

مبدأ التآدب:

يرتبط التآدب بعدّه ظاهرة إنجازيّة تداوليّة بتحقيق مقاصد الكلام، أي أن التآدب يُنظر إليه كوظيفة تداولية تؤثر في فعل الكلام ذاته. فعندما يستخدم المتكلم أساليب لغوية معينة لتحقيق أهدافه، كأن يقول "هل يمكنك من فضلك إغلاق النافذة؟" بدلاً من "أغلق النافذة"، فإنه يقوم بعمل إنجازي يتسم بالتآدب، التآدب هنا ليس مجرد مظاهر سطحية، بل جزء من الفعل اللغوي نفسه، وهو ما يجعل هذا المفهوم أساسياً في التداولية.

وبالتالي فالتآدب بهذا المعنى لا يُفهم على أنه نية حسنة، بل كآلية لغوية لتحقيق التواصل بشكل ناجح وملائم اجتماعياً.

في حين أن مبدأ التعاون يركّز على محتوى المعلومات في التواصل، فإن "قاعدة التآدب" تهتم بالجوانب الاجتماعية. وإذا لاحظ المستمعون أن المتحدثين لا يتبعون مبادئ غرايس بالكامل، فإنهم يبحثون عن تفسير بديل في قاعدة التآدب: فربما يكون غياب الوضوح سببه محاولة تجنّب التسبب في الإهانة. " (لايكوف).

_ نظرية الوجه (بينيلوب براون وستيفن سي. ليفينسون (Penelope Brown & Stephen C. Levinson)

على الرغم من أن نظرية براون وليفينسون ليست أول نظرية في التآدب، فإنها هي الأكثر تأثيراً كما تشهد على ذلك ردود الفعل، والتطبيقات، والنقد، والتعديلات، والمراجعات الكثيرة التي أثارها منذ إصدارها في 1987/1978، ولا تزال تثيرها حتى اليوم.

وترى كل من براون وليفينسون التآدب بعدّه وسيلة لتجنّب الصراع، لكن أدواتهما التفسيرية تختلف كثيراً عن تلك التي استخدمتها لاكوف.

المفهومان الرئيسيان في نظريتهما هما:

العقلانية (Rationality) / الوجه (Face)

ويزعمان أنهما من السمات العالمية، أي أن جميع المتحدثين والمستمعين يمتلكونها – وهو ما يتجسد في نموذج الشخص الكوني (Model Person).

تشير العقلانية إلى التفكير القائم على المنطق والأهداف.

أما الوجه، فينقسم إلى رغبتيين متعارضتين:

الوجه السلبي (Negative face): الرغبة في ألا تُقيد أفعال الفرد من قبل الآخرين.

محاضرات في التداولية / إعداد الأستاذة: كميلة زعيم

الوجه الإيجابي (Positive face) هو الرغبة في أن تكون رغبات المرء محبذة أو مرغوبة من قبل الآخرين (أو على الأقل بعضهم). وتفترض النظرية أن معظم أفعال الكلام تُهدد بشكل جوهري إما رغبات الوجه الخاصة بالمتلقي أو المتكلم، وأن التأدب يتدخل لمعالجة هذه التهديدات الموجهة للوجه.

وعلى هذا الأساس، تميز النظرية بين خمسة استراتيجيات رئيسية لأداء أفعال الكلام:

- ✓ التأدب الإيجابي: يتمثل في التعبير عن التضامن، والانتباه إلى رغبات الوجه الإيجابي للمتلقي.
- ✓ التأدب السلبي: يتمثل في التعبير عن التحفظ والاحترام، والانتباه إلى رغبات الوجه السلبي للمتلقي.
- ✓ التأدب غير المباشر (خارج السجل): يتمثل في تجنب الفرض أو الطلب المباشر، كأن يتم التلميح بدلاً من الطلب الصريح.
- ✓ عدم أداء الفعل (الصمت).

يربط براون وليفينسون أيضاً نظريتهما بإطار غرايس، من حيث أن استراتيجيات التأدب تُعدُّ "انحرافات عقلانية" عن مبدأ التعاون الغرايسي. ومع ذلك، فإن التأدب يتمتع بوضع مختلف تماماً عن مبدأ التعاون: فمبدأ التعاون افتراضي – يُعد استراتيجية "محايدة اجتماعياً"، وهو الافتراض الطبيعي الكامن خلف كل تواصل. أما التأدب، فلا يمكن افتراض وجوده ببساطة، بل يجب على المتكلم الإشارة إليه صراحة.

وبالتالي، فإن مبادئ التأدب هي بمثابة "مبررات مبدئية للانحراف" عن مبدأ التعاون عندما يكون التواصل مهدداً للوجه.

يعتمد مقدار ونوع التأدب المستخدم في فعل كلام معين على "ثقله" أو "مقدار تهديده" (weightiness)، ويحسبه المتحدث بناءً على ثلاث متغيرات اجتماعية:

P: الفارق في القوة المتصورة بين المتكلم والمستمع.

D: المسافة الاجتماعية المتصورة بين الطرفين.

R: الترتيب الثقافي لفعل الكلام – أي مدى اعتباره مهدداً أو خطيراً داخل ثقافة معينة.

وبناءً على نتيجة هذه المعادلة، يختار المتحدث استراتيجية معينة تُنظّم مساهمته التواصلية.

وبعد اتخاذ القرار، يختار المتحدث الوسائل اللغوية المناسبة لتنفيذ الاستراتيجية المختارة. فكل وسيلة لغوية مرتبطة باختيار استراتيجي معين، فمثلاً عند أداء طلب:

محاضرات في التداوليّة/ إعداد الأستاذة: كميلة زعيم

وبهذه الطريقة، يُعد التآدب عنصرًا محوريًا في بناء العلاقات الاجتماعية وصيانتها، كما يلبي الحاجة الاجتماعية إلى ضبط التوتر أو العدوان المحتمل في المجتمع. ولهذه الوظيفة الاجتماعية الجوهرية، يدّعي براون وليفينسون أن نظريتهما صحيحة عالميًا، ويعبران عن ذلك من خلال مفهوم "الشخص النموذجي" العالمي (Model Person)، وهو ما تمّت مناقشته لاحقًا من قبل باحثين عدّة.