

المحاضرة الثامنة: الاستلزام الحواري

يُعدُّ الإضمار من أهمّ مواضيع التداولية الرئيسية، وظهر في منتصف السبعينيات مع بول غرايس في مقاله المؤسس "المنطق والمحادثات"، ومنها تطور مجال التداولية بسرعة، من قضايا فلسفية كلاسيكية كالأفعال الكلامية إلى اهتمامات لسانية مثل الافتراضات، والخطاب، والسخرية... وأصبح خلال أقل من عقد من الزمن، المفهوم المحوري في الرؤية التداولية الجديدة للمعنى، حيث دار النقاش المعاصر حول طبيعة المعنى المُتواصل عليه: هل هو حرفي أو ضمني؟

عندما صدر في الثمانينيات أول كتاب دراسي في التداولية (تأليف ليفنسون، 1983) كان قد خصص فصلاً مهماً للإضمار التداولي بين فصول عن مؤشرات المرجعية والافتراضات، وهما موضوعان كانا يُعدان جزءاً حصرياً من الدلالة ضمن فلسفة اللغة، كما قدّم في كتابهما "الملاءمة" كل من سبيربر وويلسون نقاشاً موسعاً لنظرية غرايس حول المعنى غير الطبيعي والإضمار، وعرّفا الإضمار كوسيلة لتحقيق الملاءمة والتواصل الناجح.

المعنى والاستدلال

- "implicit" هي كلمة إنجليزية تحمل معنى الشيء الضمني أو المضمّر، وقدمت له عدّة مقابلات منها:

- الاستلزام الحواري (أحمد محمود نحلة، مسعود صحراوي، أدراوي العياشي، ...

- الاستلزام الخطابي (طه عبد الرحمان)

- التلويح الحواري (هشام عبد الله الخليفة)

- الإضمار في المحادثة (نازك إبراهيم عبد الفتاح)

- الاستلزام التخاطبي (أحمد المتوكل)

ويعرفه عكاشة محمود: "المعنى المستفاد من السياق "كما عرف كذلك بأنه: "المعنى المتضمن في العبارة والذي يتحقق بعد معناها الحرفي".

لخص غرايس طبيعة التواصل البشري الذي لا يعتمد فقط على الكلمات بل على المعاني الضمنية والتلميحات والمفارقات وهو ما يجعل الحوار أكثر عمقا وتعقيدا فقول بأنّ الناس في تواصلهم:

• قد يقولون ما يقصدون أي أن الأشخاص أحيانا يصرحون بما يريدون مباشرة دون أي تلميح بحيث يكون كلامهم واضحا وصريحا.

محاضرات في التداولية/إعداد الأستاذة: كميلة زعيم

• يقصدون أكثر مما يقولون بحيث يمكن للمتحدث أن يوحي بمعان إضافية لا يصرح بها بشكل مباشر ولكن المستمع يستنتجها من السياق.: "يجب أن نتذكر فاتورة هاتفك"، قالت، ملمحةً إلى أن لويزا قد تحدثت بما فيه الكفاية. "وداعاً"، قالت لويزا، وأغلقت الخط. فكرت: "إن الأغنياء هم من يذكرون المرء بالفواتير." :تلمّح إلى رغبتها في إنهاء المكالمات.

• وقد يقصدون عكس ما يقولون حيث يستخدم الكلام بشكل مخالف لما يقصد به وغالباً ما يعتمد على السياق ونبرة الصوت لفهم المعنى الحقيقي.

منطق المحادثة عند غرايس

ميز غرايس في مقاله "المنطق والمحادثة"، تمييزاً عاماً بين ما يُقال (what is said) من قبل المتكلم وما يعنيه أو يُضمّنه (implicates) يستند منطق المحادثة لديه إلى الفكرة القائلة بأن المشاركين في المحادثة هم فاعلون عقلايين، أي أنهم يتبعون مبدأ عاماً للعقلانية يُعرف بمبدأ التعاون. (Cooperative Principle – CP) وقد صاغه غرايس على النحو التالي:

"اجعل مساهمتك في المحادثة على النحو الذي تقتضيه المرحلة التي بلغها الحوار، وبما يتوافق مع الهدف أو الاتجاه المقبول للتبادل الكلامي الذي أنت منخرط فيه".

ولتحقيق مبدأ التعاون، يجب على المتكلم أن يتبع مجموعة من المبادئ ، تُعرف بـ"الماكسيمات (maxims)" ، وهي موزعة على أربع فئات مستمدة من فلسفة كانط: الكمية، النوعية، العلاقة، والأسلوب.

فيما يلي تعريف غرايس لهذه المبادئ:

مبادئ الكمية: (Quantity)

1. اجعل مساهمتك بالمقدار المطلوب من المعلومات.

2. لا تقدّم معلومات أكثر مما هو مطلوب.

مبادئ النوعية: (Quality)

حاول أن تجعل مساهمتك صحيحة.

1. لا تقل ما تعتقد أنه خطأ.

2. لا تقل ما تفتقر لأدلة كافية عليه.

مبدأ العلاقة: (Relation)

كن ذا صلة بالموضوع.

محاضرات في التداوليّة/إعداد الأستاذة: كميلة زعيم

مبدأ الأسلوب: (Manner) كن واضحًا ومباشرًا.

1. تجنّب الغموض في التعبير.

2. تجنّب الالتباس.

3. كن مختصرًا.

4. كن منظمًا.

يمكن للمتكلم أن يلتزم بالقواعد (وهو الوضع الافتراضي)، أو أن يستغلها بطرق مختلفة، مثل أن:

1. ينتهكها عمدًا. (violation)

2. يتنصّل منها. (opt out)

3. يواجه تعارضًا بين اثنتين منها. (clash)

4. يتلاعب بها علنًا. (flout)

أمثلة توضيحية:

_ انتهاك المبادئ:

إذا سألك شخص: ما الوقت الآن؟

وأجبت: الساعة الثالثة وخمس دقائق وأربع وعشرين ثانية بالتحديد.

يكون هذا خرقًا لمبدأ الكم؛ لأنك زدت التفاصيل أكثر مما هو مطلوب عادةً.

_ التنصّل: "لا يمكنني قول المزيد؛ ففي مغلّق: المتحدث يرفض التعاون، لكن يفترض

السامع أن لديه معلومات لا يريد التصريح بها.

_ تعارض بين مبدأين:

حامد: أين يعيش سامر؟

منير: في مكان ما جنوب سطيف.

• ربما لا يعرف منير العنوان بدقة، فيكتفي بإجابة عامة.

• هنا يوجد تعارض بين مبدأ الكمية (الإفصاح) ومبدأ النوعية (عدم الكذب)

محاضرات في التداوليّة/إعداد الأستاذة: كميلة زعيم

التلاعب القواعدي: "الحرب هي الحرب".

• هذه جملة ناقصة من حيث المعلومات (مخالفة للكمية)، لكنها تستعمل لتوصيل إضمار: أن أي شيء يصبح مباحًا في ظروف الحرب.

خرق مبدأ الكيف:

مثال: إذا سأل شخص: هل تمطر بالخارج؟

وأجبت وأنت تعلم أنها لا تمطر: نعم، تمطر بغزارة. تكون قد خالفت مبدأ الكيف.

(مبدأ العلاقة): كن ذا صلة (Relevant) تحدث بما له علاقة بالسياق ولا تخرج عن الموضوع.

مثال:

إذا كنت تتحدث مع شخص عن الطقس، وفجأة قلت: هل تعرف أنني تعلمت السباحة وأنا في الخامسة؟

فهذا قد لا يكون ذا علاقة بموضوع الطقس.

(مبدأ الأسلوب):

تجنب الغموض.

تجنب الإطالة غير الضرورية.

كن مرتبًا وواضحًا في عرضك.

مثال: إذا سأل شخص: كيف أذهب إلى المكتبة؟

وأجبت: امش قليلاً ثم خذ يميناً عند أول شارع، ثم استمر حتى ترى المبنى الكبير، ثم انعطف يساراً، ثم خذ اليمين الثالث...

هذا قد يكون مربكاً جداً. التوضيح والتنظيم يساعد في اتباع مبدأ الأسلوب.

يتميز غرايس بين نوعين من الاستلزام الحوارية: وهما يشتركان في خاصية أنهما ينقلان مستوى إضافياً من المعنى، يتجاوز المعنى الدلالي للكلمات المنطوقة، إلا أنهما يختلفان في أن الاستلزام التقليدي يحمل دائماً نفس الاستلزام، بغض النظر عن السياق، بينما في حالة الاستلزام الحوارية، فإن ما يتم إيصاله يختلف حسب سياق الحديث.

محاضرات في التداولية/إعداد الأستاذة: كميلة زعيم

ومع ذلك، فإن غرايس يصرّ على أن هذا النوع من الإضمار (التداولي) هو وحده الذي يُحسب استنتاجياً (calculable) أما الإضمار الذي يتم تنشيطه تلقائياً عبر كلمات معينة، فهو من النوع الاصطلاحي. (conventional implicature).

و يمكن القول إن: الإضمار التداولي يمكن استخلاصه بالعقل، بينما الاصطلاحي يُثار بواسطة المفردات.

يُكمن الفرق الجوهرى بين ما يُقال وما يُضمّن في أن الأول يخضع لشروط الصدق (truth-conditional)، بينما الثانى – أى الإضمار، سواء كان اصطلاحياً أم تداولياً – يُعد جانباً غير صدقيّ من المعنى (non-truth-conditional).