من قواعد التخاطب عند غرايس إلى قواعد التأدب عند ليتش

أ.يونس نشاط
مختبر الدراسات الأدبية واللسانية وعلوم الإعلام والتواصل، فاس سايس- المغرب
youness.nachate@usmba.ac.ma

ملخص:

تتناول هذه المقالة مبادئ التخاطب كما عرضها بول غرايس أحد رواد اللسانيات التداولية، وذلك من أجل وضع إطار نظري عام يفسر عملية التواصل الإنساني كما يجري في العادة. كما اهتمت الدراسة أيضا بعرض نظرية التأدب الأقصى كما جاءت في كتابات جيفري ليتش، كحل يحاول أن يتجاوز البعد التخاطبي إلى مستوى آخر ذي بعد سوسيو لساني وأخلاقي أيضا، في إشارة إلى أن خارج اللغة يتحكم أحيانا في اللغة كما يتحكم فيها داخل اللغة.

الكلمات المفتاحية: التخاطب_ التداوليات_ قواعد التادب_ الاستلزام الحواري- البعد السوسيو-لساني والأخلاقي .

Abstract : From Grice's Conversational Maxims to Leech's Politeness Principles

This article examines the Principles of conversation as presented by Paul Grice, a pioneer in pragmatics, in order to establish a definitive and interpretive framework for human communication as it typically occurs. The study also explores the theory of extreme politeness as presented in the writings of Jeffrey Leach, a solution that attempts to transcend the purely communicative dimension and reach a sociolinguistic and ethical level, suggesting that external factors sometimes influence language as much as internal ones.

Keywords: pragmatics – discourse interaction – politeness principles – conversational implicature- Socio-linguistic and ethical dimension.

Résumé : Des règles de la conversation chez Grice aux règles de la politesse chez Leech

Cet article examine les principes de la conversation tels qu'ils ont été formulés par Paul Grice, l'un des pionniers de la pragmatique, afin d'établir un cadre interprétatif permettant de mieux comprendre le fonctionnement de la communication humaine dans ses usages ordinaires.

L'étude s'intéresse également à la théorie de la politesse maximale telle qu'elle est développée dans les travaux de Geoffrey Leech. Cette approche propose un dépassement de la simple dimension communicative pour atteindre un niveau socio-linguistique et éthique, montrant ainsi que la langue n'est pas uniquement régie de l'intérieur, mais qu'elle est aussi influencée par des facteurs externes qui orientent son usage.

Mots-clés : pragmatique – interaction discursive – principes de politesse – implicature conversationnelle – dimension socio-linguistique et éthique.

0- تقديم:

ليست اللغة مجرد نسق رمزي تحكمها قواعد رمزية، وإنما يمكن النظر إليها على أنها سلوك اجتماعي ذو بعد تداولي واستعمالي، له قواعده أيضا التي يفرضها طبيعة العلاقة بين اللغة والمجتمع، وتكتسي العلاقة بين اللغة والمجتمع أهمية بالغة ضمن مسار الفكر اللساني المعاصر، إذ يمكننا القول بأن اللغة ألصق الظواهر الاجتماعية بالإنسان،" فهي الأداة الرئيسية لتحديد الهوية، والتعرف على الذات، عند الفرد كما عند الجماعة الواحدة"[1]، كما أن نتائج البحوث الإنسانية والاجتماعية تنص على كون اللغة أكبر من مجرد نظام من العلامات الدالة التي تصف العالم، وأعمق من ذلك بكثير، ففي أحضانها يتشكل وعي الإنسان بذاته وبالعالم من حوله، بل من خلالها يتحدد نوع المجتمع برمته، وهي التي تضطلع بدور الوساطة بين الفرد وبيئته المحيطة، حاملة رؤاه وتصوراته عن العالم من حوله، وعلاقاته بذاته وبمجتمعه.

لما كان الإنسان كائنا اجتماعيا بطبعه، يتحرك ويتفاعل داخل نظام من العلاقات الاجتماعية، وكان تفاعله الاجتماعي محكوما بتحقيق التواصل الإنساني، وكان هذا التواصل قائما على مبدأ التبادل الكلامي بين أطراف التخاطب ضمن سياقات اجتماعية مختلفة، فقد فرضت الجماعة اللغوية جملة من التعاقدات على شكل ضوابط وموجهات لصيانة وحدة النسق الاجتماعي وحدوده الرمزية والمادية ضمن عمليات التفاعل الإنساني، وهي قواعد وضعية اتفاقية، تندرج ضمن ما يصطلح عليه بقواعد السلوك اللساني. اعتُبرت منطلقا أساسا لبحث نظرية عامة في التواصل، شَكَّل الاهتمام بتحديد مكوناتها تقاطعا معرفيا بين العديد من حقول المعرفة الإنسانية.

ومفهوم السلوك اللغوي-كما يقترح علينا دليل السوسيولسانيات- يشير إلى " ممارسة أي نشاط لساني منظم في أية جماعة لغوية، بحيث ينظر إليه على أنه مناسب للحدث التواصلي الحالي"[2].

وفيما يلي سنتناول جانبين من جوانب التقعيد التخاطبي تعكسان الوجه الاجتماعي للسان، أحدهما انطلق من فلسفة اللغة والثاني انطلق من أرضية البحث التأدبي والأخلاقي.

1. مبدأ التعاون عند غرايس محور التواصل الإنساني:

يعتبر الفيلسوف اللغوي بول غرايس (Paul Grice) أحد الباحثين البارزين في مجال فلسفة اللغة عموما، وفي حقل الدراسات التداولية خصوصا، ويشكل مبدأ التعاون (Cooperative Principle) جوهر

[1] _ بركة, بسام(2002) اللغة والهوية بين الأصالة والاغتراب، ضمن مجلة العربي، ص84.

[2] _ غابرييل كاسبر(2009) "*آداب السلوك الإنساني*"، ضمن فلوريان كولماس، دليل السوسيولسانيات، ترجمة خالد الأشهب وومحمد الجدلين النهيبي، المنظمة العربية للترجمة،ط1، ص793 .

نظريته حول التواصل الإنساني، وهو مفهوم محوري يغيّر طريقة فهمنا لكيفية بناء المحادثات وإدارتها، إذ لا يرى غرايس المحادثة مجرد سلسلة من الجمل المتجاورة، بل يعتبرها جهدًا مشتركًا وقاصدا، يروم المشاركون فيه بشكل ضمني تحقيق فهم متبادل وفعال.

ورد الحديث عن مبدأ التعاون بوصفه أول المبادئ التخاطبية. عند الفيلسوف اللغوي الأمريكي؛ بول غريس، ضمن دروسه التي تحمل عنوان:" محاضرات في التخاطب"، ثم في مقاله المشهور:" المنطق والمحادثة"، المنشور سنة 1975، وقد صاغ المبدأ على النحو الآتي: "ليكن انتهاضك للتخاطب على الوجه الذي يقتضيه الغرض منه"[3].

يفترض غريس أن أطراف التخاطب معنية، بتحقيق الهدف من المحادثة، وذلك من خلال احترام مبدأ التعاون، بحيث يكون إسهام كل منهم في المحادثة عقلانيا ومتعاونا، ويسمح بفهم أقواله[4].

ينطلق مبدأ التعاون من فرضية أساسية مفادها أن المشاركين في أي محادثة يفترض في بعضهم البعض نوعًا من "السلوك المتعاون" لتحقيق هدف مشترك، قد يكون الحصول على معلومة بسيطة، أو حتى خوض نقاش فلسفي معقد، ومهما كانت طبيعة هذا الهدف فإنه يفترض في كل أطراف التخاطب العمل وفق "هدف مشترك مقبول" أو "اتجاه مشترك" للمحادثة[5].

إن هذا الافتراض الضمني هو الكفيل بتفسير الكثير من المعاني غير المصرح بها، ولماذا لا نتعامل مع كل جملة على أنها محاولة للخداع أو التضليل، فسؤال مثل: هل يمكنك إغلاق النافذة؟ مثلًا، لا يتوقع له إجابة بنعم أو لا فقط، بل يتوقع أن يتم إغلاق النافذة بالفعل، لأن المفترض هو إنجاز فعل وليس مجرد طلب للمعلومات.

تتلخص الفكرة الجوهرية لمبدأ التعاون في كون التواصل الفعال مبنيا على أساس من الثقة والتوقعات المتبادلة، فنحن على ثقة بأن المتحدث يسعى ليكون صادقًا، ذا صلة بما يقوله، يقدم معلومات كافية، ويعبر عن نفسه بوضوح، هذه التوقعات تعمل كموجهات خلفية وضمنية لسلوكنا التواصلي وتفسيرنا لرسائل الآخرين، وعندما تخرق رسالة ما مبدأ التعاون في جانب من جوانبه، فإننا غالبًا ما نبحث عن معنى

[3] _ طه, عبد الرحمن (1998) .*اللسان والميزان أو التكوثر العقلي* .الدار البيضاء: المركز الثقافي العربي .ص238

[4] _ موشلار, جون .(1998) .التداولية اليوم علم جديد في التواصل .الدار البيضاء: المنظمة العربية للترجمة. ص55

[5] _ Gric, P. (1975). Logic and Conversation. New York: Academic Press. P42.

أعمق أو "مغزى تواصلي" (implicature) يفترض أن المتحدث لا يزال يلتزم بمبدأ التعاون، حتى لو بدا أنه ينتهك توقعاتنا الظاهرية [6].

يبرز مبدأ التعاون تصورا دقيقا للغة في بعدها الاجتماعي، فعلى عكس التصور البنيوي الذي يرى اللغة مجرد أداة لنقل المعلومات، يثبت غرايس أن اللغة وسيلة لبناء العلاقات، وتدبير التفاعل الاجتماعي، وتحقيق الأهداف المشتركة[7].

لقد بين Grice, H. P من خلال هذا المبدأ البنية الخفية التي تضطلع بتحقيق التواصل بسلاسة وفعالية، حتى في المواقف التي تتضمن معاني ضمنية أو غير مباشرة، فمن غير هذا المبدأ الضمني للتعاون، ستكون المحادثات فوضوية وغير فعالة، وسيتطلب كل تفاعل لغوي كمًا هائلاً من التوضيحات والتساؤلات لضمان الفهم.

يظل مبدأ التعاون ل: Grice, H. P ركيزة أساسية في التداوليات والفلسفة التحليلية، ذلك لأنه يبرز البعد التعاوني والاجتماعي للغة واعتمادها على الافتراضات المتبادلة والنوايا المشتركة، وكيف أن التفاهم أعمق وأعقد من مجرد فك لتشفير الكلمات.

لقد قدّم Grice, H. P من خلال هذا المبدأ إطارًا تحليليا مهما لدراسة التواصل الإنساني، وبين كيف ننجح في إيصال المعنى وفهمه، حتى في مواقف الإلغاز والتغميض، التي يغيب فيها الوضوح بشكل متعمد ومقصود، إنه تذكير بأن التواصل الناجح مرهون بتحقيق مبدأ التعاون.

يفرع غريس مبدأ التعاون إلى أربعة قواعد كبرى يشرح من خلالها تطبيقات المبدأ، أو كيفية تنزيله أثناء المحادثة، ويعتبر غريس أن التبادل اللغوي محكوم بمبادئ ضمنية عليها يتوقف نجاحه.

يعد"مبدأ التعاون" (Cooperative Principle)، نقطة الارتكاز في نظرية (P.Gric) وينص على أن أطراف التخاطب يسعون بشكل عام إلى إنجاح التبادل اللغوي، ويسهمون بما هو مطلوب منهم في المرحلة التي يحدث فيها التخاطب، بالهدف أو الاتجاه المقبول لتبادل الحديث الذي ينخرطون فيه.

يتفرع عن هذا المبدأ أربع قواعد تخاطبية أساسية، تهدف إلى توجيه المتخاطبين نحو محادثة فعالة ولها معنى.

القواعد التخاطبية les Maxims conversationnelles:

تتفرع عن مبدأ التعاون أربع قواعد رئيسية، تُعرف باسم "قواعد غرايس" (Gricean Maxims)، احترامها يضمن كون المتحدثين متعاونين في محادثاتهم، وهي ليست قواعد مدرسية لكيفية التحدث

[6] _ Levinson, S. C. (1983). Pragmatics. Cambridge: Cambridge University Press. P12.

[7] _ Gric, P. ibid. p44.

بشكل صحيح، بل موجهات إجرائية لما يفترضه المتحدثون من بعضهم البعض عند انخراطهم في أية محادثة، وقد يتم انتهاك هذه القواعد بشكل متعمد (Flouting) فنكون أمام معنى ضمني أو مستلزم، أو بشكل عفوي يترتب عنه سوء الفهم.

1. قاعدة الكم (Maxim of Quantity)

تتعلق قاعدة الكم بكمية المعلومات التي يتم تقديمها في المحادثة، وقسمها بول غرايس[8] إلى مبدأين فرعيين:

* "اجعل مساهمتك غنية بالمعلومات بقدر ما هو مطلوب للغرض الحالي من التبادل".

* "لا تجعل مساهمتك أكثر إفادة مما هو مطلوب".

إن المتحدث بمقتضى هذه القاعدة ملزم بتقديم القدر الكافي من المعلومات، بما يخدم الهدف من المحادثة دون زيادة أو نقصان، فلو سألك أحدهم مثلا عن مكان أقرب مستشفى، يتوقع أن تقدم وصفًا دقيقًا للموقع؛ كأن تقول: في نهاية الشارع على اليمين مثلا، دون الدخول في تفاصيل غير ضرورية، حول جودة الخدمات التي يقدمها أو معرفتك برئيس الممرضين، لأن ذلك يشكل انتهاكا لهذه القاعدة، يجعلنا أمام معنى مستلزم، أو يربك السامع، تماما كتقديم معلومات قليلة أو غير كافية.

2. قاعدة الكيف (Maxim of Quality)

ترتبط قاعدة الكيف بصدق المعلومات المقدمة، وتعتبر هذه القاعدة الأهم من وجهة نظر غرايس[9] ، و تتألف من مبدأ عام ومبدأين فرعيين:

* "حاول أن تجعل مساهمتك صادقة".

* "لا تقل شيئًا تعتقد أنه كاذب".

* "لا تقل شيئًا تفتقر إلى أدلة كافية لدعمه".

تقتضي هذه القاعدة أن يكون المتحدث صادقًا، وأن لا يقدم معلومات يعتقد أنها خاطئة، أو لا يمتلك دليلاً علها، عندما يُخالف المتحدث هذه القاعدة بوضوح (مثل استخدام السخرية أو المبالغة)، فإنه غالبًا ما يكون ذلك لإنشاء معنى ضمني؛ على سبيل المثال، إذا قال شخص "يا لها من سيارة رائعة!" بينما السيارة في حالة سيئة للغاية، فإنه يخالف قاعدة الكيف ليدل على السخرية.

3. قاعدة العلاقة (Maxim of Relevance)

---

[8] ibid, p45. Gric, P._

[9] Gric, P.ibid, p46._

تُعد قاعدة العلاقة أبسط القواعد، وتنص على: أن يكون المتحدث ذا صلة بموضوع المحادثة، إذ لا يقبل أن يقدم معلومات لا تتصل بالموضوع، كما لا يقبل منه تغيير الموضوع على نحو مفاجئ أيضا، لأنه يعتبر خرقا لهذه القاعدة، فلو سألك أحدهم: هل شاهدت المباراة؟ وأجبته: الجو حار، فإن هذه الإجابة غير ذات صلة، تخرق قاعدة العلاقة، وتحمل المستمع على البحث عن معنى مستلزم، قد يفهم منه أنك لا ترغب في التجاوب مع سؤاله.

4. قاعدة الأسلوب (Maxim of Manner)

تتعلق قاعدة الأسلوب بطريقة تقديم المعلومات وليس بمضمونها، وتتفرع عنها مبادئ صغرى ترتبط بالتنظيم وبالوضوح، قدمها[10] على النحو التالي:

* "تجنب الغموض".
* "تجنب اللبس".
* "كن موجزًا".
* "كن منظمًا".

تفرض قاعدة الأسلوب على المتخاطبين أن يعرضوا معلوماتهم بطريقة واضحة ومرتبة وموجزة، بعيدا عن الإبهام و التشتت، أو الإسهاب دون داع، ومن شأن حصول هذه الخروقات أو حصول بعضها، أن يجعل التواصل عملية صعبة أو حتى مستحيلة[11].

2. الاستلزام الحواري

الاستلزام الحواري من المفاهيم المركزية في نظرية غرايس، ويقصد به أن المتحدثين يمكن أن يخرقوا القواعد التخاطبية على نحو مقصود، لا يخرجهم عن الإطار العام لمبدأ التعاون، لتحقيق غايات تفرضها ضرورات السياق التواصلي، مما يجعلنا أمام نوع آخر من الدلالة سماه (P.Gric) "المعنى المستلزم"،(conversational implicature)، وهو معنى يفهم من سياق الخطاب ولا يصرح به، ويتولد – كما سبق- من خلال خرق إحدى قواعد التخاطب الغرايسية السالفة الذكر، في مقابل المعنى المباشر أو العرفي، الذي ينشأ من الامتثال لهذه القواعد، ويمكن التمثيل لذلك من خلال النماذج الآتية[12]:

* انتهاك قاعدة الكم: إذا سأل أحد الأشخاص عن نتائج الفصل، وأجبته: بعض الطلاب نجحوا،

[10] _ Gric, P.ibid, p46.
[11] _ Gric, P.ibid, p4_7.
[12] _ Gric, P.ibid, p58.

فإن هذا الجواب يخالف قاعدة الكم، (لأنه لم يقدم معلومات كافية)، لكنه يدفعنا إلى أن نفهم أن أغلب الطلاب لم ينجحوا.

* انتهاك قاعدة الكيف (السخرية): كأن يثني أحدهم على أداء سيء، يصفة بـ"الأداء الرائع"، فالمخالفة المتعمدة لقاعدة الكيف عبر أسلوب السخرية، تستلزم أن الأداء كان سيئا للغاية.

* انتهاك قاعدة العلاقة: قد تسأل أحدهم عن رأيه في قضية سياسية، ليرد عليك بأن الجو اليوم رائع، فيفهمك من خلال خرق قاعدة العلاقة عدم رغبته في مناقشة الموضوع لسبب من الأسباب.

* انتهاك قاعدة الأسلوب: يسأل المحامي موكله حول فرص نجاته من السجن، فيجيبه بأنه بناء على المعطيات القضائية الحالية، هناك احتمالات متعددة للنتائج المترتبة على هذه الدعوى.

الجواب يتضمن خرقا لقاعدة الأسلوب لأنه وظف لغة مبهمة وغامضة، لكنه ربما أراد أن يشير بطريقة غير مباشرة إلى أن فرص نجاة موكله من السجن ضعيفة.

وفي الجملة فإن سر هذه القواعد وقيمتها الإجرائية أن تخرق لا أن تحترم، خدمة لأهداف تواصلية واجتماعية معقدة، كالحفاظ على المشاعر، أو توليد التلميحات، أو السخرية، أو التهرب من المسؤولية التي تترتب عن الجواب المباشر، أو لغايات أدبية أو بلاغية فنية.

لقد شكلت القواعد الغرايسية منطلقا منهجيا لإدراك قواعد التواصل الإنساني ضمن مبدأ التعاون، الذي حدد شروط ومعايير الكلام الفعّال: الإيجاز والدقة والمنطقية والوضوح، غير أن القيمة الحقيقية لهذه القواعد لا تكمن -غالبا- في احترامها، بل في خرقها المقصود، لأجل توليد دلالات تتجاوز الدلالة الحرفية المباشرة، إلى دلالات ضمنية يستلزمها السياق .

إن خاصية المرونة التي تمتاز بها قواعد غرايس جعلت منها مرجعا مهما في تحليل الخطاب وتأويل مفردات الخطابات غير المباشرة.

تظل هذه القواعد مرجعا لا غنى عنه للباحث في التداولية وقواعد التخاطب، لأنها حولت اللغة من جمل مجردة، إلى شبكة ديناميكية من القصود والتأويلات والإيحاءات، ثم لأنها أثبتت أن التواصل الناجح لا يقوم على الصراحة المطلقة، بل على الموازنة بين امتثال القواعد وخرقها، تحقيقا لغايات معرفية ونفسية واجتماعية متشابكة.

لقد أرسى بول غريس القواعد التي يتوصل من خلالها إلى المعنى المقصود انطلاقا من المعنى الظاهر، إذ قسم الدلالة إلى نوعين:

دلالة طبيعية: وهي الدلالة الصريحة أو المباشرة، وهي التي تدل عليها صيغة الجملة ذاتها، وهي أقرب إلى "دلالة المنطوق في عرف الأصوليين"[13] ، ويتوصل إليها باستلزام عرفي أو تواضعي، هو نتيجة التقيد بقواعد مبدأ التعاون.

دلالة غير طبيعية، أو ضمنية: تتولد انطلاقا من السياقات التي تنجز فيها المخاطبة، "وهي أقرب إلى دلالة المفهوم في عرف الأصوليين، أو المسكوت عنه، أو دلالة الدلالة" ويتوصل إليها باستلزام حواري هو نتيجة خرق قواعد مبدأ التعاون.

يمكن التمييز –بمقتضى هذا التقسيم- بين ما قيل، وما تم نقله أو تبليغه، إذ يمثل ما قيل، وهو الدلالة اللغوية التواضعية للجملة، بينما يدل ما تم نقله أو تبليغه الدلالة غير المباشرة أو الاستلزامية، ويختلف ما قيل عما تم تبليغه.

ومن ثم فإن "تأويل جملة غالبا ما يتجاوز الدلالة التي نعزوها إليها بالمواضعة، ولهذا السبب يمكن التمييز بين الجملة والقول؛ فالجملة هي سلسلة من الكلمات التي يمكن لزيد أو عمرو أو صالح التلف بها في ملابسات مختلفة، ولا تتغير بتغير هذه الملابسات، أما القول فهو حاصل التلفظ بجملة، وهو يتغير بتغير الملابسات والقائلين" [14].

وهكذا يشكل الاستلزام الحواري حلقة وصل بين المعنى الحرفي الأصيل، والمعنى المتضمن في الجملة، ويعد من أهم جوانب البحث التداولي الذي يعول على السياق في معرفة المعنى"[15].

3. نظرية التأدب الأقصى:

ظهرت نظرية التأدب الأقصى التي طورها الباحث اللغوي البريطاني جيفري نيل ليتش(Geofferey Neil Leech) في ثمانينات القرن العشرين، ضمن سياق التداولية اللغوية وتحليل الخطاب، خصوصا فيما يتصل بفهم استعمال اللغة لتدبير التفاعلات الاجتماعية اليومية، والحفاظ على التفاهم والانسجام بين المتخاطبين، ومراعاة الهرميات الاجتماعية.

فإلى جانب الأبحاث التأسيسة ل "جون سيرل" و"بول غريس" وبعدهما " ربين لايكوف" والثنائي "براون وليفنسون"، برز جيفري ليتش، كواحد من المنظرين الذين أسهموا بشكل أساسي في تطوير قواعد التخاطب اللساني؛ ففي عام 1983م نشر كتابه:" مبادئ التداولية" (Pragmatic Principles)، سعيا إلى تطوير وتتميم نظرية " أفعال الكلام"ل"جون سيرل" و"مبدأ التعاون"ل "بول غريس" على الخصوص.

---

[13] _ طه, عبد الرحمن (1998) .*اللسان والميزان أو التكوثر العقلي* .الدار البيضاء: المركز الثقافي العربي .ص238.

[14] _ موشلار, جون .(1998) .التداولية اليوم علم جديد في التواصل .الدار البيضاء: المنظمة العربية للترجمة. ص55.

[15] _ عكاشة, م .(2013) .*النظرية البراجماتية اللسانية التداولية ، دراسة المفاهيم والنشأة والمبادئ* .القاهرة: مكتبة الآداب. ص88.

ومن جملة القضايا التي تعرض لها الكتاب، التمييز بين بلاغة علائقية Rhetoric (iterpersonal)، أبرز سماتها أنها بلاغة تفاعلية، تشتمل ضمنا على قواعد الكم والكيف، وأخرى بلاغة نصية تلفظية (Textual Rhetoric) تشمل أربعة مبادئ أساسية تتمثل في:

مبدأ الإجراء: (Processibility Principle)

ويفترض على المتكلم أن يقدم الخطاب/ النص بطريقة تساعد المخاطب على سرعة فك تشفيره، فالنصوص محكومة بالصيغة الخطية، وتتميز فيها درجات بروز مفاصل الترابط بين الوحدات، مما يحيلنا على الضوابط المتعلقة بالنبر والتنغيم، والتقديم والتأخير [16].

مبدأ الوضوح: (Clarity Principle)

ومؤداه أن الرسالة يجب أن تتسم بقدر عال من الوضوح والشفافية، وأن تتجنب الغموض والإبهام.

مبدأ الاقتصاد:(Principle of Economy)

ويقتضي من طرفي التخاطب قدرا من الإيجاز والسهولة، وهو مبدأ ملزم للمتخاطبين كليهما، إذ هو الضامن لفك شفرات الخطاب بينهما وعدم إهدار الأوقات، ويعول على السياق بشكل محوري في تفعيل مبدأ الاقتصاد[17].

مبدأ التعبيرية: (Expressivity Priciple)

يركز مبدأ التعبيرية على نجاح الملفوظ من خلال البعد الأدائي التعبيري، والبعد الجمالي البلاغي، وقد يتعارض مع مبدأ الاقتصاد إذا اقتضى الحال.

4. قواعد التأدب عند جيفري ليتش:

حدد ليتش ست قواعد للتأدب تعد أدوات لتحقيق التوازن بين المصالح المتعارضة بين المتحدث والمستمع. يصوغ مبدأه التأدبي في صورتين اثنتين[18]:

_إحداهما سلبية هي: قلل من الكلام غير المؤدب.

_ والثانية إيجابية هي: أكثر من الكلام المؤدب.

وتتفرع عن ذلك ست قواعد يمكن تقديمها على النحو الآتي:

قاعدة اللباقة: (Tact Maxim)

---

[16] _ Daniel Keeis. (1990). Indeterminacy in Sentencs Structure, in Linguistics and Education, 2: 231_258.

[17] _ ليتش, ج .(1982) .*مبادئ التداولية*) .ترجمة عبد القادر قنيني، الدار ابيضاء, المغرب: إفريقيا الشرق.

[18] _ ليتش, ج.(1982) . ص174.

وصورتها: قلل من خسارة الغير، أكثر من ربح الغير، ويتجسد هذا المبدأ من خلال استخدام أسلوب أكثر أدبا يجنب السامع إحراجات الإلزام أو التوجيهات المباشرة، كاستعمال الأسلوب غير الماشر في الطلب، بدلا من الأمر المباشر، وهي بمثابة خطط تزيل كل ما من شأنه أن يوقع النزاع أو يمنع التعاون.

قاعدة السخاء أو الكرم :(Generosity Maxim)

وصيغتها: قلل من ربح الذات، أكثر من خسارة الذات، ونلاحظ التركيز في هذه القاعدة على الذات، بينما تم التركيز في القاعدة السابقة على الغير، وتقضي هذه القاعدة بتحجيم المنفعة الشخصية للمتكلم لصالح منفعة المستمع، كما يشجع على إسداء النفع للآخرين دون انتظار مكافأة[19].

قاعدة الاستحسان: (Aprobation Maxim) وصيغتها: قلل من ذم الغير، أكثر من مدح الغير، وتنص هذه القاعدة على الإقلال من ذم الغير والإكثار من مدحه، والإشادة به، ومن شأن هذا أن يفتح آفاقا رحبة للتواصل وتذويب الخلاف[20].

قاعدة التواضع: (Modesty Maxim)

وبموجب هذه القاعدة يقلل المتكلم من مدح ذاته وإطراء نفسه، أو التباهي بمجهوداته، ويركز على نقد الذات وتحجيمها، بينما يشيد بالمخاطب ويعلي من قيمته[21].

قاعدة التوافق (Agrement MAxim)

وتفترض توسيع مجال التوافق مع الغير، وتقليص إمكانات الاختلاف بينهما، كتجنب النقد المباشر أو الجارح، والتعبير عن الاختلاف بأسلوب لبق مهذب، وعند استحالة التوافق يلجأ المتكلم إلى استعمال عبارت الأسف أو عبارات الموافقة الجزئية.

قاعدة التعاطف:(Sympaty Maxim)

في هذه القاعدة يسعى المتكلم إلى التعبير عن المشترك الوجداني بين الذات والآخر، تقليصا لمظاهر التنافر، وتوسيعا لإمكانات التعاطف بينهما، وتتجلى هذه القاعدة من خلال التهنئة في الأفراح، والتعزية والتعاطف حال وقوع مصائب[22].

---

[19] _ ليتش, ج.(1982) . ص176.

[20] _ ليتش, ج.(1982) . ص 178.

[21] _ ليتش, ج.(1982) . ص 179.

[22] _ ليتش, ج) .(1982) . ص180.

5. خاتمة:

لقد انطلق ليتش من أن حسن الأدب والتخلق، فضلا عن أنه سمة أقرب للمجتمعات المدنية، فإنه يظل الحلقة المهمة المفقودة بين مبدأ التعاون ومشكلة الكيفية التي بها يرتبط المعنى بقوة فعل الكلام[23].

ورغم كل المآخذ والملاحظات، تظل نظرية ليتش مرجعًا أساسيًا لفهم وتفسير قواعد التأدب والتخاطب في التواصل الإنساني، وتبرز أهميتها أكثر في تعزيز ثقافة الحوار والتفاعل الاجتماعي الإيجابي، خاصة في عصر تزداد فيه الحاجة إلى الحوار البناء بين الثقافات.

المصادروالمراجع:

_ بركة، بسام. (2002) اللغة والهوية بين الأصالة والاغتراب، ضمن مجلة العربي.

_ طه، عبد الرحمن. (1998) .*اللسان والميزان أو التكوثر العقلي* .الدار البيضاء: المركز الثقافي العربي.

_ عكاشة، محمود .(2013) .*النظرية البراجماتية اللسانية التداولية، دراسة المفاهيم والنشأة والمبادئ* .القاهرة: مكتبة الآداب.

_ غابريل، كاسبر. (2009) "آداب السلوك الإنساني"، ضمن فلوريان كولماس، دليل السوسيولسانيات، ترجمة خالد الأشهب ووماجدلين النهيبي، المنظمة العربية للترجمة،ط1

ليتش، جيفري .(1982) .*مبادئ التداولية*) .ترجمة عبد القادر قنيني، (الدار ابيضاء, المغرب: إفريقيا الشرق.

موشلار، جاك .(1998) .*التداولية اليوم علم جديد في التواصل* .الدار البيضاء: المنظمة العربية للترجمة.

_Daniel Keeis. (1990). *Indeterminacy in Sentencs Structure, in Linguistics and Education 2.*

_Gric, P. (1975). *Logic and Conversation.* New York: Academic Press.

_Levinson, S. C. (1983). *Pragmatics.* Cambridge: Cambridge University Press.

[23] _ ليتش, ج.(1982) . ص 139.