

الباب الثاني

الأساسية النظرية

أ. الأفعال الكلامية

المؤسس الأول لنظرية الأفعال الكلامية هو أوستن
(Austin) (١٩٥٦)، وهو أستاذ بجامعة هارفارد. و قد جمعت في كتاب بعنوان
"كيف ننجز الأشياء بالكلمات؟ (How to Do Things with Words?)". لكن قد
تطورت هذه النظرية بعد أن نشر سيرل (Searle) (١٩٦٩) كتاباً بعنوان
"أفعال الكلام: مقال في فلسفة اللغة (Speech Acts : An Essay in the Philosophy
of language)".^١ و قال سيرل (Searle) في جميع الاتصالات اللغوية هناك
أفعال الكلام. ويجادل بأن الاتصال ليس مجرد رمز أو كلمة أو جملة ، بل

¹ Abdul Chaer, *Kesantunan Berbahasa*, (Jakarta: Rineka Cipta, ٢٠١٠), ٢٦:ص.

سيكون أكثر ملاءمة إذا كان يسمى منتجاً أو نتيجة لرموز أو كلمات أو

جمل بوجود افعال الكلام (fire performance of speech acts).

قال جون ر. سيرل أنه في ممارسة استخدام اللغة الحقيقية هناك ثلاثة

أنواع من أفعال الكلام.^٢ يمكن ذكر الأنواع الثلاثة لأفعال الكلام على

التوالي على النحو التالي:

١. الفعل القول

الفعل القول هو إنتاج الكلام الذي يتم تنظيمه جيداً وفقاً

للقواعد النحوية التي نستخدمها.^٣ محور الموقع هو معنى الكلام

المنطوق ، وليس مشكلة عن مقصود أو وظيفة الكلام. يعرف

راهاردي أن الفعل القول هو فعل تحدث الكلمات و العبارات و

² Kunjana Rahardi, *Sosiopragmatik*, (Jakarta : Erlangga, 2009), ص: ١٧

³ Elizabeth Black, *Stilistika Pragmatis*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011), ص: ٣٨

الجملة بما يتوافق مع المعنى الوارد في الكلمات و العبارات و الجملة.^٤

يمكن ان يقول ان الفعل القول كعمل لقول شيء (The Act of Saying

Something). الفعل القول هو الإجراء الذي اسهل لمحدد لأنه لا

يحسب سياق الكلام.^٥

أمثلة على الفعل القول يعني عندما يقول أحدهم " لعب علي

كرة القدم". يتم نطق هذه الجملة لإعلام شيء دون الميل للقيام

بشيء خاص للتأثير المخاطب.

٢. الفعل المتضمن في القول

إذا افترضت القواعد أن الوحدات الثابتة مجردة مثل الجملة في

بناء الجملة و المقترحات في الدلالية ، فإن تأخذ التداولية الإجراءات

اللفظية أو العروض التي تحدث في حالات خاصة و في أوقات معينة.

⁴ Kunjana Rahardi, *Berkenalan dengan Ilmu Pragmatik*, (Malang: Dioma, 2003), ص: ٧١

⁵ Rohmadi, *Pragmatik Teori dan Analisis*, (Yogyakarta: Lingkar Media Jogja, 2004), ص: ٣٠

تعتبر التداولية اللغة عند مستوى أكثر تحديداً من القواعد النحوية.

باختصار ، يعتبر الكلام شكلا من أشكال النشاط: افعال الكلام.^٦

قال سيرل، فإن الفعل المتضمن في القول هو فعل شيء له

غرض معين و وظيفة محددة في نشاط المحادثة حقيقة. يسمى الفعل

المتضمن في القول كعمل لفعل شيء (The Act of Doing Something).^٧

الفعل المتضمن في القول هو افعال الكلام فيها مقصود و وظيفة او

قوة الكلام. السؤال المطروح فيما يتعلق بالفعل المتضمن في القول هو

"لما تم الكلام" و لم يعد في مستوى "ما هو معنى الملام؟". قال

روحمادي أن الفعل المتضمن في القول هو أفعال الكلام الذي تعمل

لتقول أو تبلِّغ شيئاً وتستخدم لفعل شيء.^٨

^٦ Henry Guntur Tarigan, *Pengajaran Pragmatik*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 1986), ص: ٣٦

^٧ Kunjana Rahardi, *Sosiopragmatik*, op.cit., ص: ١٧

^٨ Rohmadi, op.cit., ص: ٣١

مثال على الفعل المتضمن في القول هو "الهواء الساخن".
يحتوي هذا الكلام على نية أن يطلب المتكلم فتح الباب أو النافذة،
أو يطلب من المخاطب تشغيل المروحة. لذلك من الواضح أن الكلام
يحتوي على نوايا معينة موجهة إلى المخاطب. مثال آخر، عبارة
"فاطمة مريضة". إذا تم إخبار هذه الجملة إلى المخاطب الذي يقوم
بتشغيل تلفزيون بحجم صوت مرتفع جداً، فإن هذا الكلام ليس
المقصود منه توفير المعلوما، بل يرشد أيضاً إلى تقليل حجم الصوت
أو إيقاف تشغيل التلفزيون.

يقسم سيرل (١٩٧٥) الفعل المتضمن في القول إلى خمس،

وهي أفعال الكلام^٩:

^٩ Abdul Chaer, op.cit., ٣٠-٢٩، ص:

أ) الإخباريات، يعني صيغ الكلام الذي يربط المتكلم

بحقيقة المقترحات المعبر عنها، مثال ذكر، واقتراح،

والتفاخر، والشكوى، والمطالبة.

ب) التوجيهيات هي صيغ الكلام الذي يُقصد به التحدث

للتأثير حتى فعل المخاطب الفعل، المثال طلب، أمر،

رجاء، نصح، والتوصية.

ج) التعبيريات هي صيغ الكلام تخدم التعبير عن الموقف

النفسي للمتحدث النفسي أو إظهاره، مثل تقديم

الشكر، وتهنئة، والاعتذار، وإلقاء اللوم، والمدح،

والعزاء.

د) الالتزاميات و هي الكلام الذي يستخدم للتعبير عن

الوعد أو العروض، المثال واعدة، وقسم، وتقديم شيء.

هـ) الإعلانيّات يعني صيغ الكلام الذي يربط محتوى الكلام

بالواقع، المثال الاستقالة، والرفض، والتعميد، وتسمية،

ورفع، ويغرب، والحكم.

٣. الفعل التأثري

يملك الكلام التي يتحدث بها المتكلم تأثير أو قوة تدخلية

(*perlocutionary force*). يسمى التأثير عن قول شيء بالفعل التأثري.

يمكن توليد المتكلم التأثير أو قوة الكلام بطريقة متساوية، ويمكن أن

يكون بطريق الخطأ. الفعل التأثري هي أعمال ذات تأثير متزايد على

المخاطب من المتكلم.^{١٠}

هناك العديد من الأفعال التي يمكن أن تشير إلى الفعل

التأثري. بعض هذه الأفعال تشمل الإقناع، الغش، التشجيع،

ص: ١٧، Kunjana Rahardi, *Sosiopragmatik*, op.cit.,¹⁰

التهيج، التخويف، الإرضاء، الإذلال، جذب الانتباه، و غير ذلك.¹¹

أمثلة على الفعل التأثري:

١. "هناك شبح!"

٢. "مجرد فرشاة!"

٣. "لقد نجايا أومي."

الجمل الثلاثة لها قوة التأثير يعني تخيف وتشجع وتريح

(روستونو، ١٩٩٩).

ب. الأفعال الكلامية التوجيهيات

التوجيهيات هو أفعال للكلام الذي يهدف إلى أن يفعل المخاطب

بتنفيذ الإجراءات المذكورة في الكلام. وهذا يتمشى مع رأي عبد الشكور،

الذي كشف أن التوجيهيات يعبر عن موقف المتكلم إلى الإجراءات التي

ص: ٢٩، op.cit., Abdul Chaer¹¹

يتعين اتخاذها من الخطاب.^{١٢} كما يمكن للتوجيهات يعبر عن مقصود المتكلم في شكل رغبة أو أمل، بحيث يمكن ان يستخدم الكلام الذي يتحدث به المتكلم كذريعة للمخاطب في التصرف.

بغير ان يعبر التوجيهات في شكل جملة أمر حتمية ولكن يمكن ان يعبر عنها في شكل جملة إخبارية و جمل استفهام. يمكن ان يعبر الأوامر بأدب باستخدام الجمل الإخبارية والجمل الاستفهامية بحيث لا يشعر الشخص الذي يجري أمره بأنه محكوم.^{١٣} أمثلة على التوجيهات الموجهة في جمل الاستفهام فيما يلي:

أين هو مكنسة يا مريم؟

إن الكلام إذا تحدثت به الأم الى طفلها ليس أن تسأل عن مكان المكنسة، بل أن تطلب طفلها ليأخذ مكنسة.

¹² Ibrahim Abdul Syukur, *Kajian Tindak Tutur*, (Surabaya: Usaha Nasional, 1993), ٢٧: ص

¹³ I Dewa Putu Wijana, *Dasar-dasar Pragmatik*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 1996), ٣٠: ص

ينقسم الدكتور علي محمود الأفعال الكلامية التوجيهيات إلى

قسمين، هما: الأفعال الكلامية التوجيهيات الطلبية و الأفعال الكلامية

التوجيهيات النفسية.^{١٤}

١. الأفعال الكلامية التوجيهيات الطلبية هو المجال الذي يشتمل

على جميع الأفعال الإنجازية التي تمثل محاولة المتكلم توجيه

المتلقي، أو التأثير عليه ليفعل شيئاً ما، مع عدم احتواء

التوجيه غالباً على جانب شعوري، و هذا الطلب يجب ان

يكون طلباً قابلاً للتنفيذ سواء أرغب المتلقي بتنفيذه أم لم

يرغب.^{١٥} ينقسم الطلبية إلى ثلاثة، وهي طلب الأداء أو

الترك، طلب الإقبال، وطلب الفهم.

^{١٤} الدكتور علي محمود حجي الصراف، الأفعال الإنجازية في العربية المعاصرة، (القاهرة: مكتبة الاداب، ٢٠١٠)، ص: ٢١٦

^{١٥} نفس المراجع

٢. الأفعال الكلامية التوجيهيات النفسية هي توجيهيات تصدر

عن المتكلم في شكل "انفعال" معين يعبر عنه المتكلم

متوجهابه الى المتلقى بالدرجة الأولى؛ لكي يحثه و يدفعه أو

يحرك مشاعره ليؤدي بعد ذلك فعلا من الأفعال الإنجازية، أو

لكي يترك أو يمتنع عن أداء فعل اخر، و من التوجيهيات

النفسية العتاب و الطنأنة.^{١٦}

قال برايطنو (Prayitno) هناك ستة صيغ من الأفعال الكلامية

التوجيهيات، وهي^{١٧}:

١. الأمر

الأمر هو نوع من الكلام الذي فيها مقصود ان يريد

المخاطب أن يفعل شيئاً كما يخبره المتكلم. ذكرت برايطنو أن

^{١٦} نفس المراجع

^{١٧} Harun Joko Prayitno, *Kesantunan Sosiopragmatik*, (Surakarta: Universitas Muhammadiyah Press, 2011), ص: ٤٢.

الأمر التوجيهيات هو كلمة التي تنوي ان تأمر المخاطب أن يفعل شيئاً^{١٨}. هذا التوجيهيات هو نوعاً من الأوامر أو القواعد من المتكلم باعتباره الشخص الذي يشعر بأنه في موضع أعلى. رأي آخر حول توجيهيات الأمر يعبر عنه ويدادا بأن الأوامر يمكن أن يكون شكلاً بسيطاً من الكلام إلى شكل مركب.^{١٩} ولكن، فإن نوع الأمر يميل إلى شكل بسيط.

٢. الطلب

الطلب هو نوع من الكلام الذي ينوي ما يريده المتكلم محصول من المخاطب. قال برايطنو أن توجيهيات الطلب هو

^{١٨} نفس المراجع، ص: ٥١

^{١٩} Widada, *Wacana Direktif dalam Bahasa Jawa*, (Yogyakarta: Balai Bahasa, 1999), ص: ٣٦

يهدف الكلام إلى طلب و رجاء الى المخاطب لإعطاء شيء ما أو أن يصبح حقيقة كما طلب المتكلم.^{٢٠}

٣. الدعوة

دعوة هو نوع من الكلام الذي لديها مقصود أن المخاطب سوف تفعل ما يتحدث بها المتكلم. قال برايطنو أن توجيهيات الدعوة يحتوي على مقصود أن المتكلم دعا المخاطب للقيام بشيء كما ذكره المتكلم من خلال الكلام مشترك.^{٢١} و قال ويدادا أن توجيهيات الدعوة يعني أمر المتكلم المخاطب، ولكن عمل المتكلم على العمل ايضاً.^{٢٢}

²⁰ Harun Joko Prayitno, op.cit., ٤٦: ص

²² Widada, op.cit., ٤٦: ص

^{٢١} نفس المراجع، ص: ٥٢

٤. النصيحة

قال برايطنو أن النصح هو دليل الذي يحتوي على الدروس المستفادة و جيدة من المتكلم الذي يمكن استخدامها المخاطب كعذر للقيام بشيء.^{٢٣} و قال ويدادا أن النصح هو أمر للآخرين باتخاذ الإجراءات ولكن بإعطاء التعليمات و طرق العمل و غير ذلك.^{٢٤} من رأينا أعلاه، يمكن الاستنتاج أن النصح هي شكل الكلام التي لديها مقصود أن يثق و يتأثر المخاطب بما قاله المتكلم. حتى يمكن للكلمة التي يتحدث بها المتكلم بناء ثقة المخاطب لاتخاذ إجراءات.

²³ Harun Joko Prayitno, op.cit., ٧٠: ص

²⁴ Widada, op.cit., ٥٧: ص

٥. النقد

النقد هو نوع من الكلام الذي تهدف إلى إعطاء تحذير
للمخاطب حول الإجراءات التي يتخذها المخاطب. وقد قيل لأن
يقوم المخاطب بعمل أو يخدم جيد، بحيث لا يحدث مرة أخرى.
قال برايطنو أن توجيهيات النقد هو فعل لغوي يهدف إلى إعطاء
مدخلات قوية لأفعال المخاطب.^{٢٥}

٦. المنع

المنع هو نوع من الكلام الذي لديه مقصود أن المخاطب لا
يتخذ أي إجراء بسبب كلام المتكلم. قال برايطنو أن توجيهيات
المنع هو فعل لغوي يهدف إلى عدم السماح للمخاطب بالظلم أو
منعه من القيام بأي شيء.^{٢٦}

²⁵ Harun Joko Prayitno, op.cit., ٧٥ ص

²⁶ نفس المراجع، ص ٦٣

ج. فوائد الأفعال الكلامية التوجيهيات

وفقا للدكتور علي محمود يقوم على صيغ الأفعال الكلامية التوجيهيات، ففوائد كل شكل من أشكال الأفعال الكلامية التوجيهيات هي على النحو التالي^{٢٧}:

١. فوائد الأفعال الكلامية التوجيهيات الطلبية يعني:

(أ) يملك طلب الأداء أو الترك فيما يالي: إغراء، أمر،

استئذان، استعطاف، اقتراح، التماس، تحذير، تحريض،

تحضيض، تخير، تشجيع، تنبيه، تهديد، توبيخ، توسل،

وصية، نهي، نصح، قسم، دعاء عليه و دعاء له.

(ب) يملك طلب الإقبال فيما يالي: استغاثة، نداء، ندبة،

عرض.

^{٢٧}الدكتور علي محمود حجي الصراف، المرجع السابق، ص: ٢٤٠ - ٢٤٦

ت) يملك طلب الفهم فيما يالي: استفتاء، استفهام،
استسضاح.

٢) فوائد الأفعال الكلامية التوجيهيات الطلبية يعني : : استبطاء،
تحدّ، تهكم، تعجيز، شتم، شكوى، طمأننة، مواساة، محاسبة،
مزاح، و عتاب.

و هذا تفسير لفوائد الأفعال الكلامية التوجيهيات التي تشير إلى
برايطنو^{٢٨}.

١. فوائد الأفعال الكلامية التوجيهيات الأمر

الأفعال الكلامية التوجيهيات الأمر لها فوائد فيما يالي؛ حكم،
أمر، إرشاد، أوجب، إجبار، استعار، رحب. فائدة حكم هي التعبير
عن الكلام الذي يحتوي على نية إعطاء الأوامر للمخاطب، بحيث

ص: ٨٤-٤٦، Harun Joko Prayitno, op.cit.,²⁸

يقوم المخاطب بعمل شيء حول ما قاله المتكلم. إن فائدة أمر هي أفعال الكلام الذي يحتوي على نية إعطاء الأوامر للمخاطب، بحيث يريد المخاطب أن يفعل شيئاً كما يخبره المتكلم. فائدة إرشاد هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية إعطاء تعليمات من المتكلم إلى المخاطب، بحيث يقوم المخاطب بأداء تعليمات المتكلم. فائدة أوجب هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية مطالبة المخاطب بالقيام شيء كما أخبره المتكلم. فائدة إجبار هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية فرض أو مطالبة المخاطب بالقوة، بحيث يريد المخاطب أن يفعل ما تم إخباره من المتكلم. فائدة استعار هي التعبير عن الكلام الموجه إلى المخاطب، بحيث يقرض المخاطب شيئاً كما يقصده المتكلم. فائدة ربح هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على

نية تخبر المخاطب بأدب، بحيث يريد المخاطب أن يفعل ما تم إخباره من المتكلم.

٢. فوائد الأفعال الكلامية التوجيهيات الطلبية

الأفعال الكلامية التوجيهيات الطلب لها فوائد بما في ذلك؛ طلب، أمل، خلف، و ساوم. فائدة سأل هي التعبير عن الكلام إلى المخاطب، بحيث يحصل المتكلم على شيء. فائدة أمل هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية سؤال المخاطب، بحيث يتم ما يريده المتكلم من قبل المخاطب. فائدة خلف هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية الطلب من المخاطب بكل احترام، بحيث يفعل المخاطب شيئاً ما حسب طلب المتكلم. فائدة ساوم هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية منح المخاطب الخيار، بحيث يمكن للمخاطب أن يحدد وفقاً لاختيار المخاطب.

٣. فوائد الأفعال الكلامية التوجيهيات الدعوتية

الأفعال الكلامية التوجيهيات الدعوة لها فوائد بما في ذلك؛ دعا، دفع، غازل، عضد، ضغط، طلب، تحدى، إستحصل، و استهداف. فائدة دعا هي التعبير عن الكلام إلى المخاطب، بحيث يشارك أو يفعلون المخاطب شيئاً كما يخبره المتكلم. فائدة دفع هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية حث المخاطب أو إكراهه، بحيث يكون المخاطب على استعداد للقيام شيء كما أخبره المتكلم. فائدة غازل هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية إقناع أو تشجيع الشفقة بحيث يقوم المخاطب بعمل شيء كما أخبره المتكلم. فائدة عضد هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية السؤال بصوت عال بحيث يقوم المخاطب بعمل شيء كما أخبره المتكلم. فائدة ضغط هي التعبير عن الكلام الذي تحتوي على نية الدفع بقوة

إلى المخاطب، بحيث يقوم المخاطب بشيء حول ما قاله المتكلم.
فائدة طلب هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية فرض بقوة
على المخاطب، بحيث يقوم المخاطب بعمل شيء كما أخبره
المتكلم. فائدة تحدى هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية
دعوة المخاطب قسرياً، بحيث يقوم المخاطب بشيء كما أخبره
المتكلم. فائدة إستحصل هي التعبير عن الكلام الذي يتضمن النية
لمطالبة المخاطب المذكور بمهارة، بحيث يمكن للمخاطب الوفاء
بالتزاماته فيما يتعلق بالأنشطة. فائدة استهداف هي التعبير عن كلام
الأحكام التي يجب أن يقوم بها المخاطب.

٤. فوائد الأفعال الكلامية التوجيهيات النصحي

الأفعال الكلامية التوجيهيات النصح لديه فوائد بما في ذلك؛
نصح، حث، اقتراح، وجه، دعا، نادى، و ذكر. فائدة نصح هي

تتضمن فكرة الدروس المستفادة وجيدة من المتكلم التي يمكن استخدامها كعذر للمخاطب للقيام بشيء. فائدة حث هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية تقديم المشورة والتعليمات والتوجيه والتوبيخ والتعاليم بطريقة جيدة ومهذبة للمخاطب، بحيث يقوم المخاطب بشيء كما أخبره المتكلم. فائدة اقترح هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية تقديم النصيحة إلى المخاطب، حتى يعتبره المخاطب أفضل. فائدة وجه هي التعبير عن الكلام الذي ينوي إعطاء تعليمات أو توجيهات صريحة للمخاطب، بحيث يقوم المخاطب بعمل شيء كما أخبره المتكلم. فائدة دعا هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية تقديم نصيحة جدية للمخاطب. فائدة نادى هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية تقديم توصية ثابتة أو مخلصنة أو تحذير إلى المخاطب، بحيث يقوم المخاطب بأداء ما قاله

المتكلم. فائدة ذكر هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية تقديم النصيحة أو تذكير الى المخاطب، بحيث يصبح المخاطب أحسن.

٥. فوائد الأفعال الكلامية التوجيهيات النقدي

الأفعال الكلامية التوجيهيات النقد له فوائد بما في ذلك؛ كلم، لمح، إغتاب، لام، تهدد، و غضب. فائدة كلم هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية توجيه النقد أو الإنذار إلى المخاطب، بحيث لا يقوم المخاطب بأي شيء أو لم يعد يحدث شيء كما قال المتكلم. فائدة لمح هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية توجيه النقد بشكل غير مباشر إل المخاطب، بحيث يمكن للمخاطب أن يفعل شيئاً كما يخبره المتكلم. فائدة إغتاب هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية إعطاء الشتائم أو خيبة الأمل على حدوث شيء

بحيث لا يحدث أي شيء بعد الآن. فائدة لام هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية توجيه النقد أو التنديد بحدوث شيء حتى لا يحدث شيء. فائدة تهدد هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية أن المخاطب لا يفعل شيئاً كما ذكره المتكلم. فائدة غضب هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية إعطاء بيان حول عدم الرضا أو استياء المتكلم على المخاطب المذكور.

٦. فوائد الأفعال الكلامية التوجيهيات المنع

الأفعال الكلامية التوجيهيات المنع لها فوائد بما في ذلك؛ منع وكفّ. فائدة منع هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية توجيه المخاطب لعدم القيام بشيء. فائدة كفّ هي التعبير عن الكلام الذي يحتوي على نية عقد المخاطب، بحيث لا يقوم المخاطب بشيء.