

## المسار العملي/نظرية أفعال الكلام

**1 . مفهوم الفعل :** يعني أن اللغة لا تستعمل فقط لتمثيل العالم، ولكن تستعمل بالمقابل في إنجاز أفعال، أي أن الإنسان المتكلم، وهو يستعمل اللغة، لا ينتج كلمات دالة على معنى، بل يقوم بفعل ويمارس تأثيراً، وهذا انطلاقاً من مناداة رواد المدرسة الفلسفية التحليلية (أوستين، سيرل) بضرورة اعتماد هذا المفهوم الذي رسخه أوستين في مجموعة محاضراته التي جمعت في كتاب عنوانه *How to do thingwithwords* ويقترح أوستين في إطار نظرية أفعال الكلام نموذجاً ثنائياً التركيب، مكوناً من الأفعال الإنجازية (*Actes performatifs*)، والأفعال التقريرية الواصفة (*Actes constatifs*).

يتميز النوع الأول باقتران الإنجاز بالتلفظ، أما النوع الثاني فهي الأفعال التي تصف حالة عالم مستقل عن التلفظ ذاته، ثم يجعل أوستين الأفعال الإنجازية خمسة أقسام :  
. الحكمية (*Oerdictifs*).

. التمرسية (*Exercitifs*) مثل : أمر، عين، نبه، ...

. التكليف (*Commissifs*) مثل : أقسم، أتمنى، ...

. العرضية (*Expositifs*) مثل: أنكر، أكد، ...

. السلوكيات (*Comportementaux*) مثل : شكر، هنا، انتقد، ...

ثم إن هذه الأقسام الخمسة للأفعال الإنجازية عند أوستين، ترتبط ارتباطاً عضوياً بمفهومين أساسيين آخرين، أو بعدين محوريين آخرين هما : السياق ويعني الموقف الفعلي الذي توظف فيه الملفوظات، والمتضمن بدوره لكل ما نحتاجه لفهم وتقييم ما يقال. والكفاءة التي هي حصيلة إسقاط محور الفعل على محور السياق هذا الإسقاط الذي يختلف المتكلمون في مستوياته ودرجاته، وبناء عليه تحدد كفاءتهم التواصلية<sup>1</sup>.  
وإذا تتبعنا مهام التداولية فإنها تتلخص فيما يلي<sup>2</sup> :

---

<sup>1</sup> المرجع نفسه، ص 30.

<sup>2</sup> مسعود صحراوي، التداولية عند العلماء العرب، دراسة تداولية لظاهرة الأفعال الكلامية في التراث اللساني

العربي، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ص 26، 27.

. دراسة استعمال اللغة، التي لا تدرس البنية اللغوية ذاتها، لكن تدرس اللغة عند استعمالها في الطبقات المقامية المختلفة، أي باعتبارها كلاما محمدا صادرا من متكلم وموجها إلى مخاطب محدد ب لفظ محدد في مقام تواصل محدد لتحقيق غرض تواصل محدد.

. شرح كيفية جريان العمليات الاستدلالية في معالجة الملفوظات.

. بيان أسباب أفضلية التواصل غير المباشر وغير الحرفي على التواصل الحرفي المباشر.

. شرح أسباب فشل المعالجة اللسانية البنيوية الصرف في معالجة الملفوظات.

وعليه فإن بعض الدارسين يعولون على التداولية في تحقيق مجموعة من الرهانات تعبر عنها الأسئلة الآتية :

. كيف نصف الاستدلالات في عملية التواصل، علما بأن الاستدلالات التداولية غير معقلنة وربما كانت غير مقنعة في كثير من الأحيان؟.

. ما هو نموذج التواصل الأمثل؟ (أهو الترميز أم الاستدلال؟).

. ما هي العلاقة بين الأنشطة الإنسانية الآتية : اللغة والتواصل والإدراك؟ وما هي العلاقة بين الفروع المعرفية

المشتغلة في هذه الأنشطة (أي علم اللغة وعلم التواصل وعلم النفس المعرفي)؟.

وإذا تتبعنا امتداد مجال اللسانيات التداولية ومشاعلها فإنها تشمل دراسة المفاهيم الأساسية التالية : حكم

الحديث والافتراض المسبق *Présupposition* والتفاعل *Intéraktion*<sup>3</sup>.

**1 . حكم الحديث لغرايس** : لئن كان أوستين وسورل قد شحذا مفهوم الاصطلاح *Convention* الذي

يحدد ويكفل القوة الإنشائية لفعل الكلام فإن غرايس قد اقترح مفهوما أعم يمكن أن يشتغل بمعزل عن فعل

الكلام، كما يمكنه أن ينظم التواصل، أي نوعا من السلوك العقلائي للفرد، كما يؤسس مبدأ التعاون داخل التبادل

التعاوني حول مقاصد المشاركين، وهذه المقاصد ليست في الواقع صريحة بين أطراف التبادل، والحال إنها عبارة عن

عناصر خفية تعتمد في شكل اتفاق ضمني من قبل المتخاطبين الذين يسهرون على مجرى التواصل الحسن بموجب

لعبة ذكية من الاستنتاجات.

**2 . مفهوم الافتراض المسبق** : عند كل عملية من عمليات التبليغ، ينطلق الأطراف (المتخاطبون) من معطيات

أساسية معترف بها ومعروفة، وهذه الافتراضات المسبقة لا يصرح بها المتكلمون وهي تشكيل خلفية التبليغ

---

<sup>3</sup> الجيلاي دلاش، مدخل إلى اللسانيات التداولية ، ص 33، 34.

الضرورة لنجاح العملية (التبليغية)، وهي محتواة في القول، سواء تلفظ بهذا القول إثباتاً أو نفيًا، وهكذا لو قمنا باختبار قول ما ويدعى هذا الاختبار اختبار النفي فإن الافتراض المسبق يظل صالحاً :  
. أغلق النافذة.

. لا تغلق النافذة.

يتمثل الافتراض المسبق في كون النافذة مفتوحة.

إننا في الواقع نميز بين نوعين من الافتراضات المسبقة الدلالية والمنطقية، والافتراضات المسبقة التداولية.

**3 . مبدأ التفاعل :** لئن ركز دعاء نظرية أفعال الكلام بأبحاثهم حول شروط إنجاز الأفعال وتحليلها وتصنيفها، فلقد تبين بعد ذلك أنه من الضروري توسيع مجالها بحيث تشمل التفاعل والحوار، وهذان المفهومان الأساسيان في نظرية التبليغ أولاً وإضاءة فلسفية سريعة.

لقد خصص جزء هام من التفكير الفلسفي للنظر في هوية "الأنا" الظاهرية الوجودية، وتستمد هذه الهوية أصلها . حسب كانط . من التفكير الذاتي لـ "الأنا" المتحرر من عرض الواقع *Contingence du réel*، في حين يرى هيجل بأن الأنا يستمد هويته من علاقته الجدلية بالآخر وتستلزم هذه العلاقة الجدلية سيرورة تفاعلية بين الأفراد وهي السيرورة التي يتكون فيها الوعي بالذات ويتقوى بالخبرة المتبادلة.

**4 . البنية الحوارية :** لقد أخذت إشكالية الحوار تستثير اهتمام الدارسين منذ ثلاثين سنة، وهناك عدة مدارس تعنى بهذه القضية.

لقد لاحظ رولي ROULET وهو ينظر في أمثلة مستقاة من اللغة الفرنسية بأن الحوار يبني على ثلاثة مستويات ذات ترتيبية قوية هي :

. التبادل.

. التدخل.

. الفعل اللغوي.

هذا وبإمكان الحوار أن يتوفر على تبادل واحد أو عدة تبادلات تنهض بإنجاز وظائف ثلاثة أساسية :  
المبادرة، رد الفعل، المبادرة/رد الفعل. وقد يكون التبادل تأكيداً (التحية، التهنية) أو إصلاحاً (الاعتذار)، كما يمكن أن يبني في شكل تدخلات موجهة<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> الجيلاي دلاش، مدخل إلى اللسانيات التداولية، ص 35، 36، 38، 40.

أما فيما يخص موضوع اللسانيات التداولية فقد اقترحت عدة تحديدات تماشى وموضوع البحث، لقد استشراف شيلينلانج (1979) ثلاثة توجهات أساسية. أن اللسانيات التداولية هي في الوقت عينه، علم استخدام الأدلة، ولسانيات الحوار، ونظرية الأفعال اللغوية.

أما موريس (1972) فإنه يرى بأن اللسانيات التداولية هي العلم الذي يعالج العلاقة بين الأدلة ومؤوليتها، في حين يرى ريكاناتيوديلر بأنها تخصص يدرس استخدام اللغة داخل الخطاب والسمات المميزة التي تؤسس وجهته الخطابية في صلب اللغة، وأخيرا فإن فان جاك يعتبرها تخصصا يتناول اللغة بوصفها ظاهرة خطابية وتبليغية واجتماعية في نفس الوقت.

وهناك من اللسانيين من يفضل رسم حدود لموضوع البحث بدل إعطاء تحديد قد لا يرضي الجميع، ويقترح فندرليش في كتابه Funkkolleg سلسلة من الأسئلة التي يجب أن تشغل بال اللساني.

. كيف نربط علاقة مع الأشخاص الآخرين بواسطة القول؟.

. كيف يسهر على بقاء علاقات موحدة سلفا؟.

. كيف يمكننا التأثير على نشاط وآراء الأشخاص الآخرين؟.

. إلى أي مدى يمكن اعتبار التلفظ اللغوية كصفات خاصة للعمل؟.

. ما هي الشروط الخليقة يجعل عمل يخفق أو ينجح؟.