

الفكر التداولي عند جون سيرل

(قراءة في آليات تأويل أفعال الكلام غير المباشرة)

نبيل محمد صغير
جامعة مولود معمري

مقدمة:

يحاول جون سيرل (searle .r john) في الفصل الثاني؛ الموسوم (أفعال الكلام غير المباشرة)^{1*}، والمتضمن في كتاب (المعنى والتعبير)^{2**} أن يعالج الأفعال الكلامية في خروجها عن معناها الحرفي إلى معناها غير الحرفي، فسعى إلى أن يضبط قواعد وشروط الانتقال من المعنى الحرفي إلى المعنى غير الحرفي، عبر مجموعة من العمليات الاستدلالية العقلية التي تساعد المتلقي على إقامة تأويل مقبول، إلى حد معين، للفعل الكلامي، بحيث يتمكن من بلوغ المعنى غير الحرفي بطريقة منطقية وغير اعتباطية.

تأتي هذه القراءة النقدية التحليلية، كمحاولة لرصد أهم تلك المبادئ التي يشتغل وفقها العقل البشري للوصول إلى المعنى غير المباشر في الكلام؛ الذي يشكل أساس ودعامة التواصل الاجتماعي، كما تهدف قراءتنا هذه إلى فهم خصوصيات الفهم السيرلي للطرح الذي قدمه بول غرايس (Paul Grise) وكيفية تطويره له من أجل بناء براديغم / منوال لآليات التأويل الاستدلالي المقبول - حتى لا نقول الصحيح - فسيرل، مثلا، استفاد في كتابه هذا من مبدأ التعاون بدرجة كبيرة، كما استفاد، كذلك، من فكرة معرفة الخلفيات الثقافية والاجتماعية وحتى الفكرية للمتخاطبين أو المشاركين في العملية التواصلية، ما مكنه من تقديم طرح منهجي وإضافة نوعية لطرح أوستين وغرايس .

إن أهمية هذا الطرح لا تكمن في كونه يقدم لنا مجموعة من الأفكار والمبادئ تزيد من معرفتنا العامة بالتداولية فحسب، بل لكونه، أيضا، يعلمنا كيفية فهم وتحليل الخطابات والحوارات بطريقة مقبولة ومقننة، إن صح التعبير، وكذلك، لكونه يسمح لنا بإقامة تواصل سليم في الحياة الاجتماعية عن طريق تجنب الفهم الخاطئ للخطابات الموجهة إلينا، ولعل هذا الهدف يندرج فيما يمكن تسميته بفلسفة التواصل. ومن ناحية

* عنوان الفصل باللغة الفرنسية هو: (indirects langage de actes les) .

** John R. Searle 'sens et expression' études de théorie des actes de langage' traduit par : Joëlle Proust' les éditions de minuit' paris' 1982.

ثالثة، فقد مكننا هذا البحث من معرفة البعد العرفني/المعرفي للفلسفة العقلية وللرؤية التداولية المعتمدة على ملكة الاستدلال الذهني التي قدمها سيرل، كمشروع تداولي عام وأوسع.

1/الفعل الكلامي بين المباشر وغير المباشر:

تتصدر فكرة وجود فعل كلامي حرفي وآخر غير حرفي¹، معظم كتبه، وهذه الفكرة ظاهرة في قول سيرل: «إن حالات مدلولات الخطاب الأكثر بساطة تكمن عندما يريد المتكلم ما يعنيه قوله بالضبط، ففي هذه الحالة، يملك المتكلم النية في إحداث أثر ما أو فعل متضمن في القول بطريقة مباشرة جداً، بعبارة أخرى يسعى المتكلم في أن يعرف للمتلقي نيته أو رغبته بطريقة مباشرة دون أن يلزمه الاعتماد على استدلالات طويلة»²، فهو إذن يقصد بحالات الخطاب الأكثر بساطة تلك الأفعال الكلامية المباشرة والحرفية، لكنه فيما يلي يؤكد أن حالات مدلولات الخطاب ليست كلها بسيطة بهذا الشكل المذكور، فهي غير مباشرة، في وضعيات، من قبيل³:

1- التلميح؛

2- إبراز علامة أو فكرة معينة داخل الخطاب؛

3- السخرية والتهكم؛

4- الاستعارة.

إن فعل الكلام في هذه الخطابات المتنوعة لا يمكن إدراكه بكيفية مباشرة عن طريق فهم المعنى الحرفي، لأنه ينزاح إلى معنى آخر هو المقصود، إذ معنى التلطف - حسب سيرل- يكون لدى المتكلم، أما معنى الجملة، فهو مندرج في إطار النظام اللساني الذي تنتمي إليه الجملة. فالجملة الواحدة يمكن أن يتفرع منها عدة ملفوظات مختلفة المعنى⁴.

1- المعنى الحرفي يرد في هذا الفصل بمصطلحات أخرى، كالمعنى المباشر، المعنى الثانوي، أما المعنى غير الحرفي فيرد بمصطلحات من قبيل المعنى غير المباشر، المعنى الأولي.

2- John R. Searle 'sens et expression' études de théorie des actes de langage' p71.

3- Ibid. p71.

4- إن جملة السماء سوداء، على سبيل المثال، بوصفها تنتمي إلى النظام اللساني يمكن اعتبارها تتكون من عدة مستويات نأخذ منها المستوى التركيبي، مثلاً، فنقول إنها تتكون من: مبتدأ وخبر، لكن تتحول هذه الجملة إلى ملفوظ ما؛ وهذا عبر النطق بها في سياق معين فتنتج دلالات متنوعة، مثلاً: السماء غائمة أو السماء فيها غيوم سوداء جراء التلوث الحاصل في الجو، أو الوقت ليك. نظراً لأهمية المستويين في التداوليات المعاصرة يجعلهما محمد نظيف في بداية مقدمة كتابه الحوار وخصائص التفاعل التواصلية لكن بمصطلحين مختلفين. وهذان المستويان هما: «المستوى اللساني بك مكوناته = المعجمية والتركيبية والدلالية من جهة، والمستوى الخارج - لساني linguistique-Extra بك مكوناته المقامية والنفسية والثقافية من جهة ثانية» ينظر: محمد نظيف الحوار وخصائص التفاعل الحوارية، دراسة تطبيقية في اللسانيات التداولية، أفريقيا الشرق، الدار البيضاء، 2010، ص7.

وبالتالي، يمكن أن نقسم الملفوظات إلى نوعين أساسيين، هما :

- 1- الملفوظات التي ينطق بها المتكلم ويريد أن يقول ما تحمله تلك الملفوظات في دلالتها الوضعية ؛ أي بوصفها جملة، لا غير، ومثالها: « أريدك أن تقوم بكذا ». (يحتوي قوة واحدة متضمنة في الفعل).
- 2- الملفوظات التي ينطق بها المتكلم ويريد بها ما تحمله تلك الملفوظات في دلالتها الوضعية، أي بوصفها جملة، لكنه يريد شيئاً آخر علاوة على دلالتها الوضعية التي وضعت من أجلها في النظام اللساني. (يحتوي على قوتين متضمنتين في القول؛ قوة الفعل الأولي، وقوة الفعل الثانوي)، ومثالها: « هل يمكنك أن تتاولني الملح »¹، حيث تحتوي على قوتين، هما: السؤال بالنسبة للفعل الثانوي، والالتماس أو الطلب بالنسبة للفعل الأولي غير المباشر.

في حالات من مثلك هذا النوع الأخير، إنه من المهم والضروري أن ننظر إلى التلفظ باعتباره طلباً أو التماساً، لا استفهاماً أو سؤالاً، بمعنى آخر إن المتكلم له قصدية إنتاج فكرة الطلب لدى المستمع.²

يجب، إذن، أن نميز بين حالتين؛ أين يكون للتلفظ قوتان ضمن ما نسميه بالفعل المتضمن في القول علينا أن نميز فيهما بكل وضوح، حين يقول المتكلم للسامع بأن هذا الأخير عليه القيام بعمل ما، فيقوم به السامع لأن المتكلم قال له ذلك الطلب بطريقة مباشرة، مثال: « ناولني الملح ». والحالة الثانية هي عندما يجعل المتكلم السامع يقوم بممارسة فعل ما بطريقة غير مباشرة، ومثال هذا النوع ذكرناه سابقاً ولا بأس في إعادة ذكره: « هل يمكنك أن تتاولني الملح »، فالفعل المتضمن في القول في هذا المثال حسب سيرل مراد غير مدرک (voulu ni comprise)³، فهو مراد لأن المتكلم يريد التماساً من السامع أن يمرر له الملح، وهو، كذلك، غير مدرک لأن هذا الالتماس غير ظاهر في الدلالة الوضعية للجملة التي تشير إلى سؤال⁴.*

بعد أن عرض سيرل لهاتين الحالتين من الملفوظات يقوم بالتركيز على النوع الثاني منها؛ أي الأفعال الكلامية غير المباشرة؛ تلك التي تكون فيها الأفعال المتضمنة في الأقوال الأولية متضمنة في الأقوال الثانوية المتضمنة في القول ؛ بحيث إن الدلالة غير المباشرة تكون متضمنة في الدلالة المباشرة.

إن الإشكالية المحورية التي تطرحها الأفعال الكلامية غير المباشرة - حسب سيرل - تكمن في كيفية معرفة أن

1 Voir : John R. Searle ' sens et expression ' études de théorie des actes de langage ' p72.

2 Ibid' p72

3 Voir : Ibid 'p72

*4 هذا الاستنتاج لم نتحصل عليه بطريقة اعتباطية، ولكن عبر مجموعة من العمليات الذهنية التي يقوم بها العقل البشري و يشير فيما يلي سيرل إلى هذه العمليات الاستدلالية بطريقة دقيقة .

المتكلم يقول شيئاً ما، ولكن، في الوقت نفسه، يقول شيئاً آخر مخالف للدلالة الوضعية للجملة.

يرى سيرل أن المعنى - في تشكلاته - يكون في جانب مهم من ذهن المستمع، أين يتم إدراك المعنى وإنتاجه، فهو أساساً يرتبط بالمتلقي، ومن ثم، فإن جانباً كبيراً من الإشكال الذي طرحه سيرل يعود بالدرجة الأولى إلى المستمع وكيفية فهمه للملفوظ الكلامي وإدراكه أن ذلك الملفوظ يريد أن يقول شيئاً آخر غير دلالاته الحرفية والمباشرة.

إن الذي يزيد الأمر تعقيداً وإشكالا - حسب سيرل - هو أن بعض الجمل تظهر من ناحية الاستعمال و الاصطلاح أنها طلبات غير مباشرة، مثل ما هو موجود في الجملة الثانية¹:

1- Peux- tu attraper le sel ?

2- J'aimerais bien que te ne me marche plus sur les pied ?

إن فهم الفعل الأولي المتضمن في القول الأول هل يمكن أن تناولني الملح؟ يكون ربما أسهل من فهم القول الأولي المتضمن في القول/ الملفوظ الثاني، لأن الأمر يستلزم حذاقة و ذكاءً كبيرين من قبل المتلقي، لكي يستطيع أن يعرف أن مثل هذه الجمل في مقامات وحالات معينة ليست سؤالاً، وإنما هي في المثال الأول التماساً، وفي المثال الثاني تمنياً (تمنى الموت للمستمع).

يتحدث سيرل - فيما معناه - أنه في كتابه الذي أصدره سنة (1972)، في الفصل الثالث تحديداً يمكن فهم هذه الملفوظات غير المباشرة وشرحها على أنها تساؤلات تخص ظروف الاكتمال الناجم عن الأفعال الكلامية، فالظاهر أنه يكتفي فقط بالدلالة الوضعية/ الحرفية للجملة أثناء التحليل و الفهم²³ *. لكن هنالك عدة اقتراحات قدمت منذ ذلك الحين لهذا الإشكال، ومن بينها، ضرورة الاعتماد على (مبادئ/مسلمات المحادثة) (po - conversation de tulats) في فهم خصوصيات الهياكل القاعدية للمحادثة⁴. لكن سيرل يعترف بأن

1 « ترجمنا حرفياً الجملتين كالآتي: الأولى هل يمكنك أن تناولني الملح، أما الجملة الثانية: أريدك ألا تمشي إطلاقاً على رجلي. 2 عنوان الكتاب الذي يتحدث فيه سيرل عن أهمية المعنى الحرفي هو باللغة الانجليزية: 'speech Indirect ' Searle 'Academic 'York New 'semantics and syntax 'morgan jerry and cole peter: in 'acts Press '1972.

3 * لقد أشارت فرانسواز أرمينكو إلى هذه النقطة. تقول: « لقد دعم سيرل فيما يخص هذه النقطة أطروحات متطرفة ظاهرياً. إذ يقوم أساساً ما يقوم به سيرل على شروط تطبيق مفهوم المعنى الحرفي»، ينظر لمزيد من التفصيل: فرانسواز أرمينكو، المقاربة التداولية، ترجمة: سعيد علوش، مركز الإنماء العربي، الرباط، 1986، د.ت، ص56.

4 Voir : John R .Searle 'sens et expression 'études de théorie des actes de lan- gage' p72'73.

تلك الاقتراحات لم تأت بنتيجة مرضية، لأنها كانت ناقصة الفاعلية.

يقول سيرل معلقاً على كتابه الذي أصدره سنة 1972، والذي حاول من خلاله أن يقدم حلاً للأفعال الكلامية غير المباشرة، يقول أنه غير مكتمل، ومن ثم، فهو ينوي في هذا الفصل أن يقوم بتطويره. منطلقاً من فرضية يحاول إثباتها، وهي، كالآتي: في أفعال الكلام غير المباشرة نجد المتكلم يحاول أن يتواصل مع المستمع بأولية أو أسبقية على ما يقوله فعلاً عبر خلفية معرفية معينة، تكون لسانية وغير لسانية (يقصد هنا ملابسات العملية التخاطبية)، التي هي مشتركة بين المرسل والمتلقي. هذا من ناحية أولى، أما من ناحية ثانية، فتتناول الفرضية الثانية ضرورة الأخذ بالحسابات والتركيز على القدرات العقلية والاستدلالية للمستمع¹.

يواصل سيرل الحديث عن فرضياته التي يشتغل وفقها، رابطاً إياها بنظرية غرايس في أفعال الكلام، وهذا ظاهر في قوله: «إن الصنف التفسيري للمظهر غير المباشر الخاص بالأفعال الكلامية تشتمل على نظرية في أفعال الكلام، بعض مبادئها العامة في الحوار المشترك – كانت قد عُولجت من طرف غرايس، من خلال أهم مبدأين، هما²:

1- الخلفية المعرفية المشتركة (المتكلم/المتلقي)؛

2- القدرة على الاستدلال لدى المتلقي.

من ناحية أخرى يؤكد سيرل أنّ هناك إشكالية فلسفية تظهر هي الأخرى على صعيد الأفعال الكلامية غير المباشرة، وهي ترتبط، كذلك، بعلم الأخلاق، مفادها أننا نفترض عادة بأن (bon/ جيد) و (juste/ صحيح) واجب (devoir) تحمل معنى الأمر، لأنّ كل ما هو جيد و ما هو صحيح وواجب، هو من الناحية الفلسفية والأخلاقية مطلوب وضروري، ومن ثم، فإن هذه الفكرة تجعلنا نرى جملاً مثلاً: «عليك القيام بكذا»، أنها في الغالب يجرى التلفظ بها من أجل القول للمستمع أن يقوم بشيء ما³، في حين قد تكون الدلالة غير المباشرة هي المقصودة، وهي في الأساس مخالفة للطلب.

2/ عينة من تحليلات سيرل للأفعال الكلامية غير المباشرة:

بعد أن تحدث عن ضرورة الاستفادة من الطرح التداولي الغرايسي، خصوصاً في مبدئي: التعاون والخلفية المعرفية والثقافية، يحاول أن يقدم تحليلاً للخطاب الآتي:

¹ Voir : Ibid 'p.73.

2 Ibid 'p.73

3 John R .Searle 'sens et expression 'études de théorie des actes de langage 'p.73.

الفكر التداولي عند جون سيرل

➤ يقول الطالب (س) للطالب (ي): « لنذهب إلى السينما، هذا المساء ».

➤ يرد الطالب (ي) على الطالب (س): « يجب أن أراجع لامتحانني ».

يعلق سيرل على هذا الخطاب بقول: « إن الملفوظ الأول يمثل عرض طلب للطالب (ي)، وهذا واضح حرفيا من خلال الجملة، لكن الملفوظ الثاني لا يمكن فهم فعله المتضمن في القول بطريقة مباشرة، لذلك يتوجب تحليله بالاستعانة بمبادئ معينة»¹. لأن الملفوظ رقم 2 في السياق الذي جاء فيه يدل بعد إجراء عمليات استدلالية على رفض لطلب الطالب (س)، ولكن هذا لا يظهر من خلال الفعل المتضمن في القول المباشر أو الحرفي، لأن المعنى الحرفي هو تأكيد على وجوب مراجعة الامتحانات، وهذا التأكيد هو رفض للمقترح أو الطلب، لكن يجب ألا نعتقد - يقول سيرل - أن التأكيد على شيء مخالف للطلب دائما يحيلنا إلى الرفض. وفي هذا المثال توضيح مهم لهذه النقطة بالتحديد:

نفترض أن الطالب (ي) يرد على الطالب (س) ب: « علي أن أكل الفشار هذه الليلة » أو يرد عليه بجملة: « علي أن أطلي حذائي الليلة »². (ملاحظة: أكل الفشار أو طلاء الحذاء لا يدوم، من الناحية الزمنية، وقتا طويلا) وبالتالي، فهذه الملفوظات البديلة لا تمثل رفضا لاقتراح (الطلب الذي قدمه الطالب س). ومن هنا، يطرح سيرل سؤالاً مهما يتعلق بكيفية معرفة حالات رفض الطالب وحالات عدم رفضه.

يجيب سيرل عن هذا التساؤل بربطه إياه بسؤال القدرة العقلية للمتلقي في معرفة قصد المتكلم ونيته عند إنتاجه لرفض معين، (كيف يجعل المتكلم المتلقي يدرك أن هذه الجملة رفض لمقترح معين ؟)، ومن ثم، قد ترتبط المسألة، أيضا، بالمتكلم.

يؤكد سيرل أنه لكي نحلل الخطاب الذي جرى بين الطالب (س) والطالب (ي)، أين قدّم الطالب الأخير إجابة: «علي أن أراجع لامتحانني» يؤكد أنه علينا أن نعرض بعض المصطلحات المفاتيح و الفرضيات التي تعيننا في التحليل، ومن بينها، أن الفعل الأولي المتضمن في القول الذي تلفظ به الطالب (ي) قد تم به رفض اقتراح الطالب (س)، لكن (ي) قام بالفعل الأولي (الرفض) منتجا فعلا متضمنا في القول الثانوي؛ وهو التأكيد على أنه يريد أن يحضر لامتحانات، لذلك، فهو يحقق فعلا ثانويا متضمنا في القول، وهو ذلك التأكيد بأنه عليه التحضير لامتحان، إذن، فهو يحقق الفعل الأولي من خلال الفعل الثانوي³.

1Ibid'p74.

2 Voir : John R .Searle 'sens et expression 'études de théorie des actes de langage' p74.

3 الفعل الثانوي المتضمن في القول هي الجملة في معناها الحرفي و المباشر، أما الفعل الأولي المتضمن في القول فهو الملفوظ

يقول سيرل: «إننا نفترض بعلمنا كيف أنّ الطالب (س) استطاع أن يفهم الفعل الثانوي المتضمن في القول من خلال التلفظ بالجملة، ومن ثم، من الضروري أن نطرح سؤالاً، هو، كالاتي: كيف يمر المتلقي من فهم الفعل الثانوي المتضمن في القول إلى الفعل الأولي المتضمن في القول؟¹. إنّ هذا السؤال - حسب سيرل - يرتبط بسؤال آخر أعم وأشمل، وهو: كيف أنّ الطالب (ي) أراد التواصل عبر الفعل الأولي المتضمن في القول، في حين أنه قام بالتلفظ بجملة تدلّ على الفعل الثانوي المتضمن في القول؟².

بعد هذه الشروح والفرضيات التي قدّمها، يشرع سيرل في التحليل الاستدلالي للخطاب عبر إعادة تركيبه وهيكلته المراحل الضرورية لانحراف الفعل الأولي المتضمن في القول من الفعل الثانوي المتضمن في القول، وقد قدم عشر مراحل، هي³:

- 1- المرحلة الأولى: قمت بتقديم عرض لـ (ي) في الإجابة، أكدّ بأنّ عليه أن يراجع لامتحانه (إقامة حوار)؛
- 2- المرحلة الثانية: أفترض أنّ (س) متعاون في الحوار، وبأنّ ملاحظته تهدف إلى إقامة صلة مع باقي أجزاء الخطاب (مبادئ التعاون الحوارية)؛
- 3- المرحلة الثالثة: الجواب الذي يكون في إطار التعاون يُمكن أن يكون قبولا أو رفضا أو عرض آخر مغاير، تنتم للحوار..... (نظرية أفعال الكلام)؛
- 4- المرحلة الرابعة: لكن التلفظ الحرفي لا يعبر عن شيء في هذا الترتيب، إذن، هي لا تمثل الإجابة التي يمكن إنتاجها في إطار مبدأ التعاون (استدلال من المرحلة 1 و2)؛
- 5- المرحلة الخامسة: يريد، على الأرجح، أن يقول أكثر ممّا يقوله المعنى الحرفي للجملة، فقد افترض بأنّ ملاحظته متعانة، فهدفه من الفعل الأولي المتضمن في القول هو منحرف عن الفعل الثانوي/الحرفي المتضمن في القول (استدلال من المراحل 2/4)؛ يقول سيرل معلّقا على أهمية هذه المرحلة: «إنّ هذه المرحلة حاسمة لأنّ المستمع لا يملك أيّة وسيلة لفهم المتضمن في القول المباشر، إذا لم تكن لديه استراتيجية/منهجية استدلالية تسمح له أن يكتشف في أيّ من الحالات يكون فيها الفعل

في معناه غير الحرفي وغير المباشر.

1 John R. Searle 'sens et expression 'études de théorie des actes de langage ' p75.

2 Voir : Ibid 'p75.

3 Voir : Ibid 'p75'76.

- الأولي المتضمن في القول منحرفاً أو خارجاً عن الفعل الثانوي/الحرفي المتضمن في القول»¹؛
- 6- المرحلة السادسة: أعلم بأنّ هذا الطلب، عادة ، يتطلب وقتاً طويلاً بالنسبة لليلة واحدة يمكن التحضير فيها لامتحان، وأعلم أنّ التحضير لامتحانات يتطلب، أيضاً، كثيراً من الوقت مقارنة بليلة واحدة يتم الذهاب فيها إلى السهر في السينما (معلومات واقعية من الخلفية المعرفية والاجتماعية للمتخاطبين)؛
- 7- المرحلة السابعة: لا يمكن، إذن، الذهاب في الوقت نفسه إلى السينما والتحضير لامتحانات في ظرف ليلة واحدة (استدلال من خلال المرحلة 6)؛
- 8- المرحلة الثامنة: إحدى الظروف التحضيرية لقبول عرض معين أو وعد آخر يستوجب القدرة على تكملة الفعل المسند إليه في ظروف العرض (نظرية الفعل الكلامي)؛
- 9- المرحلة التاسعة: أعلم، إذن، بأنّه قال شيئاً ضمنياً، على الأرجح، لم يقبل العرض، لكن بطريقة لبقّة متأدبة² * (استدلال من المراحل 1/7/8)؛
- 10- المرحلة العاشرة: إنّ فعله الأولي المتضمن في القول، إذن، هو رفض العرض المقدم إليه (استدلال من جميع المراحل).

يقول سيرل معلقاً على هذا التحليل: « إنّنا نجد هذه المراحل العشر، على الرغم من أنّها دقيقة إلى حدّ معين، إلا أنّها غير مكتملة، لذا يجب علينا عدم اعتبارها منوالاً نهائياً مكتملاً لعملية التأويل الاستدلالي لدى المتلقي، لأنّني - يضيف سيرل - لم أستحضر ولم أضع في الحساب فرضية الصدق ولا ظروف التحقق الواقعية للتحليلات، كذلك، إنّنا نلاحظ أنّ الخاتمة أو النتيجة هي نتيجة ترجيحية إلى حدّ معين، لأنّ الإجابة لا تستدعي بالضرورة والتأكيد أنّ يكون ذلك الرد رفضاً للعرض الذي قدّم ف (ي) يمكن أن يقصد عبارة³:

1 Ibid' p75.

2 * لقد صاغت روبين لأكوف (Robine Lakooof) مبدأ التأدّب وفرّعتّه إلى ثلاث قواعد سمّتها قواعد تهذيب الخطاب، إذ يتلفظ المرسل بخطابه وفقاً لواحد منها، أو أكثر، وهي: 1- قاعدة التعفّف؛ حيث إنّّه لا يجب أن تفرض نفسك على المخاطب، 2- قاعدة التودّد؛ أي أنّ تظهر للمخاطب الود وأن تكون صديقه، 3- قاعدة التخيير؛ أي أنّ تفسّم المجال للمخاطب، لكي يختار جملة من الفرضيات ولا تحاصره في جانب أحادي فقط. ينظر: عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، مقاربة لغوية تداولية، ط. 1، دار الكتاب الجديد، بيروت، 2004، ص ص 101، 100.

3 Voir : John R .Searle 'sens et expression 'études de théorie des actes de langage'

p76.

7- علي أن أحضر لامتحان، ولكن هيا بنا إلى السينما؛

8- علي أن أحضر لامتحان، ولكني سأقوم به عند عودتي من السينما.

ومن ثم، فهذه التحليلات الاستدلالية هي بمثابة عمليات مساعدة في عملية التأويل، ولكن نتائجها ليست دقيقة في معظم الأحيان.

3/ تصنيف الجمل المباشرة وغير المباشرة في مجموعات:

بعد أن أنهى التحليل الاستدلالي للخطاب رأى سيرل بوجوب حصر الصيغ التي تميز بين الجمل المباشرة والجمل غير المباشرة، وقد صنفها، كالآتي¹:

1- المجموعة الأولى: تتضمن الجمل التي تتعلق بقدرة (س) على تكلمة العمل (ع)، ومثال هذه المجموعة، هو: هل يمكنك أن تتناولني الملح؟؛

2- المجموعة الثانية: تتضمن الجمل التي تمثل الإرادة على فعل شيء ما؛ أن يقوم (س) من أجل (ي) بالعمل (ع)، ومثال هذه المجموعة: هل يمكنك أن تقوم بعمل الخير من أجلي؟؛

3- المجموعة الثالثة: الجمل التي تتعلق بتنفيذ العمل (ع) من طرف (س) في القريب العاجل، ومثال هذه المجموعة: «المحافظون والولاة سيرتدون ربطة العنق من اليوم فصاعدا عند تناول العشاء الرسمي»؛

4- المجموعة الرابعة: الجمل المتعلقة بالرغبة التي لدى (س) بقيام (ي) بالعمل (ع) ومثال هذا النوع: «هل يمكنك أن تتناولني المطرقة التي على الطاولة»؛

5- المجموعة الخامسة: وهي الجمل المتعلقة بأسباب القيام بالعمل (ع) من طرف الشخص (ي)، ومثال الذي يعبر عن هذه المجموعة: «يجب أن تكون أكثر لباقة مع أمك لتكون محبوبا للناس أجمعين»؛

6- المجموعة السادسة: هي الجمل التي تنصوي تحت جمل أخرى تنتمي إلى إحدى المجموعات المذكورة سلفا، وكذلك الجمل التي ينصوي تحتها فعل متضمن في القول مباشر وظاهر ومن أمثلة هذه المجموعة: هل هذا يزعجك، إن طلبت منك، إن استطعت، أن تكتب لي طلبا خطيا؟، وهذا مثال آخر: هل سأتمادي، إن طلبت منك، وإن رغبت في ذلك، أن تخفض صوت الراديو؟. فجملة هل

1 Voir : John R. Searle 'sens et expression' études de théorie des actes de langage' p78'79'80.

يزعجك، في المثال الأول، متعلقة بجملة: إن طلبت منك، وبجملة: إن استطعت. أما المثال الثاني، فيمكن القول بأن الجملة: هل سأتمادى متضمنة في جملة إن طلبت منك.

4/ شرح من منظور نظرية أفعال الكلام:

بعد أن حاول سيرل أن يقوم باستدلال عقلي لمعرفة الفعل الأولي المتضمن في القول، أي المقصدية من الخطاب، وبعد محاولته هذه، كذلك، حصر الجمل اللغوية في مجموعات تحتل أن تكون مباشرة، كما تحتل أن تكون غير مباشرة. بعد كل هذا يحاول أن يقدم شرحا من منظور نظرية أفعال الكلام لمجموع الأمثلة أو المدونة التي اشتغل عليها.

يرى سيرل أن هناك فرقا مهما وجوهريا بين أمثلة: «الذهاب إلى السينما» وباقي الأمثلة الأخرى من قبيل: «هل يمكنك أن تتناولني الملح؟». يكمن هذا الفرق في أن هذه الأخيرة تمثل عبارات نظامية طقوسية، بحيث يمكننا أن نقوم بوصف نموذج واحد للوقوف على مقصدية جميع الأمثلة الأخرى، لأن معرفة نموذج واحد يمكن استغلاله في معرفة النماذج الأخرى المماثلة وهذه العملية تتم في الغالب عبر العودة إلى الموسوعة الجمعية.¹

في تمهيدته للحديث عن الظروف التي يمر عبرها المتكلم من أجل إنجاز الفعل يقول: «إن نظرية أفعال الكلام تقدم لنا شرحا مبسطا لجميع الجمل التي تملك قوة الفعل المتضمن في القول إذ كل فعل متضمن في القول يفترض مجموعة من الظروف التي تساعد على اكتماله وتحققه ومن أجل توضيح هذه الفكرة سوف أقدم هذه الظروف التي تنتمي إلى نوعين من الأفعال، هي: التوجيهات والوعديات» وهذان النوعان الأخيران قد استلهما سيرل من طرح أوستين التداولي في تقسيمه الخماسي للفعل المتضمن في القول.²

إن الظروف التي تساعد على اكتمال الفعل الكلامي وتحققه، هي مجموعة قواعد يمكن حصرها وتلخيصها على النحو الآتي:³

1- القاعدة التمهيدية/ التقديرية: وهي تعني أن العمل (ع) مفيد وأن المتكلم قادر على إنجاز هذا

1 Voir : John R. Searle 'sens et expression' études de théorie des actes de langage' 1 p85.

2 ينظر: جون لانشو سيرل، القول من حيث هو فعل، نظرية أفعال الكلام، ترجمة: محمد يحياتن، عالم الكتب للنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص 125، 124.

3 Voir : John R. Searle 'sens et expression' études de théorie des actes de langage' p 86'87.

الفعل اللغوي؛

- 2- قاعدة المحتوي الإنشائي: وهي تعني أنّ الطرف (ب) قدّم خدمة للطرف (أ) بواسطة العمل (ع)؛
 - 3- قاعدة الصدق/الإخلاص/الصراحة: وهي تعني أنّ الطرف (أ) اعترف بجميل (ب) بسبب العمل (ج) الذي قدّر له فعله؛
 - 4- القاعدة الأساسية: وهي تعني أنّ الطرف (أ) عبّر عن امتنانه بطريقة صوتية مباشرة للطرف (ب) الذي قدم له العمل (ع).
- لقد تحدث، كذلك، سيرل عن الأفعال الكلامية التي تحدث بطريقة تدريجية عن كيفية إنشاء فعل كلامي معين¹، وهذه الطريقة، كالآتي²:
- 1- فعل القول (énonciation 'd acte): وهو يتمثل في التلفظ بكلمات و أبنية صرفية ونحوية؛
 - 2- فعل الإسناد (propositionnel acte): وهي الذي يسمح بربط الصلة بين المتكلم (أ) و المتكلم (ب) في إطار إحالة إنشائية، ومثال هذا النوع: «أنصحكم بمغادرة القاعة» ففعل الإسناد هنا يكمن في إسناد النصيحة إلى المستمع من قبل المتكلم؛
 - 3- فعل الإنشاء (performatif acte): يحقق هذا الفعل القصد من القول، وقد يكون هذا القصد نصيحة أو تهديدا أو وعدا، وهذا الفعل يرتبط أساسا بالمتكلم؛
 - 4- فعل التأثير (performatif acte): وهو ذلك الأثر النفسي والذهني الذي ينطبع في ذهن متلقي الخطاب.

5/ بعض الإشكاليات البحثية التي واجهت طرح سيرل:

من المهم أن نشير إلى أهم الإشكاليات البحثية التي واجهت سيرل في طروحاته عموما، وفي طرحه لقضية الأفعال الكلامية غير المباشرة. يقول في هذا الصدد: «إنه من المهم أن نشير أنّه إلى حدّ الآن في هذا الفصل لم نصل إلى ضبط الكيفية الدقيقة لتحليل الأفعال الكلامية غير المباشرة، فأنا لم أصل إلى خطاطة عامة تحكم كيفية

1 أوردنا هذا التقسيم هنا على الرغم من أنه ورد في الفصل الأول وهذا لأهميته وعلاقته بما قلناه أعلاه.

نقلا عن: الجليلي دلاش، مدخل إلى اللسانيات. 2Voir : John R. Searle' sens et expression'p 164.

التداولية تر: محمد يحيات، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 1992، ص26، 25.

اشتغالها وسيرها»¹، وهذا راجع بالأساس إلى ثلاث إشكاليات، يمكن عرضها، كالآتي:

- 1- المشكلة الأولى: تتمثل في كون الجمل التي تم اختيارها من قبل سيرل كانت مختارة بطريقة معينة، فهو يقول فيما معناه: «لماذا نختار جملاً بعينها بدل جمل أخرى»²، وإن كان هذا نقدا ذاتيا من قبل سيرل، إلا أننا يمكن أن نقدم له حجة لهذا الانتقاء، وهي أنه لا يمكن أن يلمّ من جميع الجمل، لكي يدرسها ما جعله يسقط في مطب الجمل الجاهزة التي تملك خاصية الطقوسية أو التي تدخل في خانة الممارسات والسلوكات³، كما يسميها أوستين هذا الذي يسهل عملية تأويلها.
- 2- المشكلة الثانية: هناك تجاذب وتنافر بين قاعدة الصدق والقاعدة الأساسية مع بقية القواعد، حيث إننا - يقول سيرل - لا نستطيع أن نتم طلباً غير مباشر إذا اعتقدنا أن قاعدة الصدق كافية، لكننا في الحقيقة لا نعلم كيفية التأكد من تحققها ووجودها⁴، فهذه القواعد في حقيقتها تختلف درجة الحاجة إليها حسب نوع الفعل، أهو طلب أم وعد أو دعوة
- 3- المشكلة الثالثة: إن الجملة المتضمنة في جمل أخرى غير قابلة للتحليل بطريقة دقيقة ومضبوطة⁵، فكل فعل مُتضمن في قول معين من تلك الجمل مربوط بالقول الآخر، فلا جملة تملك الاستقلالية حتى يتم تحليلها بطريقة دقيقة واستخراج الفعل المتضمن فيها والقوة الإنجازية التي تحتويها.

خاتمة:

على الرغم مما قدمه سيرل من طروحات تداولية في هذا المشروع؛ حيث حاول معالجة قضية التفريق بين المعنى الحرفي و المعنى غير الحرفي إلا أنه لم يتمكن من إيجاد الصيغة أو الآلية المناسبة التي من خلالها يمكن التفريق بدقة بين الفعلين المباشر وغير المباشر، وهذا راجع في الحقيقة إلى الدينامية الغوي أثناء جريانها في الاستعمال واختلاف القدرات الذهنية للمتخاطبين، الأمر الذي سيجعل عديداً من التداوليين المعرفيين أمثال سبربر و ولسلف يرون بأن الإشكال الأساسي يكمن في العمليات الذهنية التي تشغل وفقها الأقوال والأفعال الكلامية.

1 John R. Searle' sens et expression' études de théorie des actes de langage' p90.

2 Voir :ibid' p 90'91.

3 ينظر: جون لانشو سيرل، القول من حيث هو فعل، نظرية أفعال الكلام، ص 127.

4 Voir : John R. Searle' sens et expression' études de théorie des actes de langage' p 93.

5 Ibid' p94.

ما يؤكد بأن سيرل لم يكن مقتنعا بما قدمه في هذا السياق هو أنه خصّص في كتب أخرى مجالات يتحدث فيها عن المعنى الحرفي أكد فيها إمكانية معالجة المعنى الحرفي عبر الرجوع إلى السياق الثقافي والاجتماعي الذي ساهم في إنتاج الخطاب.

أما ما يثبت أهمية الطرح السيرلي واقتراحه من طروحات التداولية المعرفية القائمة هي أساسا على ركيّتين، هما¹:

- 1- الوظيفية: مفادها أنه لا يوجد مبدئيا ما يمنع الحصول على النتائج نفسها من خلال الدماغ والآلة، وإذا توصلنا فسيكون حينئذ تكافؤ وظيفي بين العقل والآلة؛
- 2- التمثيلية: وهي تتمثل في مقدرة الدماغ والحاسوب على معالجة التمثيلات (ذات الصورة الترميزية) / الترميزات .

ما يثبت اقتراب طرح سيرل من طرح التداوليين المعرفين يكمن في نقطة التمثيلية التي تقترب إلى حد كبير جدا من العمليات الاستدلالية التي يقوم بها ذهن المتلقي لحل شفرات الترميزات اللغوية التي يتلقاها داخل منظومة سياقية معينة.

قائمة المصادر والمراجع:

باللغة الفرنسية (المصادر):

'langage de actes des théories de études 'expression et sens 'Searle .R John-
'paris 'minuit de éditions les 'Proust Joëlle : par traduit 1982.

sy - 'morgan jerry and cole peter: in 'acts speech Indirect 'Searle .R John-
'Press Academic 'York New 'semantics and tax 1972.

باللغة العربية والمترجمة (المراجع):

-آف روبول وجاك موشلار، التداولية اليوم، علم جديد في التواصل، ط1، تر: سيف الدين دغفوس ومحمد الشيباني، مراجعة: لطيف زيتوني، المنظمة العربية للترجمة، بيروت، 1998.

-جون لانشو سيرل، القول من حيث هو فعل، نظرية أفعال الكلام، ترجمة: محمد يحيات، عالم الكتب للنشر

1 ينظر: آف روبول وجاك موشلار، التداولية اليوم، علم جديد في التواصل، ط1، تر: سيف الدين دغفوس ومحمد الشيباني، مراجعة: لطيف زيتوني، المنظمة العربية للترجمة، بيروت، 1998، ص65.

والتوزيع، الجزائر، 2010.

-الجيلالي دلاش، مدخل إلى اللسانيات التداولية تر: محمد يحياتن، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 1992.

-محمد نظيف، الحوار وخصائص التفاعل الحواري، دراسة تطبيقية في اللسانيات التداولية، أفريقيا الشرق، الدار البيضاء، 2010.

-عبد الهادي بن ظافر الشهري، استراتيجيات الخطاب، مقارنة لغوية تداولية، ط.1، دار الكتاب الجديد، بيروت، 2004.

-فرانسواز أرمينكو، المقاربة التداولية، ترجمة : سعيد علوش، مركز الإنماء العربي، الرباط ، 1986.