

جامعة الشهيد حمّـه لخضر بالوادي

قسم اللغة العربية و آدابها

كلية الآداب و اللغات

محاضرات في اللسانيات التداولية

دروس مقياس اللسانيات التداولية لشهر أفريل 2020

معدة لطلبة السنة أولى ماستر تخصص لسانيات عامة

الأستاذة: عيشوش نعيمة

1- مدرسة أكسفورد (تابع للمحاضرة السابقة).

2- مساهمات شارل بيرس في نشأة اللسانيات التداولية .

3- مساهمات موريس في نشأة اللسانيات التداولية .

4-نظرية أفعال الكلام و مرحلة التأسيس مع أوستين .

5-نظرية أفعال الكلام و مرحلة البناء مع سيرل .

أولاً- تابع لمحاضرة مدرسة أكسفورد (فلسفة اللغة العادية) :

لقد نشأت اللسانيات التداولية بين أحضان (فلسفة اللغة العادية) ، هذه الفلسفة التي تنطلق في أساسها من نقد الفلسفة المثالية ، و من ضرورة الاهتمام باللغة الطبيعية العادية باعتبارها السبيل الأهم إلى فهم القضايا التي يطرحها هذا الحقل ، و لا يكون البحث الفلسفي مجديا إلا إذا اتخذ (اللغة) موضوعا للدراسة الفلسفية ، حيث يرى رائد هذا الاتجاه (فيتجنشتاين) أنه من الضروري الكشف عن منطق اللغة الطبيعية التي تستعمل في الحياة اليومية ، و من هنا راح يكشف عن جوانب الاتصال اللغوي بمراعاة مقتضيات الاستعمال اللغوي الحي بين ركني العملية الاتصالية .

وقد طوّر هذا الطرح فلاسفة أكسفورد الذين تبنوا أفكار "فيتجنشتاين" ومنهم على الخصوص أوستين وسيرل ، وما لوحظ على هذا الاتجاه أنه استطاع رواده أن يقدم فلسفة تحليلية للغة تهتم بالمضامين والمقاصد في العملية الاتصالية ، و قد تمحورت انشغالاتهم نحو السعي لحل بعض الألغاز الفلسفية العالقة من خلال تحليل بعض التعبيرات المنطقية و إيضاحها لتبسيطها و إزالة اللبس حولها ، و السبيل لذلك . بحسب رأيهم . تجنّب النقاشات الفلسفية الميتافيزيقية و الإعراض عن طرح بعض الأسئلة الفضاضة من قبيل (ما دلالة س؟) و الانطلاق بدل ذلك من سؤال (ما استعمالات س؟).

عالج فلاسفة أكسفورد إذن القضايا الفلسفية الكبرى من خلال منهجية تحليلية جديدة ، حيث يرى وايتز أن مقالات أوستين و زملائه شكّلت تحولا جذريا في منهجية معالجة الإشكالات التقليدية حول طبيعة المعرفة ، فمن أفلاطون إلى ديكارت إلى رسل كانت للموضوعات الابدستومولوجيا مكانة رفيعة إذ المعرفة عندهم صادقة لا يطالها الشك أو التصحيح، بيد أن فلاسفة أكسفورد تمردوا على هذه النظرة التمجيدية، و ذلك بالبحث في فهم المعرفة من خلال التوضيح الحقيقي لبعض الكلمات المرتبطة بالمعجم التقليدي للإبستومولوجيا ، مصداقا لذلك استبدل أوستين و رايل و ستراوسن و غيرهم سؤال (ما المعرفة؟) بسؤال (ما الاستعمال الحالي للفعل عرف/علم) و كل ما يتصل به من عبارات من قبيل معرفة ماذا؟ و معرفة كيف؟.

وقد توسّع أعلام فلسفة اللّغة العادية في تطبيق هذه المنهجية ، فشملت مفاهيم أخرى ، حيث تحدّث أوستين عمّا سماه بالإيهام الوصفي، و أصل هذه الظاهرة يرجع إلى الاعتقاد الراسخ في البلاغة و الفلسفة بأنّ الملفوظات كلّها وصفية ، تحتمل الصدق تارة و الكذب تارة أخرى، بيد أن حيزا مهما من هذه الملفوظات لا يصف وقائع بقدر ما ينجز أفعالا .

و قد أكّد أوستين في محاضراته على أهمية الأثر الذي يحدثه فعل القول في المخاطب ، إذ بيّن أنّ نجاح فعل القول لا يستند بالأساس إلى صدقه أو كذبه ، و إنّما إلى مدى اقتناع المخاطب بمقاصد المتكلّم .

و عليه فإنّ المنهجية التي اعتمدها مدرسة أوكسفورد في تحليل القضايا الفلسفية مثّلت منطلقا لكل من أوستين و سيرل من خلال وقوف أوستين عند ظاهرة الإيهام الوصفي ، و تنصيصه على ضرورة رصد خواص الأفعال الكلامية ، و سعيه للتمييز في الملفوظات بين الإنجازية و التقريرية .

و الجدير بالذكر أنّه إذا كانت الفلسفة التحليلية قد انتقدت التحليلات المثالية التي طبعت الفلسفة لعقود ، فإنّ الدراسات التداولية جسّدت هذا التحوّل المعرفي و المنهجي من خلال انشغال أعلامها بتحليل الظواهر الناتجة عن استعمال النسق اللّغوي كقضايا الاستلزام الحواري و مضمرات القول دون أن تكون غايتهم بناء أنساق لسانية كلية بمقدورها انتاج عدد لا متناه من الجمل اعتمادا على القواعد ، لأنّه بحسب رأيهم يصعب حصر العدد اللامتناهي لاستعمال الظواهر اللغوية لتعددّها و تشابكها، لهذا ركّز معظمهم على عملية التحليل الذي يعمّق الفهم بقضايا التواصل الإنساني ، فقد اهتموا بكل ما يطرأ أثناء التفاعل الكلامي ذلك أنّ التواصل الإنساني ظاهرة معقدة تحيط بها ملامسات كثيرة مثل خلفية المتلقي و مقاصده و مضمراته و قدرته على الحجاج و الاستدلال لذلك اعتنوا بهذه الملامسات من خلال تعميق الفهم بالسياق الكلامي .

ثانيا: مساهمات شارل بيرس في نشأة اللسانيات التداولية .

يعود الفضل في استحداث مصطلح التّدالوية في الثقافة الغربية إلى الفيلسوف الأمريكي شارل ساندرس بيرس (1914/1839) حيث أكّد على أنّ الفكر في طبيعته إبداع لعادات فعلية، ذلك أنّه مقرون

بقيمتين: متى يتم الفعل؟ وكيف يتم؟ فيكون مقتزنا بالإدراك في حالته الأولى ، وفي الحالة الثانية يؤدي الفعل إلى نتيجة ملموسة، ليصل إلى أنّ الممارسة التطبيق والفعل، هي التي تشكل الأساس والقاعدة لمختلف الأفكار .

و يعد شارل ساندريس بيرس في واجهة المؤسسين لللسانيات التداولية من خلال تصوّره لفكرة الدليل اللغوي و أبعاده ، حيث يرى أنّ العالم لا يتم إدراكه إلاّ عن طريق التفاعل بين الذوات و النشاط السيميائي ، و لا يحصل هذا إلاّ بواسطة الأدلة التي تقيم علاقة مع الناس و تشكّل رموزا تمثل الواقع ممّا يحملهم على السعي و التحرك ، بمعنى أنّه لكي نبلور فكرة ما يجب علينا بكل بساطة تحديد العادات التي تولد هذه الأدلة ، ذلك أنّ دلالة شيء ما تتمثل في العادات التي تتولّد عنها ، إنّ السمة المميزة للعادة تكمن في الكيفية التي تحملنا على العمل لا في الظروف المحتملة فحسب ، بل في الظروف الممكنة الحصول بل حتى في تلك التي يتعذر تصوّرها .

و عليه فالدليل يتوفر على علاقة ثلاثية الأبعاد :

أ- يؤوّل فكرة .

ب- جُعل من أجل موضوع بعينه و يدل على نفس الشيء الذي يقوم بتأويله .

ج- وهو موجود على نحو من النوعية التي تخضعه في علاقة مع موضوعه .

و بهذا فإنّ الدليل شيء معقداً أو مركبا من أبعاد ثلاثة تشكّل كيانه ، و إن كانت هذه الأبعاد موجودة

في الواقع مجتمعة فإنّ ضرورة التحليل تقتضي فصلها للدراسة فنجد :

1- البعد التركيبي : و يتناول الدليل كدال مجرد كامن غير معيّن و غير مختص ، فالأحمر مثلا هو

صفة في المطلق ذو دلالات عديدة ، فقد يدل على اللون ، أو على أمر بالتوقيف سواء للمارة أو

السيّارات ، أو على الغضب ، أو الخجل عند احمرار الوجه .

2- البعد الوجودي أو الدلالي (المعنوي) : و يقتضي بالضرورة وجود العلاقة التركيبية لأته يربط

الدليل بما يحيل إليه .

3- البعد التداولي : و الذي ينظر إلى الدليل في علاقته بمؤوّله و كيف يغدو بموجب ذلك قانونا عاما

في التبليغ و الدلالة .

ثالثا: مساهمات موريس في نشأة اللسانيات التداولية:

ويرجع أول استعمال لمصطلح التداولية إلى الفيلسوف تشارلز موريس سنة 1938 حيث قدّم لها تعريفا في سياق تحديده للإطار العام لعلم العلامات، وذلك في مقال له ركّز فيه على مختلف التخصصات التي تعالج اللّغة (التركيب والدلالة والتداولية) ، ليصل إلى أنّ التداولية جزء من السيميائية التي تعالج العلاقة بين العلامات ومستعملي هذه العلامات ، وهو تعريف يتجاوز المجال اللساني ليشمل غيره من المجالات غير اللسانية (المجال السيميائي) .

و قد أعاد موريس تطوير الوظيفة الثلاثية للدليل عند بيرس بكيفية نظامية ، لأنّها تنظر للدليل من حيث معناه الضيق (الناقلات المادية للسيرورة السيميائية ، الأشياء ، المدلول عليها ، و المؤولات) ، و الأدلة عنده يجب تصوّرها كسيرورات السلوك ، فالجسم من حيث هو جسم يفعل في المحيط و يفعل به ، علما بأنّ وظيفة المحيط و أهميته عاملان حاسمان في إرضاء حاجاته ، و من ثمّ فإنّ هناك تفاعلا بين هذين العاملين ، و يضيف موريس أنّ الدليل في سيرورته ينتظم من خلال أربعة عناصر هي :

- الناقل الذي يقوم مقام الدليل .

- المدلول عليه الذي يحيل الدليل إليه .

- الأثر الحاصل لدى المرسل إليه و الذي يبدو له و كأنّه الدليل أو المؤول .

- المؤول .

إنّ هذه العناصر الأربعة تنتظم بشكل غير تراتبي في بناء السيرورة السيميائية للدليل التي تمكّن بدورها من استشراف ثلاثة توجّهات للبحث النظري متداخلة فيما بينها و لا يمكن فصلها، فأثناء وصف السيميائيات تفترض اللسانيات التداولية مسبقا كلاً من الدراسة التركيبية و الدلالية... لأنّ المناقشة الحصيفة السديدة لعلاقات الأدلة بمؤولها تستلزم معرفة علاقات الأدلة بعضها ببعض و كذا علاقة الأدلة بالأشياء التي يحيل عليها المؤولون.

يقر موريس في نهاية تصوّره للدليل على البعد السلوكي له ، فلا تعد الأدلة تضطلع بوظيفة نفسية لدى المتلقي و تدفع على اتخاذ رد فعل معيّن إجابيا أو سلبيا إزاء حدث ما أو شيء أو مقام ما فالجملة من مثل : احذر السيّارة .

تقرض على المتلقي استجابة كقطع الطريق بسرعة، أو التوقف عن قطعه أصلاً ، و التركيز على البعد السلوكي هو الذي جعل موريس يصل إلى أول تعريف في تاريخ التداولية يهتم بدراسة علاقة العلامات بمؤولها .

هذا التصور هياً لعالم النفس اللغوي الألماني كارل بوهلر الذي تميّز بانتقاده و رفضه للتحليل اللغوي السوسيري و افتراضه لثلاثة وظائف يؤديها الدليل :

1-وظيفة التمثيل : حيث يطابق لدليل المدلول عليه دون زيادة كلغة الرياضيات و لغة المنطق .

2-وظيفة التعبير : فيتجاوز الدليل مجرد الايصال و التبليغ إلى التأثير في المشاعر كاللغة الشعرية الغنائية .

3-وظيفة النداء : التي من خلالها يعبرّ الدليل عن انجاز سلوك ما ، كالأوامر و النواهي و سنّ القوانين التي تتطلب الطاعة أو العصيان ، و قد يشكّل التعبير و النداء وظيفة مزدوجة كالكلمات اللطيفة لغة الشتائم التي ينفعل المتلقي بها فيرد بالمثل .

ومن هنا يظهر أنّ بوهلر يحاول إقامة لسانيات بالنشاط اللغوي و حصد اهتمام اللساني في دراسة الاستعمال البشري الخاص للدليل .

رابعا: نظرية أفعال الكلام ومرحلة التأسيس مع أوستين

1- نظرية أفعال الكلام و المغالطة الوصفية :

جاءت نظرية أفعال الكلام للفيلسوف الأمريكي جون أوستين لتجسدّ كما بيّنا سابقا في محاضرة (مدرسة أكسفورد) موقفا مضادا للاتجاه السائد بين فلاسفة المنطق الوضعي الذي يرى أنّ قول شيء ما هو إثبات شيء ما ، أي أنّ دور اللغة يقتصر على الاخبار على العالم، و القضايا النافعة هي التي تقبل الصدق أو الكذب، و ما عداها ليس سوى أحكام خالية من المعنى، حيث تصدى أوستن لهذا في محاضراته التي ألقاها ما بين سنتي 1952 و 1954 في أكسفورد ، و أخرى في هارفارد سنة 1955 ، و قد نشرت بعد وفاته في كتاب بعنوان (كيف ننجز الأشياء بالكلمات؟) سنة 1960.

ترتكز نظرية أوستين على فكرة الإنجازية، والتي مفادها أن بعض الملفوظات في حقيقتها لا تصف شيئا في العالم، ولا يمكن الحكم عليها بمعيار الصدق أو الكذب، ولكنها تؤدي أفعالا (مثل الوعد،

(التحذير) ، ويحكم عليها بمعيار الفشل أو النجاح في الإنجاز ، بمعنى أنّ أوستين قام بالتمييز بين العبارات الإنجازية والعبارات غير الإنجازية (الوصفية) فوجد أنّ قول شيء ما على وجه مخصوص هو إنجاز، من أمثلة العبارات الإنجازية :أدعم رأيي، أتنبأ، أتوقع...وشرط العبارات الإنجازية هو ملاءمتها للواقع (الإنجاز الحقيقي) ، فالوعدو مثلا تتضمن التزاما معينًا من جانب المتكلم ينجزه عند قوله (أعد بذلك) فهو في الواقع (يعد) أي يجعل نفسه ملزما بفعل ما يقوله، و قد ساق أوستين عدّة أمثلة منها :

. أسمى هذه السفينة الملكة الزيتية .

في هذا المثال يتضح أنّ المتكلم لا يصف حالة ، و إنما ينجز فعلا ، هو فعل التسمية ، لذلك ميّز بين ملفوظات تقريرية وصفية ، و ملفوظات إنجازية.

و عليه يرى أوستين أنّ الأفعال اللغوية تعكس أنماطا و نشاطات اجتماعية أكثر من كونها مجرد أقوال تخضع للصدق أو الكذب ، و رفض أن تكون وظيفة اللغة مقتصرة على وصف وقائع العالم وصفا صادقا أو كاذبا ، و أطلق على هذه الفرضية اسم (المغالطة الوصفية) أو (الإيهام الوصفي) ، لأنّ كثيرا من الجمل الخبرية لا تصف شيئا في الواقع و لا يمكن الحكم عليها بالصدق أو الكذب ، بل هي عبارات تغيّر الواقع أو تسعى لتغييره و الناطق بها لا ينشئ قولاً بل يؤدي فعلا ، فجملة (بعثك أرضي) فيها انتقال من حالة امتلاك المتكلم لقطعة أرض إلى حالة امتلاك المخاطب لها بمجرد النطق بها .

2- مرحلة التأسيس مع أوستين :

ميّز أوستين في البداية بين نوعين من الأقوال :

أ- أقوال اخبارية أو تقريرية : تصف العالم الخارجي و يحكم عليها بالصدق أو الكذب .

ب- أقوال أدائية أو إنجازية : هي أفعال يحكم عليها بالنجاح أو الاخفاق بدل الصدق أو الكذب .

و قد وضع أوستين شروطا لتحقيق الأفعال الإنجازية سماها شروط الملائمة و هي :

أ-وجود إجراء معرفي مقبول له أثر عرفي معيّن .

ب- أن يتضمنّ الإجراء نطق كلمات محدّدة ينطق بها أناس معينون في ظروف معيّنة .

ج- أن يكون الناس مؤهلين لتنفيذ هذا الإجراء .

د- أن يكون التنفيذ صحيحا .

هـ- أن يكون التنفيذ كاملا .

ثم تبين لأوستين أنّ تصنيفه غير حاسم ، لذا عاد للإجابة عن السؤال الأساسي : كيف ننجز فعلا حين ننتق قولاً ؟، فأقرّ بأنّ كل جملة تامة مستعملة تقابل إنجاز عمل لغوي واحد على الأقل ، فميّز بين ثلاثة أنواع من الأعمال اللغوية :

أ- **فعل الكلام (فعل القول Acte locutoire)**: و هو الفعل الذي ننجزه بمجرد تلفّظنا لبعض الكلمات التي لها نفس المعنى و المرجع ، و ينقسم إلى أفعال فرعية:

1- **الفعل الصوتي** : و يتمثّل في إنتاج أصوات تنتمي إلى لغة معيّنة .

2- **الفعل التركيبي** : و هو خضوع هذه الأصوات للقواعد النحوية الخاصة باللّغة المنتمية إليها .

3- **الفعل الدلالي** : الذي يجعل هذه المفردات محمّلة بمعان و دلالات محدّدة .

ب- **الفعل الإنجازي (قوة فعل الكلام، الفعل المتضمن في القول Acte Illocutoire)** : وهو العمل الناتج و المنجز بعد التلقّظ بقول ما ، وهو فعل اتفاقي مبني على التواطؤ و المواضعة ، و الفرق بينه و بين الصنف الأوّل أنّه قيام بفعل ضمن قول شيء ، في حين أنّ الأوّل هو مجرد قول شيء فقط ، و تسمى الوظائف التي تحملها هذه الأفعال بالقوى الإنجازية (سؤال، أمر، تحذير، وعد...).

ج- **الفعل التأثيري(الفعل الناتج عن القول Acte perlocutoire)**: و هو الآثار المترتبة عن الفعل الإنجازي، فبعد التلقّظ بفعل القول و ما يحمله من قوّة إنجازية يكون من الطبيعي أن يؤثّر المتكلّم في المخاطب من خلال ردّة الفعل التي يبديها ، و التي تنشأ عن تغيّر حاصل على مستوى مشاعره و أفكاره فينتج عن ذلك قيام المرسل بثلاث أفعال في آن واحد ، و هي فعل القول الموجّه للمرسل إليه ، الفعل المنجز بواسطة القول ، و فعل التأثير على المرسل إليه كالإقناع ، التضييل...إلخ.

و لاحظ أوستين أنّ كل الجمل لا تخلو من أفعال القول بل لا تكون إلا بها و أفعال التأثير لا تلازمها دوماً ، فوجه كل اهتماماته للأفعال الإنجازية حتى سميت (النظرية الإنجازية) ليتخذ فيما بعد من القوة الإنجازية أساساً لوضع تصنيف آخر للأفعال الكلامية كما يلي :

1-الحكميات : و تقوم على إصدار أحكام تستند إلى أسباب وجيهة ، و تتعلّق بقيمة أو حدث مثل الحكم نحو التبرئة أو الإدانة، إصدار أمر، التشخيص...إلخ .

2-التنفيذيات: و تسمى أيضاً أفعال القرارات ، و هي أعمال تنفيذ أحكام ،وتقضي بمتابعة أعمال مثل الطرد، العزل، التسمية، الاتهام، الاستقالة... إلخ، بواسطة ألفاظ مثل : عيّن ، حدّر ، نصح ...إلخ .

3-الوعديات : وتسمى كذلك الإلزاميات ، أو أفعال التكليف لأنها تلزم المتكلم بإنجاز فعل معيّن مثل: الوعد ، التعاقد، القيام بمعاهدة

4-السلوكيات : و تمثّل ردود أفعال خاصة ، إزاء تصرفات الآخرين و الأحداث المرتبطة بهم ،والهدف منها هو إبداء سلوك معيّن يتفاعل مع أفعال الغير، مثل الشكر و الاعتذار و تقديم التهاني والتعازي والقسم و التحدي.

5-العرضيات: وتسمى كذلك "التفسيريات" أو أفعال الإيضاح تستعمل لتوضيح وجهة نظر ، بواسطة الحجاج والنقاش والتبرير، باستعمال بعض الألفاظ مثل : اعترض ، أنكر ، شككإلخ .

خامساً: نظرية أفعال الكلام و مرحلة البناء مع "سيرل" Searle

ما جاء به أوستين لم يكن كافياً لوضع نظرية متكاملة ، لكنّه مهّد الطريق لتلميذه سيرل لتطوير عدد من المفاهيم الأساسية خاصة مفهوم الفعل الإنجازي و القوة الإنجازية للأفعال الكلامية ، و اختلاف الهدف من الفعل الكلامي هو ما جعل "سيرل" Searle يعيد تصنيفها، فقد يكون الهدف منه هو القيام بفعل معيّن من جهة وجعل الأفعال مطابقة للعالم، أو جعل العالم مطابقاً للأفعال من جهة أخرى، كما قد يختلف الهدف من الأمر، على أنّه جعل المستمع يفعل شيئاً، والهدف من الوعد هو تعهّد المتكلم بالقيام بنفسه أن يفعل شيئاً وهكذا، فالهدف الإنجازي من "الأمر" و"الطلب" هو ذاته، كلاهما يجعلان المستمع يقوم بفعل شيء ما، ولكن القوة الإنجازية تختلف عن ذلك.

لذلك فإنّه عندما أراد تعريف الفعل الكلامي أشار إلى أنّه ينبغي أن يتساءل (ما الفعل الإنجازي؟) بدل (ما الفعل الكلامي؟) ، لأنّه يرى بأنّ الفعل الإنجازي يشكّل الوحدة الصغرى للاتصال اللّغوي ، وأنّ للقوة الإنجازية دليلاً يسمى (دليل القوة الإنجازية) يبيّن نوع الفعل الإنجازي الذي يؤديه المتكلم بنطقه للجملة ، و يتمثّل في نظام الجملة و النبر و التنغيم و علامات الترقيم في اللّغة المكتوبة ، و صيغة الفعل... إلخ .

و وضع سيرل لذلك مقاييس يمكن من خلالها التمييز بين الأفعال الإنجازية ، فالترجي و الأمر مثلاً لهما نفس الغرض و هو الطلب من شخص ما القيام بشيء ما ، لكنهما يختلفان في القوة ، و يمكن التمثيل لذلك بجملة (لو دنوت فأصبت معنا ممّا نأكل) حيث يمكن أن يعرض محتواها القضوي بقوى إنجازية عدّة مثل :

- أذن فأصب معنا ممّا نأكل .
- هل تدنو فتصيب معنا ممّا نأكل ؟
- ألا تدنو فتصيب معنا ممّا نأكل ؟
- لو دنوت ، فأصبت معنا ممّا نأكل ؟

فهذه الأفعال الكلامية الأربعة تختلف في القوّة التي يعرض بها غرض إنجازي واحد هو الطلب ، حيث عرض الأوّل بقوّة الأمر ، و عرض الثاني بقوّة الالتماس أو الدعوة ، و عرض الثالث بقوّة العرض ، و عرض الرابع بقوّة التمني ، بمعنى أنّ المنطوق واحد و يمتلك قوى إنجازية مختلفة .

و المقاييس التي قدّمها سيرل هي اثنتا عشر و هي :

1- اختلافات لغاية الفعل أو وجهته : كما في المثال السابق .

2- اختلافات في توجيه الترتيب في الكلمات و الأشياء : وهي كلمات تكون عنصراً من الوجهة الإنجازية لبعض الأقوال ، و تقوم بترتيب الكلمات حتى تلائم الواقع أو بالضبط لملائمة المضمون القضوي للواقع .

3- اختلافات تسم الحالات النفسية المعبر عنها : فالمتكلم في كل فعل إنجازي يمتلك مضمونا قضويا عن موقف اتجاه هذا المضمون القضوي سواء كان مخلصا أم لا ، فلا يمكن أن يقول أحد ما " أعد بإنجاز (ب) وهو لا ينوي إنجاز (ب) " .

4- اختلافات في شدة الالتزام المعبر عنه في تقديم وجهة الإنجاز: فجملة " أقترح أن نذهب إلى السينما " و جملة " ألح على الذهاب إلى السينما " لهما نفس وجهة الإنجاز ، إلا أن التعبير الأخير يقدم بقوة مختلفة .

5- اختلاف مقياس أو وضعية المتكلم والمستمع في حدود حساسية قوة إنجاز الفعل : فطلب القائد من الجندي تنظيف المكان يعد أمر بالتأكيد، أما طلب الجندي من القائد القيام بالفعل نفسه يعد اقتراحا أو طلبا ، ويستحيل أن يكون أمرا لأن وضعية المتكلم في الحالتين مختلفة، وهي التي تحدّد وجهة إنجاز الفعل .

6- الاختلافات في الطرق التي يرتبط بها القول بمصالح المتكلم والمستمع .

7- اختلافات في العلاقة بمجموع الخطاب والسياق الخطابى : حيث نجد تعابير تربط القول بالخطاب ككل ، والسياق المحيط مثل : استخلص ، أعترض ، ... وأخرى تؤكد قضية أو تشير إلى وضعيتها داخل الخطاب وقيمتها الموضوعية مثل : بينما ، بالإضافة ، وبالتالي ...

8- اختلافات المضمون القضوي : التي تحدّد علامات أو طرق تشير إلى القوة الإنجازية : فالاختلاف بين الاستذكار والاستشراف هو أن الأول يتجه إلى الماضي بينما الثاني تنبؤ بالمستقبل .

9- الاختلافات بين الأفعال كأفعال لغة دائمة وبين تلك التي تنجز كأفعال لغة دون خضوع لما هو مطلوب : ويمثل سيرل لذلك بفعل التصنيف نفسه إذ يمكن القول : أصنّف هذا في (أ) وأصنّف هذا في (ب) ، كما يمكن أن لا أقول شيئا بل أقتصر على وضع (أ) في المكان المخصص لـ(أ) ووضع (ب) في المكان المخصص لـ(ب) .

10- الاختلافات بين الأفعال التي تتطلب مؤسسات خارج لسانية في إنجازها وتلك التي لا تتطلب ذلك: فكثير من الأفعال الإنجازية تكون بحاجة إلى مؤسسة خارج لسانية ، وغالبا ما تكون في حاجة إلى وضعية المتكلم والمستمع في حضن المؤسسة مثل : إعلان الحرب .

11-الاختلافات بين الأفعال ، الأفعال الإنجازية المطابقة لإنجاز ما أو غير المتوفرة على ذلك : فلا ننجز فعل تهديد مثلا بتلفظنا بكلمات مثل : " انا أقوم بتهديدك " .

12- اختلافات في أسلوب إنجاز الفعل الإنجازي : فبعض الأفعال الإنجازية تستخدم لما يمكن أن نطلق عليه الأسلوب الخاص الذي ينجز بموجبه فعل إنجازي ، فالاختلاف بين المطالبة والائتمان على السر لا يوجب بالضرورة اختلافا في وجهة الإنجاز أو المضمون القضوي بل يوجب اختلافا في أسلوب الانجاز .

والفعل الكلامي عند سيرل يتخذ مفهوما أوسع وأشمل من مجرد التعبير عن قصد المتكلم، بل هو نوع من السلوك الخاضع أساسا للعرف اللغوي والاجتماعي الذي تضبطه ، فأثناء تواصلنا بقول ما ننجز أربعة أفعال في الوقت نفسه:

أ-فعل القول (التلفظ ببنى صرفية وكلمات وجمل).

ب-فعل الإسناد (ربط الصلة بين المتخاطبين بإحالتنا على الأنا والآخر).

ج-فعل الإنشاء (القصد المعبر عنه في القول : تتخذ ، وعد ، تهديد...).

د-فعل التأثير (يحصل بتغيير فعلي في سلوك المرسل إليه بسبب تغيير أفكاره ومعتقداته كتحقيق المطلوب منه مثلا).

ففي الأمثلة الآتية :

1-أنصحكم بالصمت.

2-أصمتوا الآن فورا.

3-هلا صتمتم.

4-أتصمتون.

محاضرات في اللسانيات التداولية

تتشارك جميعها في قضية واحدة، و الأنا صريح ومضمر و الأنتم أو الهو يحيل دائما على الشخص نفسه (الإحالة بالإشارة) والإسناد (الصمت) ، بيد أن الأفعال الإنجازية تختلف من جملة الي أخرى ، ويتم تأويل كل منها تأويلا مناسباً اعتماداً على العناصر المقامية للتواصل ، فالجملة (1) يمكن أن تفيد النصح ، الأمر ، التهديد ، والجملة (2) قد تعني الأمر، التحذير ، والجملة (3) قد تكون أمراً غير مباشر (عرض) أو تمني ، والجملة (4) يمكن أن تفهم على أنها استفهام ، تعجب ، استعلام .

كما طوّر " سيرل " شروط الملائمة لضمان نجاح الأفعال الإنجازية والتفريق بين الأفعال الكلامية وطبّقها على كثير منها تطبيقاً محكماً وهذه الشروط هي :

- شروط المحتوى القضوي

- شروط التمهيد (او التقديم)

- شرط الإخلاص

- الشرط الأساسي

ولنطبق هذه الشروط مثلاً على فعل التحذير مثلاً :

- **المحتوى القضوي** : الشخص (ب) أساء إلى الطرف (أ) بواسطة عمل أو قول (ج) .

- **القاعدة التمهيدية** : العمل أو القول (ج) قد أساء فعلاً.

- **شرط الإخلاص** : الطرف (أ) اعترف بتضرره لـ (ب) بسبب العمل أو القول (ج).

- **الشرط الأساسي**: الطرف (أ) أنذر(ب) من عواقب العودة إلى مثل تلك الإساءة.

ثم حاول " سيرل " أن يحصر الأفعال الكلامية في اللغة في خمسة أصناف رئيسية تقوم على

ثلاثة أسس منهجية ، فأما الأسس الثلاثة فهي :

1-الغرض الإنجازي.

2-اتجاه المطابقة .

3-شرط الإخلاص.

وأما الأصناف الخمسة فهي :

- 1- **أفعال تمثيلية (إخبارية) Représentatives** : وهي التي تعبّر عن اعتقاد المتكلم بوصفه لواقعة ما ، بحيث تلزمه بصدق القضية المعبر عنها كأفعال التقرير ، الإستنتاج ، التقرير الاستنباط...
- 2- **أفعال توجيهية Directives** : وفيها يهدف المتكلم إلى توجيه المستمع للقيام بشيء معين كالطلب ، السؤال ، التحدي ، الترجي ، الاستجواب...
- 3- **أفعال إلتزامية Commisives** : وهي الأفعال التي يلزم محتواها القضوي المتكلم بالقيام بسلسلة من الأفعال في المستقبل ، مثل أفعال الوعد ، والوعيد ، الوصية ، العرض...
- 4- **أفعال تعبيرية Expressives** : وغرضها التعبير عن الحالة النفسية للمتكلم ومن أمثلتها : الشكر ، التهنئة ، الاعتذار ، الترحيب...
- 5- **أفعال إعلامية Déclaratives** : وهي التي يطابق محتواها القضوي العالم الخارجي ، فتحدث تغييرات فورية في سير الأحداث العرفية باعتمادها على طقوس فوق لغوية مثل : إعلان الزواج ، أو الحرب ، أو طقوس التنصير ...

- سيرل والأفعال الكلامية المباشرة وغير المباشرة

كما قدّم " سيرل " تمييز للأفعال الكلامية من حيث المباشرة و غير المباشرة ، فحاول الإجابة على عدّة أسئلة مثل: كيف يمكن للمتكلم أن يتلفظ بشيء وهو يقصد شيء آخر؟ وكيف للمستمع أن ينتقل من المعنى الحرفي للخطاب ليستنتج معنى آخر هو المقصود من التلفظ ؟ كيف بإمكان السامع أن يفهم الاستفهام مثلا على أنه طلب أو التماس؟

يرى " سيرل " أنّ هناك حالات يتمكّن فيها المتكلم من قول جملة ويريد بها معنى الظاهر، وبدل ذلك على مقولة ذات محتوى إسنادي مغاير ، مثلا : يمكن للمتكلم أن يتلفظ بجملة : هل بإمكانك أن تتاولني الملح؟ ولا يدل على استفهام ، بل طلب بتقديم الملح، فالأفعال المباشرة هي الأقوال الحقيقية التي يطابق معناها المعنى الذي يقصده المتكلم ويفهمه السامع.

أما الأفعال غير المباشرة فهي عبارة عن عمل محقق بطريقة غير مباشرة لتحقيق عمل آخر ، إذن فهو فعل مزدوج يحوي فعلاً أولياً مطابقاً للرغبة الأولية للمتكلم ، وفعلاً ثانوياً مطابقاً للمعنى الأدبي ، والذي هو ليس إلا وسيلة تعبير عن الرغبة الأولى، وهذا التضارب يؤدي إلى التساؤل الحيوي : كيف يفهم المخاطب ما يطلبه منه المخاطب؟.

إنّ الأقوال غير المباشرة التي سماها سيرل الاستعارات أو الأقوال المجازية ، تجبر المستمع على الانتقال من المعنى الحقيقي إلى المعنى الذي يستدعي المتكلم إلى قوله كما في المثال التالي :

- جارتك أفعى.

فالمستمع الحاذق يدرك تماماً أنّ المتكلم لا يقصد المعنى الحقيقي، أي كون الجارة حقيقة زاحفة من الزواحف (أفعى) ، بل ينتقل إلى المعنى المجازي حتى يصل إلى المقصود، ويمكن أن تساعده في ذلك أدوات أخرى غير لغوية نابعة من السياق كالتغيم والنبر وملامح الوجه...فيحتاج من الشخص الموصوف.

وانطلاقاً من العدد الوفير من الأفعال الإنجازية غير مباشرة التي ناقشها سيرل، لاحظ أنّ أهم الدوافع لاستخدامها هو (التأدّب في الحديث) حيث ينقل المتحدث إلى المستمع أكثر ممّا تحمله الكلمات اعتماداً على الخلفية المعرفية المشتركة بينهما سواء أكانت لغوية أم غير لغوية ، إضافة إلى قدرة المستمع على الاستنتاج و التعلّل و التفكير .

و يمكن التمييز بين الأفعال المباشرة و غير مباشرة من خلال ثلاثة فروق جوهرية :

1- أنّ القوة الإنجازية للأفعال غير المباشرة يجوز أن تلغى ، فجملة أتسافر معي ؟ قد تلغي القوة الإنجازية غير المباشرة و هي الطلب ، ليحتفظ الفعل بقوته الإنجازية المباشرة و هي الاستفهام .

2- أنّ القوة الإنجازية للأفعال المباشرة تظل واحدة لا تتغيّر في مختلف سياقات و مقامات التلفظ، في حين أنّ القوة الإنجازية للأفعال غير المباشرة لا تظهر إلا داخل المقام و تتغيّر بتغيّره .

3- أن القوة الإنجازية غير المباشرة لا تدرك إلا عبر عمليات ذهنية معقدة أحيانا ، أمّا القوة الإنجازية المباشرة فتُفهم من التركيب ذاته ؟

قائمة المراجع :

- 1- أ.ريول و جاك مولشر ،القاموس الموسوعي للتداولية ، ترجمة مجموعة من الباحثين .
- 2- أ.ريول و جاك مولشر، التداولية اليوم ، ترجمة سيف الدين دغفوس ، محمد الشيباني .
- 3-جون أوستين ، نظرية أفعال الكلام ، كيف ننجز الأشياء بالأفعال ، ترجمة ، عبد القادر قنيني .
- 4- جورج يول ، التداولية .
- 5- جواد ختام ، التداولية أصولها و اتجاهاتها .
- 6- فرنسواز أرمينيكو ، المقاربة التداولية ، ترجمة سعيد علوش .
- 7-خليفة بوجادي ، في اللسانيات التداولية ، مع محاولة تأصيلية في لدرس العربي القديم .