

The Promise in the Holy Qur'an: A Pragmatic Study Through the Illocutionary Force of Speech Acts – Surah Al-Kahf as a Model

الوعد في القرآن الكريم دراسة تداولية من خلال القوة الإنجازية لأفعال الكلام سورة الكهف أنموذجاً

Chelgui Rebia ¹, Benarous Meftah ²

^{1,2} Department of Linguistic Sciences, Laboratory of Phonetic and Lexicographical Studies and Research, University of Abou El Kacem Saadallah – Bouzareah Algiers 2, Algeria.

Email: Mmona7461@gmail.com , abousoundous02.abousoundous02@yahoo.fr

Received: 13/11/2024 ; Accepted: 11/03/2025 ; Published: 29/03/2025

Abstract:

This research addresses the concept of promise in the Qur'anic discourse from a pragmatic perspective, focusing on the illocutionary force of speech acts as theorized by *John Austin* and *John Searle*. A promise is considered one of the key speech acts that goes beyond merely conveying information; it creates a real social effect, as it represents a verbal commitment toward a future action.

The study aims to analyze the manifestations of promise in Surah Al-Kahf, by exploring the pragmatic dimensions that contribute to achieving the illocutionary force of this act, such as context, speaker's intention, and the relationship between speaker and hearer. It also sheds light on the conditions required for an utterance to be considered a valid promise, including sincerity, ability, and intention, as well as the importance of the hearer's interpretation within the communicative situation.

This research offers a practical model for pragmatic analysis of Qur'anic discourse, emphasizing the interactive and functional nature of the text.

Keywords: Promise, Speech Acts, Pragmatics, Illocutionary Force, Commitment, Context, Intention, Communication.

الملخص:

يتناول هذا البحث موضوع الوعد في الخطاب القرآني من منظور تداولي، مع التركيز على القوة الإنجازية لأفعال الكلام كما نظّر لها كلٌّ من جون أوستن وجون سيرل. ويُعدّ الوعد من أبرز الأفعال الكلامية التي لا تقتصر وظيفتها على نقل المعلومات، بل تسهم في إحداث أثر واقعي فعلي، باعتباره التزاماً لفظياً يُعبّر عن تعهد تجاه المستقبل.

لتنوحي هذه الدراسة تحليل تمثلات الوعد في سورة الكهف، من خلال الكشف عن الأبعاد التداولية التي تساهم في تحقيق القوة الإنجازية لهذا الفعل، مثل: السياق، النية، العلاقة بين المتكلم والمخاطب. كما تتناول الدراسة الشروط التي تجعل من القول وعدًا ناجزًا، كالإخلاص، القدرة، والنية، بالإضافة إلى أهمية تأويل المتلقي وفهمه لهذا الفعل ضمن مقامه التداولي.

يُقدّم هذا البحث أنموذجًا تطبيقيًا لتحليل الخطاب القرآني بمنهج تداولي، يُبرز البعد التفاعلي والوظيفي في بنية النص.

الكلمات المفتاحية: الوعد، أفعال الكلام، التداولية، القوة الإنجازية، الالتزام، السياق، النية، التواصل.

مقدمة:

تُعدّ أفعال الكلام من أبرز القضايا التي حظيت باهتمام واسع في الدرس التداولي، لما لها من قدرة على تغيير الواقع أو التأثير فيه باستخدام اللغة فقط، دون الحاجة إلى فعل مادي. ومن بين هذه الأفعال، يبرز "الوعد" كواحد من الأفعال الإنجازية ذات البعد الالتزامي، إذ يتجاوز وظيفته الإخبارية لنقل المعلومة، ليُعبّر عن تعهد صادر عن المتكلم تجاه المخاطب بتنفيذ فعل مستقبلي.

وفي سياق الخطاب القرآني، يأخذ "الوعد" بعدًا تداوليًا مركّبًا، لما يحمله من أبعاد عقدية وتربوية وتوجيهية، تُساهم في بناء علاقة تواصلية فاعلة بين الخطاب الإلهي والإنسان. وتُعدّ سورة الكهف نموذجا غنياً لفهم كيفية تحقق القوة الإنجازية لفعل "الوعد"، ضمن سياقات مختلفة ومتنوعة، تمزج بين التبشير والوعيد، والالتزام والجزاء.

ومن هذا المنطلق، تسعى هذه الدراسة إلى تحليل تمظهرات "الوعد" في سورة الكهف من منظور تداولي، من خلال استثمار مفاهيم أفعال الكلام كما طوّرها "أوستن" و"سيرل"، للكشف عن الآليات التداولية التي تمنح هذا الفعل قوته التأثيرية، ودوره في تشكيل المعنى، وبناء التفاعل الخطابي بين النص والمتلقي.

إشكالية البحث تنطلق من التساؤل: كيف يُبنى الوعد في هذه السورة؟ وما نوع القوة الإنجازية التي يؤديها؟ وكيف يتفاعل السياق التداولي مع هذه البنية؟ وما دلالات هذه الأفعال الكلامية في إطار الوظائف التداولية للنص القرآني؟
يهدف هذا البحث إلى:

- ❖ تحليل الخطاب القرآني من منظور التداولية، من خلال توظيف نظرية أفعال الكلام لفهم البنية الإنجازية لفعل "الوعد" في النص القرآني.
- ❖ رصد مظاهر فعل "الوعد" في سورة الكهف، وتحديد السياقات المختلفة التي ورد فيها، مع بيان مقاصده ووظائفه في الخطاب.
- ❖ بيان أنواع القوة الإنجازية المرتبطة بالفعل الكلامي "الوعد"، وتصنيفه ضمن أنماط أفعال الكلام (الإخباري، التوجيهي، التقريري...)

- ❖ استكشاف الأبعاد التداولية المؤثرة في تحقيق القوة الإنجازية، مثل: مقام الخطاب، علاقة المتكلم بالمتلقي، السياق، المقاصد التوجيهية.
- ❖ إبراز الوظيفة التواصلية والتربوية لفعل "الوعد" في الخطاب القرآني، ودورها في التأثير والإقناع وبناء المعنى.
- ❖ تقديم نموذج تحليلي تداولي لسورة الكهف، يُسهم في إثراء الدراسات اللغوية والبلاغية في القرآن الكريم بمنهج تداولي حديث.

أولا الجهاز المفاهيمي:

- مفهوم الفعل الكلامي:

لا تقتصر اللغة على كونها أداة للتواصل أو وسيلة لنقل المعلومات، بل تتجاوز ذلك لتصبح وسيلة لإنجاز الأفعال وتغيير الواقع الاجتماعي من خلال القول نفسه. فالفعل الكلامي هو عملية يقوم بها المتكلم عبر اللغة، بحيث لا يقتصر دوره على التعبير، بل يحدث أثراً مباشراً بمجرد النطق، كأن يُصدر قراراً، أو يُقدّم وعداً، أو يُعلن تعييناً.¹

وبهذا المفهوم، يُعد الفعل الكلامي نشاطاً لغوياً يحمل طابعاً إنجازياً، إذ يُسهم في خلق وضعيات جديدة أو تعديل أخرى قائمة. وتشمل هذه الأفعال: إصدار الأوامر، توجيه النواهي، تقديم التعازي، إعلان التهاني، طرح الأسئلة، أو حتى إنهاء علاقة رسمية عبر الإقالة... كلها نماذج لما يمكن أن تُحدثه اللغة من أثر بمجرد التلفظ.²

2- شروط تحقق الفعل الكلامي:

طرح أوستين منظوراً جديداً للفعل الكلامي، متجاوزاً بذلك التصنيف التقليدي الذي يفرق بين الأسلوب الخبري والإنشائي. فقد لاحظ وجود أنواع من الجمل لا يمكن الحكم عليها بالصدق أو الكذب، وإنما تُقيّم من حيث نجاحها أو فشلها في تحقيق أثر معين في الواقع.

ولأجل أن يتحقق الفعل الكلامي بوصفه فعلاً إنجازياً فعالاً، لا بد من توفر جملة من الشروط الأساسية:

- **الطبيعة الإنجازية للفعل:** يشترط أن يكون الفعل من فئة الأفعال الإنجازية بطبيعتها، أي تلك التي تُحدث أثراً بمجرد النطق بها، مثل: أعد، سأل، نبّه، عيّن...، على عكس أفعال أخرى كقاد سيارته أو قطع الخشب، التي تنتمي إلى أفعال فيزيائية لا تقتضي النطق أو التعبير اللغوي لتنفيذها.³
- **القصدية والسياق المناسب:** يشترط كذلك أن يكون المتكلم مدفوعاً بقصد معين يتوافق مع محتوى الفعل، وأن يتم التلفظ به في سياق واقعي ملائم.⁴ فالقصدية هنا لا تُعد عنصراً إضافياً فقط، بل هي جوهر الفعل الكلامي، وقد تطوّر تناولها من قبل فلاسفة اللغة إلى أن أصبحت حجر الزاوية في التحليل التداولي، إذ تتداخل مع مفاهيم أخرى كالمقام، والنية، والعلاقة بين الأطراف.⁵

عند اصدار فعل كلامي يتضمن مضموناً لغوياً معيناً، فإن المتكلم يعبر من خلاله عن نية محددة تُشكّل شرطاً أساسياً لتحقيق هذا الفعل في صورته التداولية. ويتطلب هذا النمط من الأفعال أن تتوفر شروط لغوية محددة، منها أن يُصاغ الفعل في زمن الحاضر (المضارع)، وبأسلوب المبني للمعلوم، وأن يصدر من متكلم مفرد.⁶

3-أوستين والأفعال الكلامية:

يُعدّ أحد أهم مجالات التداولية ما أُطلق عليه الباحثون اسم تداولية أفعال الكلام أو نظرية الأفعال الكلامية. ولقد كانت التداولية في نشأتها الأولى مرادفةً للأفعال الكلامية، لذلك يُعدّ الفيلسوف جون أوستين أباً للتداولية؛ إذ يُعتبر أوستين المنظر الأول لنظرية الأفعال الكلامية، وذلك في سنة 1955 عندما ألقى محاضرات ويليام جيمس.⁷

لم يكن أوستين يهدف، عند تقديم تلك المحاضرات، إلى تأسيس اختصاص جديد يُعرف بفلسفة اللغة، بل يمكننا اعتبار محاضرات ويليام جيمس بمثابة بوتقة انصهرت فيها بذور التداولية اللسانية. فقد كان هدف أوستين في محاضراته التصدي لفلسفة اللغة الوضعية والمنطقية، الذين يرون في اللغة مجرد وسيلة لوصف الواقع أو الوقائع الموجودة في العالم الخارجي، وذلك من خلال عبارات إخبارية يُمكن الحكم عليها بالصدق إذا تطابقت الواقع، أو بالكذب إذا لم تطابقه. وإن لم تُطابق العبارة الواقع، فلا يمكن الحكم عليها بالصدق أو الكذب، وبالتالي، بحسب هؤلاء الفلاسفة، تصبح العبارة بلا معنى.⁸

وقد أُطلق أوستين على هذا التصور اسم "المغالطة الوضعية". ويُعدّ أوستين من أبرز فلاسفة المدرسة التحليلية، ومؤسس نظرية أفعال الكلام. ومن أهم أعماله في هذا المجال كتاب "نظرية أفعال الكلام العامة". وقد مرت هذه النظرية في مسارها وتطورها بمرحلتين أساسيتين:

• مرحلة التأسيس مع أوستين.

• مرحلة البناء مع سيرل.

1-3 أوستين والأفعال الكلامية:

دشّن أوستين مبحثاً جديداً في فلسفة اللغة، سعى من خلاله إلى فتح مسالك جديدة للدراسات التداولية، انطلاقاً من أن "إنشاء جملة لسانية هو في حد ذاته فعل لغوي"، حيث يرى أن اللغة لا تُفهم إلا ضمن نظرية للفعل، إذ يُحقق فعل القول ضمنها أفعالاً اعتقادية من قبيل التأكيد، أو الأمر، أو النهي، أو الاستفهام، أو التعجب.⁹

وجوهر رأي أوستين أن اللغة ليست مجرد أداة للإخبار والوصف، بل هي وسيط لبناء الواقع والتأثير فيه¹⁰ وبهذا؛ فإن موضوع البحث في نظرية أفعال الكلام يركز على ما نفعله بالتعبير التي نُطلقها – أي "الأفعال الكلامية".

لاحظ أوستين أن كثيراً من الجمل تُستخدم لوصف العالم، ويمكن الحكم عليها بالصدق أو الكذب، وأطلق عليها اسم الجمل الوصفية. في المقابل، توجد جمل لا تُستخدم لوصف الواقع، وبالتالي لا

يمكن تقييمها وفق معيار الصدق أو الكذب، وأطلق عليها اسم الجمل الإنشائية. وتتميز الجمل الإنشائية بعدد من الخصائص التي لا تتوفر في الجمل الوصفية، من بينها:

- أنها تُسند غالبًا إلى ضمير المتكلم.
- تُقال في زمن الحال.
- تتضمن أفعالاً مثل: "أمر"، "أعد"، "أقسم"، وغيرها.
- تفيد إنجاز فعل بمجرد النطق بها، وتُسمى الأفعال التي تحقق ذلك بـ الأفعال الإنجازية¹¹.

لكن العلاقة بين الجمل الوصفية والجمل الإنشائية ليست بهذه البساطة؛ إذ لاحظ أوستين أن بعض الجمل الإنشائية، مثل: "رُفعت الجلسة"، لا تُسند إلى ضمير المتكلم ولا تتضمن فعلًا إنشائيًا صريحًا. وقد قادته هذه الملاحظة إلى إجراء تمييز جديد في إطار نظريته حول الأفعال الكلامية، وهو ما ساهم في تطويرها لاحقًا.

-3-2 تقسيم أوستين للأفعال الكلامية:

رأى أوستين أن يصنّف الأعمال التي ننجزها بواسطة اللغة إلى خمسة أقسام، وذلك استنادًا إلى قوتها الإنجازية. وتتمثل هذه الأقسام فيما يلي:

1. **الحكميات:**
تشمل أفعالاً مثل إصدار الأحكام، الإدانة، الفهم، الأمر، الوصف، والتحليل. وهي ترتبط بالأفعال التي تُعبّر عن مواقف معرفية أو تقييمية.
2. **التنفيذيات:**
تُنجز عبرها أفعال مؤسّسة لأوضاع جديدة، مثل: الطرد، العزل، الاستقالة. ويُعدّ هذا القسم واسعًا جدًا. ويتم التمييز فيه بين الأفعال التي تُحدث أثرًا مباشرًا في الواقع الاجتماعي، وتلك التي تندرج ضمن الحكميات.
3. **الوعديات:**
وهي أفعال تُلزم المتكلم بأداء فعل ما. من أمثلتها: الوعد، الموافقة، التعاقد، العزم، والقسم.
4. **السلوكيات:**
تشمل الأفعال التي تتفاعل مع أفعال الغير أو تُعبّر عن مواقف اجتماعية، مثل: الاعتذار، الشكر، التهنية، الترحيب، الكره، والتحريض.
5. **العرضيات:**
توضّح علاقة أقوالنا بالمحادثة، وتشمل أفعالاً تهدف إلى تقديم وجهات النظر، توصيل الحُجج، توضيح الدلالات، وتفسير الاستعمالات. ومن أمثلتها الأفعال: أوكد، أنكر، أعترض.

وقد قُوبل هذا التقسيم أحياناً بالرفض وأحياناً أخرى بالانتقاد من حيث الهشاشة، نظراً لوجود نوع من التداخل بين هذه الفئات، مما يطرح إشكاليات في التصنيف الصارم.¹²

رغم الانتقادات التي وُجّهت إلى تقسيم أوستين، إلا أن له فضلاً كبيراً في وضع عدد من المفاهيم المركزية في نظرية أفعال الكلام.

4- مرحلة البناء مع سيرل:

بعد إسهام أوستين البارز في جمع أفعال الكلام وتصنيفها وفهرستها، مع تحديد معانيها ووظائفها، جاء جون سيرل ليُكمل هذا العمل من خلال تقديم الإطار النظري العام لنظرية أفعال الكلام. وكان هدفه تدعيم البُعد التواصلّي وتطويره على نحوٍ منهجي.

ضمن هذا الإطار، أوضح سيرل أن الفعل الكلامي يتضمن ثلاثة أبعاد مترابطة:

1. المنطوق أي ما يُقال حرفياً.

2. المعنى أي ما تُشير إليه الجملة لغوياً.

3. الفعل أي الأثر الإنجازي أو ما يُنجز من خلال القول.¹³

لقد تأثر سيرل تأثيراً عظيماً بأستاذه أوستين، وهو لا يُخفي هذا التأثير، بل يُصرّح به في أكثر من موضع من كتاباته، ويقول ما معناه:

"مهما قُلْتُ، فلن أوفي هذا الفيلسوف حقه؛ فقد كان له أثر بالغ في مسيرتي، علمياً وشخصياً على حد سواء".¹⁴

مارس سيرل الفلسفة بوصفها تحليلاً مفهوماً، وقد تأثر بمنهج التحليل اللغوي في جامعة أكسفورد، إلا أنه لم يتوقف عند هذا الحد. فدراسته للغة في كتابه الشهير "أفعال الكلام" لم تكن سوى خطوة أولى في رحلة فلسفية طويلة، حيث تناول لاحقاً قضايا محورية أخرى مثل:

• الوعي

• القصدية

• نقد الذكاء الاصطناعي

• الواقع الاجتماعي.¹⁵

يعترف سيرل بأن أفعال الكلام هي "أقل الوحدات في التواصل اللغوي"،

أو بصيغة أخرى: الفعل الكلامي هو أصغر وحدة في الاستعمال الفعلي للغة.

ويمكن تلخيص مجمل جهود جون سيرل في نظرية أفعال الكلام في النقاط الآتية:

أولاً: تحليل الفعل الكلامي إلى "قوة" و"محتوى قضوي"¹⁶.

ميز سيرل في نظريته بين:

• قوة الفعل الكلامي (Illocutionary Force)

• والمحتوى القضوي (Propositional Content)

وهو يوضح أن المتكلم يستطيع، باستخدام جمل مختلفة، أن يُعبّر عن نفس المضمون القضوي، لكن بقوى كلامية مختلفة.

مثال توضيحي:

الملاحظ أن المضمون القضوي م في الجمل الثلاث هو " ستترك الحجرة"، لكنه جاء مرفقاً بثلاث قوى كلامية ق مختلفة. ومن هنا، صاغ سيرل البنية العامة للفعل الكلامي على النحو الآتي:

ق (م) حيث (ق) تدل على القوة المتضمنة (كالأمر أو السؤال)، و(م) على المضمون القضوي¹⁷.

ثانياً: ثلاثية الفعل الكلامي عند النطق بالجملة

عند النطق بجملة ما، ينجز المتكلم ثلاثة أنواع من الأفعال في وقت واحد:¹⁸

يرى سيرل أن الفعل الكلامي فعل حقيقي يُنجز من خلال اللغة:

يقول سيرل:

"حينما أنفث واحدة من تلك النفثات السمعية في موقف كلامي اعتيادي، يمكن القول إنني أؤدي فعلاً كلامياً، وتقع الأفعال الكلامية في عدة أنواع، فبواسطة هذه النفثات السمعية، أصدر حكماً، أو أطرح سؤالاً، أو أصدر أمراً، أو أقدم طلباً، أو أفسر مشكلة علمية، أو أنتبأ بحدث في المستقبل"¹⁹.

ثانياً: الفعل الكلامي مرتبط بالعرف اللغوي والاجتماعي

يرى سيرل أن الفعل الكلامي لا يعتمد فقط على نية المتكلم، بل يتعدى ذلك ليكون مرتبطاً أيضاً بالعرف اللغوي والاجتماعي، أي أنّ نجاح الفعل الكلامي مشروط باعتراف المجتمع باللغة المستعملة ووظيفتها في السياق التخاطبي²⁰.

ثالثاً: شروط إنجاز الفعل الكلامي بنجاح

ركّز سيرل في دراسته على أفعال الكلام غير المباشرة، وسعى إلى بناء نظرية متكاملة، محدداً ما سمّاه شروط كفاية الفعل الكلامي، وهي الشروط التي يجب أن تتحقق لضمان إنجاز الفعل الكلامي بنجاح.²¹

هذه الشروط هي:

1. شروط مضمون القضية: (Propositional Content Conditions) تصف مضمون الفعل، وقد يكون عبارة عن قضية بسيطة، أو دالة قضوية، أو فعلاً موجّهاً من المتكلم إلى المتلقي.

2. الشروط التمهيديّة: (Preparatory Conditions) وهي الشروط الأولية الواجب توفرها لإنجاز الفعل الكلامي. مثال توضيحي في حالة "الأمر"، يجب أن:

- يتمتع الأمر بسلطة تخوّله إصدار الأوامر،
- يكون المأمور قادراً على تنفيذ ما طُلب منه،
- يكون هناك افتراض بأن المأمور لن ينفذ الفعل المطلوب بدون أمر مباشر.

3. شروط الصدق: (Sincerity Conditions) وتشير إلى الحالة النفسية للمتكلم وقت إنجاز الكلام، أي أن يكون صادق النية في ما يقول.

رابعاً: الشروط الجوهرية والغرض التواصلية للفعل الكلامي

تُرصّد الشروط الجوهرية في نظرية سيرل من خلال الغرض التواصلية للفعل الكلامي. إذ يلزم هذا الغرض المتكلم بواجبات محددة، ويفرض عليه الانسجام في سلوكياته مع ما يقتضيه الفعل الذي أدّاه.

فإذا أصدر وعداً، مثلاً، يكون ملزماً بتحقيقه، وإلا اختلّ البناء التواصلية الذي انبنى عليه فعله.

خامساً: تقسيم المنطوقات حسب اتجاه المطابقة

انتهى سيرل إلى أن العلاقة بين المضمون القضوي والعالم الخارجي، والتي تُبنى عليها البنية اللغوية للفعل الكلامي، يمكن أن تتحدد عبر أربعة اتجاهات للمطابقة:²²

1. اتجاه المطابقة من القول إلى العالم:
يتحقق النجاح عندما يتطابق المحتوى القضوي مع حقيقة مستقلة في العالم الخارجي. → وهذا هو اتجاه الإخبار أو القول الخبري.

2. اتجاه المطابقة المزدوج:
يتحقق النجاح عندما يتغير العالم ليُطابق ما يقوله المتكلم، ويتم تمثيل العالم وكأنه يتغير وفق ما يطرحه القول.

→ اتجاه المطابقة من العالم إلى القول:
يتمثل في أن يتحقّق مضمون القول عندما يتغير العالم الخارجي بفعل القول ذاته. → وهذا ما يناسب الأوامر والطلبات، حيث يُنتظر من المتلقي تنفيذ ما طُلب منه.

3. اتجاه المطابقة الفارغ:

يكون فيه القول قائماً على افتراض مسبق بحصول المطابقة، دون تحقق فعلي لها لحظة النطق.

→ وهذا يخص أعمال الإفصاح والانفعال، كالتعبير عن المشاعر والآراء الشخصية.²³

سادساً: شروط تصنيف القوى المقصودة بالقول عند سيرل

وضع سيرل مجموعة من المعايير والشروط الدقيقة لتصنيف الأعمال اللغوية، ويُعدّ هذا التصنيف في جوهره تصنيفاً للقوى المقصودة بالقول (Illocutionary Forces). وقد حدد اثني عشر بُعداً مميزاً تُبنى عليها هذه القوى، لتحديد نوع الفعل الكلامي المقصود بدقة وصرامة.²⁴

تمييز الغرض من العمل اللغوي:

يُميز سيرل بين الأغراض الإنجازية للأفعال الكلامية. فالغرض الإنجازي من الأمر، مثلاً، هو محاولة التأثير في السامع ليقوم بفعل ما. أما الغرض الإنجازي من الوعد، فهو إلزام المتكلم نفسه بإنجاز فعل معين تجاه المخاطب وهذا مدار بحثنا من خلال توخي أسلوب الوعد في القرآن الكريم

ثانياً الجانب التطبيقي: تحليل القوة الإنجازية للوعد الإلهي في الآية وفق القوة الإنجازية لأفعال الكلام:

قال الله تعالى:

(وَيُبَشِّرُ الْمُؤْمِنِينَ الَّذِينَ يَعْمَلُونَ الصَّالِحَاتِ أَنَّ لَهُمْ أَجْرًا حَسَنًا) الكهف: 2

يُعدّ هذا النصّ نموذجاً واضحاً لما يُسمّى بالوعديات الإلهية في الخطاب القرآني، إذ يجمع بين بيان سبب إنزال الكتاب (التعليل والتقرير) وبين تضمين بوعد إلهي للمؤمنين.

1- القوة الإنجازية للوعد في هذه الآية:

أ. الفعل التقريري – (Assertive Act) إعلان الوعد بشكل قطعي

- الآية جاءت في سياق التعليل لإنزال الكتاب، لكنها تحمل وعداً واضحاً للمؤمنين.
- الفعل "يُبَشِّرُ" يُستخدم عادةً للإخبار بخبر سار مؤكد، مما يجعل الكلام تقريرياً لكنه يحمل التزاماً واضحاً.
- البشارة في هذا السياق ليست مجرد خبر محتمل، بل هي إعلان رسمي عن جزاء مستقبلي متحقق.

ب. الفعل الإنجازي – (Commissive Act) تحقيق الالتزام الإلهي بالجزاء:

➤ "أَنَّ لَهُمْ أَجْرًا حَسَنًا" جاءت بصيغة التأكيد، مما يجعل هذا الوعد قرارًا إلهيًا قطعيًا وليس مجرد تفضّل.

➤ ألزم الله تعالى نفسه بتحقيق هذا الوعد، وهو شرط أساسي في الأفعال الإنجازية التي تتضمن التزامًا مباشرًا.

"واتجاه المطابقة هنا هو من العالم إلى القول، فالعالم هو المتغير، خاصة وأنه تعلق بالزمن المستقبل، والقول هو الثابت وهو ما بثّر به الله عباده المؤمنين"²⁵ فالمطابقة هنا تأتي من إرادة الله إلى الواقع المستقبلي، حيث يكون الله هو المتكفل بتحقيق الجزاء.

ج. الفعل التأثري – (Expressive Act) تعزيز الثقة والطمأنينة لدى المخاطبين

➤ استخدام "يُثَبِّرَ" بدلاً من مجرد الإخبار يجعل الخطاب يحمل تأثيرًا نفسيًا قويًا على المخاطبين.

➤ هذا الفعل يحفز المؤمنين ويطمئنهم بأن أعمالهم الصالحة لن تذهب سدى، مما يجعل الوعد أداة تأثير فعالة.

2- القوة التداولية للوعد في هذه الآية:

❖ الخطاب موجه للمؤمنين العاملين بالصالحات، مما يحدد فئة مستحقة للوعد دون غيرها.

❖ اتساق البشارة مع نزول الكتاب يجعل الوعد جزءًا من الرسالة الإلهية الكبرى، مما يضيف عليه صبغة قانونية ملزمة.

❖ المطابقة بين القول (البشارة) والعالم (تحقق الجزاء) تقع على الله، مما يجعل تحقيق الوعد ليس مجرد احتمال، بل أمرًا حتميًا.

فهذه الآية تحقق أعلى مستويات القوة الإنجازية للوعد، حيث يلتزم الله تعالى إلزامًا نهائيًا بمنح الأجر الحسن للمؤمنين. القوة التداولية تضمن أن الوعد ليس مجرد خبر، بل هو عهدٌ إلهي قطعي النفاذ، مما يعزز الثقة المطلقة لدى المخاطبين.

قال الله تعالى:

(وَإِنَّا لَجَاعِلُونَ مَا عَلَيْهَا صَعِيدًا جُرُزًا) الكهف: 8

هذه الآية تحمل وعيدًا إلهيًا حتميًا يتعلق بمصير الأرض وزوال كل ما عليها. وعند تحليلها وفق نظرية أفعال الكلام، يمكننا الكشف عن القوة الإنجازية لهذا الوعد وكيفية تحقيقه على المستوى التداولي.

1- القوة الإنجازية للوعد في الآية من خلال أفعال الكلام:

أ. الفعل التقريري – (Assertive Act) تأكيد حتمية زوال الأرض

الفعل "لَجَاعِلُونَ" جاء بصيغة ، اسم فاعل مراد به المستقبل، أي "سنجعل ما على الأرض كله معدومًا"²⁶، وهو أقوى دلالة من الفعل الماضي أو المضارع؛ حيث يشير إلى تحقق الأمر قطعاً في المستقبل، وكأنه واقع لا محالة؛ فهذا الاستخدام يجعل الوعد تقريراً قاطعاً عن تغير حتمي في نظام الأرض ليس مجرد احتمال أو خبر مستقبلي.

كما أن التعبير بـ"إنّا" يعزز القوة الإنجازية، حيث يضيف تأكيداً إلهياً بأن هذا الحدث ليس مجرد سنة كونية عادية، بل قرار إلهي مبرم.

ب. الفعل الإنجازي – (Commissive Act) تنفيذ الوعد كقرار إلهي نهائي

- التعبير "لَجَاعِلُونَ" بصيغة اسم الفاعل يُفهم على أنه التزام إلهي قاطع، مما يجعل الله هو الضامن لوقوع هذا الحدث المستقبلي.
- الفرق بين استخدام "سنجعل" و"لَجَاعِلُونَ" هو أن الأخيرة تعطي الحدث طابع الحتمية والاستمرارية، مما يزيد من قوة التنفيذ.
- هذا يجعل القوة الإنجازية مؤثرة جداً، لأنها لا تترك مجالاً للشك في تحقق الوعد، بل تجعله أمراً مقطوعاً بحدوثه لا محالة.

ج. الفعل التأثيري – (Expressive Act) استثارة الخوف والرغبة من الفناء

➤ وصف النهاية بـ "صَعِيدًا جُرْزًا" يحمل دلالات عميقة:

- صَعِيدًا "تعني سطح الأرض بعد زوال كل ما عليه، أي أن كل آثار الحياة ستزال تمامًا.

- جُرْزًا "تعني أرضاً قاحلة لا نبات فيها، مما يوحي بأن الأرض ستصبح مهجورة تمامًا، بلا أثر للحياة.

➤ هذا التعبير يجعل الوعد يحمل بعداً إنذارياً قوياً، حيث لا يكتفي بالإخبار عن زوال الأرض، بل يصف شكلها بعد الفناء، مما يضيف بعداً بصرياً مرعباً على الوعد.

➤ هذا يزيد من القوة التداولية للآية، حيث يجعل المتلقي يتخيل الحدث وكأنه واقع أمامه، مما يعزز الأثر النفسي للوعد.

قال تعالى:

﴿إِنَّ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ إِنَّا لَا نُضِيعُ أَجْرَ مَنْ أَحْسَنَ عَمَلًا ﴿٣٠﴾ أُولَٰئِكَ لَهُمْ جَنَّتٌ عَدْنٌ تَجْرَىٰ مِنْ تَحْتِهِمُ الْأَنْهَارُ يُحَلَّوْنَ فِيهَا مِنْ أَسَاوِرَ مِنْ ذَهَبٍ وَيَلْبَسُونَ ثِيَابًا خُضْرًا مِّن سُنْدُسٍ وَاسْتَبْرَقٍ مُّتَّكِنِينَ فِيهَا عَلَى الْأَرَائِكِ نِعْمَ الثَّوَابُ وَحَسُنَتْ مُرْتَفَقًا﴾ الكهف: 30-31

القوة الإنجازية للوعد في الآية من خلال أفعال الكلام:

أ. الفعل التقريري – (Assertive Act) تأكيد الوعد الإلهي بالمكافأة

- العبارة "إِنَّا لَا نُضِيعُ أَجْرَ مَنْ أَحْسَنَ عَمَلًا" جاءت بتأكيد مضاعف باستخدام "إِنَّا" و"لَا نُضِيعُ"، مما يجعل الوعد قطعياً لا شك فيه.
- هذا الأسلوب يقرر قانوناً إلهياً ثابتاً، وليس مجرد احتمال أو خبر مستقبلي، مما يعزز قوته التداولية.
- إدخال "لا" النافية للنفي المطلق يجعل استحالة ضياع الأجر أمراً حتمياً، مما يعزز قوة الالتزام الإلهي.

ب. الفعل الإنجازي – (Commissive Act) التزام الله تعالى بالجزاء الحسن:

- التعبير "إِنَّا لَا نُضِيعُ" يحمل دلالة التزام الله بحفظ الأجر وعدم إضاعته، مما يجعله وعداً رسمياً للمؤمنين.
- تأكيد المكافأة في صيغة "أَوْلَيْكَ لَهُمْ جَنَّتْ عَدْنٌ"، حيث جاءت الجملة الاسمية لتؤكد استحقاقهم للجنة بلا قيد زمني أو احتمالية.
- وصف النعيم بالتفصيل (الأنهار، التحلية بالذهب، الثياب الفاخرة) يعزز قوة الإنجاز، لأنه لا يترك مجالاً للشك في تحقيق الوعد، بل يجعله مصوراً كواقع حتمي.
- استخدام "نِعْمَ الثَّوَابُ وَحَسُنَتْ مُرْتَفَقًا" يؤكد أن هذا الوعد ليس مجرد جزاء، بل هو أفضل ما يمكن أن يُعطى للمؤمنين، مما يزيد من قوة تأثيره التداولي.

ج. الفعل التأثيري – (Expressive Act) بث الطمأنينة والتحفيز للعمل الصالح

- الآية تحمل تأثيراً نفسياً قوياً على المؤمنين، لأنها تعزز لديهم الأمل والثقة في تحقيق وعد الله.
- ذكر التفاصيل الدقيقة للنعيم يجعل الوعد ليس مجرد مكافأة، بل تجربة حسية يمكن تخيلها، مما يزيد من وقعها النفسي على المتلقي.
- استخدام "إِنَّا" يجعل المتلقي يشعر بأن الله نفسه يتكفل شخصياً بتحقيق هذا الوعد، مما يعزز الطمأنينة المطلقة.²⁷

2- القوة التداولية للوعد في هذه الآيات:

- الخطاب موجه للمؤمنين، مما يجعله محددًا بفئة مستحقة دون غيرها.
- الوعد ليس مجرد خبر، بل هو إعلان رسمي عن استحقاق جزاء حتمي للمؤمنين العاملين بالصالحات.
- المطابقة بين القول والعالم تقع على الله، مما يجعل الوعد غير قابل للنقض، لأن المتكلم هو من يتحكم في تحقيقه.

قال الله تعالى:

(قَالَ الَّذِينَ غَلَبُوا عَلَىٰ أَمْرِهِمْ لَنَتَّخِذَنَّ عَلَيْهِم مَّسْجِدًا) الكهف: 21

هذه الآية تأتي ضمن سياق قصة أهل الكهف، حيث يظهر فيها وعد صادر من البشر، وليس وعدًا إلهيًا. لذلك، فإن القوة الإنجازية لهذا الوعد لا تتمتع بنفس القطعية والثبات التي تتمتع بها الوعود الإلهية، لكنها تخضع لتحليل تداولي خاص بالنوايا والإمكانات البشرية.

القوة الإنجازية للوعيد في الآية من خلال أفعال الكلام:

أ. الفعل التقريري – (Assertive Act) تقرير نية اتخاذ المسجد

- الفعل "لَنَتَّخِذَنَّ" جاء مؤكدًا بـ "لام التوكيد" و "نون التوكيد الثقيلة" **، مما يجعله تقريرًا قويًا بنية الفاعلين.
- رغم أن الوعد هنا صادر عن البشر، إلا أن الأسلوب المستخدم يظهر التزامًا شبه قطعي بتنفيذ الفعل.
- هذا يجعل التقرير قويًا من حيث التعبير اللغوي، لكنه يبقى محدودًا بالقوة التداولية لأنه غير صادر عن جهة تملك التحكم المطلق في الحدث.

ب. الفعل الإنجازي – (Commissive Act) الالتزام الجماعي ببناء المسجد

- الفعل "لَنَتَّخِذَنَّ" يحمل معنى الالتزام الجماعي، مما يزيد من احتمالية تحقيق الوعد، لكنه لا يجعله قطعيًا
- "يلائمه (لَنَتَّخِذَنَّ) دون (اتَّخِذُوا) بصيغة الطلب المعبر عنها بالطائفة الأولى، فإن مثل هذا الفعل تنسبه الولاة إلى أنفسها"²⁸

فالالتزام هنا صادر عن "الذين غلبوا على أمرهم"، أي أهل النفوذ والسلطة، مما يعني أن لديهم القدرة المادية على تنفيذ هذا الوعد، لكنه لا يزال مشروطًا بالظروف السياسية والاجتماعية.

- هذا الالتزام يبقى قويًا في سياقه، لكنه ليس مطلقًا مثل الوعود الإلهية، حيث إنه مرتبط بقرارات بشرية قد تتغير.

ج. الفعل التأثيري – (Expressive Act) التأكيد على المكانة الرمزية لأهل الكهف

- ✓ هذا الوعد لا يحمل فقط بعدًا تنفيذيًا بناء المسجد، بل له بعد رمزي قوي، حيث يعكس مكانة أهل الكهف في الوعي الجمعي للناس في ذلك الزمن.
- ✓ التأكيد بـ "لَنَتَّخِذَنَّ" يشير إلى وجود دافع ديني أو سياسي قوي وراء هذا القرار، مما يجعله يحمل تأثيرًا اجتماعيًا عميقًا.

✓ حتى لو لم يتحقق هذا الوعد، فإن مجرد إعلانه يعكس رغبة قوية في ترسيخ مكانة أصحاب الكهف، مما يجعله يحمل قوة تأثيرية واضحة.

2- القوة التداولية للوعد في هذه الآية

▪ هذا الوعد صادر عن البشر، مما يعني أنه ليس مطلقاً، بل يخضع لعدة عوامل، مثل القوة السياسية، والرغبة الجماعية، والقدرة على التنفيذ.

▪ هناك اختلاف بين المفسرين حول هوية القائلين بالوعد:

1. قد يكون الحكام والولاة، مما يجعله وعداً رسمياً قابلاً للتنفيذ.

2. قد يكون من عامة الناس وأصحاب النفوذ المحلي، مما يجعل تحقيقه أقل ضماناً.

▪ اتجاه المطابقة هنا هو من العالم إلى القول، بمعنى أن تحقيق الوعد يعتمد على إمكانية تنفيذه في الواقع، وليس على مجرد النطق به.

قال الله تعالى:

(وَإِذْ قَالَ مُوسَى لِفَتَاهُ لَا أَبْرَحُ حَتَّىٰ أَبْلُغَ مَجْمَعَ الْبَحْرَيْنِ أَوْ أَمْضِيَ حُقُبًا) (الكهف: 60)

هذه الآية تتضمن وعداً بشرياً صادراً عن نبي الله موسى عليه السلام، لكنه يختلف عن الوعود الإلهية من حيث القوة الإنجازية والتداولية، إذ إنه وعد ذاتي مشروط بالوصول إلى هدف معين.

القوة الإنجازية للوعد في الآية من خلال أفعال الكلام:

أ. الفعل التقريري – (Assertive Act) تقرير العزم والإصرار على الهدف

• العبارة "لَا أَبْرَحُ" تعني لن أتوقف أو أراجع عن المسير، مما يشير إلى إصرار موسى عليه السلام وعزمه القطعي على تنفيذ قراره.

• تقرير الحدث جاء بصيغة النفي المطلق، مما يعزز حتمية وقوع الفعل طالما أن الهدف لم يتحقق بعد.

• استخدام "حَتَّىٰ أَبْلُغَ" يجعل هذا التقرير مرتبطاً بشرط زمني واضح، مما يعني أن القرار ليس مفتوحاً بلا قيود، بل مشروط بالوصول إلى مجمع البحرين.²⁹

ب. الفعل الإنجازي – (Commissive Act) التزام موسى عليه السلام بالسعي لتحقيق هدفه

• قول موسى "لَا أَبْرَحُ" يعكس قراراً شخصياً بالاستمرار في المسير حتى تحقيق الغاية، مما يجعله وعداً ذاتياً ملزماً.

- ارتباط الفعل بـ "أَوْ أَمْضِيَ حُقُبًا" أي أوصل السير مهما استغرق الأمر) يعزز قوة الالتزام، إذ إنه لا يضع مهلة زمنية قصيرة بل يصر على الاستمرار مهما طالت المدة.
- هذا الالتزام لا يعتمد على قوة خارجية، لكنه مرتبط بعزيمة موسى عليه السلام، مما يجعل تحقيقه أمرًا محتملاً لكنه ليس قطعياً كالوعد الإلهي.
- ج. الفعل التأثيري – (Expressive Act) بث الإصرار والعزم في نفس موسى عليه السلام
- الفعل يحمل رسالة تحفيزية واضحة لموسى عليه السلام، إذ يؤكد له أن السفر لن ينتهي حتى تحقيق الغاية، مما يجعله مستعداً نفسياً لمواصلة الرحلة.
- استخدام "حَتَّى" و"أَوْ" يجعل موسى عليه السلام يدرك أن المسيرة قد تكون طويلة، مما يزيد من استعداداته الذهني والتكيف مع الظروف.
- هذا الوعد ليس مجرد خبر، بل هو قرار له تأثير مباشر على سلوك المخاطب موسى عليه السلام، مما يعزز قوة تأثيره.

2- القوة التداولية للوعد في هذه الآية:

- هذا الوعد ليس مطلقاً، بل هو مشروط بالوصول إلى مجمع البحرين.
- المتكلم موسى عليه السلام هو المسؤول عن تنفيذ هذا الالتزام، لكنه ليس متحكماً في جميع الظروف، مما يجعل تحقق الوعد خاضعاً لعوامل أخرى (كالوقت والظروف البيئية).
- المخاطب (فتى موسى) يستقبل الوعد على أساس التوجيه والالتزام بالاستمرار، لكنه لا يملك القدرة على التأثير في تنفيذه.

قال الله تعالى:

﴿قَالَ سَتَجِدُنِي إِِنْ شَاءَ اللَّهُ صَابِرًا وَلَا أَعْصِي لَكَ أَمْرًا﴾ (الكهف: 69)

هذه الآية تتضمن وعداً بشرياً صادراً عن موسى لمعلمه الخضر، وهو وعد مشروط بالصبر والطاعة. وعند تحليلها وفق أفعال الكلام، يمكن الكشف عن مدى قوتها الإنجازية وتأثيرها التداولي.

القوة الإنجازية للوعد في الآية من خلال أفعال الكلام:

أ. الفعل التقريري – (Assertive Act) تقرير النية والعزم على الصبر والطاعة

1. الفعل "سَتَجِدُنِي" يحمل تقريراً مستقبلياً، حيث يعد موسى عليه السلام بالخضوع لأوامر الخضر، "سَتَجِدُنِي إِِنْ شَاءَ اللَّهُ صَابِرًا" "أبلغ من صيغة الوعد البسيطة "سأصبر"³⁰ فاستخدام "إِنْ شَاءَ اللَّهُ" يضيف طابعاً احترازياً على الوعد، مما يدل على وعي المتكلم بأن تحقيقه ليس مضموناً بالكامل، بل خاضع لإرادة الله.

2. التأكيد باستخدام "وَلَا أَعْصِي لَكَ أَمْرًا" يجعل الخطاب يحمل قوة التزام واضحة تجاه الطاعة، لكنه لا يزال مشروطاً.

ب. الفعل الإنجازي – (Commissive Act) الالتزام بالصبر والطاعة

- قول "سَتَجِدُنِي صَابِرًا" هو وعد مباشر بالصبر والطاعة، لكنه يبقى معلقاً بمشيئة الله، مما يجعله التزاماً غير مطلق.
- العبارة "وَلَا أَعْصِي لَكَ أَمْرًا" تعكس التزاماً كاملاً باتباع الأوامر، مما يجعل هذا الوعد شديد القوة من الناحية اللغوية، لكنه عملياً قد يكون صعب التحقيق.
- هذا الالتزام يتحقق عبر النية المسبقة، لكنه لا يضمن نجاح التنفيذ، مما يضعف قوة إنجازه عند مقارنته بوعود إلهية أو بشرية غير مشروطة.

ج. الفعل التأثيري – (Expressive Act) محاولة طمأنة الخضر

- هذا الوعد يحمل تأثيراً نفسياً على المخاطب (الخضر)، حيث يسعى موسى عليه السلام إلى إثبات استعدادده وقدرته على التحمل.
- إضافة "إِنْ شَاءَ اللَّهُ" تعكس تواضع المتكلم وإدراكه لضعف النفس البشرية أمام التجربة "ففي وعد الوجدان من المبالغة ما ليس في الوعد بنفس الصبر وترك العصيان"³¹.
- الوعد هنا ليس فقط تصريحاً بالالتزام ذاتي، بل محاولة لبث الثقة في الطرف الآخر.

2- القوة التداولية للوعد في هذه الآية:

- هذا الوعد ليس مطلقاً، بل مشروط بمشيئة الله، مما يجعله أقل إلزاماً من وعود أخرى.
- المتكلم (موسى عليه السلام) هو المسؤول عن تنفيذ الوعد، لكنه يعترف ضمناً بأنه قد يواجه صعوبة في الالتزام.
- المخاطب (الخضر) يتلقى الوعد مع إدراكه المحتمل لصعوبة تحقيقه، مما يجعل استجابته أكثر حذراً.

قال الله تعالى:

(قَالَ هَذَا فِرَاقُ بَيْنِي وَبَيْنِكَ ۗ سَأُنَبِّئُكَ بِتَأْوِيلِ مَا لَمْ تَسْتَطِعْ عَلَيْهِ صَبْرًا) (الكهف: 78)

هذه الآية تحمل وعداً بشرياً صادراً عن الخضر لموسى عليه السلام، لكنه يتميز بأنه وعد قطعي مرتبط بحدث حتمي (تأويل الأحداث بعد الفراق). (عند تحليلها وفق أفعال الكلام، يظهر مدى قوتها الإنجازية والتداولية).

القوة الإنجازية للوعد في الآية من خلال أفعال الكلام:

أ. الفعل التقريري – (Assertive Act) إعلان الفراق وإثبات عدم قدرة موسى على الصبر

- العبارة "هَذَا فِرَاقُ بَيْنِي وَبَيْنِكَ" جاءت بصيغة تقريرية قطعية، حيث لا مجال للتراجع عنها.
- هذا التصريح يُعلن نهاية العلاقة بين الطرفين، مما يجعله قرارًا نهائيًا غير خاضع للتفاوض.
- الفعل "فِرَاقُ" جاء نكرة ليعبر عن حسم الموقف بالكامل، وليس مجرد انفصال مؤقت.

ب. الفعل الإنجازي – (Commissive Act) الالتزام بالكشف عن تأويل الأحداث

- ❖ العبارة "سَأُنَبِّئُكَ بِتَأْوِيلِ مَا لَمْ تَسْتَطِعْ عَلَيْهِ صَبْرًا" تحمل وعدًا صريحًا بالكشف عن الحقيقة.
- ❖ استخدام "سَأُنَبِّئُكَ" بصيغة المستقبل يؤكد أن الخضر ملتزم بتنفيذ هذا الوعد فورًا بعد إعلان الفراق.
- ❖ هذا يجعل الوعد حتمي التنفيذ وليس مشروطًا، مما يزيد من قوته الإنجازية.
- ❖ الفرق بين هذا الوعد ووعود بشرية أخرى هو أن الخضر هو الجهة الوحيدة القادرة على تنفيذ هذا الوعد، مما يجعله غير قابل للإلغاء أو التراجع.

ج. الفعل التأثيري – (Expressive Act) التأكيد على عجز موسى عن الصبر

- استخدام "مَا لَمْ تَسْتَطِعْ عَلَيْهِ صَبْرًا" يجعل الوعد يحمل بعدًا نفسيًا، حيث يؤكد على ضعف المتلقي (موسى) في اجتياز الاختبار.
- هذا يجعل موسى يدرك سبب الفراق ويهيئه نفسيًا لسماع التأويل، مما يزيد من التأثير التداولي للوعد.
- الوعد هنا لا يهدف فقط إلى الإعلام بالمستقبل، بل إلى تعزيز الإدراك والفهم لدى المتلقي.

2- القوة التداولية للوعد في هذه الآية

- الخطاب موجّه إلى موسى عليه السلام، لكنه يحمل رسالة تعليمية واضحة:
 - لم يكن موسى قادرًا على الصبر، لذا فإن كشف الحقيقة سيكون بعد انتهاء الرحلة.
 - الوعد غير مشروط، مما يعني أن الخضر ملتزم بتنفيذه في الحال.
- لا مجال للشك أو الاحتمال، لأن الخضر هو المصدر الوحيد للتأويل، مما يجعله وعدًا نهائيًا مضمون التنفيذ.

1. القوة الإنجازية للوعد في هذه الآية:

أ. الفعل التقريري – (Assertive Act) إعلان استجابة الله للسؤال

- الجملة "وَيَسْأَلُونَكَ عَنِ ذِي الْقُرْنَيْنِ" جاءت بصيغة المضارع، مما يشير إلى أن السؤال قد تكرر أو كان متوقعًا من قبل السائلين.
- استخدام "قُلْ" كفعل أمر للنبي ﷺ يجعل الرد رسميًا ومباشرًا من الله تعالى، مما يعزز مصداقية الجواب.
- التعبير بـ "سَأْتَلُوا عَلَيْكُمْ مِنْهُ ذِكْرًا" يؤكد أن البيان لن يكون شاملاً لكل تفاصيل ذي القرنين، بل مقتصرًا على ما هو مهم ومفيد.
- ب. الفعل الإنجازي – (Commissive Act) التزام الله بتوضيح بعض المعلومات عن ذي القرنين
 - استخدام "سَأْتَلُوا" بصيغة المستقبل يحمل وعدًا مؤكدًا بأن البيان سيتم قريبًا.
 - الإدخال بـ "مِنْهُ" يشير إلى أن البيان سيكون انتقائيًا، وليس تفصيليًا لكل ما يتعلق بذي القرنين.
 - هذا الوعد لا يشمل كل ما قد يتوقعه السائلون، لكنه يلتزم بتقديم قدر محدد من المعرفة.
- ج. الفعل التأثيري – (Expressive Act) إعداد المتلقي لتقبل البيان الإلهي
 - الوعد هنا يحمل بعدًا نفسيًا مهمًا، حيث يُشعر السائلين بأنهم سيتلقون إجابة من مصدر موثوق (الوحي)
 - استخدام "ذِكْرًا" بدلًا من "معلومات" أو "تفاصيل" يعكس أن ما سيُقال يحمل قيمة روحية وتربوية، وليس مجرد سرد تاريخي.
 - هذا الوعد يدفع المتلقي للتركيز على المعاني العميقة في القصة بدلًا من التوقعات التاريخية الدقيقة.

2- القوة التداولية للوعد في هذه الآية:

هذا الوعد ليس مطلقًا، بل مقيد بكمية محددة من البيان، مما يجعله مختلفًا عن وعود إلهية أخرى تقدم تفاصيل كاملة "إن الخلط بين الشرط العام للوعديات، وهو قدرة المتكلم على أداء ما يلزم به نفسه، وبين الحالة النفسية للوعديات، وهي القصدية، ربما هو الذي أدى إلى الخوض في مسألة خلف الوعد من جانب موسى عليه السلام. فالقصدية كانت متوفرة توافرًا مطلقًا من طرف موسى عليه السلام عند إعطائه الوعد بالصبر والطاعة للخضر عليه السلام، ولكن الشرط العام لم يكن متوفرًا³²

❖ النبي ﷺ هو المخاطب المباشر، لكنه ليس المتكفل بتنفيذ الوعد، بل الله هو الذي سيوحي إليه بالبيان.

❖ السائلون قد يكونون من المشاركين أو من أهل الكتاب، مما يجعل هذا الرد يحمل بُعدًا تحديًا لهم، حيث سيحصلون على الجواب من مصدر إلهي لا من اجتهاد بشري.

فهذا الوعد صادر عن الله، مما يجعله مضمون التنفيذ.

-استخدام "سَأْتَلُوا" بصيغة المستقبل يؤكد أن البيان سيتم قريبًا.

- التحديد بـ "مِنْهُ" يجعل الوعد محدودًا بقدر معين من المعرفة.

-الوعد يركز على "الدِّكْر"، مما يعني أن المحتوى سيكون ذو قيمة روحية وفكرية، وليس مجرد تاريخ.

النتائج:

من خلال الدراسة التداولية لفعل "الوعد" وتحليل عدد من الأمثلة في سياقات مختلفة، توصلَ البحث إلى النتائج التالية:

- 1- الوعد يُعد فعلًا كلاميًا إنجازيًا من الدرجة الأولى، إذ يحدث التزامًا فعليًا بين المتكلم والمخاطب تجاه المستقبل، مما يجعله أداة تواصلية قوية.
- 2- تحقُّق الوعد مشروط بعدة عوامل تداولية، من أهمها:

- صدق النية عند المتكلم.
- قدرته على تنفيذ الفعل الموعد به.
- إدراك المخاطب لطبيعة الالتزام.

- 3- السياق يلعب دورًا محوريًا في تحديد ما إذا كان القول وعدًا فعليًا أم لا؛ فبعض العبارات قد تُفهم كوعود فقط في سياقات معينة دون غيرها.
- 4- العلاقة بين المتكلم والمخاطب تؤثر في قوة الوعد ومدى قبوله، فكلما كانت العلاقة قائمة على الثقة والوضوح، زادت فاعلية الفعل الإنجازي.
- 5- الوعود الضمنية تحمل نفس القوة الإنجازية أحيانًا، لكنها تحتاج إلى تأويل أوسع وفهم أعمق من طرف المتلقي، ما يُبرز أهمية الكفاءة التداولية.

المراجع:

1. أن روبرول وجاك موشلار: التداولية اليوم: علم جديد في التواصل، ترجمة سيف الدين دغفوس، بيروت: دار الطليعة للطباعة والنشر، 2003.
2. الألوسي شهاب الدين: روح المعاني في تفسير القرآن العظيم والسبع المثاني، تحقيق: علي عبد الباري عطية، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط1، 1415هـ.
3. براهيم الحاج: البعد التداولي في الخطاب القصصي القرآني، سورة الكهف نموذجًا، مذكرة دكتوراه، جامعة عمار تليجي بالأغواط، إشراف: خليفة محمد، بديار بشير، 2010-2011.
4. خليفة بوجادي: في اللسانيات التداولية، بيت الحكمة، الجزائر، ط1، 2009.
5. خالد ميلاد: الإنشاء في اللغة العربية بين التركيب والدلالة، دراسة نحوية تداولية، المؤسسة العربية للتوزيع، تونس، ط1، 2001.

6. صلاح إسماعيل: فلسفة العقل: دراسة في فلسفة جون سيرل، دار قباء الحديثة للطباعة والنشر، القاهرة، 2007.
7. صحراوي مسعود: التداولية عند العلماء العرب، دار التنوير، الجزائر، ط1، 2008.
8. طالب سيد هاشم الطببائي: نظرية الأفعال الكلامية، مطبوعات جامعة الكويت، 1994.
9. الطاهر بن عاشور: التحرير والتنوير، ج15، الدار التونسية للنشر، تونس، ط1، 1984.
10. علي آيت أوشان: السياق والنص الشعري: من البنية إلى القراءة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، المغرب، ط1، 2000.
11. فليب بلانشيه: التداولية من أوستن إلى غومان، دار الحزاز للنشر والتوزيع، سوريا، ط1، 1989.
12. محمود أحمد نحلة: آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، دار المعرفة الجديدة، مصر، ط1، 2002.
13. نارة مختار: التداولية وأفعال الكلام من خلال آيات من القرآن، دار الضحى للنشر والتوزيع، الجلفة، ط1، 2020.
14. حسن الباهي: الحوار ومنهجية التفكير النقدي، إفريقيا الشرق، المغرب، ط1، 2004.
15. جون براون وجون سيرل: تحليل الخطاب، ترجمة وتعليق: محمد لطفي الزليطي ومنير التريكي، السعودية: جامعة الملك سعود للنشر العلمي، 1997.

الهوامش:

- 1- ينظر: خليفة بوجادي: في اللسانيات التداولية، بيت الحكمة، الجزائر، ط1، 2009، ص 44
- 2- ينظر: صحراوي مسعود: التداولية عند العلماء العرب، دار التنوير، الجزائر، ط1، 2008، ص8.
- 3- ينظر: خليفة بوجادي: في اللسانيات التداولية، مرجع سابق، ص 95.
- 4- ينظر: خليفة بوجادي: في اللسانيات التداولية، مرجع سابق، ص 95.
- 5- ينظر: صحراوي مسعود: التداولية عند العلماء العرب، مرجع سابق، ص 8.
- 6- ينظر: طالب سيد هاشم الطببائي: نظرية الأفعال الكلامية، مطبوعات جامعة الكويت، 1994، ص 5.
- 7- أن روبرول وجاك موشلار: التداولية اليوم: علم جديد في التواصل، ترجمة سيف الدين دعفوس، بيروت: دار الطليعة للطباعة والنشر، 2003، ص 28.
- 8- محمود أحمد نحلة: آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، دار المعرفة الجديدة، مصر، ط1، 2002، ص 195.
- 9- عبد السلام عاشور: عندما نتواصل نغير: مقارنة تداولية معرفية لآليات التواصل والحجاج، المغرب: أفريقيا الشرق، 2006، ص 65.
- 10- علي آيت أوشان: السياق والنص الشعري: من البنية إلى القراءة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، المغرب، ط1، 2000، ص 63.
- 11- أن روبرول وجاك موشلار: التداولية اليوم: علم جديد في التواصل، ترجمة سيف الدين دعفوس، بيروت: دار الطليعة للطباعة والنشر، 2003، ص 31.
- 12- خالد ميلاد: الإنشاء في اللغة العربية بين التركيب والدلالة دراسة نحوية تداولية، المؤسسة العربية للتوزيع، تونس، ط1، 2001، ص 500.
- 13- صلاح إسماعيل، فلسفة العقل: دراسة في فلسفة جون سيرل، دار قباء الحديثة للطباعة والنشر، القاهرة، 2007، ص 54.
- 14- نفس المرجع، ص. 37.
- 15- صلاح إسماعيل، فلسفة العقل: دراسة في فلسفة جون سيرل، المرجع السابق، ص
- 16- نفس المرجع، ص54.
- 17- ينظر: محمود أحمد نحلة: آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، المرجع السابق، ص 72.
- 18- نفس المرجع، ص72.
- 19- جون براون وجون سيرل: تحليل الخطاب، ترجمة وتعليق: محمد لطفي الزليطي ومنير التريكي، السعودية: جامعة الملك سعود للنشر العلمي، 1997، ص 201.
- 20- محمود أحمد نحلة: آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، مرجع سابق، ص 73.
- 21- حسن الباهي: الحوار ومنهجية التفكير النقدي، إفريقيا الشرق، المغرب، ط1، 2004، ص 125.
- 22- خالد ميلاد: الإنشاء في اللغة العربية بين التركيب والدلالة، ص 503-504.

- 23- محمود أحمد نحلة: آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، ص 75.
- 24- فليب بلانشيه: التداولية من أوستن إلى غومان، دار الحزاز للنشر والتوزيع، سوريا، ط1، 1989، ص 66.
- 25- براهيمى الحاج: البعد التداولي في الخطاب القصصي القرآني سورة الكهف نموذجاً، مذكرة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه، جامعة عمار تلجي الأغواط، إشراف: خليفة محمد، بديار بشير، السنة الجامعية 2010-2011، ص 140.
- 26- الطاهر بن عاشور: التحرير والتنوير، ج15، الدار التونسية للنشر، تونس، ط1، 1984، ص 258.
- 27- ينظر: نارة مختار، التداولية وأفعال الكلام من خلال آيات من القرآن، دار الضحى للنشر والتوزيع، الجلفة، ط1، 2020، ص 98.
- 28- الألوسي شهاب الدين: روح المعاني في تفسير القرآن العظيم والسبع المثاني، تحقيق: علي عبد الباري عطية، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط1، 1415 هـ، ج8، ص 224.
- 29- ينظر: براهيمى الحاج: البعد التداولي في الخطاب القصصي القرآني سورة الكهف نموذجاً، مرجع سابق، ص 142.
- 30- التحرير والتنوير، 373/15.
- 31- الألوسي، 314/8.
- 32- براهيمى الحاج: البعد التداولي في الخطاب القصصي القرآني سورة الكهف نموذجاً، مرجع سابق، ص 144.