

## المحاضرة السادسة

### دراسة اللغة بالمنهج التداولي (اللغة في سياق التواصل)

#### أو كيف نصنع الأشياء من الكلمات؟

د. توماس غازي الخفاجي

#### أولاً: نشأة التداولية:

يعود مصطلح التداولية إلى الفيلسوف الأمريكي جارلس موريس، الذي استعمله عام ١٩٣٨م، دالاً على أحد فروع علم المعنى أو السيميائيات العامة الثلاثة:

١- **علم معاني النحو:** يبدأ المعنى في اللغة البشرية من استعمال النحو، إذ تتفعل عملية الإسناد، بملء قوالب اللغة الفارغة من المعاني المعجمية: (فعل + فاعل)، و(مبتدأ + خبر)، و(فعل + فاعل + مفعول)... الخ بمفردات تحمل دلالة معجمية.

فقولنا: (جاء زيدٌ/ زيدٌ جاء): يعني أننا أسندنا المجيء إلى زيد، (جاء) مسند محمول الكلام، و(زيدٌ) مسند إليه موضوع الكلام. يدرس المعنى الإسنادي علم التركيب أو علم النحو، الذي يدرس العلاقات الكلية بين العلامات التي تتألف منها الجملة مستقلة عن سياق التواصل بوصفها نظاماً علائقياً، مثل قولنا: (جاء زيدٌ)، (فعل + فاعل)، و(زيدٌ جاء)، (مبتدأ + خبر)، و(أكلَ زيدٌ التفاحة) = (فعل + فاعل + مفعول به)، و(أعطى زيدٌ الفقيرَ درهماً) = (فعل متعدي إلى مفعولين + فاعل مرفوع + الفقيرَ مفعول أول + درهماً مفعول ثانٍ).

٢- **علم الدلالة Semantics:** هو رابع علم من علوم اللغة التي تدرس المستوى الرابع للغة وهو المستوى الدلالي، لأننا قسمناها على مستويات: مستوى صوتي ومستوى صرفي ومستوى نحوي (تركيبية)، وأخيراً المستوى الدلالي، الذي يدرس علاقة العلامات اللغوية بالأشياء الخارجية، ومعاني علم الدلالة هو المعنى المعجمي، الأسد يدل على حيوان مفترس، الشجرة نبات، وهكذا نقسم العالم على فئات أو حقول دلالية، فنقول: (الأوكسجين غاز)، (الحديد معدن)... الخ.

أو نقيم علاقة بيننا وبين الأشياء الخارجية، نحو قولنا: (الله ربُّنا، وحمد نبينا، وزيدٌ

صديقنا...الخ).

**٣- التداولية أو علم تداول اللغة:** ويدرس اللغة في سياق التواصل، فأنت لا تقول (جاء زيد/ زيدٌ جاء) في غرفة فارغة وتتكلم مع الجدران، بل تقولها لمتلقي، ويخفي المتكلم مقاصده في الخبر، فقولك (جاء زيدٌ) يمكن أن تكون مبشراً، إذا كان زيدٌ صديقاً للمتلقي، وكان هذا الصديق مسافراً ثم عاد من السفر، أو قد تكون محذراً، إذا كان زيدٌ عدواً للمتلقي أو غير ذلك، وعلى هذا الأساس يكتشف المتلقي المعاني التدبرية، فيهرب أو يطلب النجدة، أو يختفي إذا كان زيدٌ عدواً، وحذره المتكلم من مجيئه، أو يذهب لشراء هدية ويحضر نفسه لزيارة هذا الصديق العزيز الذي كان مسافراً ثم عاد، وهذه المعاني الخفية عند المتكلم كمقاصد خفية، أو عند المتلقي بوصفها تدبراً، يسمى العلم الذي يدرسها بالتداولية، ويعرّف هذا العلم بأنه: العلم الذي يدرس اللغة بمؤولي علامات الجملة عند حصول الإسناد وفي سياق التواصل.

### ثانياً: التداولية تعلمنا كيف نصنع الأشياء من الكلام:

تمكننا اللغة في سياق لتواصل من تقوية العلاقة بين طرفي الاتصال؛ لأنّ الكلام يُعطي لفكرة (الخبر النحوي) محتواؤه الخاص به بوصفه واقعة كلامية ذات ثلاثة تعقّلات<sup>(١)</sup>:

**التعقل الأول:** التعقل الشكلي الأفقي: ويظهر في القضية الخبرية: (جاء زيدٌ)، المتكلم أخبر المتلقي بمجيء زيد؛ لأنّ سياق التواصل يُلزم المتكلم أن لا ينطق هذه الجملة بين جدران غرفة خالية من البشر الذين يفهمون لغته.

**التعقل الثاني:** التعقل المضموني العمودي: الذي يخترق التعقل الأفقي الشكلي: (الخبر) باتجاه عمودي ويكون خفيًا ويمثّل ثقل الكلام، وينقسم على قسمين:

**أولهما:** تعقل قصد المتكلم: ويُسمّى أيضاً بـ(المعنى القصدي)، ويظهر في تحذير المتلقي من مجيء زيد، إذا كان زيد عدواً له، أو تبشير به بمجيئه إذا كان زيد صديقاً مسافراً، أو غير ذلك من أغراض الكلام، بحسب المقام.

(١) ظ: بول ريكور: نظرية التأويل، الخطاب وفائض المعنى، ص ١٤.

**ثانيهما:** التعقّل تدبّر للمتقّي: ويحصل عندما يفهم المتلقّي مقاصد المتكلم، فيفرّ أو يطلب النجدة أو يختفي، إذا كان زيد عدواً له، ويحضّر نفسه للتحيّة، أو لزيارته إلى صديقه في بيته، إذا كان زيد صديقاً له وكان غائباً ثم رجع، أو غير ذلك من التدابير بحسب المقام.

### ثالثاً: أهمية التداولية:

لا شك أنّ الدرس التداولي يدرس المنجز اللغوي في إطار التواصل وليس بمعزل عنه؛ لأنّ اللغة لا تؤدي وظائفها إلا فيه، فليست وظائف مجردة. وبما أنّ الكلام يحدث في سياقات اجتماعية فمن المهم معرفة تأثير هذه السياقات على نظام الخطاب المنجز، ومراعاة السياق ودراسته من جانب، أو تحليله في ذهن المرسل من جانب آخر لمعرفة مقاصده وذهن المتلقّي لمعرفة تدبراته، لذلك قيل إنّ التداولية هي قاعدة اللسانيات المعطيات والمسائل ..

ومن الأسئلة التي يثيرها الباحثون -في هذا المجال- ويحاولون الإجابة عنها هي: ماذا نصنع حين نتكلم؟ وماذا نقول بالضبط حين نتكلم؟ لماذا نطلب من جارنا حول المائدة أن يمدّنا بكذا بينما في مقدورنا أن نفعل؟ فمن يتكلم إذن؟ وإلى من يتكلم؟ من يتكلم ومع من؟ من يتكلم ولأجل ماذا؟ ماذا علينا أن نعمل حتى يرتفع اللبس والإبهام عن الجملة؟ ماذا يعني الوعد؟ كيف يمكننا قول شيء آخر غير ما كنّا نريد قوله؟ هل يمكن أن نركن إلى المعنى الحرفي لقصد ما؟ ما هي استعمالات اللغة؟ أي مقياس يحدد قدرة الواقع الإنساني اللغوي؟ .

يبدو أنّ التحليلات اللغوية الشكلية (البنوية) صادفت عدة مشكلات لعل أبرزها هي انغلاقها على النص وإلغاء كلّ الظروف المحيطة به، لذلك يرى (ليتش) أنّ في المنهج التداولي حلاً لبعض هذه المشكلات، وذلك من وجهة نظر كل من المرسل والمرسل إليه، فالمرسل يبحث عن أفضل طريقة لينتج خطاباً يؤثر به في المرسل إليه (المتلقّي)، كما أنّ المرسل إليه (المتلقّي) يبحث عن أفضل كيفية للوصول إلى مقاصد المرسل، كما يريد لها عند إنتاج خطابها لحظة التلفظ، وهذه الإجراءات لا تتبلور عبر منظومة خوارزمية تجريدية -كما هو الحال في النحو- بل عبر تقدير ذهني عام ومحتمل وفقاً لعناصر السياق.

ومن أمثلة المعاني التداولية الخفية في الكلام التي نستعملها في حياتنا اليومية، قولنا لصديق زرناه: (الدنيا باردة)! فيقوم فيوقد المدفأة، أو يغلق الشباك، ونحن لم نقل له: اغلق الشباك، أو اوقد المدفأة! فكيف تصرف الصديق الذي زرناه وكيف فهم كلامنا؟، ونقول لصديقنا الذي أحضر لنا المرطبات: (عندي التهاب لوزتين)، فيقول: عفوا، ويأخذ المرطبات، ويجلب لنا شيئاً ساخناً، شاياً مثلاً، أو قهوة، أو أي شيء آخر ساخن، ونحن لم نقل له لا نريد المرطبات، ونريد بدلاً منها شيئاً ساخناً! التداولية تجيب إذن عن سؤال (كيف نصنع الأشياء من الكلمات)؟؟؟