

صالح بن رشيد العضياني

تداولية الخطاب السّاخر في مقامات ابن المعظم



فهرس الموضوعات

٥	إهداء
٧	تقديم
٩	إضاءة
١١	مقدمة
١٩	تمهيد
٢١	أولاً: التداوليّة (pragmatique)
٢٧	ثانياً: الخطاب السّاحر
٣٣	ثالثاً: المدوّنة
٣٧	الفصل الأول: بنية السّخرية في مقامات ابن المُعظّم
٣٩	مدخل
٤٥	المبحث الأول: البنى البسيطة
٦١	المبحث الثاني: البنى المُركّبة
٧٧	المبحث الثالث: البنية اللغوية (المفارقة الدلاليّة)
٨٧	المبحث الرابع: البنية العميقة: (انفعاليّة)
٩٩	خاتمة الفصل الأوّل
١٠٣	الفصل الثاني: مبادئ الخطاب السّاحر في مقامات ابن المُعظّم
١٠٥	مدخل
١٠٩	المبحث الأول: مبدأ التعاون

- أ - مبدأ الكم: «يقوم هذا المبدأ على قاعدتي الكمّ الخبرية: لتكن إفادتك
المخاطب قدر الحاجة، لا تجعل إفادتك تتعدّى القدر المطلوب» ١١١
- ب - مبدأ النوع: «يقوم على قاعدتي كيف الخبرية: لا تقل ما تعتقد كذبه، لا
تقل شيئاً يعوزه عندك دليل كاف بمعنى لا تقل ما ليس لك عليه بيّنة» ١١٥
- ت - مبدأ العلاقة: «يقوم هذا المبدأ على علاقة الخبر بمقتضى الحال: ليناسب
مقالك مقامك أي أن تكون وثيق الصلة بالموضوع» ١١٨
- ث - مبدأ الحال: «يقوم على قواعد جهة الخبر: لتحتزز من الالتباس، لتحتزز
من الإجمال، لتتكلم بإيجاز، لترتب كلامك» ١١٩
- المبحث الثاني: مبدأ التأدّب ١٢١
- أ - قاعدة التعفّف: «لا تفرض نفسك على المخاطب» ١٢٢
- ب - قاعدة التشكيك: «جعل المخاطب يختار بنفسه، وهذه تقتضي بأن
يتجنّب المتكلم أساليب التقرير ويأخذ بأساليب الاستفهام، كما لو كان
مشكّكاً في مقاصده، بحيث يترك للمخاطب مبادرة اتخاذ القرارات» ١٢٥
- ت - قاعدة التودّد: «لتظهر الودّ للمخاطب، توجب المتكلم أن يعامل المخاطب
معاملة النّدّ للنّدّ، لا تفيد هذه المعاملة إلا إذا كان المتكلم أعلى مرتبةً من
المستمع أو مرتبة متساوية لمرتبه» ١٢٨
- المبحث الثالث: مبدأ التأدّب الأقصى ١٣١
- أ - قاعدة اللبّاقة: (قلّل خسارة الغير، الإكثار من ربح الغير) ١٣٢
- ب - قاعدة السّخاء: (قلّل من ربح الذات، أكثر من خسارة الذات) ١٣٤
- ت - قاعدة الاستحسان: (أكثر من مدح الغير، قلّل من ذمّ الغير) ١٣٧
- ث - قاعدة التواضع: (قلّل من مدح الذات، أكثر من ذمّ الذات) ١٣٨
- ج - قاعدة الاتفاق: (قلّل من اختلاف الذات والغير، أكثر من اتفاق الذات
والغير) ١٣٩

- ح - قاعدة التعاطف: (قلل من تنافر الذات مع الغير، أكثر من تعاطف الذات مع الغير) ١٤١
- المبحث الرابع: مبدأ المواجهة ١٤٣
- أ - الوجه الدافع: «فهو يريد المرء ألا يعترض الغير سبيل أفعاله... هو إرادة دفع الاعتراض» ١٤٤
- ب - الوجه الجالب: «فهو أن يريد المرء أن يعترف الغير بأفعاله... هو إرادة جلب الاعتراف، فتكون المخاطبة هي المجال الكلامي الذي يسعى فيه كل من المتكلم والمخاطب إلى حفظ ماء وجه مخاطبه» ١٤٧
- خاتمة الفصل الثاني ١٥١
- الفصل الثالث: السياقات الخطابية السّاخرة في مقامات ابن المُعظّم ١٥٥
- مدخل ١٥٧
- المبحث الأول: سياق الموقف ١٦١
- المبحث الثاني: سياق عاطفي (باتوس) ١٨٣
- المبحث الثالث: سياق أخلاقي ثقافي (إيتوس، لوغوس) ١٩٧
- خاتمة الفصل الثالث ٢١١
- الفصل الرابع: استراتيجيات الخطاب السّاخر في مقامات ابن المُعظّم ٢١٣
- مدخل ٢١٥
- المبحث الأول: استراتيجية تضامنية ٢١٩
- المبحث الثاني: استراتيجية توجيهية ٢٣٣
- المبحث الثالث: استراتيجية تلميحية ٢٤٩
- المبحث الرابع: استراتيجية حجاجية ٢٦٣
- خاتمة الفصل الرابع ٢٧٧
- خاتمة البحث ٢٧٩

قائمة المصادر والمراجع ٢٨٥

فهرس الموضوعات ٢٩٣

ملخص البحث باللغة العربية ٢٩٧

ملخص البحث باللغة الإنجليزية ٢٩٩

٣٣١
 ٧٤١
 ١٥١
 ٥٥١
 ٧٥١
 ١٢١
 ٦٨١
 ٧٥١
 ١١٦
 ٦١٦
 ٥١٦
 ٦١٢
 ٦٦٦
 ٦٤٦
 ٦٢٦
 ٧٧٦
 ٦٧٦