

## استراتيجيات التأدب في رواية (سعادة السفير) لغازي القصيبي

### نورة بنت أحمد الحملي

أستاذ الأدب والنقد المساعد، قسم اللغة العربية وآدابها، كلية الآداب، جامعة الملك فيصل، السعودية  
(قدم للنشر في 23 /3 /1444هـ، وقبل للنشر في 29 /7 /1444هـ)

**الكلمات المفتاحية:** التأدب، التداولية، استراتيجيات، غازي القصيبي، سعادة السفير.  
**ملخص البحث:** يهدف هذا البحث إلى دراسة استراتيجيات التأدب الخمس لبراون ولفنسن في رواية (سعادة السفير) لغازي القصيبي، وفق منهج يعتمد آليات التأويل التداولي؛ للكشف عن قصيدة المتكلم ونيته تجاه المخاطب، حيث يسمح مبدأ التأدب بتأويل الدلالة الضمنية للخطاب؛ مما دفعنا إلى معاينة هذا المبدأ التداولي على مدونة أدبية يهدف كاتبها إلى إيهام المتلقي بواقعية محادثاته باستخدام أساليب واستراتيجيات لغة الحياة اليومية، حيث تدور المحادثات بين شخصيات تجمعها علاقة سلطوية عمودية، وأخرى حميمية أفقية، ومن ثم يستخدم المتكلم استراتيجيات التأدب إما لتهديد ماء وجه المخاطب أو لصونه بناءً على طبيعة العلاقة بينهما، مستعيناً بالوسائل البلاغية المختلفة، ومستثمراً المرجعية الثقافية والمعرفية للمتكلمين، حيث تُستخدم استراتيجيات التأدب لزيادة فاعلية تحقيق القوة الإنجازية المقصودة بالقول أو إضعافها وفقاً لأهداف المتكلمين.

## Politeness Strategies in “*His Excellency the Ambassador*” Novel by Ghazi Al-Qusaibi

**Norah Ahmed Alhmeli**

*Assistant Professor of Literature And Criticism, Department of Arabic language, College Of Arts, King Faisal University, Saudi Arabia*  
(Received: 23/ 3/1444 H, Accepted for publication 29/ 7/1444 H)

**Keywords:** politeness, pragmatics, strategies, Ghazi Al-Qusaibi, “His Excellency the Ambassador”.

**Abstract.** This research aims to study the five politeness strategies proposed by Brown and Levinson in “*His Excellency the Ambassador*” novel by Ghazi Al-Qusaibi, in accordance with a method that utilizes mechanisms of pragmatic interpretation, in order to reveal the speaker’s intentionality towards the interlocutor. The politeness principle permits interpretation of the implicit denotation, which prompted us to implement this pragmatic principle on a literary corpus, whose writer aims to delude and convince the addressee of the reality of their conversations using the techniques and strategies of daily life language where the conversations occur between characters with vertical authoritarian and horizontal intimate relationships. Hence, a speaker uses politeness strategies either to threaten or save the addressee’s face, depending on the nature of their relationship, and using various rhetorical means, as well as manipulating the speakers’ cultural and cognitive background, as politeness strategies are used to strength or weaken the effectiveness of achieving the intended power according to the speakers’ goals.

**مقدمة:**

يسعى المتكلم في خطابه إلى تحقيق أهداف متعدّدة، فيلجأ إلى استراتيجيات تضمن له ذلك، والمحادثة شكل من أشكال الخطاب القائم على التواصل والتفاعل بين المرسل والمتلقي، وقد حدّد العلماء عناصر مهمة يجب على المرسل مراعاتها حتى يضمن نجاعة المحادثة؛ إذ ضبطوا مبادئ وقوانين للمحادثة تُحقّق التواصل بين أطرافها، وأي خرق أو انتهاك لمبدأ من هذه المبادئ يؤدي إلى معنى مضمّر هو المقصود بالقول.

ويعدّ مبدأ التأدّب من أهمّ المبادئ التي جاء بها العلماء لتحليل عملية التخاطب ودراستها، فالتأدّب "طريقة يتمكّن بها أطراف التفاعل من التقليل من الأخطار الناجمة عن كلّ احتكاك ومواجهة، والمتمثلة في تلك الأعمال اللغوية المهدّدة ماء الوجه (Face Threatening Acts)، التي إن لم يجد الفرد بداً من إنجازها؛ فإنّ في مقدوره أن يصطنع جملة من الطرائق يُخفّف بها حدّة الأخطار العالقة بها" (أوريكيوني، 2010، ص300).

وجاء مبدأ التأدّب إلى جانب قواعد المحادثة، والمبدأ الأساسي الذي تقوم عليه هو مبدأ التعاون الذي وضعه غرايس، حيث اقترحت لاكوف "أن نضيف إلى القواعد التحدثية لغرايس مبدأ من صنف (كن متأدّباً)، وفصلته إلى ثلاث قواعد: تقبّد باللياقة (لا تفرض نفسك على الناس، ابق بعيداً)، وتردّد (اترك لمخاطبك الاختيار)، ورفقة (تصرّف كما لو كنت أنت وقرينك متساويين، اعمل على أن يشعر بالراحة)" (شارودو ومنغون، 2013، ص428-429). ثم جاء ليتش ورأى أهمية مبدأ التأدّب، وركّز فيه على مفهومي الربح والخسارة، حيث ينظر إلى ما يقدر المتكلم أو المخاطب أنّه ربح أو خسارة (ليتش، 2013).

ولكن ما قدّمه براون ولفنسن هو الأكثر تفصيلاً لمبدأ التأدّب، ويقوم على مفهومي الحرم والوجه، حيث بيّن أنّ الأفعال المُنجزة خلال التفاعل والتواصل هي بصورة ما مهدّدة لوجه من وجوه المشاركين، فيقوم المشاركون بعمل وجهي يتم عند براون ولفنسن باستخدام استراتيجيات آداب للتخفيف من تهديد ماء الوجه، أو تلطيف الأعمال اللغوية المهدّدة لماء الوجه (FTA)، "وأهمّ ما في عمل براون ولفنسن يتمثّل في إعداد جرد بمختلف هذه الاستراتيجيات: أي الملطّفات التي يختار من بينها المتكلم تبعاً لثلاثة عوامل: درجة الخطورة لـ FTA، والمسافة الاجتماعية الموجودة بين المشاركين، وعلاقة السلطة بينهم" (شارودو ومنغون، 2013، ص429).

إذاً فقد اقترح براون ولفنسن استراتيجيات تمنع تهديد ماء وجه السامع أثناء التواصل أو تُخفّف هذا التهديد، وصنّفها هذه الاستراتيجيات في خمس درجات تُمثّل درجات التأدّب، وهي:

1. الاستراتيجيات الصريحة.
2. استراتيجيات التأدّب الإيجابي.
3. استراتيجيات التأدّب السلبي.
4. استراتيجيات التلميح.

**5. استراتيجيات الصمت.**

حيث يختار المتكلم استراتيجية من هذه الاستراتيجيات بناءً على العوامل الثلاثة: درجة الخطورة، والمسافة الاجتماعية بينهم، وعلاقة السلطة (الشهري، 2004).

وسنقف في هذا البحث عند هذه الاستراتيجيات، ومدى استخدامها في رواية (سعادة السفير) لغازي القصصية<sup>(1)</sup>، حيث تدور المحادثات في هذه الرواية بين شخصيات من خيال الكاتب -سياسية ودبلوماسية- بينها علاقة سلطوية، وأخرى حميمية اجتماعية؛ مما يتطلب من أطراف الحوار أو المشاركين في المحادثة حفظ ماء وجه السامع أو إراقتة، وقد استخدمت استراتيجيات التأدّب في بناء محادثاتهم لتحقيق غايات محدّدة، مع مراعاة العوامل الثلاثة.

وسنقسّم هذا البحث وفقاً لاستراتيجيات مبدأ التأدّب التي وضعها براون ولفنسن؛ لنعرف مدى نجاعتها في تحقيق أهداف المتكلمين وغاياتهم في رواية (سعادة السفير)، حيث تتمثّل إشكالية البحث في معرفة كيف استطاع المتكلمون في رواية (سعادة السفير) تهديد ماء وجه السامع أو صونه من خلال استخدام استراتيجيات التأدّب الخمس؟ وما مدى تأثير العوامل الثلاثة في اختيار الاستراتيجية المناسبة؟

**1. الاستراتيجيات الصريحة:**

وهي استراتيجيات التأدّب القائمة على إنجاز العمل الذي يهدّد ماء الوجه بطريقة صريحة ومكشوفة، فلا يراعي المتكلم هنا أحكام التأدّب، ولا يحاول تخفيف العمل الذي يهدّد ماء الوجه، وتستخدم هذه الاستراتيجيات في مواضع متعدّدة، منها: التحذير من الخطر، أو إذا كان المتكلم له سلطة ونفوذ على السامع، أو الرغبة في تنفيذ الطلب بسرعة (الاستعجال)، أو غيرها من المواضع التي يمكن فهمها من خلال السياق (عبيد، 2014).

وقد استخدمت هذه الاستراتيجيات الصريحة في رواية (سعادة السفير) في محادثات عدّة، خضع السامع -في أغلبها- لسلطة المتكلم، يقول: "صمت وزير الدولة قليلاً، ثمّ قال لمساعدته: أرسل لوزير الخارجية ملخصاً بما دار بيني وبين السفير، وصورة لرئيس الوزراء..." (القصصية، 2010، ص20). وجّه المتكلم الأمر إلى السامع باستخدام صيغة الأمر الصريح (أرسل)، بحكم سلطته عليه، ولم يستخدم أي ملطّفات للتخفيف من حدّة

(1) غازي عبدالرحمن القصصية (1940-2010): شاعر وأديب سعودي، وُلد بالأحساء في المملكة العربية السعودية، وانتقل مع عائلته إلى البحرين، وتلقّى دراسته الابتدائية والثانوية فيها، ثمّ حصل على ليسانس الحقوق من جامعة القاهرة، وماجستير العلاقات الدولية من جامعة جنوب كاليفورنيا، ودكتوراه العلاقات الدولية من جامعة لندن. عمل بجامعة الملك سعود، كما عيّن مديراً عاماً لمؤسسة الخطوط الحديدية في المملكة، فوزيراً للصناعة والكهرباء، ثمّ وزيراً للصحة، فسفيراً للمملكة في البحرين، ثمّ سفيراً لها في بريطانيا. نظم الشعر مبكراً جداً، وله أعمال شعرية ونثرية متنوّعة. (الجبوري، 2003، ج4).

سلطة- وتقديره والتقرب منه بحفظ ماء وجهه الإيجابي، ف"استعمال المتكلم لهذه التقنيات؛ فيه إشارة إلى رغبته في أن يكون قريباً من السامع" (عبيد، 2014، ص134).

ويتحقق في رواية (سعادة السفير) التأدب الإيجابي باستخدام استراتيجيات مختلفة، سنقف عند ثلاث منها، وهي: الإيحاء بوجود خلفية مشتركة، وإشعار المتكلم السامع أنّهما طرفان متعاونان، وتلبية رغبة السامع. **الإيحاء بوجود خلفية مشتركة:** حيث يتم التأدب مع السامع بالتفاعل معه، والاهتمام به، ومشاركته الآراء والموافقة عليها، وكذلك بالإشارة إلى انتماء المتكلم والسامع إلى جماعة واحدة، حيث يتشاركان هوية واحدة دينية أو وطنية أو وظيفية، أو حتى الانتماء إلى عائلة واحدة أو غيرها، ويكون التواصل بين المتكلم والسامع والوصول إلى المعنى بالاعتماد على الكفايات الموسوعية المشتركة بينهما؛ إذ "تعمل الكفاية الموسوعية في جميع الاتجاهات. تتدخل في حلّ سنن المضامين الظاهرة؛ ولكن بشكل بديهي وأقوى في المضامين المضمرة؛ لفكّ إضمار أم تلميح يجب الاستعانة بمعرفة خارج تلقضية نوعية" (أوريكيوني، 2014، ص87).

ويتبين أنّ هناك إشارة إلى خلفية دينية مشتركة بين المتخاطبين في الرواية، في قوله: "لا داعي للأسف، نحن المسلمين -كما تعرفين يا سيدتي- نتقبل قضاء الله وقدره بنفوس راضية..." (القصيبي، 2010، ص35). فهنا يستخدم المتكلم استراتيجية الهوية الدينية المشتركة بينه وبين مخاطبه للتقرب منه وللتخفيف من تهديد ماء وجهه، حيث إنّ السامع كان قد قدّم اعتذاره مسبقاً عن خطئه. ولحفظ ماء وجهه، حاول المتكلم في هذا المثال تلطيف الموقف بالتقرب منه بالإشارة إلى انتمائهما إلى دين واحد، مستخدماً ضمير المتكلم (نحن)، الذي يشير إلى المتكلم والسامع ويوحى باتفاقهما، فهناك معرفة مشتركة بين المسلمين تقتضي الإيمان بالقضاء والقدر.

وفي مثال آخر، يتقرب المتكلم من السامع، بتذكيره بانتمائهما إلى هوية واحدة؛ لكي ينهيه عن عمل فيه لجوء إلى مجتمع لا ينتمي إليه، مع حرصه على حفظ ماء وجهه، حيث يقول: "المعذرة يا أخي زياد، أنت تتكلم الآن كما يتكلم الأمريكيون والبريطانيون.." (القصيبي، 2010، ص132). يشير المتكلم هنا إلى الانتماء العرقي العربي المشترك بينه وبين السامع، فلهما خلفية مشتركة واحدة؛ ولكنه لم يشر إلى ذلك بطريقة صريحة، وإنما أشار إلى عرق آخر -الأمريكيين والبريطانيين- له عادات وتقاليد وأفكار، قد تكون مخالفة لما ينتمي إليه المتكلم والسامع، فالتكلم أراد أن ينهي السامع عن فكرة ما؛ ولكن مع حفظ ماء وجهه، وذلك بالتقرب منه بتذكيره بانتمائهما العربي، ومن ثمّ فقد أشار إلى الأخوة بينهما في ندائه عندما قال: (يا أخي زياد)، حيث تشير كلمة (أخي) إلى التماسك بينهما؛ بسبب الانتماء العربي المشترك. واستطاع ذكر القول المهذب وهو نهيه عن اتباع الأمريكيين والبريطانيين؛ ولكن مع

الأمر، وإنما صرّح بالفعل اللغوي المهذب لماء وجه سامعه.

وقد يستخدم المتكلم أسلوب النهي أيضاً، مثل قوله: "لا أريد أي إزعاج، لا أريد أي مكالمة، لا أريد أن أرى أحداً حتى يجيء المستر بيكر" (القصيبي، 2010، ص23). يخضع السامع هنا لسلطة المتكلم؛ ممّا يسوغ استخدام الاستراتيجية الصريحة، فهو ينهي السامع عن الأفعال بطريقة مباشرة وصريحة باستخدام حرف النهي (لا)، وفي ذلك تهديد لماء وجه السامع.

وفي المثالين السابقين فإن المتكلم ليس بحاجة إلى التلطف مع السامع، أو إقناعه بالحجة لتنفيذ طلبه، وهو لا يطلب التعاون معه، وإنما يستخدم الأمر والنهي بشكل صريح، وهذا هو الفرق بين إقناع السامع بإنجاز العمل بالسلطة أو بالحجة، فالسلطان يقوم على الاستعلاء والإكراه، وفيه يلقي المتسلط بأمره إلى الغير على وجه الاستعلاء والمفاضلة؛ بينما يلقي المتكلم بالحجة إلى غيره على وجه التساوي والتعاون. فغاية المستدل تتمثل في إقناع الآخر، سالماً في ذلك مسلك رضا الغير، بينما تكتسي مسالك صاحب السلطان صبغة القمع والإكراه" (الباهي، 2013، ص217-218).

وإذا كانت العلاقة السلطوية هي المسوغ للتصريح في الأمثلة السابقة؛ فإننا نجد في مواضع أخرى مسوغاً آخر، وهو الاستعجال أو الرغبة في إنجاز العمل بشكل سريع، كقوله: "تكلم يا رجل! قتلني الفضول" (القصيبي، 2010، ص149). وعلى الرغم من أنّ المتكلم هنا يخاطب صديقه، والعلاقة بين المتخاطبين أفقية -فليس لأحدهما سلطة على الآخر- لكنّ المتكلم استخدم أسلوب الأمر الصريح (تكلم) دون تخفيف أو تلطيف، وهو فعل لغوي يُهدّد ماء وجه السامع، والمسوغ لاستخدام الاستراتيجية الصريحة هنا الرغبة في تنفيذ فعل مُستعجل، وهو أن يعطي السامع المتكلم المعلومات التي يملكها.

إذاً فالاستراتيجيات الصريحة تعتمد على الأمر الصريح المباشر من قِبَل المتكلم؛ ومن ثمّ إنجاز هذا الأمر من قِبَل السامع، فالأوامر هي أحد أصناف الأفعال الإنجازية عند سيرل، التي تقوم وجهة الإنجاز فيها على "حصول المتكلم بواسطتها على قيام المستمع بشيء ما. ويمكن لهذه الأوامر أن تنطلق من الاقتراح الخجول؛ لتصل إلى المطالبة الإيجابية" (أرمينكو، د.ت)، (ص66)، وتعتمد الاستراتيجيات الصريحة غالباً على المطالبة الإيجابية.

## 2. استراتيجيات التأدب الإيجابي:

يستخدم المتكلم هنا استراتيجيات من شأنها حفظ ماء وجه السامع الإيجابي، حيث "يصرّح بالقول المهذب، مع تعديل يدفع عن المستمع الإضرار بوجهه الدافع" (عبدالرحمن، 1998، ص244). وقد تكون العلاقة بين المتكلمين اللذين يستخدمان هذه الاستراتيجيات علاقة ودية حميمة أفقية، أو علاقة سلطوية عمودية، حيث يجب على المتكلم -الأقل سلطة- احترام السامع -الأعلى

باستخدامه استراتيجيات تقربه من مخاطبه، حيث يتوقف نفسه بمعلومات تهم المخاطب؛ لكي يستحضر هذه المعلومات والمعارف أثناء الحوار؛ مما يولد الانسجام بين الطرفين، وينطبق هذا على ما ذكرناه عن استراتيجية التأدب الإيجابي، حيث تقود هذه الاستراتيجية مقدم الطلب إلى التماس هدف مشترك، فيكون هناك حديث تعارف لتأسيس الأرضية المشتركة الضرورية لهذه الاستراتيجية (يول، 2010).

**إشعار المتكلم السامع بأنهما طرفان متعاونان:** يظهر المتكلم من خلال هذه الاستراتيجية تعاونه مع السامع، إما من خلال قطع الوعود، أو تأكيد رغبات السامع، أو مشاركة المتكلم السامع في إنجاز العمل، أو غيرها من الاستراتيجيات.

و غالباً ما تستخدم استراتيجية يقوم فيها المتكلم بمشاركة السامع تنفيذ العمل، ومثال ذلك: "حاول جهدك تتبّع المعلومات من مصادرك، وسأقوم أنا بالشيء نفسه. إذا وجدنا ما يدعو إلى مضاعفة الإجراءات، فسوف نضاعفها؛ ولكن حتى ذلك الحين دعني في سلام. أرجوك!" (القصيبي، 2010، ص93). يقوم المتكلم هنا بإعطاء وعد للسامع بإنجاز العمل نفسه المطلوب إنجازه من السامع، فيقول: (سأقوم أنا بالشيء نفسه)؛ مما يخفف من تهديد ماء الوجه الذي يصاحب فعل التوجيه. وقد استخدم المتكلم (نا الدالة على الفاعلين) في قوله: (إذا وجدنا)؛ ليوحي للسامع أن إنجاز العمل وتنفيذه أمر مشترك بين المتكلم والسامع؛ مما يخفف حدة أسلوب التوجيه المهّد لماء الوجه.

وقد تكون استراتيجية التعاون أكثر تعقيداً، وأقل وضوحاً ومباشرة، وذلك بأن يطلب المتكلم من السامع تنفيذ عمل يحقق مصلحة طرفي الخطاب؛ ولكنه لا يوجهه مباشرة، وإنما يذكر العمل المطلوب إنجازه، ثم يذكر دوره (المتكلم) في إنجاز العمل دون ذكر دور السامع، فيدرك السامع دوره في إنجاز ما تبقى من العمل، الذي صرح المتكلم بعدم قدرته على إنجازه، يقول: "من الناحية الشخصية، ومن الناحية المادية؛ السلامة الشخصية مسؤوليتي أنا. بمجرد وقوع المحاولة، سوف أرتب لانتقال الأسرتين إلى مكان آمن. يبقى الجانب المادي والذي يتطلب..."

-يقاطعه يوسف: لا تدع هذا الجانب يشغلك. كم تريد؟" (القصيبي، 2010، ص136-137).

سيعاون طرفا الخطاب في تنفيذ المهمة التي اقترحها المتكلم الأول بناءً على مصلحته ومصلحة السامع، حيث تتطلب هذه المهمة الاهتمام بناحيتين: الشخصية والمادية، وقد عبّر المتكلم -الذي اقترح هذه المهمة- عن رغبته في التعاون من خلال الاهتمام بالناحية الشخصية، وبذلك يتخلّى عن الاهتمام بالناحية المادية، فهو يريد توجيه السامع إلى الاهتمام بها؛ ولكنه لا يستطيع أن يأمره بشكل مباشر حفاظاً على ماء وجه السامع، حيث إن مستوى العلاقة بين الطرفين لا يسمح بالقاء الأوامر والتوجيهات، فهما في مستوى واحد والعلاقة بينهما أفقية تتطلب التأدب والاحترام المتبادل. ويلاحظ في هذا المثال وبعض الأمثلة السابقة تداخل

تعديل يدفع عن السامع الإضرار بوجهه الدافع، من خلال الإشارة إلى الانتماء المشترك (يا أخي)، وقد اعتمد المتكلم على الكفاية الموسوعية المشتركة بينه وبين المخاطب، فلم يذكر طريقة تفكير العرب أو الأمريكيين، فالمعنى مضمّر استطاع السامع الوصول إليه من خلال الكفاية المعرفية المشتركة بينه وبين المتكلم.

ولجأ المتكلم في المثال السابق إلى استخدام هذه الاستراتيجية؛ لأنّ العلاقة بينه وبين السامع تتطلب التأدب الإيجابي، حيث تتميز بزيادة درجة الخطورة؛ بسبب العمل الدبلوماسي السياسي الذي يمارسه المتكلم، وكذلك قوة السلطة ورغبة المتكلم في إرضاء السامع واجتدابه.

كما يتحقّق التأدب الإيجابي عندما يميل المتكلم إلى تجنب إظهار الخلاف، فلا يخالف رأي مخاطبه مباشرة، وإنما يحاول إبداء رأيه المخالف لرأي مخاطبه باستخدام هذه الاستراتيجية التي تخفف من تهديد ماء وجه السامع، ومثال على ذلك ردّ السفير على رئيس الدولة في المثاليين الاتيين: "للأسف، سيادة الرئيس كثيراً ما ينجح هؤلاء في اجتذاب الرأي العام الغربي..." (القصيبي، 2010، ص51)، وقوله: "أخشى، سيادة الرئيس، أن الغرب ليس بهذا الضعف، لقد عشت في الغرب فترة طويلة..." (القصيبي، 2010، ص51). في هذين المثاليين عوامل تحكم العلاقة بين الطرفين، أوّلاً: السلطة فالمتكلم (السفير) أقلّ رتبة من السامع (رئيس الدولة)، أمّا العامل الثاني فدرجة الخطورة، حيث إنّ السامع -وفقاً لما جاء في الرواية- يُشكّل خطراً على المتكلم إذا خالفه؛ ممّا يتطلب تخفيف تهديد ماء وجه السامع بمحاولة تجنب إظهار الخلاف؛ ولذلك استخدم المتكلم عبارات تُجنبه إظهار الخلاف بشكل مباشر، فقال: (للأسف- أخشى)، ولم يقل: (لا أتفق معك- هذا غير صحيح...). هذا بالإضافة إلى استخدام المتكلم لألقاب تذكره بالمسافة بينه وبين السامع (سيادة الرئيس)؛ إذ توحى بالاحترام وبمعرفة المتكلم منزلته التي لا يمكن أن يتجاوزها مع سامعه.

وهذه الاستراتيجية التي تقوم على الإيحاء بوجود خلفية مشتركة من الاستراتيجيات التي استخدمها السفير يوسف (الشخصية الرئيسة في الرواية) كثيراً في محادثاته، ولم يتوقف عند ذلك، حيث نجده في إحدى محادثاته ينصح غيره باستخدامها؛ للتقرب من المخاطب، فعند زيارة الطلبة للسفير، قدّم إليهم نصيحة مفادها أنه عند مقابلة أي مسؤول فلا بدّ من البحث عن اهتماماته وهواياته، ومحاولة التثقف والقراءة فيها قبل مقابلته؛ لأنّ ذلك يقرّبهم منه ويولد الرضا، يقول: "رئيس الوزراء السابق كان مغرماً بلعبة الكريكت... بمجرد أن عرفت هواية رئيس الوزراء؛ عيّنت من يمكن أن أسميه مستشاراً في شؤون الكريكت، وكنت أسقي منه آخر المعلومات والتطورات الكريكتية قبل أيّ موعد مع رئيس الوزراء. لا شك أنّ هذا أوجد انطباًغاً إيجابياً من شخصي الضعيف لدى دولة الرئيس" (القصيبي، 2010، ص107). وهنا يصرح المتكلم

يلجأ المتكلم إلى استراتيجيات التآدب السلبية، حين يريد أن يضع مسافة اجتماعية بينه وبين السامع، على العكس من التآدب الإيجابي، فـ"إذا كان التآدب الإيجابي يبرز الجانب الحميمي والهزلي من سلوك الأفراد؛ فإن التآدب السلبى ينتزل في صميم ما يسميه المؤلفان [براون ولفنسن] بالسلوك المحترم، ويتمثل دوره في التخفيف من ذلك الإكراه الذي لا مناص لعدد من الأعمال من إحدائه" (عبيد، 2014، ص137).

ونلاحظ في رواية (سعادة السفير) أن الاستراتيجيات تتعدّد بتعدّد الشخصيات والمواقف، وبحكم العلاقة بين هذه الشخصيات أيضاً، فكثر ما يميل المتكلم -خاصة السفير بحكم عمله الذي يتطلب التوجيه والأمر- إلى تخفيف الأفعال اللغوية المهدّدة لماء وجه السامع؛ لحفظ الاحترام فقط، فيستخدم استراتيجيات التآدب السلبى، ومن أبرزها: المباشرة، والسؤال والمطّفات، وعدم الإكراه، وإبلاغ المتكلم السامع بعدم رغبته في حمله على فعل ما.

**المباشرة:** هناك فرق بين المباشرة والتصريح، فالتصريح فيه تهديد وإراقة لماء وجه السامع دون تخفيف، أمّا المباشرة -بوصفها من استراتيجيات التآدب السلبى- فيُخفّف التهديد فيها بعدم إلحاق الأذى بالسامع أو إراقة ماء وجهه، ويكون ذلك باستخدام ألفاظ توحى بالاحترام، وبالمحافظة على المسافة الاجتماعية بين المتخاطبين.

والأمثلة على ذلك كثيرة في رواية (سعادة السفير)، منها: "يبتمس الكاتب ويقول: هل بإمكانك أن تحدّثني عن هذه المناسبة؟" (القصبي، 2010، ص76). يرغب المتكلم هنا في أخذ بعض المعلومات من سامعه، وهي معلومات سرية وخاصّة، يفرض عليه عمله جمعها والسؤال عنها؛ ممّا يجعله يميل إلى استخدام أساليب تخفّف من تهديد ماء وجه السامع أثناء طرح الأسئلة على الرغم من المباشرة في الطلب، فيلاحظ هنا استخدامه للابتسام، واستخدام أسلوب الاستفهام الطلبى (هل بإمكانك أن تحدّثني؟) فهو عمل لغوي لا يقصد به المعنى الحرفي، وهو الاستطاعة أو القدرة الحقيقية على الحديث أو القول، وإنّما المعنى الملازم لهذه العبارة، الذي يستطيع المتكلم والسامع إدراكه بحكم الاستعمال، وهو الطلب بتآدب، حيث للمتكلم الحرية في القبول أو الرفض. "ممّا تجدر ملاحظته أنّ التعبير عن التهذيب السلبى، يتمّ مثاليّاً عن طريق الأسئلة، بما فيها أسئلة تكون في ظاهرها طلب إذن لطرح سؤال (مثلاً: هل لي أن أسألك...؟) توقّر مثل هذه الأسئلة ظاهريّاً فرصة للأخر للإجابة سلبيّاً عن السؤال، في الوقت الذي يكون فيه تأثير هذا الرفض أكثر لياقة وتهديباً من الإجابة عن أمر مباشر صريح" (بول، 2010، ص105).

ومن أمثلة الاستراتيجيات المباشرة للتآدب السلبى قوله: "سوف نسمح لها بالإقامة هنا؛ ولكننا سنراقبها عن كثب، وأرجو أن تساعدنا" (القصبي، 2010، ص151). يدلّ الفعل (أرجو) على التمني، وهو هنا يوحي برغبة المتكلم في تحقيق السامع العمل المطلوب

استراتيجية التآدب الإيجابي مع الاستراتيجية التلميحية، حيث يلمح المتكلم بالقول لعدم الإضرار بوجه السامع الدافع.

وقد يجعل المتكلم السامع شريكاً له في الإفادة من إنجاز العمل، كأن يقول: "حبيبتى! أشعر بالظماً، لماذا لا تحضرين لي كأساً من البيرة؟ وأحضري لنفسك كأساً" (القصبي، 2010، ص173). إنّ فعل الأمر هنا فيه تهديد لماء وجه السامع؛ ولذلك لجأ المتكلم إلى تخفيف هذا التهديد باستخدام استراتيجيات متعدّدة؛ لأنّ العلاقة بين المتخاطبين علاقة حميمية؛ ومن ثمّ تتطلّب استخدام استراتيجيات التآدب الإيجابي.

بدأ المتكلم في هذا المثال بإظهار عنايته بالسامع من خلال مناداته له بـ(حبيبتى)؛ لكي يشعر السامع بوجود رابط بينهما، ثمّ قدّم المسوغات والحجج، وهي: (أشعر بالظماً)، فشعوره بالظماً مسوغ لإنجاز العمل اللغوي المهدّد لماء وجه السامع، وقد استخدم صيغة السؤال؛ لأنّه أكثر تآدباً من صيغة الأمر المباشر، على الرغم من أنّ السؤال هنا توجيهي يتطلّب من السامع تنفيذ التوجيه، حيث "يعدّ استعمال الأسئلة الاستفهامية من الآليات اللغوية التوجيهية؛ بوصفها توجّه المرسل إليه إلى خيار واحد، وهو ضرورة الإجابة عليها [...]، فالقصد أن يبلور الإجابة في عمل فعلي" (الشهري، 2004، ص352).

كما أنّ المتكلم هنا جعل السامع شريكاً له في الإفادة من العمل المطلوب إنجازها، فقال: (وأحضري لنفسك كأساً أيضاً)، فكلّ هذه الاستراتيجيات المُستخدمة؛ خفّفت من تهديد ماء وجه السامع، وجعلت تنفيذ الأمر مقبولاً لديه.

**تلبية رغبة السامع:** بما أنّ التآدب الإيجابي يقوم على حفظ ماء وجه السامع؛ فإنّه يتطلّب الملاطفة والمجاملة وإبداء الإعجاب بالسامع، ومثال ذلك: "أبو محمّد! اجلس! اجلس! استرح واشرب القهوة. أنت دائماً أوّل من يعرف بكلّ شيء. الجميع يعرفون أنّي لا أشكّ خيطاً في إبرة بدون استشارتك" (القصبي، 2010، ص46). يقوم المتكلم هنا بتهدئة مخاطبه، فالمخاطب (أبو محمّد) كان قد اشتكى من عدم تقدير المتكلم (السفير) له وعدم اهتمامه به؛ ممّا جعل المتكلم (السفير) في هذا النصّ يلبي رغبة المخاطب ويغدقه بعبارات الملاطفة والمجاملة (أوّل من يعرف بكلّ شيء)، فركّز على أعمال الملاطفة وابتعد عن أعمال التهديد.

كما استخدم أسلوب الكناية (لا أشكّ خيطاً في إبرة دون استشارتك)؛ لأنّ للكناية قوّة إقناعية، حيث "تدلّ الكناية على شيء باسم شيء آخر مقترن به في العادة [...] وتستمدّ الكناية -بما هي مؤسسة على الرباط المألوف- قوتها الحجاجية من الألفة، وتختفي هذه القوّة عندما تصدر الكناية عن ثقافة أخرى" (روبول، 2017، ص149). والمتخاطبان في المثال السابق يمتلكان ثقافة واحدة؛ ولذلك كان لهذه الكناية قوّة حجاجية إقناعية.

### 3. استراتيجيات التآدب السلبى:

مع الكفاية الموسوعية، وتكون نتيجة هذا التفاعل توليد معلومات جديدة، انطلاقاً من معلومات قديمة" (بدوح، 2012، ص131). وقد استطاع السامع الوصول إلى المعنى الاستلزامي من خلال الكفاية المنطقية.

والمتكلم باستخدامه لهذه الاستراتيجية؛ يكون قد خفف من تهديد ماء وجه السامع، وقد ساعده على ذلك استخدام عبارات التقدير والاحترام، فبدأ بقوله: (عزيزي). ومن الاستراتيجيات المساعدة على عدم الإكراه، استخدام العبارات والألقاب التي ترفع من شأن السامع أو توضح احترام المتكلم له وتقديره، وتستخدم كثيراً إذا كانت العلاقة بين الطرفين عمودية، بحيث يكون المتكلم دون مرتبة السامع، كقوله: "السيد السفير، بدأت أجد صعوبة في متابعتك" (القصيبي، 2010، ص83). وقوله أيضاً: "المعذرة يا سعادة السفير، هذه أول مرة أسمع...". (القصيبي، 2010، ص111). فهنا أراد المتكلم -الأقل مرتبة من السامع- معارضة السامع، أو حمله على فعل أمر ماء، فاستخدم الألقاب والأوصاف التي تحفظ مكانة السامع؛ ومن ثم تخفف من تهديد ماء وجهه.

ومن استراتيجيات عدم الإكراه أيضاً: التقليل من جلاله الأعمال المهذدة لماء الوجه (FTA)؛ لكي يشعر السامع أن العمل المطلوب منه بسيط، فيستخدم المتكلم بعض الألفاظ للتقليل من العمل، مثل: فقط- قليل- سوى... ونجد ذلك في رواية (سعادة السفير) في قوله: "لا يريدون شيئاً سوى أن تخفف من موقفك المتطرف...". (القصيبي، 2010، ص171). بدأ المتكلم قوله بأنهم لا يريدون شيئاً من السامع، فأوحى للسامع بعدم وجود توجيه أو أمر أو طلب على الإطلاق، ثم استخدم أسلوب الاستثناء (سوى) ليذكر الطلب، وهذا الأسلوب جعل السامع يشعر ببساطة الطلب وسهولة تنفيذه؛ فاستطاع المتكلم التقليل من الطلب، والتخفيف من قيمة أو جلاله العمل المهذد لماء الوجه.

**إبلاغ المتكلم السامع بعدم رغبته في حمله على فعل عمل ما:** من خلال هذه الاستراتيجية يُظهر المتكلم للسامع وعيه بتلك المتطلبات التي تهدد ماء وجه السامع، وأنه لا يرغب في إنجاز هذا العمل اللغوي المهذد له؛ ولكن قد يشير إلى وجود طرف آخر يرغب في إنجاز العمل، أو أن هذا التوجيه يطبق على الجميع دون استثناء، ومن ضمنهم السامع.

وقد يُصرح المتكلم بعدم رغبته في إنجاز الفعل؛ ولكن يفرض عليه عمله إنجازاً للضرورة، كأن يقول: "أرجو، سعادة السفير، أن تخبر حكومتك الموقرة أننا سوف نكون مضطرين -مضطرين لا راغبين- إذا لم نتلق منكم الدعم؛ أن نقبل دعم الآخرين" (القصيبي، 2010، ص66). نلاحظ هنا أن المتكلم يبدي احترامه وتقديره للسامع باستخدام العبارات (سعادة السفير- حكومتك الموقرة)؛ حتى يتقرب من السامع ويشعره بعدم رغبته في إنجاز العمل المهذد لماء وجهه، ثم صرح بعدم رغبته بقوله: (مضطرين لا راغبين)، فهم مكرهون على هذا العمل المهذد لماء وجه السامع.

منه، وهو مساعدته والتعاون معه، وقد استخدمه المتكلم تأدياً بدلاً من أسلوب الأمر، فالمعنى المقصود طلب المساعدة من السامع دون استخدام أسلوب الأمر؛ لكي يخفف من التهديد المصاحب للقول.

**السؤال والملطفات:** في هذه الاستراتيجية يستخدم المتكلم السؤال والملطفات لإضعاف القوة المضمنة في القول المهذد؛ ومن ثم الحفاظ على المسافة بينه وبين السامع، ومن ذلك قوله: "ماذا كنت تريد أن نقصف في العاصمة؟ وما التبرير الذي نملكه؟" (القصيبي، 2010، ص28). لا يريد المتكلم من السامع هنا الإجابة عن الأسئلة، وإن كان أسلوب الاستفهام يُستخدم للحصول على إجابة أو لطلب المعرفة؛ لكن المتكلم خرج عن ذلك، واستخدم الاستفهام للوصول إلى المعنى المقصود. فالمتكلم يرغب في إبلاغ السامع أن أفكاره وآراءه ومخططاته غير مجدية، وفي ذلك تهديد لماء وجه السامع. ولكي يحافظ على ماء الوجه ويخفف من التهديد في قوله، فإنه استخدم أسلوب السؤال الذي يوحي أن السامع يشارك المتكلم، وأن هذه الأقوال ليست قاطعة ويمكن الاعتراض عليها، فأسلوب الاستفهام خفف من التهديد الذي كان يمكن أن يحدثه الاعتراض المباشر.

كما أن الإجابة عن هذه الأسئلة من قبل السامع تقود إلى اقتناعه بالأفكار التي ضمنها المتكلم فيها، فالاستفهام هنا نوع من الموجهات التي وضعها برلمان وتبتيكا، وهو التوجيه الاستفهامي، فاللجوء إلى الاستفهام؛ قد يهدف أحياناً إلى حمل من وجه إليه الاستفهام على إبداء موافقته -إذا أجاب- على ما جاء الاستفهام يقتضيه؛ ومن هنا كانت أهمية الاستفهام في نوع الخطاب المشاجري" (صولة، د.ت)، ص32). وينطبق هذا على الخطاب في المثال السابق، فهو خطاب جدلي مشاجري بين السفير وأحد الدبلوماسيين.

**لا تُكره:** يحاول المتكلم من خلال هذه الاستراتيجية تجنب إكراه السامع على تنفيذ الأمر أو الطلب، فتكون لدى السامع حرية الاختيار بين تنفيذ العمل أو رفضه، ويتم ذلك باستخدام استراتيجيات عدة، أهمها: التشكيك في الخيارات الأخرى التي يملكها السامع؛ مما يجعله ينجز العمل الذي أراده المتكلم دون أن يوجه إليه أمر أو طلب، وإنما يتم ذلك بالتشكيك في الخيارات الأخرى فقط.

ومثال ذلك: "عزيزي جلين، حكومتك تعرف أنني أسرع طريق إلى صانعي القرار في حكومتني. إذا تعاملت مع جواسيسنا؛ فلن تصل إلى نتيجة" (القصيبي، 2010، ص43). يحاول المتكلم إقناع السامع بضرورة اتباع تعليماته والخضوع إليه؛ ولكنه لا يستطيع توجيه أمر مباشر بسبب مستوى العلاقة العمودي بين الطرفين، ولأنه يريد المحافظة على العلاقة الدبلوماسية بينها، فقد قلل المتكلم من قيمة الخيارات الأخرى المتاحة للسامع وقام بالتشكيك فيها بقوله: (إذا تعاملت مع جواسيسنا؛ فلن تصل إلى نتيجة)؛ مما يؤدي إلى وجود معنى استلزامي مفاده: (أنا خيارك الوحيد؛ ولكنني لا أكرهك على اختياره). ويعتمد على الكفاية المنطقية للوصول إلى هذا المعنى، حيث "تشتغل الكفاية المنطقية بتفاعل

وهي استراتيجيات التآدب القائمة على إنجاز العمل الذي يهدد ماء الوجه على نحو خفي، حيث يلمح المتكلم من خلالها إلى المعنى دون أن يصرح به، فالمعنى مضمّر خفي يستطيع السامع استنباطه عبر السياق. وقد لاحظنا أنّ هذه الاستراتيجية تتداخل مع الاستراتيجيات السابقة (التآدب الإيجابي، والتآدب السلبي)؛ فيكون المتكلم قد استخدم أكثر من استراتيجية في قوله.

وفي استراتيجيات التلميح ينتهك المتكلم قاعدة أو أكثر من قواعد المحادثة التي وضعها غرايس، وهي: الكم، والنوع، والعلاقة أو المناسبة، والحال أو الكيف، حيث ينتج عن هذا الانتهاك معنى استلزامي مضمّر هو المقصود بالقول (روبول وموشلار، 2003).

وإذا أنعما النظر في رواية (سعادة السفير) سنلاحظ أنّ هناك التزاماً بقواعد المحادثة في الكثير من المحادثات، فتكون صريحة مباشرة، والسبب في ذلك أنّ مستوى العلاقة بين المتخاطبين لا يسمح بإضمار القول، فهي شخصيات دبلوماسية العلاقة بينها تتطلب الاحترام والتقدير المتبادل، كما تتطلب استخدام الصيغة الرسمية في الخطاب، التي تميل غالباً إلى التصريح؛ ولكننا مع ذلك نجد انتهاكاً لبعض قواعد المحادثة في بعض المحادثات؛ ممّا ولد معاني خفية مضمرة، إذ يهدد المتكلم ماء وجه السامع عن طريق التعريض والتلميح، تاركاً للسامع تخمين المعنى المضمّر.

نجد في مدونة البحث انتهاكاً لقاعدة الحال، حيث تتطلب هذه القاعدة الحديث بوضوح وتجنّب الغموض والإبهام (روبول وموشلار، 2003)، إذ يهدد المتكلم ماء وجه سامعه بشكل خفي، ومن ذلك: "يوسف، عزيزي يوسف، هل تعرف المثل الشعبي الذي يقول: (اللي يغفل عن عززته؛ تجيب له تيس)؟ هل تعرفون المثل في الكوت؟ شعر يوسف بقبضة من الجليد تعنصر قلبه" (القصبي، 2010، ص123). يلجأ المتكلم في هذا المثل إلى الأمثال الشعبية للتلميح بالقصد؛ لأن هذه الأمثال تختزن معاني كثيرة في عبارة قصيرة؛ ومن ثمّ تتميز بالتكثيف. كما أنّ المعنى المقصود منها خفي؛ ممّا يخفّف من تهديد ماء الوجه، وقد أراد المتكلم أن يهدد سامعه ويشعره بالخوف بتذكيره بأنّه يراقب من حوله؛ ولكنه لم يذكر ذلك صراحة، وإنما استخدم المثل الذي يحمل معنى حرفياً غير مقصود، وآخر مضمّر خفي مقصود وهو أنّ من يغفل عن رعيته ولا يراقبها؛ تأتيه العواقب وخيمة، وهو هنا يشير إلى متابعتها لتحركات من هم حوله -ومن ضمنهم المخاطب- حتى يستطيع السيطرة عليهم.

المتكلم أراد تهديد المخاطب وإيذائه عن طريق التلميح وتضمين القول، فـ"التلميح نوع من أنواع التضمين؛ وبذلك تكون الاستراتيجية التلميحية استراتيجية تضمينية، فهي تضمّن القول وتضمّره دون التصريح به، وتوجّه المتلقّي إلى الدلالة المقصودة باستخدام التلميح الذي يميل المتكلم غالباً من خلال استخدامه إلى إيذاء المخاطب" (الحملي، 2021، ص247).

ومن الأمثلة التي يقرّ فيها المتكلم بإراقتة ماء وجه السامع وتهديده له، وعدم رغبته في ذلك؛ لكن الضرورة تحتمّ عليه ذلك، قوله: "أنت تعرف أنّي لا أطلب مقابلتك إلا إذا جدّ شيء مهم. أعرف مدى انشغالك، ومدى اعتماد رئيس الوزراء عليك" (القصبي، 2010، ص15). إنّ طلب المتكلم -الأقل مرتبة من السامع- مقابلة السامع فيه تهديد لماء وجهه، فيقرّ المتكلم بانشغال السامع، ومدى صعوبة تنفيذ طلب رؤيته؛ لكي يخفّف من هذا التهديد، فهو نوع من الاعتذار عن الإزعاج، وإن لم يستخدم المتكلم عبارات الاعتذار الصريحة.

فالمتكلم هنا لجأ إلى تلطيف قوله؛ لأنّ السامع ليس ملزماً بتنفيذ طلبه وفقاً للتراتبية الاجتماعية وقوة السلطة، فوضعية المتخاطبين لها دور في ذلك "من جهة كون ذلك يؤثر في القوة القولية، كما هو الحال بالنسبة إلى منزلتها في التراتبية الاجتماعية، فقد يكون الملفوظ نفسه أمراً إذا كان من الأعلى إلى الأسفل، والتأماساً إذا كان من الأسفل إلى الأعلى" (بلانشيه، 2012، ص46).

وفي بعض الخطابات الحوارية في رواية (سعادة السفير)، يصرّح المتكلم بعبارات الاعتذار التي تخفّف من القول المهدّد، فيقول: "سعادة اللواء، اعذرني إذا قلت إنّ تحليلك يجعلني أشعر بإحباط شديد" (القصبي، 2010، ص134). فقد استخدم المتكلم عبارة (اعذرني)؛ لأنّ العمل المنجز الذي تلاها (تحليلك يجعلني أشعر بإحباط) فيه تهديد لماء وجه السامع.

وقد يعتذر المتكلم عن القول المهدّد مع تقديم حجج توضح سبب إنجازها لهذا الفعل اللغوي المهدّد لماء الوجه، يقول: "يوسف، أعذر عن إزعاجك في هذا الوقت المتأخّر. عندما تسمع ما لدي؛ تعرف أنّه لم يكن أمامي خيار" (القصبي، 2010، ص168). يطلب المتكلم من السامع مقابله في وقت متأخّر، وللتخفيف من انتهاك وتهديد ماء وجه السامع لجأ إلى الاعتذار الصريح (أعذر)، ثمّ بيّن الحجج التي جعلته ينجز الفعل المهدّد؛ لكي يخفّف منه، وهي أنّ لديه معلومات تهّم السامع ولا يمكن تأجيلها لوقت آخر.

ومن الاستراتيجيات التي يستخدمها المتكلم لإبلاغ السامع بعدم رغبته في حمله على فعل عمل ما: أن يصوغ المتكلم الفعل المهدّد لماء الوجه (FTA) في شكل قاعدة عامة، لا تُطبّق على المخاطب فقط، وإنما على الجميع، يقول: "ردّ يوسف بحدة خففت ابتهامته وطأتها: ذكرني الوزير المفوض أنّه لا يوجد في هذه السفارة من يحقّ له أن يطلب رؤية أحد على الفور" (القصبي، 2010، ص24). ينهي المتكلم -بحكم سلطته- المخاطب عن طلب رؤيته حالاً وبشكل مفاجئ، ولكي يخفّف من التهديد الملازم للنهي، فإنه لجأ إلى الابتسامة وهي من الأعمال الملطفة، ثمّ جعل القول المهدّد (النهي عن العمل المذكور) قاعدة عامة تُفرض على الجميع، وليس على المخاطب فقط.

#### 4. استراتيجيات التلميح:

الاثنان سفراء دول؛ ممّا جعل المخاطب يدرك أنّه لا يقصد المعنى الحرفي، وإنّما استخدم الأسلوب المجازي للتعبير عن استيائه من السامع، وللسخريّة من الأسلوب الذي يتّبعه معه، وفي ذلك تهديد لماء وجه السامع علي نحو خفي. وقد استطاع السامع فهم قصد المتكلم والوصول إلى المعنى المضمّن في القول، وهو السخرية منه، وعبر الراوي عن فهم السامع بقوله: (بتجاهل الضيف السخرية). وقد تولّد هذا المعنى الاستلزامي (السخرية) من انتهاك قاعدة الملاءمة، حيث لا توجد علاقة بين المعنى الحرفي لعبارة (الطالب بطيء الفهم)، والسياق العام للمحادثة.

ويدلّ أسلوب السخرية المستخدم في الأمثلة السابقة على عدم رغبة المتكلم في حفظ ماء وجه السامع، فهو لا يريد إرضاء السامع، وقد خلص براون ولفنسن إلى استنتاج "أنّ تهذيب صياغة ما يكون نسبياً مع المجهود الذي يبذله المتكلم لصون وجه المحاور. وهما يؤكّدان أيضاً ما يأتي: كلما بذل المتكلم جهداً أكبر في العمل على صون الوجه؛ بدا وكأنّه يسعى إلى إرضاء متطلبات وجه المستمع" (أوريكيوني، 2008، ص506). وإذا استخدمت استراتيجية التلميح بغرض التعريض والسخرية؛ فإنها تكون لتهديد ماء وجه السامع وليست لصونه.

وإذا كانت قاعدة الحال والملاءمة قد أنتهكتا بكثرة في محادثات رواية (سعادة السفير)؛ فإنّ قاعدة الكمّ أقلّ انتهاكاً منهما، وهذه القاعدة تتطلب أن تكون مساهمة المتكلم إخبارية بقدر ما يتطلّب الأمر، فلا يجعلها بقدر يفوق المطلوب (بول، 2010). وهناك انتهاك لهذه القاعدة في بعض المواضع، مثل: "أبو يعقوب، هل ترضى أن أكون آخر من يعرف؟ هل يرضيك أن أكون الرجل الثاني، ولا أعرف شيئاً ممّا يدور في السفارة؟ هل من المعقول أن أسمع عن مباحثاتك مع الخارجية البريطانية من السكرتيرات؟" (القصيبي، 2010، ص46). طرح المتكلم في هذا المثال أسئلة متتالية على السامع، وليس الغرض منها الحصول على إجابة، وإنّما توجيه اللوم للسامع وإخباره بعدم رضاه عن أفعاله.

هدّد المتكلم ماء وجه السامع بشكل خفي من خلال هذه الأسئلة؛ فقد أنتهكت قاعدة الكمّ التي تتطلب أن تكون مشاركة المتكلم بإخبار الكمّ المطلوب؛ ولكنّه هنا أخبر أكثر من المطلوب من خلال الأسئلة المتتالية التي طرحها التي تحمل المعنى نفسه، فهذا الانتهاك لقاعدة الكمّ ولّد معنى استلزامياً خفياً مهدّداً لماء وجه السامع، مفاده توجيه اللوم والعتب وعدم رضا المتكلم عن السامع.

أمّا القاعدة الأخيرة -وهي قاعدة النوع- فتتطلب أن تكون مساهمة أطراف المحادثة صادقة (بول، 2010)، وقد أنتهكت بأشكال متعدّدة، حيث نلاحظ في الأمثلة السابقة -خاصة أمثلة انتهاك قاعدة الملاءمة- انتهاكاً لقاعدة النوع، كما نلاحظ انتهاكها في مواضع أخرى بالرواية؛ إذ في بعضها يسخر المتكلم من السامع،

وقد استطاع السامع الوصول إلى المعنى المقصود من خلال السياق، والدليل على فهم السامع لهذا المعنى الخفي ذلك الشعور الذي وصفه الراوي (يشعر يوسف بقبضة من الجليد تعنصر قلبه)، واستطاع المتكلم إيذاء السامع وتهديده عبر التلميح دون التصريح.

ومن الأمثلة التي استخدم فيها المتكلم التلميح عن طريق الكناية، قوله: "جلين، تكلم! تكلم! هل أخذت القطة لسانك؟" (القصيبي، 2010، ص150). فالتعبير المستخدم (أخذت القطة لسانك) صيغة شائعة ليس المقصود منها المعنى الحرفي، فالمتكلم لا يريد الاستفسار من السامع عن وجود لسانه، أو إذا كانت القطة قد أخذته، وإنّما يريد المعنى المضمّن في القول، وهو المعنى الاستلزامي الذي تولّد بسبب انتهاك قاعدة الحال، ويمكن استنتاجه من خلال السياق ومن الكفاية المعرفية والثقافية لدى أطراف الخطاب، والمعنى المقصود هو: (لماذا لا تتكلم؟) فالعبارة كناية عن صمت المخاطب.

ونلاحظ في المثالين السابقين، أنّ المتكلم لم ينتهك قاعدة الحال فقط، وإنّما انتهاك قاعدة الملاءمة، حيث يجب على المتكلم للحفاظ على هذه القاعدة أن يتحدّث بكيفية ملائمة، وأن يكون وثيق الصلة بالموضوع (بول، 2010)، فيتلفّظ بما يتناسب مع سياق المحادثة ولا يخرج عن الموضوع، وإذا أنتهكت هذه القاعدة فسيؤلّد معنى مضمر يمكن الوصول إليه من خلال السياق والكفاية المعرفية. فالموضوع في المثال الأوّل لم يكن عن الراعي وعنزته، وإنّما عن تدبير شؤون الدولة، وفي المثال الثاني لم يكن عن القطة ولسانه، وإنّما عن صمته، فقد خرج المتكلم عما يلائم المحادثة من أقوال.

ومن أمثلة انتهاك قاعدة الملاءمة قوله: "أنت تعرف أنّه لا يوجد أي صراع بيننا وبين M15. مديرة M15 صديقة عزيزة لي منذ أيام الدراسة. قل هذا للمارينز، كما يقول أصدقاؤنا الأمريكيون" (القصيبي، 2010، ص43).

إنّ المعنى الحرفي لعبارة (قل هذا للمارينز)؛ لا يلائم سياق المحادثة، فالمتكلم لا يريد من السامع الذهاب إلى المارينز حقيقة وإخبارهم بأقواله، فما علاقة المارينز بما يقول؟ إذاً هناك انتهاك لقاعدة من قواعد المحادثة -وهي الملاءمة- ممّا يجعل المخاطب يدرك أنّ المعنى الحرفي ليس هو المقصود هنا، وإنّما معنى آخر خفي مضمر يلائم السياق العام، ممّا يؤدّي إلى الوصول إلى معنى استلزامي، وهو التعبير عن عدم التصديق، حيث هدّد المتكلم هنا ماء وجه سامعه بالردّ عليه بعدم تصديقه لقوله؛ لكنه لم يصرح بالقول واكتفى بالتلميح.

وقد يستخدم المتكلم أسلوب المجاز للسخرية من السامع، فيهدّد ماء وجه السامع على نحو خفي، كأن يقول: "إنّ فضل -مشكوراً- بشرح تعقيدات المسألة لهذا الطالب بطيء الفهم.

يتجاهل الضيف السخرية ويقول: "... (القصيبي، 2010، ص27)

وصف المتكلم هنا نفسه بالطالب بطيء الفهم، وهو في الحقيقة ليس طالباً، والسامع ليس أستاذاً له، وإنّما

ويوضح أن هناك استخداماً لاستراتيجيات الصمت في بعض المواضع برواية (سعادة السفير)، حيث يعبر الراوي عن صمت المتكلم بشكل صريح في بعض المحادثات باستخدام ألفاظ من قبيل: (سكت- صمت- لم يرد- لم يتكلم...)، وفي بعضها الآخر لا يشير صراحة إلى صمت المتكلم، وإنما يفهم ذلك من السياق، ومن خلال توقّف المتكلم عن الكلام وعدم إكماله للحديث. ومن الأمثلة على استخدام الراوي ألفاظاً تدلّ صراحة على الصمت، يقول: "يبتسم نافع ابتسامة ذات معنى، ولا يقول شيئاً. يبتسم يوسف بدوره ويقول: فهمت! فهمت! تقصد المواعيد النسائية" (القصبي، 2010، ص60-61). إن العلاقة بين المتخاطبين هنا (نافع ويوسف) علاقة عمودية، فالسفير يوسف أعلى مرتبة من نافع؛ فهي إذاً علاقة تتطلّب من نافع احترام يوسف وتقديره وعدم تهديد ماء وجهه بسبب عامل قوّة السلطة.

وقد أراد نافع في هذا المثال تحذير يوسف ومنعه من القيام ببعض الأعمال الشخصية؛ ولكن قد يتضمّن تحذيره أفعالاً لغوية توجيهية تهدّد ماء وجه المخاطب يوسف؛ ولذلك أثر المتكلم الصمت وعدم التصريح بالقول، واعتمد على كفاية السامع المنطقية في فهم الموضوع، واستطاع السامع (يوسف) أن يصل إلى دلالة هذا الصمت وإلى الإشارة التي يحملها. ولكي يخفّف السامع (يوسف) من تهديد ماء الوجه؛ فقد لجأ إلى التعبير والتصريح بالقول الذي لم يستطع مخاطبه التصريح به؛ لأنّه يتعلّق بيوسف وأفعاله، فإذا صدر منه فلن يكون هناك تهديد لماء الوجه.

وفي موضع آخر، نجد مثلاً على استراتيجيات الصمت، حيث يقول: "يصحب يوسف ضيفه إلى الباب، ويودّعه بلا تعليق" (القصبي، 2010، ص66). اختار يوسف هنا الصمت وعدم التعليق على قول مخاطبه؛ لأنّ التعليق والرّد عليه -وفقاً لآراء يوسف وللسياق العام- سيؤدّي إلى تهديد ماء وجه المخاطب؛ ومن ثمّ الخلاف معه. والعلاقة بين المتخاطبين علاقة رسمية دبلوماسية، تتطلّب الحفاظ على الودّ والاحترام المتبادل؛ إذ بإمكان المتخاطبين الحفاظ على العلاقة، وإيصال الرسالة والمعنى المقصود باستخدام الصمت.

ويلاحظ في المثالين السابقين؛ أنّ الصمت كان له دلالة ومعنى خفي، استطاع المتخاطبون الوصول إليه وفهمه كما لو كان قد قيل، فالصمت استراتيجية قد تكون في بعض الحالات أبلغ من الكلام، يقول الجاحظ: "واعلم أنّ الصمت في موضعه؛ ربّما كان أنفع من الإبلاغ بالمنطق في موضعه، وعند إصابة فرصته. وذلك صمتك عند من يعلم أنّك لم تصمت عنه عيًّا ولا رهبة" (الجاحظ، 1964، ج1، ص113).

كما نجد في بعض المواضع في رواية (سعادة السفير) استخداماً لاستراتيجية الصمت دون إشارة من الراوي إلى ذلك، وإنّما يكف المتكلم عن إنجاز العمل اللغوي المهذّب لماء وجه سامعه؛ ممّا يجعل القول غير

ويكون المعنى الحرفي الظاهر للقول ضد المعنى الاستلزامي المقصود بالقول، مثال: "كم عدد الأوراق؟ -أربعين أو خمسين ورقة، أو ربّما ستين! -شكراً جزيلاً. ماذا فعلت لأستحقّ كرمك؟" (القصبي، 2010، ص99).

إنّ المعنى الحرفي أو الظاهر لقوله: (ماذا فعلت لأستحقّ كرمك؟) هو امتنان المتكلم ورضاه بما قدّم له، حيث وجّه الشكر للمخاطب ووصفه بالكرم؛ لكن المعنى المضمّر المقصود بالقول ضد ذلك، حيث يستخدم المتكلم أسلوب السخرية للتعبير عن كثرة الأعمال المسندة إليه وانزعاجه منها، فالشكر هنا لم يقصد منه معناه الحقيقي وهو الامتنان، وإنّما الضد وهو الضيق والانزعاج، وفي قوله تهديد لماء وجه السامع على نحو خفي، وقد تولّد هذا المعنى الاستلزامي من انتهاك قاعدة النوع، فمشاركة المتكلم هنا غير صادقة.

وقد تنتهك قاعدة النوع عن طريق المجاز، بأن يستخدم المتكلم تعبيرات مجازية للسخرية من المخاطب وتهديد ماء وجهه على نحو خفي، مثال: "انظر إلى الساعة. منتصف الليل!"

-آه، الساعة السحرية. عندما تستيقظ الأشباح والشياطين والسحرة والجواسيس" (القصبي، 2010، ص42).

يستخدم المتكلم هنا التعبير المجازي (الساعة السحرية) للسخرية من السامع؛ ومن ثمّ تهديد ماء وجهه، والعبارة هنا لم يقصد بها المعنى الحرفي، فواقعياً لا توجد ساعة يستيقظ فيها الأشباح والشياطين، وقد أنتهكت قاعدة النوع؛ لأنّ مشاركة المتكلم لا تُوسم بالصحة، وهذا الانتهاك ولّد المعنى الاستلزامي الخفي المهذّب لماء وجه السامع، وهو السخرية من خوفه ممّا قد يحدث ليلاً.

إذا استطاع المتخاطبون -في بعض محادثات رواية (سعادة السفير)- إيصال المعنى بصورة خفية مضمرة غير صريحة، فالأقوال المضمرة لها أهمية في الخطاب الأدبي خاصة- وتكمن قيمتها في تحقيق القوّة الإنجازية، وقدرتها على إقناع المخاطب والتأثير عليه.

### 5. استراتيجيات الصمت:

وهي استراتيجيات التأدب القائمة على الكفّ عن إنجاز العمل الذي يهدّد ماء الوجه، حيث يلجأ المتكلم أحياناً إلى الصمت أو السكوت، إذا كانت العلاقة أو الحالة لا تسمح بتهديد وجه السامع، أو كانت درجة الخطورة تتطلّب الصمت، فإذا كان إنجاز العمل اللغوي قد يلحق ضرراً بالسامع -الذي يحرص المتكلم على عدم الإضرار به- فقد يلجأ المتكلم في هذه الحالة إلى الصمت، الذي يحمل قصداً ودلالة. وإذا كان القول يعدّ خطأً يحمل قصداً؛ "فإنّ الصمت خطاب ذو دلالات متعدّدة بتعدّد السياقات؛ فقد يكون اختياره: خوفاً أو طمعاً، رغبةً أو رهبة، كما قد يكون تجاهلاً، أو تسفيهاً للمرسل إليه" (الشهري، 2004، ص108).

الخطورة عالية بين المتكلمين الذين ينتمون إلى هذا المجال في الرواية؛ ولذلك يُلاحظ استخدامه لاستراتيجيات التأدب لتخفيف التهديد، والحفاظ على مستوى العلاقة بينه وبين المتكلمين.

6. يظهر دور الكفاية المنطقية والمعرفية والموسوعية المشتركة بين المتكلمين؛ للوصول إلى المعنى المقصود، ومعرفة ما إذا كان غرض المتكلم تهديد ماء وجه السامع أو صونه، حيث تحمل بعض الأقوال معنى حرفياً وآخر ضمناً لا يمكن الوصول إليه إلا من خلال هذه الكفايات.

#### المصادر والمراجع:

- أرمينكو، فرنسواز. (د.ت). *المقاربة التداولية*. ترجمة: سعيد علوش. بيروت: مركز الإنماء القومي.
- أوريكيوني، كاترين كيربرات. (2014). *كفايات المتكلمين، ضمن كتاب: في التداولية المعاصرة والتداول*. (ص ص83-150). ترجمة: محمد نظيف. الدار البيضاء: أفريقيا الشرق.
- أوريكيوني، كاترين كيربرات. (2008). *المضمير*. ترجمة: ريتا خاطر. (ط1). بيروت: المنظمة العربية للترجمة.
- أوريكيوني، كاترين كيربرات. عرض: حاتم عبيد. (2010). *الخطاب التفاعلي*. مجلة *فصول*، (77). ص ص289-307.
- الباهي، حسان. (2013). *الحوار ومنهجية التفكير النقدي*. (ط2). الدار البيضاء: أفريقيا الشرق.
- بدوح، حسن. (2012). *المحاورة: مقاربة تداولية*. (ط1). إربد: عالم الكتب الحديث.
- بلانشيه، فيليب. (2012). *التداولية من أوستين إلى غوفمان*. تعريب: صابر الحباشة وعبدالرزاق الجماعي. (ط1). إربد: عالم الكتب الحديث.
- الجاحظ، عمرو بن بحر. (1964). *رسائل الجاحظ*. تحقيق: عبدالسلام هارون. القاهرة: مكتبة الخانجي.
- الجبوري، كامل. (2003). *معجم الأدباء من العصر الجاهلي حتى سنة 2002م*. (ط1). بيروت: دار الكتب العلمية.
- حمادي صمود، *أهم نظريات الحجاج في التقاليد الغربية من أرسطو إلى اليوم*. (ص ص297-350). تونس: جامعة الآداب والفنون الإنسانية، كلية الآداب بمنوبة.
- الحملي، نورة. (2021). *الحوار في الشعر المهجري الشمالي: مقاربة تداولية*. (ط1). الأحساء: نادي الأحساء الأدبي.
- روبول، أوليفي. (2017). *مدخل إلى الخطابة*. ترجمة: رضوان العصبية. الدار البيضاء: أفريقيا الشرق.
- روبول، أن وموشلار، جاك. (2003). *التداولية اليوم علم جديد في التواصل*. ترجمة: سيف الدين دغفوس ومحمد الشيباني. بيروت: المنظمة العربية للترجمة.

مكتمل، كأن يقول: "عفوا، يا صاحب السعادة، هناك ثغرة واحدة في إجراءاتنا الأمنية، ثغرة..... ثغرة..... يقاطعه يوسف: تعني المواعيد النسائية؟" (القصبي، 2010، ص93-94).

يتلثم المتكلم هنا ويكف عن إنجاز العمل اللغوي؛ لأن فيه تهديداً لماء وجه سامعه، والسامع في هذا المثال له سلطة على المتكلم؛ مما يجعل المتكلم يتردد في القول ويستخدم استراتيجية الصمت، معتمداً على السامع في فهم المعنى المقصود، فصمت المتكلم فجأة جعل السامع يبحث عن الموضوعات التي لا يستطيع مخاطبه قولها؛ لأن فيها تجاوزاً لحدود العلاقة السلطوية بينهما، وقد استطاع السامع من خلال السياق والكفاية المنطقية الوصول إلى دلالة الصمت وما يحمله من معنى؛ ومن ثم ذكره (تعني المواعيد النسائية؟) للتأكد من فهمه الصحيح لما سكت عنه.

#### خاتمة:

- أقصى البحث في استراتيجيات التأدب في رواية (سعادة السفير) لغازي القصبي إلى نتائج عدة، أهمها:
1. إن إدراك المتكلمين في محادثات رواية (سعادة السفير) للتراتبية الاجتماعية، وأهمية الحفاظ على قواعد التواصل المتعلقة بها أدى إلى تحقيق الكفاية التواصلية، فطبيعة العلاقة بين المتكلمين هي التي تحدد استراتيجية التأدب المناسبة والإمكانات التداولية المتاحة، فتختلف الاستراتيجيات تبعاً لذلك- باختلاف الهدف، فقد يكون إجباراً وإكراهاً، أو نصحاً وإرشاداً، أو التماساً، حيث تكشف هذه الاستراتيجيات عن نية المتكلم تجاه المخاطب، فتستخدم لصون ماء وجه المخاطب حيناً، ولإراقة حيناً آخر.
  2. ساعدت دراسة استراتيجيات التأدب في الخطاب برواية (سعادة السفير) على الوصول إلى الدلالة المقصودة، والأهداف الضمنية للمتكلمين، التي لا يمكن الوصول إليها إلا من خلال السياق التداولي الذي يجري فيه التخاطب، كما ساعدت على زيادة فاعلية تحقيق القوة الإنجازية المقصودة بالقول، وإضعاف القوة المضمّنة بالقول في بعض المواضع.
  3. وظف الكاتب استراتيجيات التأدب الخمس التي وضعها براون ولفنسن ليشكل حوارات إقناعية واقعية تُوحى بواقعية الشخصيات والخطاب.
  4. يستعين المتكلم في بعض محادثات رواية (سعادة السفير) بأساليب بلاغية، كالاستعارة والكناية والاستفهام الطلبية؛ لتهديد ماء وجه السامع أو صونه، كما يستعين بالحجج والمسوغات وعبارات الملاطفة إذا أراد تخفيف تهديد ماء وجه السامع.
  5. الشخصية الرئيسية في الرواية المدروسة سفير يعمل في المجال السياسي والدبلوماسي لذا يتطلب عمله التوجيه والأمر، مما يجعل درجة

- شارودو، باتريك ومنغون، دومينيك. (2013). معجم تحليل الخطاب. ترجمة: عبدالقادر المهيري وحمادي صمود. تونس: دار سيناترا.
- الشهري، عبدالهادي. (2004). استراتيجيات الخطاب: مقارنة لغوية تداولية. (ط1). بيروت: دار الكتاب الجديد.
- صولة، عبدالله. (د.ت). الحجاج أطره ومنطلقاته وتقنياته من خلال "مصنّف في الحجاج: الخطابة الجديدة" لبييرلمان وتيتيكاه. ضمن عبدالرحمن، طه. (1998). اللسان والميزان أو التكوثر العقلي. (ط1). الدار البيضاء: المركز الثقافي العربي.
- عبيد، حاتم. (2014). نظرية التأدب في اللسانيات التداولية. مجلة عالم الفكر، مج43 (1). ص ص1-150.
- القصيبي، غازي. (2010). سعادة السفير. (ط4). بيروت: المؤسسة العربية للدراسات والنشر.
- لينتش، جيوفري. (2013). مبادئ التداولية. ترجمة: عبدالقادر قنيني. الدار البيضاء: أفريقيا الشرق.
- بول، جورج. (2010). التداولية. ترجمة: قصي العنابي. (ط1). بيروت: الدار العربية للعلوم ناشرون.

