



أفعال الكلام التوجيهية في الحديث الشريف - دراسة تداولية في كتاب (الأدب المفرد للإمام البخاري)

طه سليمان عبد الله¹ - محمد داؤود محمد²

المستخلص:

تناولت الورقة أفعال الكلام التوجيهية في الحديث الشريف من منظور تداولي، فتحدثت عن أفعال الكلام وأهدافها، وشروط تكوينها، وكيفية جعل القول عملاً، ثم تناولت سمات الأفعال الكلامية وأقسامها عند اللغويين، وركزت على أفعال الكلام التوجيهية، فعرفت التوجيه وأنواعه ودوره في إنجاز أفعال الكلام من خلال حديث النبي ﷺ - وتوصلت إلى أن إنجاز أفعال الكلام التوجيهية يمكن أن يكون سلوكاً، وهو متعلق بأمور أهمها: وجود قدر مشترك بين الطرفين (الموجه والموجه)، قدرة المرسل على أداء التوجيه.

ABSTRACT:

The paper handled the Instructional Verbs of speech in Al Hadith Al Sharif from a discursive view. So did it talk about the speech Verbs, their aims, their formation conditions, and the ways of making speech into act. Then the paper tackled the features of speech verbs and their divisions among the Logicians. It concentrated on the instructional verbs of speech, so did it define the instruction, its types and its role on the achievement of speech verbs throughout the Hadith of the prophet Muhammad peace and bless upon him.

The paper fulfilled an achievement that the Instructional verbs of speech could be translated into behaviors. and it is related to issues that top of them : the existence of a shared existent between the two sides (the instructor and the instructed) and the capacity of the sender to perform the instruction.

الكلمات المفتاحية:

الإنجاز - عمل القول - التنفيذيات

1- كلية الدراسات العليا - جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

2- قسم اللغة العربية - كلية اللغات - جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

المقدمة:

-التعريف بأفعال الكلام وأصنافها عند علماء اللغة
-التأكيد على أن الأحاديث النبوية لها ميزة خاصة من حيث التناسق في التوجيهات بين العبارة وفعل الكلام.
-منهج الورقة: اقتضت الدراسة استخدام المنهج الوصفي القائم على التحليل.

أهمية الورقة:

-حدائث الموضوع، وندرة التخصص، وقلة تناوله خاصة في العالم العربي.

-يعين الباحث على الحصول على ما يمكنه من الإحاطة بما يتعلق بالحديث النبوي من أفكار مسبقة، وثقافة مشتركة ومضمرات وغير ذلك.

المحور الأول: تعريف أفعال الكلام:

الفعل لغة: العمل، وهو حركة يقوم بها عضو حركي رداً على تنبيه حسي موضعي⁽²⁾.

أما الكلام لغة: فهو من كلم يكلم تكلم: أي وجه الحديث إليه، والكلام في أصل اللغة: الأصوات المفيدة، وفي علم الكلام: المعنى القائم في النفس⁽³⁾، وعند النحاة: هو اللفظ المفيد فائدة يحسن السكوت عليها⁽⁴⁾.

و فعل الكلام هو فعل الآخرين وتدشين معنى والقيام على كل حال بفعل الكلام.⁽⁵⁾ أي عمل القول.

والفعل الكلامي ترجمة للمقابل الإنجليزي speech acts، ويدخل الفعل في اللغة العربية ضمن باب المشترك اللفظي، أي إننا نتحدث عن الفعل ونقصد به الصيغة بمعناها الصرفي والنحوي، كما نقصد به الحدوث والوقوع، وصنّفه علماء أصول الفقه إلى خمسة أقسام، هي: الواجب والمحظور والمندوب والمكروه والمباح،

إن من أبرز الحكم من خلق البشر وإيجادهم على البسيطة، التعارف والتواصل فيما بينهم يقول تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ﴾⁽¹⁾ وإذا انعدم هذا التواصل والتعارف حدثت الجفوة التي تؤدي إلى تعطيل هذا السبب، ولكي يتحقق هذا الهدف المهم ويتم نجاحه، لا بد من توافر الشروط وانتقاء الموانع التي تعطل عملية التواصل المنشودة، لا سيما إذا كان هذا التواصل بين النبي ﷺ وأُمَّته، وجاءت هذه الدراسة لتزيل اللثام عن كثير من الجوانب التي قل من تناولها تحت منظار هذا العلم الحديث (التداولية)، وتعيد النظر في التوجيه النبوي من فضاء المنهج التداولي، وتبين تقنيات التواصل في الأفعال الكلامية والأساليب التوجيهية والمعاني الضمنية والصريحة، وتناولت ذلك من خلال المحاور الآتية: محور أول: حوى أفعال الكلام: مفهومها وأهدافها وشروط تكونها وسماتها، ومحور ثان: تحدث عن أقسام أفعال الكلام عند فلاسفة الشرق والغرب، وعن تصنيفها، ومحور ثالث: تناول أفعال الكلام التوجيهية، فعرف التوجيه ومميزاته وغرضه وأشكاله، وإثبات ذلك من خلال حديث النبي ﷺ في كتاب (الأدب المفرد) للإمام البخاري، وتم اختيار نص الحديث المراد تحليله باعتبار بابه وترتيبه الذي في كتاب الأدب المفرد للإمام أبي عبد الله محمد بن إسماعيل البخاري، طبعة مكتبة الهدى المحمدي للنشر والتوزيع 1437هـ-2015م، ثم خاتمة احتوت على أهم النتائج والتوصيات.

أسئلة الورقة:

ما الأفعال التوجيهية وما أثرها في التواصل وإنجاز الأفعال الكلامية.

أهداف الورقة:

- إبراز التوجيهات الواردة في الحديث النبوي الشريف، وبيان أثرها في التواصل وإنجاز أفعال الكلام التوجيهية.

(1) سورة الحجرات، الآية 13.

(2) المعجم الوجيز (2005م) مجمع اللغة العربية، مصر، ص 477.

(3) المرجع السابق، ص 540.

(4) ابن عقيل (2009م) شرح ابن عقيل على ألفية ابن مالك، ج 1، دار الطلائع للنشر والتوزيع، مصر، ص 10

(5) فرنسواز أرمينكو (1991م) المقاربة التداولية، ترجمة: سعيد علوش، المؤسسة الحديثة للنشر والتوزيع، سوريا، مقدمة المترجم.

لا بد لأفعال الكلام من أهداف وشروط تحكّمها، فأهم الأهداف هي:

1- المساعدة في تحقيق الأفعال الكلامية المقصودة، فيمكن للمنطوق أن يكون إقراراً من الناحية الدلالية، واستتكاراً من الناحية التداولية⁽¹⁰⁾، وقد يحوي الفعل الكلامي أكثر من ذلك كما في حديث أبي مسعود قال: قال النبي ﷺ: "إن مما أدرك الناس من كلام النبوة إذا لم تستح فاصنع ما شئت"⁽¹¹⁾ اشتمل الحديث على تأييب وتوبيخ لعديمي الحياء. واعترافهم بالباطل وإصرارهم عليه.⁽¹²⁾ وأن الحياء من الإيمان وأنه صفة محمودة من حُرْمها ارتكب الآثام والمنكرات، ومن اتصف به حاز الخير كله فالحياء من الإيمان.

2- تحاشي المحظورات، وذلك باستخدام عبارات تؤدي المعنى نفسه المحظور في المجتمع بحيث لا تكون محرجة أو خادشة للحياء، كما في الحديث الذي رواه أنس قال: بينما النبي ﷺ مع امرأة من نسائه، إذ مر به رجل فدعاه النبي ﷺ فقال: يا فلان، هذه زوجتي فلانة، قال: من كنت أظن به فلم أكن أظن بك قال: إن الشيطان يجري من ابن آدم مجرى الدم.⁽¹³⁾ فالرجل لم يصرح بالألفاظ المعتادة في المجتمع في هذا الموقف، بل قال: "من كنت أظن به فلم أكن أظن بك" مع قدرته على ذكر وصف من يظنه في مثل هذا الموقف، إلا أنه تحاشاها لأنها من محظورات المجتمع الخادشة للحياء.

3- التحايل على حواجز غير مرغوب فيها، ويمثل ذلك حديث عطاء عن ابن عباس رضي الله عنهما أتاه رجل فقال: إني خطبت امرأة فأبنت أن تتكحني، وخطبها غيري

ويحصل مدلولها في الكلام الخارج حسب الأوضاع والمواقف والأفعال.⁽⁶⁾

أما أفعال الكلام: فهي العبارات المتلفظ بها في الحقيقة، ويتم فيها دراسة الوحدات الأساسية لعناصر التكلم اللغوي.⁽⁷⁾

ويراد بأفعال الكلام أيضاً النطق ببعض الألفاظ والكلمات، أي إحداث أصوات على أنحاء مخصوصة متصلة على نحو ما بمعجم معين ومرتبطة به وتمشية معه وخاضعة لنظامه.⁽⁸⁾

وأيضاً هي الأفعال المنجزة، وقوة اللفظ الوظيفية، وجوهر الموضوع، ويمكن اعتبار ذات الفعل الوظيفي توقعاً أو وعداً أو تهديداً.⁽⁹⁾ نحو:

- أراك لاحقاً.

- سأأتيك.

- احذر من أنني سوف أجدك.

فجوهر الموضوع في العبارات السابقة أن المتكلم سيلتقي بالمخاطب في المستقبل.

أما قوة اللفظ الوظيفية فمختلفة بحسب كل فعل كلامي، ففي المثال الأول: توقع أن يراه ، وفي الثاني: الوعد بالمجيء وفي الثالث: التهديد. وتكتمل عملية نجاح الوظيفة الإنجازية لهذه الأفعال الكلامية، بالتأثير على المخاطب وحمله على فعل الكلام الذي يقصده المتكلم.

الهدف من الفعل الكلامي:

إن تحقيق أهداف الأفعال الكلامية يتطلب اعتماد خطاب ملائم لغويًا واجتماعيًا وثقافيًا وكافياً لإنجاز التواصل، بحيث يجعل المتلقي يعتقد صدقه ويعمل بمقتضاه، لذا

⁽¹⁰⁾ محمد مدور، الأفعال الكلامية، مرجع سابق، ص 42.

⁽¹¹⁾ البخاري، الأدب المفرد ، باب إذا لم تستح فاصنع ما شئت ، مكتبة الهدى النبوي، دار الكتب المصرية ص400 . البخاري، محمد بن إسماعيل(د.ت) صحيح البخاري، فيصل عيسى البابي الحلبي، دار إحياء الكتب العربية، حديث برقم 5682 .

⁽¹²⁾ عبد الرحمن بن حسن النفيسة (1429هـ) التفسير المبين ج6، الدار التدمرية للنشر والتوزيع، الرياض، ص 33.

⁽¹³⁾ البخاري، الأدب المفرد ، باب الظن ، مرجع سابق، ص393.

⁽⁶⁾ محمد مدور(2014م) الأفعال الكلامية في سورة البقرة، رسالة دكتوراة، جامعة الحاج الخضر باننة، ص33.

⁽⁷⁾ أوستن(1991م) نظرية أفعال الكلام ، ترجمة: د.عبد القادر قينيني، أفريقيا الشرق، ص115.

⁽⁸⁾ المرجع السابق، ص 116.

⁽⁹⁾ جورج يول(2010م) التداولية، ترجمة: د.قصي العنابي،، الدار العربية للعلوم، بيروت، ص84،83،81.

حديث البراء بن عازب رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (من منح منيحة⁽¹⁷⁾ أو هدى زقاقا أو قال: طريقا كان له عدل عناق نسمة) وعن أبي ذر رضي الله عنه يرفعه قال: ثم قال بعد ذلك: لا أعلمه إلا يرفعه قال: (إفراغك من دلوك في دلو أخيك صدقة، وأمرك بالمعروف ونهيك عن المنكر صدقة، وتبسمك في وجه أخيك صدقة، وإمطتك الأذى عن طريق الناس لك صدقة، وهدايتك الرجل في أرض الضالة صدقة).⁽¹⁸⁾ فالمخاطب ما إن يستمع إلى الكلام إلا ويسارع إلى تنفيذه والمداومة عليه لما يجده من ثواب عمله لتيقنه صدق القائل وهذا ما يمثل أحد شروط النجاح.

7- تغيير الواقع والتأثير فيه وتحويله بالتعبيرات التي نتلفظ بها، لا مجرد إخبار ووصف⁽¹⁹⁾، كما في حديث سلمان بن صرد رضي الله عنه قال: "كنت جالسا مع النبي ﷺ ورجلان يستبان فأحدهما احمر وجهه وانتفخت أوداجه فقال النبي ﷺ: "إني لأعلم كلمة لو قالها لذهب عنه ما يجد" فقالوا له: إن النبي ﷺ صلى الله عليه وسلم قال: (تعوذ بالله من الشيطان الرجيم) قال: وهل بي من جنون⁽²⁰⁾. فالنبي عليه الصلاة والسلام أراد أن يغير واقع الغضب إلى واقع السكون بعبارة الاستعاذة بالله من الشيطان.

وهذه الأهداف لا يشترط أن تتوفر جميعها في العبارة حتى تؤدي هدفها، بل تختلف الأهداف من عبارة إلى أخرى.

فأحببت أن تتكحه فغرت عليها فقتلتها، فهل لي من توبة؟ قال أمك حية؟ قال: لا، قال: تب إلى الله عز وجل وتقرب إليه ما استطعت، فذهبت فسألت ابن عباس لم سألته عن حياة أمه؟ فقال: (إني لا أعلم عملا أقرب إلى الله عز وجل من بر الوالدة)⁽¹⁴⁾، فابن عباس رضي الله عنهما لم ير أن القتل-حاجز غير مرغوب فيه، لأن الرجل ظن أن ذنبه يمنعه من التوبة- يحول بين الرجل والتوبة، لذا سأله ابن عباس عن حياة أمه؛ لأن برها من أقرب الأعمال إلى الله التي يُكفّر بها الذنوب.

4- تقادي مطلب غير مبرر، نحو قول النبي صلى الله عليه وسلم من حديث أنس رضي الله عنه قال: أتت امرأة النبي ﷺ تشكو إليه الحاجة أو بعض الحاجة فقال: (أذلك على خير من ذلك؟ تهلين الله ثلاثاً وثلاثين عند منامك، وتسبحين ثلاثاً وثلاثين، وتحمدين أربعاً وثلاثين فتلك مائة خير من الدنيا وما فيها)⁽¹⁵⁾، فالمرأة شكت إليه حاجتها، فتقادي النبي ﷺ شكواها بأن دلها على أخير مما تطلبه حيث دلها على أمر يحقق لها خير الدنيا والآخرة.

5- خلق إمكانيات واسعة تمكن من الاهداء إلى مخرج، كما في الحديث، عن وراد كاتب المغيرة قال: كتب معاوية إلى المغيرة: اكتب إلي بما سمعت من رسول الله ﷺ. قال وراد: فأملى علي وكتبت بيدي: إني سمعته ينهى عن كثرة السؤال، وإضاعة المال وعن قيل وقال⁽¹⁶⁾. ففي هذا الحديث سأل معاوية المغيرة عما سمعه من النبي ﷺ، ولا شك أن المغيرة رضي الله عنه لم يسمع كل ما قاله النبي ﷺ، لكنه فتح لمعاوية رضي الله عنه باباً واسعاً شاملاً لجميع الأمور التي تواجه الحاكم وتعيّنه وتمكّنه من الاهداء إلى الصواب.

6- جعل المخاطب يستمع إلى الكلام ويحمله محمل الجد، ويتم ذلك بتوفر شروط نجاح الفعل الكلامي، ومثاله

(14) المرجع السابق، باب بر الأم، ص 6

(15) المرجع السابق، باب، ص 192 * لم يسم المصنف هذا الباب بل ذكر كلمة (باب) فقط.

(16) المرجع السابق، باب عقوق الوالدين، ص 9

(17) المنيحة، وهو سهم من سهم الميسر التي ليس لها غنم ولا عليها غرم، ويراد بها هنا منيحة العنز الممنوحة للانتفاع بلبنها المعجم الوجيز، مرجع سابق، ص 592.

(18) البخاري، الأدب المفرد، باب من هدى زقاقا أو طريقا، مرجع سابق، ص 269-270.

(19) عبد الرحمن بن حسن، التفسير المبين مرجع سابق، ص 33.

(20) البخاري، الأدب المفرد، باب ما يقول إذا غضب، مرجع

سابق، ص 401.

1- العمل القولي أو العبارة ، هو مجرد إصدار إنشاءات صوتية حسب سنن اللغة الداخلي .

2- عمل اللاقول أو الالعبارة ، الذي يقوم على إتمام عمل آخر عبر القول ، غير مجرد التلفظ بمحتوى وتحديداً على القول صراحة .

3- عمل التأثير بالقول أو أثر العبارة، ويتمثل في إحداث تأثيرات ونتائج في المخاطبين مثل: حثهم على القيام بفعل أو حملهم على الخوف أو الضحك أو الحزن⁽²⁴⁾.

وهناك شروط يجب استيفاؤها ليكون القول عملاً وهي،

1- أن يحصل اتفاق على نهج مطرد متعارف عليه يكون له بعض الآثار المتواطئ عليها.

2- أن يكون الأشخاص معنيين والملابسات مخصوصة وقت المناسبة، حتى تستطيع أن تتمسك بذلك النهج المحتكم إليه .

3- أن ينفذ المشاركون النهج على وجه صحيح مضبوط كامل وتام .

4- يجب أن يكون الشخص المشارك في هذا النهج المحتكم إليه هو من له تلك الإحساسات والأفكار، وأن يكون للمشاركين القصد والنية في أن يتبعوا ذلك السلوك.

5- أن يلزم المشاركون أنفسهم واقعيًا بما ينتج السلوك من عواقب ونتائج⁽²⁵⁾ .

سمات تكوّن الفعل الكلامي:

تختلف سمات الفعل الكلامي عند التلفظ به عن غيره من الأفعال الأخرى وينظر له من ناحيتين

1- من حيث الصيغة : يتحقق بصيغة المفرد المتكلم في زمن الحاضر مثل : أعدك بالحضور

2- من حيث دلالاته الوظيفية : فهو مركب من ثلاثة أفعال تؤدي في وقت التلفظ بالفعل وهي ليست ألفاظ ثلاثة يستطيع المتكلم أن يؤديها واحداً وراء الآخر ، بل

أما شروط تكوّن الفعل الكلامي:

وضع أوستن ثلاثة شروط لتكوّن الفعل الكلامي :

1- وجود إجراء عرفي مقبول وله، أثر محدد كالزواج مثلاً ، فهو يتطلب كلمات محددة ينطق بها أشخاص محددون في ظروف محددة، ويكون أولئك الأشخاص مناسبين .

2- يؤدي المشاركون الإجراء أداءً صحيحاً، بتجنب العبارات الغامضة، وكمال الأداء. ففي البيع مثلاً : يجب أن يتحقق الإيجاب والقبول .

3- أن يتمتع المشاركون بالإخلاص وصدق المشاعر، فإذا قلت لشخص: أهنئك بهذه المناسبة السعيدة. وأنت في غرارة نفسك لاتشعر بذلك بل بنقيضه فقد أسأت أداء الفعل ، ويجب أن يتحكم المشارك بالسلوك ويجسده، فإذا قلت لشخص: أرحب بك، ثم سلكت سلوك غير المرحب، فقد أسأت الفعل⁽²¹⁾. فلا بد من توافر أهداف وشروط للقول لفهم مضامينه وفك رموزه ثم يتم إنجازه.

إن العمل المتضمن في القول لا يتحقق إلا عندما يقع المقصد المتضمن في القول، يجسده الأثر المتضمن في القول عند التقبل،⁽²²⁾ فالعمل = المقصد + الأثر + التقبل والصحيح أن العمل = المقصد + التقبل + الأثر، كما في حديث أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "يستجاب لأحدكم ما لم يعجل، يقول دعوت فلم يستجب لي"⁽²³⁾ فالعمل هنا هو ترك قول (دعوت فلم يستجب لي) والمقصد هو عدم التعجل في الاستجابة، أما التقبل ففي قبول القول والأثر إجابة الدعاء .

ودقق أوستن في هذه المعادلة التي يكون بمقتضاها القول عملاً على ثلاثة أمور هي :

⁽²¹⁾ فليب بلانشيه(2007م) التداولية من أوستن إلى قوفمان ، ترجمة: صابر الحباشة، دار الحوار للنشر والتوزيع، سوريا اللانقية، ص40

⁽²²⁾ المرجع السابق، ص149

⁽²³⁾ البخاري، الأدب المفرد، باب يستجاب للعبد ما لم يعجل، مرجع سابق، ص 198

⁽²⁴⁾ التداولية من أوستن إلى قوفمان، مرجع سابق، ص 59

⁽²⁵⁾ أوستن، نظرية أفعال الكلام، مرجع سابق، ص27.

المدح ، الذم ، التعجب ، وصيغ العقود". وتعد هذه الأساليب أفعالاً كلامية بتعبير التداوليين.

4- أحمد المتوكل عمر : وضع تقسيماً يتلخص في أن الكلام يمكن أن يختصر في أسلوبية الطلب وغير الطلب ويشمل الطلب الاستفهام والتمني والطلب بنوعيه الإيجابي والسلبي .

5- محمود نحلة : يرى العدول عن تقسيم الكلام إلى خبر وإنشاء وتقسيمه تقسيماً أولياً إلى أفعال يكون اللفظ بها إيقاعاً لفعل، وأفعال تصف العالم الخارجي أو تخبر بها " إيقاعية وإخبارية" ويقول نحلة: سوف نضع اللبنة الأولى في بناء نظرية غريبة للأفعال الكلامية ونتخلص في الوقت نفسه من تقسيم مضطرب ومتلبس⁽²⁸⁾.

ويدعو نحلة إلى تقسيم الأفعال الكلامية في اللغة العربية بالاستفادة من تقسيم أوستن وسيرل وما وضعاه من ضوابط التقسيم بقوله " وهكذا نرى أنه من الممكن تقسيم الأفعال الكلامية العربية تقسيماً خماسياً يطابق ما قدمه سيرل ونفيد من بعض الضوابط فيما عدا ما أطلق عليه سيرل "الإعلانيات" وأطلقنا عليه "الإيقاعيات" لانسجامه مع طبيعة الاستعمال في اللغة العربية ، فضلاً أننا اخترنا أن نطلق على قسم منها " الطلبيات " واختار أن يطلق عليها "التوجيهيات"

لقد ميز العرب بين الضمني والصريح من الكلام وإن لم يعرفوا التداولية ومصطلحاتها ولم يستعملوها ، كما في تقسيم ابن الكيسان وابن قتيبة، فكلاهما صنف الكلام وما يندرج تحته من أغراض تجعل المتلقي يقوم بفعل الكلام الذي جعل المتكلم يلقي قوله فإنهم عرفوا ما يدخل فيها وما يندرج تحتها وأطلق عليها مصطلحات أخرى مثل الخبر وأضره وإنشاء وأغراضه.

ثانياً : أقسام الكلام عند فلاسفة الغرب:

1- نبدأ بأوستن(1960) صاحب كتاب التداولية الذي يُعدُّ من مؤسسي نظرية أفعال الكلام انطلاقاً من أن

جوانب لفعل واحد⁽²⁶⁾. وتتمثل في اللفظ والتأثير والعمل، أو هي القول والقصد والفعل نحو : اضرب زيداً ، فالفعل اضرب حوى اللفظ، والأمر، وعمل أو تنفيذ الضرب.

ويتسم فعل الكلام بأنه يمكن أن يحاكي ويمكن أن يقلد كما يمكن أن يتجدد حصوله، ويدخل في ذلك "تجميل الصوت وتغيمه والغمز بالعين وحركات الجسم وإشاراته..."⁽²⁷⁾

أقسام أفعال الكلام :

قسم علماء اللغة أفعال الكلام إلى عدة أقسام، سنتناولها عند العرب والغرب.

أولاً: أقسام أفعال الكلام عند العرب:

قسم العرب أفعال الكلام انطلاقاً من عدة نقاط كما يلي:

1- الغرض الذي يرمي المتكلم إلى بلوغه.
2- مختلف العلاقات التي تربط الواقع بالتمثيلات الذهنية للمتكلم

3- وضعية المتكلم بالنسبة للمخاطب .

وممن قسم أفعال الكلام من العلماء العرب:

1- ابن كيسان الذي صنف الكلام إلى أربعة أصناف هي :

الإثبات (الخبر) ، الاستخبار (الاستفهام)، والنداء (الدعاء)، والطلب (الأمر والنهي)

2- أما ابن قتيبة فقد صنفها أيضاً إلى أربعة أقسام هي: الأمر، الاستفهام، والإثبات، والرغبة.

3- السكاكي وقسم الأسلوب إلى قسمين: طلب وغير طلب.

والطلب يستدعي مطلوباً غير حاصل وقت الطلب لامتناع تحصيل الحاصل وهو المقصود بالنظر .

ويشمل الإنشاء الطلبي " الأمر والنهي والاستفهام والنداء والتمني، ويشمل غير الطلبي: " الترجي . القسم،

⁽²⁶⁾ محمد مدور، الأفعال الكلامية في سورة البقرة ، مرجع سابق، ص41-42

⁽²⁷⁾ أوستن، نظرية أفعال الكلام، مرجع سابق، ص117

⁽²⁸⁾ محمد مدور، الأفعال الكلامية ، مرجع سابق، ص6-7.

وهي وسيلة لوصف الحوادث وتقرير الحقائق وتبليغ الدعوة ، ونقل المتكلم من واقع من خلال قضية، إن الوظيفة الأساسية للخبر هي الحكاية ، فقانون الأخبار يخضع له كل تلفظ بأن يقول المتكلم ما يعرفه المخاطب ويعطي المتكلم المعلومات الأكثر إفادة في الموضوع (31). وإذا كانت الأخبار متعلقة بالخبر من الله أو من النبي ﷺ فلا شك في صدقة.

2- الوعديات "الالتزاميات" غرضها الإنجازي هو التزام المتكلم بفعل شيء ما في المستقبل "غرض وعدي" وهو المسؤول عن إحداث المطابقة، وشرطه قدرة المتكلم على أداء ما يلزم نفسه به.

3- التوجيهيات "الأمريات، الطلبيات" غرضها الإنجازي توجيه المخاطب إلى فعل شيء ما بشرط الإرادة والرغبة الصادقة، وشرطها قدرة المخاطب على أداء المطلوب منه، ويدخل فيه الاستتھام والأمر والرجاء والاستعطاف والتشجيع، والدعوة والإذن والنصح (ومرجع الالتزاميات المتكلم والتوجيهيات المخاطب) والالتزاميات لا يُحاول التأثير في السامع، أما التوجيهيات فيُحاول التأثير فيه.

4- التعبريات (البوهيات): غرضها الإنجازي التعبير عن الموقف النفسي حيال الواقعة التي تعبر عنها القضية، وكل ما هو مطلوب: الإخلاص في التعبير عن القضية، وأصنافها: أفعال الشكر والتهنئة والاعتذار والتعزية والترحيب (32).

5- الإعلانات (الإيقاعيات): الغرض منها إحداث تغيير في العالم بحيث يطابق العالم المحتوى القضوي، بمجرد الإنشاء الناجح للفعل الكلامي، فإذا نجح إعلانك أداء الحرب، فالحرب معلنة، وتكون الكلمات إلى العالم ومن العالم إلى الكلمات، وهذا ما يسميه (سيرل) الاتجاه المزدوج ، وتتسع الأفعال لتشمل أفعال البيع والشراء والهبة والوصية والوقف والإجارة والإيراد من الدين

الكلام منه ما يكون فعلاً أو إيقاعاً لفعل بلفظ يقارنه في الوجود، وقسم أوستن أفعال الكلام إلى:

1- الحكميات: وهي أفعال المدح والذم نحو: الإدانة أو الفهم أو الوصف أو إصدار أمر أو التحليل.

2- التنفيذيات: وهي أفعال القرار نحو قوله عليه الصلاة والسلام لرجل جاء يبأيعه وترك والديه بيكيان: (ارجع إليهما وأضحكما كما أبكيتهما) (29)، وتعني متابعة الأعمال نحو: الاستعالة والاستقالة، الطرد، التحويل والنقل وهي أعمال تنفيذية.

3- الوعديات: وهي أفعال التهديد مثل الوعد، الموافقة والتعاقد والعزم والقسم.

4- السلوكيات: وهي أفعال السلوك نحو: الاعتذار الشكر التهنئة، الترحيب، الكره، التحريض.

5- العرضيات: وهي تتضمن أفعالاً لتقديم وجهات النظر وإثبات الحجة نحو: أؤكد، أعترض، أعرض.

6- التبينات: وهي أفعال الإيضاح.

ويعترف أوستن بصعوبة التصنيف بسبب تعدد الأفعال وتداخلها مع بعضها بعضاً، ويقر بأن تصنيفه غير نهائي (30).

فالتقسيم قائم على أساس الوظيفة التي يؤديها المنطوق، لا على أساس النواحي الشكلية التي تبيّن أنها غير كافية في تحديد هذه المنطوقات .

2- تقسيم (سيرل) القائم على الأفعال الثلاثة التي يختلف كل فعل إنجازي عن الآخر وهي الغرض الإنجازي واتجاه المطابقة وشرط الإخلاص ، وقد جعلها خمسة أصناف هي:

1- الإخباريات: وغرضها الإنجازي نقل المتكلم واقع، من خلال قضية يعبر بها عن هذه الواقعة ، وأفعال هذا الصنف تحتل الصدق والكذب وتتضمن أفعال الإيضاح والحالة النفسية التي تعبر عنها في الاعتقاد .

(31) محمد مدور، الأفعال الكلامية، مرجع سابق، ص 17.

(32) محمود نحلة، آفاق جديدة في التحليل اللغوي، مرجع سابق،

ص 31.

(29) البخاري، الأدب المفرد، باب جزاء الوالدين، رقمه 13، ص 9.

(30) محمد مدور، الأفعال الكلامية، مرجع سابق، ص 6-7-8.

أجله الألفاظ . كما في حديث جابر رضي الله عنه _
عن النبي ﷺ قال: "إياكم والظلم فإن الظلم ظلمات يوم
القيامة، واتقوا الشح فإنه أهلك من كان قبلكم، وحملهم
على أن سفكوا دماءهم، واستحلوا محارمهم" (35) فقله :
إياكم والظلم، عبارة فعل الكلام حيث احتوت على
التحذير من الظلم، والعبارة الظلم ظلمات، بينت عظمة
الظلم وهكذا ففعل الكلام في التداولية الصغرى للعبارة
ما لزمها من معنى دللت عليه العبارة الواحدة في النص
الكامل .

2- أفعال التداولية الكبرى : وهي مفهوم الخطاب الكلي
الذي يؤديه منطوق الخطاب الكلي الذي تنجزه سلسلة
من أفعال الكلام المختلفة من خلال الأبنية التركيبية
المتشكلة على السطح (36). وهذا المفهوم الكلي المنجز
عبارة عن خلاصة المنطوق الخطابي لسلسلة الأفعال
الكلامية المختلفة ونمثل له بحديث جابر رضي الله
عنه: "إياكم والظلم..." حيث إن التداولية الكبرى تتمثل
في المقصد الكلي للحديث وهو تقوى الله وابتغاء
مرضاته جلّ وعلا.

أصناف الأفعال الكلامية :

صنفت أفعال الكلام إلى صنفين أساسيين هما:

1- أفعال كلام مباشرة (صريحة).

2- أفعال كلام غير مباشرة (ضمنية)

أولاً: الأفعال المباشرة: وهي التي تطابق قوتها
الإنجازية مراد المتكلم فيكون معنى ما ينطقه حرفياً
مطابق لما أراد أن يقول، ويتمثل في معاني الكلمات
التي تتكون منها جملة ومن خلالها يستطيع السامع أن
يدرك مراد المتكلم (37). وذلك إذا وجدت علاقة بين البنية
والوظيفة، نحو: ضع حزام الأمان - ابتعد عن

والتنازل عن الحق والزواج والطلاق والإقرار والدعوى
والإنكار والقتل والوكالة.

3- تقسيم (تقسيم) ، حيث صنفتها على أساس
علاقتها بالهدف الاجتماعي بتفعيل مبدأ التأديب ، فجعلها
أربع درجات

• أفعال التنافس : هي التي يغلب فيها الهدف الإنجازي
الهدف الاجتماعي ، : الأمر والسؤال.

• أفعال المناسبات: وهي التي يتطابق فيها الهدفان ،
الإنجازي والاجتماعي مثل: التهئة والدعوة والشكر
والتحية .

• أفعال التعاون : وهي التي لا تتأثر أهدافها الخطابية
بأهدافها الاجتماعية ، مثل : التبليغ والتعليمات
والتصريحات.

• أفعال التعارض : وهي التي تتعارض أهدافها مع
الأهداف الاجتماعية مثل: التهديد الاتهام (33).

4- تصنيف ريكانتي وفنديرش المقترح لأفعال الكلام ،
قسما الأفعال الكلامية إلى :
ممثلة وغير ممثلة.

الممثلة : تتمثل في التعبير عن سلوك اجتماعي تجاه
المستمع وتنقسم إلى قسمين :

1- أفعال متحققة (إنشائية) وهي فعل الوعد والإعلان
والأمر .

2- أفعال تقريرية : ولا تحتاج الأفعال إلى إخلاص
سوى الاعتقاد بأن الفعل الذي وقع ناجحاً ، فإذا أديت
إعلان الحرب أداءً ناجحاً فالجرب معلنة (34).

5- تصنيف فان دايك لأفعال الكلام قسمها إلى :

1- أفعال التداولية الصغرى: وهي سلسلة الأفعال
الكلامية المفردة في الخطاب الواحد، وهذه السلسلة
تتكون من مجموعة من العبارات والجمل التي تكوّن
كلاماً تاماً مؤدٍ إلى الغرض التواصلية الذي أطلقت من

(35) البخاري، الأدب المفرد ، باب الظلم ظلمات ، ومسلم
برقم 2568 ، ص 147

(36) سعيد محمود بحيري (1997م) علم لغة النص (المفاهيم
والاتجاهات) ، لبنان، مكتبة لبنان ناشرون، بيروت، ص 100.

(37) محمد مدور، الأفعال الكلامية، مرجع سابق، ص 48

(33) المرجع السابق، ص 13

(34) محمود حجي الصراف (2010) في البراغمية الأفعال
الإنجازية في العربية المعاصرة، مكتبة الآداب للطباعة والنشر
والتوزيع مصر، ص 63.

والمعاني الضمنية هي التي لا تدل عليها صيغة الجملة بالضرورة، لكن للسياق دور في التوجيه إليها، وهي:

1- معانٍ عرفية: تقوم على ما تعارف عليه أصحاب اللغة من استلزام بعض الألفاظ دلالات بعينها لا تنفك عنها مثل: (لكن) فهي تستلزم أن يكون ما بعدها مخالفاً لما يتوقعه السامع نحو: زيد غني لكنه بخيل.

2- حوارية: وهي تتغير دائماً بتغير السياقات التي ترد فيها. كأن نقول لشخص: إن السماء ممطرة، فالسامع لهذا الملفوظ يعتقد أن القائل أراد منه: المكوث في بيته أو الإسراع إلى عمله أو الإنتظار والتريث حتى يتوقف المطر أو عدم نسيان مظلته عند الخروج، وقائمة التأويلات مفتوحة مع تعدد السياقات والطبقات المقامية التي ينجز ضمنها الخطاب فهي تتغير بتغير السياق وتفسر حسب المقام⁽⁴⁴⁾.

إن أي تواصل ينشأ يكون تصريحياً بشكل جزئي ويكون ضمنياً بشكل جزئي أيضاً والضماني موجود في المعنى الحرفي أو القيمة اللاقولية، أو في الأعمال غير المباشرة أو حتى في الإخباريات، فإذا غاب الضمني امتنع التواصل⁽⁴⁵⁾. ويقول السكاكي مؤيداً لهذا الرأي: "إن الكناية أبلغ من التصريح والاستعارة أبلغ من الحقيقة"⁽⁴⁶⁾.

وقد لاحظ بعض الباحثين إننا نتواصل بالأفعال الإنجازية غير المباشرة أكثر من تواصلنا بالأفعال الإنجازية المباشرة؛ لأنها قليلة جداً، وهي تقتصر على ما يسمى الأفعال المؤسسية (الرسمية)؛ لأنه إذا استخدمت غير المباشرة في هذا الموضوع فستؤدي إلى اللبس وضياح الحقوق⁽⁴⁷⁾.

التلفاز⁽³⁸⁾. فالقوة الإنجازية لأفعال الكلام المباشرة: هي قوة الدلالة المعبر عنها بأدوات تصبغ الجملة بصيغة أسلوبية ما⁽³⁹⁾، وهنا هي صيغة الأمر في المثالين (ابتعد، ضع). ولا يكون العمل لغوياً تصريحياً إلا إذا احترم عدداً من القواعد التأسيسية⁽⁴⁰⁾، وتتمثل في شروط نجاح الفعل الكلامي.

ثانياً: أفعال كلام غير مباشرة (ضمنية):

وهي التي تخالف قوتها الإنجازية مراد المتكلم، فالفعل الإنجازي يؤدي من خلال فعل إنجازي آخر، فلو قلت: هل تناولني الملح؟ فمعناه الخفي أنك تنتظر الإجابة بـ(نعم) أو (لا)، أما مضمونه مختلف فهو تناولتك الملح⁽⁴¹⁾.

فإذا وجدت علاقة غير مباشرة بين البنية والوظيفة، نحو: أتضع حزام الأمان؟ - أنت تقف أمام التلفاز؟⁽⁴²⁾، فإن فعل الكلام يكون غير مباشر، لأن المتكلم في المثالين ليس غرضه الاستفهام أو الإخبار، بل قصده أمر آخر كما في المثال الأول، فهو يطلب من المخاطب وضع حزام الأمان، وفي المثال الثاني: يطلب منه الابتعاد عن التلفاز بطريقة غير مباشرة متضمنة في القول ومضمرة في اللفظ.

وهذه المضمرة أكثر عملها ضمنياً وأبرز تداولاً، فالمضمرة ما نقوله زائداً عن الملفوظ بمجرد قولنا للملفوظ مثل قول القائل: الجو حار، فمعنى الملفوظ الإخبار بحرارة الجو، أما متضمناته ومضمراته التداولية فلها أعمال كثيرة، منها: فتح النوافذ، وتشغيل التكييف أو المروحة، الحاجة إلى الماء، ولبس ما يناسب الجو، وغيرها، وتشغل الأعمال غير المباشرة على المضمرة⁽⁴³⁾.

⁽⁴⁴⁾ أبرز المفاهيم التداولية (مبتدى الدكتور بلقاسم حسيني

للسانيات التطبيقية) مقال من المبتدى. الشبكة العنكبوتية.

⁽⁴⁵⁾ التداولية من أوستن إلى قوفمان، مرجع سابق، ص 144-146

⁽⁴⁶⁾ السكاكي، مفتاح العلوم (1983م) دار الكتب العلمية لبنان،

بيروت، ص 20

⁽⁴⁷⁾ محمد منور، الأفعال الكلامية، مرجع سابق، ص 50

⁽³⁸⁾ جورج يول، التداولية، مرجع سابق، ص 92

⁽³⁹⁾ محمد منور، الأفعال الكلامية، مرجع سابق، ص 30

⁽⁴⁰⁾ التداولية من أوستن إلى غوفمان، مرجع سابق، ص 81-82

⁽⁴¹⁾ محمد منور، الأفعال الكلامية، مرجع سابق، ص 48

⁽⁴²⁾ جورج يول، التداولية، مرجع سابق، ص 92

⁽⁴³⁾ التداولية من أوستن إلى قوفمان، مرجع سابق، ص 165.

واللامساس، كما يمكنها أن تخلص المتكلم من مآزق كثيرة قد يقع فيها عند فشل عمل التأثير بالقول (فعل الكلام).

إنجاز أفعال الكلام:

يترتب عن فعل الكلام ما لزم عنه وهو لازم فعل الكلام⁽⁵⁰⁾، ويكون إنجاز لازم فعل الكلام بالحمل على الاعتقاد والوصول إلى الإقناع والتركي وحتى المباغثة أو التضليل⁽⁵¹⁾. وتتم معرفة لازم فعل الكلام من خلال ما تحمله الجمل الصغرى (العبارة) والجمل الكبرى (العبارات في النص) من معانٍ يدركها المتلقي حال استقباله للكلام، وهي عملية مشتركة بين المرسل والمرسل إليه، فإذا قال المرسل: الجو حارٌّ هنا، لزم من هذه العبارة أن المرسل يشعر بالحرارة، وأنه يحتاج إلى ما يخفف عنه حرارة الجو، وهو إنجاز فعل الكلام من قبل المتلقي الذي ينجز ذلك من خلال مجموعة عمليات تداولية، فإن كانا (المرسل والمتلقي) داخل سيارة أو غرفة قام بتشغل التكييف أو فتح النوافذ، وإن كانا في الشمس استظلنا... إلى غير ذلك، ففعل الكلام ينجز من خلال ما تصوره ذهن المتلقي حين تلقيه العبارة.

إن خاصية لازم فعل الكلام يمكن أن تتم بدون اللجوء إلى أي وسيلة من وسائل الفعل الكلامي (إذ اللزوم هنا يحصل من خارج العبارات)، إذ يجوز أن يتم إيقاع التهديد والتخويف بتحريك العصا أو تصويب البندقية، وحتى في الحالات التي يمكن فيها أن نحث الآخر أو نقعه أو نجعله يطيع أو يعتقد في أمر ما، فنحن نستطيع أن نصل إلى غرضنا بدون عبارة ما أو بدون فعل كلامي، فمثلاً توجد إشارات وعلامات دالة على السخط كأن نضع يدنا أو جزءاً منها على ناحية من وجهنا تعبيراً عن السخط، وعند البعض يتم ذلك بوضع أصبع في المنخر وغير ذلك من الإشارات، وكثيراً من الحالات يكون قذف شيء ما دالاً على الغضب، ويمكن

وقد صنف (سورل) الأعمال اللغوية غير المباشرة من حيث نجاحها بمجموعة من العوامل كما يلي:

- 1- قدرة المخاطب على إنجاز العمل، كقولك: هل لك أن تمنحني الملح؟
- 2- رغبة وإرادة المتكلم أن ينجز المخاطب العمل مثل: أحب الحلوى.
- 3- إنجاز مستقبلي أو احتمالي للعمل من قبل المخاطب نحو: هل ستسكت؟
- 4- موافقة المخاطب على إنجاز العمل نحو: هل تمدني بالمطرقة؟
- 5- التحفيز على إنجاز العمل كقولك: عليك أن تكون مؤدياً.

6- التوليف بين الجهات السابقة أو الطلبات (الأوامر الصريحة) كقولك: هل يمكنني أن أطلب منك الخروج⁽⁴⁸⁾

الفروق الجوهرية بين الأفعال المباشرة وغير المباشرة:

- 1- الأفعال المباشرة قوتها الإنجازية ملازمة لها في مختلف المقامات. أما غير المباشرة فقوتها الإنجازية موكلة إلى المقام لا تظهر إلا فيه.
- 2- الأفعال المباشرة تؤخذ قوتها الإنجازية منها مباشرة من العبارة نفسها. أما الأفعال غير المباشرة لا يتوصل إلى قوتها الإنجازية إلا عبر عمليات ذهنية استدلالية متفاوتة البساطة والتعقيد.
- 3- الأفعال المباشرة لا يمكن فيها إلغاء القوة الإنجازية؛ لأن الأفعال فيها صريحة ولا تحتل التأويل. أما الأفعال غير المباشرة فيجوز أن تلغى قوتها الإنجازية، مثل: أن تقول لصديقك: أتذهب معي إلى المكتبة؟، فيمكن إلغاء الطلب وبقاء الاستفهام⁽⁴⁹⁾.

وبهذه الفروق تتبين أهمية استخدام الألفاظ غير المباشرة في عملية التواصل وإسهامها الواضح في إيصال قصد المرسل دون عناء، خاصة في العبارات المحرجة

⁽⁵⁰⁾ الأفعال الكلامية، محمد مدور، مرجع سابق، ص 121-122.

⁽⁵¹⁾ أوستن، نظرية أفعال الكلام، مرجع سابق، ص 131.

⁽⁴⁸⁾ التداولية من أوستن إلى قوفمان، مرجع سابق، ص 70.

⁽⁴⁹⁾ محمد مدور، الأفعال الكلامية، مرجع سابق، ص 50.

5- أن يكون محتوى اللفظ في الوعد والتهديد دالاً على حدثٍ مستقبلي.

6- أن ينوي المتكلم صادقاً القيام بعمل مستقبلي بالنسبة للوعد والتهديد⁽⁵⁶⁾.

أفعال الكلام التوجيهية :

تتاولنا في الصفحات السابقة مفهوم أفعال الكلام وتعرفنا على أقسامها وأنواعها، وسنتناول في هذه الأسطر المصطلح الذي نسبت إليه أفعال الكلام وهو (التوجيهية) كلمة التوجيهية في المعاجم اللغوية أصلها من (وجه)، والوجه المحيّا، قال تعالى: ﴿فَأَقِمْ وَجْهَكَ لِلدِّينِ حَنِيفًا...﴾⁽⁵⁷⁾ أي اتبع الدين⁽⁵⁸⁾، وإقامة الوجه: تقويمه وتعديله باتجاهه قبالة نظره غير ملتفت يميناً ولا شمالاً، وهو تمثيل لحالة الإقبال على الشيء والتمحض للشغل به بحالة قصر النظر إلى صوب قبائله غير ملتفت يميناً ولا يسرة⁽⁵⁹⁾. وتوجّه إليه، ذهب واتّجه. ويقال: وجّهوا للناس الطريق، توجيهاً إذا وطّؤوه وسلّكوه حتى استبان أثر الطريق، وشيءٍ موجّه إذا جعل على جهة واحدة لا يختلف عنها⁽⁶⁰⁾.

فالتوجيه جعل الشيء يسلك وجهةً موجهة لا ينحاز عنها ولا ينحرف إلى غيرها.

أما أفعال الكلام التوجيهية، فهي التي يستعملها المتكلمون ليجعلوا شخصاً آخر يقوم بشيء ما، وتعبّر عما يريده المتكلم، وتتخذ شكل أوامر وتعليمات ومقترحات وطلبات، يمكن أن تكون إيجابية أو سلبية مثل: أعطني كوباً من الماء - لا تلمس...⁽⁶¹⁾ وغير ذلك.

أن أهب لشخص شيئاً ما بمجرد تسليمه له يدًا في يد، فالوسائل التي لا تصحب بالكلام وتكون ناجحة في التبليغ ينبغي أن تكون قائمة على التواضع والتواطؤ⁽⁵²⁾، فكل نوع من ألعاب اللغة محكوم بنوع مخصوص من السياق الاجتماعي ومحدد بأعراف اجتماعية معينة⁽⁵³⁾ ولكي ننجز فعل الكلام لابد من تحقيق أمرين:

- إنجاز نوع آخر من الأفعال: ويقصد به عملية التلطف بالكلام نفسه.

- قوة فعل الكلام: وهي فعل اتفاقي منبني على التواطؤ والمواضعة وأنه فعل مؤدّى ومنجز طبقاً للتواضع، ولكي ننجز قوة فعل الكلام يكون من الضروري قبل ذلك إنجاز فعل الكلام ذاته وذلك مثلاً: لكي نحصل على فعل التهنية يكون من الضروري أن ننطق ببعض الألفاظ، ولكي ننطق ببعض الألفاظ يصبح من الضروري على الأقل في الجزء الأكبر من ذلك أن نقوم ببعض الحركات من الجهاز الصوتي.

يضاف إلى ذلك إن إنجاز قوة فعل الكلام يتضمن الوصول إلى سكون النفس واطمئنانها إلى حسن الفهم وتصوير الغرض. فإن قوة فعل الكلام وقيمتها عبارة عن نتيجة تابعة لفعل الكلام، وتتمثل في الإخبار وإصدار الأمر والتحذير ومباشرة الأمور وغير ذلك⁽⁵⁴⁾.

وهناك ظروف يتعين توافرها لكي ينجز الفعل الكلامي متوقعة أو مناسبة تعرف بشروط اللباقة، وهي:

- 1- أن يكون المتكلم شخصاً محدداً في سياق محدد.
- 2- أن يكون كلامهم ذا معنى⁽⁵⁵⁾.
- 3- أن يكون المشاركون يفهمون اللغة المستعملة.
- 4- أن يكون الحدث فعلاً مستقبلياً يؤديه المتكلم.

⁽⁵⁶⁾ جورج يول، التداولية، مرجع سابق، ص 9-90

⁽⁵⁷⁾ سورة الروم الآية 30

⁽⁵⁸⁾ ابن منظور، مجد بن مكرم (1414هـ) لسان العرب، مادة (وجه)، دار صادر، بيروت، ص 4776.

⁽⁵⁹⁾ ابن عاشور، مجد الطاهر بن عاشور (1884م) تفسير التنوير، الدار التونسية للنشر، ص 407.

⁽⁶⁰⁾ ابن منظور، اللسان، مرجع سابق، ص 4776-4777.

⁽⁶¹⁾ نظرية أفعال الكلام، مرجع سابق، ص 117.

⁽⁵²⁾ المرجع السابق، ص 137-138.

⁽⁵³⁾ محمود نحلة (2002م) آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، دار المعرفة الجامعية، ص 61.

⁽⁵⁴⁾ أوستن، نظرية أفعال الكلام، مرجع سابق، ص 131-134-135.

⁽⁵⁵⁾ ينبغي أن ينصب خبركان، لاندرى سبب رفعه.

إليه فإنه قد يستعمل غير أسلوب الأمر في توجيهه؛ لأن ذلك يسهم كثيراً في إنجاح فعل الكلام.

وعلى الرغم من أن الأمر يوجب الفعل، فإن توجيهه بالأمر ليس محكوماً بالوضع اللغوي فحسب، إذ يُعزّد الوضع اللغوي مرتبة المرسل؛ لأنها هي التي تحوّل دلالة الصياغة من الأمر إلى غير ذلك⁽⁶⁹⁾.

إن توجيهه يرتبط بسلطة المرسل، وليست هي الجانب الأوحد المعوّل عليه في إنشاء التوجيه، إذ يقوم التوجيه على استدراج المرسل لشخص المرسل إليه قصد الحصول على توجيه ما رغم التفاوت المرتبي، مثلاً: قد يلجأ النبي ﷺ إلى الصحابة مستشيراً إياهم رغم أنه أعلى درجة منهم، وهذا السلوك يتضمن اعترافاً من المتكلم بسلطة معرفية معينة يتمتع بها المرسل إليه.

وقد ارتبط توجيهه بالسلطة الدينية التي تقوم بدور مهم في حياة الأفراد وتوجيههم نحو الإقدام على الفعل أو الإحجام عنه، إن توجيهه الديني مقرون بسلطة عليا هي سلطة الإله، تتجسد هذه السلطة في البشر عبر الأنبياء عليهم السلام مدعومة بسلطة الخوارق أو سلطة اللغة⁽⁷⁰⁾، وتتمثل سلطة المرسل في النصوص التوجيهية التي سنتناولها في شخص النبي ﷺ موجهاً خطاباً لأمتة- المرسل إليه- باستخدام تقنيات توجيهه المختلفة قصد نجاح وإنجاز أفعال الكلام، ولا شك أن النبي ﷺ استخدم أفضل وسائل التواصل والتبليغ وأساليب توجيهه وشروط النجاح من صدق وإخلاص وتواضع لغوي، ويضاف إلى ذلك أن قوله وحى يوحى من عند المولى عز وجل القائل: ﴿وَمَا يَنْطِقُ عَنِ الْهَوَىٰ (3) إِنْ هُوَ إِلَّا وَحْيٌ يُوحَىٰ (4)﴾⁽⁷¹⁾، فخبّر الله وخبّر رسوله صادق ومصداق.

كما تعني النطق ببعض الألفاظ والكلمات، أي إحداث أصوات على أنحاء مخصوصة متصلة على نحو ما بمعجم معين ومرتبطة به وتمثلية معه وخاضعة لنظامه⁽⁶²⁾، ومرجعها المخاطب الذي يحاول التأثير في السامع⁽⁶³⁾. والتوجيهيات نوع من أقسام الفعل الكلامي وتسمى أيضاً الأمريات التي يستعملها المتكلمون ليجعلوا شخصاً آخر يقوم بشيء ما⁽⁶⁴⁾.

وغرضها الإنجازي توجيه المخاطب إلى الفعل ومحاولة التأثير فيه⁽⁶⁵⁾، ويشترط فيها قدرة المخاطب على أداء المطلوب منه⁽⁶⁶⁾.

وتتميز بالوضوح في التعبير عن قصد المتكلم، ويدخل فيها الأمر والرجاء والاستعطاف والتشجيع والدعوة والإذن والنصح، فذلك يزيل اللبس عن السامع مما يضمن تحقيق الاستجابة⁽⁶⁷⁾ وتسهم العلاقة بين طرفي الخطاب إلى حد بعيد في الكشف عن مقصدية الخطاب إذا ما كان توجيهياً أو غير ذلك، يتضح ذلك في فعل الأمر الذي يعد تقنية من تقنيات توجيهه فإذا كان الاستعلاء ممن هو أعلى مرتبة من المأمور استتبع إيجابه وجوب الفعل، وإذا أستعملت على سبيل التضرع كقولنا: اللهم اغفر لي وارحم، وأدت الدعاء، وإن استعملت على سبيل التلطف كقول كل أحد لمن يساويه في المرتبة: افعل بدون استعلاء، وأدت السؤال والالتماس⁽⁶⁸⁾.

وتعد هذه التقنيات من الأساليب الناجحة المستعملة في توجيهه حتى وإن كان المرسل أعلى مرتبة من المرسل

⁽⁶²⁾ المرجع السابق، ص 117-116.

⁽⁶³⁾ المرجع السابق، ص 9.

⁽⁶⁴⁾ جورج يول، التداولية، مرجع سابق، ص 90.

⁽⁶⁵⁾ محمد دنور، الأفعال الكلامية، مرجع سابق، ص 31.

⁽⁶⁶⁾ المرجع السابق، ص 9.

⁽⁶⁷⁾ الأفعال الكلامية، مرجع سابق، ص 117.

⁽⁶⁸⁾ شينتر رحيمة (2009) تداولية النص الشعري - أطروحة

دكتوراه جامعة الحاج لخضر باتنة، ص 50.

	اليهود)
مهلا يا عائشة	توجيهي (طلب)
إن الله يحب الرفق في الأمر كله	إخباري
أولم تسمع ما قالوا!	تعبيري
قد قلت وعليكم	إخباري

في هذا الحديث استخدم النبي ﷺ فعلا توجيهيا غير مباشر تضمن الطلب عن طريق الاستلطاف حين قال: (مهلاً يا عائشة) ففهمت عائشة رضي الله عنها الغرض من التوجيه ويبدو ذلك جلياً في قولها: (أولم تسمع ما قالوا). وقد أثار الفعل التوجيهي على سير المحادثة وبين أهمية الصبر وفضله في مثل هذه المواقف.

3- عن عائشة رضي الله عنها قالت: سمعت رسول الله ﷺ يقول: "الأرواح جنود مجندة، ما تعارف منها ائتلف، وما تناكر منها اختلف" (74)

أفعال الكلام	تصنيفها
الأرواح جنود مجندة	إخباري
ما تعارف منها ائتلف	إعلاني
وما تناكر منها اختلف	إعلاني

هذا الحديث أخبر فيه النبي ﷺ عن ائتلاف الأرواح وتناكرها ، ولم يصرح فيه بالتوجيه، بل نكر فيه أفعال كلام إخبارية إعلانية؟

4- عن كعب المذحجي عن أبيه قال : سمعت أبا هريرة قال: سمعت رسول الله ﷺ يقول: " لا يحل لرجل أن يهجر مؤمناً فوق ثلاثة أيام، فإذا مرت ثلاثة أيام فليقله فليسلم عليه ، فإن رد عليه السلام فقد اشتركا في الأجر، وإن لم يرد عليه فقد برئ المسلم من الهجرة" (75)

أفعال الكلام	تصنيفها
لا يحل لمؤمن أن يهجر مؤمناً فوق ثلاث ليال	إخباري

وسنتناول نماذج من أحاديث النبي ﷺ من كتاب الأدب المفرد للإمام محمد بن إسماعيل البخاري رحمه الله تعالى من أبواب مختلفة نحللها تداولياً باستخدام تصنيف سيرل للأفعال الكلامية، ثم نبين من خلالها أفعال الكلام التوجيهية وتقنياتها وأثرها في إنجاز أفعال الكلام.

تقسيم سيرل للأفعال الكلامية في الأحاديث النبوية:

وتتم دراسة ذلك تداولياً كما وضح في الجدول أدناه:

1- عن أبي هريرة قال : قال النبي ﷺ : "أقل الضحك، فإن كثرة الضحك تميت القلب" (72)

أفعال الكلام	تصنيفها
أقل الضحك	توجيهي
إن كثرة الضحك تميت القلب	إخباري

استخدم النبي ﷺ في هذا التوجيه الأمر المباشر (أقل) بصيغة افعال، وهو توجيه من أعلى إلى أدنى، يستلزم القبول لتوفر المصادقية ووجود التعاون بين المرسل والمتلقي.

2- عن عروة بن الزبير عن عائشة زوج النبي صلى الله عليه وسلم قالت: "دخل رهط من اليهود على رسول الله ﷺ فقالوا السأم عليكم ، قالت عائشة ففهمتها فقلت: عليكم السأم واللعنة، قالت فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " مهلاً يا عائشة، إن الله يحب الرفق في الأمر كله، فقلت يا رسول الله أولم تسمع ما قالوا؟ قال رسول الله ﷺ : قد قلت وعليكم" (73)

أفعال الكلام	تصنيفها
دخل رهط من اليهود على رسول الله ﷺ	إخباري
فقالوا: السأم عليكم	تعبيري (بوهي)
عليكم السأم واللعنة (رد عائشة على	تعبيري (بوهي)

(72) البخاري، الأدب المفرد ، باب الضحك، مرجع سابق، ص 80.

(73) الأدب المفرد، باب الرفق ص 140، وصحيح البخاري كتاب الأدب باب الرفق 5572

(74) البخاري، الأدب المفرد، باب الأرواح جنود مجندة ص 272-

273، سنن أبي داود ، رقمه 4833

(75) المرجع السابق، باب إن السلام يجزئ من الصرم، ص 127.

فالنبي ﷺ استخدم في هذه الأحاديث أفعالاً توجيهية متنوعة عن طريق النهي المباشر بأداة النهي (لا)، وكذلك الأمر المباشر كما استخدم ألفاظاً صريحة وضمنية، وفي كل الأفعال الكلامية التوجيهية نجد أن المرسل يشارك المتلقي الأفكار المتعارف عليها في المجتمع ويتمتع بسلطة واسعة ومرتبة عالية يقر بها المتلقي، مما يدعم عملية التوجيه ويساعد في فعل الكلام وتنفيذ الطلبات دون إخفاق، فالمرسل راعي كل ما من شأنه إنجاح فعل الكلام- أثناء التواصل مع المتلقي- من لفظ وتأثير وواقع وسلوك، وصدق نية، وتحمل تبعات ما ينتجه ذلك القول. ولا شك أن كل من راعي التداولية أثناء تواصله أنجز أفعال الكلام بمختلف أنواعها.

الخاتمة:

تحدثت الورقة عن أفعال الكلام التوجيهية وأنواعها وأهميتها في عملية التواصل من خلال كتاب الأدب المفرد للإمام البخاري- رحمه الله-، وحاول الباحث الوصول إلى تقنيات جديدة لاستخدام أفعال الكلام التوجيهية وإنجازها ومعرفة أهم وسائل نجاح التواصل، وتوصل الباحث إلى عدة نتائج أهمها:

1- أن تصنيف سيرل للأفعال الكلامية أكثر شمولاً وأفضل في عملية التحليل التداولي للنصوص؛ لتناوله الجانب الوظيفي والشكلي للفعل الكلامي.
2- يعتبر التوجيه في المقام الأول أسلوباً يستخدمه المتكلم لقبول طلباته وتنفيذها، ثم إذا دام عليه يكون سلوكاً له.

3- تنوع التوجيهات في حديث النبي ﷺ فمنها ما كان طلباً باستخدام لفظ الأمر والنهي الصريحين، ومنها ما كان ضمنياً كما في قوله: (لا طيرة) ومنها ما كان استلطافاً كقوله لعائشة رضي الله عنها: (مهلاً).

4- إن عملية إنجاز عمل القول ونجاح أفعال الكلام متعلقة بالقدر المشترك بين المرسل والمتلقي.

5- استشعار طرق التلطف بأفعال الكلام من نبر وتغنيم، وتحسسها عند قراءتها تداولياً؛ لإحاطة التداولية بكل ما يتعلق بنجاح وإنجاز الأفعال الكلامية.

فإذا مرت ثلاثة أيام فليقه	توجيهي
فليسلم عليه	توجيهي
فإن رد عليه السلام فقد اشتركا في الأجر	إعلاني
وإن لم يرد عليه فقد برئ السلم من الهجره	إعلاني

في هذا الحديث استخدم النبي ﷺ فعل الكلام التوجيهي في عبارة (لا يحل لمؤمن أن يهجر أخاه...) وهو توجيه ضمني يفهم من خلال الكلام، ثم استخدم فعلين توجيهيين صريحين هما: (فليلقه... فليسلم عليه) ونوع التوجيه فيهما طلي عن طريق الأمر الذي يقتضي الإنجاز عند توفر شروط نجاح الفعل الكلامي.

5- عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: سمعت النبي ﷺ يقول: " لا طيرة، وخيرها الفأل، قالوا : وما الفأل؟ قال : كلمة صالحة يسمعون أحدكم" (76)

أفعال الكلام	تصنيفها
لا طيرة	إخباري
وخيرها الفأل	إخباري
وما الفأل	تعبيري
كلمة صالحة يسمعون أحدكم	إعلاني

في هذا الحديث أخبر النبي ﷺ عن الخبر بأفعال كلامية إخبارية قائلًا: (لا طيرة، وخيرها الفأل...) كما ذكر فعلا كلاميا تعبيريا هو (ما الفأل...) وخلا الحديث من الأفعال الكلامية التوجيهية .

إن هذه الأفعال الكلامية التوجيهية التي وردت في هذه النصوص الحديثية صادرة من محمد ﷺ الذي يمثل السلطة الدينية والمشرع المؤيد بالوحي الإلهي الطلب حيث استخدم أساليب مختلفة في توجيهاته فمنها التوجيه المباشر في قوله ﷺ: (أقل الضحك، فليلقه، فليسلم عليه) ومنها غير المباشر في قوله ﷺ: صلنا الله عليه وسلم: (مهلاً).

(76) المرجع السابق، باب الطيرة، ص276.

التوصيات:

10. فليب بلانشيه(2007م) التداولية من أوستن إلى قوفمان، ترجمة: صابر الحباشة، دار الحوار للنشر والتوزيع، سوريا اللاذقية.
11. محمود حجي الصراف(2010) في البراغماتية الأفعال الإنجازية في العربية المعاصرة، مكتبة الآداب للطباعة والنشر والتوزيع مصر.
12. سعيد محمود بحيري(1997م) علم لغة النص (المفاهيم والاتجاهات) ، لبنان، مكتبة لبنان ناشرون، بيروت.
13. أبرز المفاهيم التداولية (منتدى الدكتور بلقاسم حسيني اللسانيات التطبيقية)مقال من المنتدى. الشبكة العنكبوتية.
14. السكاكي، مفتاح العلوم(1983م) دار الكتب العلمية لبنان، بيروت.
15. محمود نحلة(2002م) آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر ، دار المعرفة الجامعية .
16. ابن منظور، محمد بن مكرم (1414هـ) لسان العرب ، مادة (وجه)، دار صادر، بيروت.
17. ابن عاشور، محمد الطاهر بن عاشور(1884م) تفسير التنوير، الدار التونسية للنشر.
18. شيتز رحيمة(2009) تداولية النص الشعري – أطروحة دكتوراه جامعة الحاج لخضر باتنة.
19. عبدالهادي بن ظافر الشهري(2004م) استراتيجيات الخطاب، بنغازي، ليبيا.

- 1- إعادة قراءة النصوص ودراستها من منظور تداولي، للتمكن من معرفة إمكانات النص وفهمها والتواصل معها وبيان ثرائها.
- 2- استخدام تقنيات التوجيه في التواصل؛ لإسهامها في إنجاز أفعال الكلام وإيصال المقصود بأقصر الطرق وأيسرها.

المصادر والمراجع:**• القرآن الكريم**

1. المعجم الوجيز(2005م) مجمع اللغة العربية ، مصر .
2. ابن عقيل(2009م) شرح ابن عقيل على ألفية ابن مالك، ج 1، دار الطلائع للنشر والتوزيع، مصر.
3. فرنسواز أرمينكو(1991م) المقاربة التداولية، ترجمة: سعيد علوش، المؤسسة الحديثة للنشر والتوزيع ، سوريا.
4. محمد مدور(2014م) الأفعال الكلامية في سورة البقرة، رسالة دكتوراة، جامعة الحاج الخضر باتنة.
5. أوستن(1991م) نظرية أفعال الكلام ، ترجمة: د.عبد القادر قينيني، أفريقيا الشرق.
6. جورج يول(2010م) التداولية، ترجمة: د.قصي العتابي،، الدار العربية للعلوم، بيروت.
7. البخاري، الأدب المفرد مكتبة الهدى النبوي، دار الكتب المصرية .
8. البخاري، محمد بن إسماعيل(د.ت) صحيح البخاري، فيصل عيسى البابي الحلبي، دار إحياء الكتب العربية.
9. عبد الرحمن بن حسن النفيسة (1429هـ) التفسير المبين ج 6 ، الدار التدمرية للنشر والتوزيع، الرياض.