

تاريخ القبول: 2025-05-20

تاريخ الارسال: 2024-12-06

النماذج التداولية للعلاقة بين-شخصية في تحليل التفاعلات اللغوية

Pragmatic Models Of Interpersonal Relationships In Verbal Interactions

محمد حمراوي¹

¹جامعة الجزائر 2 (الجزائر)،

mohamed.hamraoui@univ-alger2.dz

الملخص:

تحتل العلاقة بين-شخصية باهتمام كبير في مجال التفاعلات اللغوية وتحليل المحادثة. وتتناول في هذا المقال النموذج اللساني الأول الذي أشار إلى مراعاة المتلقي في أثناء المحادثة، وهو مبدأ التعاون لغرايس، وبعد ذلك نتناول مبدأ التأدب لليتش، ثم نموذج لايكوف، ثم نموذج براون ولفنسن بوصفه النموذج الأكثر شهرة والأكثر إحكاما. ثم نعرض نظام التأدب لكربرات-أوركيبوني بعد أن أعادت تنقيح نموذج براون ولفنسن، وأضافت الأفعال الملطفة للوجه.

الكلمات المفتاحية: العلاقة بين-شخصية، مبدأ التعاون، نظرية التأدب، الأفعال المهذبة للوجه، الأفعال الملطفة للوجه.

Abstract

the interpersonal relationship captivates the interest in the field of verbal interactions and conversation analysis. This great interest to the relationship between persons' personalities in the attractive language and discourse analysis. This article will tackle many systems. First, the first linguistic paradigm which indicates the auditor's respect, which is the principle of cooperation of Grice. Second, the principle of politeness of Leech. After that, the paradigm of Lakoff. Then, Brown and Levinson's paradigm which describes the most famous and coherent paradigm. Finally, this article will represent the politeness system of Kerbrat-Orecchioni where she expurgated Brown and Levinson's paradigm and added up the FFAs.

Keywords: interpersonal relationship, cooperative principle, politeness theory, Face Threatening Acts, face flattering acts.

مقدمة:

يعد الاشتغال على العلاقة بين-شخصية (*interpersonelle*) مهما جدا في مجال التفاعلات اللغوية وتحليل المحادثة. وتقسّم مقاربات تحليل المحادثة غالبا إلى ثلاث مقاربات: البنية و العلاقة بين-شخصية والعلاقة بين-ثقافية. وستتناول في هذا المقال المكون الثاني لتحليل التفاعلات اللغوية انطلاقا من أول النماذج النظرية التي تطرقت إلى دراسة هذه العلاقة وهو مبدأ التعاون الذي عرضه

غرايس، إلى أكثر النماذج شهرة وإحكاما والذي يتمثل في نظرية التأدب عند براون ولفنسن، مروراً بجميع المقاربات الأخرى والتي سنفصل الحديث فيها في متن المقال

تعد العلاقات الشخصية محوراً أساسياً لأبحاث التفاعل اللغوي وتحليل المحادثة. فاللغة لا تعمل كوسيلة لنقل المعلومات فحسب، بل تحتوي أيضاً على عناصر اجتماعية تتعلق بطبيعة العلاقة بين الأطراف المتفاعلة. تثير هذه الدراسة أشكالاً رئيساً حول كيفية استخدام مبادئ مثل التعاون (غرايس) والتأدب (براون و لفنسون) لفهم وتحليل طبيعة المحادثات اليومية. كما تستكشف الدراسة تأثير هذه المبادئ في تحسين العلاقات بين المتحدثين ودورها في خلق تفاعلات أكثر انسجاماً وفعالية.

تعتمد الدراسة على سلسلة من الافتراضات بأن العلاقات بين الأشخاص تلعب دوراً حاسماً في تحديد جودة التفاعلات اللفظية. ومن المفترض أيضاً أن مبادئ مثل التعاون والأدب توفر أدوات نظرية تساعد في شرح وفهم التفاعلات بين الأفراد بشكل أفضل. ومن المتوقع أن يؤدي الجمع بين الأدب السلبي والأدب الإيجابي إلى تحقيق توازن أكبر بين الطرفين وزيادة التفاهم المتبادل وتقليل سوء الفهم.

تهدف هذه الدراسة في المقام الأول إلى فحص العلاقات بين الأشخاص في سياق التفاعل اللغوي، مع التركيز على كيفية تأثيرها على تحليل المحادثة. تشمل الأهداف الفرعية ما يلي:

فهم دور المبادئ مثل التعاون والأدب في تحسين جودة التفاعلات اللفظية.

مراجعة وتحليل النظريات المختلفة المتعلقة بمفاهيم الوجه والسلوك المهذب، بما في ذلك النماذج الكلاسيكية (مثل نموذج غرايس) والنماذج المتقدمة (مثل نموذج كيربات-أورشيوني). كما تم اقتراح إطار نظري يجمع بين العناصر الإيجابية من نماذج مختلفة لتوفير منظور شامل لدراسة العلاقات بين الأشخاص.

تعتمد الدراسة على المنهج العلمي الذي يجمع بين الوصف والتحليل والمقارنة. سيتم استخدام الأساليب التحليلية الوصفية لمراجعة وتفصيل النماذج والنظريات التي تتناول موضوع العلاقات الإنسانية، في حين سيتم استخدام الأساليب المقارنة لتحديد أوجه التشابه والاختلاف بين النماذج المختلفة (على سبيل المثال، نماذج غرايس والعلاقات الإنسانية). نموذج براون والفينسون. سيتم أيضاً استخدام مجموعة متنوعة من المصادر، بما في ذلك الأبحاث السابقة وتحليل أمثلة التطبيقات في المحادثات اليومية، لتوفير رؤى عملية تدعم الإطار النظري المقترح.

2. مبدأ التعاون:

يعد مقال غرايس "المنطق والمحادثة (logic and conversation)" مقالا مرجعياً وأساسياً ومهماً جداً. لأنه يتطرق إلى قضايا هي فعلاً تطرح لأول مرة، حول المعنى والمضمرات والفهم، وبصفة عامة مبادئ التعاون أو مسلمات المحادثة. ويمكن أن نقول أنّ هذا المقال يتناول قضية تأويل الأقوال. ويؤكد أن المتخاطبين يتبنون سلوكيات لغوية تعاونية في عملية المحادثة وهذه السلوكيات تدرج تعابيرهم في مبدأ التعاون.

يضم مبدأ التعاون أربعة فئات، يعطي فيها غرايس مكافئاً لكل فئة من هذه الفئات:

1.2. الكمية: (Quantité)

إذا ساعدني شخص في تصليح السيارة فأنا أنتظر أن تكون مساهمته لا ترتبط لا أكثر ولا أقل إلا بما طلب منه. فمثلا إذا طلبت في لحظة معينة أربعة براغي، فأنا أنتظر منه أن يعطيني أربعة وليس ستة أو اثنان¹.
في هذه الفئة "يتعلق الأمر بكمية المعلومات التي يجب أن تعطى، ويمكن أن تحدد بالقواعد الآتية:

1. أن تكون مساهمتك إخبارية قدر المستطاع.
 2. ألا تكون مساهمتك إخبارية أكثر مما يجب².
- وعليه فإن "قاعدة الكم تفرض أن تتضمن مساهمة المتكلم حدًا من المعلومات يعادل ما هو ضروري في المقام ولا يزيد عليه"³.

2.2. النوعية: (Qualité):

يذكر غرايس بخصوص هذه الفئة المثال الآتي: أنا أنتظر مساعدة حقيقية، ليس شبه مساعدة، إذا احتجت من شخص أن يعطيني السكر من أجل إعداد الحلوى، أتمنى ألا يعطيني الملح، وإذا احتجت ملعقة، سأتوقع أنها لن تكون خدعة من المطاط⁴.
وبخصوص هذه الفئة يضع غرايس قاعدة جوهرية من أجل تحديدها: "أن تكون مساهمتك حقيقية"⁵. وتتفرع عن هذه القاعدة قاعدتين أكثر تفصيلا هما:

1. لا تؤكد ما تعتقد أنه خاطئ.

2. لا تؤكد ما لا تملك الحجج لإثباته⁶.

يطلق على هذه الفئة أحيانا: الصدق، وذلك راجع إلى هاتين القاعدتين التفصيليتين، إذ إنها «تفترض نزاهة القائل الذي ينبغي ألا يكذب، وأن يملك الحجج الكافية لإثبات ما يشبهه»⁷.

لكن يجب التنبيه إلى أن هذه القاعدة لا تفرض على المتكلم ألا يكذب بقدر ما تسعى إلى تأويل كذبه، إذ أن الكذب حاصل لا محالة خاصة إذا تعلق الأمر بالخطاب اللاعادي، على أساس أن هذه القواعد تختص بدرجة أكبر بالخطاب اليومي الحي.

ولكن من زاوية أخرى قاعدة كيف تفرض على المتكلم ألا يكذب وهذا لا يشكل تناقضا مع ما أثبتناه قبل قليل، ولكن الصدق هو المسوغ الأوحده للكذب، إذ لولا الاتفاق اللاواعي على الصدق، لما أمكن لمتكلم أن يكذب، بل أن يتحدث، إذ

1. Grice P. Logique et conversation, in : communication, N. 30, 1979, P62.

2. Ibid, P61.

3. موشلر جاك و روبول أن، التداولية اليوم: علم جديد في التواصل، تر: سيف الدين دغفوس ومحمد الشيباني، المنظمة العربية للترجمة، 2003، ص55.

4. Grice P. Logique et conversation, P62.

5. Ibid, P61.

6. Ibid, P61.

7. روبول وموشلر، التداولية اليوم، ص56.

إنه «إذا لم يرتبط التبادل اللغوي بحكمة الصدق فإنني لن أقدر على الكذب، لأن ما من أحد سيأخذ كلامي على محمل الصدق»⁸.

3.2. العلاقة: (Relation)

مثل ما فعل غرايس في شرح الفئتين السابقتين فعل مع فئة العلاقة بإعطاء هذا المثال: «إذا كنت أخلط توابل ومكونات لإعداد الحلوى، لا أنتظر أن أعطى كتابا جيدا»⁹. فيما يخص هذه الفئة يتحدث غرايس عن قاعدة وحيدة فقط هي «كن متلائما مع الموضوع»¹⁰.

وتفترض قاعدة العلاقة أو المناسبة أن يكون حديثنا داخل الموضوع «أي ذا علاقة بأقوال القائل السابقة وأقوال الآخرين»¹¹. ولكن هذه القاعدة الوحيدة والبسيطة مبدئيا: "ليكن حديثك مناسبا" تطرح تساؤلات كثيرة وصعبة، لا يتناولها غرايس نفسه في المقال ويرجئها إلى عمل لاحق يقول: «هذه التساؤلات في رأيي صعبة إلى حد بعيد، وأظن أنني سأعود إليها في عمل لاحق»¹².

4.2. الجهة (Modalité):

ويصل غرايس إلى آخر فئاته والتي هي فئة الجهة أو الصيغة أو قاعدة الكيف. يقول بخصوصها: «أظن أن على شريك أن يوضح لي طبيعة مساهمته وأن ينجزها ضمن ترتيب زمني معقول»¹³. ويقول أيضا بخصوص هذه الفئة الأخيرة: «أخيرا، فئة الجهة التي لا تتعلق، على عكس الفئات السابقة، بما قيل، لكن بالأحرى كيف يجب أن نقول ما نقوله»¹⁴.

وكما هو واضح من قول غرايس فإن هذه الفئة لا تخص المساهمة بل تتعلق بشكل المساهمة: كيف يجب أن تنجز المساهمة، ويحدد غرايس هذه الفئة بقاعدة أساسية: "كن واضحا"¹⁵، وبأربعة قواعد فرعية:

1. تجنب أن تتكلم بعناية.

2. تجنب أن تكون غامضا.

3. كن موجزا.

4. كن ممنهجا.

⁸. أورو سليفان وآخرون، فلسفة اللغة، تر: بسام بركة، المنظمة العربية للترجمة، ط1، بيروت، 2012، ص509.

⁹. Grice P. Logique et conversation, P62.

¹⁰. Ibid, P62.

¹¹. روبول و موشر، التداولية اليوم، ص56.

¹². Grice P. Logique et conversation, P61.

¹³. Ibid, P62.

¹⁴. Ibid, P62.

¹⁵. Ibid, P62.

ويمكن أن نضيف قواعد أخرى¹⁶.

هذه الفئة يرى محمد مفتاح أنها تقابل مطابقة الكلام لمقتضى الحال في التنظير العربي¹⁷.

ولكن ماذا إن لم يحترم أحد المتخاطبين هذه القواعد؟ نحن نتكلم عن عدم الاحترام الذي يكون مقصودا، إذن هذه القواعد يفترض أن تكون عامة، علمية، بديهية، ولأخذ مثلا من ربول وموشلر 2003. "فإذا سألت جاك على سبيل المثال يقول: "أين يقطن أوليفيه؟" وأجاب يول: "في مكان ما في جنوب فرنسا". فإن إجابته تنتهك قاعدة الكم التي تفترض تقديم معلومة كافية، ويمكن لجاك حينئذ أن يستنتج أن يول لا يعلم مقر سكني أوليفيه على وجه التحديد¹⁸.

فهذه المبادئ لا تعني بتنظيم الأخلاقيات اللسانية وإنما تعني بتحديد ما ينتهك في الممارسات اللغوية ومحاولة تفسير أسباب ومرامي هذا الانتهاك «فلا تمثل قواعد المحادثة مجرد معايير ينبغي اتباعها فحسب، بل تمثل ما ينتظرونه من مخاطبيهم، فهي مبادئ تأويل أكثر من كونها قواعد معيارية أو قواعد سلوك. وعلى هذا تنخرط قواعد المحادثة بوضوح في التيار المعرفي»¹⁹.

على أن هذه القواعد لقيت راجا كبيرا بين المهتمين فشرحت ونوقشت وكذلك انتقدت. ومن أهم ما وجه إليها من نقد هو: أن غرايس لم يميز بين القواعد التكوينية والقواعد المعيارية. إذ يمكن أن نختزل تلك المبادئ كلها إلى مبدأ وجيه مكوّن، هو مبدأ الوجهة... وأما غير هذا المبدأ، وبخاصة مبدأ الصدق فإنه ليس مكوّنا، وإنما هو قاعدة معيارية خلقية تفرض وجود أهل الاستقامة والشرف والبلاغة في المجتمع، لكن الناس يعلمون أن المنافقين والمخادعين والمستهزئين والشعراء والضعفاء في اللغة موجودون أيضا في المجتمع²⁰.

وهناك انتقادات أخرى تخص كلاً من قاعدة الكم والصدق التي يخرقهما الشعر، وقاعدة العلاقة التي يخرقها الشعر أيضا عن طريق التشبيه والاستعارة. يقول محمد مفتاح: غير أن المبادئ الأخرى تبقى غامضة خاصة باللغة العادية ولا تنطبق على اللغة الشعرية، بل إن طبيعة الشعر مناقضة لها، فمبدأ الإخبار أو الكمية يخرقه الشعر الذي هو عبارة عن تراكم صوتي وتركيب ومعنوي مع احتياجه إلى حساب تأويلي لاستخلاص ما يوحي به و"مبدأ الصدق" كذلك، فالشاعر قد يتساءل ولا يريد جوابا، ويأمر لا يريد الاستجابة في الوقت نفسه ومبدأ الترابط يخرقه الشعر بواسطة التشبيه والاستعارة المؤديين إلى تعدد التشاكلات²¹.

¹⁶. Grice P. Logique et conversation, P62.

¹⁷. محمد مفتاح، تحليل الخطاب الشعري، استراتيجيات التناسل، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، 1992، ط3، ص142.

¹⁸. ربول وموشلر، التداولية اليوم، ص57.

¹⁹. ربول وموشلر، التداولية اليوم، ص57.

²⁰. محمد مفتاح، تحليل الخطاب الشعري، ص1942.

*. لكن غرايس قد ميز فعلا بين القواعد التكوينية والقواعد المعيارية وقد ذكرنا نص التمييز سابقا حين تعرضنا لمبدأ الجهة، يقول بهذا الخصوص: "أخيرا فئة الجهة التي لا تتعلق، على عكس الفئات السابقة، بما قيل، لكن بالأحرى كيف يجب أن نقول ما نقوله" Grice، 1979، 62P، فواضح من خلال هذا الصنف أن هذه القاعدة معيارية فيما تبقى بقية القواعد تكوينية تحدد المساهمة ذاتها.

²¹. محمد مفتاح، تحليل الخطاب الشعري، ص143.

*. لمزيد من التفصيل حول الانتقادات التي وجهت لقواعد غرايس ينظر:

Falahault François, Le Fonctionnement de la parole: Remarques à partir des maximes de Grice, in : communication, N. 30, 1979.

وانطلاقاً من هذه الانتقادات يتوصل محمد مفتاح إلى القول «بأننا لم نصل بعد إلى مبادئ قارة للتحكم في استعمال اللغة بكيفية ناجحة لضبط حساب تأويل ما نتلقاه، كما توصل اللسانيون إلى وضع قواعد تركيبية وصوتية»²².

وإذا كان هذا العجز «على مستوى استعمال اللغة بكيفية عادية فإنه أدهى وأمر على مستوى استعمالها بكيفية أدبية»²³.

يتضح من خلال هذه النصوص أن مدار هذه الانتقادات اللغة العادية واللغة الأدبية، لكن مسألة إقصاء اللغة الأدبية من الدراسة التداولية لم تعد مطروحة بأي شكل من الأشكال. وهذا ما يؤكد عليه ربول وموشلر 1998. وماغنو (1990). **(Pragmatique pour le discours littéraire)**.

إن فكرة رد كل قواعد غرايس المشكّلة لمبدأ التعاون إلى قاعدة العلاقة/ المناسبة (**la pertinence**) قد وردت في صورة ملاحظات جزئية خاصة بكل قاعدة عند فرانسوا فلاهولت **François Flahault** يذكر مثلاً بخصوص قاعدة الصدق: "لا تقل ما تعتقد أنه خاطئ": "لكن في هذه الحالة يتعلق الأمر فقط بقاعدة مخصصة وتابعة لمبدأ المناسبة (**la la** **Pertinence**)"²⁴.

كما ترد بصفة صريحة وأكثر جرأة بعد ذلك عند ولسون **D. wilson** وسبربر **D. Sperber** «مثلما اقترحنا، نعوض مجموعة قواعد غرايس بمبدأ الحصافة، ونبقى دائماً في الإطار المعروف بالمبدأ التعاوني.»²⁵ هذا المبدأ الذي سيمثل امتداداً للتيار العرفاني في التداوليات على المستوى النظري وأداة إجرائية لتأويل الأقوال على المستوى التطبيقي.

3. . مبدأ التأدب الأعلى عند ليتش (Leech)

يركز ليتش على أن التبادلات التواصلية تقوم على مصادرة أساسية هي: "كن متأدباً"، ولا يقوم مبدأ التأدب (**Principle of Politeness**) على مفهوم الوجه وإنما يقوم على مفهوم "الكلفة" و"الفائدة"، ويتفرع إلى قواعد فرعية:²⁶

1.3 قاعدة الذوق (tact):

- قلل من كلفة الآخر.
- زد من فائدة الآخر.

2.3 قاعدة السخاء: (Générosité)

غير أن مجمل هذه الانتقادات تدور حول مسألة اللغة العادية واللاعادية.

²². محمد مفتاح، تحليل الخطاب الشعري، ص143.

²³. محمد مفتاح، تحليل الخطاب الشعري، ص144.

*. تجدر الإشارة إلى أن اللسانيين لم يتوصلوا إلى وضع قواعد تركيبية وصوتية مطردة وثابتة حتى على مستوى اللغة العادية ينظر:

Molino J. et Tamine J. Introduction à l'analyse linguistique de la poésie, PUF, Paris, 1982.

²⁴. Falahault François, Le Fonctionnement de la parole, in : communication, N. 30, 1979, P76.

²⁵. Wilson Deidre et Sperber Dan, L'interprétation des énoncés, In : communication, N. 30 , 1979, P93.

²⁶. Leech .G .N. Priciple of Pragmatics, London/New York, Longman, 1983, P132.

- قلة من الفائدة الخاصة بك.
- زد الكلفة الخاصة بك.

3.3 قاعدة الرضا: (Approbation)

- قلة من انزعاج الآخر.
- زد من سعادة الآخر.

4.3 قاعدة التواضع (Modestie)

- قلة من السعادة الخاصة بك.
- زد من الانزعاج الخاص بك.

5.3 قاعدة التوافق (L'Accord)

- قلة عدم التوافق مع الآخر.
- زد من التوافق مع الآخر.

6.3 قاعدة الود: (Sympathie)

- قلة من النفور بينك وبين الآخر.
- زد من الود بينك وبين الآخر.

ينطلق ليتش من مبدأ التعاون لغرايس، ولكنه أضاف مفهومي "التكلفة" و"الربح" وأعطى القواعد الآتية:

- اللياقة.

- السخاء.

- المصادقة.

- التواضع.

- الموافقة.

- الاستلطاف²⁷.

حسب ليتش يجب على كل متكلم في أثناء المحادثة أن يحاول تقليل فوائده وجعل خسائره أكثر (جعل الآخر أكثر راحة)، غير أن هذه النظرية انتقدت من حيث هي غير شاملة: أي أن عدد المبادئ يمكن أن يكون أكثر من التي أحصاها ليتش بل يمكن أن يتضاعف على أساس أن ليتش لم يسع إلى الوصول لهذه المبادئ إلى مستوى أعلى من التجريد أو حتى التعميم.

²⁷. شارودو باتريك ومانغينو دومينيك، معجم تحليل الخطاب، ص 429.

ويهدف ليتش من خلال هذا المبدأ "إلى وضع حدٍّ متساوٍ في النصوص الخاصة ببعض المعتقدات والثقافات، وهذا من باب احترام الآخرين (Leech, 1983, : 81) وهي نظرية اعتمدت من قبل براون ولفنسن، وقد تبلورت في العديد من ميادين اللغويات الاجتماعية"²⁸.

ويمكن انتقاد نموذج ليتش من زاويتين:

1. الخاصية اللاتناظرية لمفهوم التأدب.

2. خاصية الربح والخسارة.

إن التأدب من منظور الخاصية اللاتناظرية يمثل تجاذبا بين المخاطب والمخاطب: "أما الخاصية اللاتناظرية لمفهوم التأدب الأقصى، فمقتضاها أن كل ما كان مؤدبا بالنسبة للمخاطب فهو غير مؤدب بالنسبة للمتكلم والعكس بالعكس... فإذا كان المدح مثلا حسنا في حق المخاطب، فإن المتكلم يتضرر به، بل الذم هو الحسن في حقه، لكن هذا التصور للتأدب الأقصى يجعل من التأدب محل نزاع بين المتكلم والمخاطب"²⁹.

هذا عن اللاتناظر، "أما خاصية الربح والخسارة لمفهوم اللباقة والسخاء، فمقتضاها أن الأقوال والأفعال التي يأتي بها المتكلم والمخاطب تقدر بحسب الفائدة التي تُدرها، لكن هذا التصور للأقوال يجعل من العمل التهذيبي للمحادثة عملا أشبه بـ"المعاملة التجارية" منه بالتعامل الأخلاقي... ومتى صار العمل التهذيبي قائما على مفهوم الخدمات والمصالح فلا يمكن أن يكون عملا تهذيبيا خالصا"³⁰.

4. مبدأ التأدب عند لاكوف lakoff

تبنى المبادئ المحادثية عند لاكوف بالتركيز أكثر على المتخاطبين، فعلى المستوى المرجعي للخطاب تضيف لاكوف البعد العلاقي (نسبة إلى علاقة)، وتطرح لحفظ هذه العلاقة مبدأين:

▪ كن واضحا.

▪ كن مؤدبا.

وحتى تتأتى خاصية التأدب هذه، تفرع لاكوف ثلاث قواعد لذلك:

1. لا تفرض نفسك.

2. اترك الخيار.

3. اعمل على أن يكون المخاطب في راحة.

²⁸. سوان جون وآخرون، تر: فواز محمد الراشد العيد الحق و عيد الرحمن حسني أحمد أبو ملحم، معجم اللغويات الاجتماعية، مركز الملك عبد الله بن عبد العزيز الدولي لخدمة اللغة العربية، دار وجوه للنشر والتوزيع، ط1، الرياض، 2019، ص303.

²⁹. طه عبد الرحمان، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، ط1، الدار البيضاء، 1998، ص248.

³⁰. طه عبد الرحمان، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص249.

وتعتبر لايكوف أول من اشتغل على مفهوم التأدب في اللسانيات، وترى أن مبدأ التأدب أفضل من مبدأ الوضوح: كن واضحاً، تقول: "ويجب أن يدرس (أي مبدأ التأدب) بشكل أكثر أهمية في المحادثة إذ أن تجنب إزعاج المخاطب أولى من وضوح الخطاب"³¹.

أضافت لايكوف 1977 مبدأ "كن متأدباً" وفيه ثلاث قواعد:

1.4. تقيد باللياقة:

- لا تفرض نفسك على الناس.
- ابق بعيداً.

2.4. تردد:

- اترك لمخاطبك الاختيار.

3.4. رفاة:

- تصرف كما لو كنت وقرينك متساويين.
- اعمل على أن يشعر بالراحة³².

ويمكن أن يُأخذ على هذا النموذج أنه لا يولي أهمية إلى قيمة الفعل ويقول طه عبد الرحمان بهذا الخصوص: "من المعلوم أن التهذيب ينبني أساساً على مفهوم "العمل" إذ هو تقويم للسلوك وتوجيهه إلى محاسن الأخلاق، أو أقل بإيجاز إن التهذيب هو أصلاً "عمل إصلاحية"، لكن أين مبدأ التأدب عند "لايكوف" من "العمل" ومن "الإصلاح" فلا نكاد نجد لديها شيئاً يذكر عن الوظيفة العملية ولا بالأولى عن الوظيفة الإصلاحية في القواعد الثلاث التي اشتمل عليها مبدأ التأدب.

فلا يتطرق هذا المبدأ إلى ركن "المقاصد الإصلاحية" من أركان هاتين الوظيفتين ولا إلى ركن "الوسائل العملية" الموصلة إلى هذه المقاصد، وما لم يضع المبدأ الحادث في الاعتبار الحاجة إلى الوسائل العملية فلا طريق له إلى التغيير السلوكي الذي يثمره العمل الإصلاحي³³.

5. الوجه والحرم عند غوفمان:

1.5. الوجه: (Face).

ينبني نموذج غوفمان على الفرضية الآتية: "إن دراسة ملائمة للتفاعل لا يجب أن تهتم بالأفراد وجوانبهم النفسية، لكن يجب أن تهتم بالعلاقات التي توحد أفعال أشخاص مختلفين تبادلاً في الحضور"³⁴. وعلى هذا الأساس يعرف "الوجه" بقوله: "يمكن أن

³¹. Lakoff R. what you can do with words: politeness, pragmatics, and performatives, in: Rogers Andy, ed. and others, Proceedings of the Texas conference on Performatives, Presuppositions, and Implicatures, center for Applied Linguistics, Arlington: 79-106, 1977,P98.

³². شارودو باتريك ومانغينو دومينيك، معجم تحليل الخطاب، ص 428.

³³. طه عبد الرحمان، اللسان والميزان، ص242.

³⁴. Goffman Erving, Les rites d'interaction, Les éditions de Minuit, Paris, 1993, P 08.

نعرف مصطلح الوجه بأنه القيمة الاجتماعية الإيجابية لشخص ما المحققة عن طريق طبيعة التعامل التي يفترض الغير أن هذا الشخص قد تبناها في مقام تواصله ما³⁵.

والعلاقات بين الأشخاص التي تتواجد تبادليا في الحضور تدرك كسلوكيات تتجلى "وجها لوجه". ومفهوم الوجه هذا يعرفه غوفمان بقوله: "القيمة الاجتماعية الإيجابية لشخص صاحب دعوى فعلا، من خلال خط الفعل، التي تجعل الآخرين يفترضون أنه قد اختير لإجراء تواصل خاص"³⁶.

يمثل "الوجه"، ضمن توجه غوفمان، مفهوما مهما جدا. لأن الفرد يريد أن يحافظ على "وجهه" مثلما يريد صون "وجه" الآخر والمحافظة عليه. ولتحكم جيد في لعبة المحادثة يجب صون "وجه" الآخر دون فقدان المتكلم "لوجهه". "وكل جهد يفترض صون الوجه بالنسبة للمخاطب والمخاطب يسميه غوفمان الـ«Face Work» يقول: "تتحكم قواعد التصرفات في الفرد بطريقتين: بصفة مباشرة لدرجة الإلزام، إرغام معنوي للتصرف بطريقة معينة، وبصفة غير مباشرة إلى درجة الانتظار بلطف أن يفهم الآخرون ما توجب عليهم فعله فقط من نظرة"³⁷.

2.5. الحرم (Territoire)

طور غوفمان مفهوم "الحرم" في مؤلفه (1973 Les relations en public) حيث يعرض غوفمان الحرم المكاني والإخباري والتخاطبي لدخول متميز لكل فرد:

- الحيز الشخصي (l'espace personnel): وهو الفلك الذي يحيط بالفرد، وكل اختراق يفهم من طرفه على أنه اعتداء أو تسلط.
- المكانة (la place): وهي الحيز المحدد لكل فرد يمكنه امتلاك الحق مؤقتا، وتكون الملكية حينها مؤسسة على مبدأ: كل شيء أو لا شيء.
- الحيز الضروري (l'espace utile)* وهو الفضاء القريب من الفرد الذي يجعل له الحق في التفكير في الحاجة إلى أدوات بصورة ضرورية.
- الدور (le tour): وهو النظام الذي يكون فيه صاحب حق أيا كان في علاقة جيدة مع نظرائه في نفس الوضعية.
- حرم الملكية (le territoire): وهو كل الأشياء التي يتمكن الفرد من تحديد هويتها والتي تكون منتظمة من حول جسمه.
- خزانات المعلومة (les réserves d'information): وهي مجموعة الأحداث التي يكون فيها الفرد ينتظر مراقبة الدخول عندما يتواجد مع الآخرين.

³⁵. Ibid, P 09.

³⁶. Ibid, P 09.

³⁷. Ibid, P 44.

- الحقوق المرتبطة بالمحادثة (**les droits liés à la conversation**): الحق الذي يكون للفرد لوضع مراقبة تجعله يواجه الكلام، والحق الذي يكون للمجموعة لتحمي نفسها من التطفل وعدم التحفظ اللذين تلاقيها من الغير.

يحقق هذا الحرم حسب غوفمان حماية للفرد، ملكياته، ومعلوماته. إن الانتهاكات الحرمية (نسبة إلى الحرم) يمكن أن تظهر على شكل صيغتين: التصرف بتطفل وفرض النفس³⁸.

انطلق نموذج غوفمان من قواعد طرحها بسبب ما لاحظته من اعتداءات اجتماعية غير مقبولة، وقد نجح في تطوير نموذج مكتمل للتفاعل الاجتماعي في "طقوس التفاعل".

6. نموذج براون ولفنسن (Brown & Levinson)

قام هذان اللسانيان سنة 1978 انطلاقا من مفهوم "الوجه" و"الحرم" لغوفمان بإعطاء تمثيل أكثر تفصيلا لإستراتيجيات التأدب ضمن العلاقات والسلوكيات المختلفة: "نود أن ينظر إلى سعينا هذا على أنه محاولة لبناء قوس في جسر يربط المفاهيم المجردة للبنية الاجتماعية بالوقائع السلوكية"³⁹.

في نموذج براون ولفنسن يعد مفهوم الوجه الإيجابي وهو المفهوم الأساسي ويعني أن تكون صورة الفرد صورة إيجابية من خلال محاولة تقديم الذات بطريقة مقبولة ومناسبة. وبالمقابل يعود مفهوم "الوجه السلبي" إلى أهمية احترام الحرم الشخصي للمخاطب. ويمكن أن نأخذ تعريف الوجه السلبي من قول لبراون و لفنسن يتحدثان فيهما عن الآداب السلبية والآداب الإيجابية نصّه: "الآداب السلبية هي جوهر احترام السلوك، هذا لأن الآداب الإيجابية هي نواة لسلوك مألوف ومرح"⁴⁰.

وهذان الوجهان متواجدان عند كل فرد، وحسب براون ولفنسن أغلب الأفعال مهددة لوجه من وجهي المتخاطبين:

- أفعال مهددة للوجه الإيجابي للمخاطب: إقرار مسبق بفعل مهدد للوجه (FTA) إقرار بالذنب، عدم التحكم في الانفعالات أو الاضطرابات الحركية.
- أفعال مهددة للوجه السلبي للمخاطب: الوعد، الشكر، قبول الاعتذار، الاعتذار، قبول العروض.
- أفعال مهددة للوجه الإيجابي للمخاطب: الانتقاد والعتاب.
- أفعال مهددة للوجه السلبي للمخاطب: التطفل على "الحرم"، الأسئلة اللامحدودة.

وللمتكلم الحرية في توظيف هذه الأفعال المهددة لوجهه أو وجه مخاطبه من عدمه.

تتحكم في تسيير هذه الأفعال ثلاثة عوامل:

- المسافة الاجتماعية.

³⁸. Goffman Erving, La mise en scène e la vie Quotidienne, T 2, Les relations en public ،Les éditions de Minuit, 1973, P37.

³⁹. Brown P. and Levinson S .C. Politeness: Some universals in language usage, Cambridge University Press, 1987, P283.

⁴⁰. Brown and Levinson, Politeness, P129.

- علاقة المتخاطبين: (رأسية أو أفقية).
- الثقافة.

قامت كاترين كيربرات-أوركويوني (Catherine Kerbrat-Orecchioni) بمراجعة النموذج النظري للتأدب لدى براون ولفنسن واقترحت نموذج براون ولفنسن المنقح في العديد من أعمالها.

❖ نقد نموذج براون وليفنسون:

كان نموذج التأدب لبراون ولفنسن محل انتقاد كبير، تأتي هذه الانتقادات بسبب الزاوية السلبية للآداب التي يتبناها النموذج. حيث يتم النظر إلى التفاعل على أنه صراع أو نزاع، ويسعى شركاء التفاعل باستمرار إلى إبطال أو الحد من الأفعال المهددة للوجه (FTAs). في حين أنه يجب التركيز على إنتاج «مضاد التهديدات» وبعض الأعمال كالمدح والشكر أو التهنة لها طابع ليس مهددا للوجه بقدر ما هو مثنى لها، أي الأفعال الملطفة للوجه (FFAs).

7. تنقيح كيربرات-أوركويوني لنموذج براون ولفنسن:

1.7 مفهوم الأفعال الملطفة للوجه (FFAs):

يمكن أن ينتقد هذا النموذج بسبب طابعه التشاؤمي «الشبيه بالدهان الهدياني»⁴¹، للتفاعل الذي يقدم الأفراد في المجتمع على أنهم كائنات حية في ظل تهديد دائم بسبب الأفعال المهددة للوجه (FTAs)، ويكون في سعي مستمر للحفاظ على الحرم الخاص بهم وكذلك الحفاظ على وجوههم.

وعلى هذا الأساس فإن نموذج براون ولفنسن قد اقترب بشكل كبير من الطابع «السليبي» للتأدب، "الأمر الذي يظهر جيدا من خلال توجيه باحث ما مفهوم الفعل اللغوي من منظور نظرية التأدب اللسانية لأن يدرس على أنه يمثل تهديدا محتملا لوجه المتفاعلين، دون أن يفكر أن بعض الأفعال الكلامية يمكن أن تكون أيضا مثمنا لهذه الوجوه نفسها مثل: المدح والشكر والنذر"⁴².

وعليه فمن الضروري جدا على مستوى النموذج النظري تقديم مصطلح تكميلي لتحديد هذه الأفعال التي تمثل المقابل الإيجابي للأفعال المهددة للوجه (FTAs). "هذه الأفعال التي تكون «ضد الـ FTAs» سنسميها «FFAs» أفعال تلطيف الوجه (Face Flattering Acts)."⁴³

وعلى هذا الأساس تنقسم الأفعال اللغوية إلى فئتين كبيرتين وفق ما تحدته للوجه من نتائج ذات جوهر سلبى مثل الأمر والنقد أو ذات جوهر إيجابى مثل المدح والشكر.

2.7. التأدب السليبي في مقابل التأدب الإيجابي:

⁴¹. Kerbrat-orecchioni, la conversation, P53.

⁴². Ibid, P54.

⁴³. Ibid, P54.

تقديم الـ«FFAs» يسمح بتوضيح مفاهيم «التأدب السلبي» و «التأدب الإيجابي» التي كانت غامضة شيئاً ما عند براون ولفنسن، وعليه يمكن القول:

▪ التأدب السلبي هو ذو طبيعة استنكافية (**Abstentionniste**):

- إنه يركز على تجنب إنتاج الأفعال المهددة للوجه (**FTA**). أو تلطيف الإنتاج عن طريق بعض الإجراءات، حين يتعلق الفعل المهدد للوجه (**FTA**) بالوجه السلبي للمتلقي (الأمر مثلاً) أو الوجه الإيجابي (الانتقاد مثلاً).

▪ التأدب الإيجابي هو على العكس ذو طبيعة إنتاجية (**Productionniste**):

- إنه يركز على تنفيذ بعض الأفعال الملطفة للوجه (**FFA**) للوجه السلبي للمتلقي مثلاً (هدية) أو الإيجابي (مثلاً مدح). ونضيف أيضاً أن التأدب الإيجابي يشغل أيضاً مكانة مهمة في النظام الكلي مثله مثل التأدب السلبي⁴⁴. ولتكون مؤدباً في تفاعل ما، عليك أن تنتج أفعالاً ملطفة للوجه، وأن تلتطف بتعبير الأفعال المهددة للوجه.

ويمكن أن نلخص المفاهيم الأساسية في:

▪ الوجه السلبي والوجه الإيجابي.

▪ الـ«FTAs» والـ«FFAs»

▪ التأدب السلبي والتأدب الإيجابي.

ويمكن أن نلخص كل ما أتينا على ذكره في الآتي:

▪ إن قواعد التأدب هي ذات طبيعة لسانية، وتستحق أن تلحق بقائمة أدوات اللسانيين، وهي التي تسمح بإدراك المبادئ المهمة لسيرورة اللغات والخطابات إدراكاً جيداً.

▪ إن التأدب هو مجموعة من الإجراءات التي يستخدمها المتكلم لصيانة أو تميمين شريكه في التفاعل.

▪ أن التأدب هو معيار لأن الـ«FTAs» مثلاً هي غالباً ملطفة أكثر مما هي مدعمة ومؤيدة

(**renforcées**) على عكس ما يحدث بالنسبة للـ«FFAs»⁴⁵.

8. نموذج كوبرات - أوركينيوني:

عرضت كوبرات - أوركينيوني المبادئ النظرية للتأدب وتطبيقاً على اللغة الفرنسية، وأعدت تهيئة نموذج التأدب وقواعده الذي اقترحه كل من براون ولفنسن الذي عرضناه سابقاً مركزاً بدرجة أكبر على المعايير الاجتماعية للتأدب وعلى جانبيه الإيجابي والسلبي حيث أضافت الباحثة "الأفعال الملطفة لوجه المخاطب" الـ«FFA» وبالتالي كان عليها إعادة تعريف التأدب، تقول: "التأدب السلبي من طبيعة المستنكف* أو المعوض*؛ إنه يرتكز على تجنب إنجاز الـ«FTA»

⁴⁴. Kerbrat-orecchioni, la conversation, P54.

⁴⁵. Kerbrat-orecchioni, la conversation, P 60.

الأفعال المهدة للوجه، أو بتلطيف بعض إجراءات الإنجاز، إن تعلق الأمر بفعل تهديد الوجه الإيجابي (الأمر مثلا) أو الوجه الإيجابي (الانتقاد مثلا) للمخاطب⁴⁶.

وإذا كان التأدب السلبي سلوكا انزوائيا فإن "التأدب الإيجابي على العكس من ذلك من طبيعة المنتج*: إنه يرتكز على تأكيد بعض الـ (FFA)" الأفعال الملطفة للوجه من أجل الوجه السلبي (هدية مثلا) أو الإيجابي (ثناء مثلا) للمخاطب⁴⁷.

وتؤكد كبريات-أوركيبوني على أن التأدب الإيجابي يشغل أيضا مثل التأدب السلبي أهمية كبيرة: للإشارة إلى تأدب ما في تفاعل ما، يكفي أن يكون هناك إنجاز أفعال ملطفة للوجه بالمقدار الذي يلطف تعابير الأفعال المهدة للوجه⁴⁸.

إن أول ما يلاحظ في مراجعة كبريات-أوركيبوني لنموذج براون ولفنسن هو إضافة مفهوم الـ (FFA) الأفعال الملطفة للوجه إلى الـ (FTA) الأفعال المهدة للوجه. "لكن التأدب لا يُنقص من لطافة الأفعال المهدة: إنها يمكن أن تتكون بشكل إيجابي أكثر، بإنتاج أفعال "ضد التهديد"، مثل النذور* والمدائح. هذه الأفعال مثممة بالنسبة للوجه والتي لم تدرس في نموذج براون ولفنسن ونحن نقترح أن نسميها بـ (FFAs)" أفعال تلطيف الوجه".* إن مجموع أفعال اللغة تتوزع إذن في عائلتين كبيرتين حسب ما تعطيه من نتائج سلبية أو على العكس من ذلك إيجابية بالنسبة للوجه⁴⁹.

وعلى هذا الأساس أعادت كبريات-أوركيبوني هيكلية النموذج بتفريع المحاور الثلاثة الآتية:

1. الأفعال المهدة للوجه الـ (FTAs) وضد التهديدات وأفعال التلطيف الـ (FFAs).
2. المبادئ المنظمة للسلوكات التي يجب على المتلقي أن يتبناها إزاء نفسه. (مبادئ المتلقي. الموجهة) أو على العكس إزاء شريكه (مبادئ المخاطب. الموجهة).
3. المبادئ الملائمة للتأدب السلبي في مقابل الإيجابي.

▪ التأدب السلبي يحمل مبدأين لأنه يمكن أن يكون «استنكافي» (وهي طقوس التجنب عند غوفمان التي تؤكد على عدم القيام بفعل مهدد للوجه) أو «تعويضي» (إصلاح، إرضائي، يتعلق الأمر بإزالة العنف الاجتماعي الذي يسببه الفعل المهدد للوجه بفضل إجراءات عديدة).

⁴⁶. Kerbrat-orecchioni, la conversation, P54.

*. Abstentionniste.

*. Compensatoire.

⁴⁷. Kerbrat-orecchioni, la conversation, P54.

*. Productionniste.

⁴⁸. Kerbrat-orecchioni, la conversation, P54.

⁴⁹. Kerbrat-orecchioni C. le traitement des actes des langage en analyse des conversations : l'exemple du remerciement, in : E. Weigand (ed) Dialogue Analysis : unites , relations and strategies beyond the sentence, Tubingen : Niemeyer, 1997, P132.

*. Vœux.

*. Face Flattering Actes "FFA".

▪ التأدب الإيجابي على العكس من ذلك «إنتاجي» بأفضلية الأفعال الملطفة للوجه⁵⁰.

ويمكن تلخيص نظام التأدب عند كبريات-أوركيوني على النحو التالي:

I. المبادئ الموجهة للمخاطب: والتي تكون كلها ملائمة للمخاطب.

1. التأدب السلبي: تجنب أو خفف تهديدات وجه المخاطب.

1. الوجه السلبي للمخاطب.

2. الوجه الإيجابي للمخاطب.

2. التأدب الإيجابي: أنتج ضد التهديدات لوجه المخاطب.

1. الوجه السلبي للمخاطب.

2. الوجه الإيجابي للمخاطب.

II. المبادئ الموجهة للمخاطب: لا نجد لها فقط بخصوص حجز مناسب بالنسبة للمخاطب لكن أيضا

قواعد غير مناسبة بالنسبة إليه (من قبيل: كن متواضعا) في حالة ضرورة تحقيق تمايز كما يلي:

1. مبادئ تسعى إلى تفضيل المخاطب.

1. توجه^{51*} سلبي:

▪ حاول ألا تفقد وجهك بشكل علني.

1. الوجه السلبي.

2. الوجه الإيجابي.

2. توجه إيجابي: لا مبادئ متعلقة.

2. مبادئ تسعى إلى عدم تفضيل المخاطب.

1. توجه سلبي:

▪ تجنب أو خفف ضد التهديدات للوجه الخاص بك.

1. الوجه السلبي.

2. الوجه الإيجابي.

2. توجه إيجابي:

أنتج تهديدات لوجهك.

1. الوجه السلبي.

2. الوجه الإيجابي⁵².

⁵⁰. Kerbrat-orecchioni C. les interactions verbales, t2, Armand colin, Paris, 1992, P184.

^{51*}. جعلنا مصطلح "توجه" مقابلا لـ مصطلح . Versant

المبادئ الموجهة للمخاطب تمثل التأدب بالمعنى الصارم والحي: من خلال هذين التوجهين السلبي والإيجابي يرتكز التأدب على تهيئة أو تميمين وجه الغير.

المبادئ (2) تحمل مبادئ "مفضلة للمخاطب"، (يقول الكاتب عن "عزة النفس" وعن "الدفاع الذاتي": إنها تدعو إلى صون الوجه السلبي والإيجابي) ومبادئ غير مفضلة للمخاطب، (مبادئ "مازوشية" وحسب الكاتب هذه المبادئ تدخل في تناقض مع المبادئ السابقة وهذا التناقض يُتحكم فيه وفق وضعيات التواصل).

العوامل الحصرية لنجاح نتيجة التأدب متنوعة للغاية: طبيعة الموقع ونمط التفاعل، مكان الفعل في تركيب المحادثة وطبيعة العلاقة بين المتخاطبين. ويمكن للقواعد المختلفة التي تشكل نظام التأدب أن تدخل الأفراد في صراع. إلزامية أن يكون الفرد متأدبا يلزمه حفظ وجه الآخرين، فهل يمكن أن تخالف رغبات الآخرين؟

ضمن هذا المنظور يكون التفاعل هو المكان الذي تتواجه فيه المواضيع وليس فقط فوائدهم هي التي تتعارض، بل هم أنفسهم يكونون في اندفاع تناقضي وفي قيادة معاكسة. ويمكن أن نرى أيضا في نظام التأدب صراعا بين قاعدة ما وقاعدة أساسية أخرى في هذا النظام.

وفي مثل هذه الحالة يكون المتخاطبون تحت إكراه مزدوج لأنهم حين يتبنون المبادئ التي تجعلهم يطيعون فردا ما فهم لا يطيعون الآخر والعكس.

حسب كربرات-أوركويوني التأدب اللساني يمكن أن يوصف بكفاءة عن طريق مصطلحات براون ولفنسن ولكن بالتأكيد سيورة التفاعل لا ترجعنا فقط إلى قضية التأدب رغم أن خوفمان قد أدرك ذلك في بعض المواضيع.

9. مفهوم اللاتأدب / الحياد (l'Apolitesse):

تنطلق كربرات-أوركويوني من تحليل الالتماس بصفته "فعلا مهددا بامتياز، غنيا بالتضمينات الاجتماعية، ويتيح تنوعات كثيرة جدا في الإنجاز في أغلب اللغات"⁵³.

تدرج الأبحاث من هذا النوع ضمن الأعمال التي تسعى إلى المقارنة بين اللغات/ الثقافات، وينبغي رصد تشابه واختلاف التركيبات اللغوية لإنجاز هذا الفعل بين مختلف اللغات. "ويجب التأكيد على أن الألمان أكثر فظاظة من الإنجليز في تركيبات التماساتهم، وعلى هذا الأساس، هم أيضا أقل أدبا"⁵⁴. لكن هذه الظاهرة تتطلب شيئا من الحذر:

1. لا يتوقف أثر تأدب (أو عدم تأدب) فعل لغوي ما على طبيعة تركيبه اللغوي فحسب، لكن يتعلق بكل ظروف

الإنتاج وبشكل أساسي العوامل المؤثرة في اللطافة أو الفضاضة. ولتحديد درجة التأدب يجب الأخذ في الحسبان جملة الأدوات المنجزة للملفوظ.

⁵². Kerbrat-orecchioni, les interactions verbales, Tome2, P 184.

⁵³. Kerbrat-orecchioni C. les actes de langage dans le discours, Paris, Nathan, 2001, P173.

⁵⁴. Ibid, P175.

*. Imposition.

2. يمكن لالتماس ما أن يعتبر عدم أدب فقط إذا نظر إليه على أنه فرض* . ومن منظور المقارنة بين اللغات تأتي

كبريات-أوركيبوني بهذا المثال:

1. «أغلق النافذة» في إسرائيل.

2. «أمكنك أن تغلق النافذة» في فرنسا.

5. «أتريد أن تغلق النافذة» في إنكلترا.

يجب أن نقرّ أن المثال (ج) أكثر أدبا من (ب) الذي هو أكثر أدبا من (أ) أو على العكس من ذلك نعتبر هذه الأمثلة الثلاثة متكافئة من وجهة نظر تداولية لأن كل مثال موافق لمقام التلفظ.

يرى بعض التداوليين أن التأدب هو احترام "العقد المحادثي" ضمن المقاييس المتعارف عليها في الوضعيات التواصلية. لكن في نظر كبريات-أوركيبوني سيكون سيئا أن "نقبل أن يكون "أدبا" أمر شاتم أثناء تدريب عسكري وعلى العكس، نقبل أن يكون "عدم أدب" إنتاج شكر مفرط أو الاعتذار بشدة"⁵⁵.

لا يمكن أن تشتغل نظرية التأدب إلا بالشرط الذي تقبله، بأن يكون هناك، أكثر من فئتين تدريجيتين من الأدب وعدم الأدب، فئة محايدة والتي هي اللاتأدب وفق تعريف تولماش لايكوف (R. Lakoff): "دعونا نسمي تلك الأقوال التي تلتزم قواعد التأدب "بالأقوال المؤدبة" سواء كانت متوقعة أم لم تكن متوقعة في نمط خطاب معين، ونسمي "بغير المؤدبة" لذلك السلوك الذي لا يطابق قواعد التأدب المستعملة أين يكون هذا النبأ الآخر غير متوقع وفظ السلوك الذي لا يستعمل إستراتيجيات التأدب التي تكون متوقعة في مثل هذه الطريقة التي يمكن للكلام فقط أو بشكل معقول أكثر أن يفسر على أنه مواجهة متعمدة وسلبية"⁵⁶.

وإذا عدنا إلى الأمثلة السابقة نجد أن المثال (أ) "لا أدبا" على أساس أن الملفوظ ليس مؤدبا لأنه لا يحمل أي ملطف، لكن لا يمكن أن يعد "عدم أدب" لأن وجود الملطفات ليس ضروريا في هذا المقام.

ويكون للمثالين (ب)، (ج) درجتان مختلفتان من "التأدب" على أساس وجود الملطف.

على أن الأمر ليس بهذه البساطة، ففي بعض الثقافات يعد التركيب المباشر أكثر تأدبا من التركيب غير المباشر والفعل اللغوي يمكن أن يكون له عدة مستويات من التأدب:

1. بخصوص الأفعال المهذدة للوجه ال (FTA):

- ال (FTA) الذي لا يحمل أي ملطف يمكن أن يكون "لا أدبا" إذا أنجز طبقا للمعايير المتعارف عليها.
- يمكن أن يكون "مؤدبا" إذا كان ملطفا بشكل كافٍ.
- يمكن أن يكون "عدم أدب" إذا لم يحمل أي ملطف، أو إذا لطف ببعض الإجراءات التي لم تكن كافية.

⁵⁵. Kerbrat-orecchioni, les actes de langage dans le discours, P167.

⁵⁶. Lakoff R. what you can do with words, P103.

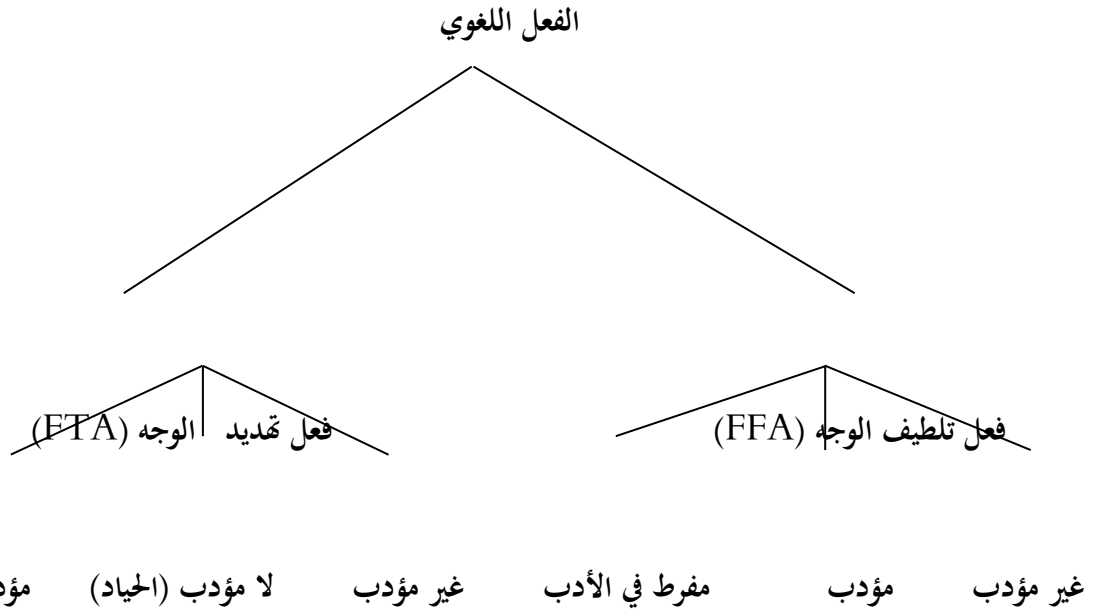
2. بخصوص الأفعال الملطفة للوجه الـ (FFA):

- يمكن أن يكون "مؤدبا" إذا أنجز وفق المعايير المتعارف عليها.
- يمكن أن يكون "إفراطا في الأدب" إذا كان وجود الملطفات غير مطلوب وخاصة إذا دعم بإجراءات التقوية.
- ويمكن أيضا أن يصبح "غير مؤدب" إذا لم يكن قويا في بعض وضعيات التواصل⁵⁷.
- غياب الـ (FFA) يمكن أن يعد "عدم أدب" إذا كان المقام يتطلب وجوده.

مخطط يوضع تصنيف الأفعال اللغوية وفق التأدب:

فالفعال اللغوي بصفة عامة سواء كان فعل تلطيف أو فعل تهديد للوجه يمكن أن ينجز بأربعة صور مختلفة هي: التأدب، اللاتأدب (الحياد)، عدم التأدب، والإفراط في الأدب.

مخطط يوضع تصنيف الأفعال اللغوية وفق التأدب:



فالفعال اللغوي بصفة عامة سواء كان فعل تلطيف أو فعل تهديد للوجه يمكن أن ينجز بأربعة صور مختلفة هي: التأدب، اللاتأدب (الحياد)، عدم التأدب، والإفراط في الأدب.

10. إستراتيجيات التواصل:

1.10. العلاقة بين-شخصية:

⁵⁷. كأن يقول شخص ما إذا حصل على هدية، ببرودة تامة: شكرا.

يتأسس هذا الطرح على تحديد لايوف وفانشال (Labov) و (Fanchel) للتفاعل اللغوي. التفاعل هو الفعل الذي يؤثر في العلاقات بين الشخص والغير في التواصل الحي. والمبادئ التي تحدد المستوى العلائقي عديدة وجد مختلفة أهمها: طبيعة «المسافة» الأفقية والرأسية التي تنشأ بين المتفاعلين في أثناء التفاعل⁵⁸.

1.1.10. العلاقة الأفقية (la relation horizontale):

يتعلق هذا البعد العلائقي بإمكانية أن يشير المشاركون، بدرجات متفاوتة، إلى أنهم «قريبون» من بعضهم، أو على العكس «بعيدون»، "فمحور العلاقة الأفقية محور تدرجي موجه من ناحية، نحو البعد، ومن ناحية أخرى نحو القرابة الحميمية"⁵⁹.

تتعلق حالة هذه العلاقة بالخواص الداخلية والخارجية للتفاعل وفق مبدأ يتوافق مع كل الصيغ التي بإمكانها أن تأخذ العلاقة بين شخصية وهذا المبدأ هو:

1. كل تفاعل يجري في إطار معين، ويضع في الحضور أشخاصا محددين، لهم بعض الخصائص المحددة، ويحافظون على نمط معين من روابط التأثير الاجتماعي والتي هي معطيات خارجية (أو سياقية) عن التفاعل.

2. في هذا الإطار نرى عددا معيناً من الأحداث، التي تتغير بعدد معين من الأدلة (اللغوية، شبه اللغوية، وغير اللغوية) والتي هي معطيات داخلية.

3. تنتج السلوكيات في أثناء التفاعل في جزئها الأكبر عن طريق المعطيات الخارجية. لكن المهم هنا هو أن هذا ليس بشكل كلي، إذ تترك التقييدات السياقية للمتفاعلين هامشا معيناً للحركة، أي أن العلاقة بشكل عام علاقة تبادلية، وبشكل آخر غالبا ما تكون تبادلية، بين المشاركين في التفاعل لأن السلوكيات المحادثية (مثل رفع الكلفة، أو إنتاج أمر) بالتأكيد تعكس بعض العلاقات الموجودة مسبقا بين المتكلمين، لكن يمكن أيضا أن تؤكد هذا بفضل تسخير بعض الوحدات لهذه النظرة الحصرية، تسمى الوحدات العلائقية وعليه:

فمن وجهة نظر سيرورة المحادثة يتبادل المتكلمون باستمرار كل أنواع الوحدات العلائقية «les relationèmes»، والتي تعتبر في كل مرة رمزا أو مكونا للعلاقة بين شخصيتين. ومن وجهة نظر وصفية يتمثل دور التحليل في جرد هذه الوحدات العلائقية المختلفة لرؤية كيفية اشتغالها في الخطاب⁶⁰.

وهناك عوامل سياقية تخص العلاقة الأفقية أهمها:

⁵⁸. Kerbrat-orecchioni, la conversation, P41.

⁵⁹. Ibid, P41.

⁶⁰. Kerbrat-orecchioni, la conversation, P42.

- مدى تعارف المتخاطبين (معرفة جيدة، معرفة سطحية، عدم معرفة).
- طبيعة رابط التأثير الاجتماعي.
- طبيعة الوضعية التواصلية (رسمية أو عفوية).

10. 2.1 .العلاقة الرأسية (la relation verticale):

تتأسس العلاقة الرأسية على فكرة أن المتخاطبين ليسوا متساوين دائما: "قد يكون واحد من بين المتخاطبين في وضعية «عالية» أو «مهيمنة» في حين كون الآخر في وضعية «دنيا» أو «مهيمن عليه»"⁶¹.

وبخلاف المسافة الأفقية فإن جوهر المسافة الرأسية هو اللاتماثل وذلك ما ينعكس على مستوى علامات اللاتماثل في استعمال ضمائر المخاطبة مثلا. "وتكون سيرورة العلاقة الرأسية مشابهة لسيرورة العلاقة الأفقية":

1. يتعلق الأمر أيضا ببعده تدرجي (graduelle).

2. تتعلق علاقة الوضعية (وضعية المتكلم) بعوامل «خارجية» و«داخلية» مثلها مثل المسافة الرأسية، وعليه:

في بعض أنماط التفاعل التي يمكن وصفها بـ«المتفاوتة» (inégalitaire) (تبادل بين معلم وتلميذ، طبيب ومريض، متكلم بلغة منشئه ومتكلم بلغة أجنبية عنه)، تفاوت المشاركين هو أولا مسألة سياقية تعود إلى عوامل من قبيل السن، الجنس، الوضعية (Statut)، الدور المحادثي، وأيضا إلى صفات أكثر خصوصية مثل التحكم في اللغة الملكة، الأبهة...⁶².

ومن جهة أخرى لا يجري أي تفاعل في سياق متفاوت، "فالمحادثة تتميز أيضا من حيث المبدأ بالمساواة بين المشاركين، وعلى أنه وفي هذه الحالة يمكن أن يتكون تفاوت يسجل في أثناء جريان التفاعل، الأمر الذي يؤكد هنا أيضا أن نظام الوضعيات لا ينخفض بواسطة معطيات سياقية، وإنما يتعلق أيضا بالمتخاطبين وبما يحدث في أثناء المحادثة"⁶³.

وبشكل أكثر دقة تتعلق علاقة الوضعية بإنتاج بعض الوحدات التي تتميز بالحصافة من هذه الزاوية «العلائقيات الرأسية» (Les relationèmes verticaux) والتي سنسميها «تكسيمات» (Taxème) والتي تنقسم إلى «وحدات الوضعية العالية» و «وحدات الوضعية الدنيا»⁶⁴.

⁶¹. Ibid, P45.

⁶². Kerbrat-orecchioni, la conversation, P46.

⁶³. Ibid, P46.

⁶⁴. Ibid, P46.

نماذج العلاقة بين-شخصية في تحليل التفاعلات اللغوية

وهذه الوحدات الموضوعية تنجز عن طريق علامات غير لغوية وشبه لغوية ولغوية، "تتمثل العلامات غير اللغوية وشبه اللغوية في المظاهر الجسدية. "فمثلا وحدات الوضعية العالية هي: قميص الطبيب، ثوب القاضي، بدلة الشرطي..."⁶⁵.

وفيما يتعلق بالعلامات شبه اللغوية نجد حدة الكلام، والنبرة المستعملة. وتتمثل العلامات اللغوية في:

- صيغ المخاطبة: أنت، أو أنتم.
- نظام أدوار الكلام:
- المبدأ الكمي: الذي يتكلم أكثر، ولوقت أطول، حتما يعبر عن وحدات الوضعية العليا.
- المبدأ النوعي: الظواهر الحداثية من قبيل المقاطعة والتطفل والتي تعبر غالبا عن وحدات الوضعية العليا⁶⁶.
- النظام البنوي للتفاعل: فمن يكون مسؤولا عن افتتاح واختتام التفاعل هو حتما في وضعية عليا مثلا أن يقول «كلمة النهاية» في حوار ما.
- أفعال الكلام: المنجزة في أثناء التفاعل والتي تشكل دون شك الفئة الأكثر ثراء والأكثر تعقيدا في مجموع العلامات اللغوية⁶⁷.

2.10. إستراتيجيات التواصل عند لي هيا زينغ:

يقترح الكاتب هذا النموذج بتحليل وضعيات تواصلية مختلفة في المجتمع التجاري الصيني في باريس، يرتكز نموذج إستراتيجيات التواصل على مفهوم الوجه الذي يكون أفعالا اجتماعية أساسية تتعلق بمفهوم الوجه.

1.2.10. أكسب الوجه (Gagner de la face):

يتعلق الأمر هنا بفعل المتكلم الذي يتأسس على رفع القيمة الاجتماعية لوجهه الخاص في عيون الناس أو في عيون شريكه، أو بصيغة أخرى يتعلق الأمر بكسب الخطوة الاجتماعية.

⁶⁵. Ibid, P46.

⁶⁶. قد يكون هذا غريبا شيئا ما، فكيف يمكن تصور التطفل والمقاطعة وهما ظاهرتان سلبيتان، على أنهما تعبران عن علامات الوضعية العليا ولكن يجب النظر إلى الأمر من زاوية أخرى أي من زاوية القدرة على المقاطعة، فمن يمكنه أن يقاطع في تخاطب ما هو حتما في وضعية عليا.

⁶⁷. Kerbrat-orecchioni, la conversation, P47.

2.2.10. ا منح الوجه (Donner de la face):

يتأسس فعل منح الوجه على تخفيض القيمة الاجتماعية لوجه الشريك سواء من أجل أن يحدث لذة برغبة تحسين العلاقات البين-شخصية أم من أجل تجميد تهديد وجه الشريك.

3.2.10. احفظ وجهك الخاص (Protéger sa propre face):

فعل المتكلم يتعلق إما بحماية وجهه الخاص من كل تهديد مستنفذ للشريك أو حتى لأفعاله الخاصة وإما حماية وجهه الخاص إذا كان يواجهه هو نفسه حالة ضياع الوجه.

4.2.10. احفظ وجه الشريك (Protéger la face du partenaire):

فعل المتكلم لحماية وجه شريكه من كل تهديد يسببه هو نفسه أو يسببه الآخر أو يسببه مشارك آخر، يتعلق الأمر بتحديدًا بحماية وجه الشريك حتى وإن أراد هو نفسه ضياع وجهه⁶⁸.

في هذا النموذج الفعل "اكسب الوجه" ذو أولوية بالنسبة للكاتب لأنه يرى أنه أساس الحياة الاجتماعية، وهي المسألة الوحيدة التي لها علاقة بنظام التأدب عند كبريات-أوركيوني وحسب الكاتب: "الأفراد والأنايين* خاصة يفكرون أولاً في أنفسهم، يوازن الفاعل بين الكلفة** والربح*** بل التصرف، يتعلق الأمر بالكلفة الخاصة والربح الشخصي وليس ربح الغير وكلفته، إذا كان متعاوناً فذلك بسبب كون هذا التعاون ذا فائدة بالنسبة له⁶⁹.

يلاحظ أن هذه الرؤية متشائمة جداً، رغم موافقة "زينغ" فيما يذهب إليه حول كون الإنسان ذا طبيعة أنانية، ويفكر أولاً في الموازنة بين كلفته وأرباحه، ولكن المتفاعلين يفكرون أيضاً في وجوههم الخاصة ويريدون تمنيها، وفي العالم لا يوجد فقط التفاعلات الصراعية وإلا لما حدث تواصل ولقيت فقط الحروب، وعليه فمبادئ التأدب وجدت لتجنب أو التقليل من البعد الشئامي للمتخاطبين. في الواقع يتعايش الصراع والتفاهم في الحياة اليومية، بل يتعايشان في التفاعل الواحد، ويكون المتخاطبون في قيادة معاكسة: الرغبة الشخصية من جهة والمعايير الاجتماعية للتأدب من جهة أخرى.

⁶⁸. Zeng L. H, Langage et interactions sociales : La fonction stratégique du langage dans les jeux de face, Harmattan, Paris, 1998, P56.

*. Egocentriques.

** . Cout.

***. Profit.

⁶⁹. Li.Hua zeng, Langage et interactions sociales, P155.

فالتأدب ضرورة اجتماعية. و"التأدب أولاً هو دفع العدوانية وتقليل الطابع الشتائمى وفي نفس الوقت يعد التأدب جهداً نحو التوافق، إن التأدب قوة تعمل على الانسجام الاجتماعى"⁷⁰.

11. مبدأ التصديق عند طه عبد الرحمان:

إن أول ما يجب أن يذكر بخصوص مسعى طه عبد الرحمان هو خروج المحادثة عن الأوضاع المنطقية، يقول: "والحق ألا أحد ولو كان المنطقي نفسه يتبع في كلامه اليومي ما هو مسطرّ ومقعدّ في رسائل المنطقة. لأن المنطق أنساق مبنية، والكلام أحوال فطرية"⁷¹.

ثم يعرض قانوناً ويسميه قانون التعاون ونصه: "ليكن اندفاعك في الكلام على الوجه الذي يقتضيه الاتجاه المرسوم للحوار الذي اشتركت فيه"⁷². وإذا كان مبدأ التعاون عند غرايس يقوم على المنطق، فإن مبدأ التعاون عند طه عبد الرحمان يقوم على مفهوم المعاقلة التي تقوم على:

▪ الإقرار للغير بنفس صفات العاقلية.

▪ الاشتراك في السلوك"⁷³.

وهذه المعاقلة تقوم أساساً على الأخلاقيات التي تفرض أن "لا يعاقل المتكلم حتى يعامل غيره بما يجب أن يعامله هذا الغير به"⁷⁴. وأساس كل ذلك القيم، "لأن القيم شأؤوا أم أبوا -الفكرانيين والعلمانيين. هي الرصيد الذي يزود مختلف النشاطات الإنسانية بما فيها مواقفهم المعارضة لهذا التوجيه"⁷⁵.

يتأسس نموذج طه عبد الرحمان على فكرة أساسية تتمثل في مركزية العلاقة المحادثية عند البشر، يقول: "الكلام يبني على العلاقة المحادثية وأن المحادثة هو إجمالاً، عبارة عن إلقاء جانبين لأقوال بغرض إفهام كل منهما الآخر مقصوداً معيناً"⁷⁶. وهذا الإلقاء للأقوال يقود إلى أفعال مخصوصة يأتي بها الجانبان لاستكمال خاصية الفعل في تلك الأقوال، وهذا يمثل التأسيس المفهومي والذي يقوم على عنصرين مفهومين هما: إلقاء الأقوال وإتيان الأفعال، ويلزم أن تضبط هذه الأقوال بقواعد تحدد وجوه فائدتها الإخبارية أو قل فائدتها التواصلية، نسميها بـ قواعد التبليغ، علماً بأن مصطلح التبليغ موضوع للدلالة على التواصل الخاص

⁷⁰. Kerbrat-orecchioni, Kerbrat-orecchioni, les interactions verbales, Tome2, P 302.

⁷¹. طه عبد الرحمان، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي، ط2، الدار البيضاء، 2000، ص30.

⁷². نفسه، ص103.

⁷³. نفسه، ص155.

⁷⁴. نفسه، ص156.

⁷⁵. نفسه، ص158.

⁷⁶. نفسه، ص237.

بالإنسان، كما يلزم أن تنضبط هذه الأفعال بقواعد تحدد وجوه استقامتها الأخلاقية أو قل التعاملية، نسميها بـ قواعد التهذيب مع العلم بأن مصطلح التهذيب موضوع للدلالة على التعامل الأخلاقي⁷⁷.

وعليه فإننا هنا بصدد معيارين: الأول هو معيار تبليغي ويتمثل في القواعد التي تحدد الفائدة التواصلية للأقوال، والثاني معيار تهذيبي ويتمثل في القواعد التي تحدد الاستقامة الأخلاقية للأفعال المترتبة عن الأقوال، ويمكن تلخيص ذلك بأن نقول بأن المحادثة هو أقوال وأفعال ثم هو بعد ذلك تبليغ وتهذيب.

عرض طه عبد الرحمان نموذج: "مبدأ التصديق واعتبار الصدق والإخلاص" بعد دراسة المبادئ السابقة التي عنيت بالعلاقة التفاعلية المحادثية والبين شخصية وهذه المبادئ هي: مبدأ التعاون (غرايس)، ومبدأ التأدب (لايكوف) ومبدأ التواضع (براون ولفنسن) ومبدأ التأدب الأقصى، ثم يتعرض لهذه المبادئ بالنقد، ويبين وجوه قصورها أو اقتصارها على جوانب في الدراسة وإهمال جوانب أخرى ويبين "أن هذه المبادئ تتفاضل فيما بينها تفاضلا، فمبدأ التأدب يفضل مبدأ التعاون بتقييده للجانب التهذيبي، ومبدأ التواضع يفضل مبدأ التأدب بتعرضه لعنصر العمل من الجانب التهذيبي. ومبدأ التصديق يفضل مبدأ التأدب الأقصى، لأنه يقوم بشرطي التقرب من الغير وهما الصدق والإخلاص"⁷⁸.

1.11. مبدأ التصديق واعتبار الصدق والإخلاص:

يقوم مبدأ التصديق على غاية التقرب من الغير وهذه الغاية لا تتحقق إلا بتحقيق شرطين هما: الصدق والإخلاص. "وقد اتخذ هذا المبدأ الراسخ في التراث الإسلامي صورا مختلفة منها، "مطابقة القول للفعل" و"تصديق العمل للكلام"، ونصوغ هذا المبدأ كما يلي:

▪ لا تقل لغيرك قولا لا يصدقه فعلك⁷⁹.

وبناء على ما ذكرناه سابقا من أن المحادثة هو أقوال وأفعال ثم تبليغ وتهذيب بعد ذلك، فإن هذا المبدأ "ينبغي على عنصرين اثنين:

أحدهما، "نقل القول" الذي يتعلق بما أسمىناه بالجانب التبليغي من المخاطبة، والثاني، "تطبيق القول" الذي يتعلق بما أسمىناه بالجانب التهذيبي منها"⁸⁰.

77. طه عبد الرحمان، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، ص 237.

78. نفسه، ص 253.

79. طه عبد الرحمان، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، ص 249.

80. نفسه، ص 249.

1.1.11. القواعد المتفرعة على مبدأ التصديق:

بما أن المحادثة هو قول وفعل ثم تبليغ وتهذيب فإن القواعد المتفرعة على مبدأ التصديق وفقا لذلك ينقسم إلى قواعد تبليغية من جهة وقواعد تهذيبية من جهة أخرى.

2.1.11. القواعد التواصلية:

ذكرنا سابقا نقلا عن طه عبد الرحمان أن هذا المبدأ التداولي "مبدأ التصديق" مبدأ راسخ في التراث الإسلامي، ثم يحدد هذه القواعد عند الماوردي⁸¹، يقول: "تتفرع على مبدأ التصديق في جانبه التبليغي قواعد مضبوطة، نجدها مجتمعة ومفصلة عند الماوردي في كتابه أدب الدنيا والدين وهي:

1. ينبغي الكلام أن يكون لداع يدعو إليه، إما في اجتلاب نفع أو دفع ضرر.
2. ينبغي أن يأتي المتكلم به في موضعه ويتوخى به إصابة فرصته.
3. ينبغي أن يقتصر من الكلام على قدر حاجته.
4. يجب أن يتخير اللفظ الذي به يتكلم⁸².

2.11. القواعد التعاملية:

وإذا كان طه عبد الرحمان قد استلهم قواعده التواصلية من الماوردي، فإنه قد قام باستقراء قواعده التعاملية من إحياء علوم الدين⁸³ ويحمل هذه القواعد في:

1.2.11. قاعدة القصد:

- لتتفقد قصدك في كل قول تلقي به إلى الغير.

2.2.11. قاعدة الصدق:

- لتكن صادقا فيما تنقله إلى غيرك.

3.2.11. قاعدة الإخلاص:

⁸¹ ينظر: الماوردي، أدب الدنيا والدين.

⁸² طه عبد الرحمان، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، ص 249.

⁸³ ينظر: الغزالي، إحياء علوم الدين.

▪ لتكن في توددك للغير متجردا عن أغراضك.

وبهذا نكون قد تعرضنا إلى مبدأ التصديق في جانبه التبليغي والأخلاقي. "وعلى الجملة فإن مبدأ التصديق التراثي يرتقي بالجانب التهذيبي من المخاطبة ارتقاء، إذ بفضلته يخرج هذا التأدب الاجتماعي المغرض والذي لا يتجاوز الكياسة والمجاملة والمداراة إلى مرتبة "التخلق" المخلص الذي ينشد الكمال في السلوك... فيكون بذلك أفضل المبادئ وأكملها جميعاً"⁸⁴.

وهناك قواعد أخرى تقوم على تحديد البنى الخطائية، وعلى علاقة المخاطب بالمتلقي ومكانة كل واحد منهم. يعود هذا النموذج إلى بيشو (pecheux) في التحليل الآلي للخطاب ويدور نموذج بيشو حول الملكة الثقافية الموسوعية وهو يتلخص في أربع قواعد أو أربع صور هي:

1. صورة أ على أ: من أكون لكي أتكلم معك بهذه الطريقة.

2. صورة أ على ب: من يكون لكي أتكلم معك بهذه الطريقة.

3. صورة ب على ب: من يكون لكي يكلمني بهذه الطريقة.

4. صورة ب على أ: من أكون لكي يكلمني بهذه الطريقة.

بحيث يمثل "أ" المرسل ويمثل "ب" المتلقي.

وهناك دراسة حديثة: التأدب واللاتوجيه: محاولة تركيبية لـ غيسي مانو (Giuseppe Manno) يقترح في نموذج مفهوم "الاختيارية" بالنسبة للمفوض ما كاستراتيجية للتأدب. تركز هذه الاستراتيجية على إعطاء خيار الرفض للمخاطب.

مثلاً:

1. هل بإمكانكم أن تقدموا لي الملح؟

2. لا، عذراً. لا أستطيع أن أقدم لك الملح، إنه في الطرف الآخر من الطاولة.

أو:

3. هل بإمكانكم أن تقدموا لي الملح؟

4. نعم، يمكنني أن أقدمه لكم. (ها هو)⁸⁵.

⁸⁴، طه عبد الرحمان، في أصول الحوار وتجديد علم الكلام، ص 253.

في ختام هذا المقال، نجد أنفسنا أمام عالم غني ومعقد من التفاعلات البشرية، حيث تلعب العلاقة بين-شخصية دورًا أساسيًا في تشكيل الحوار اليومي بين الأفراد. تكمن أهمية هذه العلاقة في قدرتها على بناء جسور من الفهم والاحترام المتبادل، وهي بذلك تشكل نواة التواصل الإنساني.

استعرضنا مجموعة من النظريات والنماذج التي سعت إلى تفسير هذه التفاعلات، بدءًا من مبدأ التعاون لغرايس، الذي يوضح كيف يتعاون الناس ضمنيًا لضمان استمرارية الحديث، إلى مبدأ التأدب لليتش الذي يعزز احترام الآخر من خلال التركيز على تقليل الكلفة وزيادة الفائدة. أما نموذج براون ولفنسن فقد أضاف عمقًا أكبر بفهمه للوجه الإيجابي والسلبي وكيفية تهديده أو تعزيز مكانته في الحوار. ولم تقف المحاولات عند هذا الحد، فقد قدمت كبريات-أوركويوني إضافات مميزة بتحليل الأفعال الملطفة التي تهدف إلى تحسين العلاقات وتعزيز التفاعل الإيجابي.

على الجانب الآخر، نجد أن طبيعة العلاقة بين المتخاطبين، سواء كانت أفقية تقوم على التقارب أو رأسية تعكس التفاوت، تلعب دورًا كبيرًا في تحديد نبرة الحوار واتجاهه. هذه التفاصيل الصغيرة لكنها المؤثرة تُظهر مدى تعقيد التفاعلات اللغوية واثرائها.

وفي النهاية، يتضح أن فهم هذه العلاقات لا يتعلق فقط بالنظريات الأكاديمية، بل يمتد إلى حياتنا اليومية، حيث نحتاج إلى وعي أكبر بكيفية اختيار كلماتنا وسلوكياتنا لتعزيز التفاهم والاحترام. هذه النماذج ليست مجرد أدوات تحليلية، بل هي دعوة لنا جميعًا لإعادة التفكير في طريقة تواصلنا مع الآخرين، بما يعزز من إنسانيتنا ويثري تجاربنا الحياتية

قائمة المصادر والمراجع:

باللغة العربية

- أورو، سليفان وآخرون، (2012)، فلسفة اللغة، بيروت، المنظمة العربية للترجمة، ط1.
- سوان، جون وآخرون، (2019)، الرياض، معجم اللغويات الاجتماعية، مركز الملك عبد الله بن عبد العزيز الدولي لخدمة اللغة العربية، دار وجوه للنشر والتوزيع، ط1.
- شارودو، باتريك ومانغينو، دومينيك، (2008)، تونس، معجم تحليل الخطاب، المركز الوطني للترجمة، دار سينارتا.
- طه، عبد الرحمان، (1998)، الدار البيضاء، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي.
- طه، عبد الرحمان، (2000)، الدار البيضاء، في أصول الحوار وتحديد علم الكلام، المركز الثقافي العربي، ط2.
- مفتاح، محمد، (1992)، الدار البيضاء، تحليل الخطاب الشعري، استراتيجية التناص، المركز الثقافي العربي.

⁸⁵ Manno Giuseppe, la politesse et l'indirection: un essai de synthèse, langue et société, 2n100, 2002, P12.

- موشلر، جاك وروبول، آن، (2003) التداولية اليوم: علم جديد في التواصل، المنظمة العربية للترجمة.

باللغة الأجنبية

1. Brown Penelope, stephen Levinson, (1987), Politeness: Some universals in language usage, Cambridge University Press.
2. Falahault, François,(1997) Le Fonctionnement de la parole: Remarques à partir des maximes de Grice, in : communication, N. 30.
3. Goffman ,Erving, (1973) La mise en scène e la vie Quotidienne, T 2, Les relations en public, Les éditions de Minuit.
4. Goffman, Erving,(1993), paris Les rites d'interaction, Les éditions de Minuit.
5. Grice, Paul,(1979), Logique et conversation, in : communication, N. 30.
6. Kerbrat-Orecchioni, Catherine, (1997), le traitement des actes des langage en analyse des conversations : l'exemple du remerciement, in : E. Weigand (ed) Dialogue Analysis : unites , relations and strategies beyond the sentence, Tubingen : Niemeyer.
7. Kerbrat-Orecchioni, Catherine, (2001), paris, les actes de langage dans le discours.
8. Kerbrat-Orecchioni, Catherine, (1992),les interactions verbales, Tome2.
9. Kerbrat-Orecchioni Catherine, la conversation, Paris, seuil, 1996.
10. Lakoff, Robin, (1977), Arlington, what you can do with words: politeness, pragmatics, and performatives, in: Rogers Andy, ed. and others, Proceedings of the Texas conference on Performatives, Presuppositions, and Implicatures, center for Applied Linguistics.
11. Leech, Geoffrey, (1983), London, Priciple of Pragmatics.
12. Manno Giusppe, (2002) la politesse et l'indirection: un essai de synthèse, langue et société, 100 (02).
13. Molino, Jean, et Tamine, Joëlle, (1982), paris, Introduction à l'analyse linguistique de la poésie, PUF.
14. Wilson, Deidre et Sperber ,Dan, (1979) L'interprétation des énoncés, In : communication, N. 30.
15. Zeng L. H, (1998) , paris ,Langage et interactions sociales : La fonction stratégique du langage dans les jeux de face, Harmattan.