabricated on a conversational, namely: corporate strategy, and strategic guidelines, and associative strategy, and a strategy of persuasion.

7 - Add the researcher suggested two principles to the principles of communication, namely: the principle of rehabilitation and the principle of interrogation to become the seven principles.

This most important findings of the research and Praise be to Allah, and peace on the slaves who have chosen.