مبدأ التأدّب في الخطاب القرآني
-قراءة تداوليّة في نماذج مختارة-

The Principle of Politeness in Quranic Discourse:
A Pragmatic Reading of Selected Models

الدكتور: حمزة لكحل
ط.د: سمية دباش

قسم اللغة والأدب العربي-جامعة الحاج لخضر-باتنة (الجزائر)
hamza.lakhal@univ-batna.dz

تاريخ الإيداع: 2025/04/01 تاريخ القبول: 2025/06/18 تاريخ النشر: 2025/09/15

ملخص:

يُعدُّ مبدأ التأدب في الخطاب القرآني أحد أبرز السمات التي تميز أسلوب القرآن في الحوار والتواصل. ومن خلال قراءة تداولية لعدد من النماذج القرآنية، اتضح أن الخطاب في القرآن اعتمد أساليب حوارية متنوعة، والتي تُظهر حرصه على احترام المخاطب وإقناعه دون فرض الرأي عليه. ففي حوار النبي إبراهيم مع أبيه، وحوار شعيب مع قومه، وحوار موسى مع فرعون، نلحظ استخدام النداء اللطيف، والاستفهام، والتواضع، مما يعكس أدب الخطاب القرآني. هذه الأساليب تُقدِّم منهجًا متكاملًا في فن الحوار، هذا المنهج يعتمد على الحكمة والموعظة الحسنة، مع الحفاظ على الكرامة الإنسانية. يُظهر القرآن أن التأدب في الحوار ليس مجرد أسلوب بلاغي، بل هو تعبير عن رؤية شاملة تُقدِّر الإنسان وتحرص على هدايته بكل لطف واحترام، مما يجعل القرآن مصدرًا خالدًا للإلهام في فن التواصل.

الكلمات المفتاحية: مبدأ التأدب، التداولية، الخطاب القرآني، الحوار.

Abstract: The principle of politeness in the Quranic discourse stands out as one of the most prominent features that distinguish the Quran's style of dialogue and communication. Through a pragmatic analysis of selected Quranic examples, it becomes evident that the Quran employs diverse dialogical techniques, such as restraint, skepticism, and amicability, which reflect its emphasis on respecting the interlocutor and persuading them

without imposing opinions. In the dialogues of Prophet Ibrahim with his father, Prophet Shoayb with his people, and Prophet Musa with Pharaoh, we observe the use of gentle address, questioning, and humility, all of which reflect the politeness of Quranic discourse. These techniques present a comprehensive approach to the art of dialogue, relying on wisdom and good counsel while preserving human dignity. The Quran demonstrates that politeness in dialogue is not merely a rhetorical device but an expression of a holistic vision that values humanity and seeks to guide it with kindness and respect. This makes the Quran a timeless source of inspiration for the art of communication.

Keywords: Principle of Politeness, Pragmatics, Quranic Discourse, Dialogue .

توطئة

يعد التأدب من أهم المصطلحات التي ترددت في الدراسات التداولية، ويعرف في اللغة "الأَدَبُ: الذي يَتَأَدَّبُ به الأَديبُ من الناس؛ سُمِّيَ أَدَباً لأَنه يَأْدِبُ الناسَ إِلى المَحامِد، ويَنْهاهم عن المَقابِح. وأَصل الأَدبِ الدُّعاءُ، ومنه قيل للصَّنِيع يُدْعَى إليه الناسُ: مَدْعاةٌ ومَأْدُبَةٌ".[1]

فمعاني التأدب مرتبطة بالتعلم والأخذ بكل ما من شأنه أن يكسب الفرد سلوكًا حسنًا، ويهديه طريقًا مستقيمًا ومنهجًا قويمًا. وقد تجلّى هذا الأدب الرفيع في أخلاق النبي ﷺ، بما تحلّى به من رحمةٍ وعفوٍ، وكرمٍ وإنصاف، ووفاءٍ ولُطفٍ، حتى سأله أصحابه عن سرّ هذا الخلق العظيم، فأرشدهم إلى أن الفضل في ذلك كلّه يعود إلى تربية الله تعالى وتأديبه، فهو الذي هذّب نفسه وأكرم أخلاقه.

إن التأدب يشمل بالدرجة الأولى كل المعارف العلمية والثقافية والاجتماعية والأخلاقية، التي تهذب بالدرجة الأولى مخاطبات الأفراد لفظا وفكرًا وصياغةً، ثم تترجمها سلوكياتهم ومعاملاتهم، ولكن يبقى الأهم أن يتحقق في الخطاب والتواصل أي ما يتم باللغة، واللغة بهذا المنظور ليست أشكالا ورموزا تقوم على وصف الواقع أو نقل الأخبار أو تقديم الطلبيات، بل هي فعل اجتماعي أخلاقي يحمل من المقومات ما يضمن نجاح عملية التواصل بواسطة الفعل الكلامي محققا قوة إنجازية مستهدفة[2].

أولا: مبدأ التأدب في الدرس التداولي:

انتبه التداوليون إلى مفهوم التأدب والتهذيب كمكون من مكونات إنتاج الفعل الكلامي، فبينوا أهميته في تحقيق إنجازيته المنوطة به، وبلوروا الفكرة الأساسية التي يقوم عليها ضمن قواعد خاصة. نبدأ بسيرل (searle) الذي بين كيف أن التأدب يعد الأساس الأول إن لم يكن

الوحيد في استعمال القول غير المباشر، وقد ذكر سيرل أن هنالك صيغا معينة تكاد تكون بطبيعتها طرقا عرفية للتأدب في إنجاز الطلب غير المباشر، تختلف انطلاقا من البيئة التي ينتمي إليها أطراف التخاطب، ففي العربية مثلا نستعمل عبارات "لو سمحت –من فضلك- إن كان بإمكانك- إن كان باستطاعتك" وغيرها من المؤشرات اللغوية التي تفصح عن مدى التأدب الذي يتمتع به المتكلم مع مخاطبه، فهي ضمان لتحقيق قصد قول وإنجازه، فهو لا يريد إحراجه بل يريد حفظ ماء وجهه، كما أنها تزيد في درجة إذعان المتلقي للقوة الإنجازية المراد تحقيقها.[3]

يقول طه عبد الرحمان في مفهومه للتأدب كمبحث تداولي :أما التأدب فمقتضاه أن يأتي المتكلم بفعل القول على الوجه الذي يبرز دلالته القريبة، ويقوي أسباب الانتفاع العاجل به، فلا يخفى أن هذا الضرب من التهذيب يولي الأهمية في التخاطب لعملية التبادل[4]، و مبدأ التأدب هو المبدأ التداولي الثاني بعد مبدأ التعاون، وقد أوردته "روبن لايكوف" (Robin lakoff)في مقالتها الشهيرة "منطق التأدب"، ويقتضي هذا المبدأ بأن يلتزم المتكلم والمخاطب، في تعاونهما على تحقيق الغاية التي من أجلها دخلا في الكلام، من ضوابط التهذيب ما لا يقل عما يلتزمان به من ضوابط التبليغ.[5]

يتعين على المتكلم أن يأتي بالقول على الوجه المهذب، ذلك لأن التهذيب هو العمل الذي يعمل على تخليص القول الطبيعي مما يعيب دلالته، أي أن تكون الأقوال سالمة مما يعيبها في فهم المستمع، فالمتكلم ليس ذاتًا للتبليغ فقط، وإنما هو ذات محمولة على التهذيب أو قل "لا يرتقي المبلغ مرتقى المتكلم حتى يكون في قوله مهذبا"[6]

ثانيا: المفاهيم الأساسية المر افقة لمبدإ التأدب:[7]

- **حاجات الوجه: (face vants):** يقصد بحاجات الوجه توقع المرء احترام الآخرين لكيانه الذاتي.

- **الوجه الايجابي والوجه السلبي (negative and positive face)**: عندما نحاول حفظ ماء وجه الغير، فإننا ننظر إما إلى حاجات وجهه السلبية أو الايجابية، وجه المرء السلبي حاجته إلى الاستقلال والحرية والعمل وعدم سيطرة غير عليه، إن لفظة سلبي لا تعني هنا سيء، إنها ليست سوى الطرف المقابل لإيجابي. أما الوجه الايجابي للمرء فليست سوى حاجته لأن يقبله الآخرون ويعاملونه واحدا منهم ويشاركونه حاجاته، بعبارة أخرى فإن الوجه السلبي هو حاجة المرء للاستقلال والوجه الايجابي هو الحاجة للارتباط.

- **النفس والآخر: لا تقل شيئا (Say Nothing :self and Other)** : إحدى طرائق رؤية وثقافة العلاقة بين مفاهيم التأدب واستعمال اللغة، أن نأخذ حادثة كلام معينة ونفصل التفسيرات المختلفة المرتبطة بالتعبيرات المحتملة التي قد تستعمل في هاته الحادثة. فقد تدخل

مثلا محاضرة مهمة فتضع دفترك أمامك لتدون بعض الملحوظات لكنك تكتشف أنك لا تملك قلما، قد يكون هنا الحل هنا هو الطالب الجالس بجانبك، في هذا الموقف هنا أنت "النفس" والطالب " الآخر".

خيارك الأول أن تقول شيئا أو أن لا تقول، فبوسعك أن تفتش محفظتك وتبحث بشكل واضح في جيوبك وتعود إلى محفظتك دون أن تنطق بكلمة، ولكن مع التصميم الغامض يفهم الطالب مشكلتك هذا الأسلوب "مدخل لا تقل شيئا". وكثير من الناس يودون أن يتعرف الآخرون عن حاجاتهم دون التعبير عن هذه الحاجات باللغة، فإن تم التعرف على هاته الحاجات فقد تم توصيل أكثر مما تم قوله.

– قل شيئا: صيغ رسمية وصيغ غير رسمية (Say something off and record): إن قررت أن تقول شيئا فقد تكون مضطرا لسؤال شيء معين، فبإمكانك بعد أن تفتش محفظتك أن تقول: لقد نسيت قلمي أو لا أدري أين وضعت قلمي، مثل هاته العبارات غير موجهة للآخر فبإمكان الآخر أن يفهمها وقد لا يفهمها فهي عبارة عن تلميحات وهي صيغ غير رسمية وقد تنجح وقد لا تنجح، بخلاف هذا فإنه يمكنك مخاطبة الآخر بصيغة مباشرة ورسمية وصريحة كأن تقول أعطني قلما وتتبعها بعبارة "لطفا" لتخفيف الطلب .

– التأدب الايجابي والتأدب السلبي (positive and negative politeness): يقود تخطييط التأدب الايجابي السائل إلى أن يطلب هدفا عاما أو حتى الصداقة عبر التعبيرات مثل : - ماذا عن السماح لي باستعمال قلمك/ مرحبا، سأكون ممتنا لو سمحت لي باستعمال قلمك، أما عن حفظ ماء الوجه فإنه عادة ينفذ بتخطيط تأدب سلبي كأن تقول :

أباستطاعتك أن تعيرني قلما؟/ آسف على الازعاج، لكن هل لي أن أطلب منك قلما. ويؤدى هذا الأسلوب بصيغ تحتوي على تعابير الاعتذار عن الازعاج أو عبارات طلب السماح

–التخطيطات: (strategics): يمكن وصف الميل لاستعمال صيغ تأدب ايجابية لتأكيد التقارب بين المتكلم والسامع بتخطيط التضامن (solidarity strategy**).**

ثالثا: المبادئ المرافقة لمبدإ التأدب

1- **مبدأ التواجه واعتبار العمل:**

يعد هذا المبدأُ، المبدأَ التداولي الثالث من مبادئ ضبط الخطاب، وقد وردَ هذا المبدأ عند "براون" و"ليفنسن" في دراسة مشتركة بعنوان : "الكليات في الاستعمال اللغوي: ظاهرة التأدب".[8]

ويمكن أن نصوغ هذا المبدأ كما يلي:

لتَصُن وجه غيرك، وينبني هذا المبدأ على مفهومين أساسيين، أحدهما "الوجه" والثاني "التهديد" الذي هو نقيض الصيانة.[9]

أما الوجه، فهو عبارة عن الذات التي يدعيها المرء لنفسه والتي يريد أن تتحدد بها قيمته الاجتماعية وهو على ضربين:

أ/ الوجه الدافع: «فهو أن يريد المرء أن لا يعترض الغير سبيل أفعاله أو قل هو إرادة دفع الاعتراض»[10]

ب/ الوجه الجالب: «فهو أن يريد المرء أن يعترف الغيرُ بأفعاله أو قل هو إرادة جلب الاعتراف، فتكون المخاطبة هي المجال الكلامي الذي يسعى فيه كل من المتكلم والمخاطب إلى حفظ (ماء) وجهة مخاطبه».

أما التهديد فتمثله «الأقوال التي تعوق بطبيعتها إرادات المستمع أو المتكلم في دفع الاعتراض (أو الوجه الدافع) وجلب الاعتراف (الوجه الجالب)، أما عن المستمع فإنَّ الأقوال التي تهدد وجهه الدافع، قد تكون أقوالاً تحملهُ على أداء شيء نحو الأمر والطلب والنصح والتذكر والإنذار والتجديد والوعد، وقد تكون أقوالاً تعبر عن رغبة المتكلم في القيام بشيء يلزم المستمع إلى حفظها كالتهنئة والإعجاب، أما الأقوال التي تهدد الوجه الجالب للمستمع، فقد تكون أقوالاً تعبر عن التقويم السلبي مثل الذم والسخرية أو تكون أقوالاً تعبر عن عدم الاكتراث مثل التعرض لكلام المخاطب قبل أن يفهم مرادهُ أو قطع كلامه قبل أن يُتمهُ، وأما المتكلم فنذكر من الأقوال التي تهدد وجهة الدافع، الشكر وقبول الشكر، ونذكر من الأقوال التي تهدد وجهه الجالب الاعتذار والإقرار والندم».[11]

وللتخفيف من آثار التهديد حدد براون وليفنس خمس صيغ تعبيرية يختار منها المتكلم ما يراهُ مناسبًا لقوله ذي الصبغة التهديدية وهي:[12]

أ- أن يمتنع المتكلم عن إيراد القول المهدد.

ب- أن يصرح بالقول المهدد من غير تعديل ويخفف من جانبه التهديدي.

ت- أن يصرح بالقول المهدد مع تعديل يدفع عن المستمع الأضرار بوجهه الدافع.

ث- أن يصرح بالقول مع تعديل يدفع عن المستمع الأضرار بوجهه الجالب.

ج- أن يؤدي القول بطريق التعريض، تاركًا للمستمع أن يتخير أحد معانيه المحتملة.

2- مبدأ التأدب الأقصى واعتبار التقرب:[13]

تكلم "جوفري ليتش"(geoffery leech) على مبدأ التأدب الأقصى في كتابه مبادئ التداوليات، الذي يَعُدهُ مكملاً لمبدإ التعاون، ويصوغُ مبدأهُ في صورتين اثنتين، أحدهما سلبية وهي قلل من الكلام غير المؤدب والثانية إيجابية أكثر من الكلام المؤدب.

وقد تفرعت عن مبدأ التأدب الأقصى ستُّ قواعد،

4-1 قاعدة اللباقة: وصورتاها هما:

أ- قلل خسارة الغير

ب- الإكثار من ربح الغير.

4-2 قاعدة السخاء: وصورتاها هما:

أ- قلل من ربح الذات.

ب- أكثر من خسارة الذات.

4-3 قاعدة الاستحسان: وصورتاها هما:

أ- أكثر من مدح الغير.

ب- قلل من ذم الغير.

4-4 قاعدة التواضع: ولها صورتان:

أ- قلل من مدح الذات.

ب- أكثر من ذم الذات.

4-5 قاعدة الاتفاق: وصورتاها هما:

أ- قلل من اختلاف الذات والغير.

ب- أكثر من اتفاق الذات والغير.

4-6 قاعدة التعاطف: وصورتاها هما:

أ- قلل من تنافر الذات مع الغير.

ب- أكثر من تعاطف الذات مع الغير.

3- مبدأ التصديق واعتبار الصدق والإخلاص:

يعد مبدأ التصديق المبدأ التداولي الخامس، وقد اتخذ هذا المبدأ الراسخ في التراث الاسلامي صورًا مختلفة منها (مطابقة القول للفعل) و(تصديق العمل للكلام)، وقد صاغه طه عبد الرحمان الصياغة التالية: لا تقل لغيرك قولاً لا يصدقه فعلك، وينبني هذا المبدأ على عنصرين اثنين هما: "نقل القول" أي الجانب التبليغي، و"تطبيق القول" أي الجانب التهذيبي.[14]

تتفرع على مبدأ التصديق في جانبه التبليغي قواعد مضبوطة، وهذه القواعد هي:[15]

أ- ينبغي للكلام أن يكون لداعٍ يدعو إليه، إما في اجتلاب نفع أو دفع ضرر.

ب- ينبغي أن يأتي المتكلم به في موضعه ويتوخى به إصابة فرصته: هذه القاعدة ترتكز على ما يسمى في البلاغة العربية بمطابقة الكلام لما يقتضيه حال الخطاب.

ت- ينبغي أن يقتصر من الكلام على قدر حاجته:

ث- يجب أن يتخير اللفظ الذي به يتكلم.

تتفرع عن مبدأ التصديق في جانبه التهذيبي قواعد ثلاثة، وقد تمت صياغتها على مقتضى قواعد التخاطب المعلومة[16].

أ-**قاعدة القصد:** وقوام هذه القاعدة هو لتتفقد قصدك في كل قول تلقي به إلى الغير، فقاعدة القصد يترتب عنها أمران أساسيان: الأول وصل المستوى التبليغي بالمستوى التهذيبي للمخاطبة، والثاني إمكانية الخُروج عن الدلالة الظاهرة للقول.

ب- **قاعدة الصدق**: وأساس هذه القاعدة هو "لتكن صادقًا فيما تنقلهُ إلى غيرك"، وتقتضي هذه القاعدة ممارسة الصدق في مستويات ثلاثة وهي:

الصدق في الخبر: ونقصد بها أن يحفظ المتكلم لسانه عن إخبار المخاطب بأشياء على خلاف ما هي عليه.

أما الصدق في العمل: فهو أن يصون سلوكه عن إشعار المخاطب بأوصاف هي على خلاف ما يتصف به.

أما مطابقة القول للعمل، فهو أن يحفظ لسانه وسلوكه عن إشهار المخاطب بوجود تفاوت بينهما.

ج- **قاعدة الإخلاص**: وجوهر هذه القاعدة أن تكون في تودك للغير متجردًا من أغراضك، بمعنى أن يقدم المتكلّم حقوق المخاطب على حقوقه، وليس في هذا التقديم حطٌّ من مكانة المتكلم ولا إضاعة لحقوقه.

رابعا: قواعد التخاطب المتفرعة عن مبدأ التأدب في خطاب سيدنا لقمان عليه السلام

وقد وضعت "لايكوف" لهذا المبدأ ثلاث قواعد تهذيبية هي:

1/2- قاعدة التعفف: قاعدة التعفف في الحوار تعني عدم فرض النفس على المخاطب، واستخدام العبارات التي تحفظ المسافة الأدبية بين المتكلم والمخاطب، مع مراعاة الأدب واللين وعدم التطفل أو الإلحاح. سأمثل لهاته القاعدة بعدد من النصوص الحوارية التي وردت في القرآن الكريم، مثل:

أ- حوار النبي شعيب مع قومه

يقول تعالى: ﴿قَالَ يَا قَوْمِ أَرَأَيْتُمْ إِن كُنتُ عَلَىٰ بَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّي وَرَزَقَنِي مِنْهُ رِزْقًا حَسَنًا وَمَا أُرِيدُ أَنْ أُخَالِفَكُمْ إِلَىٰ مَا أَنْهَاكُمْ عَنْهُ إِنْ أُرِيدُ إِلَّا الْإِصْلَاحَ مَا اسْتَطَعْتُ وَمَا تَوْفِيقِي إِلَّا بِاللَّهِ عَلَيْهِ تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْهِ أُنِيبُ﴾ هود (الآية: 88).

في الآية الكريمة، يُظهر النبي شعيب عليه السلام مجموعة من الآليات الحوارية الفعّالة التي تعكس أسلوبه في التواصل مع قومه. هذه الآليات تُبرز مهارته في الحوار، وتعكس قوة بيانه، وحكمته، وأدبه في التعامل مع المخاطبين. سنعرض هذه الآليات بالتفصيل:

البدء بالنداء اللطيف الذي يظهر في قوله: ﴿يَا قَوْمِ﴾ حيث استخدم شعيب عليه السلام نداءً لطيفًا ومحببًا لقومه، مما يُشعرهم بالتقارب والاحترام. هذا الأسلوب يُهيئ المخاطبين لتقبل الكلام برحابة صدر. وانتقل لاستخدام أسلوب الاستفهام التقريري في قوله: ﴿أَرَأَيْتُمْ﴾ وهذا الأسلوب يُشعر المخاطبين بأنهم طرف في الحوار، ويدعوهم للتفكير والتدبر في ما يقوله. والاستفهام التقريري يُستخدم لتوجيه العقل نحو الحق دون فرض الرأي. ثم ذهب لإظهار البينة والبرهان بقوله: ﴿إِن كُنتُ عَلَىٰ بَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّي﴾ فالنبي شعيب عليه السلام يُثبت لقومه أنه على حق وصواب من خلال إظهار البينة والبرهان، مما يجعل حجته قوية ومقنعة. هذا الأسلوب يعتمد على المنطق السليم واليقين الواضح. ويواصل النبي شعيب عليه السلام تأدبه بذكر النعمة والرزق الحسن بقوله: ﴿وَرَزَقَنِي مِنْهُ رِزْقًا حَسَنًا﴾ فهنا يذكر شعيب عليه السلام نعمة الله عليه، مما يُظهر شكره لله ويُذكّر قومه بفضل الله عليهم أيضًا. هذا الأسلوب يُشعر المخاطبين بالامتنان ويُهيئهم لتقبل النصح. وللتأكيد على عدم التناقض بين القول والفعل بقوله: ﴿وَمَا أُرِيدُ أَنْ أُخَالِفَكُمْ إِلَىٰ مَا أَنْهَاكُمْ عَنْهُ﴾ شعيب عليه السلام يُظهر أنه لا يناقض نفسه، بل يلتزم بما يدعو إليه. هذا الأسلوب يُعزز الثقة بينه وبين قومه، ويُظهر صدقه واستقامته.

ولتوضيح الهدف النبيل يقول نبينا عليه السلام: ﴿إِنْ أُرِيدُ إِلَّا الْإِصْلَاحَ مَا اسْتَطَعْتُ﴾ هنا يوضح أن هدفه هو الإصلاح، وليس السيطرة أو التحكم. هذا الأسلوب يُظهر نبل مقصده ويُقلل من مقاومة المخاطبين والسامعين. وينهي حواره بقوله: ﴿وَمَا تَوْفِيقِي إِلَّا بِاللَّهِ عَلَيْهِ تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْهِ أُنِيبُ﴾ فشعيب عليه السلام يعترف بأن التوفيق والنجاح من الله، مما يُظهر تواضعه واعتماده على الله. هذا الأسلوب يُشعر المخاطبين بأنه لا يفرض نفسه عليهم، بل يترك الأمر لله. فطبيعة الخطاب كله كان لطيفًا ومهذبًا، دون تعنيف أو إساءة.

ب- حوار النبي إبراهيم مع أبيه

- يقول تعالى: ﴿يَا أَبَتِ إِنِّي قَدْ جَاءَنِي مِنَ الْعِلْمِ مَا لَمْ يَأْتِكَ فَاتَّبِعْنِي أَهْدِكَ صِرَاطًا سَوِيًّا﴾ مريم (الآية: 43) في الآية الكريمة من سورة مريم، يُظهر النبي إبراهيم عليه السلام مجموعة من الآليات الحوارية الرائعة في مخاطبته لأبيه، والتي تعكس حكمته، وأدبه، وحرصه على هداية أبيه بأسلوب لطيف ومؤثر. سنعرض هذه الآليات الحوارية التي اتبعها نبي الله ابراهيم مع على أبيه بدءا ب :

النداء اللطيف في قوله: ﴿يَا أَبَتِ﴾ حيث استخدم إبراهيم عليه السلام نداءً لطيفًا ومحببًا لأبيه، مما يُشعره بالاحترام والمحبة والهيبة. هذا الأسلوب من الحوار يُهيئ المخاطب لتقبل الكلام برحابة صدر[17]. بعد النداء اللطيف يظهر نبي الله التواضع والاحترام في قوله: ﴿إِنِّي قَدْ جَاءَنِي مِنَ الْعِلْمِ مَا لَمْ يَأْتِكَ﴾ فسيدنا إبراهيم عليه السلام لم يُعْلِ من شأنه أو يفرض رأيه، بل أظهر

تواضعه بأن العلم الذي جاءه هو من فضل الله، دون أن يُقلل من شأن أبيه. كما استخدام سيدنا إبراهيم عليه السلام أسلوب العرض بدل الإلزام في قوله: ﴿فَاتَّبِعْنِي﴾ إبراهيم عليه السلام لم يُلزم أبيه باتّباعه، بل عرض عليه الهداية بلطف، مما يُظهر احترامه لحرية أبيه في الاختيار[18].

و يوضح الهدف النبيل في قوله: ﴿أَهْدِكَ صِرَاطًا سَوِيًّا﴾ إبراهيم عليه السلام يوضح أن هدفه هو هداية أبيه إلى الطريق المستقيم، وليس التحكم أو السيطرة. هذا الأسلوب يُظهر نبل مقصده ويُقلل من مقاومة المخاطب. فالآليات الحوارية التي اتبعها النبي إبراهيم عليه السلام في هذه الآية تعكس الحكمة، والأدب، واللين، والمنطق، والاحترام. هذه الأساليب تُعد نموذجًا مثاليًا للحوار الفعّال الذي يجمع بين الإقناع والاحترام، مع الحفاظ على المشاعر والعلاقات الأسرية.

2/2- قاعدة التشكيك: قاعدة التشكيك في الحوار تعني جعل المخاطب يختار بنفسه، وذلك بتجنب أساليب التقرير المباشر واستخدام أساليب الاستفهام التي تُشعره بالحرية في اتخاذ القرار. ونمثل لهاته القاعدة بالآيات التالية:

أ. **حوار النبي موسى مع فرعون:**

- يقول تعالى: ﴿قَالَ فَمَن رَّبُّكُمَا يَا مُوسَىٰ﴾ طه (الآية: 49)

الآليات الحوارية:

- الاستفهام: استخدم فرعون أسلوب الاستفهام لتشكيك موسى وهارون في ربهما.
- التشكيك: جعل موسى وهارون يفكران في الإجابة على سؤال فرعون.

ب. **حوار النبي صالح مع قومه:**

-يقول تعالى: ﴿قَالَ يَا قَوْمِ أَرَأَيْتُمْ إِن كُنتُ عَلَىٰ بَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّي وَآتَانِي مِنْهُ رَحْمَةً فَمَن يَنصُرُنِي مِنَ اللَّهِ إِنْ عَصَيْتُهُ﴾ هود (الآية: 63).

-الآليات الحوارية:

- الاستفهام: استخدم صالح عليه السلام أسلوب الاستفهام لتشكيك قومه في موقفهم من دعوته.
- التشكيك: جعلهم يفكرون في عواقب عصيان الله.

ت. **حوار النبي لوط مع قومه:**

- يقول تعالى: ﴿أَئِنَّكُمْ لَتَأْتُونَ الرِّجَالَ شَهْوَةً مِّن دُونِ النِّسَاءِ﴾ النمل (الآية: 55)
- الآليات الحوارية:
- الاستفهام: استخدم لوط عليه السلام أسلوب الاستفهام لتشكيك قومه في فعلهم الشنيع.
- التشكيك: جعلهم يفكرون في خطأ فعلهم. وجعلهم يشككون في صحته .

.**3/2- قاعدة التودد:** ومقتضاها هو «لتظهر الوّد للمخاطب» أي إنها توجب على المتكلم أن يعامل المخاطب معاملة النّد للند، لا تفيد هذه المعاملة إلا إذا كان المتكلم أعلى مرتبةً من المستمع أو في مرتبه مساوية لمرتبته، ومتى قام المتكلم بشرط المعاملة بالمثل، مستعملا لذلك الأدوات والأساليب والصيغ التي تقوي علاقات التضامن والصداقة بينهما، نحو ضمير المخاطب والاسم والكنية واللقب، أَنِسَ به المخاطب أُنسًا واطمأن اطمئنانًا إلى ما يبديه له المتكلم من ثقة وعناية»[19].

وسنستشهد لهاته القاعدة بالآيات التالية:

1. حوار النبي نوح مع قومه:

- يقول تعالى: ﴿قَالَ يَا قَوْمِ لَيْسَ بِي ضَلَالَةٌ وَلَٰكِنِّي رَسُولٌ مِّن رَّبِّ الْعَالَمِينَ﴾ الأعراف (الآية: 61)

- الآليات الحوارية: يتبين أن نوحًا عليه السلام استخدم أسلوبًا لطيفًا في مخاطبة قومه، مما يُظهر الود والاحترام.[20]

- النداء اللطيف: استخدام كلمة "يا قوم" لإظهار الود والانتماء.

- التوضيح الهادئ: نوح عليه السلام أوضح أنه رسول من رب العالمين دون تعنيف أو تكبر.

2. **حوار النبي صالح مع قومه**

- يقول تعالى: ﴿قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُ﴾ هود (الآية: 61)

الآليات الحوارية: يتضح أن صالحًا عليه السلام استخدم أسلوبًا لطيفًا في مخاطبة قومه، مما يُظهر الود والاحترام[21].

- النداء اللطيف: استخدام كلمة "يا قوم" لإظهار الود والانتماء.

- الدعوة الهادئة: صالح عليه السلام دعا قومه إلى عبادة الله بلطف دون عنف وغلظه.

3. حوار النبي موسى مع فرعون

- يقول تعالى: ﴿قَالَ لَهُ مُوسَىٰ هَلْ أَتَّبِعُكَ عَلَىٰ أَن تُعَلِّمَنِ مِمَّا عُلِّمْتَ رُشْدًا﴾ الكهف (الآية: 66)

الآليات الحوارية: يتضح أن موسى عليه السلام استخدم أسلوبًا لطيفًا في مخاطبة العبد الصالح، مما يُظهر الود والاحترام[22].

- النداء اللطيف: موسى عليه السلام خاطب العبد الصالح بأدب وطلب.

- التواضع: طلب العلم بلطف دون فرض النفس أو استخدام أسلوب ركيك.

خاتمة:

في ختام هذا المقال، يتضح أن القرآن الكريم قدَّم نموذجًا فريدًا للحوار والخطاب، يعتمد على الأدب واللين والاحترام، مع مراعاة أحوال المخاطبين واختلاف مستوياتهم الفكرية والثقافية. من خلال تحليل النماذج المختارة، تبيَّن أن القرآن استخدم أسلوب التأدب بقواعده المختلفة،

مثل التعفف، والتشكيك، والتودد، والاستفهام، والتي تُظهر مدى اهتمام الخطاب القرآني ببناء جسور التواصل الفعّال مع المخاطبين، دون فرض الرأي أو الإساءة إليهم.

لقد بينت هذه القراءة التداولية أن القرآن لم يقتصر على نقل الرسالة الدينية فحسب، بل قدَّم أيضًا منهجًا متكاملًا في فن الحوار والإقناع، يعتمد على الحكمة والموعظة الحسنة، مع الحفاظ على الكرامة الإنسانية. هذا المنهج يُعدُّ دليلًا عمليًّا لكل من يريد أن يتحلى بأخلاقيات الحوار الفعّال، سواء في المجال الديني أو الاجتماعي أو السياسي.

في النهاية، يمكن القول إن مبدأ التأدب في الخطاب القرآني ليس مجرد أسلوب بلاغي، بل هو تعبير عن رؤية قرآنية شاملة تُقدِّر الإنسان وتحرص على هدايته بكل لطف واحترام. وهذا ما يجعل القرآن الكريم مصدرًا خالدًا للإلهام في فن التواصل والحوار، يُحتذى به في كل زمان ومكان.

الهوامش

1 ابن منظور (أبو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم)، لسان العرب، تحقيق: عامر أحمد حيدر، راجعه: عبد المنعم خليل ابراهيم، منشورات محمد علي بيضون، دار الكتب العلمية ، بيروت، لبنان، ط 1، 2005، مادة (أدب).

2 ينظر: عبد الحليم بن عيسى، تداولية مبدا التأدب في إنجازية الفعل الكلامي، المجلة الجزائرية للدراسات الإنسانية، العدد1، جوان 2019، ص197-198.

3 ينظر: المرجع نفسه، ص205-206.

4 طه عبد الرحمان، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، المغرب، ط1، ص222.

5 ينظر: المرجع نفسه، ص 240. ونور الدين أجعيط، تداوليات الخطاب السياسي، عالم الكتب الحديث، الأردن، ط1، 2012.ص 145.

6 المرجع نفسه ، ص 223.

7 ينظر: مجيد الماشطة، مسرد التداولية ،الرضوان للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2018، ص110-115.

8 ينظر: نور الدين أجعيط، تداوليات الخطاب السياسي، ص 149.

9 طه عبد الرحمان، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 243.

10 المرجع نفسه.

11 المرجع نفسه، ص 243.

12 المرجع نفسه، ص244.

13 ينظر: طه عبد الرحمان، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 246.

14 ينظر: طه عبد الرحمان، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 249، ونور الدين أجعيط، تداوليات الخطاب السياسي، ص 157.

15 ينظر: طه عبد الرحمان، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 249.

16 ينظر: المرجع نفسه، ص 250.

17 ينظر: تفسير الطبري (ج 16، ص 123) و الحافظ ابن كثير، تفسير ابن كثير، دار ابن حزم للطباعة والنشر، لبنان، ط01، 2015. (ج 3، ص 120).

18 تفسير القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، دار الكتب المصرية، القاهرة، ط: 02، 1964م، (ج11، ص 89).

19 طه عبد الرحمان، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، ص 241.

20 أبو جعفر محمد ابن جرير الطبري، تفسير الطبري المسمى جامع البيان في تفسير القرآن، دار الكتب العلمية، بيروت، (ج 16، ص 45).

21 تفسير القرطبي (ج 9، ص 56).

22 عبد الرحمن بن ناصر السعدي، تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان، دار السلام، المملكة العربية السعودية،2002. ص 456.

قائمة المصادروالمراجع

1- أبو جعفر محمد ابن جرير الطبري، تفسير الطبري المسمى جامع البيان في تفسير القرآن، دار الكتب العلمية، بيروت، ج 16.
2- حافظ ابن كثير، تفسير ابن كثير، دار ابن حزم للطباعة والنشر، لبنان، ج 3، ط01، 2015.
3- طه عبد الرحمان، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، ط1، ص222.
4- عبد الحليم بن عيسى، تداولية مبدا التأدب في إنجازية الفعل الكلامي، المجلة الجزائرية للدراسات الإنسانية، العدد1، جوان 2019.
5- عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري القرطبي، تفسير القرطبي ؛ الجامع لأحكام القرآن، دار الكتب المصرية ، القاهرة، ط: 02، 1384هـ - 1964 م، ج 11.
6- مجيد الماشطة، مسرد التداولية ،الرضوان للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2018، ص110-115.
7- ابن منظور (أبو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم)، لسان العرب، تحقيق: عامر أحمد حيدر، راجعه: عبد المنعم خليل ابراهيم، منشورات محمد علي بيضون، دار الكتب العلمية ، بيروت، لبنان، ط 1، 2005.
8- نور الدين أجعيط ، تداوليات الخطاب السياسي، عالم الكتب الحديث، إربد، الأردن، ط1، 2012.