تحليل المحادثة في ضوء نظرية التأدُّب

د. خليفة الميساوي[1]

ملخص

يهدف هذا البحث إلى معالجة مجموعة من القضايا المتعلقة بنظرية التأدب أو المقاربات اللسانية التي حاولت تقنينها وتصنيفها انطلاقا من رؤى مختلفة. فقمنا ببسط أهم نتائجها لنرى مدى استجابتها لتحليل الأفعال الكلامية التي تفيد التأدب في المحادثة، واتخذنا محادثة حقيقية حرة وعفوية لبيان كيفية اشتغال القوانين البانية والمنظمة لظاهرة التأدب وكيفية توزيعها في الأدوار الكلامية، وذلك من خلال دراسة مفهوم الوجه وعلاقته بالتأدب السلبي والتأدب الإيجابي وكيفية المحافظة على ماء وجه المشاركين في المحادثة اعتمادا على العناصر اللسانية وغير اللسانية التي تكونها، بالنظر إلى المؤثرات السياقية والقيود الاجتماعية والثقافية.

الكلمات المفاتيح: مبدأ التأدب، الوجه، تحليل المحادثة، الأفعال الكلامية، الاستراتيجيات التأدبية.

١- أستاذ، جامعة قرطاج تونس/ جامعة الملك فيصل السعودية
أرسل البحث بتاريخ ٢٠٢١/٠٢/٢٢، وتم قبوله للنشر بتاريخ ٢٠٢١/٠٤/١٨

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

Abstract

This paper aims at addressing a range of issues related to politeness theory or the linguistic approaches that codify and classify them from different perspectives. I showed their most important results to see to what extent they respond to the analysis of politeness speech acts in conversation. I studied a real free spontaneous conversation to show how constructive and organizing maxims of the politeness phenomenon work. Moreover, I have identified how these maxims function in speech turns by studying the concept of face and its relation to negative and positive politeness. I have also studied how to preserve the face of participants in the conversation based on its linguistic and non-linguistic elements owing to contextual effects and social cultural constraints.

Keywords: The principle of politeness, face, conversation analysis, speech acts, politeness strategies.

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

مقدمة

يعتبر التأدب مكونا من مكونات بناء المحادثة وقانونا من قوانين إنتاجها اللسانية وغير اللسانية، فهو نتيجة لعملية حيوية تفاعلية بين المشاركين فيها، تؤطرها عملية تفاوضية عادة ما تكون حرة حتى يضمن المشاركون التواصل والتبادل الكلامي وغير الكلامي، وبذلك تنشأ عملية التفاعل التي تمثل جوهر المحادثة من متطلبات يستلزمها التواصل باعتباره سلوكا لسانيا واجتماعيا، ومن أبرز هذه المستلزمات مبدأ التأدب الذي يتحكم في نجاح عملية التفاعل في المحادثة أو فشلها. ويمثل التأدب والتفاعل شرطين أساسيين للتواصل بل يمكن أن نعتبر أن التواصل وليد لهما، فهو عملية مشتركة بينهما ويمكن أن نعتبر أن التأدب يمثل مدخلا رئيسيا لفهم عمليتي التفاعل والتواصل في المحادثة، إذ يستدعي المتكلم وهو يجري المحادثة عدة اعتبارات تواصلية وتفاعلية من أبرزها اختيار الألفاظ واستراتيجيات الدخول في الكلام وعلامات الوجه والابتسامة والعبارات المألوفة اجتماعيا وبعض العادات والتقاليد التي تنتج سلوكا تأبيا معينا. وبما أن المشاركين في المحادثة يمثلون العناصر الأساسية في عملية التواصل، فهم المسؤولون بالدرجة الأولى عن مستويات التأدب ودرجة حضورها وغيابها فيها، فإلى أي حد يمكن أن نعتبر مبدأ التأدب مكونا من مكونات بناء المحادثة؟ وإلى أي مدى تكون درجة حضوره أو غيابه عنصرا فاعلا في نجاح التفاعل والتواصل أو فشلهما؟ فكيف يساعد التأدب على بناء أدوار كلامية مترابطة ومتماسكة؟ وما الذي يجعل المتكلم يعتمد على التأدب في بلوغ أهدافه التواصلية؟ وما هي آليات السلوك التأدبي في بناء المحادثة؟ ستمثل هذه الأسئلة وغيرها محاور مؤسسة لهذا البحث نكشف من خلال الإجابة عنها عن كيفية اشتغال قوانين التأدب في المحادثة ونضبط أليّاته والأدوار التي يؤديها في بنائها من منظور تفاعلي وتواصلي.

١- نظرية التأدب في الدراسات اللسانية

نشأت نظرية التأدب (politeness theory) في سبعينات القرن العشرين وتطورت وفق نماذج مختلفة نذكر أهمها في المقاربات اللسانية:

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

١,١ مقاربة روبن لاكوف R. Lakoff

بعد أن رأت لاكوف (١٩٧٣) أنّ مبدأ التعاون وقواعده الأربع البانية للمحادثة[١] الذي جاء به غرايس لا يكفي لتحليل المحادثة وبيان قوانين اشتغالها التفاعلية والتواصلية، أضافت إلى ذلك مبدأ التأدب (politeness principle) لتؤكد أهمية السياق الاجتماعي الذي تنجز فيه المحادثة، بما في ذلك المعارف التي يتقاسمها المشاركون في الفعل التواصلي. فعرّفته بأنه أشكال سلوكية تطورها المجتمعات من أجل الحد من الاختلاف في التفاعل بين الأشخاص، فأضافت إلى البعد المرجعي في الخطاب بعدا علائقيا وبنت ذلك على تصور قائم على مصادرتين هما: «كن واضحا» ثم « كن متأدبا» واقترحت لذلك قواعد إجرائية جديدة تتعلق بالتفاعل والتواصل في المحادثة، صنفتها في ثلاث قواعد:

١. قاعدة التعفف ومقتضاها « لا تفرض نفسك على المخاطب»

٢. قاعدة التشكك ومقتضاها « لتجعل مخاطبك يختار بنفسه»

٣. قاعدة التودد ومقتضاها « لتظهر الود للمخاطب»[٢] (طه عبد الرحمن، ١٩٩٨، ٢٤٠-٢٤١).

بنت لاكوف نظرية التأدب على الكفاءة البرغماتية التي يمتلكها المتكلم ويوظفها في استعمال اللغة بشكل مناسب وملائم لما يقوله؛ أي مضمون القول وما يتحدث عنه؛ ومجال القول وكذلك الكيفية التي يقال بها؛ أو يصاغ بها. وقد استوحت هذه المبادئ والأفكار من نظرية غرايس حول المحادثة القائمة على مبدأ التعاون الذي خصصه للبحث في طرق التفاعل والتعامل بين المتكلمين. إذ يؤكد غرايس (١٩٧٥) على أن المشارك في المحادثة يجب عليه أن يحترم القواعد الأربع التالية: قاعدة الكيفية وقاعدة الكمية وقاعدة العلاقة أو الصلة وقاعدة الطريقة أو الأسلوب. وقد هدفت لاكوف من وضع قواعد التأدب إلى جعل المتخاطبين قادرين على فهم بعضهم ليتواصلوا بسهولة وليتفاعلوا عندما يشاركون في إنجاز محادثة.

وتعني قاعدة التعفف عند لاكوف أن المتكلم يجب عليه أن يترك مسافة من الاحترام بينه وبين مخاطبه وذلك حسب طبيعة العلاقة التي تربطهما ببعضهما.

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

ويمكن أن يكون مدى العلاقة مرتبطا بالعمر، والقرابة الأسرية، والمهنة، وما إلى ذلك. وعادة ما يلجأ المتكلم إلى قاعدة التعفف عندما تتسع المسافة الاجتماعية بين المتخاطبين. فحينها لا داعي للسؤال عن المسائل الشخصية والخاصة. وعلى المتكلم أن يستخدم الأساليب التعبيرية الرسمية ويستبعد العاطفة الذاتية في محادثته. فمثلا عندما يدخل مواطن إلى إدارة لقضاء مسألة ما تخصه، فيريد أن يلتقي بمسؤول ما، عليه أن يستخدم أسلوبا تأدبيًّا رسميا، فيقول على سبيل المثال:

السلام عليكم، آسف على إزعاجكم، هل تسمحون لي بأن آخذ قليلا من وقتكم لأستفسر عن بعض الأمور. ففي هذه الحالة لم يفرض المتكلم نفسه على المخاطب واحترم المسافة الاجتماعية وبذلك يكون قد حقق قاعدة التعفف.

وتعبر قاعدة التشكك عن إعطاء الخيار للمشارك في المحادثة بأن يرد بالقبول أو بالرفض على طلبات المتكلم، وهو ما يعني الابتعاد عن الإصرار في تحقيق رغباته وطلباته. ويعني كذلك الابتعاد عن أسلوب الحسم والمباشرة في القول. ويتم ذلك عادة باستخدام الأفعال الكلامية غير المباشرة في المحادثة كأن يستخدم المتكلم أسلوبا طلبيا، ويقصد به الأمر كما في المثال التالي حينما يطلب الأستاذ من أحد طلابه غلق باب القاعة ، فيقول: «أود لو تغلق باب القاعة»، فهو في الحقيقة يأمره بالقيام بالفعل ولكنه استعمل أسلوبا غير مباشر يسمح للطالب بالاختيار بين القبول والرفض.

وتفيد قاعدة التودد إظهار العلاقة الحميمة بين المتخاطبين؛ أي جعلهم يشعرون بالارتياح والود والتضامن، وهو ما يؤكد مدى علاقة التقارب بين المتكلم والسامع، فيجعله ذلك لطيفا وودودا مع مشاركه في المحادثة. ويستخدم لإظهار ذلك تعابير غير رسمية لإبراز الشعور بالتضامن والتعاون والتفاعل. فعلى سبيل المثال، يسأل شخص ما صديقه عن سيارته الجديدة، فيقول المتكلم (أ) للمتكلم (ب):

أ: ما رأيك في السيارة؟ هل أعجبتك؟

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

ب: ممتازة، سيارة جيدة ولونها ساحر وتناسب عمرك ومكانتك.

ورغم كون السيارة قد لا تبدو كذلك ولا تستحق هذه الصفات، فالمتكلم (ب) من أجل أن يكون مؤدبا ومهذبا ولطيفا يقول كلاما مناسبا وجيدا حتى يظهر العلاقة الحميمة ويحافظ على الصداقة والود مع مخاطبه، وهو أسلوب عادة ما يستخدمه المتكلم، بطريقة غير رسمية، للمجاملة حتى يحقق مبدأ التفاعل والتواصل.[٣]

٢,١. مقاربة ليتش G.N. Leech

ربط ليتش (١٩٨٣: ص ١٠٤-٥) مفهوم التأدب بالخطابة التداولية متجاوزا الرؤية التقليدية التي اعتمدها أوستين وسارل في تحليلهما الأفعال الكلامية والقوى الإنجازية، إذ اعتبرها من باب التحليل الدلالي. وتطرق إلى المشاكل الناتجة عن عدم التطابق بين المعنى وقوة الفعل الإنجازية في رسائل معينة، خاصة في الأفعال الكلامية غير المباشرة. فبالنسبة إليه « إنّ حسن التأدب والتخلق، إضافة إلى أنه شأن أدخل في اصطناع المجتمع المدني، فإنه يمثل الحلقة المفقودة بين مبدأ التعاون ومشكلة الكيفية التي بها يرتبط المعنى بقوة فعل الكلام» (ليتش، ٢٠١٣، ١٣٩)، فنظر إلى الاستراتيجيات التي يكتشف بها التأويل بالاعتماد على زاوية نظر المخاطَب مقدما إياها في فهم ما يهدف إليه المتكلم وتأويل ما يقصده[٤]، فكان تركيزه على المستمع أكثر من المتكلم وربط ذلك بمبدأي الربح والخسارة وكذلك بسياق المحادثة والمواقف التي تجري فيها، واعتبر أن هذه المواقف المختلفة تتطلب أشكالا مختلفة من التأدب حسب السياقات الاجتماعية وما يحف بها من قيود وشروط إنتاجية، وعلى هذا الأساس صنف وظائف قوى الأفعال الكلامية التي تفيد التأدب في المحادثة والخطاب بصفة عامة إلى أربعة أصناف وربطها بأهدافها وسياقاتها الاجتماعية المتصلة بخطاب التنافسية والترحيب والتناصر والصراع في السلوك الكلامي.

أ- التنافسية Competitive: هنا يتزاحم غرض الفعل الكلامي مع الغاية المجتمعية مثل إعطاء الأوامر، وطرح الأسئلة من الطلب والالتماس[٥].

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

ب- أدب الترحيب Convivial: هنا يتطابق غرض الفعل الكلامي مع الغاية المجتمعية: تقديم التكريم، والاستدعاء والاستضافة، وشكر المنعم، ورد الجميل، والتهنئة.

ج-التناصر والدعم: Collaborative هنا قد يكون غرض الفعل الكلامي غير متحيز للغاية الاجتماعية: من نحو التآزر وإشاعة المعلومة المفيدة، والإعلان والتوجيه.

د-الصراع Conflictual: قد يتضارب غرض الفعل الكلامي مع الغاية المجتمعية. مثلا، التهديد، والإبهام، والقذف، والشتم والتأنيب. (ليتش، ٢٠١٣، ١٣٩- ١٤٠).

واعتبر ليتش أن الصنفين الأولين يعنيان أساسا بالتأدب، فالغرض من مبدأ التنافسية هو تقليل التنافس وجسر هوة الاختلاف بين المتكلمين ويكون فيه التأدب سلبيا، وعلاوة على ذلك، فإن الأفعال الكلامية التنافسية غير مهذبة بطبيعتها لأنها تفرض شيئا على المستمعين. ويهدف مبدأ الترحيب إلى بيان السلوك الكلامي الإيجابي من تلطف وكياسة وأدب، إذ الأفعال الودية عموما مهذبة بطبيعتها لأنها تحفز الروابط والعلاقات المدنية والاجتماعية. وأمّا الصنف الثالث فيهدف إلى المعاونة والمناصرة ولا يتلاءم مع مبدأ التخلق؛ بالتالي فهو محايد. ولا يهتم الصنف الرابع بالتأدب والخلق لأن الأفعال الكلامية الواردة فيه تتسم بطابعها الصراعي، فلا يمكن أن يكون ذلك على نحو مؤدب ومتخلق، ولذلك، فهي خارج مجال التأدب، وربط ذلك بتفسير وحيد لإعطاء معنى لهذا السلوك الكلامي؛ فحصره في السخرية.

وربط ليتش هذه المبادئ بنظرية تحليل المحادثة فاقترح مجموعة من القواعد (١٩٨٣، ١٣٨-١٣٩) تضبط مبدأ التأدب:

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

القواعد:maxims [٦]	التأدب السلبي: negative politeness	التأدب الإيجابي: positive politeness
	تقليل	تكثير
قاعدة فن التأدب: tact	الخسارة للآخر	الربح للآخر
قاعدة الجود والكرم: generosity	الربح للذات	الخسارة للذات
قاعدة الاستحسان: approbation	نقد الآخر	مدح الاخر
قاعدة التواضع: modesty	مدح الذات	التنقيص من الذات
قاعدة الموافقة: agreement	الاختلاف مع الآخر	الاتفاق مع الآخر
قاعدة التعاطف: sympathy	الكراهية النفور	الود والتعاطف

تقوم هذه القواعد على قطبين متعاكسين سلبيٍّ وإيجابيٍّ يسعى المتكلم من خلالهما إلى تحقيق التوازن بين مصالحه والعلاقات الاجتماعية الجيدة مع التقليل من حد الازدراء الذي يمكن أن يشعر به المخاطَب لأن الغرض من الرسالة هو في الحقيقة مبني على الاحترام المتبادل، ومن هذا الجانب يتجلى هدف مبدأ التأدب في القيام بتنظيم العلاقات الاجتماعية مع الأخذ بعين الاعتبار عدة عوامل توجه المحادثة مثل مكانة المتكلم الاجتماعية وما تستدعيه من روافد فرعية أخرى تتعلق بها. ولهذا السبب اعتبر ليتش أن السمة الأساسية لمبدأ التأدب تكمن في عدم المطابقة والنسبة، إذ ما يمكن أن يكون تأدبا وتهذيبا عند متكلم ما قد يكون عند غيره وقاحة وقلة احترام ولذلك صنف قواعده التأدبية على أساس الربح والخسارة لفائدة المخاطَب.

٣,١ مقاربة براون ولفنسون P. Brown and. S. Levinson

اهتم براون ولفنسون بمبدأ التأدب منذ ١٩٧٨ [٧] وطوّراه ووسّعاه سنة ١٩٨٧ [٨] واعتبرا أن مبدأ التعاون الذي جاء به غرايس لا يفي بشروط التبادل الكلامي ولا تبلغ معه عملية التواصل مبتغاها، فهو بالنسبة إليهما يمثل إطارا عاما فقط للتواصل وتبادل المعلومات، «وفي الحقيقة أن التفاعلات غالبا ما تنحرف عن قواعد المحادثة ولا تنبع بالنسبة إليهما من الرغبة في توليد الإيحاءات الضمنية بقدر ما هي نتاج لكيفية اشتغال مبدأ التأدب» (كارمن البردي أوركيزو، ٢٠٠٩، ٢٩). بل إنّ التأدب ينتج في نظرهما

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

عن انحراف المتكلم عن كفاءته العقلانية ليعتمد على بعده التواصلي القائم على هذا الانحراف. وانطلاقا من هذا التصور فكّرا في وضع شروط وقواعد جديدة تهتم بالتواصل في المحادثة على أساس مبدأ التأدب وما يتعلق به من استراتيجيات تفاعلية وتواصلية.

وقد أسس براون ولفنسن مقاربتهما حول التأدب على بعدين: بعد أول اهتما فيه بطبيعة التأدب وكيفية اشتغاله في التفاعل وبعد ثان قدما فيه قائمة من استراتيجيات التأدب مع أمثلة من ثلاث لغات: (الإنجليزية، والتسلتال، والتاميل English, Tzeltal, and Tamil).

ويعتمد مبدأ التأدب عندهما على ثلاثة مفاهيم أساسية: الوجه، والأفعال التي تهدد الوجه، واستراتيجيات التأدب. واعتمد براون ولفنسون مفهوم الوجه الذي استعاراه من إرفنغ غوفمان منطلقا لتفسير التأدب وقسماه إلى نوعين من الوجه: الوجه السلبي والوجه الإيجابي[٩]. فعرّفا «الوجه الإيجابي» بأنه الصورة الإيجابية والمتسقة التي يمتلكها المرء عن نفسه ورغبته في التعاطف، وعرّفا، «الوجه السلبي» بأنه «المطلب الأساسي لإبراز السيادة والحفاظ على المكتسبات الشخصية والحق في عدم الإلهاء» (١٩٨٧، ٦١). وقد ارتبط مفهوم الوجه كذلك بحفظ ماء وجه المخاطَب من خلال رغبات وجهه السلبية أو الإيجابية. فيحتاج الوجه الإيجابي إلى أن يكون مقبولا ومحبوبا وعلى دراية بأنّ له رغبات مشتركة مع الآخرين. أما الوجه السلبي فيحتاج إلى أن يكون مستقلا عن الآخرين ولا يتلقى الأوامر منهم. ولذلك يهدف حفظ ماء الوجه السلبي إلى إظهار الاحترام، بينما يهدف حفظ ماء الوجه الايجابي إلى إظهار التآزر والتأكيد على أن المشاركين في المحادثة يريدان/ أو يريدون الشيء ذاته وأن لهما/ لهم هدفا مشتركا. ويحاول كل فرد أثناء المحادثة أن يظهر صورته الذاتية في عملية التفاعل والتواصل من خلال مفهوم الوجه بجانبيه الإيجابي أو السلبي واعتمادا على مفهوم المسافة الاجتماعية بين المتكلمين أو طبيعة العلاقة التي تربطهما ببعض. فكلما كانت المسافة ضيقة والعلاقة حميمية كان الوجه إيجابيا وكلما كانت المسافة واسعة والعلاقة رسمية كان الوجه سلبيا.

وقد ضبط براون ولفنسون مجموعة من الأفعال التي تهدد ماء الوجه على النحو

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

التالي:

١. الأفعال التي تهدد ماء الوجه السلبي للمخاطَب: أمر، طلب، وأي فعل يمكن أن ينتهك سيادته وكرامته ويعرض استقلاليته للخطر.

٢. الأفعال التي تهدد ماء الوجه الإيجابي للمخاطَب: نقد، اتهام، أو إهانة من شأنها أن تشوه صورته العامة.

٣. الأفعال التي تهدد ماء الوجه السلبي للمتكلم: العروض والوعود التي يقدمها بنفسه وتتطلب منه استغلال وقته وحاجاته.

٤. الأفعال التي تهدد ماء الوجه الإيجابي للمتكلم: النقد الذاتي، الاعتراف، الاعتذار...، (كارمن البردي أوركيزو، ٢٠٠٩، ٣٠)

وللحد من أثار هذه الأفعال التي تهدد ماء الوجه اقترح براون ولفنسن استراتيجيات التأدب. وهي طرق يستخدمها المتكم للحفاظ على ماء الوجه، وقد تم ضبطها في خمس استراتيجيات:

١. تتعلق الاستراتيجية الأولى بالحالات أو الفعاليات التي تفوق الحاجة إلى الحفاظ على الوجوه أو بالحالات التي يكون فيها تهديد ماء وجه المخاطَب ضروريا أو الحالات التي تكون فيها العلاقة بين المتكلم والمخاطَب علاقة هرمية، عندئذ تتطلب الأفعال التي تهدد ماء الوجه بشكل عام إجراءات علاجية تهدف إلى التخفيف قدر الإمكان من الضرر الذي يلحق وجه المخاطَب، وفي هذه الحالة يكون فعل التأدب إيجابيا.

٢. تتعلق الاستراتيجية الثانية بالإجراءات التي يتخذها المتكلم لترميم الجانب الإيجابي للمخاطَب ويعبر عنها عادة بالاتفاق والتضامن والألفة. وفي هذه الحالة يكون فعل التأدب سلبيا.

٣. تتعلق الاستراتيجية الثالثة بالإجراءات العلاجية التي توجه إلى الجانب السلبي للمخاطَب عندما تنجز أفعال تهديد ماء الوجه بشكل غير مباشر.

٤. تتعلق الاستراتيجية الرابعة بغموض الفعل الكلامي وعدم فهم مقاصده

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

وهو ما يجعل الحفاظ على ماء وجه المتكلم غير مضمون، وفي هذه الحالة يلجأ المخاطَب إلى تجنب الحكم عليه حكما سلبيا.

٥. تتعلق الاستراتيجية الخامسة بخطورة فقدان ماء الوجه وفي هذه الحالة يلجأ المتكلم إلى تجنب استخدام الأفعال الكلامية التي تهدد ماء الوجه ليحافظ على ماء وجهه.

وهكذا يمكن أن نجمل العوامل التي تأسست عليها مقاربة براون ولفنسن في ثلاثة:

١. درجة خطورة أفعال تهديد ماء الوجه

٢. المسافة الاجتماعية بين المشاركين في التبادل الكلامي/ المحادثة

٣. مدى علاقة القوة أو السلطة التي تربط بين المتكلمين.

ورغم أن مقاربة براون ولفنسون لا تزال تحظى باحترام الدارسين إلى الآن فإنها تعرضت إلى النقد من قبل البعض[١٠]، خاصة فيما يتعلق بما اعتبراه مبادئ كونية تفسر مبدأ التأدب وتقننه. (براون وولسون، ١٩٨٧، ١٤٢). فأثبتت عدة دراسات أجريت على شعوب وثقافات مختلفة[١١] أن التأدب سلوك اجتماعي يرتبط ارتباطا وثيقا بالقيم والعادات والتقاليد والأعراف الاجتماعية[١٢] وهو يتغير من مجتمع إلى آخر، وتبقى مسألة التأدب خاضعة للتقييم الفردي والمجتمعي الذي تجري فيه ويبقى الحكم عليها يعتمد على المؤثرات السياقية والثقافية[١٣] المتزامنة مع عملية التحادث التي تؤطرها عوامل مختلفة.

٤,١. مقاربة كربرات أوركيوني

أضافت أوركيوني إلى مفهوم الأفعال المهددة لماء الوجه (FTA) كما تصوره براون ولفنسون مفهوم الأفعال المادحة للوجه (FFA). فاعتبرت «أنّ التأدب لا ينحصر في تخفيف أفعال التهديد: بل يمكن أن ينتج، بشكل أكثر إيجابية، أفعالا «مضادة للتهديد»، مثل التحية أو المجاملات، وهي أفعال تعطي قيمة للوجه ولكن لم يهتد إليها براون ولفنسون، ونقترح تسميتها «بأفعال مدح الوجه» (FFA) ثم نقسم جميع أفعال الكلام بعد ذلك إلى صنفين كبيرين، اعتمادًا على ما تتركه من آثار سلبية أو

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

إيجابية على الوجوه «(أوركيوني ١٩٩٧، ١٣٢). وعلى هذا الأساس وضعت مقاربتها التأدبية التي بنتها سنة ١٩٩٢ [١٤]على ثلاث نقاط أساسية:

١. الأفعال المهددة للوجه (FTA) والأفعال المادحة للوجه (FFA).

٢. المبادئ التي تتحكم في السلوك الذي يجب أن يتحلى به المتكلم أو التي تتحكم في سلوك المخاطَب وتوجهه.

٣. المبادئ المتعلقة بالتأدب السلبي مقابل التأدب الإيجابي:

يتجلى التأدب السلبي بطريقتين يسعى فيهما المتكلم إما إلى الامتناع عن قول أفعال التهديد وإما إلى تعويض ما تم تهديده وإصلاحه سعيا إلى تحييد ما تسلطه أفعال التهديد من عنف اجتماعي على المتكلم. وعلى العكس من ذلك يكون التأدب الإيجابي منتجا للأفعال المضادة للتهديد.

ووضعت أوركيوني على أساس هذه المبادئ مجموعة من قواعد التأدب تتعلق بالمخاطَب والمتكلم. وسمت ذلك بالمبادئ الموجهة إلى المخاطَب (A -orientés Principes) والمبادئ الموجهة إلى المتكلم (Principes L -orientés) وهي مبادئ تشكل مقاربتها التأدبية على النحو التالي:

١. المبادئ الموجهة إلى المخاطَب:

أ- التأدب السلبي: يهدف إلى تجنب أفعال التهديد أو التخفيف منها إلى أبعد حد تجاه وجه المخاطَب. وينتج عنها: (أ) الوجه السلبي للمخاطَب و(ب) الوجه الإيجابي للمخاطَب.

ب- التأدب الإيجابي: يهدف إلى إنتاج أفعال كلامية مضادة للتهديد الموجه إلى وجه المخاطَب. وينتج عنها: (أ) الوجه السلبي للمخاطَب و(ب) الوجه الإيجابي للمخاطَب.

٢. المبادئ الموجهة إلى المتكلم.

أ- المبادئ الموجهة إلى صالح المتكلم، وينتج عنها: (١) واجهة سلبية تفيد حرص المتكلم على ألا يفقد ماء وجهه بشكل واضح ومكشوف، وتكون: (أ) سلبية / (ب)

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

إيجابية. و(٢) واجهة إيجابية لا توجد مبادئ مناسبة لها.

ب-المبادئ الموجهة ضد صالح المتكلم، وينتج عنها: (١) واجهة سلبية تفيد تجنب أو تخفيف أفعال التهديد الموجهة إلى وجه المتكلم، وتكون: (أ) سلبية / (ب) إيجابية. و(٢) واجهة إيجابية تفيد تخلي المتكلم عن مدح نفسه ونقد نفسه وإظهار تواضعه، وتكون: (أ) سلبية / (ب) إيجابية.

مثلت هذه المبادئ كيفية حفظ ماء الوجه لدى المخاطَب سلبيا أو إيجابيا سواء بتجنب الأفعال المهددة لوجهه أو التخفيف منها أو إنتاج أفعال كلامية مضادة لتهديد وجهه. وكشفت كذلك عن كيفية حفظ ماء وجه المتكلم سواء في جانبه السلبي أو الإيجابي وذلك بإنتاج أفعال كلامية تضمن كرامته وقيمته الشخصية. وذهبت أوركيوني إلى أن هذه المبادئ ليست مطلقة، وإنما يرتبط تحققها بوضعية التلفظ وطبيعة الأشخاص المشاركين في المحادثة وكذلك طبيعة المجتمعات. وتبقى العوامل السياقية المناسبة لنجاح التأدب متنوعة ومختلفة وتخضع لطبيعة موقع التلفظ ونوع التفاعل وموضع الفعل الكلامي الذي يفيد التأدب في الدور الكلامي وفي تسلسل المحادثة وكذلك طبيعة العلاقة بين المشاركين في المحادثة. واعتبرت أن التأدب لا يمثل إلا جزءا من التفاعل بل أحيانا تتضارب مصالح المتفاعلين فتؤدي هذه القواعد إلى حدوث تناقض في المقاصد، وهو ما يجعل الأمر مرتبطا بعوامل أخرى مثل العلاقات الأفقية والعمودية وطبيعة الصراع أو الرضاء كما يراه كل متكلم أو يوظفه حسب مصالحه وأهدافه من المحادثة وقد ينتج عن ذلك عدم التأدب[١٥].

وعلى الرغم من ضبط هذه القواعد نظريا في هذه المقاربات المتداولة في اللسانيات اليوم ورغم تمتعها بإمكانية تطبيقها على أنواع مختلفة من التفاعل، فإن هذه القواعد الاستراتيجية التي قدمتها هذه المقاربات لضبط قوانين اشتغال التأدب اقتصرت على نوع محدود من التفاعل وطبقت على أقوال فردية قد تفترض أهدافا تواصلية بعينها؛ في حين في نظرنا يحتاج مفهوم التأدب إلى دراسته ضمن المحادثة/ الخطاب برمته وبيان مدى تأثيره في مجرى المحادثة من ناحية توزيع أدوارها الكلامية والقيود التي تتحكم في مقاصد أفعالها الكلامية. فإلى أي حد تشتغل هذه القواعد التأدبية

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

بنفس القوانين التي تشتغل بها أنواع من الخطابات المختلفة؟ وإلى أي مدى يمكن أن تمثل هذه القواعد نظاما تأدبيا كونيا؟ وهل المحادثة العفوية الحرة تستدعي قوانين التأدب لحفظ ماء الوجه مثلما يستدعيه حوار تلفزي مثلا مع شخصية مرموقة؟ وما هو دور سلطة المتكلم في تحديد أشكال الأفعال الكلامية الـتأدبية؟ هل فعلا تعبر الأفعال الكلامية غير المباشرة أحسن تعبير عن ظاهرة التأدب؟ هذا ما تغافلت عنه هذه المقاربات وسنحاول اختباره من خلال تحليل محادثة عفوية وحرة.

٢- التأدب في المحادثة

يرتكز تحليل المحادثة على كيفية التواصل اللغوي والاجتماعي ويعالج اللغة على أنها شكل من أشكال العلاقة بين الأشخاص تتقيد بمجموعة من القيود مثل: العمر، والجنس، والسلم الاجتماعي أو المكانة الاجتماعية، وطبيعة العلاقة بين المتكلمين، ونوع موضوع الحيث، والفضاء الزماني والمكاني الذي تجري فيه المحادثة، وما إلى ذلك. ونعتبر التأدب في هذا السياق؛ غير مرتبط بالمفاهيم التقليدية للآداب أو الأخلاق الحميدة التي نعتبرها قوانين اجتماعية ترسخت بفضل العادة والعرف الاجتماعي المتعارف عليه داخل مجموعة بشرية ما. أما التأدب فهو مفهوم حديث اعتنت به اللسانيات التي تهتم بتحليل الخطاب أو المحادثة وتمت معالجته على أسس لسانية واجتماعية برغماتية باعتباره منوالا تواصليا يحتاجه المتخاطبون لإيجاد نوع من التوازن داخل المحادثة يضمن التفاعل والتواصل وحفظ ماء الوجه. ويتجلى التأدب في استخدام أفعال كلامية يعتبرها المتكلم استراتيجيات تواصلية يتم استخدامها في سياقات تلفظية معينة، ويهدف من خلالها تجنب الصراع أو الحد منه أثناء التحادث، وخاصة عندما تتضارب مصالح المشاركين في التلفظ. وفي هذا السياق، تم النظر إلى التأدب على أنه «عقد تحادثي» (ب. فرازر، ١٩٩٠، ٢٣٢) يمنح للمشاركين في المحادثة بعض الحقوق، ويلزمهم كذلك ببعض المبادئ التحادثية ومن بينها مبدأ التأدب الذي يرتهن إلى قواعد لغوية تبرز في التواصل اللفظي، والتي لا يمكن أن يوجد بدونها.

ويتجلى التأدب عادة في الطقوس والشعائر والمناسبات الاجتماعية بصفة عامة، ويتجلى كذلك في المحادثات الحرة أو التفاعلات بشكل عام مثل الخطابات التي تنجز

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

في فضاءات رسمية مثل المناقشات العلمية والعيادات الطبية والحوارات التلفزية وغيرها من التفاعلات، وهي عادة ترتبط بقدرات المتكلم التواصلية والثقافية.

ويعتبر التأدب أمرا حاسما وضروريا في التفاعل الإنساني من أجل الحفاظ على العلاقات الإنسانية المتزنة والجيدة، وهي مسألة تتحقق بتوظيف اللغة في نقل المعلومات بطريقة معينة. ولذلك عندما نتكلم فإننا لا نفكر في نقل المعلومات فقط، بل أيضا نفكر في الطريقة المستخدمة لإيصالها إلى الآخرين وخاصة إذا كان التفاعل يجري في إطار تحادثي وجها لوجه. وقد تؤثر صياغة القول في طبيعة التواصل وفهم الأفعال الكلامية المنجزة في المحادثة. ولهذا السبب اهتم محللو المحادثة بمسألة الوجه ودوره في التواصل والتفاعل في أي تبادل كلامي، ولذلك على المتكلم أن يكيّف إنتاجه اللغوي في كل دور كلامي حسب الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها ووفق منطق الربح والخسارة كما حدده ليتش (١٩٨٣). فهو يحتاج إلى استثمار وجهه استثمارا عاطفيا ينبئ بالتأدب والتعاون والتواصل حتى يعزز استمرار التفاعل واسترسال المحادثة ويضمن تناسقها وترابطها، ويمثل هذا الأمر شكلا من أشكال الحفاظ على ماء الوجه بالنسبة إلى المشاركين في المحادثة.

وقد اتخذ مفهوم الوجه[١٦] في المحادثة مسارا مزدوجا حدده الدارسون بالتأدب الإيجابي والتأدب السلبي بناء على مفهوم حفظ ماء الوجه وطبيعة الأفعال الكلامية المستخدمة في أداء التأدب ودرجة انتهاكها أو خرقها لقاعدة التأدب المألوفة اجتماعيا، وربطوا الأفعال الكلامية المضادة لتهديد ماء وجه المشارك في المحادثة بالتأدب الإيجابي أو السلبي من خلال إرضاء الوجه، ويكون ذلك بإنتاج تعابير مدح أو مجاملة أو شكر أو ترحيب أو اعتذار[١٧] وغيرها مما تفيد تثمين قيمة المتكلمين وإظهارهم في مكانة خاصة، ويظهر ذلك في طبيعة التفاعل الذي يخلو من التشنج والصراع. ونرى أن التأدب في المحادثة لا ينحصر في هذا الدور التعبيري وفي حفظ ماء الوجه فقط وإنما له أدوار أخرى سنتولى الكشف عنها من خلال تحليل محادثة عفوية وحرة.

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

رقم الدور الكلامي	رمز المتكلم	المحادثة الأصلية (بالدارجة التونسية)[18]
1	أ:	الْسَّلاَمُ عَلَيْكُمْ↓
2	ب:	وَعَلَيْكُمْ الْسَّلاَمْ↓
3	أ:	سَامِحْنِي (.) مُمْكِنْ تَعْطِينِي سْتِيلُو \
4	ب:	لَحْظَهْ(.) نْعَمّرْ وَرَقْتِي/
5	أ:	[ ] شكرا [ ] عبي ورقتك ↑ هاني نستنى/
6	ب:	[ ] تْفَضّلْ↑ عَمّرْ بِيهْ وُرَجّعْهُولِي↑
7	أ:	لاَ لاَ↑ [ ] مّاتْخَافِشْ ↓بَهِيشْ تَوْ؟ (.) هَذَا كْلاَمْ بَاشْ نَاخُذْ سْتِيلُو\
8	ب:	لا لا↑ [ ] ما قصدش هذا↑
9	أ:	الْنَّاسْ بُجُوهَا(.) بهيشي؟↑ [ ] تو هذا كلام؟↑
10	ب:	يَاخِي وِينْ نَعْرِفْ؟ [ ] صَارَتْ لِي قْبَلْ (.) ثَمَّهْ أَشْكُونْ أَعْطِينُو↑ سْتِيلُو وُمَا رَجْعُوشْ\
11	أ:	يَا لَطِيفْ↑ لَعْبَادْ خْيَابَتْ إِلىَ هَذِهِ الْدَّرَجَهْ؟\
12	ب:	لاَ لاَ↑ [ ] مُوشْ هَكَهْ↑ (.) قَصْدِي مَا نَعْرِفْشْ (.) رُبَّمَا نْسَى/
13	أ:	عِنْدَكْ حَقْ[ ] الْثِقَهْ مَا عَادِشْ\
14	ب:	تْنَحّمْ تْقُولْ بْصِفَهْ عَامَّهْ\
15	أ:	يَا أَخِي (.) الْحِمْدُ للهِ↓ مَانِيشْ مِنْهُمْ (.) وُهَانِي بْجَانْبِكْ مَا تْخَافِشْ\
16	ب:	لاَ لاَ↑ مُوشْ حَاجَهْ[ ] وَلَكِنْ حَاجْتِي بِيهْ بَاشْ نْعَمّرْ أَوْرَاقْ أُخْرِينْ/

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

17	أ:	دَقِيقَهْ ونْرَجَّعْهُولَكْ\
18	ب:	خُوذْ رَاحْتِكْ[ ] هَانِي فِي الْصَّفْ↓
19	أ:	شُكْراً (.)↑لَحْظَهْ↓ [ ] تْفَضِّلْ (.) رَبِّي اِعَاوْنِكْ\
20	ب:	شُكْراً↑ [ ] رَبِّي اِفَضْلِكْ خُويَا\

رقم الدور الكلامي	رمز المتكلم	المحادثة بعد تحويلها إلى الفصحى19
1	أ:	السلام عليكم↓
2	ب:	وعليكم السلام↓
3	أ:	سامحني (.)، هل بإمكانك منحي القلم؟\
4	ب:	لحظة واحدة (.)، أملأ ما هو مطلوب في الورقة/
5	أ:	[ ] شكرا [ ] املأ ورقتك أولا ↑أنا في انتظارك/
6	ب:	تفضل ↑ [ ] املأ ورقتك وأرجع إلي قلمي ↑
7	أ:	لا لا ↑لا تخاف[ ] سأرجع إليك قلمك هل هذا معقول؟ (.) لن أأخذ قلمك\
8	ب:	لم أقصد ذلك↑
9	أ:	الناس سماتهم على وجوههم(.) هل هذا معقول؟ ↑ [ ] هل هذا كلام يقال؟↑
10	ب:	كيف سأعرف؟ [ ] تعرضت من قبل إلى من فعل ذلك(.)، أعطيته↑ القلم ولم يرجعه\
11	أ:	يا لطيف↑! أأصبح الناس سيئين إلى هذه الدرجة؟\

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

12	ب:	لا لا↑ [ ] لم أقصد ذلك↑ (.)، لا أعرف (.) ربما يكون قد نسي/
13	أ:	لديك حق [ ] لم يعد هناك ثقة بين الناس\
14	ب:	تستطيع قول هذا بصفة عامة\
15	أ:	يا أخي (.) الحمد لله ↓ لست من هؤلاء(.) ثم أنا هنا بجانبك فلا خوف\
16	ب:	لا لا ↑ ليس في الأمر مشكلة [ ]، ولكن أحتاجه لملأ أوراق أخرى/
17	أ:	دقيقة واحدة وسأرجعه إليك\
18	ب:	على مهلك [ ] أنا موجود بالصف↓
19	أ:	شكرا↑ (.) لحظة ↓ [ ] تفضل (.) أعانك الله\
20	ب:	شكرا↑ [ ] فضلك الله أخي\

تعتمد نظرية الوجه في تحليل المحادثة على «تفسير كيف يتحقق المعنى والفعل في المحادثة اليومية والسلوك غير الكلامي المرتبط بها» (روبار ب. أرنودال، ٢٠١٠، ٢٠٧٨). ونعتبر من هذا المنطلق أن مبدأ التأدب لا يقتصر على الأفعال الكلامية المهددة أو المضادة لتهديد ما الوجه بل يتجاوزه إلى السلوك غير الكلامي الذي يرافق إنتاج هذه الأفعال من حركات أو نظرات أو علامات قد تظهر على وجه المتكلم وهو في حالة تواصل مقيدة بقيود متعددة لسانية وغير لسانية. وذهبت أوركيوني إلى أن التفاعل يدور في فضاء ملغوم بشتى أنواع التهديد[٢٠] وعلى المتفاعلين أن يبحثوا عن وسائل وطرق يبعدون بها هذا التهديد أو يقللون منه، ولذلك ينتج المتكلم أفعالا كلامية مضادة لهذا التهديد ليحافظ على رغبات وجهه أو يزيد من ظهورها.

تفتتح المحادثة عادة بالتحية والترحيب وتؤدي ملامح وجه كل متكلم دورا مهما في إنجاح عملية التفاعل أو فشلها، وهي عناصر غير لسانية تتفاعل بدورها مع العناصر اللسانية لكي تنطلق المحادثة في مناخ سليم أو مقبول اجتماعيا، «إذ ينطلق

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

المتكلم في إنتاج الكلام وفي ذهنه مجموعة من القدرات اللسانية يستحضر منها ما يوفر له التواصل، فترد الألفاظ متسلسلة ومحكومة بعلاقات توزيع محكمة حتى يتمكن المتكلم من الاسترسال في الكلام، ويتطلب هذا الاسترسال، في أبسط مبادئه، معرفة القواعد العامة التي اتفق عليها الناس في المحادثة من آداب الكلام واحترام مواطن التدخّل في سلسلة التلفّظ» (خليفة الميساوي، ٢٠١٢، ٢٠٩). وتمثل هذه العناصر إلى جانب ملامح الوجه وبعض الحركات التي يبديها المتكلم كالابتسامة أو المصافحة أو المعانقة أو الانحناء في بعض المجتمعات ضربا من التأدب يعد ضروريا في افتتاح المحادثة وتوجيه مسارها التفاعلي.

وتمثل ملامح الوجه الدرجة الصفر في عملية التفاعل فهي توجه رغبات الوجه إلى التأدب السلبي أو الإيجابي حسب ردة فعل كل مشارك في المحادثة، وتتجلى هذه الملامح في المحادثة أعلاه في الدورين الكلاميين (١) و(٢) حيث جاء الفعل الكلامي [السلام عليكم] الذي عبر به كل مشارك عن رغبته في افتتاح المحادثة مصحوبا بانحدار في النغمة الصوتية (↓) التي برزت إثر تبادل التحية، وهو ما يفيد التأدب السلبي لكل وجه؛ إذ عبّر هذا الانحدار في النغمة الصوتية لكل مشارك عن وضعية تلفظية مقيدة بعرف اجتماعي أكثر منه فعلا تأدبيا، ويعود هذا الأمر في نظرنا إلى طبيعة العلاقة التي تربط المشاركين، إذ هي علاقة ظرفية أملتها الحاجة إلى التفاعل في فضاء اجتماعي معين (مكتب البريد) فلم تكن هناك معرفة سابقة بينهما، لذلك غلب العرف الاجتماعي (آداب الكلام) عن التأدب باعتباره فعلا كلاميا ينتج عنه تهديد ماء الوجه أو الحفاظ عليه كما ذهب إلى ذلك براون ولفنسن (١٩٨٧). وسنحدد طبيعة الأفعال الكلامية في المحادثة وفق ما تنجزه من تأدب سلبي أو إيجابي عند المشارك [أ] والمشارك [ب].

١,٢. الأفعال الكلامية المهددة لماء الوجه (FTA)

من الطبيعي أن تتخلل كل عملية تفاعل أفعال كلامية تهدد ماء وجه المتكلم، ومن المنطقي أن ينزع كل مشارك في المحادثة إلى المحافظة على رغبات وجهه، وهو ما سماه براون ولفنسن بالوجه السلبي، ويتجلى هذا الأمر في إنتاج أفعال كلامية تفيد

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

(الطلب أو الالتماس أو السؤال أو النقد أو الرفض أو عدم الاستجابة أو الاستنكار أو اللوم أو التوبيخ أو العتاب أو التأنيب...). تعبر كل هذه الأفعال الكلامية وغيرها عن التأدب السلبي ولذلك يحاول المتكلم اللجوء إلى تجنبها أثناء المحادثة أو التخفيف منها باستخدام الأفعال الكلامية غير المباشرة كما هو الشأن في الدور الكلامي (٣) أو إنتاج بعض الأفعال الكلامية التي تفيد التخفيف من تهديد ماء الوجه كما هو الشأن في الدور الكلامي (٨). وسنرصد طبيعة اشتغال هذه الأفعال في المحادثة أعلاه من خلال توزيعها في الأدوار الكلامية التالية:(٣)، (٤)، (٦)، (٨)، (٩)، (١٠)، (١٤)، (١٧).

ونتج عن تبادل التحايا تخفيف تهديد ماء الوجه بالنسبة إلى طرفي المحادثة رغم ضعف درجة التفاعل بسبب جهل كل مشارك عمل وجه (Face-work)[٢١] الآخر. فدفعت هذه الوضعية التلفظية المشاركين [أ] و[ب] إلى إنتاج أفعال كلامية تهدد ماء الوجه سلبا أو إيجابا حسب السياق وقصد المتكلم وجنسه والمسافة الاجتماعية أو المكانة والغرض من إنجاز الفعل الكلامي. فبعد افتتاح المحادثة بفعلين كلاميين ضروريين (١) و(٢) لإنجاح مبدأ التعاون بدأ المشارك [أ] بإنتاج دور كلامي (٣) مستخدما أفعالا كلامية تفيد التأدب السلبي:

(٣) سامحني (.)، هل بإمكانك منحي القلم؟ \

يعبر الفعل الكلامي (سامحني) عن فعل تأدبي مزدوج يتيح للمتكلم المحافظة على القوانين الاجتماعية التي تبني عالم المحادثة وتسهم في إنتاج مناويل تأدبية يتبعها المتكلم ويتقيد بها، وينتج أفعالا كلامية تأدبية لا تهدد ماء وجه المخاطَب وتجعله ينقاد إلى التعاون والتفاعل ومن ثمة التواصل. فاستخدام المتكلم هذا الفعل في بداية الدور الكلامي جعله يكسب ود المخاطَب ويضعه في وضعية تأدبية تلطيفية تسمح له بخلق مجال تفاعلي[٢٢] متوازن فكان بمثابة تهيئة رغبات الوجه[٢٣] حتى يمهد إلى إنتاج فعل تأدبي رئيسي (هل بإمكانك) سيكون له دور كبير في توجيه المسار التفاعلي والتعاوني فيما سينتج من أدوار كلامية لاحقة. ويعد هذا الفعل الكلامي من وجهة نظر تصنيف ليتش (١٩٨٣) وبراون (١٩٨٧) وأوركيوني (١٩٩٢) فعلا تأدبيا يعبر عن التأدب السلبي لأن المتكلم يوجه طلبا أو التماسا أو تلطفا أو تودد إلى مخاطِبه

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

حتى يكسب تفاعله وتعاونه معه ويحقق ما يصبو إليه من ربح كما ذهب إلى ذلك ليتش. فأدى هذا الفعل الكلامي دورا سلبيا حافظ المشارك [أ] من خلاله على ماء وجهه، وأدى كذلك دورا إيجابيا جعل المخاطَب يخفف من وطأة الأفعال الكلامية التي تهدد ماء وجهه.

(٤) لحظة واحدة (.)، أملأ ما هو مطلوب في الورقة/

يعبر الدور الكلامي (٤) عن تأدب سلبي يبدو واضحا في قبول المشارك [ب] التعاون والتفاعل مع المشارك [أ] دون أن ينتج أيّ فعل كلامي يعبر صراحة عن تهديد ماء الوجه تهديدا مباشرا؛ مثلا من خلال رفض التعاون معه أو الاستجابة إليه، بل أنتج فعلا كلاميا (لحظة واحدة) أراد من خلاله أن يخفف من التهديد الموجه لوجه مخاطبه [أ] فأضاف فعلا كلاميا تبريريا (أملأ ما هو مطلوب في الورقة) عزز من درجة التخفيف وجعل المشارك [أ] يقلص من المسافة الاجتماعية ويقترب أكثر من المشارك [ب] فيحافظ على ماء وجهه من ناحية ويحقق ربحا لفائدته من ناحية أخرى ويضمن نجاح التواصل واسترسال المحادثة في الآن نفسه.

(٦) تفضل ↑ [ ] املأ ورقتك وأرجع إلي قلمي↑

يواصل المشارك [ب] تفاعله مع المشارك [أ] في هذا الدور الكلامي فينتج فعلا كلاميا (تفضل) ليعبر عن درجة تهديد أقل حدة مما أنتجه في الدور الكلامي (٤)، وهذا أمر منطقي يعود إلى نجاح التفاعل والتواصل بينهما في الأدوار الكلامية السابقة، وهو ما يساعد على استرسال المحادثة في نسق تصاعدي منسجم ومترابط يصحبه نزول في درجات قوة الأفعال المهددة لماء وجه المشارك [أ]، ولكن حركة النزول والصعود ليست مستقرة في الأفعال الكلامية التأدبية؛ لأنّ درجة التفاعل بين المشاركين في المحادثة مازالت ضعيفة ولم تأخذ مجراها الطبيعي، ونفسر هذا الأمر بأن المحادثة عفوية ولا توجد معرفة مشتركة سابقة بينهما وهو ما جعل المشارك [ب] ينتج فعلا كلاميا مهددا لماء وجه المشارك [أ] (أرجع إلي قلمي) تمثل في المطالبة بإرجاع القلم وهذا فيه تهديد صريح لماء وجه المشارك [أ] فتحول التأدب السلبي من التخفيف إلى التصعيد مما جعل المشارك[أ] يشعر بأنه ليس محل ثقة وهو ما سيؤدي إلى إنتاج أفعال كلامية مهددة لماء الوجه في الأدوار الكلامية اللاحقة.

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

(٨) لم أقصد ذلك↑

جاء الفعل الكلامي (٨) ردا على درجة التهديد الصاعدة في الفعل الكلامي (٦)، إذ حاول المشارك [ب] أن يخفف من تهديد ماء وجه المشارك [أ] ببيان قصده وتوجيه فهمه وتأويله حتى يخفف من درجة التهديد ويحافظ على التوازن التفاعلي واستمرار التواصل وتوجيه المسار التلفظي إلى إنتاج أفعال كلامية مناسبة لقانون التخفيف والتهدئة، فبادر بنفي ما ذهب إليه المشارك [أ] حتى يضمن له ماء وجهه، ولكن رغم هذا التخفيف فإن المشارك[أ] أنتج فعلا كلاميا يعبر عن استنكاره ورفضه.

(٩) الناس سماتهم على وجوههم(.) هل هذا معقول؟ ↑ [ ] هل هذا كلام يقال؟↑

أراد المشارك [أ] من خلال ما أنتجه من أفعال كلامية متتالية في الدور الكلامي (٩) أن يعبر عن رفضه لما ذهب إليه المشارك [ب] من شك وقلة ثقة فيه وحتى يخفف من تهديد ماء وجهه جاء بمقدمة عامة ضمنها معنى دينيا ليعزز حجته وموقفه الرافض والمستنكر لما جاء في الفعل الكلامي (٦) من تهديد فأنجز فعلين كلاميين في صيغة سؤال استنكاري أدى وظيفة ثنائية في المعنى المقصود، تمثلت الأولى في دحض الشبهة عنه بأن ما قيل غير معقول وغير مقبول فاستدل على ذلك بالحفاظ على رغبات وجهه وإظهار مكانته وقيمته، وتمثلت الثانية في توجيه لوم إلى المشارك [ب] وتنبيهه إلى خطورة الموقف مما لحقه من درجة تهديد لماء وجهه مرتفعة وهو ما سيجعله يغير مساره التلفظي من التصعيد إلى التخفيف فيما سينتجه من أفعال كلامية في الدور الكلامي (١٠).

(١٠) كيف سأعرف؟ [ ] تعرضت من قبل إلى من فعل ذلك(.)، أعطيته↑ القلم ولم يرجعه\

تساءل المشارك [ب] عن كيفية إدراكه نوايا المشارك [أ] حتى يثق فيه فأنتج فعلا كلاميا حجاجيا منطقيا ثم أردفه بأفعال كلامية تبرر حجته وتجعلها مقبولة مستخدما تجربته السابقة التي اعتمد فيها على حجج وأحداث واقعية هدف من خلالها إلى إقناع المشارك[أ] بأنّه على حق وأنّ شكه في محله وبالتالي لا لوم عليه، وليبرر موقفه

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

اعتمد فرضية منطقية جمع فيها بين معارفه السابقة والواقع الحالي للحفاظ على ماء وجهه أولا وللتخفيف من تهديد الأفعال الكلامية الموجهة لمخاطبه ثانيا. فكان التأدب إيجابيا لصالحه وسلبيا بالنسبة إلى المشارك [أ] وتراوحت الأفعال الكلامية بين الاستنكار والتبرير والإقناع، وهو ما جعل مسار الأفعال الكلامية المهددة لماء وجه المشاركين [ا] و[ب] نازلا من التصعيد إلى التخفيف والتهدئة كما يتجلى ذلك في الدور الكلامي (١٤).

(١٤) تستطيع قول هذا بصفة عامة\

بلغ التخفيف مداه في هذا الدور الكلامي؛ إذ عدل المشاركان في المحادثة عن الاستنكار واللوم والتبرير في الدور الكلامي (١٠) إلى تلطيف في الدور الكلامي (١٤) فحولا التهديد الموجه لوجهيهما إلى تهديد عام يخص المجتمع وهو ما وسع دائرته من الخاص إلى العام ليدرك كل مشارك أنه على صواب فيما أنتجه من أفعال كلامية مهددة لماء الوجه في الأدوار الكلامية السابقة، فربطا الوضعية التلفظية الآنية المنتجة لأفعال التأدب السلبي بسياق اجتماعي أوسع؛ ليبرر كل مشارك سلوكه التأدبي تجاه الآخر ويقنعه بصحة مواقفه بناء على ما توفره المعرفة المشتركة من حجج وبراهين استند إليها كل مشارك في تقييم المحتوى القضوي لكل فعل كلامي وتفسيره وفق ما تعرض إليه من تجارب سابقة أسهمت في الدفاع عن نفسه، وجعلته يحقق رغبات وجهه ويحافظ على درجة معينة من ماء الوجه ليحقق أهدافه التواصلية بالاعتماد على ما سينتجه من أفعال كلامية مضادة لأفعال التهديد.

٢,٢. الأفعال الكلامية المادحة للوجه (FFA)

رأت أوركيوني أنّ التفاعل لا يقتصر على الأفعال الكلامية المهددة لماء الوجه بل يوجد في اللغة كثير من الأفعال المادحة للوجه بإمكاننا استخدامها ضد تهديد الوجه، وخاصة تلك التي يستعملها المتكلم في المدح والشكر والمجاملة والترحيب والتهنئة[٢٤] (أوركيوني، ٢٠١٤، ٢٩٦). فلا يقتصر دورها على الحفاظ على ماء الوجه بل تعزز رغباته. ولاحظنا أنّ المشاركين في المحادثة العفوية الحرة ينزعون إلى استخدام الأفعال المادحة أو المضادة لتهديد ماء الوجه لتكثيف درجة التفاعل وتقويتها لضمان

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

استرسال الأدوار الكلامية وبهدف إنجاح عملية التواصل. وقد لخصت أوركيوني هذا النوع من الأفعال المعبرة عن التأدب الإيجابي في الجملة التالية:» أرجو لك كل خير» مقابل الأفعال المعبرة عن التأدب السلبي في الجملة التالية: « لا أرجو لك الشر» (٢٠١٤، ٢٩٧). وهو ما يجعل الأفعال الكلامية المستعملة للتخفيف من تهديد ماء الوجه تتخذ صيغا غير مباشرة للتعبير عن التأدب السلبي، وعلى عكس ذلك تتخذ الأفعال الكلامية المعبرة عن التأدب الإيجابي صيغا مباشرة، وعادة ما تؤدي دور تعزيز التأدب وتقويته بإضافة صفة تكثف من محتواها القضوي من قبيل إضافة عبارة (جزيلا) إلى فعل الشكر، فنقول: «أشكرك شكرا جزيلا»، وتؤدي عبارات تقوية درجة التأدب الإيجابي إلى زيادة درجة التفاعل والتعاون بين المشاركين في المحادثة، فتنتج عن ذلك أبعاد تواصلية وبرغماتية تتحكم في عملية إنتاج الأفعال الكلامية ومسار توزيعها في الأدوار الكلامية البانية للمحادثة. وسنعالج هذه المسألة ونكشف عن قوانين اشتغالها في المحادثة السابقة في الأدوار الكلامية التالية: (٥)، (٧)، (١١)، (١٢)، (١٣)، (١٥)، (١٦)، (١٨)، (١٩)، (٢٠).

ينتج المتكلم بعض الأفعال الكلامية أثناء كلامه لتوجيه مخاطبه نحو قصد برغماتي معين، فيختار بعض عبارات الشكر أو المجاملة أو التلطيف أو المداراة ليكسب ود مشاركه في المحادثة، وهو ما تجلى في الأدوار الكلامية بطرق مختلفة حسب درجة قوة الفعل الكلامي الإنجازية والتأثيرية.

(٥) [ ] شكرا [ ] املأ ورقتك أولا ↑ أنا في انتظارك/

استهل المشارك [ب] دوره الكلامي بفعل الشكر ليكسب ود مخاطبه وتعاطفه معه، فأردف ذلك بإنتاج فعلين كلاميين متناغمين مع الفعل الأول معبرا عن إعطاء الأولوية للمشارك [ب] وتنازله له مع تحمل الانتظار بواسطة أفعال كلامية مباشرة يفيد محتواها القضوي التأدب الإيجابي، فجاءت عبارتا (أولا) و(انتظار) لتزيد من قوة الفعل الكلامي التأدبي (الشكر).

(٧) لا لا ↑لا تخاف[ ] سأرجع لك قلمك هل هذا معقول؟ (.) لن آأخذ قلمك\

نلاحظ في هذا الدور الكلامي تكرار النفي (لا لا لا + تخاف) وهو فعل كلامي

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

مباشر استخدمه المشارك [أ] ليعبر به عن حفظ ماء وجهه من جهة ويطمئن به مخاطبه من جهة أخرى. وقد أدى التكرار بعدا برغماتيا تمثل في تقوية درجة الفعل التأدبي (لا تخاف) وبعدا تواصليا نتج عنه استنكار موقف المشارك [ب] وتأكيد حسن معاملته باستعمال (لن) لينفي نتيجة الخوف وإبعادها من ذهنه.

(١١) يا لطيف↑! أأصبح الناس سيئين إلى هذه الدرجة؟ \

استخدم المشارك [أ] فعلا كلاميا يفيد التعجب والاستغراب في ظاهره، ولكن محتواه القضوي يعبر عن تأدب إيجابي تجاه المشارك [ب]، فهو يدعم موقفه ويداريه في ما ذهب إليه من وجود فئة سيئة في المجتمع، فكان هذا الدعم والتجانس في الموقف ضربا من ضروب تقوية التأدب وحفظ ماء الوجه للمشاركين على حد السواء.

(١٢) لا لا↑[ ] لم أقصد ذلك↑ (.)، لا أعرف (.) ربما يكون قد نسي/

أكد المشارك [ب] الموقف الذي صرح به المشارك [أ] في الدور الكلامي السابق ودعمه بتكرار عدم القصد مُبديا حسن النية ومقلّصا مجال الاتهام ومبررا تلك الحادثة السابقة باحتمال النسيان، فبرهن بذلك عن تأدب إيجابي يحفظ مكانة المخاطب ويزيد من درجة التفاعل والتواصل في المحادثة.

(١٣) لديك حق [ ] لم يعد هناك ثقة بين الناس\

اقتنع المشارك [أ] بعد سلسلة من الأفعال الكلامية المصرح بها في الأدوار الكلامية السابقة والتي كانت تعبر عن رفضه واستنكاره لما صرح به المشارك [ب] تجاهه من عدم ثقة وحمل تصرفه على ما رسخ في ذهنه من تجارب سابقة بأن المواقف التي عبر عنها المشارك [ب] مقبولة ومعقولة؛ لذلك تحول مسار المحادثة من التشنج والتوتر إلى الهدوء والاطمئنان، فنتج عنه إنتاج الفعل الكلامي (لديك حق)، فدل بذلك عن درجة من التماهي والانسجام بلغت أوجها، وهو ما سيؤثر في طبيعة التأدب في الأفعال الكلامية المنتجة في الأدوار اللاحقة.

(١٥) يا أخي (.) الحمد لله ↓ لست من هؤلاء(.) ثم أنا هنا بجانبك فلا خوف\

مثل الدور الكلامي (١٥) نقطة تحول مهمة في طبيعة العلاقة بين المشاركين [أ] و[ب] بلغت معها درجة التأدب إلى مستوى عال. فعبر المتكلم من خلال الفعل

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

الكلامي (يا أخي) عن مدى تقلص المسافة الاجتماعية بين طرفي المحادثة، وهذا يعني حتما زيادة في درجة التفاعل والتعاون سيستغلها المشارك [أ] في تقوية درجة التأدب وليظهر مكانته وحسن أخلاقه ليؤكد بذلك ترسيخ صورته النزيهة في ذهن المشارك [ب] ويضمن درجة عالية من حفظ ماء الوجه.

(١٦) لا لا ↑ليس في الأمر مشكلة [ ]، ولكن أحتاجه لملإ أوراق أخرى/

نجح المشارك[أ] في تغيير موقف المشارك [ب] منه وتعديل مسار الأفعال الكلامية من مهددة لماء الوجه إلى مقوية له، ونلاحظ ذلك في الدور الكلامي (١٦) الذي تخلى فيه المشارك [ب] عن أي شك أو تخوف أو توجس من المشارك [أ]، وذلك بقبوله إعطاء القلم دون تردد بعد أن اطمأن إليه.

(١٨) على مهلك [ ] أنا موجود بالصف↓

يعبر الفعل الكلامي (على مهلك) عن مستوى النجاح الذي بلغه التعاون والتفاعل في المحادثة وهو ما جعل درجة التأدب الإيجابي ترتفع لدى المشاركين، فتغيب الأفعال الكلامية المهددة لماء الوجه تماما مثل أفعال الشك والتردد والرفض وتعوّض بأفعال كلامية تعبر عن الطمأنينة وحسن المعاملة وكسب الود والثقة، وهو ما ولد مزيدا من التأدب الإيجابي في الفعلين الكلاميين (١٩) و(٢٠).

(١٩) شكرا↑ (.) لحظة ↓[ ] تفضل (.) أعانك الله\

(٢٠) شكرا↑ [ ] فضلك الله أخي\

ينهي المشاركون محادثتهم عادة بالشكر[٢٥] وتبادل التحايا كما هو الأمر في الدورين الكلاميين (١٩) و(٢٠). وتؤدي هذه الأفعال الكلامية المنجزة وظائف تأدبية وبرغماتية متعددة تمهد لانغلاق المحادثة وإنهاء التفاعل. وعادة ما يخضع هذا الأمر لقيود اجتماعية يكتسبها المتكلم من تجربته المعرفية والثقافية وتصبح عرفا أو شرطا من شروط التأدب في المجتمع وعلى المتكلم أن يتقيد به أو يحترمه ليحافظ على ماء وجهه وماء وجه مخاطبه حتى لا يكسر المجرى التفاعلي والتواصلي في المحادثة.

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

٣٢. استراتيجيات التأدب في المحادثة

توصلت أهم المقاربات اللسانية التي اهتمت بدراسة التأدب، والتي قدمنا بعضها في البحث، إلى ضبط مجموعة من القواعد الاستراتيجية اعتبرها براون ولفنسن كونية واعتبرتها أوركيوني نسبية وخاضعة لشروط إنتاجها الاجتماعية والسياقية. وبعد تحليلنا للأفعال الكلامية التي تفيد التأدّب في المحادثة تبين لنا أنها تشتغل بقوانين لسانية وأخرى اجتماعية وتخضع لجملة من القيود والمؤثرات السياقية والبرغماتية[٢٦]. فتحليل الفعل الكلامي التأدبي وحده تحليلا لسانيا لا يفي بالكشف عن طرق اشتغال التأدب كما ذهبت إليه المقاربات السابقة وعلى هذا الأساس سنربط تحليل العناصر اللسانية بالعناصر غير اللسانية في المحادثة ونكشف عن الاستراتيجيات التي يبنيها المشارك في المحادثة انطلاقا من القيود اللسانية وغير اللسانية التي تتحكم في سير المحادثة وتتحكم في توزيع أدوارها وأفعالها الكلامية. ويمكن أن نضيف إلى ما توصلت إليه المقاربات السابقة مجموعة من الاستراتيجيات انطلاقا من تحليلنا للمحادثة نضبطها على أساس سلم تراتبي يوجه اختيارات المتكلم إلى إنتاج أفعال كلامية تأدبية كالتالي:

١ – استراتيجية الهدف

يرسم كل مشارك في المحادثة هدفا أو أهدافا يريد تحقيقها وعلى هذا الأساس يختار لها استراتيجية معينة، ووفقا لذلك ينجز أفعالا كلامية تأدبية مناسبة لموضوع الحديث ولطبيعة الشخص المشارك.

٢ – استراتيجية التفاعل

لا تخلو كل محادثة من التفاعل، وهو أمر ضروري لاسترسال أدوارها الكلامية وعنصر من عناصر تحقيق أهدافها، ولذلك تعد درجة التفاعل بين المشاركين فيها أمرا مهما في عملية التأدب وعاملا من عوامل التأثير في اختيار الأفعال التأدبية المناسبة إذ كلما كانت درجة التأدب مرتفعة كان التفاعل ناجحا ومثمرا.

٣– استراتيجية الإقناع

لكي يقنع كل مشارك في المحادثة مشاركه عليه أن يتبع استرايجية إقناعيه تقوم

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

أساسا على استراتيجية تأدبية يسلك فيها المشارك مسالك معينة باختيار أفعال كلامية تأدبية معينة تخدم استراتيجية الإقناع، فتكون منسجمة ومتناسقة مع رغبات وجه كل مشارك بعيدا عن منطق الربح والخسارة الذي وضعه ليتش[٢٧] (١٩٨٣)، فاختيار الأفعال الكلامية التأدبية يجب أن يكون متناغما مع بقية الأفعال الكلامية الموزعة في الأدوار الكلامية بطريقة هادفة تحقق الاقناع والقبول والرضاء.

٤- استراتيجية التواصل

تمثل هذه الاستراتيجية النتيجة الأساسية لتحقق الاستراتيجيات السابقة إذ كل مشارك ينتج أفعاله الكلامية التأدبية وغيرها ويوزعها في المحادثة بهدف تحقيق استراتيجية تواصلية ناجحة. ولكي يصل المشارك إلى مبتغاه يلجأ إلى استعمال أفعال كلامية تأدبية يختارها وفق قيود المقبولية الاجتماعية حتى تكون مناسبة لسياق التلفظ ولطبيعة العلاقة مع المخاطَب. ويسعى كذلك إلى أن تكون العناصر النغمية والحركية المصاحبة للأفعال الكلامية التأدبية مناسبة ومنسجمة؛ إذ لا يكفي أن ينجز المتكلم فعلا كلاميا تأدبيا حتى يضمن الحفاظ على ماء وجهه أو وجه المخاطَب، بل إن الطريقة التي ينجز بها هذا الفعل لها بعد تأثيري في السامع وتوجه درجة قبوله وتفاعله خاصة على المستوى النفسي، وهو ما يزيد في درجة التأدب أو يقلّل منها[٢٨].

يمكن أن نعتبر هذه الاستراتيجيات وغيرها قانونا من قوانين تحليل ظاهرة التأدب في المحادثة باعتبارها نسيجا لسانيا محكوما بقواعد تركيبية ودلالية، ونسيجا غير لساني محكوم بقواعد برغماتية وثقافية واجتماعية، وهو ما يجعل ضبط قوانين التأدب ضبطا صارما أمرا لا يمكن تحقيقه على مستوى الإنجاز، إذ هناك من القيود اللسانية وغير اللسانية المتغيرة من فرد إلى آخر ومن مجتمع إلى آخر ومن ثقافة إلى أخرى مما يجعلنا نقر بأنّ قوانين اشتغال التأدب في المحادثة تظل نسبية ومقيدة بعوامل وسياقات لها من الخصوصية ما ينفي عنها صفة التعميم؛ رغم ما يوجد من أسباب منطقية تجعلها تكون مشتركة إلى حد ما خاصة إذا ما تشابهت السياقات والعوامل المنتجة لها.

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

٤.الخاتمة

كشفت معالجة نظرية التأدب في إطار تحليل المحادثة عن جملة من القوانين التي تشتغل بها قواعدها اللسانية وغير اللسانية. فمن القواعد اللسانية نجد أن الأفعال الكلامية التي تؤدي عملية التأدب منها ما هو خاضع للمعايير اللسانية التي تشكل بنية الدور الكلامي؛ إذ لاحظنا أن الفعل الكلامي التأدبي غالبا ما يرد في صدارة الدور الكلامي، وقد يكون مباشرا وغير مباشر، وذلك حسب الاستراتيجية التي يتبعها المتكلم. ومن القواعد غير اللسانية وجدنا أن الفعل الكلامي التأدبي يكون مصحوبا بقيود اجتماعية وثقافية تتغير حسب السياق وطبيعة العلاقة بين المشاركين في المحادثة، ومن بين هذه القيود الطريقة التي ينجز بها المتكلم الفعل التأدبي باعتبارها عاملا مؤثرا في درجة التأدب ومحددا لمدى مقبوليته لدى الآخر وموجها إلى فهم مقاصده. وتبين لنا كذلك أن التصنيف الصارم للأفعال الكلامية التأدبية كما وضعته المقاربات السابقة[٢٩] لم يكن مجديا في تحليل المحادثة، إذ يبقى الأمر نسبيا ومتعلقا بالأهداف والاستراتيجيات التي يضعها المشارك نفسه عند عملية التلفظ، وقد ضبطناه في أربع استراتيجيات نأمل من خلالها ضبط إطار عام لتحليل الأفعال الكلامية التأدبية في المحادثة؛ خاصة أنه حسب رأينا لا توجد حدود فاصلة ومقننة بدقة بين الأفعال الكلامية المهددة لماء الوجه والأفعال الكلامية المادحة له، إذ يتعلق الأمر بالمؤثرات السياقية والاجتماعية والثقافية التي يعتمد عليها المشارك في إنجاز أيّ فعل كلامي تأدبي، وهذا ما يفتح الباب على مصراعيه لمزيد من البحوث والدارسات حول موضوع التأدب في تحليل المحادثة مما قد يكشف لنا عن قوانين اشتغال أخرى.

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

الهوامش

١. انظر الميساوي خليفة، الوصائل في تحليل المحادثة: دراسة في استراتيجيات الخطاب، إربد، عالم الكتب الحديث،٢٠١٢.

٢. انظر كذلك حول هذه المسألة: بن عيسى عبد الحليم، تداولية مبدأ التأدب في إنجازية الفعل الكلامي، المجلة الجزائرية للدراسات الإنسانية، عدد١، ١٩٩١. جامعة وهران١ أحمد بن بلة، ص ٢٠٧.

٣. انظر للتوسع حول توضيح هذه القواعد، حاتم عبيد، نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، مجلة عالم الفكر، المجلد ٤٣، يوليو–سبتمبر ٢٠١٤. صص ١٢٠–١٢٣.

٤. انظر حول فهم التأدب وقوانين اشتغاله ووظائفه:

Kádár, D., & Haugh, M. (2013). Understanding politeness. Cambridge: Cambridge University Press

٥. انظر حول هذه المسألة:

Blum-Kulka, S. (1987). Indirectness and politeness in requests: Same or different? *Journal of Pragmatics, 11, 131–146*

٦. انظر حول هذا الجدول:

Leech, G.N. (1983): *Principles of Pragmatics*. Londres, Longman. P 132

انظر كذلك الترجمة العربية: ص Carmen Alberdi Urquizu, 2009, g.174 .Politesse, impolitesse, auto-politesse: Janus revisité p28

٧. انظر بحثهما الصادر ضمن كتاب جماعي بعنوان " السؤال والتأدب" ١٩٧٨.

Brown, Penelope and Stephen C. Levinson. (1978). Universals in language usage: politeness phenomena. *Question and politeness*, ed. by Esther N. Goody. Cambridge: Cambridge .University Press

٨. انظر كتابهما:

Brown, Penelope and Stephen C. Levinson. 1987. *Politeness*:

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

Some universals in language usage. Cambridge: Cambridge .University Press

٩. انظر حول هذه المسألة:

Jucker, A. H. (2012). Positive and negative face as descriptive categories in the history of English. In M. Bax & D. Z. Kádár (Eds.), *Understanding historical (im) politeness: Relational linguistic practice over time and across cultures (pp. 175–194). .Amsterdam: John Benjamins*

١٠. انظر على سبيل المثال:

Eelen, G. (2001). A critique of politeness theories. Manchester: St Jerome.

١١. انظر حول هذه المسألة:

Kitamura, N. (2000). Adapting Brown and Levinson's 'Politeness' Theory to the Analysis of Casual Conversation. *In Proceedings of ALS2k, the 2000 Conference of the Australian Linguistic Society,* pp 1-8.

١٢. انظر حول هذه المسألة:

Coulmas, F. (Ed.). (1981). Conversational routine. La Haye, Paris, NY: Mouton.

١٣. انظر حول علاقة التأدب بالثقافة:

Bargiela-Chiappini, F., & Kádár, D. Z. (Eds.). (2010). *Politeness across cultures.* Basingstoke: Palgrave Macmillan.

١٤. انظر حول مقاربتها المتعلقة بالتأدب:

Kerbrat-Orecchioni, C. (1992): *Les interactions verbales II*. Paris, A. Colin.

١٥. انظر حول هذه الفكرة:

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

Bousfeld, D. (2008). Impoliteness in interaction. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.

١٦. انظر حول مسألة تكوين الوجه في التأدب:

-Arundale, R. (2010). Constituting face in conversation: Face, facework and interactional achievement. Journal of Pragmatics, 42(8), 2078–2105.

١٧. انظر حول هذه المسألة:

-Chang, W.-L. M. (2019). "The apology seemed (in) sincere": Variability in perceptions of (im) politeness. *Journal of Pragmatics,* 142, 207–222.

١٨. دارت هذه المحادثة بالدارجة التونسية بين شخصين في مكتب بريد بمدينة تونسية

١٩. تعني الرموز المستخدمة في تحويل المحادثة من الصيغة الشفوية إلى المكتوبة الدلالات التالية:

تنغيم متصاعد بخفـّة =/

تنغيم متصاعد بقوّة = ↑

تنغيم هابط بخفـّة = \

تنغيم هابط بقوّة = ↓

وقف طويل يتجاوز ثلاث ثوان = [ ]

وقف قصير يتجاوز ثانية واحدة = (.)

٢٠. انظر بحثها التالي:

Kerbrat-Orecchioni, C. (2014). (Im)politesse et gestion des faces dans deux types de situations communicatives: Petits commerces et débats électoraux. SOPRAG, 2, 293–326.

٢١. انظر حول هذه المسألة:

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

Goffman, E. (1967): *Interaction ritual: essays on face-to-face behaviour*. New York, Doubleday

٢٢. انظر حول هذه المسألة:

Watts, R. (2003). Politeness. Cambridge: Cambridge University Press.

٢٣. انظر كربرات أوركيوني:

Kerbrat-Orecchioni, C. (2005). *Le discours en interaction*. Paris: A. Colin.

٢٤. انظر كذلك حول هذه المسألة خاصة في الثقافة التونسية:

Katsiki, S., & Zamouri, S. (2002). La formulation du vœu en français, en grec et en arabe tunisien. In C. Béal, & V. Traverso (Eds.), Marges linguistiques. https://studylibfr.com/doc/2748286/la-formulatio n-du-vœu-en-français–en-grec-et-en-arabe.

٢٥. انظر حول هذه المسألة: الميساوي خليفة، الوصائل في تحليل المحادثة، خاصة القسم الخامس من الكتاب، ص ٢٠٧ وما بعدها.

٢٦. انظر حول هذه المسألة:

- Haugh, M., & Culpeper, J. (2018). Integrative pragmatics and (im) politeness theory. In C. Ilie & N. R. Norrick (Eds.), *Pragmatics and its interfaces* (pp. 213–239). Amsterdam: John Benjamins.

٢٧. انظر حول مراجعة ليتش لبعض أفكاره كتابه التالي:

Leech, G. (2014). The pragmatics of politeness. Oxford: Oxford University Press.

٢٨. انظر حول هذه المسألة:

Kádár, D. (2017). Politeness, impoliteness, and ritual. Maintaining the moral order in interpersonal interaction. Cambridge: Cam-

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

bridge University Press.

٢٩. انظر على سبيل المثال:

Terkouraf, M. (2008). Toward a unifed theory of politeness, impoliteness, and rudeness. In D. Bousfeld & M. Locher (Eds.), Impoliteness in language. Language, power and social process (pp. 54–89). Berlin: Mouton de Gruyter

قائمة المراجع

- عبيد حاتم، نظرية التأدب في اللسانيات التداولية، مجلة عالم الفكر، المجلد ٤٣، يوليو–سبتمبر ٢٠١٤. صص ١٢٠–١٢٣.
- بن عيسى عبد الحليم، تداولية مبدأ التأدب في إنجازية الفعل الكلامي، المجلة الجزائرية للدراسات الإنسانية، عدد١، ١٩٩١. جامعة وهران١ أحمد بن بلة، ص ٢٠٧.
- طه عبد الرحمن، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، الدار البيضاء، / بيروت، المركز الثقافي العربي، ١٩٩٨.
- ليتش جيوفري، مبادئ التداولية، ترجمة عبد القادر قنيني، الدار البيضاء، المغرب، أفريقيا الشرق، ٢٠١٣.
- الميساوي خليفة، الوصائل في تحليل المحادثة: دراسة في استراتيجيات الخطاب، إربد، الأردن، عالم الكتب الحديث،٢٠١٢.
- Arundale, R. (2010). "Constituting face in conversation: Face, facework and interactional achievement". *Journal of Pragmatics,* 42(8), pp. 2078–2105.
- Bargiela-Chiappini, F., & Kádár, D. Z. (Eds.). (2010). *Politeness across cultures*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Blum-Kulka, S. (1987). "Indirectness and politeness in requests:

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

Same or different?" In Journal *of Pragmatics,* 11, 131–146.

- Bousfeld, D. (2008). *Impoliteness in interaction.* Amsterdam/ Philadelphia: John Benjamins.
- Brown, Penelope and Stephen C. Levinson. (1978). "Universals in language usage: politeness phenomena".In *Question and politeness*, ed. by Esther N. Goody. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, Penelope and Stephen C. Levinson. 1987. *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Coulmas, F. (Ed.). (1981). *Conversational routine.* La Haye, Paris, NY: Mouton.
- Eelen, G. (2001). *A critique of politeness theories.* Manchester: St Jerome.
- Chang, W.-L. M. (2019). "The apology seemed (in) sincere: Variability in perceptions of (im) politeness"*. Journal of Pragmatics, 142,* pp. 207–222.
- Fraser, B. (1990): "Perspectives on politeness". In Journal *of Pragmatics,* 14, pp. 219-236.
- Goffman, E. (1967): *Interaction ritual: essays on face-to-face behaviour.* New York, Doubleday.
- Grice, H.P. (1975): "Logic and conversation". In P. Cole et J.L. Morgan (éds.), *Syntax and Semantics: Speech Acts.* New York, Academic Press, vol. 3, pp. 41-58.
- Haugh, M., & Culpeper, J. (2018). "Integrative pragmatics and

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

(im) politeness theory". In C. Ilie & N. R. Norrick (Eds.), *Pragmatics and its interfaces* pp. 213–239. Amsterdam: John Benjamins.

- Jucker, A. H. (2012). "Positive and negative face as descriptive categories in the history of English". In M. Bax & D. Z. Kádár (Eds.), *Understanding historical (im) politeness: Relational linguistic practice over time and across cultures*, pp. 175–194. Amsterdam: John Benjamins.
- Kádár, D. (2017). *Politeness, impoliteness, and ritual. Maintaining the moral order in interpersonal interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kádár, D., & Haugh, M. (2013). *Understanding politeness. Cambridge*: Cambridge University Press.
- Katsiki, S., & Zamouri, S. (2002). "La formulation du vœu en français, en grec et en arabe tunisien". In C. Béal, & V. Traverso (Eds.), Marges linguistiques. https://studylibfr.com/doc/2748286/la-formulatio n-du-vœu-en-français–en-grec-et-en-arabe.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (2014). "(Im)politesse et gestion des faces dans deux types de situations communicatives: Petits commerces et débats électoraux". SOPRAG, 2, pp 293–326.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (2005). *Le discours en interaction*. Paris: A. Colin.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1995) : "La construction de la relation interpersonnelle : quelques remarques sur cette dimension du dialogue ". Cahiers de Linguistique Française, 16-17, 69-88.

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً

- Kerbrat-Orecchioni, C. (1992) : *Les interactions verbales II*. Paris, A. Colin.
- Kitamura, N. (2000). "Adapting Brown and Levinson's 'Politeness' Theory to the Analysis of Casual Conversation". *In Proceedings of ALS2k, the 2000 Conference of the Australian Linguistic Society*, pp 1-8.
- Lakoff, R. (1973). "The Logic of Politeness ". *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, pp 292-305
- Lakoff, R. (1989): "The limits of politeness: Therapeutic and courtroom discourse". Multilingua, n°8, pp101-129.
- Leech, G. (2014). *The pragmatics of politeness.* Oxford: Oxford University Press.-
- Leech, G.N. (1983): Principles of Pragmatics. Londres, Longman.
- Terkouraf, M. (2008). "Toward a unifed theory of politeness, impoliteness, and rudeness". In D. Bousfeld & M. Locher (Eds.), *Impoliteness in language. Language, power and social process* (pp. 54–89). Berlin: Mouton de Gruyter.
- Urquizu Carmen, A. (2009). "Politesse, impolitesse, auto-politesse: Janus revisité". In *Çédille, revista de estudios franceses*, N°5, pp24-55.
- Watts, R. (2003).*Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.

هذه الطبعة إهداء من المركز ولا يسمح بنشرها ورقياً أو تداولها تجارياً