مركز الملك فيصل للبحوث والدراسات الإسلامية
King Faisal Center for Research and Islamic Studies

مجلة الدراسات اللغوية

المجلد السابع والعشرون – العدد الثاني (ربيع الآخر – جمادى الآخرة ١٤٤٦هـ / أكتوبر – ديسمبر ٢٠٢٤م)

فصلية محكمة تعنى بدراسة النحو والصرف واللغويات والعروض

- نظرية التأدّب في تفسير القرآن الكريم (مقاربة تداولية)
- ما ردَّه ابن عطيةَ من الإعراب لفساده معنىً (عرضٌ ومناقشة)
- الرِّواياتُ المُفترَضَةُ في الفائقِ للزَّمَخْشَرِيِّ (جمعاً ودراسةً وتقويماً)
- حواشٍ نقديّةٌ على كتاب «المعمار النحويّ: دروس في النحو العربيّ وتطبيقاته – المستوى الأول. تأليف أ.د. حسن خميس الملخ – الجامعة القاسمية»
- كتاب (مشكل الجزولية) لعلم الدين اللورقي الأندلسي (ت ٦٦١ هـ): إثبات نسبته ووصف منهجه

مركز الملك فيصل للبحوث والدراسات الإسلامية
King Faisal Center for Research and Islamic Studies

مجلة الدراسات اللغوية

رئيس التحرير
تركي بن سهو العتيبي

مدير التحرير
عبد العزيز بن علي الغامدي

فصلية محكمة تصدر عن مركز الملك فيصل للبحوث والدراسات الإسلامية

المجلد السابع والعشرون - العدد الثاني
(ربيع الآخر - جمادى الآخرة ١٤٤٦هـ / أكتوبر - ديسمبر ٢٠٢٤م)

ترخيص وزارة الإعلام: ٤٧٠٩/أ/د
ردمد: ٨٥١٣-١٣١٩ الإيداع: ٢٠/٩٨٢

المحتويات

- نظرية التأدّب في تفسير القرآن الكريم (مقاربة تداولية)
  لمياء بنت حمد العقيل ٥
- ما ردَّه ابن عطيةَ من الإعراب لفساده معنىً (عرضٌ ومناقشة)
  عبد الله بن ماجد بن سعد بن مهنا ٨٧
- الرِّواياتُ المُفترَضَةُ في الفائقِ للزَّمَخْشَرِيِّ (جمعاً ودراسةً وتقويماً)
  حمدي سُلطان حسن أحمد العدويّ ١٤٣
- حواشٍ نقديّةٌ على كتاب «المعمار النحويّ:
  دروسٌ في النحو العربيّ وتطبيقاته - المستوى الأول.
  تأليف أ.د. حسن خميس الملخ - الجامعة القاسمية»
  سيف بن عبدالرَّحمن العريفي ٢١٩
- كتاب (مشكل الجزولية) لعلم الدين اللورقي الأندلسي (ت ٦٦١ هـ):
  إثبات نسبته ووصف منهجه
  رشيد بن عبدالله الربيش ٢٩٣

عنوان المراسلة

مجلة الدراسات اللغوية
ص.ب ٥١٠٤٩ الرياض ١١٥٤٣ المملكة العربية السعودية - ناسوخ ٤٦٥٩٩٩٣
Journal of Linguistic Studies
P.O. Box 51049 Riyadh 11543 Saudi Arabia - Fax:4659993
البريد الإلكتروني
Arabic1433@kfcris.com Arabic1433@gmail.com

هيئة التحرير:

سيف بن عبد الرحمن العريفي
عبدالرحمن بن محمد العمار
فريد بن عبد العزيز السليم

الهيئة الاستشارية للتحرير:

- **إبراهيم بن سليمان الشمسان** ..... أستاذ النحو في جامعة الملك سعود.
- **بدر بن محمد الجابري** ..... أستاذ النحو في الجامعة الإسلامية.
- **سعد عبدالعزيز مصلوح** ..... أستاذ اللسانيات في جامعة الكويت.
- **عبدالرزاق بن فراج الصاعدي** ..... أستاذ علم اللغة في الجامعة الإسلامية.
- **عبدالله صالح بابعير** ..... أستاذ النحو في جامعة حضرموت.
- **عياد بن عيد الثبيتي** ..... أستاذ النحو في جامعة أم القرى.
- **فايزة بنت عمر المؤيد** ..... أستاذ النحو في جامعة الإمام عبدالرحمن الفيصل - الدمام.
- **محمد بن يعقوب تركستاني** ..... أستاذ علم اللغة المتفرغ.
- **محمودأحمد السيد نحلة** ..... أستاذ العلوم اللغوية في جامعة الإسكندرية.
- **مسعود صحراوي** ..... أستاذ اللسانيات في جامعة الأغواط بالجزائر.

ضوابط النشر:

١- أن يكون البحث ضمن اختصاصات المجلة، وهي الدراسات النحوية والتصريفية واللغوية واللسانية والعروضية.
٢- أن يكون البحث متسماً بالأصالة، وفيه جدة وابتكار.
٣- ألا يزيد البحث على خمسين صفحة متضمناً ملخصاً له.
٤- إرسال نسختين من البحث إحداهما بصيغة Word والأخرى بصيغة pdf على بريد المجلة المذكور على غلاف المجلة.
٥- ألا يكون البحث منشوراً، أو مستلاً من عمل علمي سابق، أو مقدماً للنشر في مجلة أخرى.
٦- دقة التوثيق والتخريج، وأن تكون هوامش كل صفحة أسفلها.
٧- أن يكون البحث مذيلاً بالمراجع كاملة البيانات.
٨- أن يكون البحث باللغة العربية.
٩- يلتزم الباحث بمراجعة بحثه وتصحيحه من الأخطاء اللغوية والكتابية بعد قبوله.
١٠- البحوث المقدمة للنشر ما لم ترد من المحكمين والمقبولة والمنشورة لا يجوز نشرها بغير إذن سابق من المجلة.

كل ما ينشر في المجلة يعبر عن رأي كاتبه

أولاً : البحوث والدراسات

نظرية التأدّب في تفسير القرآن الكريم
مقاربة تداولية

إعداد:

لمياء بنت حمد العقيل

الأستاذ المشارك في قسم الإعداد اللغوي- معهد تعليم اللغة العربية

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

• **الملخص:**

يتناول هذا البحث (نظرية التأدّب) من خلال استعراض النماذج المختلفة التي اقترحها اللغويون الغربيون في هذا الباب، وهم: (لاكوف Lakoff) وجعلت قواعد التهذيب ثلاثاً: التعفف والاختلاف والتودد، و(ليتش Leech) واقترح مبدأ (التأدّب الأقصى) وجعل له ست قواعد: اللباقة والسخاء والاستحسان والتواضع والاتفاق والتعاطف، وأخيراً (براون وليفنسون Brown & Levinson) اللذَان وضعا مبدأ (الوجه) وسنّا له جملة من إستراتيجيات التأدّب.

وكشف البحث عن جذورٍ وإرهاصاتٍ في التراث الفكري العربي لكثير مما ورد في الأطروحات اللسانية المعاصرة، ومن هنا سعى إلى الربط بين أمثلة التأدّب في تفسير القرآن الكريم، وإستراتيجيات التأدّب في نموذج (براون وليفنسون)، وذلك من خلال تتبّع مواضع التأدّب في القرآن الكريم التي أشار إليها المفسرون، وتحليلها من ناحية لغوية وفق آليات التأويل التداولي، ومحاولة الكشف عن قصد المتكلم من خلال السياق وحدود العلاقة بين الطرفين.

وخلص البحث إلى عدد من النتائج أشارت في مجملها إلى الوعي العربي بإستراتيجيات التأدّب وإن لم يسمِّ مصطلحاته، وأكّدت اشتمال محادثات القرآن الكريم على كل ما من شأنه صيانة وجه المخاطَب، واتّباع إستراتيجيات التأدّب التخاطبية التي خففت من ضراوة الأعمال اللغوية التي تحمل تهديداً لوجهه، مما يرسّخ أن القرآن ليس (مصدر تشريع) فحسب، بل هو (منهج حياة) كذلك.

الكلمات المفتاحية: نظرية التأدّب- تفسير القرآن- تهديد الوجه- صيانة الوجه- براون وليفنسون.

*****

المقدمة:

لا يقتصر الهدف من الخطاب على الاتصال وإبلاغ الرسالة فحسب، بل ثمة آداب يجب على المتخاطبين التحلي بها، والتزام قدر من التهذيب يسهل معه نجاح عملية التواصل وتحقيق أهداف الاتصال.

وتعتدّ التداولية بالبعد التفاعلي للغة، فهي أداة للتطبيع الاجتماعي وتقوية الروابط بين الناس، ويحافظ (التأدّب) -الذي أصبح من أهم مباحث التداولية- على قدر من التوافق بين المتكلّمين.

وتقدّم الأطروحات العربية في تفسير القرآن الكريم أمثلة مقاربة لما يطرحه اللسانيون المحدثون في نظرية (التأدّب)؛ فقد أدرك التراث العربي كيف ينمّ استخدام أساليب التأدّب عن نسقية المتكلم الأيديولوجية؛ فلا تُفهم الصيغ التأدّبية فهماً تاماً من منظور بنيوي فحسب، بل إن لها دافعاً مطرداً من التفكير الاستدلالي في التعاملات الاجتماعية، لتحقيق كفاءة العملية التخاطبية.

لقد حدا ذلك بنا لمحاولة التقريب بين ما طرحه المفسرون من آراء حول القرآن الكريم ونظرية (التأدّب) التداولية؛ فجاء البحث بعنوان: (نظرية التأدّب في تفسير القرآن الكريم- مقاربة تداولية)، فالقرآن هو منبع الآداب التي أدّب الله بها نبيّه وعموم خلقه؛ قال ابن مسعود رضي الله عنه: «ليس من مؤدّب إلا وهو يحبّ أن يؤتى أدبه، وإن أدب الله القرآن» رواه الدارمي في سننه[1].

ويعنى البحث بدراسة ما وقع من أساليب التأدّب في المحادثات الجارية على ألسنة البشر في القرآن؛ لأن التخاطب ينبني على التبادل الكلامي بين طرفين، مما يجعل بنيته التركيبية تتوالج بالأداء الكلامي المرتهن بالموقف، في فضاء تخاطبي قائم على التفاعل، فكان لزاماً استحضار قوانين تأدّبية في أثناء

(١) انظر: سنن الدارمي، تحقيق: حسين سليم أسد، دار المغني للنشر والتوزيع، السعودية، الطبعة الأولى، ٢٠٠٠م، الحديث: ٣٣٦٤.

الإنتاج، وذلك بتوخّي الألفاظ والإستراتيجيات المناسبة التي توجّه المحادثة توجيهاً يحقق أهدافها التواصلية. والإنتاج الكلامي على هذا المنوال يجلّي الذات المتكلمة، تواضعاً أو تكبّراً، تعفّفاً أو تطفّلاً، رقياً أو سفالة.

وقد وقع الاختيار على هذا الموضوع للأسباب التالية:

١- اختيار أمثلة التأدّب في تفسير القرآن الكريم؛ لأنه يعدّ النموذج الأمثل في اللسان العربي، ومنه يستقي المسلمون مظاهر التأدّب في الخطاب والمعاملات.

٢- اختيار نظرية التأدّب التداولية؛ لأنها من النظريات الحديثة التي يجدر بنا إيجاد جذور لإستراتيجياتها في تراثنا العربي، وإن لم نجد مصطلحاتها بالتحديد.

٣- قلة الدراسات التطبيقية على نظرية التأدّب في الدراسات العربية.

وتكمن أهمية هذا الموضوع في اضطلاعه بتقريب التراث من النظريات الحديثة، وتأصيل نظرية (التأدّب) على وجه الخصوص، والتأكيد على اشتمال القرآن الكريم على كل ما من شأنه صيانة وجه المخاطَب، واتّباع إستراتيجيات التأدّب التخاطبية، وأنه ليس (مصدر تشريع) فحسب، بل هو (منهج حياة) ينظم العلاقات الإنسانية ويهذبها؛ وذلك بتتبّع المواضع التي احترس فيها المخاطِب في محادثة حية من إيذاء شعور المخاطَب، متلمّساً فنون الأدب التي أقرّتها النظريات الحديثة، مع اعتماد نموذج (براون وليفنسون Brown & Levinson) الذي سيأتي بيانه في الجزء النظري من هذه الدراسة.

ويعتمد البحث على إشكال رئيس مفاده: ما إستراتيجيات (التأدّب) التي اشتمل عليها القرآن الكريم، مما أورده المفسرون في سياق التأدّب؟ وتنبثق عن هذا الإشكال عدة تساؤلات منها:

١- هل في تراثنا العربي جذور للتأدّب؟

٢- ما إستراتيجيات التأدّب التداولية؟

٣- ما أمثلة التأدّب الواردة في تفسير القرآن الكريم، التي شابهت إستراتيجيات التأدّب التخاطبية الخمس عند براون وليفنسون؟

ويحاول البحث بالإجابة عن هذه التساؤلات اختبار جملة من الفرضيات منها:

١- في عمق تراثنا العربي جذور لمبادئ التأدّب، وصيانة وجه المخاطَب صراحةً أو ضمناً.

٢- للتأدّب مبادئ تداولية محددة نصّت عليها نظريات حديثة مختلفة.

٣- ثمة تشابه كبير بين أمثلة التأدّب الذي يأتي في سياق المحادثات الجارية على ألسنة البشر في القرآن الكريم وإستراتيجيات التأدّب التخاطبية الحديثة.

ويحاول البحث تحقيق الأهداف التالية:

١- ربط التراث اللغوي العربي بالنظريات اللسانية المعاصرة.

٢- تأكيد اشتمال القرآن الكريم على تطبيقات عملية على إستراتيجيات التأدّب قال بها المفسرون، تتسق وأطروحات اللسانيين المعاصرين في (نظرية التأدّب) التداولية.

مصطلحات البحث:

(التأدّب Politeness): «مجمل الإجراءات المستعملة للحفاظ على طابع الانسجام في العلاقة»[1]، وسيتناوله البحث بالتفصيل.

(١) معجم تحليل الخطاب، باتريك شارودو، دومينيك منغنو، وآخرون، ترجمة: عبدالقادر المهيري، وحمّادي صمّود، مراجعة: صلاح الدين الشريف، دار سيناتارا، والمركز الوطني للترجمة، تونس، الطبعة الأولى، ٢٠٠٨م، ص ٤٢٨.

(التداولية Pragmatique): دراسة استعمال اللغة في السياقات المختلفة والمواقف الطبيعية، ودراسة العلاقات بين اللغة ومستخدميها، تفريقاً لها عن مذهب العلاقات الداخلية بين الألفاظ (Syntactics)، وعلاقة الألفاظ بالعالم الخارجي أو دلالاتها (Semantics)[(١)]. ويمكن تعريفها بأنها: «دراسة جوانب السياق التي تشفّر شكلياً في تراكيب اللغة»[(٢)]، وهي «فرع من فروع اللغة يبحث في كيفية اكتشاف السامع مقاصد المتكلم»[(٣)].

أما **المنهج** الذي تبنّاه البحث فهو المنهج الوصفي التحليلي، وذلك بالتنقيب عن جذور تأدّبية في التراث العربي، ثم شرح لنظرية التأدّب التداولية، وذكر أمثلة على التأدّب من القرآن الكريم مما أورده المفسرون الثقات ويمثّل تطبيقاً على مبادئ (نظرية التأدّب) الحديثة، من خلال آليات المقاربة التداولية، وذلك بتحليل إستراتيجيات التأدّب وفق نموذج (براون وليفنسون) الذي سيأتي بيانه، مع الإفادة من مبادئ النماذج الأخرى. وليس من شأن البحث تفسير الآيات، إلا فيما يخدم تحليل الظاهرة موضوع الدراسة.

الدراسات السابقة:

في المكتبة العربية عدد من الدراسات اللغوية التي تناولت (نظرية التأدّب) في القرآن الكريم، أغلبها باللغة الإنجليزية، ومنها:

(politeness in the Glorious Quran) التأدّب في القرآن الكريم، منال محمد عبدالناصر، المجلة العلمية لكلية الآداب، جامعة أسيوط، العدد ٢٨، ٢٠٠٨م. ولم

(١) التداولية اليوم علم جديد في التواصل، آن ربول وجاك موشلر، ترجمة: د. سيف الدين دغفوس، د. محمد الشيباني، المنظمة العربية للترجمة، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، الطبعة الأولى، ٢٠٠٣م، ص ٢٩. وانظر: المصطلحات الأدبية الحديثة، محمد عناني، الشركة المصرية العالمية للنشر لونجمان، القاهرة، ١٩٩٦م، ص ٧٦.

(٢) المقاربة التداولية، فرانسواز أرمينكو، ترجمة سعيد علوش، مركز الإنماء القومي، الرباط، ١٩٨٦م، ص٤٩.

(٣) آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، نحلة: محمود أحمد، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، الطبعة الأولى، ٢٠٠٢م، ص ١٢.

يتطرق البحث لأي من إستراتيجيات التأدّب التي نحن بصددها، بل اقتصر على تعداد بعض الآيات المشتملة على نصائح أخلاقية، وآداب المعاملات.

(politeness Strategies in the Story of Moses in the Holy Quran) إستراتيجيات التأدّب في قصة موسى في القرآن الكريم، هبة الله محمود زكي، مجلة كلية الآداب، جامعة الفيوم، ٢٠١٥م. وتناول البحث إستراتيجيات التأدّب من ناحية أيديولوجية بحتة، وذلك بالتركيز على ثلاث شخصيات هي: (موسى وفرعون وبنو إسرائيل)، وقد أورد الآيات موضع الاستشهاد دون استحضار لما قاله المفسرون فيها، بل اقتصر على تحليلها حسب وجهة نظر الباحثة فحسب، كما لم يعدد البحث جميع إستراتيجيات التأدّب ثم يستشهد عليها كما يفعل هذا البحث، بل كانت عدداً محدوداً من الإستراتيجيات التي جاءت في معرض تحليل الآيات؛ هذا ولم يتقاطع هذا البحث معه سوى في آية واحدة، مع اختلاف التحليل التداولي بينهما.

(Politeness Strategies and Speech Acts in the Translation of Sürat Al-Kahf) استقراء أوجه التأدّب في ترجمة سورة الكهف، سهير محمد جمال الدين محفوظ، مجلة فكر وإبداع، رابطة الأدب الحديث، مصر، الجزء ١٤٨، ٢٠٢٣م. وهذا البحث دراسة أسلوبية، وتحليل تداولي لموقف موسى مع العبد الصالح في سورة الكهف، وركز على تحليل الدوافع الشخصية والحالة النفسية لهما، وقياس مدى استيعاب الترجمة الإنجليزية للأبعاد التداولية والثقافية والاجتماعية والنفسية في النص.

أما على صعيد الدراسات العربية فثمة دراسة واحدة –في حدود اطلاعي– تناولت تطبيقات النظرية في القرآن الكريم وهي: (التأدّب في خطاب الأنبياء وفق نظرية الوجه لبراون وليفنسون)، حوراء قاسم عبدالزهرة، حولية المنتدى للدراسات الإنسانية، المنتدى الوطني لأبحاث الفكر والثقافة، العدد ٥٧، ٢٠٢٤م، وقد تناولت الدراسة خطاب النبيين نوح ولوط –عليهما السلام– تحت

عنوانين: الوجه الجالب في خطاب النبي نوح، والوجه الدافع في خطاب النبي لوط، من خلال تحليل آيتين فقط لكل منهما، ولم تستحضر الباحثة إستراتيجيات التأدّب المختلفة في أثناء التطبيق. ولا يوجد -في حدود اطلاعي- دراسة لسانية ربطت التأدّب القرآني بآليات تحليل الخطاب، فضلاً عن ربطه بنظرية (التأدّب) التداولية.

حدود البحث: مواضع (التأدّب) الواقعة في سياق المحادثات القرآنية، مما يؤكده المفسرون الثقات، ويمثّل تطبيقاً على (إستراتيجيات التأدّب) التداولية التي وضعها (براون وليفنسون)، مع الاقتصار على المحادثات الجارية على لسان بشر، وتشمل ما يجري على ألسنتهم من دعاء الله ومناجاته، وما لقّنهم الله إياه من الآداب بصيغة (قل) وما شابهها، أما المحادثات التي يخاطِب بها الله -جلّ شأنه- أحداً من خلقه، فلن تدخل في نطاق البحث.

خطة البحث: اشتمل البحث على مقدمة وتمهيد يتناول جذور التأدّب في التراث العربي، ثم مبحثين الأول: بيان بالنظريات التي تناولت (التأدّب)، والثاني: تتبّع أمثلة التأدّب الواردة في تفسير القرآن الكريم، التي تمثّل تطبيقاً على إستراتيجيات التأدّب التخاطبية الخمس عند براون وليفنسون، ثم خاتمة فيها أهم النتائج والتوصيات.

التمهيد:

جذور التأدّب في التراث العربي:

أخذ اللغويون العرب الأوائل بمقتضيات (التأدّب) في محادثاتهم، وبينوا أثره في حصول المراد وتحقيق هدف الخطاب، وإن لم تؤطِّر أطروحاتهم نظرية محددة، بل جاءت في إطار القضايا البلاغية والنقدية واللغوية؛ إذ كانوا يؤكدون على تحرّي الدقة في اختيار الألفاظ والأساليب، والتزام الوضوح والبعد عن الغموض واللبس مما قد يؤثّر في أداء الرسالة.

ولعل موضوع (الكناية) من أكثر الموضوعات ذكراً للتأدّب في تفسيره؛ فكنّوا عن فضلات الطعام مثلاً بـ(الغائط)، وسمّوا الأعور (كريم العين)، وسمّوا الموت (أم قشعم)... والكناية في كتب التراث قريبة من المصطلح التداولي الحديث: (الكناية التلطيفية Euphemism)[1]، ولكنها غير متطابقة تماماً معه، بل إن علاقتها فيه هي علاقة عموم وخصوص؛ فكناية تراثية مثل: (طويل النجاد) كناية عن طويل القامة، و(كثير الرماد) كناية عن الكرم، كلها تكنّي عن صفات حسنة، أما الكناية التلطيفية بالمفهوم الحديث فتكني عن شيء محرج أو غير لطيف؛ لجعله يبدو أقل بذاءة أو إساءة عما هو عليه في الحقيقة.

ويمكن أن يُعد (أسلوب الحكيم) في البلاغة العربية أيضاً إرهاصاً للتأدّب التداولي؛ إذ يُبدي فيه المتكلم قدراً من الأدب واللباقة وعدم مصادمة المخاطب أو معارضته، مشاكِلاً التأدّب الذي يتجنّب ما من شأنه تعريض أحد الطرفين للحرج أو إراقة ماء الوجه. وقد عرّفه السكاكي (ت ٦٢٦هـ) بأنه: إخراج الكلام لا على مقتضى الظاهر، ومنه: «تلقّي المخاطب بغير ما يترقّب، وذلك يكون بحمل كلامه على خلاف مراده تنبيهاً على أنّه الأَولى بالقصد إليه... وأن هذا الأسلوب الحكيم لربما صادف المقام فحرّك من نشاط السامع ما سلبه حكم

(١) معجم أوكسفورد للتداولية، يان هوانغ، ترجمة: هشام الخليفة، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت، الطبعة الأولى، ٢٠٢٠م، ص ٢٨٥.

الوقور، وأبرزه في معرض المسحور، وهل ألان شكيمة الحجّاج لذلك الخارجيّ، وسلّ سخيمته حتى آثر أن يحسن على أن يسيء غير أنْ سَحَره بهذا الأسلوب؛ إذ توعّده الحجّاج بالقيد في قوله: (لأحملنّك على الأدهم) فقال متغابياً: (مِثْلُ الأمير يَحْمِل على الأدهم والأشهب)، مبرزاً وعيده في معرض الوعد، متوصّلاً أن يريه بألطف وجه أن امرأً مثله في مسند الإمرة المطاعة خليقٌ بأن يُصْفِد [أي يُعطي] لا أن يَصْفِد [أي يُقيِّد]، وأن يَعِد لا أن يُوعِد»[1]، منتهكاً قاعدة (الملاءمة) مما تقتضيه إحدى إستراتيجيات التأدّب وهي التلميحية.

ويمكن إرجاع كثير من أمثلة فن (الاحتراس) إلى (التأدّب)، ومن ذلك ما ذكره القزويني (ت ٧٣٩هـ) في معرض تناوله لقول كعب بن سعد الغنوي يرثي أخاه أبا المغوار:

حَلِيمٌ إذا ما الحِلْمُ زَيَّنَ أَهْلَهُ مَعَ الحِلْمِ فِي عَيْنِ العَدُوِّ مَهِيبُ[2]

يقول: «فإنه لو اقتصر على وصفه بالحلم لأوهم أن حلمه عن عجز فلم يكن صفة مدح، فقال: (إذا ما الحلمُ زيَّن أهله)، فأزال هذا الوهم، وأما بقية البيت فتأكيد للازم ما يُفهم من قوله: (إذا ما الحلمُ زيَّن أهله) من كونه غير حليم حين لا يكون الحلم زيناً لأهله؛ فإنَّ من يكونُ حليماً حين لا يحسن الحلم لأهله لا يكون مهيباً في عين العدو لا محالة»[3]. ويطرح هذا المثال وما جاء على شاكلته في تراثنا العربي فرضية اشتراك الاحتراس في بعض أمثلته مع التأدّب في وجه من الوجوه؛ ففي هذا المثال حرص المتكلم على حفظ الوجه الجالب للممدوح من كل ما يعرّضه للتهديد بالنقد والتجريح، مما سيأتي بيانه؛

(١) مفتاح العلوم، يوسف بن أبي بكر السكاكي، ضبطه وكتب هوامشه وعلق عليه: نعيم زرزور، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة: الثانية، ١٩٨٧م، ص ٣٢٧-٣٢٨.

(٢) انظر البيت في: الأمالي، أبو علي القالي، وضعها ورتبها: محمد عبد الجواد الأصمعي، دار الكتب المصرية، الطبعة الثانية، ١٩٢٦م، ٢/ ١٤٩.

(٣) الإيضاح في علوم البلاغة، محمد بن عبد الرحمن بن عمر، جلال الدين القزويني، تحقيق: محمد عبد المنعم خفاجي، دار الجيل، بيروت، الطبعة الثالثة، ١٤١٤هـ، ص ٢٠٨.

إذ ورد عند اللسانيين المحدثين باللفظ ذاته: (الاحتراس hedging) كقول (براون وليفنسون): «العملية الدلالية للاحتراس يمكن أن تنجز بما لا يحصى من صيغ البنية السطحية»[1].

كما يمكن إرجاع كثير من أمثلة (التعريض) إلى التأدّب؛ يقول ابن معصوم المدني (ت ١١٢٠هـ): «التعريض، هو الإتيان بكلام مشار به إلى جانب هو مطلوب، وإيهام أن الغرض جانبٌ آخر، وسُمّي تعريضاً لما فيه من الميل عن المطلوب إلى عُرض (بالضم) أي: جانب، ويقال: نظر إليه بعُرض وجهه (بالضم) أي: بجانبه، ومنه (المَعارِض) في الكلام وهي التورية بالشيء عن الشيء، وفي المثل: (إن في المَعارِض لمندوحة عن الكذب)، أي: سعة وفسحة، وهو إما لتنويه جانب الموصوف ما يقال: (أمر المجلس السامي نُفّذ)، و(الستر الرفيع قاصدٌ لكذا)، تعريضاً بأن المعبَّر عنه أرفع قدراً وشأناً من أن يسَع الذاكر له التصريح باسمه وترك تعظيمه بالسكينة... وإما للاحتراز عن المخاشنة والمفاحشة، كما تقول معرّضاً بمن يؤذي المسلمين: (المسلم من سلم المسلمون من لسان ويده)، تتوسل بذلك إلى نفي الإسلام عنه»[2]؛ وإن هذا المثال مطابق لإحدى إستراتيجيات التأدّب التداولية وهي: (جعل الفعل المهدد للوجه قاعدة عامة)، وما سبقه من الأمثلة مطابق لإستراتيجية: (اللاشخصنة)؛ إذ «إن هذا الاستعمال الفعلياتي هو في العادة انعكاس للتأدّب وأعراف التكلّف الرسمية التي توجب على المتكلمين في المواقف القابلة للإحراج أن يتجنبوا تحديد من المسؤول عن أي عمل»[3]، كقول: (لا يفعل المرء مثل هذه الأشياء)، وهو الأسلوب نفسه الذي

(١) نظرية التأدّب- بعض الكليات في استعمال اللغة، براون وليفنسون، ترجمة: هشام الخليفة، دار كنوز المعرفة، عمّان، الطبعة الأولى، ٢٠٢٣م، ص ٢٩٢.

(٢) أنوار الربيع في أنواع البديع، صدر الدين المدني، علي بن أحمد بن محمد، الشهير بابن معصوم، تحقيق: شاكر هادي شكر، مطبعة النعمان، العراق، الطبعة الأولى، ١٩٦٩م، ٦/ ٦٠-٦٣.

(٣) نظرية التأدّب، الترجمة العربية، ص ٤٩٥.

يستخدمه المصطفى -صلى الله عليه وسلم- في قوله: (ما بال أقوام...)[1]، وذلك حين يريد انتقاد أحد، حرصاً على شعوره، وحفظاً لماء وجهه.

ويحاكي إستراتيجيات التأدّب قوله أيضاً: «وأجمع العلماء على أن التعريض أرجح من التصريح لوجوه: أحدها، أن النفس الفاضلة لميلها إلى استنباط المعاني تميل إلى التعريض شغفاً باستخراج معناه بالفكر. ثانيها: أن التعريض لا ينتهك معه سجف الهيبة، ولا يرتفع به ستر الحشمة. ثالثها: أنه ليس للتصريح إلا وجه واحد، وللتعريض وجوه وطرق عديدة. رابعها: أن النهي صريحاً يدعو إلى الإغراء، بخلاف التعريض كما يشهد به الوجدان»[2]؛ فالتصريح ذو وجه واحد (إستراتيجية التأدّب الصريح)، وللتعريض عدة وجوه (إستراتيجيات التأدّب الإيجابي والسلبي) مما سيأتي بيانه.

وانظر إلى قول الجاحظ (ت ٢٥٥هـ): «والأدب أدبان: أدب خُلُق، وأدب رواية... فإن تمّت بعد ذلك أسباب الملاقاة تمّت المصافاة، وحنّ الإلف إلى سكنه... وكذلك التمسوا الرفق والتوفيق، والإيجاز وحسن الاختصار، وانخفاض الصوت، وأن يُخرج الظالم كلامه مخرج لفظ المظلوم. نعم، وحتى يترك اللحن بحجته بعد، ويخلف الداهية كثيراً من أدبه، ويغضّ من محاسن منطقه؛ التماساً لمواساة خصمه في ضعف الحيلة، والتشبّه به في قلة الفطنة. نعم، وحتى يكتب كتاب سعاية ومحل وإغراق وتحد، فيلحن في إعرابه، ويتسخّف في ألفاظه، ويتجنّب القصد، ويهرب من اللفظ المعجب ليخفي مكان حذقه، ويستر موضع رفقه، حتى لا يحترس منه الخصم، ولا يتحفظ منه صاحب الحكم، بعد ألا يضر بعين معناه، ولا يقصر في الإفصاح عن تفسير مغزاه، وهذا هو الموضع الذي يكون العيُّ فيه أبيَن، وذو الغباوة أفطن، والرديء أجود...»[3]. لقد

(١) وردت العبارة في أحاديث النبي -صلى الله عليه وسلم- كثيراً؛ انظر مثلاً أرقام الأحاديث في: (البخاري: ٤٥٦ ٧٥٠- ٦١٠١-٧٣٠١- ٢٧٣٥)، و (مسلم: ١٤٠١- ٢٣٥٦).

(٢) أنوار الربيع، ابن معصوم المدني، ٦/ ٦٧.

(٣) رسائل الجاحظ، عمرو بن بحر الجاحظ، تحقيق: عبد السلام هارون، مكتبة الخانجي، القاهرة، ١٩٦٤م، ص ١٩٥-١٩٧.

اقترح للأدب إستراتيجيات آخذة من إستراتيجيات التأدّب التداولية الحديثة بسببٍ متين؛ فالملاقاة هي مبدأ التواجه عند (براون وليفنسون)، والحنين هو قاعدة التودد عند (لاكوف)، والإيجاز هو قانون الكمّ عند (غرايس)، وتسهيل اللفظ وإضعاف الحجة هو قاعدة التواضع وتحقير النفس عند (ليتش).

كما أكثر القدماء من الحديث عن أهمية التزام القوانين الأخلاقية، كتأكيدهم على أهمية تحرّي الصدق؛ وذلك لاستمالة المتلقي وإقناعه وكسب وده وثقته، كقول بعضهم: «من حُسن الأدب أنْ لا تنازع مَنْ فوقك، ولا تقول ما لا تعلم، ولا تتعاطى ما لا تنال، ولا يخالف لسانك ما في قلبك، ولا قولك فعلك»[(١)]، وقول الآخر: «وأما الضرورة إلى سَوْقِ خبر واقتصاص كلام، فتحتاج إلى أن تتوخى فيه الصدق، وتتحرى الحق؛ فإن الكلام حينئذ يملكك ويحوجك إلى اتباعه والانقياد له»[(٢)]. وقول الشاعر[(٣)]:

لا يَكْذِبُ المَرْءُ إلَّا مِنْ مَهَانَتِهِ أو عَادَةِ السُّوءِ أَو مِنْ قِلَّةِ الْأَدَبِ
لَجِيفةُ الكَلْبِ عِنْدِي خَيْرُ رَائِحَةٍ مِنْ كِذْبَةِ الْمَرْءِ فِي جِدٍّ وَفِي لَعِبِ

ويقول اللغوي المعاصر (طه عبدالرحمن): «متى تحقق المتكلم بالصدق في الخبر والصدق في العمل والصدق في مطابقة قوله لفعله؛ انفتح باب التواصل الصادق بينه وبين المخاطب، وتزايدت أسباب التقارب بينهما»[(٤)].

(١) لباب الآداب، أسامة بن منقذ، تحقيق: أحمد محمد شاكر، منشورات مكتبة السنة، القاهرة، الطبعة الأولى، ١٩٨٧م، ص ٢٢٨.

(٢) كتاب الصناعتين: الكتابة والشعر، أبو هلال العسكري، تحقيق: علي محمد البجاوي، ومحمد أبو الفضل إبراهيم، دار الفكر العربي، القاهرة، الطبعة الثانية، د.ت. ص ١٥٣.

(٣) انظر البيت بلا نسبة في: الموشّى– الظرف والظرفاء، محمد بن أحمد بن إسحاق المعروف بالوشّاء، تحقيق: كمال مصطفى، مكتبة الخانجي، القاهرة، ١٩٥٣م، ص ٤١.

(٤) اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، طه عبدالرحمن، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، الطبعة الأولى، ١٩٩٨م، ص ٢٥٢.

ولقد اهتدى العرب الأوائل -كما نصّ على ذلك المتأخرون- على أن المرء قد يخرق مبدأ الصدق لغرض تداولي يتعلق بالتأدّب، وفي تراثنا العربي كثير من الأمثلة على ذلك، ومنها: «قال المغيرة بن شعبة: ما خدعني أحد قط غير غلام من بلحارث بن كعب، فإني ذكرت امرأة منهم، فقال: (أيها الأمير، لا خير لك فيها، إني رأيت رجلاً قد خلا بها يقبّلها)، ثم بلغني بعد أنه تزوجها، فأرسلتُ إليه فقلت: ألم تعلمني أنك رأيت رجلاً يقبّلها؟ فقال: بلى! رأيت أباها يقبّلها... ودخل رجل على عيسى بن موسى وعنده ابن شبرمة، فقال له: أتعرفه؟ -وكان رُمي عنده بريبة- قال: (نعم، إنّ له بيتاً وشرفاً وقدماً)، فخلّى سبيله، فلما خرج قال له أصحابه أعرفته؟ قال: لا، ولكني أعلم أن له بيتاً يأوي إليه، وشرفه أذناه ومنكباه، وقدمه هي قدمه التي يمشي عليها»[1]، لقد حقّق المتكلمان في هذين الخطابين قاعدة الصدق اللغوي، ولكنهما اخترقا قاعدة الصدق التداولي؛ وما ذاك إلا لغرض تمويه المتلقي، والتحايل عليه للحصول على المراد في الأول، ودرء الريبة عن الرجل في الثاني.

كما بيّن الجاحظ ما يجب على المتكلم أن يلتزم به ليحفظ ماء وجهه، وذلك بقوله: «كان مطرف بن عبدالله يقول: (لا تُطْعِم طعامك من لا يَشْتَهيه)، يقول: لا تُقبل بحديثك على من لا يُقبل عليه بوجهه. وقال عبدالله بن مسعود (حدّث الناس ما حدجوك بأبصارهم، وأذِنُوا لك بأسماعهم، ولحظوك بأبصارهم، وإذا رأيت منهم فترةً فأمسك)»[2]، وكذلك ما رواه ابن حبّان (ت ٣٥٤هـ) عن النضر ابن أنس بن مالك أنه كان «إذا خرج الإمام يوم الجمعة يقبل عليه بوجهه»[3]، وهذا بيان لجدوى (التواجه) في التخاطب لضمان الإنصات وتحقيق هدف التواصل، وهو المبدأ الذي قامت عليه نظرية (براون وليفنسون). وما أظن

(١) عيون الأخبار، عبد الله بن مسلم بن قتيبة الدينوري، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٤١٨هـ، ٢/ ٢١٨- ٢١٩.

(٢) البيان والتبيين، عمرو بن بحر الجاحظ، مكتبة الهلال، بيروت، ١٤٢٣هـ، ١/ ١٠٥.

(٣) الثقات، محمد بن حبان بن أحمد بن حبان، دائرة المعارف العثمانية، حيدر آباد- الهند، ١٩٧٣م، ٥/ ٤٧٤.

قوله تعالى: ﴿وَاصْبِرْ نَفْسَكَ مَعَ الَّذِينَ يَدْعُونَ رَبَّهُمْ بِالْغَدَاةِ وَالْعَشِيِّ يُرِيدُونَ وَجْهَهُ وَلا تَعْدُ عَيْنَاكَ عَنْهُمْ﴾ [الكهف: ٢٨] إلا من هذا الباب.

ويمكن التمثيل على مغبّة خرق قاعدة التواجه بخبر مسيلمة مع خالد بن الوليد: «قاتل الناسُ قتالاً عظيماً، وثبت مسيلمة، فعرف خالد أنّ الفتنة لا تركد إلا بقتل مسيلمة، فبرز ودعا إلى البراز، فما يبرز له أحد إلا قتله، ودعا مسيلمة فأجابه؛ وعرض عليه أشياء، فكان إذا همّ بجوابه أعرض بوجهه يستشير شيطانه»[1]، وهذا توظيف لإستراتيجية التأدّب السلبي؛ فهو يعلم أن في عدم الإقبال بالوجه استثارة لشيطانه، وتأجيجاً للفتنة، وأن في الإقبال بالوجه تهديداً وانتقاصاً من وجه مسيلمة، وصيانة لوجه خالد. وهذا غيضٌ من فيضِ ما زخرت به كتب التراث من تحلي العرب بأخلاق التأدّب وصفات التهذيب، ونصّهم على اتّباع إستراتيجياتها في مصنّفاتهم، وخرقهم لها ساعة المواجهة والخصومة وميادين القتال، وإن لم يسمّوها بالمصطلحات الحديثة، وسيأتي في تطبيقات تلك الدراسة على تفسير القرآن الكريم ما يؤكد ذلك ويضيف إليه إن شاء الله.

(١) نهاية الأرب في فنون الأدب، أحمد بن عبد الوهاب، شهاب الدين النويري، دار الكتب والوثائق القومية، القاهرة، الطبعة الأولى، ١٤٢٣هـ، ١٩/ ٩٢.

المبحث الأول

نظرية التأدّب[1]:

التأدّب في قاموس أكسفورد يعني حسن الخُلُق، واحترام مشاعر الآخرين، والسلوك الاجتماعي اللائق. ونشأت نظرية (التأدّب Politeness) في سبعينيات القرن العشرين، وتطورت وفق عدة نماذج، أهمها:

أولاً: نموذج (لاكوف Lakoff):

كانت (روبن لاكوف R. Lakoff:) من الأوائل الذين تبنوا قواعد (غرايس Grice) لمبادئ المحادثة في محاولة لمراعاة الأدب.

وتنصّ قواعد (غرايس) على أن يعمل المتكلمون على مبدأ التعاون (Cooperative) التداولي الذي يقوم على أربع قواعد:

١- الكم (Quantity): أن تكون كمية المعلومات المطلوبة كافية (لا تَقُلْ أقلّ مما هو مطلوب، ولا أكثر).

٢- الكيف (Quality): أن تكون المعلومات صادقة وواقعية (لا تَقُلْ ما تعلم كذبه، أو لا دليل عليه).

٣- الملاءمة (Relation): أن تكون المعلومات مُلائِمة ولها علاقة بالموضوع (ذات صلة).

٤- الصيغة (Manner): أن تكون المعلومات واضحة (تجنّب الغموض أو الإلباس)[2].

(١) انظر: نظرية التأدّب في اللسانيات التداولية، حاتم عبيد، مجلة عالم الفكر، المجلد ٤٣، يوليو- سبتمبر ٢٠١٤م، ص ١٢٠-١٤٤. وتداولية مبدأ التأدّب في إنجازية الفعل الكلامي، عبدالحليم بن عيسى، مجلة رفوف، مخبر المخطوطات الجزائرية في أفريقيا، جامعة أدرار، الجزائر، العدد ٩، مارس ٢٠١٦م، ص ١٣- ١٨.

(٢) انظر: نظرية التأدّب- بعض الكليات في استعمال اللغة، براون وليفنسون، ص ٢٠٩-٢١٠. وانظر أيضاً في قواعد مبدأ التعاون: التداولية عند العلماء العرب- دراسة تداولية لظاهرة (الأفعال الكلامية) في التراث اللساني العربي، مسعود صحراوي، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، الطبعة الأولى، ٢٠٠٥م، ص ٣٤.

لقد وسّعت (لاكوف) تلك المبادئ، من خلال قواعد تداولية، تنظر في شكل الجمل، والخطاب بشكل عام، أهو مهذب أم لا.

والتأدّب عندها مفهوم أو فكرة عن (السلوك الاجتماعي المهذّب، أو آداب السلوك ضمن الثقافة)[1]، وتعرّف الأدب بأنه: نظام من العلاقات الشخصية يسهّل التفاعل، ويقلّل من احتمالية الصراع والمواجهة المتأصلة في التواصل البشري[2].

واقترحت (لاكوف) في نظريتها عن التأدّب (١٩٧٣) قاعدتين للكفاءة التداولية[3]:

١- كن واضحاً (وتفسّرها مبادئ غرايس الأربعة).

٢- كن مؤدّباً، وتفرّع عنها ثلاث قواعد أسمتها (قواعد تهذيب الخطاب) وهي:

أ- التعفّف Formality (لا تفرض نفسك):

ويعني ذلك أن تضع بينك وبين المخاطَب مسافة، حسب قرب العلاقة بينكما، وقد تكون تلك المسافة من حيث العمر، أو العلاقة الأسرية، أو المهنية، وغير ذلك. وعادة ما يتم تطبيق هذه القاعدة عندما تكون هناك مسافة اجتماعية كبيرة بين المتحدث والمستمع؛ إذ لا يجوز لنا أن نسأله -مثلاً- عن شؤونه الشخصية ولا نخبره عن شؤوننا الشخصية، ونميل معه إلى استخدام التعبيرات الرسمية لتوصيل الرسالة، واستبعاد المشاعر الشخصية قدر الإمكان. فحين يريد موظف أن يقابل مديره على سبيل المثال، فمن الأدب أن

(1) Lakoff, R. Language and woman's place. New York: Harper and Row, (1975) P.53.

(2) Lakoff, R. Talking power: The politics of language in our lives. New York: Basic books, (1990) p34.

(3) Lakoff, R. The Logic of Politeness; or minding your p's and q's. In Papers from the ninth regional meeting of the Chicago Linguistic Society, (1973) p. 292-305.

يستخدم تعبيراً مهذباً مثل: (المعذرة لإزعاجك، ولكن هل يمكنني مقابلتك بعد الظهر؟) هذا التعبير أكثر رسمية وتهذيباً من: (أرغب في مقابلتك بعد الظهر).

ووفقاً لهذا المبدأ: لا تفرض نفسك على المتلقي، وتجنب الإلحاح، واحفظ المسافة بينك وبينه؛ فلا تكشف أحوالك له، ولا تقتحم خصوصياته.

ب- الاختلاف Difference (أعطِ خيارات):

فلا تُصِرّ على رأيك أو طلبك أو رغبتك، ودع مساحة للتردّد في المحادثة. عليك وفقاً لتلك القاعدة أن تعطي خيارات للمخاطَب في الرد إما بالرفض أو بالقبول، ويتم ذلك عادة عن طريق استخدام الكلام غير المباشر الذي تُستخدم فيه صيغة مختلفة، تحمل في الواقع معنى مختلفاً مع شكلها النحوي. كاستخدام الاستفهام في قولك: (ما رأيك بالذهاب لنزهة في الحديقة؟)؛ في هذه الجملة ثمة خيار واضح للقبول أو الرفض.

ويدخل في تلك القاعدة استخدام (الملمّحات الفعلية)؛ كقول: (أعتقد وأظن وأتوقع...)، التي يستخدمها المتكلم بالرغم من ثقته فيما يقول، ولكنه لا يريد إحراج المخاطَب، وكذلك استخدام اسم الإشارة للإحالة على ما لا يُستحبّ ذكره[1].

ت- التودّد courteous (اجعل المخاطَب يشعر بالرضا):

يؤكد هذا المبدأ إظهار الود للمخاطب، مما يفضي لصداقة حميمة بين طرفي الخطاب؛ إذ لا شك أنك ستكون لطيفاً وودوداً

(١) انظر: إستراتيجيات الخطاب- مقاربة لغوية تداولية، عبدالهادي ظافر الشهري، دار الكتاب الجديد المتحدة، بيروت، الطبعة الأولى، ٢٠٠٤م، ص ١٠٢.