قطاع ضبط الجودة
والمعايير التحريرية
Editorial Standards
& Quality Division

المقابلات الإعلامية

إستراتيجيات السؤال وإدارة التفاعل

د. حسام وهبة

معهد
الجزيرة للإعلام

المقابلات الإعلامية

إستراتيجيات السؤال وإدارة التفاعل

المقابلات الإعلامية

إستراتيجيات السؤال وإدارة التفاعل

د. حسام وهبة

المقابلات الإعلامية

إستراتيجيات السؤال وإدارة التفاعل

تأليف:

د. حسام وهبة

تحرير:

د. إبراهيم منصور

د. عبد الرزاق الزاهر

تصميم الغلاف:

أسماء مغاري

تصميم وإخراج:

أحمد فتاح

معهد
الجزيرة للإعلام

حقوق الطبع والنشر محفوظة لمعهد الجزيرة للإعلام

الدوحة - قطر

الطبعة الأولى 2026

فهرس المحتويات

الفصل الأول: التفاعل التداولي والسوسيولوجي 13

1- التواصل الوجهي في زمن الوسائط: الحضور الجسدي والوسيط التقني 14

2- ديناميكيات المقابلات وجها لوجه 15

3- الإطار النظري للمقابلات وجها لوجه 18

4- الخلاصة النظرية 19

الفصل الثاني: مبدأ التعاون والتحليل التداولي للمقابلات 21

1- مبدأ التعاون عند هربرت غرايس 22

2- الإطار النظري للتحليل التداولي للمقابلات 22

3- المقابلات السياسية والإعلامية بوصفها سياقا تداوليا 25

4- شروط مبدأ التعاون عند هربرت غرايس 27

الفصل الثالث: الاستدلال على المعنى الضمني 51

1- المعنى الضمني والاستدلال 52

2- تحويل المعنى الضمني إلى معلومة قابلة للتحقق 54

3- إبطال الاستدلال الضمني 62

4- انتهاك مبدأ التعاون 65

الفصل الرابع: نظرية اللباقة والوجه الاجتماعي في المقابلات 73

1- نظرية اللباقة في المقابلات (الجذور النظرية) 74

2- مفهوم الوجه الاجتماعي 75

3- الوجه واللباقة من الناحية العملية 77
4- مكونات نظرية اللباقة وتطبيقاتها في المقابلات 78
5- أنماط مراعاة وعدم مراعاة اللباقة في المقابلات 79
6- الفظاظة كفعل معاكس 82
7- إستراتيجية المذيع لاستعادة زمام المبادرة: 89
8- التناوب بين اللباقة والفظاظة 90
9- الأفعال المهددة للوجه 91
10- شدة التهديد ومعادلة الوزن التداولي (براون وليفينسون) 92
11- التطبيق العملي لمعادلة براون وليفينسون 97
12- الأفعال المهددة للوجه الإيجابي 97
13- الأفعال المهددة للوجه السلبي 107
14- إستراتيجيات تخفيف تهديد الوجه السلبي 114
15- إستراتيجيات التخفيف أو اللباقة 118
16- مقارنة بين اللباقة غير المباشرة والصراحة المباشرة 143

الفصل الخامس: إستراتيجية طلب المعلومات 145
1- أسلوب أو إستراتيجية طلب المعلومات في المقابلات 146
2- تعريف السؤال وأنواعه وأساليبه 146
3- السؤال المباشر وغير المباشر 148
4- الفروق الأساسية بين السؤال المباشر وغير المباشر 152
5- حالةُ التوازن بين السؤال المباشر وغير المباشر 153
6- محددات اختيار الأسلوب: وزن الفعل المُهدد للوجه 155
7- أسلوب السؤال: مفتوح أم مغلق 176
8- إدارة الإيقاع المعلوماتي (الإستراتيجيات العملية) 177
9- التداخل بين أنماط الأسئلة 186
10- مصفوفة الإستراتيجيات التطبيقية 187
11 ملخص لإستراتيجيات الأسئلة من حيث علاقتها بنظرية اللباقة ومفهوم الوجه 195

الفصل السادس: بنية المعرفة في السؤال 199
1- من الأحداث التداولية إلى الاستفزاز والخداع الخطابي 200
2- السؤال الجيد والتباين في الأسلوب 200
3- شروط الإلزام والقوة الإنجازية للفعل 202
4- شروط كاشر لصدق السؤال وحدوده 205
5- الأفعال التوجيهية الضاغطة كطلب معرفي 211
6- السؤال الاستفزازي أو الأسئلة الصعبة 212
7- أنماط استجابة الضيف المتوقعة 214
8- قاعدة التوكيد 214
9- تصنيف فانشل ولابوف للجملة الخبرية التوجيهية 218
10- إستراتيجيات التصعيد التداولي والأسئلة المركبة 234
11- النموذج التصاعدي للأحداث المعرفية والضغط التداولي في المقابلات السياسية 243
12- الخداع الخطابي 251
13- فعل الفظاظة في لحظة الذروة التداولية 260
14- النمـوذج التداولـي المتكامـل لبنيـة السـؤال في المقابلات الإعلامية 261

قائمة المصادر والمراجع 264

مقدمة

لا تقوم المقابلة الإعلامية على تبادل الأسئلة والأجوبة فحسب، بل تمثل فعلا تفاعليا معقدا تتداخل فيه اللغة والسلطة والمعرفة والإقناع وإدارة الانطباع. فالسؤال الإعلامي ليس مجرد وسيلة لاستخراج المعلومات، وإنما فعل تداولي يعيد تشكيل العلاقة بين المذيع والضيف، ويحدد ما يمكن قوله، وكيف يقال، وما الذي يظل مضمرا أو مسكوتا عنه. ومن ثم، فإن تحليل المقابلة لا يقتصر على مضمون الخطاب، بل يمتد إلى دراسة الآليات التي تنتج المعنى داخل التفاعل، وكيفية إدارة المعرفة، والوجه الاجتماعي، والقوة الإنجازية للأفعال الكلامية.

ورغم ما شهدته الدراسات اللغوية والتداولية من تطور في تحليل الخطاب، وما قدمته الأدبيات الإعلامية من مؤلفات حول فن إجراء المقابلات، فإن العلاقة بين التداوليات والممارسة الصحفية ما تزال محدودة في الأدبيات العربية. فقد انصرفت معظم الكتابات إلى الجوانب المهنية أو التقنية، بينما بقيت بنية السؤال الإعلامي، واستراتيجيات بنائه، وإدارته للتفاعل، وإنتاجه للمعنى، موضوعات لم تحظ بمعالجة نظرية متكاملة تجمع بين التداوليات، وسوسيولوجيا التفاعل، وتحليل الخطاب الإعلامي.

ينطلق هذا الكتاب من فرضية مفادها أن السؤال ليس وحدة لغوية مستقلة، وإنما بنية تداولية تتحكم في توزيع المعرفة، وتوجيه مسار الحوار، ورفع أو خفض القوة الإنجازية، وإدارة العلاقة بين حق الصحفي في المساءلة وحق الضيف في الحفاظ على وجهه الاجتماعي. ولذلك فإن فهم المقابلة لا يتحقق بتحليل الأسئلة أو الإجابات منفصلة، بل بدراسة التفاعل الذي ينشأ بينهما، وما ينتجه هذا التفاعل من معان صريحة وضمنية، ومن تفاوض مستمر حول المعرفة والسلطة والمصداقية.

ولهذا اعتمد الكتاب مقاربة متعددة التخصصات تستند إلى التداوليات، وسوسيولوجيا التفاعل، ونظرية الأفعال الكلامية، ونظرية اللباقة، وتحليل

الخطاب، وبنية المعرفة، مع الإفادة من مفاهيم اللغة البصرية في تفسير الإيقاع المعلوماتي، وتـــدرج القوة الإنجازية، وإدارة التوتر داخـــل المقابلة التلفزيونية. ولا تُســـتدعى هذه الحقول بوصفها موضوعات مســـتقلة، بـــل بوصفها أدوات تفسيرية تتكامل في بناء نموذج تحليلي يفسر كيفية تشكل السؤال الإعلامي وآليات تأثيره في مسار الحوار.

ولا يقتصـــر هذا الكتاب على عرض الأطر النظرية، بل يســـعى إلى تحويلها إلى أدوات تحليليـــة قابلة للتطبيق. ولهذا يقوم على تحليل عدد كبير من النماذج المســـتوحاة من المقابلات السياســـية والإعلامية، مع تفكيك بنيتها التداولية، وبيان أثر كل اســـتراتيجية في إدارة المعرفة، وحفظ الوجه أو تهديده، وضبط الإيقـــاع المعلوماتـــي، بما يســـمح بالانتقال مـــن التنظير إلى الممارســـة، ومن المفهوم المجرد إلى التحليل التطبيقي.

وتتمثل الإضافة العلمية للكتاب في محاولته بناء إطار تداولي متكامل لتحليل الســـؤال الإعلامي، يجمع بين نظرية الأفعال الكلاميـــة، ومبدأ التعاون، ونظرية اللباقة، وبنية المعرفة، وتحليل الإيقاع المعلوماتي، داخل نموذج واحد يفســـر ديناميات المقابلة الإعلامية، ويربط بين صياغة السؤال، وإدارة الحوار، والقيمة الخبرية للمعلومات المنتجة أثناء التفاعل.

وينتظم هذا العمل في ســـتة فصول مترابطـــة؛ يبدأ بتأصيل المقابلة بوصفها حدثـــا تداوليـــا وتفاعليـــا، ثم ينتقل إلـــى تحليل مبـــدأ التعاون عنـــد غرايس، واستراتيجيات الاستدلال على المعنى الضمني، ونظرية اللباقة وحفظ الوجه، وبنية المعرفة، وصولا إلى استراتيجيات بناء السؤال، وإدارة الإيقاع المعلوماتي، وصياغة نموذج تداولي متكامل لتحليل المقابلات الإعلامية.

ويأمل هذا الكتاب أن يســـهم في توسيع مجال الدراسات التداولية العربية، وأن يقدم إطارا نظريـــا وتطبيقيا يمكن أن يفيد الباحثين في علوم اللغة والإعلام، كما يفيد الممارســـين في المؤسســـات الصحفية والإعلاميـــة، من خلال إعادة النظر في الســـؤال الإعلامي بوصفه أداة لإنتاج المعرفة وإدارة التفاعل، لا مجرد وسيلة للحصول على إجابة.

د. عبد الرزاق الزاهر

الفصل الأول:

التفاعل التداولي والسوسيولوجي

1- التواصل الوجهي في زمن الوسائط: الحضور الجسدي والوسيط التقني

لم يعد التفاعل وجها لوجه يشترط الحضور الجسدي المباشر للأفراد، بل يمكن أن يتحقق أيضا عبر وسائط مثل الكاميرات والميكروفونات، كما يحدث في المقابلات التلفزيونية أو الفودكاست أو حتى عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

إن التواصل البشري وجها لوجه بمفهومه الواسع يمثّل عنصرا أساسيّا في النظام الاجتماعي والتربوي، ووسيلة رئيسية لنقل الخبرة وتطوير الأفراد والمجتمعات. وقد عرف عالم الاجتماع جورج سيميل المجتمع بأنه "عدد من الأفراد المتشابكين في تفاعلات مختلفة" (Simmel,1950: 74).

هذا النوع من التواصل يختلف من حيث التأثير والفاعلية عن التواصل غير الوجهي، بمعنى التفاعل الذي يفتقد إلى التفاعل المباشر بين الأفراد مثل الرسائل النصية أو الصوتية أو البريد الإلكتروني. إن الاتصال وجها لوجه، سواء كان بالحضور الجسدي المباشر أم عبر الوسائط، يبقى أكثر عاطفية وكفاءة وتأثيرا من غيره، لأنّه يشرك حواسا بشرية متعددة، ويتيح قراءة أعمق للغة الجسد ونبرة الصوت.

ولا يقتصر التفاعل الوجهي في المقابلات التلفزيونية على البعد اللفظي وحده، بل يتشكل أيضا داخل وسيط سمعي بصري يسهم في إعادة تنظيم المعنى من خلال الكاميرا، وحجم اللقطة، والإضاءة، والإيقاع، وتوزيع النظر داخل المشهد. فالمتلقي لا يستقبل الكلمات فقط، بل يتفاعل كذلك مع تعبيرات الوجه، ونبرات الصوت، ولغة الجسد، وطريقة التأطير البصري للشخصيات. ومن هنا، لا تبدو المقابلة السياسية التلفزيونية مجرد تبادل للأسئلة والأجوبة، بل حدثا تداوليا ودراميا تتداخل فيه اللغة مع المنظومة الإعلامية من منتجين ومخرجين ومصورين وخط تحريري...إلخ. بمعنى المنظومة التي تُنتج الخطاب المرئي وتُنظم ظهوره ومعناه أمام الجمهور، وتساهم في إنتاج الانطباع

الاجتماعي، وبنـــاء المصداقية، وإدارة صورة الفاعلين داخـــل الفضاء العام. فالسياســـي مـــثلا لا يظهر أمـــام الجمهور بصـــورة طبيعية، بـــل داخل بناء إعلامـــي يصوغ طريقة ظهوره وإدراكه.

ويمكن النظر إلى التفاعل الوجهي باعتباره شكلا من "الدراما الاجتماعية" التي تنكشـــف أمام الجمهـــور، إذ لا يقتصر على تبادل المعلومـــات، بل يتضمن أيضا إدارة الانطباعـــات والوجوه الاجتماعية، وهو ما أشـــار إليـــه لاحقا عالم الاجتماع غوفمان في تحليله للتفاعل اليومي (Goffman, 1959: 66). ويمكن أن يفســـر ذلك جزئيا انتشـــار الفودكاست (الصورة المصاحبة للصوت) مقارنة بالبودكاست الصوتي فقط، إذ إن الفودكاســـت ينـــدرج ضمن التفاعل وجها لوجه، بينما يعد البودكاست شكلا من أشكال التواصل غير الوجهي.

2- ديناميكيات المقابلات وجها لوجه

في كتابه "الشـــعور باللحظة ودرامـــا الفيلم الوثائقي"، يـــروي المخرج توماس شادت قصة مؤثرة عن مقابلته وجها لوجه مع "تووني"، عامل منجم في مدينة بوتي - مونتانا بالولايات المتحدة الأمريكية (Schadt, 2017: 2).

بدأت القصة عندما طرح المخرج أسئلته حول طبيعة عمل تووني في المنجم، وحياتـــه اليومية طوال أربعين عاما تحت الأرض، والحوادث التي واجهها وكيف نجا منهـــا. لكن المفاجأة أن إجابات تووني جـــاءت متلكئة وملتوية، فلم يحصل المخرج ســـوى على أنصاف إجابـــات لا تكفي لبناء مادة دراميـــة، وقد بدا ذلك صادما، لأن الحوارات التحضيريـــة مع تووني كانت قد أظهرت أنه يتمتع بكاريزما بصرية، وقدرة قصصية بارعة، وطلاقة لســـان آسرة، جعلت المخرج يختاره بطلا لفيلمه. ما حدث إذن يعكس حالة من "اتصال مشوش وفاشل" بين طارح السؤال (المخرج) والشخص أمام الكاميرا، أي تووني (Schadt, 2017: 2).

هــذه القصة تطرح ســؤالا مركزيا: لماذا فشــلت المقابلة وجهــا لوجه رغم أن التحضيرات الأولية بشــرت بلقاء درامــي مثير؟ للإجابة، لا بد من النظر إلى عدة أبعاد:

• الثقة والحضور الجسدي في بناء أرضية مشتركة

المقابلة وجها لوجه هي شكل من أشكال التواصل الاجتماعي الذي يتم بين فرد وآخرين بشــكل مباشــر، أو بين مذيع وضيوف عبر وسائط تقنية. فلكل طرف طموحاته وتطلعاته ومشاعره، مما يعني أن الحضور الجسدي المباشر، ولغة الجسد، ونبرة الصوت، تشكل جميعها تأثيرا متبادلا داخل التفاعل. وغالبا لا يعرف المشــاركون بعضهم البعض معرفة عميقة، فقد يحدث استلطاف أولــي، لكن في النهاية قد لا يتوافر جو من الثقة الكافية لإنتاج حوار عميق ومثمر. ومع ذلك، فإن مجرد الاتفاق على إجراء المقابلة يفرض حدا أدنى من القبول المتبادل باستمرار التفاعل.

في الســياق التداولي، يبيــن هذا البعد أن نجــاح المقابلة مرهون بمدى قدرة الأطــراف على خلق أرضية تعاونية تجعل الحــوار ممكنا، حتى في ظل غياب المعرفة السابقة أو الثقة الكاملة. غير أن توفر الحضور الجسدي وإمكانيــة بنــاء أرضية من الثقــة لا يضمن بالضرورة نجــاح المقابلة، إذ إن العلاقة التواصلية كثيرا ما تتأثر بتباين أهداف المشاركين.

وهنــا يظهر بعــد تداولي-تفاعلي آخر من ديناميكيــات المقابلة، يتعلق بالصــراع الضمني بين أهــداف المذيع المهنية، ومــا يحرص الضيف على حمايته أو إخفائه.

• تضارب الأهداف بين المذيع والضيف

المذيع، بحكم مهنته وبدافعه المهني المشــروع أو "أنانيته المشروعة" (Schadt, 2017: 4)، يســعى للوصــول إلــى أقصــى حد مــن المعلومات الجديدة أو الحصول على ســبق صحفــي. في المقابل، يرغب الضيف في تقديــم ما يراه مناســبا فقط، وبالقدر الذي يحفظ لــه وجهه الاجتماعي.

ويولد هذا التباين توترا وتوجسا وانعدام ثقة متبادلة، ولا يبقى محصورا في مستوى النوايا، بل يتجسد داخل الممارسة التواصلية نفسها من خلال طريقة إدارة الأسئلة، وتوزيع الأدوار، وضبط مسار الحوار. فالطريقة التي يعتمدها المذيع لتحقيق هدفه قد تؤثر مباشرة على صورة الضيف ووجهه الاجتماعي، وهو ما يقودنا إلى البعد الثالث.

- **أسلوب المذيع وتهديد الوجه الاجتماعي**

يتبع المذيع أسلوبا محددا للوصول إلى هدفه، قد يكون قائما على الضغط التداولي عبر صياغة الأسئلة أو لغة الجسد أو نبرة الصوت. وقد يؤدي هذا الأسلوب إلى تهديد الوجه الاجتماعي للضيف، مما يخلق توترا ينعكس على جودة التواصل. وهكذا تصبح المعلومات سطحية ومشوشة، وفي أسوأ الأحوال قد تنتهي المقابلة بانسحاب الضيف.

ووفقا لتحليل عالم الاجتماع غوفمان، فإن تهديد الوجه في مثل هذه السياقات لا يقتصر على الضيف وحده، بل ينعكس أيضا على صورة المذيع أمام الجمهور، إذ يتحمل المذيع جزءا من مسؤولية إخفاق الحوار (Goffman, 1959:67–70).

يظهر هذا البعد العلاقة الوثيقة بين التداولية والسوسيولوجيا: فالإخفاق في الحفاظ على وجه الضيف بحسب نظرية غوفمان يؤدي إلى تعطيل مسار الحوار برمته.

وبالتالي، فإن المقابلة قد تفشل ليس فقط بسبب نقص المعلومات، بل أيضا بسبب ديناميكيات القوة والهيبة وإدارة الانطباع بين المذيع والضيف.

وبذلك فإن دراسة هذا النمط من المقابلات تقدم منظورا مزدوجا:

- **المنظور التداولي:** يفسر البنية اللغوية والمعنى الضمني،

- **المنظور السوسيولوجي:** يوضح كيف تبنى العلاقات الاجتماعية وتدار السلطة داخل الحوار.

ومن المهم هنـــا التمييز بين المعنى الضمني بوصفه دلالة تداولية مســـتترة، وبين عملية الاســـتدلال على هذا المعنى مـــن قبل المذيع أو الجمهور اعتمادا على الســـياق والمعرفة المشـــتركة. وعليـــه، فإن الثقة، والأهـــداف المتباينة، والأســـلوب التداولي للمذيع تشكل معا شبكة مترابطة من العوامل التي تحدد نجاح المقابلة أو فشـــلها، وتوضح بجلاء كيف تتشـــابك الاعتبارات التداولية مع الديناميكيات السوسيولوجية (Goffman, 1967: 8-20).

3- الإطار النظري للمقابلات وجها لوجه

مما ســـبق، نجد أن المقابلات أو أشكال التواصل وجها لوجه بين البشر تحكمها مجموعة من المفاهيم والمبادئ الأساسية، أبرزها:

- **مبدأ التعاون**

وهـــو المبدأ المعني بضمان عملية تواصل تعاونية وفعالة، تهدف إلى أن يســـعى كل طرف لفهم الآخر بطريقة منظمة، عبر الالتزام بمجموعة من الافتراضات التداولية التي تتيح بناء أرضية مشتركة للحوار.

- **نظرية اللباقة**

وهي النظريـــة التي تبحث في مفهوم "الوجـــه" والآليات التي تؤدي إلى حفظـــه أو تهديده. وقـــد جرى في هذه الدراســـة اعتمـــاد تعبير "الوجه الاجتماعي" بوصفه مفهوما تداوليا وسوســـيولوجيا أكثر دقة واتساقا من الاستخدامات العامة المرتبطة بتعبير "ماء الوجه".

ويتصل ذلك مباشرة بطبيعة الأسئلة وصياغتها، وبمدى تأثيرها في علاقة التواصل بين الأطراف المشاركة في المقابلات وجها لوجه، وخاصة السياسية منها، إذ إن إدارة الوجه بشكل مناسب قد تفضي إلى حوار أعمق، بينما يؤدي تهديده إلى انغلاق أو تعطيل مسار النقاش (Goff-man: 1967, 18).

غير أن نجاح المقابلات السياسية لا يرتبط فقط بقدرة الأطراف على تبادل المعلومات، بل أيضا بقدرتهم على إدارة الوجوه الاجتماعية داخل التفاعل، وهو ما يجعل المقاربة التداولية والسوسيولوجية متكاملتين في تفسير ديناميكيات المقابلة السياسية والإعلامية.

4- الخلاصة النظرية

يتبين من خلال تحليل المقابلات وجها لوجه أن هذا النمط من التفاعل لا يختزل في كونه قناة لتبادل المعلومات، بل هو حدث اجتماعي تداولي مركب تتداخل فيه اللغة، والسياق، والسلطة، والهيبة.

فنجاح المقابلة مرهون بقدرة الأطراف على الالتزام بمبدأ التعاون الذي ينظم سير الحوار، وفي الوقت نفسه بمراعاة نظرية اللباقة التي تحفظ وجوه المشاركين وتجنبهم الإحراج أو التهديد الرمزي.

ان التفاعل الوجهي، سواء تحقق بالحضور الجسدي المباشر أو عبر الوسائط التقنية، يشكل مساحة تختبر فيها التوازنات الدقيقة بين تبادل المعرفة وحماية الوجه وإدارة الانطباعات. ومن هنا، فإن المقابلة السياسية والإعلامية لا تعد مجرد تبادل للأسئلة والأجوبة، بل فضاء تفاوضي معقد، يعاد داخله تشكيل السلطة، والمصداقية، والشرعية، والصورة الاجتماعية

للأطراف المشـــاركة في التفاعل. ومن ثم فإن مقاربة المقابلات وجها لوجه من منظور تداولي-سوســـيولوجي تكشـــف عن العمق المعرفي لهذا الشكل من التواصـــل، وتتيح فهما أوفى لديناميكيات الخطاب الإعلامي والسياســـي في آن واحد.

الفصل الثاني:

مبدأ التعاون والتحليل التداولي للمقابلات

1- مبدأ التعاون عند هربرت غرايس

يركــز مبدأ التعاون كما قدمه الفيلســوف هربرت غرايس في نظريته التداولية على الكيفية التي يســهم بها المشــاركون في المحادثة في تحقيق تواصل فعال، من خلال التزامهم بمجموعة من القواعد الضمنية المعروفة بـ "المقولات التحاورية"، أي كيف يتصرف المشــاركون بشكل تعاوني ويبنون افتراضا متبادلا بأن كل طرف يسعى إلى أن يفهم بدقة (Grice, 1975: 85).

وقد أشــارت عالمة اللسانيات التداولية بلوم-كولكا إلى أن المقابلات السياسية تمثل ســجلا لغويا مميــزا، يتوقع فيه مــن المتحدثين الالتزام بمبــدأ التعاون (Blum-Kulka, 1985: 152). ويقوم هذا المبدأ على افتراض أن المحادثة ينبغي أن تكون فعالة وذات مغزى، وأن تقدم المعلومات بوضوح ودون غموض أو إرباك، مع المحافظة في الوقت نفســه على اســتمرارية التفاعل وإيقاعه التداولي. ويتجلى ذلك في الطريقة التي يتفاعل بها المتحاورون خلال المقابلات، حيث ينخرطون في تحركات لغوية إما داعمة أو معيقة للافتراضات الضمنية الكامنة في أسئلة المذيع، مما يؤثر مباشرة على مسار الحوار وتطوره.

2- الإطار النظري للتحليل التداولي للمقابلات

لا يقتصــر التحليل التداولي على ما يقال فحســب، بل يمتــد إلى كيف يقال؟ ولماذا صيغ بهذه الطريقة بالذات؟ وكيف يعيد ذلك تشكيل مسار التفاعل بين أطراف المقابلة؟ فالمحادثات بين الأشخاص ليست مجرد تبادل آلي للتصريحات، بــل هي جهد تعاوني وإيقاعي له معنى اجتماعــي وتداولي (Blum-Kulka, 1985: 146).

وبحسب المنظور التداولي، لا تعد المحادثة سلسلة من الجمل المنفصلة غير المترابطة، وإنما مشروعا مشتركا يسهم فيه الأطراف لتحقيق أهداف متبادلة. وغالبا ما يتضح هدف المحادثة منذ بدايتها، مثل طرح سؤال محدد أو توجيه قضية معينة، وقد يتشكل الهدف تدريجيا في أثناء التفاعل من خلال مساهمات الأطراف. وهذا يعني أنّ الهدف التداولي للمقابلة ليس دائما معطى ثابتا ونهائيا، بل قد يعاد تشكيله باستمرار تبعا لتطور التفاعل، وإستراتيجيات السؤال، وطبيعة استجابات الضيف. وهذا يعني أنّ الحوار قد يكون:

- **مقابلة محددة الهدف**

يكون اتجاهها واضحا منذ البداية، كما في مقابلات تركز حصريا على موضوع سياسي مثل شروط التفاوض وآلياته وفرص نجاحه أو فشله في ظل الظروف الإقليمية والقوى الفاعلة في الصراع.

- **مقابلة غير محددة الهدف**

حيث تتطور أهداف جديدة ذات صلة بالسياق في أثناء النقاش، مثل الانتقال من القضايا السياسية إلى القضايا الاقتصادية والاجتماعية المرتبطة بها.

- **مقابلة خارجة عن السياق**

عندما ينحرف النقاش إلى موضوعات لا ترتبط مباشرة بالهدف الأصلي، مثل التركيز على قضايا الشرعية السياسية أو ملامح الدولة المستقبلية بدلا من جوهر الحوار حول المفاوضات.

مثال (1): مقابلة محددة الهدف

نقـاش يدور حـول مفاوضات السلام بين الإسـرائيليين والفلسـطينيين، بحيث تتركز الأسـئلة على شروط التفاوض وآلياته وفرص النجاح والفشل في ظل الظروف السياسـية الإقليمية والقـوى الفاعلة في الصراع، وكلها تصب في هدف المقابلة المحدد.

مثال (2): مقابلة غير محددة الهدف

قـد تتطور وتتفرع أهداف ذات صلة بالموضوع خلال النقاش، مثل التطرق للظروف الاقتصادية والأحوال المعيشـية للفلسـطينيين وأثرها المباشـر على فرص نجاح المفاوضات.

مثال (3): مقابلة تخرج عن السياق

قـد تتناول المقابلة أسـئلة أو معلومـات غير مرتبطة مباشـرة بموضوع المفاوضات، مثل الحديث عن شرعية القيادة الفلسطينية أو شكل الدولة المستقبلية.

تظهـر هذه الأنمـاط أن المقابلات الإعلامية والسياسـية تمثل سـياقا تداوليا مؤسسـيا له قواعد خاصة. فهي ليسـت مجرد حوار عفوي، بل تفاعل تحكمه توقعات الجمهور، وموازين القوة بين المذيع والضيف، وأبعاد تداولية كبرى مثل مبدأ التعاون وشروطه (Grice, 1975: 90).

ومن هنا، فإن فهم المقابلات السياسية لا يقتصر على تحليل المحتوى اللغوي المباشـر، بل يتطلب أيضـا تحليل البنيـة التفاعلية التي تنظـم العلاقة بين السؤال، والسلطة، والالتزام، والمراوغة، والوجه الاجتماعي داخل الحوار.

3- المقابلات السياسية والإعلامية بوصفها سياقا تداوليا

تمثل المقابلات السياسية والإعلامية سياقا تداوليا مؤسسيا خاصا، تتحكم فيه قواعد ضمنية تنظم سير الحوار وتوجه معانيه.

فمبـــدأ التعاون وشـــروطه لدى هربرت غرايـــس لا تفهم باعتبارهـــا محظورات أخلاقية تحدد ما يجب أو لا يجب قوله، بل افتراضات أساسية يعتمد عليها كل من المذيع والضيف لبناء أرضية مشتركة للفهم والتفاهم (Grice, 1975: 80).

غير أن هذا لا يمنع من وقوع تجاوزات أو انتهاكات لهذه الشروط، إما عن قصد أو بشكل ضمني، بوصفها إستراتيجيات خطابية في التفاعل الإعلامي.

وقد جرى في هذه الدراسة التمييز بين "التجاوز الظاهر" بوصفه خروجا مقصودا عن أحد شـــروط مبـــدأ التعاون بهـــدف توليد معنى ضمني يمكن اســـتنتاجه تداوليـــا، وبيـــن "الانتهاك الخفـــي" بوصفه إخلالا يهدف إلـــى التضليل أو قطع الطريق أمام بناء معنى تعاوني واضح .(Grice, 1975: 81–82)

فقـــد يتعمد الضيف تجاوز شـــرط العلاقة، عبر تقديم إجابة ظاهرها منســـجم مع الحـــوار لكن باطنها يوجه المتلقي إلى معنى ضمني مختلف عن الســـؤال المطـــروح. كما قد يحـــدث انتهاك مباشـــر عندما يقدم جوابا غيـــر ذي صلة أو مضـــلل، على افتراض أن المذيع أو الجمهور لن يلتقط ذلك. وفي كلتا الحالتين، تستخدم هذه التكتيكات كثيرا في الخطاب السياسي لتوفير هامش دبلوماسي أوســـع للمتحدث، يتيح له التملص من الإجابة المباشـــرة، أو إحالة المعنى إلى تفســـيرات ضمنية تتطلب متابعة دقيقة من قبل المذيع والجمهور لاســـتنتاج الحقيقة الكامنة خلف الخطاب (Levinson, 1983: 40).

ومن المهم هنا التمييز بين "المعنى الضمني" بوصفه الدلالة المستترة الناتجة عن الكلام، وبين "الاســـتدلال" بوصفه العمليـــة الذهنية التي يقوم بها المذيع أو الجمهور لاستخلاص ذلك المعنى اعتمادا على السياق والمعرفة المشتركة.

فالاســتدلال على المعنــى الضمني يؤدي هنا دورا مركزيــا، إذ قد تبدو الإجابة عن الســطح متوافقة مع مبدأ التعاون، لكنهــا في العمق تولد انطباعا غامضا أو ملتبســا. وعندما يلتزم المذيع الصمت ولا يطلب توضيحا، فإنه يعطي إشارة ضمنية إلى أنه فهم المعنى المستتر، ويوحي للمشاهدين بدورهم أن الرسالة الضمنية قد وصلت. ولا يقتصر هذا الأســلوب على الأجوبة، بل يمتد أحيانا إلى الأسئلة نفسها.

فالمذيــع قد يصوغ ســؤالا يتضمن افتراضات مســبقة أو دلالات ضمنية، بحيث يوجه الضيف نحو إجابة معينة أو يضعه في موقف دفاعي منذ البداية.

مثال (1) مذيع يسأل وزير الخارجية الإيراني:

المذيع: إلى أي مدى ســيتأثر الوضع الاقتصادي والسياســي لبلادكم، بعد فرض الولايات المتحدة عقوبات اقتصادية قاسية على شركات النفط؟

وزيــر الخارجية الإيراني: العقوبات المفروضة ســيكون لها بدون شــك أثر على اقتصادنا، وهذا ســيخلق تحديات كبيــرة أمامنا. الولايات المتحدة ليست هي العالم، فهناك فرص جديدة في أسواق دول آسيا الشرقية.

الجواب السابق لا يقدم إجابة مباشرة عن تأثير العقوبات على الاقتصاد الإيراني، رغم ذلك يلمح إلى معنى ضمني في الســياق السياسي، وهو التقليل من شأن العقوبات وقدرة إيران على التحايل عليها من خلال أسواق بديلة.

ومــن الناحية التداولية، لا يتولد هنا "اســتدلال ضمنــي" بالمعنى الدقيق، بل يتولد معنى ضمني يستدل عليه المذيع والجمهور من خلال الربط بين الإجابة والسياق السياسي والمعرفة الخلفية المشتركة.

لذا يجب على المذيع أن يتبع الإجابة السابقة بالاستفسار التالي:

ســؤال متابعة: ســعادة الوزير، هل تقصــد أن دولا مثل روســيا والصين ستساعدان إيران على تجاوز العقوبات والتحايل عليها؟

مثال (2) صحفي يسأل وزير الخارجية الإسرائيلي:

المذيع: هل يمكننا توقع أي تقدم في مفاوضات السلام خلال هذا العام؟

السـؤال هنا مبني على فرضية ضمنية بأن المفاوضـات لم تحقق تقدما في الماضـي، ومن ثم فإن فـرص نجاحها في المسـتقبل مشـكوك فيها. وهذه الصياغة لا تعمل فقط بوصفها طلبا للمعلومات، بل تمارس أيضا ضغطا تداوليا ضمنيا على الضيف، من خلال دفعه للتعامل مع افتراض مسـبق مدمج داخل السـؤال نفسـه. وقد تقود هذه الصياغة الضيف إلى تقديـم إجابة دفاعية أو التفاف على المعنى المقصود.

غير أن فهم هذه الديناميكيات لا يكتمل دون الانتقال من المستوى العام لمبدأ التعاون إلى تحليل شـروطه التفصيلية، باعتبارهـا الآلية التداولية التي تنظم إنتاج المعنى، وتحدد كيفية بناء الالتزام، والمراوغة، والوضوح داخل المقابلات السياسية والإعلامية.

4- شروط مبدأ التعاون عند هربرت غرايس

بناء على ما سـبق، تعـد نظرية مبدأ التعاون التي قدمها الفيلسـوف هربرت غرايس، من الركائز الأساسية في التداوليات، حيث تفترض أنّ المحادثة الفعالة تقوم على تعاون ضمني بين المتحدثين، يتمثل في التزامهم بأربعة شـروط أساسية (Grice, 1975: 81).

- **الشرط الكمي**

ويقضي بتقديم مقدار كاف من المعلومات يلبي متطلبات السـياق، دون إفراط أو تفريط.

- **شرط الجودة**

ويقضي بقول ما هو صادق ومسـند بالأدلـة والقرائن، وتجنب المعلومات المضللة أو غير الموثوقة.

- **شرط العلاقة**

ويقضي بأن تكون المساهمات اللغوية ذات صلة مباشرة بموضوع النقاش وسياقه التواصلي.

- **شرط الأسلوب**

ويقضـي بالتعبير بوضوح وتنظيم، بعيدا عن الغموض أو اللبس أو الإطالة غير الضرورية.

ويختصر هذا المفهوم بعبارة توضيحية مفادها:

قل ما يجب قوله، في الوقت المناسـب، وبالطريقة المناسـبة، وبما يعكس الجوهر التعاوني للمحادثة.

وقـد وصف عـالما اللسـانيات جيفريز وماكنتايـر هذه المبـادئ بأنها "تلخص الافتراضات التي نتمسـك بها عادة عندما ننخرط في محادثة"، مشـيرين إلى أنها تشـكل شـرطا ضمنيا لفهم المعاني الضمنية في التواصل اليومي (Jef-fries, 2010: 35).

ولا تعمل شـروط مبدأ التعاون بوصفها قوانين أخلاقيـة صارمة، بل باعتبارها افتراضـات تداوليـة يتوقع المتحاورون الالتـزام بها من أجل اسـتمرار التفاعل بصورة مفهومة وفعالة. ومن هنا، فإن تجاوز هذه الشـروط أو انتهاكها لا يعني بالضـرورة انهيار التواصل، بل قـد يتحول في كثير من الأحيان إلى أداة خطابية لإنتـاج معان ضمنية، أو للمراوغة، أو لحماية الوجه الاجتماعي داخل المقابلات السياسية والإعلامية.

- **أولا: الشرط الكمي - المعلومات**

يشـير هذا الشـرط إلى ضرورة أن تكون المسـاهمة في الحوار بمقدار كاف لما يتطلبه السياق، دون إفراط أو تفريط. فالتوازن هنا يضمن تحقيق مبدأ التعاون القائـم على التبادل الفعال للمعلومـات في إطار هدف المحادثة. فإذا احتوت الأسـئلة أو الإجابات على معلومات أقل مما هو مطلـوب، فقد يؤدي ذلك إلى الغموض وسـوء الفهم، أو يسـتدعي تـأويلا ضمنيا، خصوصـا إذا كانت هناك معرفة مشـتركة سـابقة بين المتحاورين. وعلى العكس، فإن إدراج معلومات مفرطـة أو خارجة عن الحاجة قد يربك المتلقي ويشـوش الرسـالة، فيضعف وضوحها ويشتت الانتباه (Levinson, 1983: 50).

وبهذا المعنى، فإن شـرط الكم لا يرتبط بالكمية وحدها، بل بنوعية المعلومة وصلتهـا بالهدف التداولـي للمحادثة. فالإفـراط أو التفريـط في المعلومات، كلاهما يضع المتلقي أو المسـتمع في موقع تفسـير إضافي، وقد يفتح الباب أمـام توليد معان ضمنية لم يقصدها المتحدث بالضرورة. ومن ثم يصبح شـرط الكم أداة تداولية أساسـية للحفـاظ على التوازن بين الإيجاز الكافي والشـرح المفيد، بما يضمن وضوح الرسالة وفعالية الحوار.

مثال (1): إجابة مقتضبة تتجاوز شرط الكم

مذيع يسأل وزير الخارجية الألماني:

المذيع: سـيدي الوزيـر، من الواضح أنّ السياسـات التـي اتبعتموها في التعامـل مع موجة اللاجئين القادمين من دول الربيع العربي في الشـرق الأوسط قد فشلت. هل من تفسير لذلك؟

الوزير: السياسة هي السياسة.

هذه الإجابة مقتضبة للغاية وتشـكل تجاوزا ظاهريا لشـرط الكم، إذ تفتقر إلى الحد الأدنى من التوضيح أو التفسير المطلوب. غير أنها في الوقت نفسه تولد معنـى ضمنيا يوحي بأن الواقع السياسـي معقد بحيـث لا يمكن التصريح به

علنا. ومـن الناحية التداولية، لا يعد هذا المعنى "اسـتدلالا ضمنيا" بحد ذاته، بـل معنى ضمنيا يسـتدل عليه من خلال السـياق وافتراض اسـتمرار التعاون بيـن الطرفين. ومثل هذا النوع من الإجابات قد يسـتعمل كأداة تداولية لإغلاق النقاش أو التهرب من المسؤولية.

مثال (2): سؤال يفتقر إلى المعلومات الكافية

المذيع: هل ستوافق إسرائيل على مطالب الفلسطينيين؟

هذا السؤال يفتقر إلى التحديد، لأنّه لا يوضح ماهية "المطالب"، وغياب التفاصيل يجعل الحوار ضبابيـا ويدفع الضيف إلى تقديم إجابة عامة وغير محددة. وهذا يوضح أنّ شـرط الكم لا ينطبق على الإجابات فقط، بل على صياغة الأسـئلة أيضا.

مثال (3): سؤال مركب ومفرط في الكم

المذيـع: كيف يمكن حل الصـراع العربي الإسـرائيلي في ضوء التطورات الأخيرة المتعلقة بارتفاع وتيرة الاستيطان في الضفة الغربية، والتهديدات المتطرفـة لليمين الإسـرائيلي التـي تدعو إلى تهجير سـكان قطاع غزة والضفة الغربية، بالإضافة إلى الانقسـامات السياسية الفلسطينية وعدم وجـود قيادة فلسـطينية موحـدة تمثل الشـعب الفلسـطيني، وكذلك الموقـف الدولي من حركة حمـاس كحركة إرهابية رغـم تمثيلها لقطاع واسع من الشعب الفلسطيني؟

هذا السؤال مركب ويحتوي على عدة قضايا في صياغة واحدة.

ومثـل هذا النوع من الأسـئلة يؤدي غالبـا إلى إجابة مشـتتة وغير واضحة، إذ يركز الضيف عادة على النقاط الأقل حساسية، ويتجنب القضايا الأكثر إحراجا أو تعقيدا. والنتيجة هي غياب سيطرة المذيع على مسار الحوار.

مثال (4): إدراج معلومـــات زائدة

مذيع يسأل وزير الخارجية الأمريكي:

المذيع: التوسع الاســتيطاني في الأراضي المحتلة عام 1967 يقوض حل الدولتين. ما هي إستراتيجيتكم لوقف الاستيطان؟

وزيــر الخارجية الأمريكي: نحن ندعم دائما حل الدولتين، وهي سياســة أمريكية ثابتة، وندين الاســتيطان غير الشــرعي. لذا تحدثنا مع الحكومة الإسرائيلية بشأن ذلك وأوضحنا لهم موقفنا دون لبس. كما كثفنا الاتصالات مع عدة أطراف في الشرق الأوسط لحل النزاع بطرق سلمية، وتحدثنا أيضا مع الأمم المتحدة بهدف زيادة المســاعدات الإنســانية ودعم مؤسســات العمــل المدني في الأراضي المحتلة. كما تعلم، هذا الصراع معقد وطويل الأمد ولا يمكن حله في فترة قصيرة.

في هــذه الإجابــة، الوزيــر لم يقــدم رؤية محــددة أو خطــوات صريحة لوقف الاســتيطان، بل أدخل معلومات زائدة مثل الحديث عن المســاعدات الإنسانية، ممــا أخرج الإجابة عن موضوعها الأساســي. وهنا يظهر كيف يمكن اســتخدام الوفرة المعلوماتية نفسها بوصفها تقنية تداولية للمراوغة، إذ يبدو المتحدث متعاونا على مســتوى الكــم، بينما يتجنب فعليا تقديــم المعلومة الجوهرية المطلوبة.

وهنا يبرز دور المذيع في إعادة تركيز الحوار بسؤاله:

المذيع: ســيدي، أرجو أن تقدم لي إجابة صريحة ومباشرة حول الخطوات العملية التي اتخذتها الولايات المتحدة لوقف الاستيطان؟

خلاصة الشرط الكمي

يتضــح من الأمثلة الســابقة أنّ شــرط الكــم لا يتعلق بعدد الكلمــات أو حجم المعلومــات فقط، بل بطبيعة العلاقة بين كمية المعلومات والهدف التداولي

للســؤال. فالسياســي قد يتجاوز شــرط الكم عبر النقــص المعلوماتي، كما قد يتجاوزه عبر فائض معلوماتي مقصود يشتت بؤرة النقاش ويعيد توجيه الحوار نحو قضايا جانبية. ومن هنا يصبح شرط الكم أداة مركزية لفهم إستراتيجيات:

- المراوغة.
- والتحكم في تدفق المعلومات.
- وإعادة توزيع الضغط التداولي داخل المقابلات السياسية والإعلامية.

غيــر أن توفيــر كمية كافية مــن المعلومات لا يضمن وحده نجــاح التواصل، إذ تبقى مســألة صدق المعلومات وموثوقيتها عنصرا أساســيا في الحفاظ على مبدأ التعاون. ومن هنا تنتقل الدراسة إلى شرط الجودة، بوصفه الشرط المرتبط بالعلاقــة بين الخطــاب، والحقيقــة، والمصداقيــة داخل التفاعل السياســي والإعلامي.

- **ثانيا: شرط الجودة - الحقائق والمصداقية**

يقضــي هذا الشــرط بأن تعتمــد الأســئلة والإجابات على معلومــات صادقة وموثوقــة، أو على معطيــات مدعومة بأدلة وقرائن تثبــت صحتها. وفي حال عــدم التأكد مــن المعلومة، يجب التصريح بذلك صراحــة. فحين يطرح أحدهم ســؤالا أو يقدم معلومة لا يمتلك بشأنها دليلا كافيا، ينبغي أن يرفقها بعبارات مثل: "لست متأكدا من ذلك" أو "لم يتسن لنا التأكد بعد" (Grice, 1975: 84).

لا يتعلق شــرط الجودة فقط بمســألة الصدق الأخلاقي المجرد، بل يرتبط أيضا بالمصداقيــة التداوليــة داخل التفاعــل. فالمتلقي لا يقيم الــكلام انطلاقا من مطابقتــه المطلقــة للواقع فقط، بل أيضــا من خلال درجــة معقوليته، ومدى انســجامه مع المعرفة الخلفية، والســياق السياســي، وطبيعة الأدلة المقدمة داخل الحوار. وعند تفحص العديد من المقابلات السياسية، يتضح أن السياسيين يتجاوزون هذا الشرط باستمرار، خصوصا في القضايا الأمنية أو الملفات الحساسة.

إذ قد يدلون بتصريحات غير دقيقة أو مضللة، فيضعون المذيع والمشاهد أمام مهمة مزدوجة:

- البحث عن الحقيقة وراء التصريح.
- أو استنتاج المعنى الضمني الكامن خلف المعنى الظاهري.

ومن المهم هنا التمييز بين الكذب المباشر، وبين الخطاب السياسي المراوغ الذي يعتمد على التعميم، أو الانتقاء، أو إعادة التأطير، أو الغموض المقصود. فليس كل تجاوز لشـرط الجودة يعني بالضرورة إنتاج معلومة كاذبة بشكل صريح، بل قد يتمثل في تقديم نصف حقيقة، أو في تضخيم جزئي للوقائع، أو في إعادة ترتيبها بطريقة تخدم صورة المتحدث ووجهه الاجتماعي. هذا كله ينطلق من مبدأ التعاون عند غرايس، الذي يؤكد أنّ المحادثة الناجحة يجب أن تبنى على الصدق والأمانـة التداولية، بعيدا عن الكذب والخـداع (Levinson, 1983: 109). ومن منظور سوسيولوجي، فإن انتهاك شرط الجودة يرتبط بديناميكيات القوة الرمزية، فالضيف السياسـي لا يسـعى فقط إلى تضليل المذيـع، بل أيضا إلى إعادة تشكيل وعي الجمهور، عبر بناء "حقيقة بديلة" تصبح قابلة للتداول في الفضاء العام (Levinson, 1983: 110).

مثال (1): تضخيم الحقائق التاريخية

المذيع يسأل رئيس الوزراء الإسرائيلي:

المذيع: هل تعتقد أن إسـرائيل مسـتعدة للعودة إلى طاولة المفاوضات مع الفلسطينيين لحل النزاع؟

رئيـس الوزراء الإسـرائيلي: كل المبادرات السـلمية والتنـازلات التي قدمتها إسـرائيل منذ تأسيسـها رفضت من قبل الفلسـطينيين. إسرائيل تسـعى إلى السلام، والفلسطينيون مصرون على الإرهاب وقتل المدنيين ويسعون إلى تقويض وتدمير الدولة اليهودية.

هذه الإجابة مبالغ فيها بشكل واضح وتتعارض مع الحقائق التاريخية الموثقة. فالجميع يعلم أنّ الفلسطينيين وقعوا اتفاقيات سلام مع إسرائيل منذ تسعينيات القرن الماضي مثل اتفاقية أوسلو 1993، في حين واصلت إسرائيل سياسة التوسع الاستيطاني التي تقوض حل الدولتين. ومن الناحية التداولية، لا يعمل هذا الخطاب فقط على تقديم رواية سياسية منحازة، بل يسعى أيضا إلى إعادة تأطير الصراع بالكامل من خلال اختزال الطرف الفلسطيني في صورة "الرافض للسلام". وهكذا يتحول تجاوز شرط الجودة من مجرد خلل معلوماتي إلى أداة لإنتاج شرعية سياسية وأخلاقية أمام الجمهور.

في مثل هذه الحالة، يجب على المذيع أن يكون ملما بالمعطيات الدقيقة والإحصاءات الخاصة بالاستيطان المستمر منذ التسعينيات، والتي توثقها منظمات دولية مثل الأمم المتحدة وهيومن رايتس ووتش، لكي يتمكن من تفنيد مزاعم رئيس الوزراء وتوضيح زيف خطابه أمام المشاهدين.

مثال (2): تجميل الواقع

مذيع يسأل وزير الاقتصاد الإيراني:

المذيع: سعادة الوزير، ماذا تقول للمواطن الإيراني الذي يعاني من ارتفاع جنوني في الأسعار وارتفاع معدلات البطالة؟

الوزير: أوه، الاقتصاد في بلادنا يسير على ما يرام بفضل الخطط الاقتصادية التي وضعتها الوزارة لمواجهة الأزمة الاقتصادية العالمية. إن اقتصاد بلادنا في أفضل أحواله الآن.

تظهر إجابة الوزير تجاوزا لشرط الجودة، إذ تتعارض بشكل واضح مع الواقع الاقتصادي الإيراني المأزوم نتيجة العقوبات الاقتصادية الخانقة. ومع ذلك، لا يمكن اعتبار تصريحه كذبا صريحا بالمعنى المباشر، بل يفهم ضمنيا كتجميل أو محاولة للتقليل من حجم الأزمة. وهنا لا ينتج المعنى الضمني من الكلمات وحدها، بل من التوتر القائم بين الخطاب الرسمي والواقع المعروف لدى الجمهور. فكلما اتسعت الفجوة بين التجربة الواقعية للمشاهد والخطاب السياسي

المقدم، زادت احتمالية توليد معان ضمنية مضادة لما يقوله المتحدث بشـكل مباشر.

هذا الفهـم الضمني ينبع من مبدأ التعاون بيـن المتحدث من جهة، والمذيع والجمهور من جهة أخرى، حيث يفترض أن السياسي لا يقدم معلومات خاطئة بوعي تام، وإنما يسـعى إلى تمرير رسالة دبلوماسية أو خطاب تهدئة. وإذا لم يتدخل المذيع بأسئلة تتابعية دقيقة، فقد يؤدي هذا إلى ارتباك في التفسير أو إلـى تكريس خطاب رسـمي زائف. فالتداولية هنا لا تقـف عند حدود اللغة فحسب، بل تمتد إلى إستراتيجيات الإعلام:

- فالمذيع الذي يفشل في تفكيك التجاوز يتحول إلى ناقل سلبي للخطاب السياسي.

- بينمـا المذيع الـذي يتابع بذكاء يعيـد التوازن للحوار، ويبرز مسـؤولية السياسي أمام الجمهور، ويكشف التناقض بين الواقع والخطاب.

ومـن هنا، فإن وظيفـة المذيع في المقابلات السياسـية لا تقتصر على إدارة الدور الكلامي أو توزيع الأسـئلة، بل تمتد إلى اختبار مصداقية الخطاب، وكشف الفجوات بين الادعاء السياسـي والمعطيات الواقعية. وهذا ما يجعل المقابلة السياسـية فضاء تداوليا للصراع على المعنى، وعلى تعريف الحقيقة نفسـها داخل المجال العام.

- **التمييز بين التجاوز والانتهاك في شرط الجودة**

عند تحليل شـرط الجودة، يصبح مـن الضروري التمييز بيـن حالتين تداوليتين مختلفتين:

- **التجاوز الظاهر لشرط الجودة**

ويحـدث عندما يقدم المتحدث معلومة مبالغ فيها، أو غامضة، أو انتقائية، مـع بقاء إمكانية اسـتنتاج معنى ضمني تعاوني من خلال السـياق. وفي هذه الحالة، يظل الخطاب قابلا للتأويل التداولي، حتى لو بدا مضللا جزئيا.

- **الانتهاك الخفي لشرط الجودة**

ويحـــدث عندما يقدم المتحـــدث معلومات زائفة أو مضللـــة بصورة تقطع الطريـــق أمام بناء معنى تعاوني واضح. وفي هـــذه الحالة، يتحول الخطاب من المراوغة التداولية إلى التضليل المباشر.

مثال:

إذا قال سياسي:

"الوضع الاقتصادي تحت الســـيطرة" فقد يشـــكل ذلك تجـــاوزا ظاهريا، لأنّه يفتح المجال أمام تأويلات متعددة حول معنى "السيطرة".

أما إذا قال:

"لا توجد بطالة إطلاقا" رغم وجود بيانات رســـمية تثبت العكس، فإن ذلك يقترب من الانتهاك الخفي لشرط الجودة.

خلاصة شرط الجودة

يتضـــح مـــن خلال الأمثلة الســـابقة أنّ شـــرط الجـــودة لا يرتبـــط فقط بصدق المعلومات، بل أيضا بطريقة تقديمها، وانتقائها، وإعادة تأطيرها داخل التفاعل السياســـي والإعلامي. فالسياســـي لا ينازع غالبا على الوقائع وحدها، بل ينازع أيضا على تفســـيرها، وترتيبها، والدلالة التي ينبغي أن يحملها الجمهور عنها. ومن هنا يصبح شرط الجودة مدخلا أساسيا لفهم:

- الخطاب الدعائي.
- والمراوغة السياسية.

- وإعادة إنتاج الشرعية.
- والصراع على الحقيقة داخل المقابلات السياسية والإعلامية.

غيــر أن صدق المعلومات وحــده لا يكفي لضمان نجاح التواصــل، إذ قد تكون المعلومــات صحيحة لكنها غير مرتبطة بالســؤال أو بالســياق المطروح. ومن هنا تنتقل الدراســة إلى شــرط العلاقة، بوصفه الشــرط الذي ينظم الصلة بين المساهمة اللغوية وموضوع النقاش داخل المقابلات السياسية والإعلامية.

- **ثالثا: شرط العلاقة أو الصلة**

يقضي شرط العلاقة بأن تكون المساهمات اللغوية، سواء أكانت أسئلة أم أجوبة، ذات صلة مباشــرة بموضوع النقاش ومناسبة لسياقه التواصلي، مع استبعاد أي معلومــات جانبية قد تربك المتلقي وتخل بمبدأ التعاون الهادف إلى بناء حوار أكثر فاعلية (Grice, 1975: 85). وتقاس الصلة هنا بقدرة المساهمة على:

- دفع موضوع النقاش قدما.
- أو حل إبهام قائم.
- أو تقديم معلومة لازمة للإجابة عن تساؤل محدد.

ولا يعني شــرط العلاقة أن تكون الإجابة مطابقة حرفيا للسؤال، بل أن تحافظ على ارتبــاط تداولي واضح بموضوعــه وهدفه التواصلي. فقــد يعيد الضيف تأطير الســؤال أو توسيع زاوية النظر إليه، لكنه يظل محافظا على خيط دلالي يســمح للمذيع والجمهور بتتبع العلاقة بين الســؤال والإجابة. غير أن الإخلال بشــرط العلاقة لا يكون دائما واضحا، فقد تبدو الإجابة منظمة ومقبولة شكلا، لكنها تنحرف تداوليا عن لب السؤال.

- **كيف يحدث الإخلال بشرط العلاقة؟**

يظهر الإخلال غالبا عبر مسلكين رئيسين:

- **تحويل الموضوع**

ويتمثل في سوق الإجابة إلى مسار آخر عبر ملابسات فضفاضة دون تسويغ أو عودة إلى صلب السؤال، فتضعف الصلة وتتلاشى الفائدة المعلوماتية.

- **إعادة التأطير**

ويتمثل في تناول موضوع السؤال من إطار تفسيري مختلف عن إطاره الأصلي، من خلال تغيير:

- المعيار الحاكم.
- أو زاوية النظر.
- أو الامتداد الزمني.
- أو الأطراف المعنية.

- ولإعادة التأطير صور متعددة:

- إعادة تأطير تعاونية: يبرر المتحدث التحويل، ويربط الإطار الجديد بجوهر السؤال، ثم يجيب بتحفظات أو شروط.

وهكذا تخفض كلفة السؤال على الوجه الاجتماعي، مع الحفاظ على شرط العلاقة واستمرارية التفاعل.

- إعادة تأطير مراوغة: يدفع المتحدث النقاش إلى مسار بعيد دون تسويغ أو جسر يربطه بالسؤال، فتضيع الصلة ويقدم حفظ الوجه على حساب الالتزام المعلوماتي.

ومن هنا، لا يصبح الســؤال المركزي هو: هل أجاب الضيف؟، بل: كيف أعاد تنظيم العلاقة بين السؤال والإجابة؟"

لأن السياســي لا يتهرب دائما بالصمت أو الرفض المباشر، بل كثيرا ما يناور عبر إعادة تعريف موضوع النقاش نفسه.

- **من التأطير إلى أنواع الخروج عن الصلة**

بعــد التمييز بين التأطير التعاوني، بمعنى تحقق شــرط الصلة بالموضوع، والتأطير المراوغ، الذي يضعف أو يقطع مع شرط العلاقة، يصبح من الضروري التفريق بين حالتين تداوليتين أساسيتين (Grice, 1975: 92):

– **التجــاوز الظاهر لشــرط العلاقة:** وهو تجاوز مقصود وظاهر لشــرط العلاقــة، لكنه يتــرك للمذيع أو للجمهور فرصة اســتنتاج معنى ضمني تعاوني. وبذلك يعيد التجاوز توجيه الحوار، لكنه لا يقطع الصلة بالكامل.

– **الانتهاك الخفي لشــرط العلاقة:** وهو أبعد أشكال الابتعاد عن مبدأ التعــاون، ويشــكل إخلالا واضحا بالشــروط التداولية، مــن خلال تقديم معلومات غير ذات صلة أو مضللة، بصورة لا تتيح للمذيع أو للجمهور بناء معنى تعاوني واضح.

مثال (1): إعادة تأطير تعاونية

مذيع يسأل رئيس السلطة الفلسطينية:

المذيع: هل ستنهون التنسيق الأمني مع إسرائيل فورا؟

رئيس السلطة: سؤالكم يفترض آنية مطلقة، إن أي تغيير باتفاق أوسلو يرتبط مؤسســيا بقرارات الأطــر الوطنية الفلســطينية، إضافة إلى تقدير

الحالة الأمنية والاحتياجات الإنسانية للشعب الفلسطيني. هذا يعني أنه لا قرار لدينا بإنهاء فوري للتنسـيق الأمني الآن. إن أي تنسـيق بيننا وبين الإسرائيليين قائم على حماية المدنيين، ويمكن النظر في تعليق كلي أو جزئي للتنسـيق الأمني إذا توقفت الالتزامـات المتبادلة، أو صدر تفويض وطني جديد.

التحليل:

السـؤال السـابق سـؤال مغلق، يطلب من الضيف إجابة بنعـم أو لا، للحد من استقلاليته. لكن الضيف يستخدم في إجابته إستراتيجية إعادة تأطير تعاونية من خلال:

- تسويغ التحويل في موضوع الإجابة.
- وربط واضح للتحويل بجوهر السؤال.
- ثم تقديم جواب صريح لكنه مشروط.

ومـن الناحية التداولية، لا يرفض الضيف هنا السـؤال بصورة مباشـرة، بل يعيد توسيع إطاره الزمني والسياسي، بما يسمح له بتخفيف الضغط التداولي الناتج عن الصيغة المغلقة للسـؤال. وبذلك يحافظ على شـرط العلاقة، لكنه يعيد توزيع الالتزام السياسي المرتبط بالإجابة.

مثال (2): إعادة تأطير مراوغة

المذيع: هل ستنهون التنسيق الأمني مع إسرائيل فورا؟

رئيس السـلطة: أولويتنا الآن تحريك عجلة الاقتصاد وتحسين الخدمات الأساسية للمواطنين. أطلقنا برنامجا وطنيا للإصلاح الإداري ودعم التعليم والصحة، ونعمل مع شـركائنا الإقليميين على تعزيز الاسـتقرار وفتح آفاق

للاستثمار وفرص العمل للشباب. كما نرحب بأي مبادرات دولية تسهم في تخفيف معاناة الناس، وسنواصل التركيز على التنمية والحوكمة الرشيدة خلال المرحلة المقبلة.

التحليل:

رئيس السلطة الفلسطينية لا يبرر في إجابته حيثيات التنسيق الأمني مع إسرائيل، ولا يقدم إجابة تخلق علاقة مباشرة أو ضمنية مع السؤال. وهذا يمثل انتهاكا خفيا لشرط العلاقة، إذ إن الإجابة تنقل النقاش بالكامل من موضوع "التنسيق الأمني" إلى موضوع "التنمية والإصلاح"، دون بناء جسر تداولي واضح بين المجالين.

مثال (3): التجاوز الظاهر والانتهاك

التجاوز الظاهر

مذيع يسأل رئيس الوزراء في السلطة الفلسطينية في أثناء اجتياح الجيش الإسرائيلي لمخيم جنين:

المذيع: هل أنتم ملتزمون بما أعلنتموه بخصوص وقف التنسيق الأمني مع إسرائيل؟

رئيس الوزراء: حين تتوفر الظروف المناسبة ويثبت الالتزام المتبادل، فلكل حادث حديث، وأولويتنا الآن حماية الناس.

التحليل:

لا توجد إجابة مباشرة بنعم أو لا، لكن يفهم ضمنيا أنه لا يوجد إنهاء فوري للتنسيق الأمني الآن. وهنا يتولد معنى ضمني يستدل عليه من خلال العلاقة بين الشروط المطروحة والسياق السياسي العام.

الانتهاك

المذيع: هل أنتم ملتزمون بوقف التنسيق الأمني؟

رئيس الوزراء: نحن سلطة ديمقراطية وحققنا إصلاحات اقتصادية واسعة.

هنا يحدث خروج تام عن الموضوع دون وجود معنى صريح أو ضمني مفيد. فالإجابة لا تسمح ببناء استدلال تعاوني واضح، وتؤدي إلى قطع الصلة بين السؤال والإجابة، وهو ما يحول المساهمة اللغوية إلى عنصر معطل لمسار الحوار.

- **قاعدة عمل للمذيع عند الإخلال بشرط العلاقة**

مع التجاوز الظاهر

يقوم المذيع بـ:

- التقاط الإيحاء أو المعنى الضمني.
- ثم طلب تثبيت صريح لذلك المعنى.

مثال:

هل نفهم من حديثكم أنه لا يوجد قرار بالإنهاء الفوري للتنسيق الأمني؟ نعم أم لا؟ وإذا لم يكن كذلك، فما الشروط؟

مع الانتهاك

يقوم المذيع ب:

إعادة الضيف إلى لب الموضوع، عبر صياغة محصورة تعيد ضبط الإطار التداولي.

مثال:

حتى الآن لم يتلق الجمهور من سيادتكم إجابة مباشرة، أرجو منكم تحديد الإجابة بوضوح.

ثم، إذا استمر غياب الجواب، يطرح المذيع سؤال مغلق (نعم/لا)، مع تسجيل عدم تقديم إجابة مباشرة أمام الجمهور. ولا يعد هذا الإجراء عقابا شخصيا للضيف، بل آلية تداولية لإعادة فرض شرط العلاقة داخل التفاعل، ومنع انهيار المسار الحواري تحت ضغط المراوغة أو إعادة التأطير المفرطة.

خلاصة شرط العلاقة

يتضح من خلال الأمثلة السابقة أنّ شرط العلاقة لا يتعلق فقط بوجود صلة ظاهرية بين السؤال والإجابة، بل بكيفية إدارة هذه الصلة داخل التفاعل.

فالسياسي قد:

- يحافظ على العلاقة.
- أو يعيد تأطيرها.
- أو يضعفها.
- أو يقطعها بالكامل.

وذلك تبعا لهدفه التداولي، ودرجة الضغط، وطبيعة التهديد الذي يمثله السؤال لوجهه الاجتماعي. ومن هنا يصبح شرط العلاقة أداة مركزية لفهم إستراتيجيات المراوغة، وإعادة التأطير، والتحكم في اتجاه النقاش داخل المقابلات الإعلامية خاصة السياسية منها. غير أن الحفاظ على شرط العلاقة أو الصلة بالموضوع لا يكفي وحده لضمان تواصل فعال، إذ قد تكون الإجابة مرتبطة بالسؤال لكنها غامضة أو ملتبسة أو شديدة التعقيد. ومن هنا تنتقل الدراسة إلى شرط الأسلوب، بوصفه الشرط الذي ينظم كيفية تقديم المعلومات من حيث الوضوح، والتنظيم، والإيجاز داخل التفاعل التداولي.

- **رابعا: شرط الأسلوب**

إذا كانت الشروط السابقة، شرط الكم، وشرط الجودة، وشرط العلاقة، تتعلق بما يقال من معلومات، فإن شــرط الأسلوب يرتبط قبل كل شيء بكيفية القول، أي بالطريقة التي تقدم بها المعلومة داخل التفاعل، من حيث:

- وضوحها.
- وترتيبها.
- وإيجازها.
- وسهولة متابعتها من قبل المتلقي.

ويقضي هذا الشرط بأن تكون المساهمات الكلامية (Grice, 1975: 87):

- واضحة لا لبس فيها.
- موجزة دون إطالة غير ضرورية.
- مرتبة تنظيميا بما يسهل على الجمهور متابعتها.
- بعيدة عن الغموض الذي يعيق الفهم أو يفتح المجال لتأويلات متناقضة.

ولا يتعلق شــرط الأســلوب فقط بالصياغة اللغوية الســليمة، بل أيضا بكيفية تنظيــم المعنى داخل التفاعل، بحيث يســتطيع المتلقي تتبع المقصود دون جهد تأويلي مفرط. ومن هنا، فإن الغموض، أو التعقيد، أو التراكيب الفضفاضة، لا تعد مجرد خصائص لغوية، بل قد تتحول إلى إستراتيجيات تداولية تستخدم لإدارة الالتزام، أو لتخفيف الضغط، أو لحماية الوجه الاجتماعي داخل المقابلات السياسية والإعلامية.

غيــر أن اللغة السياســية والإعلامية ليســت دائما مباشــرة أو بســيطة، فقد تستخدم:

- الاستعارة.
- والكناية.
- والتلميح.

وهي أدوات تبدو مخالفة من الناحية الشكلية لمفهوم الإيجاز والوضوح، لكنها تثري من جهة الدلالة التداولية، لأنّها تدفع المذيع إلى اســتنباط معان مضمرة تتجــاوز المعنى الحرفي. ومن جهة أخــرى، قد يتعمد الضيف الغموض بوصفه تقنية للتلاعب الخطابي.

- **التمييز بين التجاوز والانتهاك في شرط الأسلوب**

وهنا يجب التمييز وفق منطق هربرت غرايس بين حالتين: (Grice, 1975: 95)

- التجاوز الظاهر لشرط الأسلوب

وهو خرق ظاهر ومقصود لشــرط الأســلوب بهدف توليد معنى ضمني، يُنتظر من المذيع أو الجمهور استنتاجه، مع الحفاظ على مظهر التعاون.

- الانتهاك لشرط الأسلوب

وهــو إخلال يهدف إلــى التضليل أو صرف النقاش عن مســاره، بصورة لا تتيــح بناء معنى تعاوني واضح. وبذلك، لا يختزل شــرط الأســلوب في مطلب شكلي للوضوح، بل يتحول إلى أداة لتنظيم العلاقة بين ما يقال صراحة، وما يترك ضمنيا للاســتدلال التداولي. فالسياســي لا يستخدم الغموض دائما للهروب من الإجابة، بل قد يستخدمه أيضا للحفاظ على

المرونة السياســية، أو لتجنب الالتزام العلني بموقف نهائي، أو لتقليل كلفة التصريح على وجهه الاجتماعي. وهنا يمكن القول:

- إذا ولد الغموض إيحاء قابلا للاســتدلال أو معنى ضمنيا، فهو أقرب إلى التجاوز الظاهر لشرط الأسلوب.

- أما إذا لم تكن هناك إمكانية للاستدلال، وخلت الإجابة من أي صلة وظيفيــة بالحوار، فهو انتهاك يضعــف الثقة والتفاعل بين الأطراف الفاعلة في التواصل.

وغالبا ما يقترن الغموض الأسلوبي أيضا بتقليل كم المعلومات المقدمة، بحيث تعمل عدة شروط تداولية معا داخل الخطاب السياسي.

مثال (1): الغموض كآلية لتجنب التصريح المباشر

صــرح رئيس الوفــد الإيراني في عمــان عقب جولة مفاوضــات مع الوفد الأمريكي حول البرنامج النووي:

تمت مقاربة بعض القضايا الفنية بما يتيح اســتمرارية الديناميكية في المرحلة المقبلة

التحليل:

الصياغة تراعي على المستوى الشكلي الترتيب والانسجام والإيجاز في التعبير، مما يحقق الانسجام الظاهري مع شرط الأسلوب.

غيــر أن هذه الصياغــة تخفف في الوقت نفســه من كلفة التصريح المباشــر على وجه الضيف، وتجنبه الالتــزام الواضح بتقديم معلومات محددة. ويتجلى الغموض هنا من خلال استعمال تعبيرات مطاطة وغير قابلة للقياس، مثل:

- القضايا الفنية
- استمرارية الديناميكية

وهي تعبيرات تخفي الأفعال والفاعلين والنتائج الفعلية للمفاوضات، وتسمح للمتحدث بالحفاظ على هامش واسع من المناورة السياسية. وهنا يقع على المذيع مسؤولية طرح أسئلة تتابعية توضيحية مثل:

- هل نتحدث عن قضايا فنية أم ترتيبات سياسية؟ اذكروا مثالا واحدا.

- ما المقصود بـ "استمرارية الديناميكية"؟ هل تغير الجدول الزمني أو آلية التفتيش؟

أو سؤال استنباطي للمعنى الضمني:

- المعطيات المسربة من داخل المحادثات تفيد بأن المفاوضات قد تكون متعثرة، فما الأسباب الحقيقية لتعثرها؟ ولماذا لا يفصح عن تلك الأسباب؟

مثال (2): التعقيد الأسلوبي والمراوغة السياسية

المذيع يسأل المتحدث باسم وزارة الخارجية الأمريكية:

المذيع: هل ما تزال الإدارة الأمريكية متمسكة بحل الدولتين رغم توسع الاستيطان في الأراضي المحتلة؟

التحليل:

الإجابة الأولى

الضيف: تمت مقاربة بعض القضايا ضمن إطار يضمن استمرارية الديناميكية بما ينسجم مع التفاهمات الإطارية.

تظهر هذه الإجابة تجاوزا ظاهريا مقصودا لشرط الأسلوب. فالجملة تشير إلى معنى ضمني يوحي بأنه لا يوجد اختراق حقيقي، أو لا توجد رغبة في تقديم

التزام واضح بحل الدولتين، مع تفادي الإجابة الصريحة ب (نعم أو لا). ولتحقيق هذا التجاوز، لا يتهرب الضيف بالصمت ولا بالكذب المباشر، بل يصوغ إجابة تبدو مقبولة شكلا، لكنها فارغة معلوماتيا ومائعة دلاليا. فكلمات مثل:

- مقاربة.
- استمرارية.
- ديناميكية.
- تفاهمات إطارية.

تمثل ألفاظا مطاطة تخفي الأفعال والفاعلين، وتذيب المسؤولية السياسية داخل تعبيرات تقنية عامة. كما أنّ الإجابة تفتقر إلى معلومات تحدد إطارا زمنيا أو إجرائيا واضحا، بما يمكن المذيع أو المشاهد من الحصول على إجابة قابلة للفهم أو القياس.

الإجابة الثانية

الضيف: كما تعلمون، في ظل التطورات الإقليمية والجغرافية الراهنة، والتحديات المصاحبة للمفاوضات الدولية والصراعات الجيوسياسية، يرتبط الحديث عن الحلول المستقبلية بمدى قدرة الأطراف المعنية على التوصل إلى توافقات مشتركة ضمن إطار المفاوضات الشاملة التي ينبغي أن تضمن حقوق جميع الأطراف وفقا للمعايير الدولية المتفق عليها.

التحليل:

استخدم الضيف هنا لغة عامة ومجردة عمدا، بحيث يبدو متعاونا، لكنه لم يقل شيئا يمكن الإمساك به أو محاسبته عليه. فالإجابة لا تعاني فقط من الغموض، بل من فائض لغوي يؤدي إلى تمييع جوهر السؤال نفسه. وهكذا يتحول التعقيد الأسلوبي إلى وسيلة لإعادة توزيع الضغط التداولي، بحيث يضطر المذيع إلى تفكيك طبقات الخطاب قبل الوصول إلى الموقف الحقيقي للضيف. فكلمات مثل:

- "التطورات الإقليمية"

- "التحديات المصاحبة"
- "الصراعات الجيوسياسية"

هي تعبيــرات فضفاضة وغيــر قابلة للقياس، وليســت لها مرجعيــة إجرائية واضحــة. وهذا يمثل تجــاوزا مقصودا لفرعي الوضوح والإيجاز الخاصين بشــرط الأسلوب، لتوليد معنى ضمني مفاده:

- لا يوجد التزام صريح الآن بحل الدولتين،
- أو أن الالتزام مشروط.

من المثال السابق نستخلص الآتي:

- كلا الإجابتين يظهر تجاوزا ظاهريا لشرط الأسلوب:
- غموض مرجعي ومصطلحي.
- مع إيجاز غامض أو إطالة مفرغة.
- وتقليل للكم المعلوماتي.

وذلك للإيحاء بأنه:

- لا يوجد التزام صريح الآن.
- أو أن الالتزام مشروط، مع الحفاظ على مظهر التعاون التداولي.

وهنا يقع على المذيع طرح أسئلة تتابعية تعيد الانضباط لشرط الأسلوب:

- لو سمحتم: هل ما زلتم متمسكين بحل الدولتين؟ نعم أم لا؟
- عند قولكم "تفاهمات إطارية"، أي وثيقة أو مرجع تقصدون تحديدا؟
- هل يمكن أن تذكروا بعض المؤشرات التي تدلل على التقدم الذي ألمحتم إليه في المفاوضات الجارية؟

وتكشف هذه الأمثلة أن الغموض السياسي لا يعمل دائما بوصفه فشلا تواصليا، بل قد يكون شكلا متقدما من إدارة الخطاب والالتزام داخل المقابلات السياسية.

فكلما ارتفعت كلفة التصريح المباشر من قبل الضيف خاصة السياسيين منهم، ازدادت احتمالية اللجوء إلى الغموض، والتعميم، وإعادة التأطير الأسلوبي بوصفها وسائل لحماية الوجه الاجتماعي وتجنب الالتزامات النهائية.

خلاصة شرط الأسلوب

يتضح من خلال الأمثلة السابقة أنّ شرط الأسلوب لا يرتبط فقط بوضوح اللغة، بل بكيفية تنظيم المعنى، وإدارة الغموض، والتحكم في مقدار الالتزام الظاهر داخل الخطاب السياسي. فتبعا لطبيعة الضغط التداولي الذي يفرضه السؤال على السياسي فإنه قد يلجأ إلى:

- تبسيط اللغة.
- أو تعقيدها.
- أو يكثر من التعميم.
- أو يستخدم الغموض المقصود.

ومن هنا يصبح شرط الأسلوب أداة مركزية لفهم العلاقة بين اللغة، والمراوغة، وإدارة الوجه الاجتماعي داخل المقابلات السياسية والإعلامية.

غير أن تجاوز شروط مبدأ التعاون لا يؤدي دائما إلى انهيار التواصل، بل قد يتحول أحيانا إلى مصدر لإنتاج معان ضمنية جديدة يفهمها المتلقي من خلال السياق والمعرفة المشتركة. ومن هنا تنتقل الدراسة إلى مفهوم الاستدلال على المعنى الضمني، بوصفه الآلية التداولية التي تفسر كيف يستخلص المذيع والجمهور معاني غير مصرح بها مباشرة داخل الخطاب السياسي والإعلامي.

الفصل الثالث:

الاستدلال على المعنى الضمني

1- المعنى الضمني والاستدلال

يقوم الاســتدلال على المعنى الضمني على فكــرة أن المتحدث قد يبدو غير ممتثل لبعض شــروط مبدأ التعاون على المســتوى المباشر أو الظاهر للمعنى، لكنــه يضع المذيع أو الجمهور في ظروف تداولية تجعلهما يفترضان أن المبدأ ما يزال مطبقا على مســتوى أعمق وغير مباشــر. وبذلك، فإن المعنى لا يكمن فقط فيما يقال صراحة، بل أيضا فيما يستدل عليه من خلال:

- السياق.
- والمعرفة المشتركة.
- وطبيعة السؤال.
- وافتراض استمرار التعاون بين أطراف التفاعل.

ومن المهم هنا التمييز بين:

- **المعنى الضمني:** بوصفه الدلالة المستترة الناتجة عن الخطاب.
- **الاســتدلال:** بوصفه العملية الذهنية التــي يقوم بها المذيع أو الجمهور لاستخلاص تلك الدلالة.

وعليه، فإن المعنى الضمني ليس هو عملية الاســتدلال نفســها، بل النتيجة التداولية التي يصل إليها المتلقي من خلال عملية الاستدلال.

- **الأساس النظري**

كمــا يوضح عالــم اللغويات ليفينســون، فإن التفســير القائــم على المعنى القاموســي أو النحوي وحده "لا يمكن أن يكون كاملا أبدا"، أمام عملية التواصل التــي تتجاوز الطاقة الدلالية للشــكل اللغــوي نفســه (Levinson, 1983: 112). ومن ثم قدم هربــرت غرايس مفهوم المعنى الضمني بوصفه نتيجة لافتراض المتحاورين استمرار مبدأ التعاون وشروطه. ويعتمد التواصل الناجح هنا على:

- فهم المحتوى الظاهر للجملة،
- إدراك مبدأ التعاون وشروطه،

- وعي السياق التداولي وصلته بموضوع النقاش،
- استحضار المعرفة الخلفية المشتركة بين الأطراف،
- تفعيل هذه العناصر جميعا لاستخلاص المعنى المستتر خلف المعنى الظاهر.

وبذلك، فإن المتلقي لا يفسر الخطاب السياسي اعتمادا على المعنى القاموسي للكلمات وحدها، بل على شبكة كاملة من الافتراضات والسياقات والعلاقات السياسية والاجتماعية المحيطة بالكلام. ولهذا السبب، كثيرا ما تكون المقابلات السياسية غنية بالمعاني الضمنية التي تتجاوز التصريحات المباشرة.

مثال (1): الإجابة الدبلوماسية المواربة

من مقابلة للمذيعة الألمانية ساندرا مايشبيرجر مع المستشار الألماني السابق هيلموت شميدت:

- **المذيعة:** ما رأيك في أداء المستشارة الألمانية الحالية آنجيلا ميركل؟
- **الضيف:** أحتاج مزيدا من الوقت للحصول على إجابة دبلوماسية.
- **المذيعة:** ما رأيك أن تعطينا إجابة غير دبلوماسية؟
- **الضيف:** أمتنع عن ذلك.

التحليل:

عند تفعيل العناصر السابقة لفهم المعنى الضمني، نجد أن:

- **المعرفة الخلفية المشتركة للطرفين:** السياسيون يميلون إلى تجنب انتقاد نظرائهم علنا، وأن "الدبلوماسية" تحيل عادة إلى الحذر والتحفظ.
- **المحتوى الظاهر:** جواب الضيف لا يقدم تقييما مباشرا، بل يعلن تأجيلا أو تحفظا على الإجابة.

• **إدراك مبدأ التعاون وشـــروطه:** الجواب واضح وموجز من حيث الأسلوب، لكنه يتجاوز شـــرط الكم، لأنّه يقدم معلومات أقل مما يقتضيه ســـؤال الرأي. كما أنّ الجواب يبتعد جزئيا عن شرط العلاقة أو الصلة، لأنّه لا يقدم التقييم المطلوب للمستشارة الألمانية مباشرة وبشكل ظاهر.

• **الاستدلال على المعنى الضمني**

بما أنّ الضيف لم يمتثل حرفيا لطلب الرأي، ومع استمرار افتراض التعاون، يستنتج المذيع والجمهور من إجابة المستشار السابق شميدت معنى ضمنيا مفاده:

- وجود تحفظ.
- أو عدم رغبة في الإشادة بالمستشارة.
- وربما وجود نقد مكتوم لا يريد الضيف التصريح به علنا.

ومن المهم هنا ملاحظة أن الضيف لا يصرح بالموقف السلبي بصورة مباشرة، بل يترك للمذيع والجمهور مهمة استنتاجه تداوليا. وبذلك، يتحول الامتناع نفسه إلى أداة لإنتاج المعنى، لا مجرد غياب للإجابة.

2- تحويل المعنى الضمني إلى معلومة قابلة للتحقق

يتضـح من المثال الســابق أن الضيــف تجنب تقديم تقييم صريح، واســتعاض عنه بإجابة ذات وظيفة إيحائية تقوم على التحفظ الدبلوماســي. وفي هذه الحالة، تســعى المذيعــة إلى رفع الفعل التوجيهي من مســتوى قبول الإيحاء إلى محاولة تثبيت الدلالة، بهدف تحويل المعنى الضمني إلى معلومة صريحة قابلة للتحقق.

وســيعتمد هذا الكتاب مفهــوم "تحويل المعنى الضمني إلــى معلومة قابلة للتحقق" للدلالة على الإســتراتيجية التي يستخدمها المذيع لنقل الإجابة من مستوى الإيحاء التداولي إلى مستوى التصريح القابل للفحص والتثبيت.

ولتنفيذ ذلك، طرحت المذيعة سؤالا تتابعيا مرتبطا بشرط العلاقة، مستخدمة صيغة طلب ملطفة:

– ما رأيك أن تعطينا إجابة غير دبلوماسية؟

وهي صيغة تحافظ على قناع اللباقة، وتخفض حدة المواجهة المباشـرة، مع رفع الكلفة التداولية على الضيف لتقديم معلومات أوضح.

غير أن رد الضيف جاء قاطعا:

– أمتنع عن ذلك.

فهو لا يجيب عن جوهر السؤال، بل يتعامل مع الطلب الآني نفسه. وبذلك، فإن محاولـة تحويل المعنى الضمني إلى معلومة صريحة لم تكتمل، وتوقفت قبل إنتاج معلومة قابلة للتحقق.

• **سلم الأسئلة التتابعية التدريجية:**

وهي أسـئلة تتابعيـة تهدف إلى تحويـل المعنى الضمني غير المباشـر إلى معلومة قابلة للتحقق، مع المحافظة قدر الإمكان على وجه الضيف واستمرارية الحوار. ولا تعمل هذه الأسـئلة فقط بوصفهـا تقنية صحفية، بل بوصفها آلية تداوليـة لتنظيم التصعيـد التدريجي داخل التفاعل، بما يسـمح للمذيع برفع الضغط المعرفي دون الوصول مباشـرة إلى الانفجار الحواري أو إغلاق المقابلة. وتتم هذه الإستراتيجية ضمن محددات متتابعة:

• **تقييد النطاق:** جعل السؤال أكثر تحديدا وتركيزا. مثالها:
– حتـى لا نسـيء الفهم: كيـف تقيّمون أداء المستشـارة أنجـيلا ميركل في العـام الأخيـر فقط، في مواجهة صعـود الأحـزاب اليمينية المهددة للديمقراطية في ألمانيا؟

• **تقييد مجال الإجابة.** مثالها:
– ما المعيار الذي تعتمدونه لتقييم أداء المستشارة؟

- **حصر الإجابة ضمن ثنائية مهذبة.** مثالها:
– هل تصفون أداء المستشـــارة بجيد مع تحفّظات، أم أنّ أداءها بشكل عام بحاجة إلى مراجعة؟

- **كشف سبب الامتناع عن الإجابة.** مثالها:
– هل امتناعكم عن تقييم أداء المستشـــارة يعود لأســـباب دبلوماســـية، أم لأسباب موضوعية لا تريدون الإفصاح عنها؟

- **إغلاق الدائرة.** مثالها:
– حتى لا نســـيء الفهم: رفضكم الآن تقييم أداء المستشارة نابع من تحفظ دبلوماســـي يحول دون التصريح العلني بالتقييم، هل هذا صحيح؟ نعم أم لا؟

التسلسل السابق للأســـئلة التتابعية يكشف كيفية انتقال المذيع تدريجيا من الســـؤال المفتوح منخفض الضغط، إلى السؤال المغلق عالي الالتزام (نعم/لا)، في محاولة لتقليص مساحة المناورة التداولية أو المراوغة أمام الضيف.

- **خيار الحسم أو الاتهام الصريح**

وهو ســـؤال تتابعي لا يعتمد التدرج المهذب، بل ينطلق مباشـــرة من فهم المذيع للمعنى الضمني واستخدامه داخل صيغة السؤال، بهدف مهاجمة الوجه الاجتماعي للضيف بشكل مفاجئ.

مثال:

– هل يعني كلامكم أن المستشارة غير كفء؟

هذا السؤال مباشر ومغلق وعالي القوة الإنجازية، ويحول المعنى الضمني إلى اتهام صريح.

وتكمن خطورة هذا النوع من الأسئلة في أنه لا يطلب من الضيف فقط توضيح موقفه، بل ينسب إليه موقفا غير مصرح به بصورة مباشرة. وقد يؤدي هذا النوع من الأســـئلة إلى التصعيد وربما إلى إغلاق أو فشـــل الحوار، أو إلى اتهام المذيع

من قبل الضيف، بأنه يضع كلمات لم يقلها على لسانه.

لكن يمكن تلطيف الصيغة السابقة لتجنب الانغلاق:

– هل يعني كلامكم أن أداء المستشارة أقل من المتوقع؟

مثال (2): التهرب من الإجابة القطعية

مذيع يسأل وزير الدفاع الإسرائيلي:

– المذيع: هل ستوقف إسرائيل حربها على غزة؟

– الوزيـــر: يجب على حماس أن تســلم أســلحتها، وتطلق ســراح الرهائن الإسرائيليين لديها دون شرط أو قيد.

التحليل:

• **المحتوى الظاهر:** الضيف لا يجيب بنعم أو لا، بل يذكر شروطا مسبقة.

• **إدراك مبــدأ التعاون وشــروطه:** الضيــف يتجاوز ظاهريا شــرطي: الكم والأســلوب، لأنّه يقدم معلومات موجــزة وغير كافية، مع الحفاظ على صلة غير مباشرة بالسؤال.

• **المعرفة الخلفية المشــتركة:** نعلــم أنّ أهداف الحكومة الإســرائيلية المعلنة ترتبط بنزع سلاح حماس، واستعادة الرهائن من الجنود الإسرائيليين وربط وقف العمليات العسكرية بشروط أمنية.

الاستدلال على المعنى الضمني

عند تفعيل جميع العناصر السابقة يفهم المعنى الضمني التالي:
• لا يوجد وقف فوري للحرب.
• وإن أي وقف محتمل سيكون مشروطا.

ولا يتولد هذا المعنى الضمني من الكلمات وحدها، بل من العلاقة بين الشروط المطروحة والسياق السياسي والعسكري المحيط بالحرب.

تحويل المعنى الضمني إلى معلومة قابلة للتحقق

لذلك ينبغي على المذيع نقل الإجابة من مستوى الإيحاء إلى مستوى التصريح، عبر أسئلة تتابعية مثل:

- **تقييد النطاق.** مثاله:
– حتى لا نسيء الفهم: هل ستبحثون هدنة إنسانية محدودة الساعات لمرور المساعدات خلال الأيام المقبلة؟

- **تقييد مجال الإجابة.** مثاله:
– ما المعيار الذي تعتبرونه كافيا لبدء وقف إطلاق النار؟ إطلاق دفعة محددة من الأسرى أم إطلاق شامل؟

- **حصر الإجابة ضمن ثنائية مهذبة.** مثاله:
– هل تتجهون إلى وقف إطلاق نار مشروط، أم إلى هدنة إنسانية متدرجة؟

- **كشف سبب الامتناع عن الإجابة الصريحة.** مثاله:
– امتناعكم عن قول نعم أو لا الآن، هل سببه اعتبارات تفاوضية، أم أنّ قرار وقف إطلاق النار لم يحسم سياسيا بعد؟

- **إغلاق الدائرة (تلخيص ملزم).** مثاله:
– حتى لا نسيء الفهم: موقفكم الراهن هو لا وقف فوري لإطلاق النار، مع إمكانية بحث هدنة إنسانية اذا تحقق تقدم في ملف الأسرى. هل هذا الفهم صحيح؟ نعم أم لا؟

- **خيار الحسم (الاتهام الصريح)**
وهو سؤال تتابعي لا يعتمد التدرج المهذب، بل ينطلق مباشرة من فهم المذيع للمعنى الضمني واستخدامه داخل صيغة السؤال، بهدف: تضييق مساحة المناورة لدى الضيف، ورفع الكلفة التداولية عليه، ودفعه نحو

التثبيت أو النفي الصريح بهدف تفسير المعنى الضمني، رغم ما ينطوي عليه هذا الخيار من مخاطر مثل قطع التواصل أو انسحاب الضيف اذا شعر بأن السؤال يهدد وجهه الاجتماعي بصورة مباشرة.

– هل يعني كلامكم أن إسرائيل لا تنوي فعليا وقف الحرب في الوقت الراهن؟

– (صيغة ملطفة) هل يعني كلامكم أن أي وقف لإطلاق النار سيبقى مشروطا بتحقيق أهداف عسكرية محددة؟

مثال (3): المراوغة

مذيع يسأل وزير الخارجية الإسرائيلي:

– المذيع: هل ستستمر إسرائيل في بناء وتوسيع المستوطنات في الضفة الغربية؟

– الوزير: إسرائيل ملتزمة بالحفاظ على أمن مواطنيها وأمن واستقرار المنطقة.

التحليل:

• **المحتوى الظاهر للجملة:** الإجابة لا تتضمن (نعم/لا)، بل تقدم تصريحا عاما عن الأمن والاستقرار دون ذكر المستوطنات.

• **إدراك مبدأ التعاون وشروطه:** إجابة الوزير هي إعادة تأطير أو مراوغة تميل إلى تجاوز شرط العلاقة لتحويل زاوية النقاش من (سياسة الاستيطان) إلى (الأمن)، من خلال علاقة ضعيفة غير مباشرة تجعل الأمن إطارا تفسيريا بديلا عن السؤال الأصلي. ولو تأملنا المعلومات التي أدلى بها الوزير، فسنجد أنها ناقصة ولا تستوفي شرط (الكم)، إضافة إلى أن الصياغة نفسها لا تستوفي

شرط (الأسلوب)، لأنّها عامة وملتبسة ولا تقدم حدودا زمنية أو إجرائية واضحة تتعلق بوقف الاســتيطان أو استمراره. لذا أتت الإجابة عامة وملتبسة. إذا، إجابة الوزيــر تبقــي مبدأ التعاون ظاهريــا، وتولد دلالة أو معنى ضمنــي مفاده أن لا تجميد معلن للاستيطان أو عدم وجود نية واضحة لوقفه في الوقت الراهن.

• **المعرفة الخلفية المشــتركة:** ارتباط الخطاب الرســمي الإسرائيلي تقليديا بتسويغ الاســتيطان وربطه الوثيق بأمن دولة إسرائيل، بغض النظر عن الجدل الدولي حول عدم شرعيته.

تفعيل العناصر لاستخلاص المعنى الضمني

من تلازم (الأمن) مع الصياغة العامة، يُستنتج ضمنيا أن:

• إسرائيل مستمرة في بناء المستوطنات،
• وغياب أي تجميد معلن لها،
• وإن أي تغيير في هذه السياسة مرتبط بـ(شروط أمنية) غير مصرح بها أو غير محددة على وجه الدقة.

تحويل المعنى الضمني إلى معلومة قابلة للتحقق

• تقييد النطاق (جعل السؤال أكثر تحديدا وتركيزا)

مثال:

– **حتى لا نُســيء الفهم:** هل ستقر حكومتكم خططا لبناء مستوطنات جديدة في المناطق الخاضعة للســلطة الفلسطينية في الضفة الغربية خلال الأيام أو الأشهر المقبلة؟

• تقييد مجال الإجابة

مثال:

– ما المعيار العملي الذي يربط بين مفهوم إســرائيل الأمني وقرار التوسع في المســتوطنات أو تجميدها؟ هل هو مؤشر تهديد أمني؟ أم قرار صادر عن الكابينت الإسرائيلي؟

• حصر الإجابة ضمن ثنائية مهذبة. مثاله:
– هل نتحدث عن تجميد مؤقت ريثما تســتقر الأوضاع، أم استمرار في البناء وفق الخطط المعتمدة لحكومتكم؟

• كشف سبب الامتناع عن الإجابة (تعرية المعنى الضمني). مثاله:
– امتناعكــم الآن عن الإجابة بـ(نعم/لا)، هل ســببه ممارســة ضغوط على الفلسطينيين في ملف التفاوض، أم لأن قرار الاستمرار في بناء المستوطنات محسوم سياسيا ضمن دائرة التحالفات بين الأحزاب السياسية؟

• إغلاق الدائرة) تلخيص ملزم). مثاله:
– حتــى لا نُســيء الفهــم: موقفكم الحالــي هو عــدم الإعلان عن تجميد المســتوطنات، وأن الاعتبــار الأمني هو الإطار الحاكم للقــرار. هل نثبت هذا الفهم؟ نعم أم لا؟

• خيار الحسم) الاتهام الصريح). مثاله:
– هــل يعني كلامكم أن لا وجود لأي نية حقيقية لتجميد الاســتيطان في المرحلة الحالية؟

• صيغة مُلطفة. مثالها:
– هل نفهم من كلامكم أن أي تجميد للمستوطنات مرهون بمؤشرات أمنية محددة يمكن التحقق منها؟

ويكشــف المثال الســابق أن المراوغة السياســية لا تقوم دائما على الغموض اللغوي المباشــر، بل قد تتحقق أيضا عبر إعادة تحويل مركز النقاش من القضية

المطروحة إلى إطار تفسـيري بديل أكثر اتسـاعا وأقل التزاما. فبدلا من الإجابة عن سـؤال يتعلق بالاسـتيطان، أعاد الوزير توجيه النقـاش نحو مفهوم الأمن، بما يسـمح له بالحفاظ على التعاون الظاهري، مع تجنب تقديم التزام سياسي واضح يمكن مساءلته عليه لاحقا.

3- إبطال الاستدلال الضمني

تعد الاسـتدلالات الضمنية بطبيعتها قابلة للإبطال، فصحتها التداولية ليست مطلقـة، بل يمكن التراجـع عنها أو تعديلها في ضـوء معطيات جديدة تغير السـياق. وقد أكد ليفينسـون أن قابليـة الإبطال تعد من السـمات الجوهرية للاستدلال الضمني، لأنّها تميز المعنى التداولي عن الاستنتاج المنطقي الصارم. فبينما يقوم المنطق على علاقات اسـتدلالية ثابتة، يقوم الاستدلال الضمني على: مبدأ التعاون، والسياق التواصلي، والمعرفة المشتركة، مما يجعله عرضة للتغير المستمر (Levinson, 1983: 115).

- **صور إبطال الاستدلال الضمني**

يمكن إبطال الاستدلال الضمني بعدة طرق:

- إجابة صريحة ومباشرة

عندما يقدم الضيف ردا قاطعا، يبطل أي تأويل سابق.

مثال:

لو صرح الوزير في المثال السابق بوضوح:
– نعم، إسرائيل ستوقف الاستيطان في الضفة الغربية فورا.

فالجواب الصريح يُبطل الاســتدلال الضمني الذي كان يشير إلى العكس: إسرائيل ليس لديها نية لإيقاف الاستيطان. وتكمن أهمية هذا النوع من الإبطال في أنه ينقل الخطاب من مستوى الإيحاء التداولي إلى مستوى الالتزام الصريح المباشر، بما يحد من مساحة التأويل أو المراوغة.

- معلومات جديدة أو تغير في السياق

عندما يطرأ عنصر جديد يفرض إعادة تقييم للاستدلال الضمني السابق:

- إسرائيل ليس لديها نية لإيقاف الاستيطان.

فالمعنــى الضمني ليس حقيقــة لغوية ثابتة، بل نتاج ســياق، وبالتالي يتأثر مباشرة بتغيره.

مثال:

مذيع يسأل وزير الخارجية الإسرائيلي:

- المذيع: هل ستســتمر إســرائيل في بناء وتوســيع المســتوطنات في الضفة الغربية؟

- الوزير: إســرائيل ملتزمــة بالحفاظ على أمن مواطنيها وأمن واســتقرار المنطقة. ونحن ملتزمون أيضا بوقف البناء تدريجيا في إطار حل شامل.

التحليل

إجابة الوزير لها طبيعة ضمنية غير مباشرة.

إذ يتجنــب الوزير تقديم رد صريح على الســؤال الأساســي بصيغــة (نعم/لا)، ويدخل عنصرا جديدا يتمثل في ربط وقف بناء المستوطنات بالتوصل إلى حل شــامل. وعليه، فإن المعنى الضمني الأصلي: إســرائيل ليس لديها نية لإيقاف

الاســتيطان لا يــزال قائما في ضوء الســياق العام والمعرفــة الخلفية التي لم يطرأ عليها تغيير جوهري. وما حدث فعلا هو تحول في إســتراتيجية الخطاب الإعلامــي أكثر من كونه تغييرا فعليا في السياســة. ومع ذلك، تشــير الإجابة الجديدة إلى تحوير جزئي في الاســتدلال الضمني، يتمثل في أن: نية إسرائيل وقف الاســتيطان أصبحت مشروطة بتحقيق حل شــامل للصراع. وبالتالي، فإن هذه الإجابة: لا تُبطل الاســتدلال الضمني الســابق بشــكل كامل، لكنها تُعدل مضمونــه ضمنيا، من موقف يبدو غير قابــل للتغيير بصورة مطلقة، إلى موقف مشروط. وهذا يكشف أن إبطال الاستدلال الضمني لا يتحقق دائما بصورة كلية، بل قد يتم أحيانا عبر إعادة توجيه الدلالة أو تضييقها أو ربطها بشروط جديدة تغير طبيعة الاستنتاج التداولي دون أن تلغيه بالكامل.

- الأهمية التداولية والإعلامية لإبطال الاستدلال الضمني

بالنســبة للمذيع: إدراك قابلية الإبطال شــرط أساســي للتعامل مع تصريحات السياسيين.

فهو ما يتيح:

- إعادة صياغة الأسئلة التتابعية،
- وملاحقة المعاني المستترة،
- وكشف التناقضات أو التحولات في الخطاب السياسي.

بالنســبة للجمهــور: يوضح هذا أن التصريحات السياســية يجــب قراءتها على مستويين:

- المستوى الظاهر (ما قيل صراحة)،
- والمستوى الضمني (ما يُستنتج تداوليا).

مع وعي دائم بأن هذا الاستنتاج:

- قد يُبطل أو يُعدل أو يُعاد تأويله، تبعا لتغير السياق السياسي والإعلامي.

ومن هنا، فإن فهم الخطاب السياســي لا يقــوم فقط على التقاط التصريحات المباشرة، بل أيضا على متابعة كيفية تعديل المعاني الضمنية أو إعادة بنائها عبر الزمن والســياقات المختلفة. فالسياســي قد يرســل اليوم إيحاء معينا، ثم يعــود غدا إلى تضييقه أو نفيه أو إعادة تفســيره، تبعــا لتغير موازين الضغط السياسي أو الإعلامي.

4- انتهاك مبدأ التعاون

يحــدث انتهاك مبدأ التعاون عندما يخل الضيف، قصــدا أو من غير قصد، بأحد شــروط هذا المبدأ: الكم، الجودة، العلاقة، الأســلوب، على نحو لا يتيح للمذيع بناء معنى مباشر، ولا دلالة ضمنية تعاونية يمكن استنتاجها.

وتترتب على ذلك:
- فوضى في مسار الحوار،
- وإرباك للمتلقي،
- وضعف في فاعلية التواصل بين الأطراف

فالانتهاك يختلف عن التجاوز التداولي الظاهر، لأنّ التجاوز قد يولد معنى ضمنيا قابلا للاســتدلال، بينما يؤدي الانتهاك غالبا إلى قطع المســار التعاوني للحوار وإضعــاف إمكان بناء معنى مشــترك بيــن الأطراف. فالانتهــاك لا يقتصر على الأجوبة فقط، بل قد يشــمل أيضا صياغة الســؤال نفســه. فقد يطرح المذيع سؤالا: يفتقر إلى شرط العلاقة أو الصلة، أو يتضمن افتراضات غير دقيقة أو غير مسندة. وهنا ينشأ إخلال في:
- شرط الجودة إذا كان الافتراض زائفا،
- أو شــرط الأســلوب إذا كان الســؤال مبهما، مما يجعل تقديم جواب واضح وفعال أمرا متعذرا.

مثال (1): انتهاك شــرط العلاقة

مذيع يسأل وزير الخارجية الإيراني:

- المذيع: هل ستتراجع إيران عن تخصيب اليورانيوم إذا تم رفع العقوبات الاقتصادية عنها؟

- الوزير: إيران دولة ذات حضارة عظيمة وشــعبنا قدم تضحيات كبيرة عبر التاريخ.

التحليل

الإجابة لا تقدم أي علاقة مباشرة أو ضمنية واضحة بالسؤال المطروح. فالوزير لا يتحدث عن: التخصيب، ولا عن العقوبات، ولا عن الشـروط السياسية المرتبطة بالملـف النووي. بل ينتقـل إلى الحديث عـن: التاريخ، والحضـارة، والتضحيات الوطنية.

وهنا لا يمكن بناء استدلال ضمني تعاوني واضح، لأنّ الإجابة لا توفر الحد الأدنى من الصلـة التداولية التي تسـمح للمذيع أو الجمهور باسـتنتاج موقف محدد من القضية المطروحة. وبالتالي، فإن المشـكلة هنـا لا تتمثل في الغموض أو المراوغـة فقط، بل في انقطاع العلاقة بين السـؤال والإجابـة بصورة تعطل المسـار التعاوني للحـوار. وهذا يمثل انتهاكا لشـرط العلاقة، لأنّ المسـاهمة الكلاميـة خرجت عـن موضوع النقاش، دون أن تتيح بنـاء معنى ضمني مفيد يمكن الاسـتدلال عليـه تداوليا. وفي مثل هذه الحـالات، ينبغي على المذيع: إعـادة الضيف إلى بؤرة السـؤال، ومنعه من تحويل الحوار إلى خطاب إنشـائي عام.، وذلك عبر السؤال التتابعي:

– سـيدي الوزير، أتفهّمُ حديثكم عن تاريخ إيران، لكن سـؤالي كان محددا: هل سـتقبل إيران تقليص تخصيب اليورانيوم مقابل رفع العقوبات؟ نعم أم لا؟

مثال (2): انتهاك شرط الجودة

مذيع يسأل مسؤول إسـرائيلي:

– المذيـع: هل صحيح أن حكومتكم أوقفت المسـاعدات الإنسـانية عن سكان القطاع؟

– المسؤول: لا توجد أي أزمة إنسـانية أساسيا، وكل ما يقال مجرد دعاية إعلامية.

التحليل

إذا كانــت هنــاك تقارير موثقة من الأمــم المتحدة، أو منظمــات دولية، أو صور ومعطيات ميدانية، تؤكد وجود أزمة إنســانية، فإن الإجابة تمثل انتهاكا لشرط الجودة، لأنّها تنفي معطيات مثبتة دون تقديم أدلة مضادة. ولا يقتصر الانتهاك هنــا على تقديم معلومة مشــكوك فيها، بل يمتد إلى محاولة إعادة تشــكيل الواقع نفســه عبر نفــي الوقائع الأساســية المتوافق عليهــا. وبذلك، يتحول الخطاب مــن مراوغة تداولية إلى محاولة لفرض ســردية بديلة تقطع الطريق أمام أي فهم تعاوني مشترك للواقع. وفي مثل هذه الحالات، يصبح دور المذيع:

- التحقق.
- والمواجهة بالمعطيات.
- وإعادة ربط الحوار بالأدلة والوقائع عبر سؤال تتابعي.

سؤال تتابعي:

– لكــن الأمم المتحدة تحدثت عن نقص حاد في الغذاء والدواء، كما عرضنا قبل قليل صورا من داخل القطاع، كيف تفسرون ذلك؟

مثال (3): انتهاك شرط الكم

مذيع يسأل مســـؤولا أمريكيا:

– المذيع: ما طبيعة الاتفاق الذي تم التوصل إليه خلال المفاوضات الأخيرة مع إيران؟

– المسؤول: الأمور تسير بشكل جيد.

التحليل

الإجابة مختصرة إلى درجة لا توفر أي معلومة حقيقية. فالمشــاهد لا يستطيع أن يعــرف: طبيعة الاتفاق، أو مضمونه، أو نتائجه، أو الأطراف المعنية به. وهنا لا يتحــول الإيجاز إلى أداة لإنتاج معنى ضمني، بــل إلى فراغ معلوماتي يعطل

الوظيفة الأساسية للحوار. فالإجابة لا تمنح المتلقي مادة كافية لبناء استدلال تداولي واضح، مما يجعلها أقرب إلى الانتهاك منها إلى التجاوز الظاهر المنتج للمعنى. وهذا يتطلب بالضرورة سؤال تتابعي من المذيع:

• ما الذي تقصدونه بقولكم "الأمور تسير بشكل جيد"؟ هل تم التوصل إلى اتفاق نهائي أم ما تزال المفاوضات مستمرة؟

مثال (4): انتهاك شرط الأسلوب

مذيع يسأل متحدثا باسم الحكومة الأمريكية:

- المذيع: ما موقف حكومتكم من المبادرة الجديدة التي طرحتها إيران عليكم لحل الملف النووي؟

- المتحدث: نحن نتحرك ضمن إطار المقاربات الديناميكية متعددة المستويات المرتبطة بالتصورات المستقبلية للمسارات الإقليمية.

التحليل

الإجابة غامضة ومثقلة بتعبيرات فضفاضة يصعب تحديد معناها العملي. فاللغة المستخدمة: معقدة، وغير دقيقة، وتفتقر إلى الوضوح. وهنا يصبح الغموض نفسه عائقا أمام التواصل، وليس أداة لإنتاج معنى ضمني تعاوني. فالمتلقي لا يستطيع تحديد موقف الحكومة، ولا استخراج دلالة سياسية واضحة من الخطاب، بسبب الإفراط في التجريد والمصطلحات الفضفاضة. وهذا يتطلب كما سبق سؤال تتابعي:

• بصورة مباشرة، هل تؤيد حكومتكم المبادرة أم ترفضها؟

1- الفرق بين التجاوز والانتهاك

من الضروري التمييز بين:
- التجاوز الظاهر لشروط مبدأ التعاون،
- والانتهاك الحقيقي لهذه الشروط.

التجاوز الظاهر

يولد معنى ضمنيا يمكن استنتاجه تداوليا.

مثال:

- جميع الخيارات مطروحة

من هذه الإجـابة قد يفهم ضمنيا:
- وجود تهديد،
- أو عدم استبعاد عمل عســكري.

الانتهاك

لا يولد معنى تعاونيا واضحا، بل:
- يقطع مسار الحوار،
- أو يربك المتلقي،
- أو يمنع بناء استدلال تداولي مفيد.

ومن هنا، لا يعد كل خروج عن شــروط مبــدأ التعاون خللا تواصليا بالضرورة، لأنّ بعض التجاوزات قد تســتخدم بذكاء لإنتاج معان ضمنيــة معقدة. لكن عندما يفشــل الخطاب في توفير الحــد الأدنى من التعاون الذي يســمح ببناء معنى مشــترك، يتحول الأمر من تجاوز تداولي إلى انتهــاك يضعف التفاعل والتواصل في أثناء الحوار.

2- العلاقة بين انتهاك مبدأ التعاون والوجه الاجتماعي

لا يحدث انتهاك مبدأ التعاون من فراغ، بل يرتبط في كثير من الأحيان بمحاولة

الضيــف: حماية وجهــه الاجتماعي، أو تجنــب الإحراج، أو الهــروب من الالتزام السياسي المباشر. فالسياسي قد:

- يتهرب،
- أو يراوغ،
- أو يقدم إجابات غامضة،

ليس فقط بهدف إخفاء المعلومات، بل أيضا لتقليل التهديد الواقع على صورته الاجتماعيــة أمام الجمهور. ومن هنا، فإن كثيرا مــن الانتهاكات التداولية داخل المقــابلات السياســية لا يمكن فهمها بوصفها خللا لغويــا فقط، بل بوصفها إستراتيجيات دفاعية مرتبطة بإدارة الوجه الاجتماعي داخل التفاعل. فالضيف لا يحاول دائما تعطيل الحوار، بل قد يســعى إلى حماية شــرعيته السياسية أو تجنب الإقرار بمواقف قد تضعف صورته أمام الرأي العام.

وفي المقابل، قد يســتخدم المذيع الأســئلة بوصفهــا أدوات ضغط تداولي تهــدد الوجــه الاجتماعي للضيــف، خصوصا عندمــا يواجهــه بالتناقضات، أو يطالبه بإجابات مغلقة، أو يكشــف المراوغة أمام الجمهور. وهنا يتحول الحوار السياسي إلى مســاحة: للصراع على المعنى، والصورة الاجتماعية، والشرعية، وليــس مجــرد تبادل للمعلومات. ومــن هنا، لم يعد التحليــل التداولي وحده كافيا لفهم ديناميكيات المقابلة السياســية، بل أصبــح من الضروري الانتقال إلى البعد السوســيولوجي-الأدائي للتفاعل، كمــا يظهر في التحليل الدرامي عنــد غوفمان، الــذي ينظر إلى المقابلــة بوصفها أداء اجتماعيــا منظما أمام الجمهور.

التحليل الدرامــي للمقابلات: تمهيد سوســيولوجي لنظرية اللباقة وحفظ الوجه

يشبه غوفمان التفاعل الاجتماعي بــعرض مســرحي. هناك واجهة أو خشبة نظهــر عليها مــا نريد أن يراه النــاس، وهناك كواليس نحضــر فيها دورنا على الخشبة بعيدا عن عيون الجمهور. على الواجهة نقدم أفضل صورة عن أنفسنا: صوتا وهيئــة وكلمات، ونحافظ مــن خلالها على الوجــه والانطباع المقصود، بينمــا نعيــد في الكواليــس ترتيــب الأدوار (Goffman, 1959: 161). جوهر هذا

التصـور هو الفرق بين مـا نظهره أمام الجمهور وما نعده خلف السـتار. وهذا لا يخص الحياة اليومية فقط، بل ينطبق مباشـرة على المقابلات الإعلامية. في المقابلة، يمارس الضيف حسـب غوفمـان ما يسـمى "إدارة الانطباع"، بمعنى تجهيـز المحتوى، أي الأفكار والحجج والمعلومـات، وضبط طريقة التقديم، من حيـث النبرة، والسـرعة، ولغة الجسـد، والاعتناء بعناصر المـكان والمظهر بما يخدم الانطباع المقصود (Desfor, 2008: 87).

وفي المقابـل، يعمل المذيع وفريق الإعداد على تشـكيل "بيئـة الأداء" التي تسـتقبل فيها الرسـالة وتؤول جماهيريا، من اختيار الإطار البصري والزمني إلى ترتيب الأسئلة ومسـارات المتابعة. وهكذا تغدو المقابلة حدثا أدائيا منظما، لا مجرد تبادل معلومات (Desfor, 2008: 88-89).

ولا يقتصر هذا البناء الأدائـي على تنظيم الكلام وتوزيع الأدوار فقط، بل يمتد أيضا إلى إدارة الصورة داخل الوسيط التلفزيوني، من خلال حركة الكاميرا، وحجم اللقطات، والقرب والبعد، والإيقاع البصري، وطريقة توزيع النظر داخل المشهد. فالمقابلة السياسـية لا تُبنى عبر اللغة وحدها، بـل من خلال تفاعل الخطاب مع التأطير السـمعي البصري الذي يسهم في تشكيل الانطباع، وإنتاج التوتر أو الطمأنينة، وإبراز الهيمنة أو الارتباك أمام الجمهور (Monaco, 2009: 78-85).

التواصـل هنا فـن أداء تفاعلـي: أدوار تبادلية، وإيقاع لغوي وسـلوكي يضبط للوصول إلى معنى مشـترك. لا تنقل المقابلة المعلومات فقط، بل تسمح أيضا بإدارة الانطباعات والتفاوض على المعاني أمام جمهور حاضر أو متخيل. ويظهر النجاح حين تكون الرسالة متسقة، والعرض واضحا، وتكون توقعات رد الجمهور في مكانها.

غالبا ما يسعى الضيف إلى إقناع أو تسويغ أو كسب تعاطف، وربما التسلية، مع توقع حد أدنى من التقدير يحفظ وجهه ويصون اعتباره، ما لم تتطلب مصلحة الحوار خلاف ذلك. والجميع يريد أساسـيا أن يسـمع ويفهم، لذا تؤدي الإشارات الصغيـرة، كإيماءة الـرأس أو الهمهمـة، دورا مهما في إبقاء الحوار متماسـكا، وتبعث رسالة مفادها: أنا أتابعك (Desfor, 2008: 102).

ومن الناحية التداولية، لا تبدو هذه الإشـارات مجرد تفاصيل سلوكية هامشية، بل تعمل بوصفها مؤشرات تفاعل دقيقة تحافظ على استمرارية الحوار، وتمنع انهياره، وتخفف من كلفة التهديد المحتمل لوجه الضيف أمام الجمهور.

وبهـذا المدخل الدرامي يصبح الانتقـال إلى نظرية اللباقة أمـرا طبيعيا. فإذا كانـت صورة الواجهة/الكواليس تشـرح كيـف تدار صورة الذات أمـام الجمهور، فـإن نظرية اللباقة توضـح كيف يحفظ الوجه أو يهدد في السـؤال والجواب، وكيف تصلح التوترات التي قد تطرأ كي يستمر التفاعل بسلاسة. فهم المقابلة بوصفها أداء موجها للجمهور يمهد مباشـرة لتحليل إستراتيجيات حفظ الوجه وإصلاحـه وتدبيـر المخاطر التي قد تهدده في الحـوارات الإعلامية، في ضوء أعمال غوفمان والنسق التداولي اللاحق (Brown, 1987: 99).

غير أن التحليل الدرامي للتفاعل عند غوفمان، على أهميته في كشـف آليات إدارة الانطبـاع وصورة الذات أمـام الجمهور، يظل إطارا توصيفيا عاما، لا يفسـر بدقة كيف تنجز هذه الإدارة لغويا داخل السـؤال والجواب، ولا كيف تقاس كلفة الأفعـال الكلاميـة أو تخفـف. ومن هنا تبـرز الحاجة إلى إطـار تداولي إجرائي يربط بين صورة الوجه، وصياغة الخطاب، واختيار الإسـتراتيجيات اللغوية داخل التفاعل، وهو ما وفرته لاحقا نظرية اللباقة عند براون وليفنسون.

الفصل الرابع:

نظرية اللباقة والوجه الاجتماعي في المقابلات

1- نظرية اللباقة في المقابلات (الجذور النظرية)

تم تطوير نظرية اللباقة في سبعينيات وثمانينيات القرن العشرين على يد عالما التداول واللسانيات الاجتماعية ليفينسون وبراون، كامتداد لأفكار نظرية الوجه عند غوفمان، بوصفها صورة الذات المرغوبة اجتماعيا. براون وليفنسون عمقا مفهوم الوجه من إطار وصفي عام إلى نموذج إجرائي، يفسر كيف يختار المتحدثون (المذيعون) إستراتيجيات لغوية بعينها لتقليل كلفة الفعل الكلامي على صورة المخاطب (الضيف) وصورتهم هم أيضا (Brown,1987: 66).

فإذا كانت نظرية اللباقة عند براون وليفنسون قد قدمت إطارا إجرائيا لتحليل كيفية اختيار المتحدثين لإستراتيجيات لغوية تقلل كلفة الأفعال الكلامية داخل التفاعل، فإن فهم هذا الإطار يظل ناقصا، إذا لم يضبط المفهوم الأساسي الذي تقوم عليه هذه الإستراتيجيات، وهو مفهوم الوجه ذاته.

في الحقيقة لم يبتكر براون وليفنسون مفهوم الوجه من فراغ، بل أعادا صياغته وتفكيكه انطلاقا من التصور السوسيولوجي الذي قدمه غوفمان، وحوّلاه من توصيف اجتماعي عام إلى متغير تداولي، يفسر سلوك المتحدثين داخل المواقف التفاعلية الحساسة، وعلى رأسها المقابلات وجها لوجه. ومن هنا تبرز ضرورة الوقوف عند مفهوم الوجه بوصفه بنية تفاعلية ديناميكية، لا مجرد خلفية نظرية، لفهم آليات الحذر، والمراوغة، وإدارة الانطباع التي تحكم الخطاب الإعلامي والسياسي. ويمثل مفهوم الوجه حجر الزاوية في هذا الإطار النظري، إذ لا يمكن فهم إستراتيجيات اللباقة أو تفسير ديناميكيات التفاعل دون ضبط هذا المفهوم وتحديد أبعاده التداولية.

2- مفهوم الوجه الاجتماعي

لا يقصد بالوجه معناه الفسيولوجي الذي يغسل أو يحلق، بل صورته الاجتماعية: أي القيمة الإيجابية التي يدعيها الفرد لنفسه وينسبها إليه الآخرون وفق الأعراف والمعايير في أثناء التفاعل. يتصل الوجه بمفاهيم الهيبة والكرامة والاعتبار والمكانة، ويعكس حرص المرء على اتساق ما يظهره أمام الجمهور مع قيمته التي يريد ترسيخها في الفضاء العام (Goffman, 1959: 50).

الوجه ظاهرة تفاعلية، لا صفة نفسية محضة، يتشكل داخل علاقات واقعية أمام جمهور، ويعاد تشكيله تبعا لتوتر دائم بين مطلب الانفتاح على الآخر للاعتراف والتقدير (الوجه الإيجابي) ومطلب الاستقلال وتجنب الإكراه (الوجه السلبي). من هنا يرتبط حفظ الوجه بإدارة دقيقة لما يكشف وما يحجب، وهو ما يفسر صعوبة انتزاع معلومات حساسة أو تحقيق (سبق صحفي) في المقابلات. وضمن هذا السياق يمكن فهم مغزى المقابلة التي اجراها المخرج توماس شادت مع (تونى) التي ذكرت سابقا في مطلع الكتاب (Goffman, 1959: 70-73).

يرى غوفمان أن المشاركين في التفاعلات الاجتماعية ينخرطون في ممارسات لتجنب إحراج أنفسهم أو إحراج الآخرين، أي أنهم يسعون باستمرار إلى تقديم صورة مقبولة عن ذواتهم، لفظيا وغير لفظيا، داخل التفاعل الاجتماعي. فتهديد الوجه أو "فقدان الوجه" يسبب حرجا وألما اجتماعيا ورمزيا ويقوض التأثير. لذلك يحاول الأفراد تلافي الإحراج بالتحكم في المظهر واللغة والسلوك، مع وعي دائم بأن الجمهور قد لا يوافق على الصورة التي يقدمون بها أنفسهم. ومن هنا نفهم أيضا لماذا يسعى من يخاطب جمهورا محددا إلى مواءمة عرضه لذاته مع توقعات ذلك الجمهور: فإذا تحدث شخص إلى جمهور من العلماء، فإنه في الحقيقة يقدم ذاته، أي وجهه، في صورة جادة وملائمة، وفي حال خاطب ذلك الشخص جمهورا عاما بالطريقة نفسها بدا مرفوضا وغير مؤثر، وعرض وجهه للإهانة (Hart, 1901: 225-230).

وعلى النقيض من "حفظ ماء الوجه" يقف توصيف "بلا وجه" أو "فقدان الوجه" أو "خسارة الوجه" ليجسد القيم الاجتماعية السلبية مثل:

- التهور.
- الوقاحة.
- اللامبالاة.
- أو الأنانية.

أي "الأنـا" التـي لا تعيـر الجماعـة اعتبارا أو تكون مسـتعدة لتحـدي المعايير الاجتماعية والأخلاقية لتحصيل مكاسـب شـخصية. وعليه، يكون حفظ الوجه نقيضا دلاليا لفقدانه ضمن مدى يتراوح بين "الحفظ" و"الخسـارة" (Hart, 1901: 236-245).

ينظـر غوفمان إلـى الوجـه الاجتماعي بوصفه قناعـا يتبدل تبعـا للجمهور والسـياقات، ويرى أنّ الفرد يرتبط عاطفيا بوجهه ويسعى إلى حمايته، فيشعر بالرضا عنـد حفظه ويتألم عند فقدانه. لذلك، فإن عدم الانسـجام في عرض الذات اجتماعيا يعرض صاحبه للإحراج وتشـويه السمعة، ما يجعل الأفراد أكثر حذرا كي لا يظهروا أنفسهم في وضع غير موات. وإذا كان "الوجه" عند غوفمان بناء اجتماعيا للتفاعل، بمعنى أنه ليس فطريا ولا بناء دائما، فما إن يقدم المرء صورة وجه إيجابية للآخرين حتى يشـعر بالحاجة إلـى الحفاظ عليها والعيش وفق مقتضاها (Goffman, 1959: 80-85).

إن حساسـية حفظ الوجه تتباين ثقافيا، فهـي أعلى بكثير في حوض البحر المتوسط وفي الثقافات الآسيوية والشرقية، وأقل حساسية في بعض البيئات الغربيـة، مـع فروق دقيقـة داخل كل ثقافـة. ومع ذلك، يبقـى الوجه مكونا اجتماعيـا مركزيا في بنية التفاعل، إذ يرى كل من جارفي وأجاسـي أن الناس بشـر أمام لديهم وجها يعتنون به، وبدونه يفقدون كرامتهم الإنسـانية. ومن ثم، يمثـل احترام المرء لوجهـه واحترامه لوجوه الآخرين الحـد الأدنى لجوهر الأداء والتفاعل الاجتماعي الفعال، سـواء في اللقاءات اليومية المباشرة أو عبر الوسائط والمنصات الإعلامية. وكل من لا يرغب في إفلاسه الاجتماعي، لا بد أن يظهر احتراما للوجه (Ho, 1976: 867-884).

3- الوجه واللباقة من الناحية العملية

استنادا إلى مفهوم الوجه عند غوفمان، يمكن فهم اللباقة بوصفها "عملا تفاعليا" يهدف إلى ترميم الإهانات الرمزية وإصلاح الأفعال المهددة للوجه في أثناء التفاعل وجها لوجه (Shigemitsu, 2001: 26). ويمكن تطبيق هذا التصور على المقابلات الإعلامية باعتبارها تفاعلات مؤسسية تجري داخل إطار رسمي منظم مثل: قناة تلفزيونية، استوديو، مؤتمر صحفي، تحكمه أدوار واضحة وقواعد وإجراءات وهدف مهني (إعلام، مساءلة، ترويج)، لا بوصفها حوارا عابرا بين أشخاص عاديين. فاللباقة هنا ليست مجرد زينة أسلوبية أو تجميل للخطاب، بل أداة تداولية تنظم التواصل وتضمن استمراره عبر حفظ الوجه أو الحد من خسارته (Shigemitsu, 2001: 28).

ورغم اختلاف الباحثين في التعريفات والتصنيفات، يبقى المتفق عليه عمليا أن اللباقة ضرورة تواصلية وليست خيارا إضافيا. ويمكن تبسيط محدداتها في ثلاثة عناصر رئيسية تتحكم في ملاءمة السلوك اللفظي وغير اللفظي:

- **المتحدث/المذيع:** قدراته، نواياه، موقعه المؤسسي.
- **المخاطب/الضيف:** مكانته الاجتماعية، حساسية تلك المكانة، توقعاته.
- **السياق:** المقام، غاية الاتصال، والأعراف المؤسسية أو القيم المهنية والأخلاقية والقانونية التي تحكم المؤسسة.

باجتماع هذه العناصر تتحدد درجة الحساسية التفاعلية، ومن ثم نوع التلطيف المطلوب. وغالبا ما تدرك الصيغ غير المباشرة باعتبارها أكثر لباقة من الصيغ المباشرة الصريحة. غير أن الصيغ غير المباشرة ليست مرادفا تلقائيا للباقة، فقد تفرض بعض المواقف المؤسسية أو المهنية وضوحا مباشرا لا يحتمل التلميح. ولشرح ذلك، استعان عالم اللسانيات فريزر بمفهوم "عقد المحادثة"، أي مجموعة من التوقعات والحقوق والواجبات الضمنية التي تنظم التفاعل وتوجهه (Fras-er, 1990: 219). ومن هذا المنظور، تعمل اللباقة عبر:

- **إستراتيجيات وقائية:** لمنع التهديد قبل وقوعه (تلطيف الطلب، تأهيل الاتهام، إظهار الاحترام).

• **إســـتراتيجيات علاجية:** لترميم ما فقد من الوجه بعد تهديده (الاعتذار، التعويض، التسويغ، إعادة الصياغة).

وذلك بهدف إدارة الاحتكاك التفاعلي المحتمل والحفاظ على سلاســـة التواصل بما يقلل التوتر ويبقي العلاقة على قدر معقول من الود (Fraser, 1990: 220-223). مما سبق، تستخلص اللباقة بوصفها أداة لحفظ الوجه بنوعيه:

• **إيجابيا:** الاعتبار والتقدير.
• **سلبيا:** الاستقلالية وحرية التصرف.

وتفعـــل اللباقة بدرجات متفاوتة تبعا للمســـافة الاجتماعية، وفارق الســـلطة، ورتبة الفعل في الثقافة والســـياق. وبهذه المفاهيم يستطيع المحاور والضيف معا صيانة التعاون دون التفريط بوضوح الرسالة أو مصداقية المعلومة.

4- مكونات نظرية اللباقة وتطبيقاتها في المقابلات

قســـمت نظرية اللباقة لدى براون وليفنسون، اســـتنادا إلى مفهوم الوجه عند غوفمان، الوجه إلى شقين متلازمين (Brown,1987: 61–68):

• **الوجه الإيجابي:** يحيل إلى حاجة الفرد إلى نيل الاعتراف بكفاءته وتقدير ذاته ورغباته وتطلعاته داخل الســـياق الاجتماعـــي، أي رغبته في أن ينظر إليه بوصفه جديرا بالتصديق والاحترام، مع الحفاظ على صورة ذاتية إيجابية ومتسقة أمام الآخرين.

• **الوجه الســـلبي:** يحيل إلى حاجة الفرد إلى الاســـتقلالية وحرية التصرف، وتجنب الإكراه أو الإملاء في أثناء التفاعل، وتمكينه من اتخاذ قراراته والتعبير عن نفسه بلا قيود خارجية.

الوجهان الإيجابي والسـلبي حاضران في جميع الثقافات البشرية، إذ يجسدان رغبتيـن أساسـيتين في كل تفاعل اجتماعي. غير أن حساسـية الأفعال التي تهدد الوجه تتفاوت ثقافيا. ويقع التهديد عندما يتضرر وجه المخاطب (الضيف) أو المتحـدث (المذيع) بفعل يجري على خلاف رغبتـه أو إرادته. وقد يكون هذا التهديد:

- لفظيا، عبر الاختيارات اللغوية وصياغة السؤال وأطر التقييم والتوصيف.
- غير لفظي، عبر نبرة الصوت والإيماءة وتعابير الوجه وتنظيم الدور والكلام.

وفي سـياقات المقابلات، خاصة السياسـية أو الاسـتقصائية، تتزايد احتمالات تصادم الأفكار والمواقف وحدة الاسـتجواب، فيصبح تهديد الوجه واقعا بدرجات متفاوتـة. ولا تسـتهدف نظريـة اللباقة إلغاء هـذا التهديد كليـا، بل تدبيره وتخفيفه عبر خيارات تداوليـة واعية تحفظ، قدر الإمكان، توازن حاجات الوجه الإيجابي (الاعتبار والتقدير) والوجه السـلبي (الاستقلالية وحرية التصرف)، بما يتيح استمرار الحوار بفعالية ووضوح (Brown,1987: 69–71).

5- أنماط مراعاة وعدم مراعاة اللباقة في المقابلات

تتأرجح ممارسات المذيعين بين ثلاث مقاربات كبرى (Brown,1987: 79-81):

- المغالاة في مراعاة اللباقة.
- الإفراط في عدم مراعاتها.
- التناوب المدروس بينهما بحسب السياق والغاية.

ويقوم معيار الاختيار هنا على مفاضلة مستمرة بين:

- كلفة تهديد الوجه (إيجابي وسلبي).
- وقيمة المعلومة.
- وسلاسة التفاعل.

وتظهـــر هذه المقاربـــات عمليا من خلال الطريقة التي يديـــر بها المذيع درجة التهديـــد الوجهي داخل الحوار، ســـواء عبر التلطيف المفـــرط، أو عبر التصعيد والمواجهة، أو عبر الموازنة بينهما تبعا لطبيعة المقابلة والســـياق المؤسسي والغاية الاتصالية.

• المغالاة في مراعاة شروط اللباقة في أثناء الحوار

المقصود بالمغالاة في مراعـــاة اللباقة هو الحرص المفرط على عدم مس وجه الضيف، بشقيه:

- السلبي (الاستقلالية)
- والإيجابي (الاعتبار والتقدير)

طـــوال المقابلة. عمليا يُترجم ذلـــك إلى منح الضيف حريـــة كلام بلا مقاطعة أو تفنيد حفاظا على وجهه الســـلبي، وإبداء القبـــول أو التصديق الضمني لما يقال حفاظا على وجهه الإيجابي. قـــد تكون هذه المقاربة مبررة في الحوارات الترويجية أو الترفيهية أو الدعائية (البروباغندا)، لكنها في المقابلات السياسية/ الثقافية الجادة تُفضي إلى حوار متملق رتيب منخفض القيمة الإخبارية، وتُظهر المذيـــع فاقدا لزمام الإيقاع التحريري رغم كونه الطرف المخول بالأســـئلة وإدارة الأدوار.

يعبر أحـــد النقـــاد في جريـــدة (The Globe and Mail) في (تورنتو/كندا) عن أسفه "لفقدان الأسلوب العدواني في المقابلات التلفزيونية الكندية"، أي تراجع الأسلوب الاستقصائي الضاغط. وحين يغيب الضغط والإصرار يقل عنصر المفاجأة المتوقع لدى المشاهد، وتتحول الاستوديوهات "المهذبة" إلى فضاءات متوقعة قليلة الجدوى (Macaulay 1980: 491).

المغزى التحريري هنا واضح: المواجهة المنضبطة، أي رفع القوة الإنجازية للسؤال عند الحاجة، والتمسك بجوهر السؤال، وتقييد مجال مناورة الضيف، تمثل ضرورة مهنية توازي أهمية اللباقة نفسها، لا نقيضا لها.

ويقول أحـــد النقـــاد في (The Globe and Mail) أيضا: يتمتـــع مقدمو البرامج الجيدون، في أفضل حالاتهم، بقدرة على الضغط والإصرار تجعل بعض الضيوف

يشـــعرون بعدم الارتياح والتعرق. فالمشـــاهد يتوقع دائما مفاجأة ما في أثناء الحوار أو شـــيئا غير متوقع، لكن يا للأســـف، أصبح عنصر المفاجأة في المقابلات نادرا جدا في الاستوديوهات المؤدبة والمتحضرة (Macaulay 1980: 492).

إن فعـــل المواجهة والإصرار والضغط المهني ضمـــن حدود اللباقة، ليس نقيضا للباقة، بل مكملا لها. فالإفـــراط في حفظ وجه الضيف لا يؤدي فقط إلى إفراغ المقابلة من عنصر المفاجأة والقيمة الإخبارية، بل قد ينقل مركز القوة من المذيع إلى الضيف، فيتحكم الأخير في الإيقاع والتوجهات وإطار النقاش. لذا يجب على المذيع مراعاة التوازن ومعايرة الجرعات التي يستخدمها بين التلطيف والصرامة. قد يبدأ المذيع بصياغات ترفع من منســـوب التعاون بينه وبين الضيف، وتحفظ وجهه الإيجابي والسلبي، ثم يلجأ عند ظهور مراوغة أو غموض من قبل الضيف، إلى طرح أســـئلة مقيدة، وخلاصات ملزمة، وأحيانا قد يســـتعين المذيع بسؤال مغلق، ليلزم الضيف بموقف قابل للتحقق، مع أدنى كلفة ممكنة على الوجه.

• الإفراط في عدم مراعاة شروط اللباقة في أثناء الحوار (الفظاظة)

يقصد به ممارسة نقيض اللباقة: الوقاحة، الفظاظة المفرطة، أو السلوكيات التي تهدر وجـــه الآخر وتنتقص من اعتباره عمدا أو من غير عمد (Macaulay, 1980: 499). في هذه الحالة لا يكتفي المذيع بتفعيل ســـلطته المؤسســـية بوصفه الطرف المخول بالأسئلة، بل يتجاوزها إلى فرض السيطرة والإكراه والتوجيه على مجمل مجريات الحوار، من غير اعتبار لوجه الضيف الإيجابي (الكفاءة والتقدير) أو السلبي (الاستقلالية وحرية التصرف). وتتجلى هذه الممارسات في:

- سوء الاصغاء.
- والمقاطعة المتكررة.
- والأسئلة التوجيهية والاتهامية المبالغ فيها.
- واحتكار الدور.
- وتغييب حق الضيف في بناء جواب مكتمل.

إن المقابلـــة التي يمارس فيها المذيع فعل الفظاظة ســـتظهره متغطرســـا أو متســـلطا، وقد تؤدي في الحالات الأشد تطرفا إلى انسحاب الضيف حفاظا على ماء وجهه، أو إلى الاستمرار، لكن معلوماته ستكون سطحية أو مشتتة. فإذا كان

هدف المذيع من ممارسة الفظاظة هو اســـتعراض قدراته ونجوميته، فإن ذلك يقوض أخلاقيات العمل الصحفي وحق الجمهور في الوصول إلى المعلومة.

6- الفظاظة كفعل معاكس

تتضح قيمـــة (اللباقة) أكثر حين نضعها إزاء نقيضها (الوقاحة، الفظاظة أو عدم اللباقة) ويمكـــن تعريف الفظاظة تداوليا بأنها ســـلوك يفاقـــم تهديد الوجه: الإيجابي أو السلبي داخل سياق معين، عبر تعمد الإحراج، أو التحدي، أو الاستفزاز، أو فرض السيطرة على مجريات الحديث (Culpeper 2011: 20). وغالبا ما تتشابك الفظاظة مع موازين القوة المؤسسية والرمزية: فكلما اختل توزيع السلطة اختل معه "أمان الوجه"، وتزداد معه احتمالات السلوك العدواني:

- **لفظيا:** اتهام مباشر، تعميمات مجحفة، افتراضات مسبقة مقيدة.
- **وتنظيميـــا:** احتكار الدور، المقاطعة، إعادة تأطير قســـري لمســـار النقاش (Bousfield 2008: 28).

عمليا، قد تكون الفظاظة مقصودة، كأداة ضغط لاختبار صلابة الموقف، أو انتزاع التزام أو اعتراف، أو غير مقصودة كزلة لسان أو سوء تأويل للسياق. وفي الحالتين تغيـــر الفظاظة بيئة التفاعل، فيتحول الإيقاع من هـــادئ إلى تصادمي، ويدفع الطرف المستهدف أو الضيف إلى وضعية دفاعية، تضيق من خيارات الرد وترفع احتمالات التصعيد. وقـــد أظهرت أبحاث الفظاظة عند عـــالما التداول كولبيبر وبوسفيلد كيفية استثمار إســـتراتيجيات الفظاظة أحيانا، أو الاستفزاز المقصود في المقابلات الصدامية، كتكتيك لكشـــف التناقـــض أو الحصول على معلومات ذات قيمة خبرية، مع كلفة تداولية واضحة على سلاسة الحوار وفعاليته (Culpeper 2011: 25-27). مما سبق يمكننا تلخيص أثر فعل الفظاظة على العلاقة التداولية في المقابلات:

- الفظاظة، مقصـــودة كانت أم عرضية، تهاجم الوجه الاجتماعي الســـلبي والإيجابي، وتزيد احتمالات الانسحاب أو التشنج.

• الفظاظــة ترفع الكلفة التداولية: توتر أعلى، تعــاون أقل، ومعلومات أقل جودة.

• مهنيــا، ينبغي التمييز بين الفظاظــة كتكتيك، حين تكون مبررة لتحقيق مصلحة صحفية واضحة بحســاب الجرعة والتوقيــت، وبين الزلات العرضية كنبرة تحد أو مقاطعات متكررة أو إعادة تأطير هجومي.

مثال (1): ممارسة الفظاظة

مقابلة مع رئيس الوزراء الإسرائيلي ووزير الخارجية الفلسطيني في إحدى المحطات الإخبارية العربية

• **المذيع:** ما هو موقفكم الصريح والواضح من حديث الضيف الفلسطيني، الذي يطالــب إســرائيل بالاعتراف بدولة فلســطينية على حــدود 1967، بما ينســجم مع القرارات الدولية بهذا الشــأن، وتكــون عاصمتها القدس الشرقية؟

الإجابة (1):

• **رئيــس الوزراء الإســرائيلي الإجابــة (1):** يجب التأكيــد أولا وقبل كل شــيء على أن القدس هي العاصمة الأبدية لدولة إســرائيل، وقيام دولة فلســطينية بجانب إســرائيل نرفضــه، لأنّ ذلك يهدد أمن دولة إســرائيل كدولة يهودية.

الإجابة (2):

• **رئيــس الوزراء الإســرائيلي:** موقــف حكومتي أن أي ترتيبــات نهائية بخصوص الاعتراف بدولة فلســطينية تتطلب ضمانــات أمنية صارمة، ولا نــرى في المرحلة الحالية أي إمكانية لقيام دولة فلســطينية بالشــروط المطروحة. نحن منفتحون على مناقشة ترتيبات بديلة تراعي الهواجس الأمنية والاعتبارات القانونية لدولة إسرائيل.

تحليل الإجابة (1):

في هـــذا المقتطف، يوجه المذيع ســـؤالا صريحـــا ومحددا إلى رئيـــس الوزراء الإسرائيلي حول الاعتراف بدولة فلسطينية على حدود 1967 وفق المرجعيات الدولية. تأتي الإجابة واضحة ومباشرة، فيتحقق - من زاوية شكلية - شرطان من شروط مبدأ التعاون لغرايس:

- شرط العلاقة، إذ إن الرد يرتبط بموضوع السؤال بشكل مباشر.
- وشرط الأسلوب، حيث جاء بصيغة واضحة غير ملتبسة.

لكـــن قيمة هـــذا الوضوح لا تترجم هنا إلـــى تعاون تداولي، بل إلـــى لا لباقة أو فظاظة وفق ما يســـميه براون وليفنســـون بإســـتراتيجية "الصراحة المباشرة" (Brown,1987: 150). فالضيف يقدم موقفا قطعيا باســـتخدام صياغات لغوية مثـــل: "يجب التوكيد..."، "العاصمة الأبدية..."، "نرفضه". لرفع القوة الإنجازية إلى أقصاهـــا، ويهاجم الوجهين معا: الوجه الإيجابي للطرف الفلســـطيني، عبر نزع الشرعية عن مطلبه والوجه السلبي، بتقليص أي هامش لاستقلالية التفاوض.

دلاليا، تمـــارس الإجابة (1) إعادة تأطير هجومية، تنقل النقاش من إطار الاعتراف ومرجعية القانون الدولي إلى إطار السيادة الإسرائيلية/الهوية اليهودية/الأمن.، مما يغلق أفق المساومة ويحول المقابلة من تبادل حجج إلى تثبيت رمزي لقوة الموقف. وهنا لا يعـــود الهدف إدارة اختلاف تفاوضي، بل فرض إطار تفســـيري أحادي يعيد تعريف موضوع النقاش نفسه. نتيجة ذلك ترتفع الكلفة التداولية، ويتجلى ذلك في:

- توتر إيقاع المقابلة.
- وتضييق مساحة النقاش وتبادل الحجج.
- ووضع الضيف الفلسطيني في موقف دفاعي مع اختلال ميزان الأدوار.

وإذ تحقق إجابة الضيف الإســـرائيلي شـــرط العلاقة والأســـلوب، إلا أنها تضعف القيمة التداولية للنقاش وتحد من إمكانية بناء معنى مشـــترك، فتبدو بمعايير نظرية اللباقة فعلا فظا لا يراعي ترميم الوجه ولا تهيئة أرضية لاســـتمرار الحوار بفعاليـــة. ومن هنا، فإن تحقق شـــروط مبدأ التعاون شـــكليا لا يعني بالضرورة

تحقق التعاون التداولي فعليا، ما دامت الإجابة ترفع مســـتوى التهديد الوجهي وتغلق إمكان التفاعل التفاوضي بين الأطراف.

تحليل الإجابة (2):

رغـــم أن الصياغة الجديدة تحافظ على الموقف الرافض، لكنها تخفض من قوته الإنجازية، عبر صيغ تلطيفية وربط قرار الاعتراف بدولة فلسطينية بشروط عامة:

- "ضمانات أمنية صارمة"
- "المرحلة الحالية"
- "ترتيبات بديلة"

وعند مقارنة الإجابة (2) مع الرفض الفظ والقاطع في الإجابة (1)، نجد أن الرفض المُلطف في الإجابة (2) يعمل على إدارة الكلفة على الوجه الاجتماعي للضيف الفلســـطيني، فهي تحمي الوجه الإيجابي بعبـــارات تصالحية مثل "منفتحون على..."، وتصون الوجه الســـلبي بإبقاء هامش مناورة في المستقبل "لا نرى في المرحلة الحالية... "

أما من الناحية التداولية، فإن الإجابة (2) تحافظ على شرط العلاقة ظاهريا، لأنّ الإجابة تبقى في سياق موضوع السؤال قيام الدولة لكنها تخرق شرط الأسلوب عبر مصطلحات مطاطة تُبقي الدلالة معلقة والمعنى غير محدد تداوليا:

- "ضمانات أمنية"
- "الهواجس الأمنية"
- "الاعتبارات القانونية"

كما تضعف الإجابة (2) شرط (الكم) بتقديم معلومات قليلة لا تشرح:

- ما المقصود بالضمانات والهواجس الأمنية.
- وما طبيعة الاعتبارات القانونية المشار إليها.

وهكـــذا تحقق الإجابة (2) إعادة تأطير تعاونيـــة مُلطفة، بنقل الجواب من إطار قيمـــي حاد وقاطع يتعلق بالهوية اليهودية إلى إطار إجرائي يتعلق: بشـــروط معينة. فينشأ معنى ضمني واضح:

- لا قيام للدولة الفلسطينية الآن.
- وإن تغير شيء مستقبلا فسيظل مشروطا بضمانات فضفاضة وغير معرفة بدقة.

الأسئلة التابعية:

إن واجـــب المذيع هنا ليس مجادلة اللغة المهذبة، بـــل تحويل هذا الإيحاء إلى التزام قابل للتحقق. ويتم ذلك بطرح أسئلة تتابعية تهدف إلى:

- تعريف المصطلحات المبهمة.
- وتقييد المعاني الفضفاضة.
- ثم الوصول إلى خلاصة تلزم الضيف بموقف أكثر وضوحا، ثم ســـؤال يغلق الدائرة بتلخيص ملزم:

- ما معيار "الضمانات الصارمة"؟ ومن يقدمها؟ وبأي آلية تتحقق؟
- ما المقصود بـ "الترتيبات البديلة"؟ هل هو حكم ذاتي موسع؟ كونفدرالية؟
- هل هناك سقف زمني محدد لما تسمونه "المرحلة الحالية"؟
- حتى لا نســـيء الفهم: موقفكم الآن هو رفض قيام دولة فلسطينية في هذه المرحلة، وربط أي تغيير مستقبلي بتحقق ضمانات لم تُعرَّف بعد. هل هذا دقيق؟ نعم أم لا؟

وتكشـــف الإجابة (2)، كيف يمكن للغة المُلطفة أن تحافظ على مظهر التعاون والاعتدال، مع الاستمرار في إنتاج موقف سياسي رافض، لكن بكلفة تداولية أقل على الوجه الاجتماعي للطرف الآخر.

مثال (2): الفظاظة نتيجة خطأ أو زلة لسان

مقابلة مع محلل سياسي في إحدى القنوات العربية حول تقرير حقوقي صادر عن لجنة حقوق الإنسان في جنيف بشأن ممارسات قتل وتعذيب السجناء السياسيين في إحدى الدول العربية. المحلل معروف بدفاعه عن النظام في تلك الدولة.

• **المذيع:** التقرير الحقوقي الأممي يتحدث عن حالات موثقة لقتل وتعذيب السجناء السياسيين في السجون، ما تعليقك على ذلك؟

• **الضيف:** كل ما ورد في التقرير ليس صحيحا وبه تحيز. وأنتم في قناتكم تمارسون الكذب والتضليل، ودليلي على ذلك أنكم تدعون بأن التقرير أممي وهو ليس كذلك، إنه تقرير صادر عن لجنة حقوق الإنسان في جنيف، وليس من الأمم المتحدة....

• **المذيع يقاطع:** أرجو أن تجيبني عن سؤالي.

• **الضيف:** قبل أن أجيب عن سؤالك يجب أن تعترف أمام المُشاهد بممارستك التضليل، وبأن التقرير ليس أمميا.

• **المذيع بصوت متردد:** أرجو....

• **الضيف بحدة ولغة جسد حازمة:** يجب أن تعترف قبل كل شيء بأن التقرير ليس أمميا، وهذا للأمانة والدقة العلمية، أم تريدني أن أعلمك العمل الصحفي؟!

التحليل:

في هذا المقطع نحن أمام فظاظة صريحة استثمرت:
زلة لسان اصطلاحية لقلب إطار الحوار. فالمذيع وصف التقرير بأنه (أممي)، رغم صدوره عن لجنة مستقلة في جنيف، وليس عن لجنة حقوق الإنسان التابعة

للأمم المتحدة، وعليه يكون تصويب الضيف للتسمية صحيحا من حيث الوقائع. لكـــن صحة التصويب لا تبـــرر الطريقة التي اعتمدها الضيف في تحويل مســـار النقاش من مضمون الانتهاكات الموثقة لحقوق الإنســـان إلى تشكيك شخصي في مهنية المذيع: "أنتم تمارسون الكذب..."، " سأعلمك العمل الصحفي".

تداوليا: بدأ الضيف بتصحيح اصطلاح ملتبس، ثم وسعه إلى إعادة تأطير هجومية تهدر الوجه الإيجابي للمذيع (المصداقية والكفاءة)، وتكســـر توزيع وإيقاع الأدوار بين المذيع والضيف في المقابلة، فتقع سلســـلة خروقـــات لمبدأ التعاون عند هربرت غرايس:

- خرق لشـــرط العلاقة بنقل محور الســـؤال من قتل وتعذيب الســـجناء إلى النقاش حول هوية الجهة التي أصدرت التقرير

- خرق لشرط الأسلوب عبر حدة لفظية تُفاقم تهديد الوجه الإيجابي للمذيع

- إضعاف لشـــرط الكم، إذ إن الضيف يقدم إجابة لها علاقة بالســـؤال، لكنه لا يقدم أي حجج موضوعية ترد على السؤال والوقائع الأصلية في التقرير.

الفارق الدقيق هنا بين تصويب زلة لسان (اصطلاحي تعاوني) ومراوغة هجومية هو الخيط الدلالي الذي يربط التصويب بلب الســـؤال. فالضيف محق في القول، إن التقريـــر غير أممي، لكن توظيف هذا التصويـــب كذريعة لإحراج المذيع ونزع الشـــرعية عن القناة "أنتم تمارســـون الكذب والتضليل"، بدل التعامل مع جوهر المزاعـــم الموثقة في التقريـــر، يحول النقاش التداولي مـــن وظيفة توضيحية إلى أداة مواجهـــة رمزية. هذه الحالة تضعنا أمام تحويـــل منظم لإطار النقاش: من مســـاءلة الوقائع إلى محاكمة اللغة، وينتج عنه تضييق حاد في مســـاحة التبادل التداولي الذي يعتمد على مواجهة الحجة بالحجة، لصالح استعراض قوة رمزية، تهدف إلى انتزاع سلطة المذيع وأحقيته في طرح السؤال لصالح الضيف، بمعنى تحويل النقاش التداولي إلى مدخل لإعادة السيطرة على مسار المقابلة وإرباك المذيع مهنيا ورمزيا.

7- إستراتيجية المذيع لاستعادة زمام المبادرة:

ولكي يستعيد المذيع السيطرة على إيقاع المقابلة دون أن يعرض (مصداقيته) وجهه الإيجابي للإحراج، يجب عليه: تصحيح الخطأ الاصطلاحي بلباقة، يليه تذكير الضيف بحدود دوره بوصفه طرفا يجيب على الأسئلة لا طرفا يدير المقابلة (محاولة لاستعادة المذيع سلطته كطرف وحيد مخول بطرح الأسئلة (ضبط الأدوار)، ثم (تقييد الإجابة) من خلال الرجوع إلى السؤال الأصلي بصياغة مغلقة (نعم/لا) عند اللزوم، مع توجيه تنبيه أخير إذا استمرت الشخصنة (التحذير النهائي). ويمكن أن يتم ذلك على النحو الآتي:

• تصحيح الخطأ الاصطلاحي:

• إن كان في التسمية التباس نُصححه الآن. موضوعنا الآن ليس التسمية، بل الوقائع الموثقة. سؤالي: ما ردك على حالات القتل والتعذيب المذكورة؟

• التذكير بحدود الدور (وضع الضيف أمام مسؤوليته، في مواجهة الرأي العام):

• أرجو ترك الاتهامات الشخصية جانبا والالتزام بأدب الحوار. جمهورنا ينتظر إجابة عن مضمون التقرير.

• الرجوع للسؤال بصياغة مغلقة (تقييد الإجابة):
- حتى لا نسيء الفهم: هل تنفون الوقائع الواردة في التقرير؟ نعم أم لا؟ وإن كنتم تنفونها، ما هي حجتكم على ذلك؟

• تنبيه أخير مع إرجاع محكم للسؤال:
- للمرة الأخيرة، إن استمرت الشخصنة سنضطر للأسف إلى إنهاء مداخلتك. سؤالي مرة أخرى: هل تقرون أو تنفون بنود التقرير التي توثق قتل وتعذيب السجناء السياسيين؟

8- التناوب بين اللباقة والفظاظة

يقصد بالتناوب هنا اعتماد إســتراتيجية مدروسة يزاوج فيها المذيع بين أفعال لبقــة تحفظ: الوجه وتطمئن الضيــف، وأفعال صدامية محســوبة ترفع القوة الإنجازية للسؤال عند اللزوم. وهذا يتطلب فهما عميقا لطبيعة الضيف والسياق وموضوع الحوار. الغاية هنا ليســت مجرد إرضاء الضيف أو إحراجه، بل إدارة إيقاع الحوار بحيث يصان الحد الأدنى من التعاون، وينتزع في الوقت نفســه مضمون معرفي ذو قيمة، بمعنى مضمون يشكل سبقا صحفيا أو يمكن الاستشهاد به. في هذا السياق، توظف:

- اللباقة الإيجابية لصون الاعتبار أو المصداقية والكفاءة،
- واللباقة السلبية لصون الاستقلالية وتقليل الإكراه،

ثم تزداد جرعة المواجهة تدريجيا حين يتطلب النقاش تعميقا، بمعنى تضييق هامش المناورة أو تثبيــت موقف/التزام من الضيف. وتقول بلوم-كولكا في هذا السياق: "في مثل هذه المقابلات، خاصة السياسية منها، تصبح المقابلة بمثابة لعبة بين المتحدثين، وعندما يحســن جميع المتفاعليــن لعبها، تصبح دراما". وتؤكد أن "هدف المحاورين ليس بالضرورة حشر السياسي في الزاوية، بل إجباره على الإدلاء بآرائه وتحليلاته بطريقة يمكن الاستشــهاد بهــا" (Blum-Kulka, 1985: 491).

هذا التناوب يحدث توازنا عمليا بين:

- قوة المواجهة، للمحافظة على ديناميكية الحوار وتصعيده عند الحاجة،
- وقوة اللباقة، لمنح الضيف بيئة آمنة للتركيز والاستمرار.

ما سبق يعني حاجة المشاركين إلى قدر من التعاون المتبادل للحفاظ على وجوه بعضهم البعض قدر الإمكان، عبر توظيف: اللباقة الإيجابية، واللباقة الســلبية، بما يلبي حاجات: الكفاءة، والاستقلالية، في التفاعل الاجتماعي. ومن هنا، فإن نجــاح المقابلة لا يرتبط فقط بقدرة المذيع على الضغط، بل أيضا بقدرته على

إدارة مســـتوى التهديد الوجهـــي بصورة لا تؤدي إلى انهيـــار التفاعل أو انغلاق الضيف بالكامل. وبقدر ما يحسن المذيع معايرة جرعات اللباقة والمواجهة، بقدر ما يتحكم في مستوى الكلفة المترتبة على الوجه من:

- السؤال.
- والمقاطعة.
- وإدارة الأدوار بين أطراف الحوار.

وعليه، فإن هندســـة هذا التناوب لا تقاس فقط بالقيمة الإخبارية للمعلومات، بل أيضا بمقـــدار ما تحدثه من تهديد لوجه الضيـــف أو ترميم له. من هنا تأتي الحاجة إلى تأطير أدق لماهية الأفعال التي تهدد الوجه وكيفية تقدير شـــدتها والتعامل معها.

9- الأفعال المهددة للوجه

ويقصـــد بالأفعال المهددة للوجه كل قول أو إجراء تفاعلي يرفع الكلفة الواقعة على الوجه بشقيه:

- الوجه الإيجابي
- والوجه السلبي

ســـواء وجه التهديد إلى الضيف مباشـــرة، أم ارتد على المذيع نفسه في أثناء التواصل (Brown,1987: 52–58). ولا يتحقق هذا التهديد على مســـتوى واحد، بل عبر مستويات متداخلة ومتقاطعة تعمل مجتمعة على رفع أو خفض كلفة الفعل الكلامي داخل المقابلة:

- **مســـتوى لفظي/دلالي:** اختيار معجمي أو ألفاظ لغوية تنتقص من الآخر أو تضعه موضع اتهـــام، مثل: الصياغات التعميمية، أو الأســـئلة المقيدة، أو الأسئلة المحرجة التي تفترض سلفا خطأ أو تقصيرا.

• **مستوى أسلوبي/صوتي:** نبرة صوت حادة أو مرتفعة، تسريع الكلام على نحو مربك، السخرية، أو التلميح الملتبس الذي يضعف الوضوح ويضاعف الضغط التداولي.

• **مستوى تنظيمي/تفاعلي:** المقاطعة واحتكار الدور الكلامي، تغيير إطار أو وجهة الحوار بصورة قسرية، أو إدارة الوقت بطريقة تحول دون بناء جواب مكتمل.

بهذا المعنى، فإن تهديد الوجه ليس خاصية لغوية معزولة، بل أثر تراكمي ناتج عن تضافر:

• الصياغة.
• والأداء.
• وتنظيم التفاعل.

10- شدة التهديد ومعادلة الوزن التداولي (براون وليفينسون)

تتحدد شدة تهديد الوجه وفق معادلة براون وليفينسون الكلاسيكية التي تربط بين ثلاث متغيرات أساسية (Brown,1987: 70–71):

• وزن تهديد الوجه = فارق السلطة + المسافة الاجتماعية + عبء الفعل، مع عوامل مكملة مثل:
  ○ حساسية الموضوع.
  ○ والأعراف المؤسسية.
  ○ والسياق الثقافي.

• فارق السلطة

في مقابلـــة تجمع وزيرا أو رئيس مؤسســـة بمذيع أو صحفي، تكون الســـلطة السياسية أو القانونية لصالح الضيف، في مقابل سلطة تفاعلية يمتلكها المذيع: سلطة طرح الأسئلة، وإدارة الحوار، والتحكم في الإطار الزمني والموضوعي.

وكلما ارتفعت سلطة الضيف، احتاج المذيع تداوليا إلى مزيد من التلطيف، أو إلى حجج وأدلة أقوى عند طرح أســـئلة صدامية، تفاديـــا لانهيار العلاقة التعاونية. فارتفاع المكانة السياســـية أو الرمزيـــة للضيف يرفع تلقائيـــا الكلفة التداولية لأي ســـؤال يهدد وجهه الاجتماعي، خصوصا في المقابلات المباشـــرة أو عالية الحساسية.

• المسافة الاجتماعية

كلما زادت الغربة أو المسافة الاجتماعية بين الطرفين، ازدادت الحاجة إلى: صيغ أو أسئلة غير مباشرة، وأفعال لباقة تقلل من كلفة التهديد. وعلى العكس، فإن ارتفاع درجة الألفة نتيجة تاريخ حواري طويل بين الطرفين أو الصداقة، تخف حدة التهديد، وتجعل الأسئلة المباشرة أقل كلفة وأقل تصعيدا (Brown,1987: 73). ولهذا، قد تبدو الصيغة نفســـها هجومية في مقابلة أولى، بينما تبدو طبيعية أو مقبولة داخل إطار صداقة أو علاقة حوارية طويلة بين المذيع والضيف.

• عبء الفعل

ينخفض عبء الفعل عندما يكون السؤال، عاما، أو مفتوحا، أو يطلب رأيا أو تحليلا. ويرتفع عبء الفعل كلما توافرت الخصائص الآتية (Brown,1987: 74–75):

- السؤال علني وعلى الهواء مباشرة.
- الصيغة الزمنية إلزامية (الآن، فورا) أو طلب لاعتراف مباشر.
- للإجابة تبعات سياسية، أو قانونية، أو اعتبارية.
- صيغة السؤال مغلقة (نعم/لا) مما يضيق هامش المناورة
- إلزام الضيف بموقف له تبعات أو قابل للمحاســـبة السياســـية أو القانونية لاحقا.

مثال:

مقابلة مع الرئيس الفلسطيني

– المذيع: في ضوء التطورات الجارية في غزة، هل لدى قيادتكم قرار نافذ الآن بوقف التنسيق الأمني، أم لا قرار نافذ؟

– الرئيس: سؤالكم يفترض فورية وقف التنسيق الأمني. أي تعديل للتنسيق الأمني يرتبط باتفاق أوسلو والأطر الوطنية للشعب الفلسطيني ومصلحته العليا. لا يوجد قرار بإنهاء فوري الآن. سنُحيل الملف إلى اجتماع رسمي قريب لوضع خيارات تشمل التعليق الجزئي المرتبط بمعايير أمنية واضحة، وسنعلن ما نقرره بشفافية.

تحليل السؤال:

السلطة: الضيف يمثل رأس الهرم السياسي، في مقابل مذيع يمتلك سلطة تفاعلية. استخدام صيغة:

"قيادتكم" بدل "لديكم"، ينقل الفعل من الشخص إلى المؤسسة، مما يخفف الضغط على الوجه السلبي (الاستقلالية)،

غير أن الصيغة المغلقة: "قرار نافذ..." أم " لا قرار نافذ؟" تحافظ على قوة إنجازية عالية، وتطلب من الرئيس التزاما مؤسسيا مباشرا. كما أن اقتران السؤال بظرف زمني مباشر: "الآن"، يرفع عبء الفعل، لأنّه يضغط نحو موقف قابل للمحاسبة السياسية الفورية.

المسافة الاجتماعية: مراعاة المذيع لطبيعة اللقاء الرسمية، والمسافة الاجتماعية الكبيرة، بدأ سؤاله بعبارة: "في ضوء التطورات الجارية في غزة" لمنح السؤال إطارا سياقيا يُشرعن طرحه على الرئيس، لكنه في الوقت نفسه يرفع الضغط الأخلاقي والسياسي عليه، نظرا لحساسية الحدث وما يحمله من توقعات أخلاقية وجماهيرية.

عبء الفعل: السؤال مغلق، مرتبط بآنية الحدث، وله تبعات سياسية عالية، مما يرفع عبء الفعل إلى مستوى مرتفع جدا، ويهدد الوجه الإيجابي (المصداقية) للرئيس، في حال جاءت الإجابة مترددة أو مراوغة. كما أن صيغة الحسم الثنائية (قرار نافذ/...أم لا قرار نافذ) تضيق هامش المناورة، وتدفع الضيف نحو التزام سياسي واضح يصعب التراجع عنه لاحقا.

تحليل الإجابة:

تحقق الإجابة ما يمكن تسميته إعادة تأطير تعاونية، إذ تبقى داخل موضوع السؤال (التنسيق الأمني)، لكنها تنقل زاوية النظر من إطار (أخلاقي/انفعالي)، (فورا) إلى إطار (مؤسسي/إجرائي)، تحكمه مرجعيات قانونية وتنظيمية.

وبهذا الانتقال، يخفف الرئيس الضغط الواقع على وجهه السلبي (الاستقلالية) ويعيد تقديم ذاته في صورة فاعل سياسي مسؤول يعمل ضمن قيود شرعية ومؤسسية، لا استجابة انفعالية. ومن هنا، فإن الإجابة لا ترفض السؤال مباشرة، بل تعيد تعريف شروط الإجابة وحدودها التداولية.

أما من الناحية التداولية، فتحافظ الإجابة عن شرط العلاقة، وتقدم معلومة صريحة قابلة للتحقق "لا يوجد قرار بإنهاء فوري للتنسيق الأمني"، أما بقية العناصر (اجتماع قريب)، (خيارات)، (معايير واضحة)، فهي صيغ عامة محسوبة تخفض المخاطر السياسية، وتحقق شرطي: (الكم والأسلوب)، بقدر كاف دون استنزاف هامش المناورة. كما تسمح هذه الصيغ للضيف بالحفاظ على الغموض الإجرائي دون الوقوع في تناقض مباشر أو التزام نهائي.

الاستدلال الضمني والمسار التتابعي

تفضي الحالة السابقة إلى استدلال ضمني مفاده:

- لا تغيير جذري في التنسيق الأمني الآن.
- وإن وقع تغيير فسيكون تدريجيا ومشروطا.

هذا الاستدلال يفتح أمام المذيع مسارا لأسئلة تتابعية تدريجية تصاعدية، تراعي قيود السلطة والمسافة، وعبء الفعل.

الأسئلة التابعية

• تقييد النطاق، ومثاله:
- حين قلتم اجتماع قريب، هل نتحدث عن أيام، أو أسـابيع؟ وهل من تاريخ محدد؟

• تقييد مجال الإجابة، ومثالها:
- هل المرجح هو: التعليق الجزئي للتنسيق الأمني، أم استمرار الوضع القائم؟ أم ثمة خيار ثالث؟

• حصر الإجابة ضمن ثنائية مهذبة، ومثالها:
- هل يشـمل التعليق الجزئي وقف تبادل المعلومـات فورا، أم الإبقاء عليه مؤقتا؟

• كشف سبب الامتناع عن حسم الإجابة، ومثاله:
- هل تحول اعتبارات أمنية أو قانونية دون إعلان موقف قاطع الآن؟ وإلى أي حد يمكن توضيحها دون الإضرار بالمسار الأمني؟

• خيار الحسـم (الهجوم على الوجه الإيجابي): كخيار لا يعتمد الأسئلة التتابعية التدريجية، بل ينطلق مباشرة من فهم المذيع للمعنى الضمني، ويُسقطه على الضيف بصيغة اتهامية، ومثال ذلك:

- المذيع: حتى لا نُسـيء الفهـم: نفهم من إجابتكم أن التنسـيق الأمني مستمر، ولا نية لإيقافه الآن أو لاحقا. هل تؤكدون ذلك (نعم أم لا)؟

هـذا الخيار فعال في اسـتخراج موقف واضح، لكنه عالـي الخطورة، إذ يهاجم الوجه الإيجابي للضيف عبر اتهامه الضمني بالتهرب، أو التناقض، بمعنى النيل من: كفاءته، ومصداقيته. كما أنه يرفع الكلفة التداولية للحوار، لأنّه يدفع الضيف إلى الدفاع عن صورته السياسية بدلا من توسيع مساحة التفسير أو التوضيح.

11- التطبيق العملي لمعادلة براون وليفينسون

كلما ارتفع مجموع: السـلطة + المسافة + عبء الفعل زادت الحاجة إلى تلطيف أدق وتسلسل تدريجي.

فإذا كان الهدف اسـتخراج موقف أو التزام من الضيف، يُرفع عبء الفعل تدريجيا بأسئلة تتابعية تدريجية مع ضبط الكلفة الواقعة على الوجه.

فالتـوازن بين الضغط والحفاظ على العلاقة التعاونية شـرط لاسـتمرار الحوار المثمر (Brown,1987: 76).

وتتجلى هذه المعادلة عمليا من خلال الأفعال التي تسـتهدف الوجه الإيجابي أو الوجه السـلبي بدرجات متفاوتة من التهديد. وتعد الأفعال المهددة للوجه الإيجابي من أكثر الأنماط حضورا في المقابلات السياسية والإعلامية، لأنّها تمس مباشرة صورة الضيف ومصداقيته وكفاءته أمام الجمهور.

12- الأفعال المهددة للوجه الإيجابي

يقصـد بها الأفعـال التي تنال من حاجة الشـخص إلـى: القبـول، والتقدير، والمصداقية عبر (Brown,1987: 63–64):

- الانتقاد الصريح.
- أو الضمني لمواقفه أو تصرفاته.
- أو افتراض نوايا سلبية عنه.
- أو إطلاق أحكام مسبقة تحط من قدره.

- أو إعلان مواقف عدائية منه.
- أو لومه علنا.
- أو إهانته.
- أو السخرية منه أو من آرائه.

وتزداد قوة التهديد بازدياد:
- المباشرة.
- والقطعية في الأحكام.

وتخف باستخدام:
- أساليب التلطيف.
- أو الإحالة إلى طرف أو مصدر ثالث.
- أو بالصياغات الاحتمالية المشروطة.

كما تتفاوت حساسية هذا التهديد باختلاف:
- السياقات الثقافية.
- والإعلامية.
- والمؤسسية.

مثال (1): الانتقاد الصريح للمواقف أو التصرفات

مذيع يسأل مسؤولا أمريكيا:

– المذيـــع: كيف تبرر دعمك المســتمر لسياســات إســرائيل، رغم أنه من المعــروف على نطاق واســع أن هذه السياســات تضرب بعــرض الحائط بالقانون الدولي وحقوق الفلسطينيين كشعب محتل؟

الإجابة (1)

– المســؤول الأمريكي: اســمح لي أولا أن أعترض على فرضية الســؤال. تقييمــات القانون الدولــي في هذا الملف متباينة، ونحــن لا نتعامل مع شــعارات، بل مع وقائــع وآراء قانونية متعددة. موقفنــا ثابت: ضمان أمن

حلفائنا، وحماية المدنيين، وتوسيع المسار السياسي. عندما ترد مزاعم موثوقة بخرق ما للقانون الدولي، نراجعها عبر قنواتنا ونستخدم أدوات الضغط المناسبة. يسعدني شرح الأساس القانوني لخطواتنا إذا أعدنا صياغة السؤال بعيدا عن الأحكام المسبقة.

الإجابة (2)

– المسؤول الأمريكي: سؤالك منحاز ومليء بالمغالطات. الجميع يعرف أن إسرائيل هي الديمقراطية الوحيدة في الشرق الأوسط وتدافع عن نفسها، والقانون الدولي ليس إنجيلا منزلا حتى تمليه علينا القنوات الإعلامية. أنتم دائما تتجاهلون صواريخ حماس وحق إسرائيل المطلق في الرد. ولو كنت مطلعا على تقاريرنا السرية لفهمت الصورة كاملة. دعمنا ثابت ولن نعتذر عنه لأحد، ومن يزعم غير ذلك فهو إما جاهل وإما يتبنى دعايات معادية. نعم، قد تحصل تجاوزات من إسرائيل، لكن هذا ثمن لا مفر منه للحفاظ على أمن إسرائيل.

التحليل:

ينطلق السؤال من افتراض تقييمي مسبق وقاطع "تضرب بعرض الحائط"، مع تعميم أو إسناد جماعي "من المعروف على نطاق واسع". هذه المؤشرات الخطابية تهاجم الصورة الأخلاقية/المهنية للضيف أمام الجمهور، فتقوض رغبته في أن يكون مقبولا ومحل تقدير للحفاظ على مصداقيته، بمعنى آخر الحفاظ على (الوجه الإيجابي)، لكن صيغة السؤال تطعن في مصداقية الضيف وكفاءته، وتدفعه إلى وضعية دفاعية هجومية، مما يرفع من احتمالات:

- المراوغة،
- أو إعادة التأطير وتوجيه الحوار بدل العرض الهادئ للحجج.

النتيجة المتوقعة تداوليا أن الضيف سيستخدم إستراتيجية:

- إعادة تأطير وتوجيه هجومية

تنقل موضوع الســؤال أو زاوية النظر فيه من إطار مقيد إلى إطار أنســب لصورة الذات، للحفاظ على وجهه الإيجابي، بدل الاســتجابة التعاونية مع المذيع وفق مبدأ التعاون عند هربرت غرايس. ومن هنا، فإن الســؤال لا يهدد فقط مضمون الموقف السياسي، بل يهدد أيضا الصورة الأخلاقية والمعرفية التي يحاول الضيف ترسيخها أمام الجمهور.

تحليل الإجابة (1): الحفاظ على الوجه الإيجابي

اســتخدم الضيف في إجابته تكتيكا مركبا للحفــاظ على مصداقيته، وكفاءته ورفض الوقوع في إستراتيجية الدفاع من خلال:

• الطعن المهذب في فرضية السؤال: "اسمح لي أولا أن أعترض على فرضية السؤال".

• التأطير البديل: بمعنى نقل النقاش من الأحكام القاطعة في السؤال، إلى تعــدد تقييمات القانون الدولي" تقييمات القانــون الدولي في هذا الملف متباينة".

وهذا التكتيك يحول الاتهام الأخلاقي إلى خلاف معرفي قابل للنقاش.

تعزيز الوجه الإيجابي

• تثبيت المواقف بمفاهيم واضحة غير انفعالية:
"موقفنــا ثابــت: ضمان أمــن الحلفاء، حماية المدنيين، وتوســيع المســار السياسي".

• استبدال إطار الشعارات بإطار الوقائع/الآراء القانونية:
"لا نتعامل مع شعارات، بل مع وقائع وآراء قانونية متعددة"

• احترام المذيع والجمهور:
عرض تعاون مشــروط بإعادة صياغة الســؤال "يســعدني شــرح الأساس القانوني...".

الإجابة السـابقة تكشـف قدرة الضيف على حماية وجهـه الإيجابي دون الانزلاق إلى مواجهة انفعالية مباشـرة، عبر تحويـل الضغط الأخلاقي إلى نقاش قانوني/إجرائي أكثر اتزانا.

تحليل الإجابة (2)

الصياغة (2) تقوض الكفاءة، والمصداقية، بمعنى تقويض الوجه الإيجابي وتثبت للمشاهدين انحياز الضيف وانفعاله، وتمنح المذيع نقاطا إضافية في إدارة الإطار الحواري.

• قبول الإطار الاتهامي ثم الرد العدائي:
يبدأ الضيف بالهجوم على المذيع "سؤالك منحاز ومليء بالمغالطات". فبدل أن يعيد الضيف تأطير السـؤال أو تغيير زاويته كما في الإجابة (1)، يبدو في الإجابة (2) منفعلا، وغير مهني، وغير قادر على تفكيك الفرضية بالحجة.

• إضعاف المصداقية والكفاءة (الوجه الإيجابي):
استخدام الضيف للتعميمات القطعية والشعارات بدل الحجج مثل " الجميع يعرف أن إسرائيل..."، "وحق إسرائيل المطلق في الرد"، مما يوحي: بالمراوغة، وعدم الكفاءة، وضعف الموثوقية.

• استخدام صيغ لا يمكن التحقق من موثوقيتها:
"ولو كنت مطلعا على تقاريرنا السـرية..."، ممـا يضعف مصداقيته المهنية (الوجه الإيجابي).

• الانحياز الصريح والمتصلب بلا مرجعية أو شروط تبرر ما يقول:
"دعمنا ثابت ولن نعتذر عنه لأحد"، وهذا ينتقص من صورته كسياسي يتسم بالمرونة، والقدرة على التسويغ العقلاني.

• الإساءة إلى الصورة الأخلاقية، من خلال إعادة تأطير الجريمة بوصفها:
"ثمنا لا مفر منه"، بمعنى تسـويغ قتل ومعاناة المدنيين للحفاظ على أمن إسرائيل. وهذا يقوض الرصيد الأخلاقي للضيف، ويهدد كفاءته ومشروعيته الأخلاقية، ويمنح المذيع فرصة لتصعيد المساءلة.

• التنكـــر للمرجعيـــات القانونية عبـــر تهكم الضيف على القانـــون الدولي والانتقاص منه:
"القانون الدولي ليس إنجيلا منزلا..."، مما يضعف كفاءته المؤسسية وصورته المهنية كمسؤول في الإدارة الأمريكية.

• غياب اللباقة: الصيغ المســـتخدمة في الإجابة حادة وغير لبقة ولا تحترم المســـافة الاجتماعية، ممـــا يرفع حـــدة المواجهة ويفاقـــم تهديد الوجه الاجتماعي.

مثال (2): الافتراضات الســـلبية (صيغة اتهام مباشـــرة مقابل الإحالة إلى طرف ثالث)

مذيع غربي يحاور الرئيس الفلسطيني:

• **المذيع:** سيادة الرئيس، هل ما زلتم متمسكين بحل الدولتين رغم التوسع الاستيطاني الذي ابتلع معظم الأراضي المحتلة عام 1967 التي يفترض أن تقام عليها الدولة الفلسطينية؟

• **الرئيـــس الفلســـطيني:** نحن، ورغـــم كل التحديات، متمســـكون بحل الدولتين وبعملية السلام مع إسرائيل كخيار إستراتيجي.

أسئلة تتابعية:

الصيغة الأولى:
- كلامك، ســـيادة الرئيـــس، لا يعني إلا أنك مستســـلم، ويظهرك كدمية في يد الإسرائيليين.

الصيغة الثانية:
- كلامك، ســـيادة الرئيـــس، لا يعني الا أنك مستســـلم، ويظهرك كدمية في يد الإسرائيليين، بحسب ما يتداوله منتقدوك.

التحليل

المثال الســـابق يوضح كيف تعمـــل الأفعال المهددة للوجـــه الإيجابي (الكفاءة والمصداقية) عبر ألفـــاظ تقييمية عالية القوة الإنجازية من قبيل "مستســـلم" و"دميـــة"، فهذه الصيغ لا تناقـــش مضمون الموقف السياســـي فقط، بل تعيد تعريف صورة الضيف أمام الجمهور بصورة تمس كفاءته، واستقلاليته، وشرعيته السياسية.

الصيغة الأولى

يتبنى المذيع في الصيغة الأولى ضمن الأســـئلة التتابعيـــة الاتهام أو الصيغة المباشرة، فيسند القول إلى نفســـه، ويحمل نفسه بالتالي المسؤولية اللفظية كاملة، فتشـــتد حدة التهديد، ويحول الضيف من خلال هذه الصياغة من صاحب موقف سياســـي إلى موضوع إدانة أخلاقية/شخصية أمام الجمهور. هذا الإسناد المباشـــر يضيق هوامش المناورة، ويدفع الرئيس إلـــى ردود دفاعية لإدارة الضرر الذي لحق بوجهه، فينحرف النقاش من عرض الحجج إلى موقف دفاعي متشنج. كما أن الصيغة المباشرة للأســـئلة " كلامك، سيادة الرئيس.. "، تدفع الضيف إلى التركيز على نفي الإهانة أو استعادة اعتباره الشخصي، بدلا من مناقشة مضمون القضية السياسية نفسها.

الصيغة الثانية

تبقي المعنى العام ذاته (استسلام الرئيس)، لكنها تحيل الاتهام إلى طرف ثالث "بحســـب ما يتداوله منتقدوك...". هنا يخف الضغط التداولي من خلال تقليص مســـؤولية المذيع عن الاتهام، الذي يصبح أقل شخصنة، ويتيح للضيف متنفسا تداوليا عبر:

- تفكيك مصدر الاتهام،
- أو إعادة تأطير وجهة السؤال نحو سياسات يمكن التحقق منها،

بمعنى أن ينقل الضيف العبء التداولي إلى المذيع، أو المصدر، ليحدد مرجعية الاتهام ودقته، مما يقلل من قوة الاتهام الشـــخصية للرئيس، مثل أن يتســـاءل الرئيس:

- الرئيس: من هؤلاء المنتقدون تحديدا؟ وعلى أي بيانات أو مواقف استندوا؟ وهل هناك أي أدلة مستقلة تؤيد ما تقولونه؟

إذا، السؤال الثاني يوزع الكلفة التداولية، بمعنى نقل الاتهام الذي يتبناه المذيع، الذي يلزم الضيف برد حاد، إلى اتهام منسوب لطرف ثالث، مما يمنح الرئيس مجالا أوسع لرد أقل توترا وأكثر إسهابا. وهنا يتحول المذيع من صاحب اتهام مباشر إلى ناقل أو وسيط لاتهام متداول، وهو ما يخفف نسبيا من تهديد الوجه الإيجابي. وإذا أخذنا بعين الاعتبار محددات مثل: السياق الثقافي، ورمزية الرئيس في الثقافة الشرقية، والسلطة والحساسية العالية لمهاجمة الوجه علنا، سنكتشف أن:

الصيغة الأولى: تتضخم فيها كلفة الوجه على الرئيس، وترفع احتمالات التشنج، وربما قطع الحوار.

الصيغة الثانية: تمنح الرئيس فرصة أوضح لإعادة:

- التوازن والتعاون وذلك بنقل محور الحوار من اتهام شخصي (: أنت مستسلم) إلى مضامين قابلة للفحص مثل: قرارات، ومعايير، وأرقام، وآليات مساءلة.
- أو رفض الاتهام بأدب: (أثمن الآراء، لكن هذا التوصيف لا يعكس سياساتنا).
- أو تحديد مؤشرات قابلة للتحقق: وفق أي بيانات أو تقارير يمكن قياس استسلام الرئيس بناء عليها؟
- أو نقل الحوار من اتهام شخصي إلى سياسات قابلة للفحص:
- ما المعايير التي يقيس عليها المنتقدون التقدم في المسار السياسي/ الأمني؟

المثال السابق يوضح كيف تتغير: شدة التهديد، ومساحة الرد، باختلاف الصياغة، وكيف يمكن للهندسة الدقيقة للخطاب أن تُبقي الحوار ممكنا دون التنازل عن جوهر الموقف. كما يكشف المثال السابق أيضا، أن الإحالة إلى طرف ثالث لا تلغي التهديد الوجهي، لكنها تعيد توزيع مسؤوليته التداولية بصورة تقلل احتمالات انقطاع التواصل التداولي أو خروجه عن السيطرة.

مثال (3): مواقف سلبية تجاه آراء الشخص أو تصرفاته

مذيع يسأل الرئيس الأمريكي:

• **المذيع:** سـيادة الرئيس، أليس واضحا أن مواقفك السياسـية في حرب غزة، ومنها الدعوة إلى تهجير الفلسطينيين، ستزيد التوترات في المنطقة بدلا من الإسهام في الحلول؟

التحليل

صياغة السؤال السـابق تقريرية وتحمل قوة إنجازية عالية، فهي تتهم الرئيس ضمنيا وتحمله عبء تفسير الاتهام قبل أن يقدم موقفه. فالسؤال يبدأ بصيغة: "أليس واضحا"، وهي صيغة تمنح السؤال مؤشرا يقينيا يغلق باب الشك، ويضعف مسـاحة المناورة في رد الرئيس، كما تتبنى توصيفا أخلاقيا وسياسـيا تقييميا ثقيلا: "الدعوة إلى تهجير الفلسـطينيين"، إضافة إلى تحميل الرئيس مسؤولية النتائج "زيادة التوترات".

العناصر الثلاثة السابقة تهدد الوجه الإيجابي للرئيس، بمعنى الطعن في:

• صورة الرئيس الأخلاقية وكفاءته ومصداقيته.
• كذلك تهدد الصيغة السابقة (مبدأ التعاون)، إذ تحتوي على تعميم قطعي "أليـس واضحا"، مما يدفع الرئيـس غالبا إلى اتخاذ وضعيـة: دفاعية أمام المذيع، وتسـويغية أمام الجمهور، وهو ما يمنح المذيع فرصة: مقاطعته، أو التشـكيك في أقواله، حال انزلاقه نحو الانفعـال، أو العموميات، أو الإجابات الإنشائية، الأمر الذي ينعكس أيضا سلبا على كفاءته، ووجهه الإيجابي.

ومن هنا، فإن السـؤال لا يطلب مجرد تفسير سياسـي، بل يفرض إطارا أخلاقيا مسـبقا يدفع الضيف إلى الدفاع عن شـرعيته الرمزية قبل الدفاع عن موقفه السياسـي. ولكي يحفظ الرئيس وجهه الإيجابي، لا بد له من اعتماد مسـارات تداولية تقلل الكلفة الواقعة على صورته السياسية والأخلاقية، ومن أبرزها:
• تفكيك الفرضية بلغة مهنية غير تصادمية.

مثال:

– الرئيس: أرفــض توصيفكم بالدعوة إلى التهجير موقفنا المعلن ما يزال واضحا، هو رفض أي ترتيبات تمس الوضع الســكاني قســرا، ونشدد على: حماية المدنيين، واحترام القانون الإنساني.

وفي هذا الســياق يمكنني إحالتكم إلى (الوثيقة/أو التصريح/ أو المذكرة)، التي تبين ذلك بالتفصيل. ويســعدني الخوض في النصوص المحددة بدل العناوين التقييمية العامة.

هذا المسار يســمح للرئيس رفض الاتهام دون مهاجمة المذيع مباشرة، مع نقل النقاش من مستوى التوصيف الأخلاقي إلى مستوى الوثائق والمرجعيات القابلة للفحص.

• إعادة تعريف العلاقة الســببية في الســؤال (المواقف السياسية ← التهجير ← التوتر):

مثال:

– الرئيــس: منذ بدايــة الحرب اتخــذت قراراتنا بهدف خفــض التوترات، وحماية المدنيين، وفتح مســارات سياسية تفاوضية عبر الوسطاء. وعلى المستوى الدبلوماسي مارسنا، علنا وسرا، كل أدوات الضغط المتاحة على طــرفي الصــراع للجلوس إلى طاولــة المفاوضات. وبموجب القــرار الصادر بتاريخ (...) وضعنا إطارا زمنيا واشــتراطات إجرائيــة وأطرا قانونية للمضي قدما نحو السلام. سياســتنا تقوم على أطر عملية قابلة للتحقق، لا على الشعارات.

هنا يعيد الرئيس تأطير العلاقة الســببية التي افترضها الســؤال، فينقلها من علاقة حتمية بين سياســاته والتوتر، إلى علاقة مؤسسية/إجرائية قائمة على إدارة الأزمة وتقليل آثارها.

- **تلطيف يضبط المسافة**

مثال:

- الرئيس: أشــكركم على الاســتضافة، وأقر بحساســية الملف وتعقيده. اسمحوا لي أن أوضح نقطتين بإيجاز:

المبدأ: سياســاتنا الخارجيــة تحكمها عدة مبادئ غير قابلة للمســاومة، وترتكز بالأساس على حماية المدنيين، واحترام القانون الدولي الإنساني.

المســار العملي: نضغط باســتمرار لفتح مســار سياســي عبر: وسطائنا، وأصدقائنا في الشرق الأوسط، لأنّنا نؤمن أن الحل الواقعي لتخفيف التوتر يمر عبر التفاوض وإحلال السلام. وإن رغبتم، يمكنني مشاركة الوثيقة (...) بتاريخ (...)، التي توثق هذه الالتزامات وتفاصيل آليات المتابعة.

هذا التلطيف لا يلغي الخلاف مع السؤال، لكنه يخفض مستوى التهديد الوجهي عبر احترام المســافة الاجتماعية وإظهار الاســتعداد للتفســير والتوثيق بدل المواجهة الانفعالية المباشرة.

13- الأفعال المهددة للوجه السلبي

يُقصــد بها الأفعــال التي تُقيد إرادة الضيف أو تحد من اســتقلاليته في عرض موقفه والتعبير بحرية عن أفكاره، مثل:

• المقاطعة التقنية المتكررة التي تهدف إلى تنظيم الوقت والزمن، لا الموضوع والأفكار:

• المقاطعة الإجرائية أو النقد القاســي الذي يضيق هامش المناورة، أو فرض خيارات قســرية تُلزم الضيــف بإجابات محددة أو مســارات بعينها. وتتمثل خطورتها في أنها تُقوض حاجة الفرد إلى: الاســتقلالية، وحرية التصرف، أي

تقويض الوجه السلبي، وتستدرجه باتجاه ردود دفاعية تزيد كلفة المشاركة التداولية، بحيث يصبح الحوار، أو الاستمرار فيه، ينطوي على: مخاطر، وجهد تفاعلي مرتفع.

وتظهر هــذه الأفعال غالبا، عندما يحاول المذيع تضييق مســاحة المناورة أمام الضيف، عبر التحكم في شكل الإجابة أو توقيتها أو اتجاهها، بما يلزمه بالتصريح المباشــر بما لا يرغب به. ومن هنا يبرز الفرق بين تهديد الوجه السلبي، والوجه الإيجابي. فـتهديد الوجه السلبي يكمن في:

- تضييق الخيارات.
- أو المقاطعة الإجرائية/التقنية.
- أو فرض مسار محدد للإجابة.

مما يســتدرج المخاطب إلى ردود دفاعية لحماية اســتقلاليته وحقه في إدارة موقفه.

أما تهديد الوجه الإيجابي فينطوي على:

- الطعن في المكانة.
- والمصداقية.
- والكفاءة.

أمام الجمهور، ويميل الضيف في هذه الحالة إلى:

- إثبات القيمة.
- والجدارة.
- واستعادة الاعتبار الرمزي أمام المتلقين.

وبينما يدفع تهديد الوجه السلبي الضيف إلى مقاومة الإكراه أو تقييد الخيارات، يدفــع تهديد الوجــه الإيجابي إلى مقاومــة الإهانة أو التشــكيك في القيمة والمكانــة (Brown,1987: 68-71). وتظهر تهديدات الوجه الســلبي عمليا عبر مجموعة من المؤشــرات اللغوية والتنظيميــة التي ترفع عبء الإلزام، وتحد من قدرة الضيف على إدارة جوابه بحرية داخل التفاعل.

• مؤشرات لغوية تهدد الوجه السلبي

تعد المؤشـــرات الآتية مـــن الأفعال التي ترفع عبء الإلـــزام وتقيد حرية الضيف في تنظيم جوابه، بما يشـــكل تهديدا مباشرا للوجه السلبي بوصفه حاجة إلى الاستقلالية وحرية التصرف (Brown, 1987: 72):

- الأسئلة الملزمة ب (نعم/لا)، التي تحصر الإجابة وتُقلص فرص المناورة.
- افتراضات مسبقة تُلزم الضيف بالدفاع عن قرار لم يصدر.
- تفعيل تهديد خارجي: عقوبات/كلفة لتقييد القرار السيادي.
- الشرط أو الإنذار القسري: ربط قبول الضيف لقضية ما بعقوبة.
- مقاطعة الضيف قبل أن يكمل تعليله لقضية ما.
- فرض تعريف أحادي لمسألة ما.
- انتقاء لحظة حرجة لإصدار حكم قطعي.

مثال (1)

مقابلة مذيع مع وزير اقتصاد:

– المذيع: سياستكم الاقتصادية، ســيدي الوزير، منيت بالفشل. فمعدلات البطالة والتضخم، بحســب الأرقام الصادرة عن الإحصاءات الرسمية للدولة، في تزايد رغم مرور عام على انتخاب حكومتكم؟

– وزيـــر الاقتصاد: البطالــة والتضخم لا يرتبطان بسياســات الحكومة، بل بالسياق الدولي بعد جائحة كورونا والحرب الروسية، و...

– المذيع (مقاطعا): من الملاحظ، ســيدي الوزير، أن حكومتك تتخلى عن مسؤولياتها وتبحث دائما عن مبررات لفشلها.

التحليل

الحوار السابق يستهدف الوجه السلبي للوزير، لأنّه يحتوي على مؤشرات تحد من استقلاليته وترفع كلفة المشاركة التداولية. وهي كالتالي:

• الافتراضات المسبقة

السـؤال يحمل افتراضا أو حكما جاهزا "سياسـتكم... منيت بالفشـل"، مما يُلزم الضيف بالدفاع داخل إطار: فشل/تسويغ، لا داخل إطار: تشخيص الحالة، وتقديم الأدلة، وتحديد أفق التقييم الزمني والاقتصادي.

وهذا الافتراض لا يمنح الوزير حرية تعريف المشـكلة أو معايير الحكم عليها، بل يُدفع منذ البداية إلى موقع دفاعي داخل إطار تفسيري حدده المذيع مسبقا.

• فرض تعريف أحادي

يقوم المذيع بفرض تعريف أحادي للسياسة الاقتصادية عبر وصفها ب "الفشل" قبل سـماع إجابة الوزير، التي تمحورت حول: معايير التقييم، ومجالات التأثير الخارجي. وبذلك ينتقل النقاش من: البحث في تفسـير المؤشـرات الاقتصادية إلى الدفاع عن شرعية السياسة الحكومية نفسها.

كما أن فرض التعريف الأحادي المسـبق يضيق مساحة إعادة التأطير أمام الوزير، ويحد من قدرته على نقل النقاش إلى عوامل اقتصادية أو زمنية أوسع.

• انتقاء لحظة حرجة لإصدار حكم قطعي

يسـتند المذيع في تقييم تجربـة الوزير إلى "عام واحد"، بوصفـه إطارا زمنيا كافيا لإصدار حكم قطعي، دون الرجوع إلى: ديناميكيات المؤشـرات الاقتصادية العالمية، أو تأخر الأثر الاقتصادي، أو مراجعات البيانات الدورية.

• وهذا النوع مـن التأطير الزمني (انتقاء لحظة حرجة لإصدار حكم قطعي)، يرفـع عبء الفعل، لأنّه يفرض على الضيـف الدفاع عن نتائج قد تكون، من منظور اقتصادي، ما تزال في طور التشكل أو التأثر بعوامل خارجية ممتدة.

• مقاطعة الضيف قبل أن يكمل إجابته

قطع المذيع إجابة الوزير، ثم قام بتقريعه "تتخلى عن مسؤولياتها..."، مما يرفع كلفة المشاركة التداولية، ويصادر حق الوزير في استكمال سلسلة الحجج، وبناء التفسير السببي الذي بدأ في عرضه. وهنا تتحول المقاطعة من: أداة تنظيمية/ إجرائية، إلى: أداة ضغط تداولي تقيد حرية الضيف في إدارة جوابه.

كما أن المقاطعة هنا لا تنظم الوقت، بل تعيد توجيه مسار الإجابة قسريا نحو إطار اتهامي أكثر ضيقا.

• التخفيف من مهاجمة الوجه السلبي بإعادة الحوار إلى المسار التعاوني:
يمكن للوزير اعتماد الإستراتيجيات التالية لاستعادة استقلاليته في الإجابة:

• طلب مؤدب لإتمام الحجة واستخدام صيغة تلطيف مع وعد باقتضاب الإجابة

مثال:

– الوزير: اسمحوا لي أن أكمل المؤشرين المتبقيين باقتضاب، ليتضح للجمهور أسباب الارتفاع في معدلات البطالة والتضخم.

هذه الصيغة تحاول استعادة حق الدور الكلامي دون الدخول في مواجهة مباشرة مع المذيع، كما تستخدم الوعد بالاختصار لتقليل كلفة الاستمرار في الحديث.

• فتح الإطار التعريفي بتحديد معايير التقييم وأفق القياس قبل الحكم

مثال:

– الوزير: نحن في الحكومة نقيس الأداء على أساس ربعي، لا سنوي فقط. فاضطراب أسعار الغذاء والطاقة بعد جائحة كورونا أسهم في ارتفاع معدلات التضخم، وبناء عليه خفضنا الرسوم على مدخلات السلع الأساسية، وربطنا تسعير المشتقات بمؤشر مرجعي ربعي.

هنا يعيد الوزير تعريف إطار الحكم نفسه، بنقل النقاش من تقييم انطباعي سريع إلى معايير قياس اقتصادية وإجرائية أكثر تخصصا.

• تفكيك الافتراض في السؤال لتحويل النقاش من حكم قاطع إلى مؤشرات قابلة للفحص

مثال:

– الوزير: بخصوص ادعائكم أن سياساتنا الاقتصادية "منيت بالفشل"، فهذا حكم غير موضوعي مبني على تقييم سنوي محدود. وفي الحقيقة فإننا في الحكومة نعتمد سياسات اقتصادية ربع سنوية، ننشر خلالها بياناتنا الخاصة بالنمو والبطالة والتضخم. وإذا أجزتم لي، أستطيع عرض أرقام الربع الأخير تحديدا، لتتضح الصورة للمشاهدين.

هذا المسار يسمح للوزير بتحويل النقاش من مواجهة تقييمية مغلقة إلى نقاش قائم على البيانات والمؤشرات، بما يخفف الضغط الواقع على وجهه السلبي ويعيد توسيع هامش المناورة داخل الحوار.

مثال (2): فرض خيارات مقحمة

مذيع يسأل رئيس الحكومة:

– المذيع: السياسات الاقتصادية لحكومتك، سيدي، لا تقدم للمواطن حلولا حقيقية، وتضعه أمام خيارين صعبين لا ثالث لهما: إما زيادة الضرائب، أو خفض الإنفاق على الخدمات الصحية والتعليمية، وفي كلتا الحالتين يكون المواطن هو الضحية.

التحليل

• تقييد الاستقلالية وحق الضيف في تنظيم مسار إجابته:

فصيغة "لا ثالث لهما"، تفرض ثنائية مغلقة تُلزم الضيف بالتحرك داخل مسارين محددين سلفا، فتقلص:

حرية الاختيار، وحرية التعليل، وإمكانية تقديم بدائل أخرى. وهذا يمثل جوهر تهديد الوجه السلبي (الاستقلالية). فالسؤال لا يتيح للضيف إعادة تعريف المشكلة الاقتصادية أو توسيع خيارات المعالجة خارج الإطار الذي حدده المذيع.

• افتراضات مسبقة ملزمة:

يبدأ الســـؤال بحكم تقويمي قاطع "لا تقدم حلولا حقيقية"، وهو افتراض يضع الضيف منذ البداية في موقف دفاعي لإثبات وجود: حلول حقيقية، أو سياسات بديلة قبل الإجابة عن مضمون الســـؤال نفسه. وبذلك يتحول السؤال من طلب تفســـير سياســـي أو اقتصادي إلى إطار اتهامي يفترض مسبقا قصور الحكومة وفشلها.

• رفع كلفة المشاركة التداولية للضيف:

يجمع الســـؤال بين ثلاثة ادعاءات مســـبقة داخل بنية واحدة: فشل السياسات الاقتصاديـــة وافتراض ثنائية مغلقة وحتمية الضـــرر الواقع على المواطن. وهذا التراكم يرفع كلفة المشـــاركة التداولية، ويجر الضيف إلى مساحة ضيقة تتمحور حول: الدفاع والتسويغ، بدل: التحليل أو تقديم الحجج والبدائل.

كما أن تراكم هذه الافتراضات داخل سؤال واحد يقلص قدرة الضيف على تفكيك كل عنصر بهدوء، ويدفعه غالبا إلى ردود دفاعية مختصرة أو متوترة.

• تفعيل الضغط الجماهيري:

صيغـــة "المواطن هو الضحية" في نهاية الســـؤال تضع الضيـــف تحت: تهديد ســـياقي خارجي، وضغط أخلاقي/جماهيري، أمام الرأي العام، مما يزيد الضغط النفســـي عليه، وكلفة التفاعل مع الســـؤال، ويقيد أيضـــا قدرته على إمكانية المناورة والاستقلالية في الإجابة.

فالضيف لا يواجه هنا سؤالا اقتصاديا مجردا فقط، بل يواجه أيضا محاكمة رمزية أمام الجمهور بوصفه مسؤولا عن معاناة المواطن مباشرة.

14- إستراتيجيات تخفيف تهديد الوجه السلبي

يتم التخفيف من مهاجمة الوجه الســـلبي، وإعادة الحوار إلى المســـار التعاوني، عبر مجموعة من الإستراتيجيات، التي تمنح الضيف هامشا أوسع من الاستقلالية داخل التفاعل ومن أبرزها (Clayman, 2002: 119-129):

- فتح الإطار التعريفي: تحديد المعيار أو الافق الزمني الذي نقيس به.
- تفكيك الفرضية: اتحفظ على حصر البدائل، لدينا مسار ثالث.
- تخفيف الضغط الجماهيري

مثال:

لكي يستعيد رئيس الحكومة في المثال السابق هامش الاستقلالية داخل التفاعل، يمكنه اعتماد المسارات الآتية:

- تفكيك الثنائية المفروضة

مثال:

- رئيـــس الحكومة: لا أعتقـــد أن الخيارات الاقتصاديـــة تنحصر بين زيادة الضرائـــب أو خفض الخدمـــات. فهناك بدائل أخرى تتعلـــق: بإعادة هيكلة الإنفاق، وتحسين كفاءة التحصيل، وتوسيع الاستثمار.

هذه الإســـتراتيجية تعيد فتح مجال الخيارات، وتكسر الإطار الثنائي المغلق الذي فرضه السؤال.

- **إعادة تعريف معيار "الحلول الحقيقية"**

مثال:

- رئيـــس الحكومة: الحكم على نجـاح السياســات الاقتصادية لا يقاس بإجراء واحد، بل بمجموعة مؤشــرات: النمو، والتوظيف، والاستقرار المالي، وحماية الفئات الهشة.

هنـــا ينقل الضيف النقاش من حكم تقييمي عام إلى معايير قياس أكثر تخصصا وقابلية للفحص.

- **تخفيف الضغط الجماهيري**

مثال:

- رئيـــس الحكومة: أتفهم تماما قلق المواطنين من الأوضاع الاقتصادية، ولهــذا نحــاول الموازنة بين: حمايــة الخدمات الأساســية والحفاظ على الاستقرار المالي للدولة.

هــذه الصيغة تحافــظ على التعاطف مع الجمهور دون قبــول الإطار الاتهامي الكامل الذي وضعه المذيع.

مثال (3): ضغط خارجي

مذيع أمريكي يسأل مســؤولا مصريا بشأن خطة طرحها الرئيس الأمريكي دونالد ترامب لتهجير سكان قطاع غزة:

- المذيــع: إذا لم توافــق الحكومة المصرية على المبــادرة التي طرحها ترامب، فهل ســتكون دولتكم مستعدة لتحمل العقوبات الاقتصادية التي ســتفرضها الحكومة الأمريكية، خاصة وأن الاقتصاد المصري هش ويعاني مشكلات جمة؟

– المســؤول المصري: أقدر حساســية ما طرحتموه. أولا، لا نقبل قانونيا وأخلاقيا أي ترتيبات تمس ســكان غزة قسرا. ثانيا، لا نتعامل مع تهديدات مفترضة، بل ندير أي مخاطر اقتصادية بأدواتنا المؤسســية وبالتنسيق مع شركائنا. ثالثا، وهو الأهم، كل مبادرة تعرض على مصر تمر بمسار مؤسسي واضح يبدأ بتقييم قانوني وإنســاني، ثم تقدير أثرها على شــعبنا، وبناء عليه نتخذ قرارنا الســيادي بما يراعي أمــن مصر والتزاماتها الدولية. وعند تبلور أي مقترح بصيغة مكتوبة، سنعلن موقفنا مفصلا وفق القواعد التي ذكرتها.

التحليل

يوظف السؤال بنية شرطية مقيدة "إذا لم توافق الحكومة المصرية... "، مقرونة بتهديد خارجي "العقوبات الاقتصادية"، مما يرفع القوة الإنجازية للسؤال، ويضع الضيف داخل إطار تداولي ضاغط يقوم على: الإكراه، والتوقع المسبق للعقوبة، وربط القرار السيادي بكلفة اقتصادية محتملة.

وتتجلى القوة الإنجازية للسؤال في ثلاث افتراضات مترابطة:

- أن خطة ترامب مطروحة بصيغة شبه إلزامية.
- أن العقوبات الأمريكية نتيجة متوقعة أو شبه حتمية.
- أن هشاشة الاقتصاد المصري ستجعل كلفة الرفض مرتفعة.

وهنا لا يقتصر التهديد على تقييد الإجابة، بل يمتد إلى تقييد القرار الســيادي نفسه عبر استحضار كلفة خارجية ضاغطة. وهذا يمثل تهديدا:

- للوجه السلبي، لأنّه يربط حرية القرار السياسي بإمكانية التعرض للعقاب أو الخسارة الاقتصادية.
- للوجه الإيجابي، ناتج عن وصف الاقتصــاد المصري بـ "الهش"، لأنّه يطعن ضمنيا في قدرة الدولة ومؤسساتها على إدارة الضغوط والأزمات.
- تحليل مسارات الإجابة لحفظ الوجه السلبي

تبدو إستراتيجية المسؤول المصري في الإجابة محكمة تداوليا للأسباب التالية:

- **استعادة الاستقلالية المؤسسية:**

"كل مبادرة تعرض على مصر تمر بمسار مؤسسي واضح يبدأ بتقييم قانوني وإنساني...". هذا المسار يعيد تنظيم إطار النقاش من سؤال ضاغط قائم على (القبول أو العقوبات) إلى مسار مؤسسي قائم على التقييم، والإجراءات، والمعايير. وبذلك يستعيد الضيف: حرية ترتيب الإجابة، وتحديد أولوياتها، وإعادة تعريف آلية اتخاذ القرار.

- **تفكيك الافتراض القسري**

الصياغة "لا نتعامل مع تهديدات مفترضة..."، تؤسس لرفض المسؤول المصري للفرضية التي يبني عليها السؤال منطقه الضاغط، ويحول التهديد إلى احتمال سياسي يُدار بأدوات مؤسسية لا برد فعل انفعالي.

وهذا المسار يقلل من كلفة الإكراه التداولي، لأنّه يرفض التسليم المسبق بحتمية العقوبات أو مركزيتها، لأن ذلك شأن دولي مرتبط بالقانون الدولي وليس قرارا أمريكيا.

- **نقل النقاش إلى معايير قابلة للفحص**

"لا نقبل قانونيا وأخلاقيا أي ترتيبات تمس سكان غزة قسرا." هنا ينتقل الخطاب من منطق التهديد والضغط إلى منطق المعايير القانونية والإنسانية، والسيادية. وبذلك يعيد المسؤول بناء شرعية موقفه على أسس قابلة للتسويغ والفحص والمحاسبة، بدل البقاء داخل الإطار الضاغط الذي فرضه السؤال.

يكشف المثال السابق كيف يمكن للضيف أن يحافظ على وجهه السلبي عبر تحويل السؤال من إطار قائم على الإكراه والعقوبات، إلى إطار مؤسسي/ سيادي تتحكم فيه المعايير والإجراءات لا الضغوط المباشرة.

- **تلطيف يحافظ على المسافة ويحافظ على التعاون.**

"أقدر حساسية ما طرحتموه... وسنعلن موقفنا مفصلا لاحقا". هذه الصيغة لا تمثل خروجا عن مبدأ التعاون، بل تعززه وتؤدي وظيفة تداولية مزدوجة،

تهدئة التفاعل، وتقليل مهاجمة الوجه السلبي للضيف من قبل المذيع، مع الحفاظ في الوقت نفسه على حقه في التحكم بدرجة الإفصاح والتوقيت المناسب للإجابة.

15- إستراتيجيات التخفيف أو اللباقة

بعد استعراض الأفعال المهددة للوجه الإيجابي والسلبي، تبرز الحاجة إلى فهم الكيفية التي تُدار بها هذه التهديدات داخل التفاعل الحواري، خاصة أن المقابلات السياسية والإعلامية لا تقوم فقط على تجنب التهديد، بل أيضا على تنظيمه، وضبط شدته، وتحديد توقيته، بما يحافظ على استمرارية الحوار وإنتاج المعنى.

وتعد الأفعال المهددة للوجه في الحوار، وخاصة في المقابلات، حتمية أحيانا، بل وقد تكون مرغوبة مهنيا، رغم ما تنطوي عليه من مخاطر قد تفضي إلى التشنج، أو التصلب، أو حتى فشل التواصل. من هنا تبرز أهمية إستراتيجيات التخفيف أو اللباقة، بوصفها أفعالا: لفظية في صيغ السؤال، وغير لفظية في إدارة التفاعل أو التواصل ولا تستهدف النيل من صورة الضيف أو من وجهه الإيجابي أو السلبي، بل تسعى إلى:

- حفظ الاحترام المتبادل.
- وتجنب الإحراج والصراع.
- وتهيئة أرضية لحوار يتيح التعبير بحرية بأقل قدر ممكن من الضغوط.

وبما أن هذا الكتاب يركّز على البعد اللفظي وكيفية صياغة السؤال بوصفهما الأكثر تأثيرا في تهديد الوجه أو الحد منه، فسيتم الاعتماد على التصنيف الكلاسيكي عند براون وليفينسون لإستراتيجيات التخفيف، الذي يقسمها إلى أربع فئات كبرى (Brown,1987: 80-82):

• إستراتيجية الصراحة المباشرة:
قول مباشـــر وصريح لا يســـعى إلى تقليل تهديد الوجه، ويســـتخدم عند الحاجة إلى الحسم والوضوح.

• إستراتيجية اللباقة الإيجابية:
أفعال تقرب المسافة، وتؤكد التضامن، وتدعم الوجه الإيجابي للمخاطب.

• إستراتيجية اللباقة السلبية:
أفعال تراعي اســـتقلالية المخاطب وتخفف الإلـــزام، عبر التلطيف والاعتذار، والصياغات غير الملزمة.

• إستراتيجية اللباقة غير المباشرة:
تلميحات وصيغ إيحائية تترك مجالا للتأويل، وتتجنب فرض التزامات مباشرة على المخاطب.

هذه الفئات لا تُســـتخدم بوصفها قوالب جامدة، بل بوصفها أدوات تداولية، يتم اختيارها أو المزج بينها وفق شـــروط الســـياق، مثل: السلطة، والمسافة الاجتماعية، ودرجة العبء في الســـؤال، بهـــدف: ضبط المخاطرة التداولية، والحفاظ على توازن الوجوه.

• إستراتيجية الصراحة المباشرة
هي إســـتراتيجية عالية التأثير والقوة الإنجازية، لا تستهدف تقليل التهديد الواقع على الوجه الاجتماعي للضيف، لأنّها تقدم الرسالة، أو الطلب/ السؤال أو الاتهـــام، بصيغة مباشـــرة وصريحة بدون: تلطيف، أو منـــاورة لغوية. وقد تفضي، بحكم مباشرتها، إلى:

• تضييق استقلالية المخاطب.
• أو إحداث صدمة.
• أو إحراج.

وتكـــون فعالـــة حين يقتضي الســـياق: حســـما ووضوحا، كمـــا في المقابلات الاستقصائية، أو المقابلات الساعية إلى ســـبق صحفي. وقد تُرفد أحيانا بصيغ تلطيفية لا تغير من جوهر مباشـــرتها، بمعنى أن طبيعة السؤال تبقى مباشرة حتى وإن خُفِّفت بعض عناصره الأسلوبية (Brown,1987:83).

ومن هنا ينبغي التمييز بين الصراحة المباشـــرة بوصفها أداة تداولية مهنية قد تكـــون ضرورية أحيانا، وبين الفظاظة بوصفها اســـتخداما غير منضبط للضغط يـــؤدي إلى تقويض التفاعل أو إهانة الضيف ويبلغ أثر الصراحة المباشـــرة ذروته كلما:

- قلّت الألفة الاجتماعية.
- واتّسعت المسافة بين الأطراف.

فكلمـــا ابتعدت العلاقة، زادت صيغة الصراحة المباشـــرة مـــن وقوع الصدمة أو الإحراج. وتظهر أهمية الصراحة المباشرة في الآتي (Brown,1987: 84):

- زيـــادة الضغط على ضيف معين، وجعله محـــور اهتمام الجمهور بين عدة ضيوف.

- رفع مكانة المذيع لدى الجمهور بما يعكس مصداقيته ووضوحه، حتى وإن تضمن ذلك قدرا من عدم اللباقة.

- تقليل احتمالات ســـوء الفهم، لأن المعنى المقصـــود، هو المعنى الظاهر نفسه في الصياغة المباشرة.

مثال (1-أ): إستراتيجية الصراحة المباشرة

مقابلة حوارية مع محلل سيـاسي إسرائيلي:

- المذيع: إســـرائيل تضـــرب بعرض الحائط كل القوانيـــن الدولية، وتتمدد في بناء المســـتوطنات في الأراضي المحتلة عام 1967 دون اكتراث. كيف تفسر ذلك؟

- الضيف الإســـرائيلي: ما تســـميه أنت أراضي محتلة هـــي أراضي دولة إسرائيل التاريخية، لذلك لإسرائيل الحق في بناء المستوطنات في أي جزء من دولة إســـرائيل. نحن دولة ذات سيادة، ولا يوجد في القانون الدولي ما يمنعنا من ممارسة سيادتنا على كل أراضينا.

يقدم هذا المثال صيغة نموذجية للصراحة المباشـــرة. فالســـؤال يتضمن اتهاما قطعيا "تضرب عرض الحائط بكل القوانين الدولية" و "دون اكتراث"، يتلوه طلب تسويغ مباشر "كيف تفسر ذلك؟". في نفس الوقت لا يحتوي السؤال على صيغ تلطيـــف، أو إحالات إلى مصادر، أو صيغ احتماليـــة (قد، ربما، ...)، بل يفرض على الضيف إطارا اتهاميا جاهزا ثم يطالبه بالدفاع داخله.

القوة الإنجازية للسؤال:

ترتفع القوة الإنجازية للسؤال، لأنه يحقق تهديدا مزدوجا للوجه:

• تهديد الوجه الإيجابي (الكفاءة والمصداقية): عبر توصيف ســـلوك إسرائيل بأنه غير مشروع، وغير مكترث بالقانون الدولي، مما يهدد مصداقية الضيف وشرعية الموقف الذي يدافع عنه.

• تهديد الوجه السلبي (الاستقلالية): عبر تضييق استقلالية الضيف، ودفعه إلى مســـار دفاعي محدد ســـلفا داخل الإطار الذي رســـمه المذيع " إسرائيل تضرب بعرض الحائط كل القوانين الدولية "

إعادة تأطير السؤال:

جاءت إجابة الضيف متســـقة مع منطق الصراحة المباشـــرة، فهي لا تلطف ولا تراوغ، بل تقابل المباشـــرة بمباشرة مضادة، عبر إعادة تأطير السؤال "ما تسميه أنت أراضي محتلة... "، ثم بناء إطار سيادي/قانوني بديل يقوم على "لإسرائيل الحـــق... " و "نحن دولـــة ذات ســـيادة... " و "لا يوجد في القانـــون الدولي ما يمنعنا... ". وبذلك ينتقل النقاش من:

• اتهام قيمي وأخلاقي إلى نزاع قانوني وتعريفي حول الاحتلال، والسيادة، ومرجعية القانون الدولي.

وهذه الإستراتيجية تسمح للضيف باستعادة جزء من:
• الوجـــه الإيجابي: عبر تقديم نفســـه بوصفه مدافعا عـــن موقف قانوني وسيادي، كما تمنحه هامشا أوسع لإعادة تنظيم إطار الإجابة.

الصراحة المباشرة في السؤال السابق تتمثل في سؤال حاد عالي القوة الإنجازية، ويهـــدف إلى وضع الضيف في موقف دفاعي لرفع الكلفة التداولية على الوجه الاجتماعي. ولكي يتفادى الضيف الوضعية الدفاعية نجده يلجأ إلى رد هجومي مضاد يبني شـــرعيته عبر تبديـــل الإطار المرجعي، متفاديـــا الانزلاق في دائرة التسويق والمراوغة والدفاع عن النفس.

مثال (1-ب): التلطيف لتحويل (الصراحة المباشرة) إلى (مباشرة)

- المذيع: ما رؤيتك لتوســع إســرائيل في بناء المستوطنات في الأراضي الفلسطينية المحتلة عام 1967، في ظل الانتقادات الدولية لهذا المسار؟

التحليل

يبقى (التوسع الاستيطاني) هو جوهر السؤالين (1-أ) و(1-ب)، غير أن السؤال (1-ب) لا يعتمد صيغة (الصراحة المباشـــرة) بل يعتمد صيغة مباشرة ملطفة. ففي السؤال (1-أ) صيغة الاتهام وردت بصورة مباشرة وقطعية "تضرب بعرض الحائط كل القوانين الدولية"، أما في السؤال (1-ب)، فأعيدت صياغة الموضوع بطريقة أكثر تلطيفا عبر:

- اســتخدام صيغة طلب الرأي "مــا رؤيتك...؟" بدل الاتهام المباشــر. وإحالة موضوع التوسع الاستيطاني إلى مرجعية خارجية "الانتقادات الدولية"، بدل أن يتبنى المذيع بنفسه الحكم القيمي الوارد في السؤال الأول.

وبذلك ينتقل السؤال من:

- صيغة اتهامية مباشرة إلى صيغة استفسارية أكثر هدوءا، دون التخلي عن جوهر القضية محل النقاش.

القوة الإنجازية

القوة الإنجازية هنا أقل حدة، لأن الســؤال يطلب تفســيرا، أو تأطيرا للموقف، لا تسويغا تحت اتهام مباشر.

وتعمل مؤشرات التلطيف اللغوية فيه بوضوح عبر:

• طلـــب الرأي بدل الاتهام والإحالة إلى "انتقـــادات دولية" بوصفها مرجعية خارجية، لا حكما يتبناه المذيع مباشرة.

ونتيجة لذلك يصبح الأثـــر التداولي أخف على الوجه الإيجابي (الكفاءة)، والوجه السلبي (الاستقلالية)، مع توسيع هامش المناورة السردية أمام الضيف، مما يزيد احتمالات إجابة أكثر هدوءا، وأقل دفاعية، وربما أكثر ميلا إلى العموميات.

ومن هنا تظهر وظيفة الأسئلة التتابعية، التي تعيد تضييق الإطار تدريجيا دون العودة إلى الصراحة المباشرة الحادة، مثل:

- في ضوء الانتقادات الدولية، هل تضع الحكومة الإسرائيلية أي قيود زمنية أو قانونية على التوســع الاســتيطاني في أراضي 1967، أم أن هذا التوسع مستمر من دون سقف محدد؟

وهذه الصياغـــة التتابعية تحافظ على قدر من التلطيـــف، لكنها ترفع تدريجيا عبء الإلزام عبر الانتقال من ســـؤال الرأي العام إلى ســـؤال يتعلق بالسياســـات والإجراءات القابلة للتحقق.

• إستراتيجية اللباقة الإيجابية

تشـــير إســـتراتيجيات اللباقة الإيجابية إلى إبداء التقارب وإشـــاعة روح التضامن بيـــن أطراف الحوار، وتلطيف الأجواء لتجنب الصـــدام وتقليل حدة التهديد الذي قـــد يتعرض له الضيف في أثناء المقابلة. وتتمثل وظيفتها المركزية في تعزيز (Brown,1987: 105-106):

• الوجه الإيجابي للضيف، أي احترامه لذاته،
• وإشعاره بالتقدير، والاهتمام بمواقفه

وتوظف هذه الإستراتيجيات بكثرة في البرامج الثقافية، والاجتماعية، التي تركز على تقديم المعلومة أو النقاش الهادئ، بعيدا عن المواجهة المباشرة.

أما في البرامج السياســية، فيتطلب اســتخدامها وعيا تداوليا مرتفعا، حتى لا ينزلق الحــوار إلى التملق أو الرتابة، خصوصا عند المبالغة في إظهار التضامن أو التقارب مع الضيف.

فاللباقة الإيجابية في المقابلات السياســية لا تؤدي وظيفة مجاملة اجتماعية فقط، بل قــد تتحول إلى أداة تداولية لإدارة التوتــر والتحكم بإيقاع المواجهة. والمقصود بالاستخدام الواعي للباقــة الإيجابية هو توظيفها:

- لتخفيف التوتر بعد تصاعد وتيرة النقاش،
- أو تمهيدا للانتقال التدريجي إلى أسئلة أكثر ضغطا.

فقــد يبدأ الصحفي بصيغ تدعم الوجه الإيجابي للضيف وتتقرب منه، من خلال إشــعاره بالتقدير، ثم تنتقل في اللحظة المناســبة إلى أسلوب أكثر ضغطا، مع تهديد محسوب للوجه الإيجابي بهدف:

- استخراج معلومة مهمة،
- أو تثبيت موقف،
- أو تحقيق سبق صحفي.

ومن هنا، لا تُفهم اللباقــة الإيجابية بوصفها نقيضا للمواجهة، بل بوصفها أداة لتنظيمها وضبط كلفتها التداولية داخل عملية التواصل.

• مؤشرات تطبيقية للباقة الإيجابية

تهدف المؤشــرات الآتية إلى تعزيز الوجه الإيجابي للضيف عبر إشــاعة جو من التقارب والاحترام والتعاون التفاعلي مع الحفاظ في الوقت نفسه على الهدف الإخباري للحوار، وعدم رفع حدة التهديد التداولي (Brown,1987: 107-109):

• ادعاء القواسم المشتركة والانتماء كاستخدام المذيع لضمائر مثل (نحن) أو (أنا وأنت) لبناء أرضية مشتركة، وإشاعة شعور الشــراكة التداولية، والتقارب الرمزي بين الطرفين.

• الإطراء والثناء المقنن: الإشارة إلى خبرة الضيف أو إنجازاته، من دون مبالغة تخل

بالحياد مثل: "من واقع خبرتكم في هذا الملف... " وتكمن وظيفة هذا الأســلوب في دعــم الوجه الإيجابي للضيف عبر الاعتراف بكفاءته أو مكانته المهنية، من دون الانزلاق إلى المجاملة المفرطة.

• إظهــار التعاطف والتفهم مع حساســية ملف معيــن، أو إظهار تفهم ظروف الضيف أو تعقيد الســياق، مثل: "نتفهم حساســية هذا الملف وتعقيداته... ". وهذه الصيغة لا تعني تبني موقف الضيف، بل تخفيف التوتر وتهيئة بيئة أكثر تعاونا للحوار.

• جعل الضيف شــريكا في النقاش، لتقليص المسافة الاجتماعية مثل: "دعونا نمر سريعا على هذه النقاط... "، ما رأيكم أن نوضح هذه الجزئية...". وهنا ينتقل الحوار من صيغة استجوابية صلبة، إلى صيغة تشاركية أكثر مرونة.

• التفاؤل وحسن النية: أي إظهار التقارب مع الضيف وافتراض استعداده للتعاون، مثل: "ســنكون ممتنين لو شــاركتمونا تعقيبا موجزا قبل أن نختم... "، نأمل أن نســمع منكم رأيا حول..."، "لنأخذ منكم توضيحا ســريعا، إن أمكن... "، مما يقلل من كلفة الطلب/الســؤال وتقدم الإجابة بوصفها مساهمة طوعية لا استجابة قسرية.

• عــروض غير ملزمة ووعود مهنية: فتح هامش إضافي للضيف من دون ضغط، مثل: "إذا رغبتم، نمنحكم دقيقة إضافية للشــرح... " و "يمكن أن نعود إلى هذه النقطة لاحقا... ". هذه الصيغ تحافظ على استقلالية الضيف، وإحساسه بالتحكم النسبي في مجريات التفاعل.

• مؤشرات لغوية عربية شائعة للّباقــة الإيجابية في المقابلات، مثل: "نقدر..."، " نثمن... "يســعدنا أن نســمع..."، "من واقع خبرتكم... "، "لعلنا نتشارك الرأي في... ".

المؤشــرات السابقة تكتسب قيمتها التداولية من قدرتها على تخفيف التهديد وتعزيز التعاون، مع بقاء المذيــع محتفظا بدوره المهني في إدارة الحوار وطرح الأسئلة.

• عوامل السياق المؤثرة في إستراتيجية اللباقة الإيجابية

وتتأثر فاعلية إستراتيجيات اللباقة الإيجابية بالمتغيرات السياقية الثلاثة نفسها التي تحكم شـــدة تهديد الوجه (السلطة، المســـافة الاجتماعية، عبء الفعل). فكلما ارتفع وزن هـــذه المتغيرات، تعين على المذيـــع اللباقة الإيجابية لضبط المخاطر التداولية والحفاظ على التعاون (Brown,1987: 110-113).

مثال (1): اللباقة الإيجابية عبر تقدير الموقف أو الرأي

مذيع يسأل وزير الخارجية الأمريكي:

- المذيع: سيادة الوزير، الولايات المتحدة كانت دائما راعية لعملية السلام في الشـــرق الأوســـط، وبذلت جهودا كبيرة في هذا المضمار، ورغم ذلك لا يزال الصراع العربي-الإســـرائيلي مهددا للاستقرار في المنطقة. ما رؤيتكم لحل هذا الصراع الطويل من واقع خبرتكم؟

التحليل

يقدم هذا المثال صيغة نموذجية للباقـة الإيجابية، إذ يبدأ السؤال بإطار تقديري "الولايات المتحدة كانت دائما راعية لعملية السلام..."، "وبذلت جهودا كبيرة...". وهو إطـــار يمنح الضيف اعترافـــا ضمنيا بالخبرة، والجدارة السياســـية، والمكانة المؤسسية، قبل الانتقال إلى جوهر القضية محل النقاش.

وبهذا تتحقـــق وظيفة اللباقة الإيجابية في دعم الوجـــه الإيجابي للضيف، أي صورته بوصفه فاعلا سياســـيا ذا خبرة ومشـــروعية، لا طرفا في موضع اتهام أو مســـاءلة دفاعية. كما تتجســـد اللباقة الإيجابية هنا عبر صيغة طلب الرأي "ما رؤيتكـــم... "، والإحالة إلى "من واقع خبرتكم"، بدل اللجوء إلى اتهام مباشـــر كما في الصراحة المباشـــرة أو طلب تســـويغ تحت ضغط. وبذلك يتحول السؤال من مساءلة تطلب من الضيف موقفا دفاعيا إلى طلب تفسير يُقدمه الضيف بوصفه صاحـــب اختصاص، وهذا الأمـــر يخفض عبء الدفاع، وكلفـــة التهديد التداولي، ويزيد احتمـــالات إجابة مطولة، وأكثر هدوءا، وقابلة للفحص لاحقا عبر أســـئلة تتابعية أكثر تحديدا.

وتحافظ الصياغة، رغم هذا التلطيف (اللباقة الإيجابية)، على قوة إنجازية واضحة، لأنها تحدد موضوع النقاش (الصراع العربي–الإسرائيلي)، بوصفه موضوعا حساسا، وتطلب رؤية سياسية للحل، لكنها تتجنب التعميمات القدحية، أو التشكيك المباشر في كفاءة ومصداقية الضيف (الوجه الإيجابي). ومن هنا تسمح هذه الصياغة للمذيع بالانتقال التدريجي من التقارب، والتقدير، إلى أسئلة تتابعية أكثر ضغطا، دون كسر إطار التعاون. لذلك يمكن للمذيع لاحقا أن يسأل:

- **المذيع:** ذكرتم توجها ونية صادقة لحل الصراع. ما الآليات التنفيذية الأولية التي باشرتموها منذ تسلمكم الإدارة قبل عام مثل فتح ممرات للمساعدات أو خفض وتيرة الاستهداف للمدنيين؟ وهل يمكن ذكر قرار أو مذكرة مسماة برقم وتاريخ صدرت بهذا الشأن؟

هنا ينتقل السؤال من طلب الرؤية العامة إلى طلب مؤشرات قابلة للتحقق، مع الحفاظ على قدر من اللباقة الإيجابية عبر الإحالة إلى تصريحات الضيف نفسه، وعدم مهاجمة كفاءته مباشرة.

أما إذا أراد المذيع رفع القوة الإنجازية بصورة أوضح، فيمكنه الانتقال إلى سؤال أكثر ضغطا مثل:

- **المذيع:** تتحدثون باستمرار عن حقوق الإنسان وحماية المدنيين في الأراضي المحتلة، لكن من دون أرقام أو مؤشرات معلنة حتى الآن. هل يمكن أن تقدموا مثالا موثقا، أو قرارا مسمى بتاريخ محدد، تم تطبيقه فعليا لحماية المدنيين خلال الأسابيع أو الأشهر الأخيرة؟ وإلا فكيف يمكن للجمهور أن يثق بكفاءة هذا المسار ومصداقيته؟

في هذه الصياغة ترتفع القوة الإنجازية لأن السؤال يضيق هامش المناورة، ويطالب بأدلة قابلة للتحقق، ويربط غياب المؤشرات بالكفاءة، والمصداقية (الوجه الإيجابي) وبذلك ينتقل الحوار تدريجيا من اللباقة الإيجابية، إلى تهديد محسوب للوجه الإيجابي مع بقاء النقاش داخل إطار المساءلة المهنية لا الاتهام الانفعالي المباشر.

مثال (2)

مذيع يسأل وزير الخارجية الإسرائيلي:

- المذيـــع: توجت اتفاقيـــات أبراهام بتطبيع بين إســـرائيل وبعض الدول العربية، بما يعد تحولا تاريخيا على طريق إنهاء الصراع العربي-الإسرائيلي. كيف ســـتنعكس هـــذه الاتفاقيـــات على الوضـــع الفلســـطيني والحلول المطروحة لإنهاء هذا الصراع؟

التحليل

يجســـد السؤال صيغة واضحة للباقـــة الإيجابية، إذ يبدأ بإطار تقييمي ملطف: "تحولا تاريخيا" وهـــو توصيف يمنح الضيف اعترافا ضمنيا بالأهمية السياســـية للاتفاقيات، وبالنجاح الدبلوماسي المرتبط بها، مما يدعم الوجه الإيجابي للضيف بوصفه ممثلا لمسار سياسي يُقدم باعتباره إنجازا، أو تحولا إيجابيا. وبذلك يبتعد الســـؤال عن الأحكام القدحية، أو الصياغات الاتهامية المباشـــرة، ويؤسس منذ البداية لبيئة أكثر تعاونا، وأقل تصادمية. كما تتجســـد اللباقة الإيجابية هنا عبر انتقال السؤال من تقييم النوايا، أو مساءلة الشرعية السياسية، إلى طلب تفسير الأثر "كيف ســـتنعكس هذه الاتفاقيات...". وبذلك يتحـــول النقاش من محاكمة سياسية أو أخلاقية إلى سياسات قابلة للشرح والتأطير.

القوة الإنجازية

يحافظ الســـؤال على قـــوة إنجازية واضحـــة، لأنه يحدد موضـــوع النقاش في اتفاقيات أبراهام وأثرها على القضية الفلســـطينية ويطلب من الضيف تفســـير النتائج السياسية المترتبة عليها، لكنه يفعل ذلك من دون:

- ضغط اتهامي مباشر.
- أو تشكيك في الكفاءة والمصداقية (الوحه الإيجابي).

ولهذا تنخفض كلفة التهديد التداولي، وعبء الدفاع، في مقابل ارتفاع احتمالات إجابة مطولة، وأكثر هدوءا،

وتميل إلى السرد التفسيري والسياسي. وفي الوقت نفسه، تُبقي هذه الصياغة الباب مفتوحا أمام أسـئلة تتابعية أكثر تحديدا، تنتقل تدريجيا من العموميات السياسـية إلى مؤشرات قابلة للفحص، من دون كسـر إطار التعاون أو تقويض الوجه الإيجابي للضيف، مثل:

- **المذيع:** تحدثتم عن فرص جديدة لإنهاء الصراع. هل انعكس ذلك عمليا على تجميد الاسـتيطان، أو تخفيف القيود على الفلسطينيين، أو إطلاق مسـارات تفاوضيـة جديدة؟ وهل يمكن الإشـارة إلى إجـراءات محددة، أو تفاهمات معلنـة، أو جداول زمنية واضحة تم الاتفـاق عليها بعد توقيع اتفاقيات أبراهام؟

هنا ترتفع القوة الإنجازية تدريجيا، لأن السؤال ينتقل من الخطاب السياسي العام إلى طلب إجراءات ومؤشرات ملموسـة قابلة للتحقق، مع الحفاظ على قدر من اللباقة الإيجابية عبر البناء على تصريحات الضيف، وعدم مهاجمة شـرعيته أو كفاءته مباشرة.

مثال (3): تعزيز الوجه الإيجابي لإحداث الصدمة

• التمهيد (اللباقة الإيجابية)

تعرف هذه التقنية في أدبيات الفيلم الوثائقي بـ "الكاميرا المسـتفزة" إذ تبـدأ ببناء تقارب، وتضامن، وأمان تواصلـي، يحافظ على الوجه الإيجابي للضيف، ثم تتحول تدريجيا إلى أسئلة مباشرة، وعالية القوة الإنجازية،

بهدف استخراج معلومة ذات قيمة خبرية، أو دفع الضيف إلى اتخاذ موقف محـدد. ولتوضيح ما سـبق سنسـتعرض مقطعا من مقابلـة ضمن فيلم "Bowling for Columbine" للمخـرج (مايكل مور) مع الممثل (تشـارلتون هيستون)، الرئيس الأسبق للجمعية الوطنية للبنادق (Moore, 2002).

تبـدأ المقابلة بتقديـم مايكل مور نفسـه. يجلس أمامه هيسـتون في وضعية توحي بالثقة، والانفتاح. إذ يبدو الجذع معتدلا، واليدان منفرجتين على مسـندي الكرسي. ثم يقدم مور نفسـه بوصفه عضوا في الجمعية

الوطنية للبنادق، في إشارة إلى قاسم مشترك مع هيستون، وهوية رمزية متقاربة معه:
- مايكل يُري هيستون بطاقة العضوية ويقول" أنا عضو في الجمعية الوطنية للبنادق."
- هيستون: هذا رائع، أحسنت.
- مايكل: هذا يعني أن لديك سلاحا في البيت؟
- هيستون: بالتأكيد، حتى يعرف الأشرار ذلك.

تبادل نظرات وابتسامة. هنا توظف القواسم المشتركة لتهدئة الإيقاع وحفظ الوجه الإيجابي للضيف، عبر إشاعة التقارب وتقليل التوتر وبناء شعور أولي بالتعاون. وبذلك تنخفض كلفة المشاركة التداولية، ومقاومة الضيف للأسئلة اللاحقة.

مرحلة الانتقال تصعيد مباشر ملطف

يتحول مور تدريجيا إلى إيقاع أكثر سرعة عبر أسئلة أقصر تضيق إطار الإجابة وتستدعي مقارنات قابلة للفحص:

- مايكل: أنت تعرف أن جريمة السلاح عندنا هي الأعلى مقارنة بأي بلد آخر.
- هيستون: الجواب الوحيد الذي عندي قلته لك.
- مايكل: وما هو؟
- هيستون: لدينا تاريخ عنيف... لكن ليس أكثر من روسيا...
- مايكل مقاطعا: أكثر من ألمانيا!
- هيستون: لا، ليس أكثر... لكن بالتأكيد أكثر من كندا

في هذه المرحلة ترتفع القوة الإنجازية تدريجيا عبر:
- قصر الأسئلة.
- والمقاطعة المقصودة.
- وطلب المقارنات المباشرة.

لكن من دون انهيار كامل للتعاون، لأن مور ما يزال يستخدم صيغ تشاركية وتعاونية مثل: "أنت تعرف" و"لدينا" وهي صيغ تبقي قدرا من التقارب

والانتماء المشترك حتى في أثناء التصعيد.

الذروة (إستراتيجية الصراحة المباشرة)

يبلــغ التصعيد مداه حيــن يتحول (مور) من مراقب أو محــاور متعاون إلى طرف مشارك في الاتهام والمساءلة عبر استدعاء واقعة حساسة، وتوقيت محرج، وربط الحضور الجماهيري بنتائجها الأخلاقية.

- مايــكل: أنا من ميشــيغان، وفي العام الأخير حمل طفل في السادســة سلاحا إلى المدرسة وقتل فتاة في السادسة. حادث مأساوي.
- هيستون: هل كان طفلا؟
- مايكل: نعم. هل سمعت بذلك؟
- هيستون: لا
- مايكل ســؤالي الآن: بعد الحادث أتيت إلى المدينة والتقيت جمعا كبيرا من أنصارك في
الـ (NRA)
- هيستون: أنا.....
- مايكل مقاطعا: هل شعرت بشيء تجاه الضحايا؟
- هيســتون: في الحقيقة لم أكن واعيــا بما حدث. حضرت صباحا لألتقي جمهوري، ثم غادرنا
- مايكل: عندما حضرت ألم تكن تعرف بالجريمة؟
- هيستون: لا.
- مايكل: لو عرفت بالحادث، هل كنت...
- هيستون: كنت سألتقي جمهوري...
- مايكل: هذا يعني أن ذهابك في يوم الجريمة كان مخططا
- هيستون: يصمت
- مايكل: لو عرفت، هل كنت ستأتي؟
- هيستون: لا أعرف... ليس لدي ما أقوله.

في المقطع الســابق تتحول الأســئلة إلى (صراحة مباشرة)، عالية الكلفة التداولية، لأنها تضيق هامش المناورة، وتفرض مواجهة أخلاقية مباشــرة، وتدفع الضيف إلى اتخاذ موقف واضح: اعتذار/تسويغ/انسحاب. وتظهر آثار هذا التصعيد على الضيف عبر:

- انقطاع التواصل البصري.
- وتشابك اليدين.

- وفرك الأصابع.
- والتردد.
- والصمت.

وهي مؤشـــرات تدل على انتقالـــه إلى وضعية دفاعيـــة ومحاولة حماية وجهه الإيجابي، بعد تعرضه لضغط تداولي مرتفع يهدد الكفاءة والصورة الأخلاقية أمام الجمهور.

الخاتمة (انقطاع التعاون)

يقف هيستون متوترا، ويمد يده مصافحا، معلنا عمليا انتهاء المقابلة:

– مايكل: هل تود الاعتذار للناس في مدينة (فلينت) عما حدث؟

– هيستون: تريدني أن أعتذر للناس!

– مايكل: نعم... للناس في (كولومباين)، لحضورك الفعالية بعد الجريمة.

يغادر هيستون المكان دون النظر إلى مايكل (انقطاع التواصل كليا).

التحليل

تكشـــف الإســـتراتيجية المســـتخدمة في هذا المثال التـــدرج في إدارة الوجه الإيجابي، من التقارب والتضامن وبناء الأمان التواصلي إلى التصعيد التدريجي ثم الصراحة المباشـــرة عالية الكلفة التداولية. ويظهر المثال أن اللباقة الإيجابية لا تُستخدم هنا بوصفها غاية مستقلة، بل بوصفها تمهيدا تداوليا يسمح بخفض مقاومة الضيف وتهيئة الظروف لأسئلة أكثر ضغطا لاحقا.

لكن المثال يكشـــف أيضـــا أن الإفراط في رفع القوة الإنجازيـــة ومهاجمة الوجه الإيجابـــي بصورة متصاعدة، قد يؤدي في النهاية إلى انغلاق الحوار وانســـحاب الضيف، وانقطاع التعاون التفاعلي.

وبذلك تتضح الطبيعة الدقيقة للتوازن التداولي داخل المقابلات السياســـية أو الاستقصائية:

• فكلما ارتفعت حدة التهديد ازدادت احتمالات استخراج موقف حاسم أو معلومة صادمة، مقابل ارتفاع خطر انهيار التفاعل نفسه.

• إستراتيجية اللباقة السلبية

يشـــير براون وليفينسون كما أشرت ســـابقا في نظريتهما عن التهذيب إلى أن اللباقة الســـلبية تمثل إحدى أهم الإستراتيجيات اللغوية المعنية باحترام حاجة الفرد إلى الاســـتقلالية وحرية التصـــرف، أي حماية ما يعرف بالوجه الســـلبي. (Brown,1987: 115-116):

وتقوم هذه الإســـتراتيجية على تقليل درجة التهديـــد الموجه للآخر، وتخفيف الإلزام والضغط المباشـــر، من خلال الحفاظ على مســـافة اجتماعية مناســـبة، والابتعـــاد عن الصياغات القســـرية أو الفرضيات الملزمة. ولهـــذا تتجلى اللباقة السلبية في أشـــكال متعددة، مثل اســـتخدام الصيغ غير المباشـــرة أو عبارات التلطيف من قبيل:

- "هل يمكن... "
- "من فضلك... "
- "إذا لم يكن لديك مانع... "
- أو تقديم اعتذار وتمهيد مســـبق، بما يعزز شـــعور المتلقـــي بحرية القرار وعدم التعرض للإكراه أو الضغط (Brown,1987: 118-122).

وبذلـــك لا تتلاشـــى القوة الإنجازية للطلب/ الســـؤال، بل يعـــاد تقديمه بصورة أقل إلزاما وتكلفة على الوجه الســـلبي. وفي سياق المقابلات الإعلامية، تمنح اللباقة الســـلبية إطارا تنظيميا يســـمح للضيف بأن يعبر بحرية، ويبني حجته، ويرتـــب عناصر إجابته، مع الحفاظ على صورتـــه وكرامته أمام الجمهور. بمعنى آلية التوازن بين ســـلطة المذيع في إدارة الحوار، واستقلالية الضيف في التحكم بطريقة الإجابة وزاوية عرضها.

ولهذا تســـهم اللباقة السلبية في خفض احتمالات التشنج والانغلاق الدفاعي، والحفاظ على اســـتمرارية التعاون التفاعلي، خصوصا في الأســـئلة الحساسة أو الموضوعات ذات العبء السياسي والأخلاقي المرتفع.

ومن هنـــا لا تُفهم اللباقة الســـلبية بوصفها مجرد تخفيف لحدة الســـؤال، بل بوصفها إســـتراتيجية تداوليـــة لتنظيم الإلزام وضبط كلفـــة التهديد، مع إبقاء الباب مفتوحا أمام أســـئلة تتابعية أدق وأكثر مباشـــرة، من دون تقويض الوجه السلبي للضيف أو دفعه إلى الانسحاب من التعاون (Brown,1987: 123-125).

مثال (1): اللباقة السلبية

مذيع يناقش رئيس محكمة العدل الدولية حول الصراع العربي الإسرائيلي:

• **المذيع:** ســيدي الرئيس، شــكرا جزيلا على تلبية الدعوة. نُدرك جميعا حساســية وتعقيد الصراع العربي-الإســرائيلي وما يثيره من مشــاعر وآراء متباينــة. نحن نعلم وندرك أيضا مدى حساســية مناقشــة هذا الموضوع معــك كرئيس لمحكمة العــدل الدولية، لذا إن رأيتــم أن بعض التفاصيل لا يناســب الخوض فيها الآن، فلا حرج في الامتناع عــن الإجابة. نحن هنا للإصغاء إليكم بكل الاحترام والتقدير.

• **الضيــف:** شــكرا على الدعوة. كمــا تفضلتم، الموضوع شــديد التعقيد والحساســية، ســأعرض جملة نقاط مرتبطة به، مع تحفظ طبيعي على بعض المســائل التي قد تُغضــب أطرافا بعينها، خاصــة ما يمس حقوق الفلسطينيين والأمن الإسرائيلي.

التحليل

يقدم هذا المثال صيغة نموذجية للباقــة السلبية، إذ يبدأ المذيع بتمهيد يقر:

- بحساسية الموضوع.
- وتعقيده.
- وحساسية موقع الضيف المؤسسي قبل الانتقال إلى جوهر الحوار.

وبهذا لا يدخل السؤال مباشرة في مساءلة أو ضغط، أو طلب إلزامي، بل يؤسس منـــذ البداية لإطار تداولي يحترم اســـتقلالية الضيف وحقـــه في ضبط حدود الإجابة.

وتتجسد اللباقة السلبية هنا بوضوح في قول المذيع "إن رأيتم أن بعض التفاصيل لا يناسب الخوض فيها الآن، فلا حرج في الامتناع عن الإجابة". فهذه الصياغة لا تفرض على الضيف: التزاما مباشرا أو إجابة قسرية، بل تمنحه حرية القرار والتحكم في مستوى الإفصاح عن الإجابة، واختيار ما يريد الخوض فيه أو تأجيله. وبذلك يتحقق جوهر:

• حماية الوجه السلبي بوصفه حاجة إلى الاستقلالية وحرية التصرف، وعدم التعرض للإكراه التداولي.

القوة الإنجازية

تحافظ الصياغة على قوة إنجازية منخفضة الحدة، لأنها تعتمد على التلطيف والصيغ غير المباشرة بدل الأسئلة القطعية أو الفرضيات الملزمة. وتظهر مؤشرات التلطيف بوضوح في صيغ مثل:

- "ندرك"
- "إن رأيتم"
- "لا حرج"
- "نحن هنا للإصغاء"

وهي أدوات تخفض القوة الإنجازية التقييدية للسؤال، وتحول الطلب/السؤال من مساءلة ملزمة، إلى طلب مفتوح يمنح الضيف مساحة أوسع لترتيب حججه وأولوياته وزاوية معالجته للموضوع. وفي الوقت نفسه، تحافظ المقدمة على المسافة الاجتماعية، والمقام المؤسسي عبر الاعتراف الصريح بموقع الضيف كـ (رئيس لمحكمة العدل الدولية). وهو ما يعزز:

- احترام السلطة الرمزية.
- ويجنب تهديد الوجه الإيجابي.

مع بقاء التركيز الأساسي على عدم تقييد استقلالية الضيف في الإجابة.

الناحية التداولية: صيغة السؤال (اللباقة السلبية) تؤدي إلى خفض كلفة المشاركة التداولية وتقليل احتمالات التشنج والانغلاق الدفاعي ورفع قابلية الضيف للتعاون والانفتاح. ويظهر ذلك في استجابة الضيف نفسه، إذ يتبنى نفس الإطار التداولي الذي عرضه المذيع في سؤاله: "كما تفضلتم، الموضوع

شديد التعقيد والحساسية"، ثم يعلن الضيف استعداده لعرض جملة نقاط، مع تحفــظ طبيعي على بعض التفاصيل. وهذا يعني أنّ اللباقة الســلبية لم تؤد هنا وظيفة:

- المجاملة فقط، بل أسهمت في:
- بناء تعاون تفاعلي.
- وتنظيم حدود الإفصاح.
- والمحافظة على اســتمرارية الحوار داخل ملف شــديد الحساسية قانونيا وسياسيا.

• نقيض اللباقة السلبية

على الضد من هذا الإطار، تقوم الإســتراتيجية المناقضة للباقــة السلبية على الضغط المباشــر وتضييق هامــش المناورة وفرض مســارات إلزاميــة للإجابة (Brown,1987: 123). أي مهاجمة الوجه السلبي للضيف (الحد من الاستقلالية). وتبرز الإستراتيجية المناقضة للّباقة السلبية عادة في:

• الأسئلة القطعية المغلقة:
- هل ستعتذر الآن؟ نعم أم لا؟

• أو الفرضيات المسبقة:
- لماذا رفضتم المبادرة؟

• أو المقاطعات الإجرائية:
- أرجوك... أدخل في صلب الإجابة

• أو تفعيل التهديد الخارجي:
- هل تتحملون عقوبات محتومة إن خالفتم...؟"

وفي هذه الحالات ترتفع القوة الإنجازية وكلفة المشاركة التداولية على الضيف، لأنه يُدفع إلى:

• الإجابة داخل إطار ضيق.
• أو الدفاع عن نفسه.
• تحت ضغط مباشر يحد من استقلاليته في تنظيم جوابه.

مثال (1-أ): نقيض اللباقة السلبية

مذيع يناقش رئيس محكمة العدل الدولية حول الصراع العربي-الإسرائيلي:

- المذيع: شكرا جزيلا على قبول دعوتنا. عند مناقشة قضية مثل الصراع العربي-الإسـرائيلي لا بد أن نكون واضحين مع أنفسنا. نحن هنا للحصول على إجابـات صريحـة، خصوصا أنك تجلس على رأس أعلى المؤسسـات القضائيـة المعنية بتطبيق القانـون الدولي، الذي ضربت به إسـرائيل - بحسب تقييمات مؤسسات دولية حقوقية - عرض الحائط.

التحليل

يبدأ السـؤال بلفتة احترام شـكلية شـكرا جزيلا على قبول دعوتنا، لكن هذه المقدمة لا تؤدي وظيفة التلطيف الحقيقي، أو حماية استقلالية الضيف (الوجه السـلبي)، بقدر ما تمهد لرفع القوة الإنجازية للسؤال بصورة تدريجية. فالمذيع ينتقل مباشرة إلى إعلان غاية إلزامية:

- **"نحن هنا للحصول على إجابات صريحة"**

وهي صيغة تضيق منذ البدايـة هامش المناورة، لأنها تضع الضيف تحت ضغط الوضوح والإفصاح وتجنب أي إجابة متحفظة أو عامة. ثم يرفع السـؤال الضغط أكثر عبر استدعاء سلطة المنصب والمسؤولية الأخلاقية المرتبطة به في قوله "خصوصا أنك تجلس على رأس أعلى المؤسسـات القضائية...". وبذلك لا يصبح الضيف مجرد محاور في برنامج حواري، بل ممثلا لسلطة قانونية وأخلاقية عليا.

الأمـر الذي يرفع كلفة أي محاولة من الضيف لإعطاء إجابات غامضة أو مترددة أو رفض أو تحفظ على إعطاء إجابة.

ويبلغ السؤال ذروة الضغط التداولي عبر تضمين افتراض اتهامي مباشر "القانون الدولـي، الذي ضربت به إسـرائيل عرض الحائط". هنـا لا يكتفي المذيع بطلب موقف قانوني، بل يفرض إطارا تقييميا مسبقا، ومشحونا أخلاقيا وسياسيا، يُلزم الضيف بالتعامل معه داخل حدود السؤال نفسه.

القوة الإنجازية

ترتفع القوة الإنجازية في هذا المثال، لأن السؤال:

- يضيق استقلالية الضيف.
- ويفرض على الضيف إطارا جاهزا للإجابة.
- ويربط أي تحفظ أو غموض بمسؤوليته المؤسسية والأخلاقية.

وبذلك يتحقق تهديد مزدوج للوجه. فالوجه السلبي يتعرض للضغط عبر تقليص حرية الضيف في تنظيم جوابه أو اختيار زاوية المعالجة أو استخدام الحياد المؤسسي.

أما الوجه الإيجابي (الكفاءة)، فيتعرض للتهديد، لأن أي تردد أو مراوغة قد يُفهم أمام الجمهور بوصفه عجزا، أو تهربا، أو تقصيرا في أداء الدور القضائي المتوقع منه. ولهذا ينتقل السؤال (1) من إطار الاستيضاح المهني إلى مساءلة ضاغطة عالية القوة الإنجازية، تتراجع فيها مؤشرات اللباقة السلبية، واحترام استقلالية الضيف، كما في (1-أ).

مثال (1-ب)

- المذيع: أنت تُعيد وتُكرر عبارات عامة من قبيل: الوضع معقد والظروف الدولية. دعنا نكون أكثر شفافية: ما موقفك الشخصي من أداء محكمة العدل الدولية تجاه تجاوزات إسرائيل؟

التحليل

يمثل هذا المثال تصعيدا تتابعيا أشد حدة، إذ ينتقل المذيع من الضغط غير المباشر إلى تضييق الإطار التداولي بصورة أكثر صراحة ومباشرة. ويبدأ ذلك عبر تقييم صريح لإجابات الضيف "أنت تعيد وتكرر عبارات عامة...". فهذه الصياغة لا تناقش مضمون الإجابة فقط، بل تطعن ضمنيا في كفاءة الضيف ووضوحه ومصداقيته أمام الجمهور، مما يشكل تهديدا مباشرا على الوجه الإيجابي للضيف. ثم يرفع المذيع الضغط أكثر عبر طلب "موقف شخصي" بدل موقف مؤسسي أو قانوني، وذلك في قوله "ما موقفك الشخصي من أداء محكمة العدل الدولية...".

وهنا يُدفع الضيف إلى مغادرة مساحة الحياد القضائي والمؤسسي والدخول في مساحة ذاتية وأكثر حساسية، وهو ما يضيق استقلالية الضيف وهامش المناورة المتاح له، ويشكل تهديدا مباشرا على الوجه السلبي.

كما يتضمن السؤال افتراضا تقييميا موجها "تجاوزات إسرائيل"

وهو افتراض يفرض على الضيف إطارا تفسيريا محددا مسبقا، بدلا من تركه يُعرّف المشكلة أو يصوغ توصيفه القانوني بنفسه.

ويكتمل الضغط التداولي عبر عبارة "دعنا نكون أكثر شفافية"، لأنّها توحي ضمنيا بأن:

- الإجابات السابقة لم تكن واضحة.
- أو أنها تضمنت مراوغة أو تهربا.

الأمر الذي يرفع كلفة أي محاولة لاحقة للتحفظ أو إعادة التأطير أو التخفيف.

القوة الإنجازية

ترتفع القوة الإنجازية في هذا المثال بصورة أوضح من المثال السابق، لأنّ السؤال لا يكتفي بطلب التوضيح، بل يطعن في الإجابات السابقة، ويفرض إطارا تقييميا، ويطالب بموقف شخصي مباشر.

- وبذلك يزداد الضغط التداولي على الوجه السلبي عبر تقليص الاستقلالية وتضييق هامش المناورة.
- كما يزداد الضغط على الوجه الإيجابي، لأن الضيف يصبح مطالبا بالدفاع عن كفاءته ووضوحه ومصداقيته أمام الجمهور.

• التدرج في تقويض إستراتيجية اللباقة السلبية

تكشف الأمثلة السابقة التراجع التدريجي للباقة السلبية في (1) و (1-أ) ثم تقويضها في (1-ب).

فبعد المثال (1) الذي يقدم نموذجا للباقة السلبية، يأتي المثال (1-أ) ليفتح منذ البداية الضغط التداولي باسم: الصراحة والمسؤولية المؤسسية. أما المثال

(1-ب) فيصعّـــد الضغط أكثر عبر تقييم إجابات الضيف وطلب موقف شـــخصي وفرض إطار تفســـيري مســـبق، مما يزيد الضغط التداولي على الوجه الســـلبي والوجه الإيجابي معا، ويحول المقابلة تدريجيا من استيضاح قانوني إلى مساءلة ضاغطة عالية القوة الإنجازية.

• إستراتيجية اللباقة غير المباشرة

يقصـــد بها أن يصوغ المتحدث كلاما ذا معنى ظاهـــري صحيح أو محايد، ويُترك المعنى المقصود ليستدل عليه ضمنيا من السياق، دون الالتزام الصريح بمضمون محدد أو فرض اســـتجابة ملزمة على المخاطب. وغايتها الأساسية تقليل الإلزام وحماية الوجه السلبي، مع توفير إمكانية الإنكار الممكن، وتهيئة مناخ أقل توترا. وتتجسد تداوليا في أدوات مثل:

- التلميح.
- الكناية.
- الاستعارة.
- التعميم الحذر.
- الإبهام المقصود.
- الإحالات غير المحددة.
- الأسئلة البلاغية.

وهـــي أدوات تخفف حدة التهديـــد التداولي عبر إبقاء مســـؤولية التأويل غير مباشرة (Brown,1987: 126-130).

وتنجح هذه الإستراتيجية حين توجد بين المذيع والضيف أرضية مشتركة تسمح بفهم التلميح، كالســـياق المعروف أو الخبرة المشتركة أو العلاقة القريبة. أما إذا غابت القرائن أو كانت العلاقة رسمية وبعيدة، فقد يُساء فهم التلميح، وعندها يصبـــح من الأفضل إضافة توضيح محدود يحافـــظ على التلطيف دون أن يلغي مبدأ عدم المباشرة. فعندما نقول:

• الغرفة حارة اليوم

فنحن نلمح ضمنيا إلى:

• فتح النافذة، أو تشغيل المكيف.

لكن عند القول:

- "الغرفة حارة اليوم... ممكن أن تشغل المكيف"

نكون قد أضفنا قرينة تفسيرية تمنع سوء الفهم وتبقي الطلب أو الأمر غير مباشر.

مثال (1-أ)

مذيع يجري مقابلة مع مسؤول السياسات الخارجية للاتحاد الأوروبي:

- المذيع: السيد (س)، يبدو - بحسب ما يتداوله مراقبون - أن تعقيدات الملف الفلسطيني-الإسرائيلي تعمقت بعد السابع من أكتوبر وما تلاه. بقدر ما تسمحون، هل يمكن الاكتفاء بقراءة عامة للمشهد: هل تلوح من زاويتكم إمكانات ما لفتح مسار حواري لاحق - إن وُجدت - دون الدخول في تفاصيل حساسة؟

- السيد (س): نعم، الوضع معقد للغاية كما ذكرتم. ينبغي أولا الإقرار بحق إسرائيل في الوجود والدفاع عن نفسها، كما ينبغي في الوقت ذاته، الإقرار بالحقوق الأساسية للفلسطينيين وحقهم في إقامة دولتهم المستقلة إلى جانب دولة إسرائيل. الواقع القائم لا يمكن أن يستمر، فكلا الطرفين يعاني ويقع المدنيون ضحايا، لهذا نؤمن بأن الحوار هو الطريق الأمثل، ونرى الحاجة إلى مقاربة جديدة تستعيد الثقة وتُعززها تمهيدا للعودة إلى طاولة التفاوض.

التحليل

يجسد هذا المثال إستراتيجية اللباقة غير المباشرة بصورتها التداولية الواضحة، إذ يعتمد السؤال على التلميح وخفض الإلزام والتعميم الحذر، بدل الاتهام المباشر أو فرض إطار تفسيري ملزم.

ويظهر ذلك منذ التمهيد "بحسب ما يتداوله مراقبون"، إذ تُحال القراءة التقييمية

إلى طرف ثالث، بدل أن يتبناها المذيع بصورة مباشرة، مما يخفف من المسؤولية التداولية، وحدة المواجهة.

كما تستخدم الصياغة مؤشرات تلطيف واضحة مثل "بقدر ما تسمحون"، "قراءة عامة"، "إن وُجدت" "دون الدخول في تفاصيل حساسة". وهي أدوات تخفض القوة الإنجازية للسؤال، لأنّها:

- تُقر بحق الضيف في ضبط حدود الإجابة.
- وتمنحه مساحة أوسع للمناورة.
- وتقلل كلفة المشاركة على الهواء.

القوة الإنجازية

تحافظ الصياغة على قوة إنجازية منخفضة الحدة، لأنها لا تطلب موقفا قاطعا أو اتهاما مباشرا، أو إجابة مغلقة، بل تفتح مجالا واسعا:

- للتفسير.
- والتأطير.
- والقراءة العامة.

ولهذا لا يتعرض الوجه السلبي للضيف إلى ضغط مرتفع، لأن السؤال لا يفرض عليه اصطفافا سياسيا واضحا، أو التزاما مباشرا، أو موقفا مؤسسيا حادا. كما يبقى تهديد الوجه الإيجابي محدودا، لأنّ الصياغة تتجنب اللغة القدحية والأحكام الأخلاقية، والتوصيفات الاتهامية.

ولهذا يظهر جواب الضيف منسجما مع إستراتيجية السؤال، إذ يعتمد على التوازن، والتعميم والاعتراف المتبادل بحقوق الطرفين. ويظهر هذا جليا في قوله "الإقرار بحق إسرائيل..." و "الإقرار بالحقوق الأساسية للفلسطينيين..." و "كلا الطرفين يعاني..." وبذلك يحافظ الضيف على صورته المهنية، ومصداقيته، واستقلاليته، مع إبقاء النقاش داخل إطار مؤسسي وتعاوني، وغير تصادمي.

16- مقارنة بين اللباقة غير المباشرة والصراحة المباشرة

ولكي يتضح الفرق بين اللباقة غير المباشـــرة، والصراحة المباشرة، في الموضوع نفسه، يمكن إعادة تأطير السؤال السابق بصيغة أكثر مباشرة على النحو الآتي:

مثال (1-ب)

- المذيع: الســيد (س)، ليس خفيا أن الصراع الفلسطيني-الإســرائيلي مر بتعقيدات كثيــرة، ويزداد الآن تعقيدا بعد أحداث الســابع من أكتوبر وما تلاه من مواجهات عســكرية بين إســرائيل وحماس في غــزة. من وجهة نظركم، هل ستعطل إسرائيل أي مفاوضات سلام قادمة بناء على ما حدث في السابع من أكتوبر؟

التحليل

تنتقل الصياغة هنا من التلميح، وخفض الإلزام، وفتح المجال للتأويل إلى ســؤال مباشر ذي قوة إنجازية أعلى. فالسؤال يتضمن افتراضا موجها مفاده أن إسرائيل قد تكون الطرف المعرقل لأي مفاوضات قادمة. وبذلك يرتفع تهديد الوجه على مستويين متداخلين.

فالوجه الإيجابي يتعرض للضغط لأن الضيف يُدفع إلى:

- تبني موقف واضح في ملف شــديد الحساســية، ضمن ســياق سياســي ودبلوماســي معقد، ممــا يعرض صورتــه المهنية ومصداقيتــه وموقعه المؤسسي للاختبار العلني.

أما الوجه السلبي، فيتعرض للضغط لأن السؤال:

- يضيق هامش المناورة ويدفع الضيف نحو اصطفاف تفسيري محدد، ويقلل إمكان اللجوء إلى الإجابات العامة أو المحايدة.

وبهذا يتضح الفرق التداولي بين الإســـتراتيجيتين، فاللباقة غير المباشرة تعمل على:

- تخفيف التهديد.
- وتوسيع هامش التأويل.
- والحفاظ على التعاون.

بينما تدفع الصراحة المباشرة الحوار نحو:

- المواجهة.
- ورفع القوة الإنجازية.
- وزيادة احتمالات التوتر والإحراج التداولي، خصوصا في القضايا السياســـية شديدة الحساسية.

الفصل الخامس:

إستراتيجية طلب المعلومات

1- أسلوب أو إستراتيجية طلب المعلومات في المقابلات:

يُقصد بإســـتراتيجية طلب المعلومـــات، مجموع الوســـائل والتقنيات الخطابية التي يوظفها المذيع لتحقيق الهدف المركـــزي من المقابلة: تحصيل معلومات من الضيف بأعلى درجات الدقة، والموثوقية والوضوح والشـــمول. ويتطلّب ذلك تفكيرا تداوليا مسبقا في تصميم الأسئلة من حيث طبيعتها ومنهجيتها وقوّتها الإنجازية، بما يضمن تحفيز تجاوب الضيف وتشجيعه على الالتزام بمبدأ التعاون عند غرايس، وصولا إلى إجاباتٍ ذات قيمة معرفية/تحليلية/خبرية. وفي الوقت نفسه، يلزم المذيع مراعاة السّـــياق التفاعلي والاجتماعي الناظم لديناميكيات المقابلة، بحيث لا تنقلب الأســـئلة إلى أفعال كلامية مُهددة للوجه قد تُضعف جودة الحوار أو تحد من انفتاح الضيف واستعداده للإجابة (Grandy, 2005: 88)

2- تعريف السؤال وأنواعه وأساليبه

محاولة تعريف السؤال ليست بالأمر السهل، لذلك تعددت المقاربات التي حاولت تقديم تصور أدق لطبيعته ووظيفته. فداخـــل إطار القواعد النحوية التوليدية التحويلية يرى تشومسكي أن الجملة الاستفهامية مشتقة من نظيرتها الخبرية عبـــر عمليات تحويل محددة (Ilie, 2015: 201)، أي إن الســـؤال لا يتولد من بنية مســـتقلة، بل من تحويل يطال التركيب الخبري الأساسي. ومن منظورٍ وظيفي، يذهب إيلي إلى أن الأســـئلة تمثل رغبة حقيقية في اكتســـاب المعرفة، وهي المحرك الأساســـي والديناميكي للمحادثة و "لا يمكن أن يحدث تواصلٌ حقيقي دون وجود أســـئلة" (Ilie, 2015: 212). وهذا التعريف يبرز الســـؤال كأداة تواصل فعالة لما له من قوة تأثير، لأنّه يدفع الطرف الآخر إلى تقديم استجابة (Goody, 1978: 17-43).

أما كاشـــر فيعرف الســـؤال بوصفه فعلا كلاميا فرديا يهدف إلى الحصول على معلومـــات مـــن المخاطب، يُســـتدل عليه بســـمات لغوية مخصوصـــة كالبنية الاستفهامية أو النغمة الاستفهامية في الحديث (Kasher, 1976: 198-201).

تُبرز هذه المقاربات أهمية القوة أو البنية الإنجازية. فالســـؤال ليس مجرد تركيب نحوي، بل هو فعل يُنجز وظيفة تفاعلية: اســـتثارة اســـتجابة، وجمع معلومات، وتوجيه مســـار النقاش نحو غاية محددة. وبالتالي يصبح السؤال عنصرا محوريا في الدراســـات التداولية والتحليل الحواري، ولا ســـيما في المقابلات الإعلامية، حيث يتشـــابك البناء اللغوي مـــع المقصد التداولي لضمـــان تحصيل معلومات دقيقة، مع الحفاظ على السياق الاجتماعي والتفاعلي بين المذيع والضيف.

• نوع السؤال (بحسب الغرض)

يتحدد نوع الســـؤال بناء على الغرض الذي يســـعى المتحدث إلى تحقيقه. لذا تتعدد التصنيفات: أســـئلة معرفية لاستخراج المعلومات الدقيقة، واستفسارية للتوضيح، وسقراطية لتحفيز التفكير النقدي، وتقييمية لتقدير موقف أو حدث، إضافة إلى أســـئلة وصفية وتحليلية وســـببية، وأخرى إبداعية لاستنباط أفكار جديدة. ورغم وجاهة هذا التنوع، فلن نتوسّـــع فيه هنا لأن تركيز الكتاب ينصرف إلى الأســـاليب التداولية في المقابلات وإستراتيجيات الحصول على المعلومات من الضيف.

• أسلوب السؤال

يقصد بأســـلوب الســـؤال: الطريقة التي تُصاغ بها الصيغة الاستفهامية ونمط الاســـتجابة المتوقعة منها: أهي إجابة مفتوحة تُفسح المجال للتفسير والرأي، أم مغلقة محصورة بـ(نعم/لا)؟ وهل الطرح مباشـــر صريح أم غير مباشـــر يراعي التلطيف وإســـتراتيجيات اللباقة؟ هنا تتشابك شـــروط نظرية اللباقة ومفهوم الأفعال المهددة للوجه، لما لها من أثر مباشـــر في مستوى التوتر أو التعاون في أثناء المقابلة.

ومن منظور أفعال الكلام، الســـؤال فعل يطلب معلومات أو يســـتثير اســـتجابة بعينها، لذلك تختلف آثاره التداولية باختلاف أســـلوبه: فالســـؤال المباشر يرفع

درجة الإلزام وقد يضغط على الوجهين الإيجابي والسلبي للضيف، بينما يلطف السؤال غير المباشر الإلزام ويمنح هامشا أوسع للمناورة. إن انتقاء الأسلوب الملائم (مباشر/غير مباشر، مفتوح/مغلق)، ليس تفضيلا شكليا، بل أداة ضبط لإيقاع المقابلة وعمقها، ويجب أن يستند إلى تقدير واع للسياق والغاية ووزن السؤال في ميزان الوجه واللباقة، بحيث يوازن بين حق الجمهور في الوضوح وحق الضيف في الحفاظ على الكرامة والاستقلالية.

3- السؤال المباشر وغير المباشر:

يرى لابوف وفانشيل أن الأسئلة، من منظور أفعال الكلام، هي "طلبات للحصول على معلومات"، ويمكن صياغتها بطريقتين تحققان الهدف نفسه مع اختلاف جوهري في طبيعة العلاقة التداولية بين الطرفين. فالسؤال المباشر صريح وواضح، ويرفع القوة الإنجازية للفعل ويمارس ضغطا أعلى على الوجهين الإيجابي والسلبي للضيف بغية الحصول على إجابة محددة. أما السؤال غير المباشر فيُصاغ لتخفيف ذلك الضغط وتجنب مهاجمة الوجه، فيمنح الضيف فرصة أوسع للتفكير والاسترسال دون توتر أو حرج (Labov, 1977: 65).

مثال

مذيع يسأل وزير الخارجية الإسرائيلي:

1- المذيع: متى ستبدأ مفاوضات السلام بينكم وبين الفلسطينيين؟ (سؤال مباشر)

2- المذيع: متى تتوقعون أن تبدأ مفاوضات السلام بينكم وبين الفلسطينيين؟ (سؤال غير مباشر ملطف)

التحليل:

كلا السؤالين يستهدفان الاستفسار عن موعد انطلاق المفاوضات، غير أن بُنيتهما التداولية مختلفة. ووفقا لتانز يمكن توليد الطلبات غير المباشرة من الشروط نفسها التي يقوم عليها الطلب المباشر، مع تعديل الأسلوب لتقليل ضغط الإلزام على الضيف (Tanz, 1981: 187). وهذا يتسق مع شروط الملاءمة عند جون سيرل (Searle, 1991: 52-68) على النحو الآتي:

- الشرط التحضيري: يفترض المذيع امتلاك الضيف للمعلومة وقدرته على تقديمها، استنادا إلى موقعه ومسؤولياته والوقائع الجارية.

- شرط الصدق: يسأل المذيع بنيّة صادقة للحصول على معلومة دقيقة، لا بقصد الإحراج أو الاتهام.

- الشرط المقترحي: يتعلق محتوى السؤال بمعلومة قابلة للتحقق (موعد قائم أو بتقدير مهني حوله).

- الشرط الأساسي: مقام السؤال أو مشروعيته التداولية من ناحية:

  - الإطار المؤسسي: مؤتمر صحفي، جلسة مساءلة، مقابلة تلفزيونية... إلخ.
  - اختصاص الضيف (المُخاطب): السؤال داخل نطاق صلاحياته ومسؤوليته، فوزير المالية يُسأل عن الضرائب، ولا يُسأل عن ذلك لاعب رياضي.
  - توقعات الجمهور: سؤال يطابق ما يعدّه الجمهور (الحق العام في المعرفة)، لا اقتحاما للخصوصية.

بهذه الشروط، يرفع السؤال المباشر القوة الإنجازية ويلزم الضيف بإجابة أدق، بمعنى تقييد هامش المناورة لديه، بينما يخفف السؤال غير المباشر حدة تهديد الوجه عبر نقل مركز الثقل إلى مساحة التوقع والتقدير، محافظا مع ذلك على صلاحية إنتاج معلومة ذات قيمة.

• المفارقة التداولية بين الصيغتين:

رغم أن السؤالين السابقين يستوفيان شروط الملاءمة ويستفسران عن الموضوع نفسه، إلا أنهما يختلفان في طبيعة العلاقة التداولية بين المذيع والضيف:

• الأول (مباشر): يُفعل الشرط التحضيري، الذي يفترض امتلاك الضيف لتاريخ محدد "متى ستبدأ...؟"، فيمارس ضغطا تداوليا عاليا على الوجه السلبي للضيف، ويقلص حريته في صياغة الجواب، وقد يُحرج الوجه الإيجابي إذا تعذرت الإجابة الدقيقة (الكفاءة والمصداقية).

• الثاني (غير مباشر/مُلطف): يُؤطر المطلوب بكونه توقعا "متى تتوقعون...؟"، فيمنح الضيف حرية الإجابة والمناورة (تقدير عام، شروط مسبقة، تحفظات سياسية)، بما ينسجم مع اللباقة السلبية ويحفظ الاستقلال الإجرائي للضيف، ويقلل من كلفة الوجه.

• بدائل تداولية للسؤال غير المباشر:

3- أود أن أعرف متى ستبدأ مفاوضات السلام بينكم وبين الفلسطينيين؟
4- هل تعرف/ تعلم، متى ستبدأ مفاوضات السلام بينكم وبين الفلسطينيين؟
5- هل لديكم أي مؤشرات على موعد بدء مفاوضات السلام بينكم وبين الفلسطينيين؟

التحليل التداولي للصيغ (3-5):

• الصيغة (3) تعكس رغبة المذيع الصريحة أو نيته الصادقة في المعرفة " أود أن أعرف"، لكنها غير مُلزمة ولا تفترض توفر المعرفة الفورية بموعد المفاوضات عند الضيف. وبهذا تُؤكد هذه الصيغة شرط (الصدق)، بمعنى توفر النية الصادقة في طلب المذيع بهدف المعرفة، لا بهدف الإحراج أو اختبار المعرفة، وتفتح هامشا لخيارات الضيف بين التفصيل أو التحفظ، بما يحفظ وجهه السلبي (استقلاليته).

• الصيغة (4) تسأل عن حالة المعرفة: "هل تعرف/تعلم..."، وبذلك ينتقل العبءُ من وجوب تقديم تاريخ قاطــع إلى بيان حالة المعرفة ذاتها (نعرف/لا نعرف أو لا يمكن الإفصاح). هذه الصيغة تُخفِّف الإلزام المباشــر وتُتيح إجابة (احتمالية أو اعتذارية)، مما يقلل من كلفة المشاركة مع محافظة على المسافة المهنية بين الطرفين.

• الصيغــة (5) تنقل مركز ثقل الإجابــة المطلوبة من طلب معلومة قاطعة إلى نطاق المؤشــرات "هل لديكم أي مؤشرات"، بمعنى السؤال عن دلائل وتقديرات (نوافذ زمنية، شــروط مسبقة، تقدم مسار تفاوضي)، مما يخفض التهديد على الوجهيــن معا: الإيجابي (الكفاءة)، لأن الضيف يقدم إطارا تحليليا وليس معلومة قاطعة، قد تســبب له الإحراج والسلبي (الاستقلالية)، لأن السؤال لا يُلزم بإعطاء موعد محدد، بل يسمح بإجابات مشروطة. وهذا ما ينسجم مع اللباقة السلبية، بإتاحة جواب تفسيري قابل للفحص دون ضغط (نعم/لا).

بهذه المقاربة، لا يقتصر الفرق بين المباشــر وغير المباشر على الصياغة اللغوية فقط، بل يتعلق أيضا بإدارة وزن الفعل على الوجه واللباقة: كلما ارتفعت كلفة أو الضغــط التداولي للســؤال على الوجه (سلطة/مســافة/رتبة فعل)، ازدادت الحاجة إلى التلطيف غير المباشــر للحفاظ على سلاســة التفاعل دون التفريط بقيمة المعلومة.

مما ســبق نستنتج أن اســتخدام صيغ الأسئلة المباشــرة أو غير المباشرة، ليس زخرفــة لفظية، بل إدارة لوزن الفعل على الوجه واللباقة. فكلما ارتفعت الكلفة التداولية للسؤال (ســلطة الضيف، المسافة الاجتماعية، تبعات الجواب)، ازدادت الحاجة إلى التلطيف غير المباشــر للحفاظ على سلاسة التفاعل، دون التفريط بهدف الحصول على معلومة ذات قيمة معرفية أو خبرية، عبر أســئلة تتابعية لاحقة تضيق النطاق (طلب وثيقة، آلية، نافذة زمنية)، دون كسر التعاون.

4- الفروق الأساسية بين السؤال المباشر وغير المباشر

ويمكن تلخيص الفرق بين الأسلوبين المباشر وغير المباشر في النقاط التالية:

السؤال المباشر	السؤال غير المباشر
سؤال صريح يطلب إجابة محددة وواضحة	يلمح إلى الموضوع ويُتيح للضيف حرية اختيار الإجابة بما يتوافق مع سلطته ومكانته والسياق الثقافي والزمني وحساسية الموضوع والظروف السياسية. وغالبا ما تكون الإجابة غير محددة أو تقديرية أو تأطيريه لا تقريرية.
ينطلق من افتراض أن الضيف يمتلك معرفة دقيقة وموثوقة بالموضوع	لا يشترط المعرفة المسبقة الدقيقة بموضوع السؤال، أي أن السؤال يستفسر عن حالة المعرفة والمؤشرات، لا المعرفة ذاتها أو المعلومة القاطعة.
يرفع الضغط التداولي وقد يُحدث إحراجا أو توترا، خاصة في القضايا الحسّاسة، بما يهدد (الوجه) الإيجابي/السلبي.	يراعي شروط اللباقة التداولية لخفض الإلزام وتقليل (وزن الفعل المهدد للوجه)، فلا يستهدف إحراج الضيف أو دفعه إلى اصطفاف قسري.
يُستخدم غالبا للوصول إلى حقائق دقيقة، سبق صحفي، خاصة في المقابلات الخبرية/الاستقصائية.	يُوظف في طيف واسع من المقابلات، ويُفضل حين يكون المطلوب آراء أو تفسيرات أو توقعات لا إجاباتٍ قطعية.

يتبين من المقارنة السابقة أن الفارق لا يقتصر على البنية اللغوية فحسب، بل يمتد إلى الأبعاد التداولية والاجتماعية التي تنظم التفاعل في المقابلات الإعلامية. ووفقا لنظرية اللباقة عند براون وليفنسون، يمكن النظر إلى السؤال المباشر بوصفه فعلا كلاميا يهدد الوجه الإيجابي أو السلبي للضيف، عبر فرض إلزام مباشر بالإجابة، بينما يتيح السؤال غير المباشر إستراتيجياتٍ أوسع لتخفيف هذا التهديد من خلال مراعاة المكانة الاجتماعية والسياقين السياسي والثقافي. وعليه، فإن اختيار الأسلوب الملائم لا ينفصل عن أهداف المقابلة ووظيفتها الإعلامية: فقد يفرض الطابع الاستقصائي اعتماد الأسئلة الصريحة المباشرة، في حين تُفضل الأسئلة غير المباشرة في المقابلات ذات الطابع التفسيري أو الحواري العام، حيث تُعد المحافظة على التوازن التداولي وتجنب الصدام شرطا أساسيا لاستمرار الحوار بسلاسة (Brown,1987: 111).

5- حالةُ التوازن بين السؤال المباشر وغير المباشر

يتبين من المقارنة السابقة أن الفرق بين السؤال المباشر وغير المباشر لا يقف عند حدود البنية اللغوية، بل يمتد إلى الأبعاد التداولية والاجتماعية التي تنظم التفاعل في المقابلات. ووفقا لنظرية اللباقة عند براون وليفنسون، يميل المباشر، بفعل إلزامه الصريح، إلى تهديد الوجه الإيجابي أو السلبي للضيف، فيما يُتيح غير المباشر إستراتيجيات أوسع لتخفيف تهديد الوجه (Brown,1987: 113).

إن تنظيم الأسئلة داخل المقابلات بين المباشر وغير المباشر يهدف أساسيا إلى خلق حالة من التوازن، فمن جهة يسعى المذيع إلى الحصول على معلومات دقيقة وصريحة، ومن جهة أخرى يحاول الحفاظ على وجه الضيف بعيدا عن الإحراج أو التوتر. وفي هذا السياق، يوضح تانز أن الأسئلة غير المباشرة ليست مجرد التفاف أو مهادنة، بل تقوم على الافتراضات ذاتها والشروط المبدئية التي

تُؤسس للأسئلة المباشرة، لكنها تقدم بطريقة أكثر تهذيبا ولباقة (Tanz, 1981: 199). وهذا يعني أنّ السـؤال غير المباشر ليس وسيلة للتهرّب، وإنما يُمثل آلية تداولية لتقليل حدة التهديد الموجه إلى الوجه الإيجابي أو السلبي للضيف.

وهنا يبرز السؤال الجوهري: كيف يُحدد المذيع الإستراتيجية الأنسب للمقابلة؟

هل يلتزم بالأسـلوب المباشـر طوال الحوار، أم يدمج بين المباشر وغير المباشر؟ وهل يعتمد على إستراتيجية الأفعال المُهددة للوجه بشقيه الإيجابي والسلبي، أم على إسـتراتيجيات اللباقة والتخفيف من حدة التهديد، أو المزج بينهما تبعًا للسياق؟ إن الجواب عن هذه الأسئلة يرتبط بمفهوم "وزن الفعل المهدد للوجه" الذي يعكس مقدار التأثير الاجتماعي أو السياسـي الذي قد يخلقه السؤال تبعا لطريقة صياغته" (Brown,1987: 115).

إن تنظيم الأسـئلة داخل المقابلات بين الأسلوب المباشر والأسلوب غير المباشر يهـدف أساسـيا إلى إحداث حالة مـن التوازن: فمن جهة يسـعى المذيع إلى تحصيل معلومات دقيقة وصريحة، ومـن جهة أخرى يحافظ على وجه الضيف بعيدا عن الإحراج والتوتر. وفي هذا الإطار يوضح تانز: أن السـؤال غير المباشـر ليس التفافا أو مهادنة، بل يُبنى، من حيث الشـروط التداولية، على الافتراضات ذاتها التي تؤسس للسؤال للمباشـر، ويقدم بصياغة أكثر تهذيبا لتقليل كلفة التهديد الموجه إلى الوجه الإيجابي أو السـلبي. وعليه، فالسـؤال غير المباشر آلية تداولية للتلطيف لا وسيلة للتهرب (Tanz, 1981: 191).

وتنبثق هنا أسـئلة إجرائية يزن بها المذيعُ اختياره: هل يلتزم بالمباشـر طوال الحوار، أم يمزجه بغير المباشـر؟ متى يعتمد إسـتراتيجيات قـد تهدد الوجه (الإيجابي/السـلبي) ومتى يُقدم إسـتراتيجيات التخفيف؟ الجواب، من منظور براون وليفنسـون، مرتبط بمفهـوم وزن الفعل المُهدد للوجـه، أي مقدار الأثر الاجتماعي/السياسـي الذي تُحدثه صياغةُ السؤال في ذلك المقام. ويُقدر هذا الـوزن عمليا كما ذكر سـابقا، بوظائف ثلاث تعمل معا: السـلطة بين الطرفين، والمسـافة الاجتماعية، ورتبة/عبء الفعل في الثقافة والسـياق. فكلما ارتفع مجموع هذه العوامل، ازدادت الحاجة إلى التلطيف غير المباشر، من دون التفريط بشـرط الحصول على إجابـات واضحة وصريحة حين يقتضـي الأمر ذلك. بهذه الموازنة يُصان التعاون الحواري وتبقى قيمة المعلومة ممكنة ومقنعة.

6- محددات اختيار الأسلوب: وزن الفعل المُهدد للوجه

لا تكفي شـــروط الملاءمة الأربعة لدى سيرل (الشـــرط التحضيري، شرط الصدق، الشـــرط المقترحي، والشرط الأساسي) وحدها لتفسير قرارات المذيع في انتقاء الإســـتراتيجية الملائمة للســـؤال، إذ تتداخل معها محددات تداولية واجتماعية أوسع صاغها براون وليفنسون ضمن وزن الفعل المهدد للوجه. ويُقدر هذا الوزن وظيفيا وفق ثلاثة أبعاد تتضافر معا على نحو ديناميكي:

• السلطة:

تشـــير الســـلطة إلى ديناميكية النفوذ/الوجاهة المُدركة بيـــن المذيع والضيف داخل ســـياق ثقافي وسياسي محدد، وهي عامل حاسم في تحديد وزن الفعل المُهدد للوجه ومن ثم درجة المباشـــرة أو التلطيف في الســـؤال. فكلما اتســـع الفارق لمصلحة الضيف (رئيس دولـــة، وزير، قاض رفيع...)، ارتفعت كلفة تهديد وجهه علنا، فتميل الصياغة إلى التمهيد والتلطيف، أما إذا امتلك المذيع رأسمالا مؤسســـيا/جماهيريا أعلى، أو جرى الحـــوار ضمن إطار مســـاءلة مُعلن، أصبحت المباشـــرة/المقيدة للإجابة أكثر مشروعية تداوليا، أي الســـؤال المباشرِ المؤطر بسؤال دقيق محدد الموضوع ومؤشرات قابلة للقياس لا باتهام عام. وبنَاء عليه يمكن تمييز نوعين من البيئات الثقافية (Brown,1987: 122-130):

• بيئات منخفضة مسافة السلطة (المجتمعات الديمقراطية الليبرالية): تُعد الصراحة المباشـــرة، مع أصحاب المناصب العليا، مقبولة مؤسسيا، لأن السؤال لا يُعامل بوصفه مجرد طلب معلومة، بل آليّة مســـاءلة تضع المسؤول تحت محك الإجابة.

• بيئات مرتفعة مســـافة السلطة (المجتمعات الآســـيوية/العربية وغيرها): تُفضـــل الصيغ غير المباشـــرة والعبارات المُلطفة عنـــد مخاطبة ذوي الرتبة الأعلى، اتساقا مع الأعراف التي تُعلي من حفظ الوجه والتراتبيّة الاجتماعية.

• إرشاد تطبيقي سريع:

o إذا كانت سـلطة الضيف أعلى من سـلطة المذيع بشكل واضح: يقدم المذيـع في هذه الحالة اعترافا بالمقام (سـيادتكم)، (نُدرك حساسـية الموضـوع...)، إضافة إلى صيغ الاحتمالات وعـدم الإلزام (إلى أي حد)، (إن أمكن)، (بالقدر المتاح).

o إذا كانت السلطة بين المذيع والضيف متقاربة: يمزج المذيع هنا أسلوب اللباقة الإيجابية (تقدير الخبرة/المنصب) مع سؤال مباشر محدد النطاق.

o إذا كانت سلطة المذيع أعلى من الضيف (برنامج مساءلة/ استقصائي، برنامج جماهيري ذو شهرة واسعة) فيرجح هنا الأسلوب المباشر/المُقيد، مع الحفاظ على الاحترام الشكلي لتقليل الالتباس من دون خشونة زائدة.

مما سبق نستنتج أن السلطة لا تحدد شكل السؤال فحسب، بل كلفته التداولية أيضا:

كلما ارتفع بُعد السـلطة في معادلة السلطة/ المسافة/ العبء، ازدادت الحاجة إلى التلطيف التداولي للحفاظ على سلاسـة التفاعل من دون التفريط بوضوح المعلومة وحق الجمهور في المعرفة.

مثال (1):

مذيع يسأل رئيس دولة:

أ- المذيع: متى ستنفذ الحكومة الإصلاحات الاقتصادية التي وعدت بها؟

ب- المذيع: هل نتوقع قريبا إصلاحات جديدة في الملف الاقتصادي؟

التحليل:

مثال (أ) سؤال مباشر عالي القوة الإنجازية:

الصيغة الاســتفهامية (متى)، لا تكتفي بالاستفهام، بل تستدعي تعهدا زمنيــا محددا، أي أنها تنقل الســؤال من طلب معلومة عامة إلى الســؤال عــن معلومة قابلة للقيــاس (موعد التنفيذ). هكــذا يرتفع الضغط على الوجه السلبي للرئيس (الاستقلالية) بتقليص هامش المناورة الزمنية، كما يشكل ضغطا تداوليا على الوجه الإيجابي (الكفاءة/المصداقية) عبر إيحاء ضمنــي بالتأخير أو التعثر في تنفيذ الإصلاحــات الاقتصادية إن لم يُقدم الرئيس تاريخا واضحا.

مع ذلك تبقى صيغة السؤال (مباشرة/مُقيدة)، بمعنى أن موضوعها محدد قابل للقياس (تاريخ/جدول الزمني محدد)، وهذا يقلل الالتباس ويُبقي السؤال ضمن إطار مساءلة مؤسسية مشروعة (الحكومة) رغم فارق السلطة.

شروط الملاءمة عند سيريل:

ما سبق يبرز بوضوح تحقق الشروط الأربعة للمواءمة وهي كالتالي:

- **تحضيري:** يفترض السؤال امتلاك الرئيس للمعلومة وسلطته على التنفيذ.
- **الصــدق:** نية المذيع صادقة في الحصــول على معلومة دقيقة، لا مجرد استعراض يهدف إحراج الرئيس.
- **الشــرط المقترحي:** أي طلــب معلومة قابلــة للتحقــق (موعد تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية).
- **الأساســي:** السؤال مؤسسي (الحكومة) لا شــخصي، مما يبرر قوة السؤال الإنجازية.

ومع اجتماع عناصر السلطة/المســافة/عبء الفعل، يكــون وزن الفعل المُهدد للوجه هنا مرتفعا، لكنه مبرر في سياق المساءلة.

مثال (ب) سؤال غير مباشر مخفف القوة الإنجازية:

• صيغة "هل نتوقع"، تنقل مركز الثقل من التزام تنفيذي إلى أفق معرفي/استشرافي، فتتيح للرئيس مساحة أرحَب لصياغة جواب تفسيري، وتُخفض تهديد الوجه السلبي (الاستقلالية)، لأن صيغة السؤال لا تلزم الرئيس بتقديم إجابة محددة (موعد/تاريخ) وتتجنب المساس المباشر بالوجه الإيجابي (الكفاءة/المصداقية)، لعدم وجود معنى ضمني يوحي بالتقصير في تنفيذ الإصلاحات كما في الصيغة (أ).

• السؤال يستوفي شروط سيرل كذلك، لكنه يختار منطقة التوقع لا وعد التنفيذ، مما يخفض الكلفة التداولية ويُراعي فارق السلطة والمسافة.

النتيجة: وزن الفعل المُهدد للوجه في السؤال (ب) أدنى من السؤال، والتعاون الحواري أعلى، وإن كان خطر العمومية أكبر. فكلا السؤالين يسألان الشيء نفسه (تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية) اعتمادا على الشروط ذاتها: التحضيري (لدى الضيف معرفة/سلطة) والصدق (نية المذيع الصادقة في المعرفة) والمقترحي (السؤال يستفسر عن محتوى قابل للتحقق) والأساسي (مشروعية السؤال التداولية ومقام الضيف)، لكن الفرق بينهما يكمن في أن (أ) يطلب تاريخا مُلزما، فيما (ب) يطلب تقديرا أو تفسيرا.

لذا فالسؤال غير المباشر هنا هو آلية تلطيف تخفِض كلفة الفعل المهدد للوجه، وليس وسيلة تهرب، ويستطيع المذيع تشذيب (ب) بأسئلة تتابعية محددة، ومؤشرات قابلة للقياس، تضمن استمرارية التعاون:

في حال أجاب الرئيس على السؤال (ب) بالإيجاب، بمعنى وجود خطة تنفيذية لإجراء الإصلاحات الاقتصادية، يكون السؤال التتابعي:

ج- هل تتضمن الخطة التي تتحدثون عنها سيادة الرئيس مراسيم أو قرارات تنفيذية؟

د- هل هناك أفق زمني تقريبي لتنفيذ خطة الإصلاح، خلال ستة أشهر على سبيل المثال؟ أو هل صدر جدول زمني أولي لتنفيذ الإصلاحات الاقتصادية؟

مثال (2):

مذيع يسأل رئيس الولايات المتحدة الأمريكية:

– المذيع: أنت تعرف سيدي الرئيس أن الاستيطان في الأراضي المحتلة مخالف للقانون الدولي، ولقد حان الوقت لخروج الحكومة الأمريكية عن صمتها. متى ستفرضون عقوبات على المستوطنات غير الشرعية في الأراضي المحتلة؟

التحليل:

صيغة السؤال والقوة الإنجازية:
صيغة (صراحة مباشرة) عالية الحدة. فهو استفهام في الظاهر، لكنه موجه وظيفيا نحو الإلزام الزمني. أداة الاستفهام "متى" لا تطلب معلومة وصفية محايدة، بل تستدعي تعهدا سياسيا محدد بموعد. وهذا يرفع القوة الإنجازية للفعل وتحوله من طلب معلومة إلى المطالبة بتعهد زمني أو معلومة محددة قابلة للتحقق.

المؤشرات اللغوية التي ترفع من وزن الفعل:
• صيغة افتتاحية قطعية: "أنت تعرف... مخالف للقانون الدولي"، تثبّت مخالفة الرئيس للقانون الدولي وتنسب المعرفة بها للرئيس مسبقا، مما يضيق إطار الرد الممكن ويمس الوجه السلبي (الاستقلالية).

• إطار اتهامي زمني: "حان الوقت لخروج... عن صمتها". بهذه الصيغة يضع المذيع مقارنة ضمنية بين (ما ينبغي أن يكون: الخروج عن الصمت) و(ما هو كائن: الصمت)، بما يشي بتأخر أو تقصير في اتخاذ القرار، ويطعن في الوجه الإيجابي للضيف (المصداقية والكفاءة).

• طلب مُقيد بزمن: (متى ستفرضون)، يضغط باتجاه إلزام الرئيس بقرار تنفيذي قابل للقياس، ويُقيد حرية القرار والمناورة لديه. وهذا يمس الوجه السلبي ويرفع كلفة مراوغة / امتناع الرئيس عن الإجابة أمام الجمهور.

ما سبق يرفع من وزن الفعل المُهدد للوجه لالتقاء ثلاثة عوامل: فرضية اتهامية صريحة، ومطالبة بتحديد زمني ملزم، وفارق رمزي في السلطة في إطار سياق علني (مقابلة).

ومع اجتماع عناصر السلطة /المسافة/عبء الفعل، يكون وزن الفعل المُهدد للوجه هنا مرتفعا: مطالبة بعقوبات (قرار سيادي عالي الكلفة) + توقيت محدد. رغم ذلك فإن أسلوب السؤال وصياغته (الصراحة المباشرة) مشروعة مؤسسيا: سياق مساءلة في مقابلة علنية لمسؤول أعلى (رئيس الولايات المتحدة).

شروط الملاءمة:

• الشرط التحضيري: يفترض إلمام الرئيس بملف العقوبات وقدرته على التنفيذ، بناء على وظيفته وسلطته

• شرط الإخلاص: يظهر نية جادة من المذيع بالمساءلة، لا الاستخفاف أو للإحراج في حد ذاته.

• الشرط المقترحي: السؤال يطلب معلومة قابلة للقياس والتحقق (فرض/توقيت).

• الشرط الأساسي: مقام السؤال ومشروعيته التداولية مسوّغة، لأنه يأتي في إطار مؤسسي (مقابلة)

ولكي يخرج الرئيس من مأزقه، يُتوقع أن تكون إجابته في إطار قانوني/إجرائي لتخفيف الكلفة على الوجه أو تحويل النقاش إلى معايير/شروط قبل الالتزام الزمني:

إستراتيجية الإجابة:

المسارات التالية تخفض تهديد الوجه السلبي (لا التزام آني بموعد)، وتحمي الوجه الإيجابي بإظهار كفاءة مؤسسية لا انفعالا دفاعي:

• تفكيك الفرضية بلغة مهنية: (أتحفظ على عبارة (الصمت)...، لدينا مواقف معلنة منذ (تاريخ) تُدين النشاط الاستيطاني بوصفه مُقوضا لحل الدولتين.

• نقــل النقاش إلى معايير قابلة للفحص: إطارنا الإجرائي لبحث أي عقوبات يمر عبر تقييم قانوني وبالتشاور مع شركائنا الأوروبيين.

• إعادة تعريف علاقة السببية: السؤال يربط مخالفة القانون الدولي ومعرفة الحكومة الأمريكيــة وصمتها عن ذلك، وهذا يتطلب فــرض عقوبات تُحدد بموعــد. هذا يعني أنه يجب على الرئيس تفكيك العلاقة الســببية وإعادة تعريفها. بمعنى ربط الإجــراءات العقابية بمعايير قابلة للقياس (قانونية/ مؤسسية) أو على تحقق معايير محددة لا على تحديد زمني أو شعارات.

إجابات نموذجية تحقق إستراتيجية الإجابة عن السؤال (2):

– رئيــس الولايات المتحدة: أقــدر حرصكم على هذا الملف الحســاس. اســمحوا لــي أولا أن أتحفظ على فرضية الســؤال، فالولايــات المتحدة لا تتعامــل مــع هذه القضايــا بمنطق الشــعارات، بل وفق معاييــر قانونية وإجرائيــة واضحة. فيما يخص الاســتيطان، نقيم أي ادعــاءات بمخالفات على أساس وقائع مُوثقة وتقارير مختصة، ثم نحتكم إلى معايير وإجراءات قانونية بالتشاور مع شركائنا الأوروبيين.

– رئيــس الولايات المتحدة: إطار عملنا يقــوم على ثلاث ركائز: قانونية تهتم بالتحقيق واســتكمال الإجراءات التي تثبت وقوعَ مخالفات للقانون الدولــي إن وُجــدت. وميدانية تقــوم على بعثات تقصــي في المناطق محل الخلاف بالتنســيق مع جهات أممية وشــركاء، وإنسانية تهدف إلى خفض الأذى على المدنيين وتحصين المسار السياسي بما يُفضي إلى حل الدولتين. وعند تحقق هذه الركائز نستخدم ما يلزم من أدوات ضغط التي قد تشمل قيود تأشــيرات، أو مراجعة تراخيص وتدفقات مالية محددة، أو خطوات أخرى متناسبة، مع إبقاء قنوات الوساطة مفتوحة لتقليل الكلفة على المدنيين.

سؤال غير مباشر: صياغة بديلة للسؤال (2)

مذيع يسأل رئيس الولايات المتحدة الأمريكية:

– المذيع: هل تتوقعون تغيرا مستقبليا أو إعادة تقييم لسياسة الحكومة الأمريكية تجاه الاستيطان غير الشرعي في الأراضي المحتلة؟

التحليل:

الصيغة غير المباشـــرة في المثال (2) تنقل مركز ثقـــل الفعل الإنجازي، من طلب مُلزم بموعد أو إجراء عالي الإلزام إلى طلب تقديرٍ معرفي/استشرافي عبر صيغة "هل تتوقعون". وبهذا بُدِّلت أداة الاستفهام القاطِعة "متى"، التي تضيق هامش المناورة، ببنية ســـؤال احتمالية تُبقي مســـاحة أوســـع أمام الضيف لعرض إطار تفسيري، وربط أي تغيير بشروطٍ سياسية/قانونية، دون أن يبدو الضيف مراوغا.

من منظور نظرية التعاون لـ (براون وليفنسون) ـ التي ناقشناها سابقا - تخفض الصياغة غير المباشرة كلفة الفعل على الوجه السلبي (تقييد الاستقلالية)، لأنها لا تفرض التزاما آنيّا، وفي الوقت نفســـه تحافظ على الوجه الإيجابي (الكفاءة)، لغياب نبرة الاتهام المباشـــر أو الضمني بالتقصير كما في الصيغة المباشرة في المثال (2).

ومع أن توصيف "المســـتوطنات غير الشـــرعية" يحمل حكما تقييميا، يمكن أن يرفـــع قليلا من وزن الفعل المهدد للوجه، فإن وضعـــه داخل إطار (توقُع/إعادة تقييـــم) لا (إلزام/تعهد) يُبقي الضغط التداولي ضمن حدود مهنية مقبولة في مقابلة سياسية حساسة.

وبمعايير سيرل، تستوفي أيضا الصياغة غير المباشرة شروط الملاءمة الأربعة:

• الشرط التحضيري: الســـؤال يفترض معرفة الرئيس بالمعلومات المطلوبة بحكم موقعه السياسي، وأن المذيع لا يملك هذه المعلومة.

• شـــرط الصدق: غاية المذيع أو نيته صادقـــة في تحصيل المعرفة، وليس إحراج الضيف أو انتزاع تعهد منه.

• الشـــرط المقترحي: الســـؤال يتعلق بمحتوى قابل للفحص العقلاني (هل يُرتقب تغيير أو مراجعة؟ ما المؤشرات/المعايير؟).

• الشـــرط الأساسي: الســـؤال يرد في سياق مؤسســـي (مذيع، رئيس دولة) يجعل الاستفهام الوسيلة المناسبة لاستدرار معلومات أو تقدير من الضيف.

وفي المحصلة تســتوفي الصيغة غير المباشــرة البديلة أيضا شروط الملاءمة الأربعة لســيرل، وتُبقي الضغط على الوجهين منخفضا نسبيا، إذ تطلب توقعا، لا تعهدا زمنيا مُلزما، مما يحفظ سلاسة التفاعل دون التفريط بقيمة المعلومة المحتملة.

• حساسية الموضوع:

تشير حساسية الموضوع إلى درجة رهافة القضية داخل ثقافة أو سياق سياسي معين، وما يرافق ذلك من توقعات اجتماعية ومؤسســية تنظم الفعل الكلامي. ووفق نظرية اللباقة، تُنتقى الإستراتيجية الملائمة بما يخفّض كلفة أو وزن الفعل المهدد للوجه ويضمن تجاوب الضيف بحرية. فعند تناول قضايا عالية الحساسيّة أو شديدة الاستقطاب، يُفضل الميل إلى الصياغات غير المباشرة (تأطير احتمالي، تلميــح، إحالة الأحــكام أو التقييمات إلى طرف ثالث)، تجنبــا للإحراج والضغط النفســي. أما في القضايا الملحّة التي تمسّ الرأي العام وتســتدعي معلومات دقيقة وشــفافة، تصبح الصياغة المباشرة - مع قدر محسوب من التلطيف عند الحاجة - أنســب لتحقيق واجب المساءلة. الأســاس التداولي المعول عليه في الحالتين هو وزن الفعل المهدد للوجه تبعا لمعادلة السلطة/المسافة/العبء، لا شكل السؤال في ذاته.

مثال:

مذيع يسأل وزير خارجية بريطانيا عن موضوع حساس جداً:

(1-أ) - السؤال المباشر:

- المذيع: هل كان قرار مشــاركة بريطانيــا في الحرب على العراق - التي أودت بحياة ملايين وأسهمت في تدميرِ بلد ذي سيادة - قرارا صائبا؟

(1-ب) - سؤال مباشر مخفف:

- باعتباركم مُطلعين على أهداف الحرب على العراق التي شــاركت فيها بريطانيا، هل تعتقدون أن مشاركة بلدكم في تلك الحرب كانت قرارا صائبا في ضوء التحولات السياسية في العراق بعد الحرب؟

(1-ت) - سؤال غير مباشر (اللباقة غير المباشرة):

– المذيع: السيد الوزير، بعد التحولات السياسية التي أعقبت حرب العراق، يُستعاد كثيرا في النقاش العام والأكاديمي، ملف تلك المرحلة ومعايير الحكم على جدوى قرار الحرب على العراق آنذاك. وقد يقال إن تراكم الخبرة لاحقا حرك بعض المراجعات الهادئة في تقدير الخسائر والمكاسب. لست متيقنا مما إذا كان هذا التوصيف يقترب مما عايشتموه أنتم في لندن آنذاك.

التحليل:

السؤال 1 (أ): مباشر ذو قوة إنجازيه عالية ومُحمل بافتراضات

• نوع الصياغة: سؤال مباشر (نعم/لا)، يطلب إجابة صريحة ويضيّق هامش المناورة.

• الافتراضات المُضمنة: "أودت بحياة ملايين... وأسهمت في تدمير بلد". افتراض تقييمي مسلم به، يجعل من السؤال أداة توجيه، مما يرفع وزن الفعل المُهدد للوجه على مستويين:

o الوجه السلبي للوزير (تقييد حرية الإجابة): إما إقرار أو نفي لما هو مُقرر ضمنا.

o الوجه الإيجابي (الكفاءة): المساس بالصورة المهنية عبر الإيحاء بالتقصير، مما يُشكك في كفاءة الضيف وسمعته.

• شروط الملاءمة عند سيرل: متحققة مبدئيا (شرط تحضيري: افتراض معرفة الوزير بموضع السؤال. الصدق: نية المعرفة الصادقة لدى المذيع، مقترحي: مضمون قابل للفحص. أساسي: السياق مشروع مهنيا). لكن الافتراض التقييمي داخل السؤال يرفع قوة الإنجاز في السؤال أو وزن الفعل المهدد للوجه تداوليا.

• ملاءمة الحساسية: موضوع الحرب عالي الحساسية. في هذه الحالة: السؤال (أ) مشروع مهنيا فقط، إذا كان السياق استقصائيا ويقبل درجة صدام أعلى (جلسة محاسبة، برنامج مساءلة أو تحقيق تلفزيوني). أما في المقابلات الاعتيادية أو الدبلوماسية فالكلفة عالية، من حيث درجة تهديد الوجه الاجتماعي للضيف، على نحو قد يُعطل التعاون.

السؤال 1 (ب): غير مباشر، مُلطف، ويعيد تأطير العبء

• نوع الصياغة: أيضا سؤال مغلق (نعم/لا)، لكن مع صياغة تلطيفية: "هل تعتقدون... على ضوء التحولات...)، تُحول مركز الثقل من الإقرار بالإدانة إلى وجهة نظر أو رأي.

• التأثير على الوجه: الصيغة غير المباشرة يتخفف تهديد الوجه السلبي بإتاحة نطاق أوسع للإجابة (تقدير، رأي، إحالة على معطيات)، وتحمي نسبيا الوجه الإيجابي من خلال الإقرار الضمني بخبرة الضيف وموقعه السياسي "باعتباركم مطلعين"، بمعنى أن وجهة نظره محل تقدير.

• شروط سيرل: متحققة، مع قوة إنجازيه أخف، بمعنى أن وزن الفعل المهدد للوجه أقل من صيغة السؤال (1-أ)، لأنّ الطلب موجه إلى (الرأي/التقييم) لا إلى اعتراف قطعي.

• ملاءمة الحساسية: صياغة السؤال المخففة تسعى لحوار بناء دون التعرض للإحراج أو الإدلاء بموقف قد يضع الوزير أمام مسؤولية سياسية حساسة. وهذا ما يرفع من قابلية التعاون ويقلص من احتمالات التوتر.

في النتيجة: السؤال غير المباشر 1 (ب)، مُقيد بإطار تقييمي لا اتهامي ويحافظ على مبدأ التعاون وإمكانية طرح أسئلة تتابعية أدق.

السؤال 1 (ت): اللباقة غير المباشرة

الصياغة في السؤال (1-ت) تجسد اللباقة غير المباشرة وفق براون وليفنسون، فهي لا تطلب إجابة مقيدة ب (نعم/لا) أو من قبيل (صائب/غير صائب)، ولا تُلزم

الضيف بزمـــن أو قرار محدد، بل تُقدم تلميحا مؤطرا عبـــر إحالة إلى طرف ثالث (النقاش العام والأكاديمي) وعبارات لا تجزم مثل (قد يقال) و(تراكم الخبرة)، مما يوفر للضيف مخرجا تأويليا واسعا.

أدوات التحوط (قد)، (لســتُ متيقنا...) تخفض وزن الفعل المهدد للوجه وقوته الإنجازية، وتُراعي الوجه السلبي للضيف (الاستقلالية وحرية التصرف)، لأن الضيف في هذه الحالة غير مُطالب أو ملزم بتبني اعتراف أو نفي مباشـــر. وفي الوقت نفسه، لا تُهاجم صيغة السؤال الوجه الإيجابي (المصداقية والكياسة المهنية)، إذ تعرض الموضوع في إطار مراجعات مؤسسية لا على هيئة اتهام شخصي.

من منظور أفعال الكلام، يبقى المحتوى الذي يطلبه الســؤال قابلا لاســتطلاع موقف تقييمي من الوزير حول مشـــاركة بريطانيا في الحـــرب، مع قابلية إنكار تتيح للضيف إعادة تأطير الإجابة: إما في خانة الدروس المستفادة، أو في خانة اختلاف السياقات، دون الوقوع في فخ (نعم/لا).

بهذه الطريقة تُوازن الصياغة حساسية الموضوع وفارق السلطة، وترفع احتمالات التعاون المعلوماتي من غير أن تُضحي بوضوح المسألة المطروحة.

مثال (2): سياق شديد الحساسية

مقابلة أجرتها محطة (سي إن إن) في أثناء حصار الرئيس ياسر عرفات من قبل الجيش الإسرائيلي في مقر إقامته بمدينة رام الله عام 2002.

أ- السؤال المباشر:

- **المذيعة:** ما الخطوات التي ســتتخذونها ســيادة الرئيس لدفع عملية السلام؟

- **الرئيس عرفات غاضبا:** أنتِ تتكلمين مع الجنرال ياسر عرفات... من أنت لتكلميني بهذه الطريقة؟

التحليل:

• الشرط التحضيري: يفترض السـؤال ضمنيا أن الرئيس يمتلك المعلومة وفاعلا حرا كامل القدرة على التقرير والتنفيذ (الآن)، مع أنه يرزح تحت حصار عسـكري يقيـد حركته وقدرته على اتخاذ القرار، وهو مـا يتناقض مع الافتراض الضمني للشـرط التحضيري. فتنشأ فجوةُ ملاءمة بين افتراض السـؤال والقدرة الفعلية للسياق الواقعي.

• ارتفـاع القوة الإنجازية: صيغة "ما الخطوات"، ليسـت طلبا تفسـيريا أو وصفا محايـدا، بل طلب يسـتدعي خطة عمل مُحددة تحت ضغـط الزمن، مما يرفع القـوّة الإنجازية ويزيد وزن الفعل المُهدد للوجه السـلبي للرئيس (اسـتقلالية التصرف وحرية الإجابة) ويقيد هامش المناورة لديه أمام الجمهور. كذلك يهاجم السؤال الوجه الإيجابي (الكفاءةَ والمصداقيّة) علنا، عبر إيحاء ضمني بالمسؤولية المباشـرة والتقصير عن اتخاذ الخطوات (المتوقعة)، وهو ما يفسّر الرد الانفعالي والهستيري للرئيس "أنتِ تتكلمين مع الجنرال ياسر عرفات... من أنت لتكلميني بهذه الطريقة".

• حساسـية الموضوع: تجاهل سياق السؤال لحساسية الموضوع (حصار وتهديد مباشر)، يُضعف مواءمة السؤال، لأنه يُسقط أثر البيئة القهرية على قدرة الفعل السياسـي للرئيس، ويحول الاسـتفهام إلى فعل مهدد للوجـه أكثر منه أداة للحصول على معلومات.

ب-سؤال مباشر مخفف:

– نحن نعلم، سـيادة الرئيس، مدى قسـوة الظروف التي تمرون بها، والتي قد تهدد اتفاقية السلام مع إسـرائيل. وهذا يجعلنا نسـأل سيادتكم عن مآلات اتفاقية الـسلام، وهل لديكم خطوات تفكـرون فيها للمضي قدما في عملية السلام حين تتاح الفرصة؟

التحليل:

الصياغة هنا سؤال مباشر مخفف، ويطرح مطلبا معرفيا واضحا في شقين:

• استيضاح مآلات الاتفاقية (سؤال مفتوح).

• ثم السـؤال عما إذا كانت هناك خطـوات إجرائية اتُّخِذت. فرغم أن صيغة السـؤال هنا إلزامية (نعم/لا)، لكنها ليست تفضيلية، بمعنى أن الإجابة عن السـؤال متروكة لخيار الرئيس. وأن قوة الإلـزام تم تخفيفها عبر عدة أدوات تلطيف:

- أداة تسويغ السؤال "وهذا يجعلنا نسأل...".
- الاعتـراف بالسـياق القاهر والتعاطف معه "نحن نعلم... مدى قسـوة الظروف".
- إبطال التقييد الزمني في السـؤال (أ)، عبر تأجيـل القدرة التنفيذية للرئيس "عندما تتاح الفرصة".
- ألقاب التشريف "سيادتكم" وصيغة الجماعة "نحن" التي تُنشط تضامن المذيع ظاهريا مع الضيف.

رغم أن صيغة السؤال مباشـرة، من منظور براون وليفنسون، لكنها تبقى ضمن إسـتراتيجية (اللباقة السـلبية): تقليل الإلزام بـ "قد"، وتأجيل الفعل " خطوات تفكرون بها للمضي..."، وتسـويغ السؤال. كذلك تتضمن صياغة السؤال لمسات (اللباقة الإيجابية): إبداء التعاطف وبناء أرضية مشتركة بـ "نحن نعلم". وبالتالي تحمي الصياغة المباشرة المخففة السابقة الوجه السلبي للضيف بمنح مساحة منـاورة وعدم مطالبته بخطة فورية، كما تصون الوجه الإيجابي بإظهار الاحترام وتقدير المقام.

شروط المواءمة:

• الشرط التحضيري هنا قائم، كما في السؤال (أ)، لكن بصيغة مُعدلة: افتراض امتلاك الرئيس رؤية/تصور أكثر من امتلاك قرار آني.

• شـــرط الصدق ظاهر، عبر اعتراف المذيع بمقام الرئيس ونيته الصادقة في المعرفة.

• الشرط المقترحي متحقق من خلال طلب: تقديرات، سيناريوهات، أو نوايا عامة.

• الشـــرط الأساســـي متحقق، لأن الســـؤال ملائم لمقام مســـاءلة سياسية حساسة.

مما ســـبق نستنتج أن السؤال المباشر المخفف يهدئ الإيقاع ويوازن بين الحاجة إلى معلومة وبين خفض وزن الفعل المهدد للوجه في مقام عالي الحساســـية والسلطة. فالســـؤال يفتح باب إجابة تفســـيرية/تقديرية دون زج الرئيس في موقف دفاعي إلزامي، بخلاف الصيغة المباشـــرة في الســـؤال (أ)، من قبيل "ما هي الخطوات التي ســـتتخذونها؟"، والتي ترفع القوة الإنجازية وتُضيق هامش المناورة.

• التوقيت والظروف السياسية:

يُقصد بالتوقيت والظروف السياسية مجموع الملابسات الزمانية والمرحلية التي تمـــر بها دولة ما (أزمـــات، أو توترات أمنية، أو حروب، أو اســـتحقاقات انتخابية)، وما تقتضيه من أعراف مؤسسية وحساسيات اجتماعية. في مثل هذه الظروف يرتفـــع وزن الفعل المُهدد للوجـــه، لأن هامش الخطأ أضيـــق، وكلفة الإحراج أو الاســـتفزاز أعلى، وتوقعات الجمهور من الخطاب العام أن يكون أشـــد انضباطا. وعليه، يميل المذيع - حفاظا على التعاون - إلى تفعيل إســـتراتيجيات اللباقة الســـلبية أو غير المباشـــرة، أي صيغ أقل حدة في طلب المعلومة، مع توســـيع هامش المناورة للضيف وتخفيض إلزامية الإجابة.

في المقابل، تتيحُ الفترات السياسية المستقرة، حيث تتسع حرية النقاش وتخف القيود الإجرائية، وتمنح قدرا أكبر من الصراحة المؤسسية، فتغدو الصيغ المباشرة - بل والصراحة المباشرة في بعض المقابلات الاستقصائية أو المساءلة - ملائمة لتحصيل معلومات محددة وواضحة. إذن، لا تُحدد الإســـتراتيجيات المباشـــرة أو غيابها بمفردها لباقة الســـؤال، بل تحدد أيضا بمدى تناســـبها مع الوضع القائم

والتوقيــت والأعراف، ومــا يترتب عليها من كلفــة تداولية على وجهي الضيف (الإيجابي والسلبي).

مثال:

مذيع يسأل وزير الدفاع الإسرائيلي في أثناء الحرب على غزة:

أ- سؤال المباشر:

- هل ســيتم الانســحاب الكامل من قطاع غزة بعد انتهــاء اتفاق الهدنة وتبادل الأسرى؟"

التحليل:

القوة الإنجازية: قوة الســؤال لا تكمن في وضوحه فحســب، بل في حساسيته القصوى بالنظر إلى التوقيت والظرف السياسي، ففي خضم العمليات العسكرية للجيش الإســرائيلي في قطاع غزة، يتحول الاســتفهام السابق من مجرد طلب معلومة إلــى فعل كلامي ذي قوة إنجازية عالية، لأنــه يضع الضيف أمام التزام قاطع لا يحتمل الموارية: إما الإقرار بانســحاب كامــل، وهو ما يعني التراجع عن الأهداف المعلنة للحرب (القضاء على حماس واسترجاع جميع الأسرى)، أو النفي الــذي قد يفسَّــر إصرارا على اســتمرار العمليات بما يحمله من كلفة سياســية وإنسانية.

بهــذا المعنى، فــإن وزن الفعل المهدد للوجه الســلبي للوزير عــال، إذ يضيق مساحة حريته في الإجابة ويحرمه من المناورة السياسية.

شروط المواءمة:

خلل في الشرط التحضيري: يفترض السؤال ضمنيا أن الوزير قادر على إعلان قرار إســتراتيجي نهائي في ظرف حرب معقدة، بينما الواقــع يقيّد مثل هذا القرار

بشـــروط مؤسســـية (تحالف الحكومة مع أحزاب متطرفة) ومفاوضات متشابكة، والتوقيت لا يســـمح بإجابات قاطعة دون أثمان سياسية عالية، مما يدفع الوزير إلى المراوغة أو إنكار دفاعي بـــدل تقديم معلومة دقيقة. وعليه، يمكن القول إن الســـؤال المباشر هنا يضاعف الكلفة التداولية، لأنه يربط المعلومة المطلوبة بالتزامـــات نهائية تتجاوز قـــدرة الضيف على التصريح بها، فينتـــج أثرا صداميا يُضعف فرص التعاون ويحول المقابلة إلى ســـاحة ضغط سياسي أكثر من كونها تبادلا معرفيا.

ب- سؤال غير مباشر:

– إلى أين ستؤول الأوضاع في غزة بعد انتهاء هدنة وقف إطلاق النار؟

التحليل:

يتجنّب الســـؤال الإلزام المباشر، ويمنح الضيف مســـاحة أوسع للتفسير والتأويل. هذه الصياغة غير المباشرة تقلل من ثقل الفعل الكلامي على الضيف، فلا تطلب قـــرارا محددا أو موقفًـــا ثنائيا (نعم/لا)، بل تفتح المجال أمـــام إجابة تحليلية أو استشرافية. وبهذا يراعي السؤال التوقيت وحساسية الظرف السياسي ويجنب الوزير الوقوع في مأزق داخلي أو الإحراج أمام جمهوره. صيغة السؤال غير المباشر هنا تحافظ على الوجه الســـلبي للضيف من خلال احترام اســـتقلاليته ومنحه حرية المناورة، كما تحفظ نســـبيا الوجه الإيجابي بتجنب الطعن في كفاءته أو إحراجه أمام التزامات غير قابلة للتحقيق.

شروط المواءمة:

من منظور الأفعال الكلامية عند ســـيرل، يحترم الســـؤال شـــروط الملاءمة، لأنه ينســـجم مع التوقيت والسياق السياسي الحســـاس ولا يفرض التزامات قاطعة. فالســـؤال هنا ليس طلبا مباشـــرا لمعلومة محددة، بل يُصنف ضمن الأفعال غير المباشرة التي تســـعى للحصول على تقييم أو قراءة مستقبلية للوضع. الشرط التحضيري قائـــم (الوزير على اطلاع بالملف)، لكن القـــوة الإنجازية أخف هنا من السؤال المباشر الســـابق (أ)، لأن المطلوب ليس قرارا سياســـيا نهائيا، بل تقدير ظرفي يتيح مساحات تأويل.

أما من زاوية مبدأ التعاون لـ (غرايس)، يراعي السؤال شرط الأسلوب بالابتعاد عن المباشرة الصدامية، لكنه قد يقل في شرط الجودة، لأن الإجابة المتوقعة ستكون عامة أو فضفاضة أكثر من كونها محددة، وموثوقة وقابلة للفحص والتحقق. ومع ذلك، فإن هذا النوع من الصياغة يظل أنسب حين يكون الهدف هو الحصول على رد دبلوماسي أو فسحة تفسيرية، لا انتزاع موقف حاسم قد يكلف الضيف سياسيا.

وبناءً على ذلك، فإن هدف السؤال يحدد طبيعة الأسلوب: فإذا كان المقصود تلبية حاجة الجمهور إلى معلومة مباشرة وقاطعة، فإن الصياغة المباشرة تكون أكثر ملاءمة، رغم كلفتها التداولية. أما إذا كان الهدف هو اختبار توجهات عامة، أو إتاحة مجال للمناورة السياسية، أو تحصيل إجابة مطولة ومرنة، فإن الصياغة غير المباشرة هي الخيار الأنسب، لأنها تحقق التوازن بين واجب الصحفي في طرح السؤال وبين حق الضيف في الحفاظ على وجهه في ظرف سياسي شديد الحساسية.

مثال (2):

في المقابلة التي أجرتها الصحفية الألمانية ساندرا مايشبيرجر مع المستشار الألماني السابق هيلموت شميدت بتاريخ 14/12/2010 حول الأزمات الاقتصادية في الاتحاد الأوروبي، شكّل السؤال الاستهلالي محورا تداوليا دقيقا. فقد اعتمدت مايشبيرجر في البداية على صياغة استنتاجية مباشرة، قائلة:

أ- سؤال مباشر:

- إذن، أنت المسؤول عن الأزمات الاقتصادية الحالية في منطقة الاتحاد الأوروبي؟

هذه الصيغة تُحول الاستفهام من طلب معلومة إلى فعل توجيهي اتهامي عالي القوّة الإنجازية، فهي تتهم المستشار بالمسؤولية كنتيجة بديهية مُفترضة "إذن أنت المسؤول"، ثم تُلزم المستشار بخيار ثنائي ضيق (إقرار/نفي). بذلك ترتفع كلفة الفعل المُهدد للوجه على مستويين:

1. الوجه الإيجابي (السـمعة/الكفاءة): إذ يُسـند الاتهام مباشرة إلى المستشار، فيطعن في رصيده القيادي أمام الجمهور ويضعه في وضع دفاعي أمام الجمهور.

2. الوجه السلبي (الاستقلالية): لأن السؤال يغلق أي إطار لإجابة مسهبة ومنظمة الأفكار من تعريف المصطلحات، وتحديد الأدوار المؤسسـية وتوزيع المسؤوليات، مما يقيّد حريته في بناء الحجة.

شروط المواءمة:

من منظور سـيرل، فإن الشـرط التحضيري قائم، إذ إن المستشار يمتلك الإجابة بحكـم موقعه كطرف أصيـل في السياسـات الاقتصادية الأوروبية، والشـرط الأساسي مشروع (سؤال مهني عن مسـؤولية سياسية)، غير أن القوة الإنجازية للفعل مرتفعة للغاية، لأنه يصوغ الاتهام كمسلمة ثم يطلب إقرارا أو نفيا لها.

وفق مبدأ التعاون عند غرايس، فالسؤال السابق يحقق شرط الوضوح (الأسلوب) لكنه يخلّ بالملاءمة، لأنه لا يترك مسـاحة للمستشار لتوضيح تعقيدات الظرف التاريخي والسياسـي، بل يضغط باتجاه إجابة ثنائية تُنتج صداما أكثر مما تُنتج تعاونا.

في المقابل، عندما يُعاد صياغة السؤال بشكل مباشر مخفف:

ب- سؤال مباشر مخفف:

> – يرى البعض أنك المسـؤول عن الأزمـات الاقتصادية الحالية في منطقة الاتحاد الأوروبي، كيف ترد؟

التحليل:

صياغة السـؤال (ب) تحافظ على طبيعة السؤال المباشرة، لكنها تُخفض القوّة الإنجازيـة للفعل المهدد للوجه عبر نقل إسـناد الاتهام إلـى طرف ثالث "يرى

بعض المراقبين..."، بدل الإسناد المباشر في السؤال (أ) "أنت المسؤول...". وبهذا التحويل:

يهبط وزن الفعل المهدد للوجه على مستويين:

1- الوجه الإيجابي (السـمعة/الكفاءة): الاتهام لا يُقدم بوصفه حقيقة مسلّمة من المذيع، بل بوصفه رأيا متداولا، فيتراجع الطعن الشـخصي المباشـر، ويُتاح للضيف حفظ صورته عبر تفنيد الرأي أو نسبته إلى سياقات أوسع.

2- الوجه السـلبي (الاستقلالية): إضافة "كيف ترد؟"، تمنح الضيف حرية تنظيم مسار الجواب (اختيار زاوية الرد، ترتيب العوامل، تعريف المعايير)، بدل حشره في ثنائية إقرار/نفي.

رغم ذلك تبقى صيغة السـؤال (ب) مباشـرة، لأنها تطلب موقفـا صريحا تجاه ادعاء محدد، لكنها ليسـت اتهامية، مما يقلل الكلفة التداولية دون إلغاء هدف المساءلة.

شروط المواءمة

شروط المواءمة عند سيرل متوافرة مع ضغط قليل:

• تحضيري: السـؤال يفترض معرفة الضيـف وأهليته للإجابة بحكم موقعه كمستشار.

• الصـدق: المذيع صادق في نيته للمعرفة، لأنّه يطلـب ردّا لا اعترافا يضع المستشار في وضعية حرجة.

• مقترحي: السـؤال يطلب إجابة يمكن فحصهـا والتحقق من مصداقيتها (أسباب/مسؤوليات/دلائل).

• أساسـي: المقام الإعلامي (مقابلة) يبرر الاسـتفهام، وصيغة "كيف ترد؟" تجعل الاستفهام الوسيلة الأنسب لاستخراج تفسير مُفصل.

ج- سؤال غير مباشر تفسيري:

- يشـير التقرير السابق إلى أن بعض السياسـات الاقتصادية التي اتخذت خلال فتـرة توليك المنصب قد تكون سـاهمت في التحديات الاقتصادية التـي يمر بها الاتحاد الأوروبي اليوم، كيف تقيّمون تلك السياسـات؟ وهل تعتقدون أن التّبِعات الاقتصادية الحالية كانت متوقعة آنذاك؟

يتضـح انتقال المذيع من خطاب الاتهام المباشـر كما في (أ) و (ب)، إلى خطاب يقوم على التفسـير والتحليل. هذه الصياغة تمنح المستشـار مساحة واسعة للمناورة، إذ تُقدم المسـؤولية على شـكل احتمال "قد تكون سـاهمت" وتُصاغ بعبارات محايدة نسـبيا "التحديات... التبعات" بدلا من مفردات مشـحونة مثل "أزمات" أو مسؤولية مباشرة بصيغة أنت " أنك المسؤول ".

وبهذا يتحقق قدر عالٍ من اللباقة السـلبية، حيث يُصان الوجه السلبي للضيف (الاسـتقلالية)، عبر ترك الحرية أمامه لتقدير مدى مسؤولية سياساته السابقة، كما يُحافظ في الوقت نفسـه على الوجه الإيجابي بتجنب الطعن المباشر في سمعته أو كفاءته، بل بمنحه فرصة لتقديم قراءة تفسيرية تحافظ على مكانته كخبير سياسي مخضرم.

شروط المواءمة:

من منظور الأفعال الكلامية عند سيرل، لا يُقدم السؤال هنا كطلب اعتراف قاطع، بـل كطلب تقييم وتحليل، وهو ما يخفض القوة الإنجازية للفعل ويعيد تعريفه بوصفه استفسارا لا استجوابا اتهاميا. الشرط التحضيري متحقق (المستشار مطلع على المرحلة المعنية)، والشـرط المقترحي متـوازن (مطلوب تقييم لا اعتراف نهائي)، أما الشـرط الأساسي فمشـروع مهنيا، لأنه يدور حول قضية اقتصادية عامة تهم الجمهور.

وعليه، فإن السـؤال التفسيري غير المباشـر يمثل نموذجا لنجاح الإستراتيجية التداولية التي تراعي حساسية الموقف السياسي: فهو يحقق وظيفة الصحافة في ربط الماضي بالحاضر، ويتيح للمستشار التعبير عن موقفه بطريقة تحليلية تحفظ ماء وجهه، وتقدم للجمهور في الوقت نفسـه معرفة أكثر عمقا وإقناعا

من مجـــرد نفي أو إقرار. وبهذا، تتحقق المعادلة المثالية بين واجب المســـاءلة الإعلامية وبين مقتضيات اللباقة وحساسية المقام السياسي.

7- أسلوب السؤال: مفتوح أم مغلق

يُظهر الفرق بين السؤال المفتوح والسؤال المغلق كيف يمكن لصياغة الاستفهام أن تتحكـــم في زاوية الرؤية وعمق الإجابة. فالســـؤال المفتوح يشـــبه (اللقطة العامة) في التصوير البصري، إذ يتيح مســـاحة واســـعة لرؤية المشـــهد بأكمله، مع تعدد العناصر وتشـــابك العلاقات فيما بينها. على هذا النحو، يمنح السؤال المفتوح للضيف حرية أكبر في تقديم تفســـير أو رأي أو قراءة تحليلية، دون أن يُلزِمه بالالتصاق المباشـــر بحدث محدد أو بتفصيل ضيـــق. إنه يفتح الباب أمام الوجه السلبي للمتحدث ليحافظ على اســـتقلاليته في اختيار ما يكشفه، كما يحمي الوجه الإيجابي، لأنه لا يضعه تحت ضغط الاعتراف أو المساءلة المباشرة، بل يقدمه كصاحب رؤية أوسع.

أما الســـؤال المغلق فيشـــبه (اللقطة القريبة) التي تُضيق زاوية الرؤية لتسلط الضوء على تفاصيل دقيقة من داخل الحدث. هنا يصبح الاستفهام أكثر تحديدا وإلزاما، إذ يطلب إجابة مباشـــرة ومقيدة غالبا بـ "نعـــم/لا"، أو بمعلومة واضحة ومحددة. وهذا النوع من الأسئلة يعمق العلاقة بين الضيف والموضوع، لكنه في الوقت نفســـه يرفع من وزن الفعل الكلامي المهدد للوجه، لأنّه يضيق مساحة المناورة ويجبر المخاطب على تموضع محدد أمام الجمهور.

وعليـــه، فإن اختيار الســـؤال المفتوح أو المغلق ليس مجرد مســـألة تقنية في الصياغة، بل قرار تداولي يحدد قوة الفعل الإنجازية ودرجة تهديد الوجه. فحين يكون الهدف استجلاء رؤى عامة أو استكشاف اتجاهات مستقبلية، فإن المفتوح أنسب، لأنه يسمح بالتفصيل والتفســـير. أما عندما يكون الهدف انتزاع معلومة دقيقة أو التحقق من موقف محدد، فإن المغلق يحقق هذه الغاية، وإن كان على حساب ارتفاع كلفته التداولية على الضيف. وبهذا يظل أسلوب السؤال، مفتوحا

كان أم مغلقــا، أداة براغماتية تضبط التوازن بين حــق الجمهور في المعلومة وحق المتحدث في حفظ وجهه.

نوع السؤال	حجم اللقطة	الخصائص
مغلق	لقطــة قريبــة تفصيلية	من داخل الحدث، العلاقة بالحدث مباشــرة، يتميز بالتحديد والتركيز وقابلية القياس. يميل إلى إجابات نعــم/لا ويرفــع الإلــزام ويُقلص مساحة المناورة.
مفتوح	لقطة عامة	من خــارج الحدث (تفســير، رأي، قــراءة تحليليــة). العلاقــة غير مباشرة، والإجابة أوسع مجالا وأقل تقييدا. لا تنحصر الإجابة بـ نعم/لا وتُتيح التفصيل والتوسيع.

8- إدارة الإيقاع المعلوماتي (الإستراتيجيات العملية)

يتجلى الإيقــاع المعلوماتي في التباين بين الأســلوبين المفتوح والمغلق في إستراتيجية الحوار الإعلامي. ويمكن رصد الإستراتيجيات التي تتحكم في إيقاع المقابلة وعمق المعلومات عند بناء الأســئلة، وفقا لمفاهيم اللغة البصرية، بما يعكس تدرج القوة الإنجازية ووزن الفعل المهدد للوجه.

ويتحقــق الإيقاع المعلوماتي عمليا عبر عدد من الإســتراتيجيات التدرجية في بناء الســؤال، بوصفه مسارا يضبط درجة الإلزام والقوة الإنجازية داخل المقابلة. ومن أبرزها: الانتقال من العام إلى الخاص والانتقال من الخاص إلى العام.

• الانتقال من العام إلى الخاص

يُستخدم هذا الأسلوب عادة في المقابلات الطويلة التي تتيح وقتا كافيا للانتقال التدريجي. بصريا، يبدأ المخرج بـ(لقطة عامة) تعرض العلاقات بين الأشخاص والمكان، أي تقديم السياق العام للشخصية دون الدخول مباشرةً إلى تفاصيلها، ثم ينتقل تدريجيا إلى (لقطات قريبة)، تكشف مسار القصة والأبعاد النفسية والسلوكية للشخصيات.

وبالمثل في الحوار الإعلامي، يفتتح المذيع بسؤال مفتوح يُنشئ إطارا عاما وإيقاعا هادئا ومحايدا، ويتيح للضيف التعبير عن توجهاته العامة دون تهديد مباشر لوجهه السلبي أو الإيجابي، ثم يتحول المذيع تدريجيا إلى أسئلة مغلقة تزيد من القوة الإنجازية وتدفع الضيف إلى موقع أكثر التزاما، مما يسمح باستخراج معلومات دقيقة وذات قيمة إخبارية. هذا التصعيد في الإيقاع يتسق مع ما وصفته بلوم كولكا عن التدرج في الطلبات وضبط درجة الإلزام بما يراعي التوازن بين حق المذيع ووجه الضيف (Blum-Kulka,1985: 118).

ولا تنفصل هذه الإستراتيجيات التدرجية في بناء السؤال عن منطق اللغة البصرية في السينما والتلفزيون، حيث يسهم حجم اللقطة، وزاوية التصوير، والإيقاع البصري، في توجيه الانتباه وبناء التوتر الدرامي داخل المشهد. وبالمثل، يعمل الانتقال التدريجي من السؤال المفتوح إلى السؤال المغلق على إعادة توزيع الانتباه ورفع القوة الإنجازية تدريجيا داخل المقابلة.

مثال (1-أ): مفتوح (لقطة عامة):

مذيع يجري مقابلة مع رئيس الوزراء الإسرائيلي:

- المذيع: كيف تقيّمون المسار السياسي للصراع العربي-الإسرائيلي بعد جولات التصعيد الأخيرة؟

التحليل:

هذه الصيغة تطلب إطارا تفسـيريا أو سـردا سـياقيا، ولا تقيّد الجواب بزمن ولا تُلزمه بثنائية نعم/لا. لذا:

• القوة الإنجازية: أدنى نسبيا، تسأل عن تقدير/تحليل لا عن قرار.

• وزن الفعل المهدد للوجه: منخفض، يحافظ على استقلال الضيف (الوجه السـلبي) ويُبقي صورة الضيف كخبير يشـرح، بمعنى الحفاظ على الوجه الإيجابي (السمعة والكفاءة).

• الملاءمة التداولية: تفتح المجال لذكر الوقائع/المحددات قبل الدخول في التزامات.

مثال (1-ب): مغلق (لقطة قريبة):

– هل سـتوافقون هذا الشهر على وقف دائم لإطلاق نار، يتضمن انسحابا كاملا من قطاع غزة؟ نعم أم لا؟

التحليل:

سـؤال مغلق يطلب قرارا محصـورا بثنائية (نعم/لا)، مقرونـا بمضمون إجرائي محدد: وقف دائم وانسحاب كامل، وأفق زمني مقحم (هذا الشهر). بهذه العناصر ترتفع القوة الإنجازية، إذ يتحول الاسـتفهام من طلب رأي إلى اختبار تعهد قابل للقياس (زمن/مضمون). ويعلو معه وزن الفعل المهدد للوجه السلبي: فالسؤال يُضيق الاسـتقلال الإجرائي للضيف، ويمنع الإجابة التفسـيرية المتدرجة مثلا: شـروط أمنية، ترتيبات مراقبة، مراحل انسـحاب، ضمانات دولية... كما يضغط على الوجه الإيجابي بوضع الكفاءة والمصداقية تحت محك علني: أي تردد في الإجابة سيُقرأ مراوغة، وأي التزام قاطع قد تكون له كلفة سياسية فورية.

الخلاصة:

• الســـؤال المفتوح (1-أ) يوسع الحيز التفســـيري ويخفض التهديد، فينتج إطارا ومعايير يمكن البناء عليها لاحقا.

• الســـؤال المُغلق (1-ب) يطلـــب تحديدا إجرائيا بزمن ومضمـــون، فيرفع القوّة الإنجازية وكلفة الفعل المهدد للوجه.

ما ســـبق يعني عمليا أن: السؤال المفتوح يضع المشـــهد العام، والمُغلق يثبت موقفا قابلا للاقتباس والتحقق.

• الانتقال من الخاص إلى العام

يعمل هذا الأســـلوب يعمل بصورة عكسية للأســـلوب الأول. يبدأ الحوار بأسئلة مغلقة (لقطة قريبة) ترفع التوتر وتحدث ضغطا تداوليا، ثم يتســـع تدريجيا إلى أســـئلة مفتوحة (لقطة عامة)، تعيد ترتيب المشـــهد وتمنح وضوحا أكبر. وفي اللغة البصرية يماثل ذلك الانتقال من اللقطة القريبة التي تثير التوتر والغموض إلى لقطة أوسع تُظهر السياق والعلاقات.

تداوليا، يعني ذلك الولوج المباشـــر إلى بعد إجرائي أو شخصي لدى الضيف من خلال ســـؤال مُغلق قد يهدد وجهه الســـلبي بتقييد المنـــاورة لديه والإيجابي بفرض إلزام محدد عليه، ثم التخفيف اللاحق عبر أسئلة مفتوحة تمنح المتحدث مســـاحة للتفســـير وإعادة التأطير. بمعنى أن المتحدث في السؤال المفتوح لا يجيـــب من داخل الإطار الضيق الذي فرضه الســـؤال الأول المغلق، بل يغير زاوية النظر مع الحفاظ على شرط العلاقة في مبدأ التعاون عند هربرت غرايس، كي يجعل النقاش في ملعبٍ أنســـب له وأقل كلفة على وجهه وأكثر انســـجاما مع رسالته.

مثال (2)

(أ): سؤال مغلق (لقطة قريبة)

مذيع يجري مقابلة مع رئيس الوزراء الإسرائيلي

– المذيع: هل تشمل عملية التبادل مع حركة حماس، الأسرى الفلسطينيين من ذوي الأحكام العالية والمصنفين لديكم (إرهابيين)؟

(ب): سؤال مفتوح (لقطة عامة)

– المذيـــع: كيف ترون انعكاســات أي صفقة تبادل أســرى على المســار السياسي الأشمل وإمكانات العودة إلى مفاوضات مباشرة؟

التحليل:

السؤال (أ): مغلق عالي القوّة الإنجازية، يطلب معلومة محددة (نعم/لا) حول فئة شديدة الحساسية (ذو أحكام عالية... توصف إرهابيين لديكم).

• تهديد الوجه الســلبي: مرتفع، لأن الســؤال يقيد حرية المناورة ويضغط نحو التزام تفاوضي علني.

• تهديد الوجه الإيجابي: متحقق، ولكن بصورة مخففة، بسبب إسناد الحكم إلى منظور إسرائيلي "لديكم"، مما يخفف التعميم الأخلاقي على الضيف.

• من منظور شــروط مبدأ التعاون عند (غرايس)، يضغط الســؤال المغلق على شرط الجودة، لأنه يدفع الضيف لجواب مراوغ.

• ويخل كذلك بشروط الملاءمة، إذ إن السؤال يأتي في سياق سياسي/مؤسسي حساس جدا (زمن الحرب/التفاوض).

السؤال (ب): مفتوح يوسع الإطار من (تفصيل تفاوضي ضيق) إلى قراءةٍ سياسية أشمل: آثار الصفقة على المسار السياسي والعودة للمفاوضات.

• تهديد الوجهين: في السؤال (ب) أدنى من (أ)، لأنه يطلب تقديرا وتحليلا لا التزاما إجرائيا.

• القيمة المعلوماتية: يتيح للضيف تقديم معايير/تصورات قابلة للفحص لاحقا، ويُمهد لأسئلة تتابعية أدق.

العلاقة بين (أ) و(ب)

البدء بسؤال (أ) يرفع الكلفة وفعل تهديد الوجه، لاختبار القدرة الآنية واتجاه القرار في الحكومة الإسرائيلية، ثم يأتي (ب) لإعادة التأطير وخفض التهديد مع الحفاظ على شرط العلاقة عند (غرايس): يبقى الموضوع في السؤالين هو صفقة التبادل، لكن زاوية النظر في السؤال (أ) تنتقل من تفصيل تفاوضي حاد إلى انعكاسات سياسية أوسع في السؤال (ب)، بمعنى الانتقال من إطار سؤال مُقيد إلى إطار إجابة تسمح للضيف بتقديم رواية تفسيرية متماسكة دون انهيار للتعاون.

• أسلوب الصدمة

وإذا كان الانتقال من العام إلى الخاص، أو من الخاص إلى العام، يقوم على التدرج في ضبط الإيقاع المعلوماتي والقوة الإنجازية، فإن بعض المقابلات السريعة أو الصدامية تلجأ إلى كسر هذا التدرج عمدا، عبر انتقالات مفاجئة تربك التوقع التداولي للضيف وتعيد تشكيل إيقاع الحوار بصورة حادة أو أسلوب الصدمة.

ويقوم هذا الأسلوب على الانتقال المفاجئ بين سؤال مغلق وآخر مفتوح أو العكس من غير تمهيد يسبق التحول في زاوية الرؤية أو مستوى الإلزام. وفي اللغة البصرية: الانتقال المفاجئ من (لقطة عامة) إلى لقطة (قريبة تفصيلية) أو العكس، دون المرور بلقطة متوسطة، يؤدي إلى إحداث مفاجئة صادمة للمشاهد. وفي الحوار كذلك، يعدّ الانتقال المفاجئ من سؤال مفتوح إلى مغلق أو العكس إلى التأثير على المضمون والإيقاع معا، وتربك (السيناريو) الذهني للضيف، أي قدرته على الإجابة المنظمة.

يُستخدم هذا الأسلوب غالبا في المقابلات الخبرية السريعة التي لا يسمح وقتها الضيـــق، بتدرج زمني مريح، حيث يُركز المذيع على أســـئلة مغلقة عالية القوّة الإنجازية لاســـتخلاص معلومة محددة بســـرعة، وهو ما يحقق وضوحا وصراحة، خدمة لشـــرط الكم عند غرايس: تقديم قدر كاف ومباشـــر من المعلومات، لكنه يرفع الكُلفة التداولية على وجهي الضيف:

- السلبي بتقييد حرية المناورة لديه.

- والإيجابي من خلال الإيحاء بالتقصير أو ارتباك الكفاءة عند عجز الضيف عن تقديم إجابة فورية.

ورغم حدة (أســـلوب الصدمة)، يبقى الأســـلوب مشـــروعا تداوليا في ســـياقات (المســـاءلة العاجلة/الاســـتقصاء)، حين تكون أولوية المذيـــع تحصيل معلومة دقيقة وراهنة. غير أن اســـتعماله غير المحسوب قد يخل بشرط الجودة، وذلك بدفع الضيف إلى التهرب أو الجواب الإنشـــائي. لذا يستحسن استخدام محفزات أمان تداولية تُخفض الكلفة أو الفعل المهدد للوجه دون نسف عنصر المفاجأة، مثل:

- تلطيـــف من خلال إســـناد الحكم أو التقييم إلى طرف ثالث: (بحســـب وثيقة مسربة...أو مصدر رفيع المستوى)، لتقليل الطعن الشخصي وإبقاء الباب مفتوحا للتصحيح. بمعنى إبعاد صفة الشـــخصنة عن المذيع وأنه من يصدر الأحكام إلى إطار عام أو معطى تداولي خارجي.

- أو بتحديـــد إطار زمني: (في الســـاعات الأربع والعشـــرين الماضية...)، أمام المطلوب هو التحقق من إطار زمني محدد لا شـــيء عام أو التعهد بسياســـة مفتوحة. بمعنى أن السؤال لا يتهم الأداء عبر مدى طويل، بل يسأل عن حدث قريب قد يكون له تسويغ إجرائي أو مؤسسي.

- أو بتقييد النطاق في الشـــق الإنســـاني تحديدا: مثل ضمانات إطلاق الأســـرى، بدل اتهام شـــامل يبدل الفعل الكلامي من اتهام تقويمي إلى استفســـار إجرائي قابل للقياس. فالســـؤال يســـأل هنا (كيف تُدار هذه الجزئية؟ لا (هل أنتم مخطئون؟).

بهذه الضوابط، يُستثمر (أسلوب الصدمة) لاختراق الجمود المعلوماتي، مع إبقاء قنـــاة التعاون مفتوحـــة وتفادي تحول الحوار إلى مواجهـــة عقيمة. إن تضييق النطاق الزماني والإنســـاني، وإســـناد الحكم لطرفٍ ثالث يخفض من (وزن الفعل المُهـــدد للوجه)، لأنه يقلل الإلزام الشـــخصي على الضيف ويحول الســـؤال من محاكمة شخصية للضيف إلى طلبات للتحقق من وقائع داخل إطار مؤسسي.

مثال: الصدمة مع اســـتخدام محفزات الأمان التداولي

مذيع يجري مقابلة مع رئيس الوفد المفاوض الفلسطيني:

1- المذيـــع: كيف تُقيمـــون حتى هذه اللحظة فـــرص تثبيت هدنة قابلة للتمديد، وما العقبات الأبرز من وجهة نظركم؟

- الضيـــف: العقدة الأساســـية كانت تتعلق بتزامن المســـارات الإنســـانية وتبادل الأسرى، وهناك تقدم في...

2- المذيع: هل سلمتم مساء أمس قائمة أولية تضم 150 أسيرا فلسطينيا للدفعة الأولى؟ نعم أم لا؟

- الضيف: نحن لا نُعلق على الأرقام قبل...

3- المذيع: وهل قبلتم آلية مراقبة مشتركة على تنفيذ الهدنة، بإشراف ثلاثـــي (مصر-قطر-الولايـــات المتحـــدة) تبـــدأ خلال 72 ســـاعة من إعلان الهدنة؟ نعم أم لا؟

- الضيف: الإطار قيد النقاش، والآليات.

4- المذيـــع: هـــل تلقيتم خلال الـ 24 ســـاعة الماضية مســـودة مكتوبة، تتضمن ضمانات لإطلاق سراح الأسرى الفلسطينيين فور سريان الهدنة؟

(جواب الضيف؟)

نوع السؤال	الصياغة	القوّة الإنجازية وأثرها على الوجه	محفّزات الأمان التداولي	تعليق تداولي مختصر
مفتوح/لقطة عامة	كيف تُقيّمون... وما العقبات الأبرز...؟	تهديد أدنى للوجهين، مساحة تفسير واسعة	لا يوجد إلزام	فتح قناة تعاون، يهيئ الأرضية قبل الانتقال للضغط المحدد
مغلق مفاجئ (لقطة قريبة)	هل سلمتم مساء أمس قائمةً أولية تضم 150 أسيرا فلسطينيا؟ نعم/لا؟	مرتفعة، تضييق الاستقلالية (الوجه السلبي) والكفاءة (الوجه الإيجابي)	تقييد زمني: مساء أمس وتحديد موضوعي قائمة أولية 150 أسير	أسلوب الصدمة: قفزة فجائية من العام إلى الخاص لاستخراج معلومة قابلة للتحقق أو القياس
مغلق (لقطة قريبة): مفاجئ (أدق)	هل قبلتم آلية مراقبة مشتركة... بإشراف ثلاثي... تبدأ خلال 72 ساعة؟ نعم/لا؟	مرتفعة، رفع الإلزام مع اختبار قابلية التنفيذ	تقييد النطاق: آلية مراقبة تقييد زمني: 72 ساعة إسناد مؤسسي: إشراف ثلاثي	رفع دقة السؤال مع إبقاء إمكانية إيجاد مخرج أو تسويغ مؤسسي لجواب غير صدامي
مغلق (لقطة قريبة): تثبيت زمن/نطاق)	هل تلقيتم خلال الـ 24 ساعة الماضية مسودةً مكتوبة تتضمن ضمانات لإطلاق سراح الأسرى.. فور سريان الهدنة؟	مرتفعة، لكنها تسأل وتختبر وقائع وليس نوايا أو تخمينات	تقييد زمني 24 ساعة تقيد توثيقي: مسودة مكتوبة، نطاق إنساني تقيد النطاق الإنساني: ضمانات لإطلاق سراح الأسرى	تخفيض التوتر عبر سؤال قابل للقياس أو التحقق، ولا يلزم بتعهد سياسي مباشر

9- التداخل بين أنماط الأسئلة:

في الأقسام السابقة، تم التعامل مع الأسلوبين المباشر وغير المباشر، والسؤالين المفتوح والمغلق، بطريقة منفصلة، لأغـــراض تحليلية وفهم معمّق لكل حالة على حدة. لكن من الناحية العملية، لا ينفصل أي أسلوب عن الآخر بشكل صارم، إذ يمكن أن يظهر التداخل بينهما في أي مقابلة.

فالســؤال المفتوح، على ســبيل المثال، يمكن أن يُطرح بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، رغم أن معظم تطبيقاته النظرية و(نظرية الذوق)، تربطه غالبا بالسؤال غير المباشــر. بالمقابل، يمكن أن يُطرح الســؤال المغلق بطريقة مباشرة أو غير مباشــرة، على الرغم من ارتباطه المفاهيمي والســلوكي بالسؤال المباشر في أغلب الحالات.

يعود هذا التداخل إلى أن الأســلوب غير المباشر لا ينسف شروط الملاءمة لإنجاز الفعل الكلامي بقدر ما يعيد توزيعها وفق مقاربة سيرل: فهو يتقاطع مع الشرط التحضيري (امتلاك المخاطَب للمعرفة/القدرة) وشرط الصدق والشرط المقترحي والشــرط الأساســي، لكنه يغير البنية الســطحية ويخفض القوة الإنجازية عبر أدوات مثل:

• **التلميح:** المعنى المستدل من اللفظ الصريح. فلا نقول أنت مخطئ، بل نلمح لذلك مثل: تكررت الوقفات الاحتجاجيــة بعد القرار الأخير... كيف تقرؤون ذلك؟ ومن الصيغ الأكثر اســتخداما للتلميح: (يبدو أن ... يثير تســاؤلات واسعة، إلى أي حد ترون مجالا لـ ...؟).

• **والإحالة إلى طرف ثالث:** (بحســب تقارير/مراقبين/وثائق مسربة، ثمة قراءة تقول ... كيف تردون؟)،

• **وصيغ الاحتمال:** ألفاظ تعبر عن مرونة التقييم أو الحكم في الســؤال وليس الجزم مثل: إلى أي حد قد يكون وقف إطلاق النار ممكنا الأســبوع المقبل؟ ومن الصيغ المستخدمة هنا: (هل يمكن أن نشهد ... إذا توفرت شروط ...؟ إلى أي مدى قد يكون ... مطروحا؟).

• **والتأطير المرحلـــي:** تنظيم الموضوع على مراحل إجرائيـــة واضحة (مبادئ، مسودات، آليات تنفيذ)، ثم سؤال الضيف عن موضعه داخل هذا المسار مثل: هل انتقلتم من.. إلى مسودة مكتوبة، أم ما زلتم في مرحلة المشاورات؟ ومن الصيغ المستخدمة: (أين تقفون الآن؟ ما الخطوة التالية زمنيا/إجرائيا؟).

وبذلك يراعي السؤال غير المباشـــر، نظرية اللباقة/الوجه بخفض تهديد الوجه السلبي (حرية الاختيار أو الاستقلالية) وصون الوجه الإيجابي (السمعة والكفاءة) في أثنـــاء الحوار، دون التفريط بالهدف الأساســـي للســـؤال، وهو الحصول على معلومات ذات قيمة إخبارية.

في المقابل، يمتاز السؤال المباشر بالوضوح والصراحة وطلب إجابة محددة، مما يركز الموضوع ويُعمق المســـاءلة ويرفع وتيرة الحوار، لكنه يحمل الفعل الكلامي كلفة تداولية أعلى من جهة تهديد الوجه بشقيه الإيجابي والسلبي وتقليص هامش المناورة. ولذلك يرتبط السؤال المباشر سلوكيا بالسؤال المغلق من حيث طلب التحديـــد والالتزام، وإن ظل مســـتقلا عنه مفاهيميـــا، إذ يمكن أن يكون مباشرًا مفتوحا أيضا.

باختصـــار، هذا التداخل يعبر عن مرونة إســـتراتيجية المذيع في إدارة الحوار: إذ يمزج بحســـب المقام والتوقيت بين مفتوح/مغلق ومباشـــر/غير مباشر، ليصوغ مسارا متوازنا يجمع بين دقة المعلومة وحفظ الوجه وفق مبدأ التعاون وشروطه عند غرايس. بهذه المرونة يتحقق هدف الإخبار دون التفريط باللباقة المهنية.

10- مصفوفة الإستراتيجيات التطبيقية

• **أسلوب مباشر مغلق**

في هذا النمط تُصاغ الأســـئلة على هيئة التزام ثنائي يحصر الإجابة في (نعم/لا)، ويُغلق مســـاحات الاسترسال والتفصيل والمراوغة. من منظور تداولي، ترتفع القوة الإنجازية للسؤال وترتفع معها كلفته على الوجه بشقيه:

فهو يضيق على الوجه السلبي بحرمان الضيف من حرية المناورة، ويهدد الوجه الإيجابي، لأنه يدفعه إلى اتخاذ موقف، قد يُفهم منه أنه اعتراف أو تقصير. يُستخدم هذا الأسلوب حين يرغب المذيع في رفع وتيرة المساءلة وممارسة قدر محسوب من الضغط الاجتماعي/المؤسسي لاستخراج موقف ملزِم.

مثال:

مذيع يسأل وزير خارجية إسرائيل عن مفاوضات السلام:

أ- فشلت كل مفاوضات السلام بين الإسرائيليين والفلسطينيين منذ مؤتمر مدريد 1991 حتى اليوم. هل إسرائيل هي المسؤولة عن فشل عملية السلام؟

ب- هل إسرائيل مسؤولة عن فشل مفاوضات السلام مع الفلسطينيين منذ مؤتمر مدريد 1991 حتى اليوم؟

التحليل:

ينطلق السؤالان معا من الشرط التحضيري عند سيرل، إذ يُفترض، بحكم موقع الضيف، اطّلاعه على الملف وتمثيله المؤسسي له، بما يجيز مساءلته. غير أن الفرق الدقيق بين (أ) و(ب) يبين كيف تُبنى الكلفة التداولية داخل السؤال نفسه. فالصيغة (أ) تسبق الاستفهام بجملة خبرية تقييمية صريحة: "فشلت كل مفاوضات السلام..."، هذه الجملة الافتتاحية الموجهة تعمل كافتراض يُنشط إطار المساءلة قبل طرح السؤال، ويحول الاستفهام اللاحق إلى استجواب استنتاجي: إما الإقرار بالمسؤولية عن (فشلٍ كلي ممتد منذ عام 1991)، أو نفيها مع تحمل الضيف عبء دحض الفرضية المعلنة. بهذا ترتفع القوة الإنجازية للسؤال ويشتد تهديد الوجه بشقيه: فالسؤال (أ) يضيق هامش البدائل أو الاستقلالية أمام الضيف (الوجه السلبي)، ويُعرض سجله المهني وكفاءته السياسية لمساس مباشر (الوجه الإيجابي).

أما الصيغة (ب) فتبقى مباشرة مغلقة لكنها أقل حدة، لأنّها تحذف الجملة الخبرية التقييمية المسبقة، وتنتقل رأسا إلى الاستفهام: "هل إسرائيل

مســؤولة...؟". لا تزال الإجابة محصورة بثنائية (نعم/لا)، لكن العبء على الوجه الاجتماعي للضيف أخف نســبيا من (أ)، لأنّ الضيف غير مُطالب، بدحض افتراض تقييمي موجه.

على مســتوى مبدأ التعاون عند غرايس، يمكن القول إن (أ) وإن حقق شــرط (الأســلوب) من حيث الوضوح، إلا أنه يُعرض شرط (الجودة) للخطر، لأن الضيف قــد يلجأ إلى مراوغةٍ دفاعية أو إلى نزاع على المقدمة، بدل تقديم معلومات قابلــة للتحقق. في المقابل، يمنح الســؤال (ب) فرصــة أعلى لإجابةٍ تُحاكم بمعايير (الكم) و(الملاءمة)، حيث تكون إجابة الضيف في إطار عرض (أسباب/شــروط/فترات) من غير انشــغال أولــي بدحض فرضية تقييميــة توجيهية مسبقة.

الخلاصة:

كلا السؤالين يُجسّدان الأسلوب المباشــر المغلق، غير أن إدراج فرضية تقويمية شــاملة قبل الاســتفهام، كما في (أ)، يرفع الكلفة التداولية ويحول الطلب من تحققٍ معلوماتي إلى ضغطٍ اتهامي، بما يضاعف تهديد الوجه ويقلل احتمالات تعاونٍ معرفي مثمر. أما الاقتصار على الاســتفهام المباشــر في (ب)، فيحافظ على (حدة) النمط المغلق ووضوحه، لكنه يترك نافذة أوســع لعرض حيثياتٍ أو اشــتراطاتٍ يمكن للرأي العام تمحيصها. بهذه الموازنة يظهر كيف يُعاد تشكيل الإلزام داخل الســؤال ذاتــه، وكيف تؤثر المقدّمات المُضمَنة في مســار الإجابة وجودتها.

• أسلوب مباشر مفتوح:

في هذا النمط يطلب المذيع من الضيف رأيا أو تفسيرا بصيغة صريحة ومباشرة، من غير أن يسلبه حرية التوسع أو التفصيل. تتجلى المباشرة في توجيه الطلب رأسا إلى الضيف، بينما يأتي الانفتاح من كون المطلوب (تقدير موقف) أو (وجهة نظر)، لا التزاما قاطعا. من ثمّ تكون الكلفة التداولية أخف من (المباشــر المغلق)، إذ يصان الوجه الســلبي إلى حد مــا (حرية الاختيار والمنــاورة)، ويُراعى الوجه الإيجابي عبر الاعتراف بخبرة الضيف ومكانته.

مثال (أ):

مذيع يسأل وزير خارجية إسرائيل عن مفاوضات السلام:

– من وجهة نظرك، هل إســرائيل مسؤولة عن فشل مفاوضات السلام مع الفلسطينيين منذ مؤتمر مدريد 1991 حتى اليوم؟

التحليل:

نلحظ مزجــا دقيقا بين المباشــرة والانفتاح. عبارة "من وجهــة نظرك" تعمل بوصفها إطارا تلطيفيا، يحترم وجهة نظر الضيف ويقر بخبرته، وينقل الســؤال مــن طلب قطعي ملزم إلى طلب تقييم معرفي، وعليه فالســؤال موجّه لحالة المعرفــة وتقديرها لدى الضيف، لا عن المعرفة ذاتهــا بوصفها حقيقة ملزِمة. بذلك ينخفض تهديد السؤال لوجه الضيف، ويُفتح الباب لإجابة تفسير أو تبيان الحدود، والظروف، والمراحل، بدل حشره في ثنائية (إقرار/نفي) أو (نعم/لا).

مع ذلك، تبقى أداة الســؤال أو بنيته "هل...؟"، تطلــب إجابة ثنائية بين الإقرار أو النفي من حيــث المفهوم، مما قد يغري بعض الضيــوف على تقديم إجابةٍ مقتضبــة. غير أن الإطار التقييمي "من وجهــة نظرك"، يعيد توجيه القصد من السؤال، نحو استدعاء تعليل وتحليل يتجاوز مجرد (نعم/لا).

وفق شروط سيرل، الشرط التحضيري متحقق بحكم موقع الوزير ومعرفته بالملف، وشرط الصدق قائم (طلب تقييم لا اعتراف قاطع)، والشرط الأساسي مشروع، لأن الغاية إعلامية تفسيرية. ووفقً مبدأ التعاون عند غرايس، يحافظ السؤال على الملاءمة للســياق السياسي الحساس، ويحقق شرط الأسلوب من حيث الوضوح، ويتيح قدرا كافيا للضيف لتقديم معلومات كافية تراعي شرط (الكم)، لأنّ صيغة الرأي تشجع على التفصيل، كما يعزز السؤال شرط (الجودة) إذ لا يدفع الضيف إلى وضعية دفاعية تُضعف مصداقية المعلومة.

عمليا، توفر بنية الســؤال (مباشر مفتوح)، طلب إجابة (تقييم وتعليل)، لا انتزاع التزام سياســي نهائي. وإذا أريد توســيع الانفتاح أكثر، أمكن الانتقال في سؤالٍ

تالٍ إلى صيغة (كيف/إلى أي حد/ما العوامل التي تجعل...) لاستخراج محددات المسؤولية وحدودها الزمنية والمؤسسية. هكذا يحافظ السؤال على احترام مقام الضيف والوجه بشقّيه، ويظل قادرا على إنتاج مادة معرفية قابلة للتحقق، دون التضحية بوضوح المسألة المطروحة. ولتوضيح ما سبق أسوق الحوار التالي: المذيع (سؤال مباشر مفتوح):

مذيع يسأل وزير خارجية إسرائيل عن مفاوضات السلام:

أ- المذيع: من وجهة نظركم، هل إسرائيل مسؤولة عن فشل مفاوضات السلام مع الفلسطينيين منذ مؤتمر مدريد 1991 حتى اليوم؟ (المذيع يطلب تقييما، لا تعهدا سياسيا نهائيا).

المذيع متابعة - (كيف) لاستخراج البنية الزمنية:

ب- المذيع: كيف تقيمون مسؤولية الحكومات الإسرائيلية المتعاقبة عبر المحطات الرئيسة لمفاوضات السلام - مدريد، أوسلو، كامب ديفيد، وما تلا ذلك؟ (تحديد المراحل والمعايير).

المذيع متابعة - (إلى أي حد) لقياس الشدة أو النطاق:

ت- المذيع: إلى أي حد أدّت العوامل الداخلية (الائتلافات الحاكمة، الاعتبارات الانتخابية) دورا في تعطيل مسارات التقدّم في مفاوضات السلام؟ (تقدير نسبي قابل للمناقشة)

المذيع متابعة - (ما العوامل) تشخيص القيود المؤسسية:

ث- ما العوامل المؤسسية والقانونية التي تجعل إنجاز اختراق تفاوضي بينكم وبين الفلسطينيين أمرا صعبا للغاية؟ (محددات قابلة للتحقق والمقارنة).

بهذه الأسئلة التتابعية، يبقى السؤال مباشرا في طلب الرأي، لكنه مفتوح في مسار الإجابة: يتجنّب فخ (نعم/لا)، ويحافظ على الوجه السلبي (حرية المناورة)

والإيجابي (الكفاءة والسـمعة)، ويُنتج تفصيلا أو معرفة تحليلية لا مجرد تعهد أو موقف سياسي.

• أسلوب غير مباشر مغلق:
في الأسـلوب غير المباشـر المغلق يبقـى المطلوب من الضيف التـزامُ ثنائيٌّ صريح (نعم/لا)، غير أنّ القوة الإنجازية تُعاد معايرتها أو تلطيفها، لتخفيف حدة المواجهة عبر: الإسناد إلى طرف ثالث مثل: "بحسب تقارير..."، أو استخدام الصيغ غير القاطعة أو الملزمة (قد أو يُشـار إلى)، مراعـاة لنظرية الذوق، دون أن يغيّر طبيعة السؤال بوصفه سؤالاً مغلقًا.هكذا ينخفض الضغط التداولي على الوجه الإيجابي (السـمعة والكفاءة) لأن السـؤال لا يهاجم الضيف مباشرة، بينما يظلّ الضغط على الوجه السـلبي قائمًا تقريبًا بالقدر نفسه، لأنّ بنية "هل...؟" تُقيِّد حرية المناورة وتغلق إمكانية الاسترسال.

مثال:

مذيع يسأل وزير خارجية إسرائيل عن مفاوضات السلام:

(أ)- المذيع: يرى بعض المحللين أن إسرائيل مسؤولة عن فشل المفاوضات مـع الفلسـطينيين منذ انطلاقهـا في مدريد 1991. برأيكـم، هل تتحمل إسرائيل مسؤولية هذا الفشل؟

(ب)- المذيع: بحسـب خلاصات صادرة عن بعثـات أممية وتقارير بحثية مسـتقلة، تنسـب إلى الحكومات الإسـرائيلية المتعاقبة مسؤولية فشل المفاوضات مع الفلسـطينيين منذ انطلاقها في مدريد 1991. برأيكم، هل تتحمل إسرائيل مسؤولية هذا الفشل؟

التحليل:

كلا السـؤالين ينتهيان ببنية "هل تتحمّلون...؟"، أي يطلبان التزاما ثنائيا (نعم/لا) ولا يفتحان مجالا افتراضيا واسـعا للتفسير قبل اتخاذ موقف. هذه هي سمة السؤال المغلق: إجابة مقيدة تُحسم داخل إطار ضيق. وهما سؤالان بصيغة غير

مباشـــرة، أمام المذيع لا يوجه الاتهام مباشـــرة من ذاته إلى الضيف، بل يسنده لطـــرف ثالث " يرى بعض المحللين ..." و " بحســـب خلاصـــات صادرة عن بعثات أممية وتقارير بحثية مستقلة ".

كذلك يحقق الســـؤالان من منظور سيرل، الشـــرط التحضيري (المذيع يفترض أن الوزير يمتلك المعرفة بحكم موقعه).

• السؤال (أ) يخفف المواجهة، لأنّ فرضية السؤال " إسرائيل مسؤولة عن فشل... "، منســـوبةٌ إلى طرف ثالث "المحلّلين"، رغم ذلك يبقى السؤال مغلقا ومحصورا بصيغـــة (نعم/لا). كلمة "برأيكم" لا تعطي الوزير تلقائيا إمكانية الإســـهاب في الإجابة ما دامت البنية الاستفهامية تطلب جوابًا قاطعا.

• الســـؤال (ب) يخفف المواجهة أيضا عبر إســـناد فرضية السؤال إلى طرف ثالث محدد غير مبهم "خلاصات صادرة عن بعثاتٍ أممية وتقارير بحثية مستقلة. هذا الإسناد المؤسسي أقوى إنجازيّا وأعلى مصداقية من صيغة "يرى بعض المحللين" في (أ)، ومـــع ذلـــك، بوصفه إحالة خارجيـــة لطرف ثالث، يُخفـــض حدة الاتهام الشـــخصي. وتبقى البنية استفهامية مغلقة تطلب إجابة ثنائية، فيما يتحسن شرط الجودة في مبدأ التعاون لارتكازه إلى مصادر مسندة أكثر مصداقية، من غير أن يُلزم الضيف باعتراف سياسيّ نهائي أو يدفعه إلى مراوغة دفاعية.

بهذه الموازنة، يظل الســـؤال واضحا ومهنيا، ويستخرج موقفا قابلا للتحقق مع صون مقام الوزير وحفظ الوجهين الإيجابي والسلبي. فيما سبق يجب أخذ الحذر من الانزياح إلى صيغ (كيف/إلى أي حد/ما العوامل...)، لأنّ ذلك سيكســـر انغلاق الســـؤال (نعم/لا)، ويحوله إلى (مباشـــرٍ مفتوح) أو (غير مباشر تفسيري)، وهو ما يغيـــر القوة الإنجازية وكلفـــة الفعل (الضغط) على الوجه الاجتماعي بشـــقيه الإيجابي والسلبي.

وإذا أردنا منح الوزير قدرا ضئيلا من حرية الإجابة، دون الإخلال بالطبيعة المغلقة للسؤال (نعم/لا)، يمكننا أن نبقى على البنية نفسها مع إضافة "ولماذا بإيجاز": (ت)- المذيع: يرى بعض المحللين أن إســـرائيل مســـؤولة عن فشـــل المفاوضات مع الفلســـطينيين منذ انطلاقها في مدريد 1991. برأيكم، هل تتحمّل إسرائيل مسؤولية هذا الفشل؟ ولماذا بإيجاز؟

• أسلوب غير مباشر مفتوح:
في هذا النمط يبتعد الســؤال عن الإلزام والاتهام المباشــر، ويفتح أمام الضيف مساحة وحرية واســعة للتعبير المستقل: رأيا، أو تفســيرا، أو تحليلا، أو وجهة نظر. وهو أيضا غير مباشر لأنه لا يواجه الضيف بادعاء صريح ولا يحمله مسؤولية محددة ســلفا، ومفتــوح، لأنه لا يحصر الإجابة في ثنائيــة (نعم/لا)، ولا يتضمن فرضية توجيهية تُقيد المسار الدلالي للجواب. من منظور نظرية اللباقة والوجه، تقل الكلفة التداولية في السؤال (غير المباشر المفتوح) على الوجهين معا:

• يُصان الوجه السلبي بمنح الضيف حرية المناورة.

• ويُحافَظ على الوجه الإيجابي للضيف، بتجنب المســاس بالسمعة والكفاءة أو دفعه إلى موقع دفاعي.

ومن منظور شروط سيرل، يبقى الشرط التحضيري قائما كما في الأمثلة السابقة (امــتلاك الضيف المعرفة بحكم موقعه المؤسســي)، لكــن الوظيفة الإنجازية للســؤال هنا، تتحــول من طلب التزام قاطــع (المعرفة ذاتهــا) إلى طلب حالة المعرفة وتقدير يعلل أو يفسر الموقف.

مثال:

– **المذيع:** برأيك، من يتحمل مســؤولية فشــل عمليــة السلام منذ مؤتمر مدريد 1991 حتى اليوم؟

التحليل:

هنا يطلب المذيع رأيا دون فرض ســردية مسبقة أو تحميل مسؤولية. فلا توجد مقدمة تقريرية في الســؤال تُقيد الإطار، ولا صيغــة إغلاق تضيق الإجابة في (نعم/لا). وبهذا يُســتدرج الضيف إلى تقديم بنية تفســيرية قابلة للتحقق أو القياس (توزيع أدوار المســؤولية عن فشــل عملية السلام وعوامل زمنية ونظم وشروط مؤسسية، تباين المراحل)، لا إلى تعهد أو موقف سياسي نهائي.

وإذا أريد توسيع الانفتاح مع الإبقاء على الوضوح، أمكن أن يتبع هذا السؤال بسؤالٍ تفسيري من قبيل (كيف...أو بأي معايير...، أو إلى أي حد....). وبذلك نحافظ على صون وجه الضيف بشقيه الإيجابي والسلبي ومقامه السياسي، ونحصل على إجابة مسهبة أغنى معلوماتيا.

11- ملخص لإستراتيجيات الأسئلة من حيث علاقتها بنظرية اللباقة ومفهوم الوجه:

إستراتيجية السؤال	الصياغة	درجة التهذيب	التحليل
مباشر مغلق جدا	فشلت كل مفاوضات السلام بين الإسرائيليين والفلسطينيين منذ مؤتمر مدريد 1991 حتى اليوم. هل إسرائيل هي المسؤولة عن فشل عملية السلام؟	منخفضة جدا	يتضمّن الشطر الأول فرضية توجيهية تسبق سؤال مباشر استفهامي محصور ب (نعم/لا). هذا النوع يزيد القوة الإنجازية، ويضيّق هامش المناورة، ويهدد الوجهين معا، خاصة الوجه السلبي ويدفع الضيف إلى موقفٍ دفاعي مُحرِج، بما يقلل مجال التعاون ويرفع احتمال المراوغة بدل تقديم معلومات قابلةٍ للتحقق.
مباشر مغلق	هل إسرائيل مسؤولة عن فشل مفاوضات السلام مع الفلسطينيين منذ مؤتمر مدريد1991 حتى اليوم؟	منخفضة	سؤال مباشر وحاد، يركز على الوجه السلبي للضيف ويطلب إجابة إلزامية محددة (نعم/لا)، مما يقلل من مجال المناورة. هذا السؤال أقل حدة من السابق لغياب الفرضية التوجيهية، لكنه يظل مرتفع الكلفة تداوليا على الوجه السلبي ويشجع على إجابات مقتضبة ما لم تطرح أسئلة تتابعية شارحة.

إستراتيجية السؤال	الصياغة	درجة التهذيب	التحليل
مباشر مفتوح	من وجهة نظركم، هل إسرائيل مسؤولة عن فشل مفاوضات السلام مع الفلسطينيين منذ مؤتمر مدريد 1991 حتى اليوم؟	متوسطة	السؤال يحافظ على المباشرة بطلب (تقييم) عبر إطار "من وجهة نظركم"، فينخفض تهديد الوجه. بنية "هل...؟" محصورة ب (نعم/لا)، لكنها مؤطرة في طلب رأي، مما يوسع مجال الشرح دون انتزاع التزام سياسي نهائي.
غير مباشر مغلق	يرى بعض المحللين أن إسرائيل مسؤولة عن فشل المفاوضات مع الفلسطينيين منذ انطلاقها في مدريد 1991. برأيكم، هل تتحمل إسرائيل مسؤولية هذا الفشل؟	عالية	نُسبت الفرضية إلى طرف ثالث، مما يخفف المواجهة ويحمي الوجه الإيجابي نسبيا، لكن السؤال يبقى مغلقا (نعم/لا) ويحد حرية الضيف. رغم ذلك يمنح السؤال الضيف مخرجا دبلوماسيا ويحافظ على مقام الوزير، مع بقاء الضغط على الوجه السلبي لطلب التزام قاطع.
غير مباشر مغلق، أكثر توثيقا	بحسب خلاصات صادرة عن بعثاتٍ أممية وتقارير بحثية مستقلة تُنسب إلى الحكومات الإسرائيلية المتعاقبة مسؤولية فشل المفاوضات مع الفلسطينيين منذ انطلاقها في مدريد 1991، برأيكم، هل تتحمل إسرائيل مسؤولية هذا الفشل؟	عالية	الإسناد إلى مصادر مُعرفة وذات وجاهة يرفع شرط الجودة ويُقلل الشخصنة مقارنة بالسؤال السابق " يرى بعض المحللين "، دون أن يؤثر ذلك على طبيعة السؤال المغلقة، فيظل الضغط على الوجه السلبي قائما لأن المطلوب جواب ثنائي، لكن حدة الاتهام الشخصي أضعف.
غير مباشر مفتوح	برأيكم، من يتحمل مسؤولية فشل عملية السلام منذ مؤتمر مدريد 1991 حتى اليوم؟	عالية جدا	صياغة حرة غير موجهة ولا تتضمن فرضية. هذا السؤال يحترم استقلالية الضيف ويقلل من فعل تهديد الوجه، ويفتح المجال لتفسير وتحليل وتوزيع للمسؤوليات عبر مراحل ومعايير قابلة للقياس والتحقق. وهذا يخفف كثيرا من القوة الإنجازية الإلزامية، ويرفع شرط الجودة والملاءمة دون التضحية بالوضوح.

ولكي لا يحدث التباس، لا بد من التوكيد على أن الســؤال "غير المباشر" لا يعني أبــدا مُهادنة الضيف بهدف الحفاظ على وجهه الإيجابي والســلبي، ولا يعني كذلك أن السؤال "المباشر" هو فعل فظ يهدد الوجه الإيجابي والسلبي للضيف. ولتوضيح ذلك ســنركز في الفصل التالي على الســؤال غير المباشر المصحوب بتوكيد موجه، لنرى الإمكانيات الهائلة لهذا النوع من الأسئلة في الحصول على معلومات دقيقة، لا تقل في أهميتها عن السؤال المباشر، مع التخفيف من فعل تهديد الوجه والقدرة على ضبط الكلفة التداولية على الضيف.

الفصل السادس:

بنية المعرفة في السؤال

1- من الأحداث التداولية إلى الاستفزاز والخداع الخطابي

ينطلق هذا الفصل من تصور تداولي يرى أن الســؤال في المقابلات الإعلامية لا يمكن اختزاله في بنيته اللغوية الظاهرة (مباشر/غير مباشر)، بل يُفهم بوصفه بنية مركبــة تتداخل فيها عناصر المعرفة والقوة الإنجازية والصياغة الخطابية. وفي هذا الإطار، يمكن النظر إلى الســؤال بوصفه نتاج تفاعل بين ثلاث طبقات أساسية: بنية المعرفة، وشــروط الإلزام، وصياغات السؤال، وهي الطبقات التي ستتبلور لاحقا في نموذج تداولي متكامل.

وفي ضوء ذلك، وبعد تحليل الســؤال المباشــر وغير المباشر من حيث بنيتهما اللغويــة وقوتهما الإنجازية، ينتقل هذا الفصل إلى مســتوى أعمق من التحليل، الذي لا يكتفي بشــكل السؤال، بل ينظر في نوع المعرفة التي يحملها السؤال، وموقع هذه المعرفة بين المذيع والضيف والجمهور.

فالسؤال لا يكتسب قوته من كونه مباشرا أو غير مباشر فقط، بل من نوع الحدث التداولي الذي يســتدعيه: هل هو معرفة عامة، أم معرفة مشتركة بين المذيع والضيف، أم معرفة يملكها المذيع "أ"، أم معرفة استنتاجية قابلة للنقاش. ومن هنا تتفرع الأســئلة الاســتفزازية، والأســئلة المركبة المجزأة، والأسئلة المركبة، وصولا إلى الخداع الخطابــي بوصفه أعلى درجات توظيف المعرفة في صناعة الضغط التداولي.

2- السؤال الجيد والتباين في الأسلوب

يُعد الســؤال الجيد في المقابلات السياسية أداة تداولية رئيسية للحصول على معلومات جديدة ذات قيمة معرفية وإخبارية. فالإعلام بطبيعته يســعى إلى

تجديـــد المحتوى وتقديم ما هو غير متـــداول أو غير متوقع. ومن هذا المنطلق، يمكن التمييز بين الســـؤال المباشـــر الذي يتصف بقدر أعلى مـــن الحدة ويدفع الضيف إلى تقديم إجابة صريحة ومحددة، وبين السؤال غير المباشر الذي يراعي اعتبـــارات الوجه واللباقة ويمنح الضيف مســـاحة أوســـع للتأويل والتحليل دون شعور بإكراه مباشر.

ورغم التباين بين الأســـلوبين، فإن كليهما يشترك في الالتزام بما وضعه هربرت غرايس في مبدأ التعاون وشـــروطه الأربعـــة (الكم، الجودة/الصـــدق، العلاقة، الأســـلوب)، إذ يُفترض أن يقدم الضيف معلومة صادقة وملائمة للســـياق. غير أن هـــذا البعد التداولـــي لا يلغي الوظيفة الأخرى للســـؤال بوصفه فعلا كلاميا توجيهيـــا بالمعنى الذي حدده ســـيرل فهو يوجه الضيف إلـــى أداء عمل لغوي محدد، أي تقديم إجابـــة أو تبني موقـــف (Searle, 1991: 58-66). وعليه فإن نجاح السؤال التداولي، لا سيما في المقابلات السياسية، يعتمد على مستويين متكاملين:

• **مستوى التعاون (غرايس):** ضمان الصدق والملاءمة والوضوح في الإجابة.

• **المســـتوى الإنجازي (سيرل):** تحديد القوة التوجيهية للسؤال وحدود سلطة المذيع في إدارة الحوار.

غير أن توصيف الســـؤال بوصفـــه فعلا توجيهيا لا يكفي وحـــده لفهم درجات الضغط التي يُمارســـها الفعـــل التوجيهي في المقـــابلات الإعلامية. فالفارق الجوهري بين ســـؤال تمهيدي وسؤال استجوابي أو استفزازي لا يكمن في بنيته النحوية، بل في مستوى الإلزام التداولي الذي يفرضه على الضيف. ومن هنا تبرز الحاجة إلى ربط السؤال بالقوة الإنجازية كما صاغها سيرل، عبر ما يمكن تسميته "شروط الإلزام"، بوصفها الآلية التي تُحدد متى يتحول السؤال من طلب معلومة إلى استدعاء موقف ملزم عالي الكلفة التداولية.

3- شروط الإلزام والقوة الإنجازية للفعل

ترتبط شروط الإلزام ارتباطا مباشرا بمفهوم القوة الإنجازية، كما صاغه سيرل في نظرية أفعال الكلام. فالســؤال، من هذا المنظــور، لا يُفهم بوصفه طلبا محايدا للمعلومة، بل فعلا توجيهيا، تتفاوت درجته الإلزامية بحســب السياق التداولي وشروط إنجازه (Searle, 1969: 29-52).

في المراحــل الأولى من المقابلــة، تكون القوة الإنجازية للســؤال منخفضة، إذ يُوجه الضيف إلى التفســير أو التقييم ضمن إطار تعاوني يحفظ له استقلاليته التداولية (الوجه السلبي) ويعترف بكفاءته (الوجه الإيجابي). غير أن هذه القوة لا تبقى ثابتة، بل تتصاعد تدريجيا مع تراكم المعرفة المشتركة، وتضييق الإطار التأويلي، واستنفاد صيغ التلطيف.

وعند اكتمال ما نُســميه هنا شــروط الإلزام، تتحول القوة الإنجازية للسؤال من توجيه ضعيف أو متوســط إلى إلزام تداولي عــال، بحيث لا تعود الإجابة مجرد خيار تفاعلي، بل تصبح اســتجابة متوقعة اجتماعيا. في هذه اللحظة، لا يُقاس نجاح الفعــل الكلامي بمدى حصول المذيع على معلومة جديدة فحســب، بل بقدرته على إجبار الضيف على اتخاذ موقف صريح أو تحمل كلفة المراوغة أمام الجمهور.

وبهذا المعنى، فإن شروط الإلزام، لا تُعد خروجا عن شروط الملاءمة عند سيرل، بــل تمثل مرحلة متقدمة من تفعيلها، حيث تُعــاد معايرة العلاقة بين المذيع والضيف، وتُرفع درجة الإلزام من طلب تفســير إلى استدعاء التزام، دون الحاجة إلى تحويل السؤال شكليا إلى أمر أو اتهام مباشر.

مثال:

مذيع يسأل وزير الخارجية الفلسطيني بطريقتين:

5- المذيع: كيف تُقيّم الاتفاقات الإبراهيمية بين الدول العربية وإسرائيل؟

6- المذيع: هل توافق على تطبيع العلاقات بين الدول العربية وإسرائيل؟

التحليل:

سؤال (1):
الصيغة مباشـــرة من حيث البنيـــة اللغوية، لكنها مفتوحـــة تداوليا ومنخفضة الإلزام، إذ تطلب حالة معرفة (تقييم/قراءة تحليلية)، لا اتخاذ موقف ثنائي مُلزم محصور في (نعم/لا). وبذلك، تكون الكلفة التداولية في هذا الســـؤال أدنى من السؤال (2)، لأنّه:

• يصون الوجه السلبي للضيف عبر الإبقاء على مساحة واسعة للمناورة التأويلية وإعادة التأطير،

• ويحتـــرم الوجه الإيجابي مـــن خلال الاعتراف الضمنـــي بخبرته وقدرته على التحليل لا مجرد إعلان موقف سياسي.

ومـــن منظور مبدأ التعاون عند غرايس، تتيح هذه الصيغة إنتاج معلومات أعلى، إذ تشـــجع الضيف على تقديم حجج ومؤشرات وشـــروح تستوفي شروط الكم، والملاءمة، والجودة. أما وفق تصور ســـيرل للأفعال الكلامية، فإن الســـؤال يقدم فعلا توجيهيا منخفض القوة الإلزامية ولا يرقى إلى مســـتوى استدعاء الالتزام، لكنه يظل قابلا لترقية قوته الإنجازية تدريجيا عبر أســـئلة تتابعية معيارية من قبيل:

إلى أي حد؟ ما المؤشرات؟ كيف ينعكس ذلك على المسار السياسي؟

وبهذا، يندرج الســـؤال (1) ضمن المرحلة التمهيديـــة للتصعيد التداولي، حيث يُبنى الإطار المعرفي المشترك دون فرض كلفة التزام عالية على الضيف.

سؤال (2)
الصيغة مباشـــرة من حيث البنية اللغوية، ومغلقة تداوليـــا، وعالية الإلزام، إذ لا تطلب حالة معرفة أو تفســـيرا تحليليا، بل تستدعي موقفا صريحا محصورا في

خيارين ثنائيين (نعم/لا). وبذلك، ينتقل السـؤال من طلب التقييم إلى استدعاء التزام سياسي علني، مما يرفع الكلفة التداولية على الضيف بشكل ملحوظ.

الوجه السـلبي: يُقيد السـؤال اسـتقلالية الضيف التداولية عبـر تضييق حاد لمساحة المناورة، إذ تحصر صيغة السؤال الإجابة داخل إطار مغلق لا يتيح إعادة التأطير أو الإحالة إلى سياق أوسع، دون خرق مباشر لشرط العلاقة.

الوجه الإيجابي: حمولة مفهوم (التطبيع) وما يرافقه من حساسـية سياسـية ورمزيـة، تضع مصداقية الضيف وصورته العامة موضع اختبار علني أمام جمهور متعدد التوقعات.

ومن منظور مبدأ التعاون عند غرايس، يحقق السـؤال درجة عالية من الوضوح والملاءمـة، لكنه قد يدفـع الضيف عمليا إلـى إجابات مقتضبـة أو مراوغة لا تسـتوفي شـرط الكم، وقد تُقيد شـرط الجودة/ الصدق إذا اضطر الضيف إلى التحفظ أو التلطيف السياسي.

أما وفق تصور سـيرل للأفعال الكلامية، فإن السـؤال يُنجز فعلا توجيهيا عالي القوة الإلزامية، إذ لا يكتفي بتوجيه الضيف نحو التفسـير، بل يضعه أمام ضرورة اتخـاذ موقف مُلزم أو تحمل كلفة الامتنـاع أو الالتفاف. وفي هذه الحالة، يُقاس نجاح الفعل الكلامي لا بوفرة المعلومـات المنتجة، بل بدرجة وضوح الالتزام أو بكلفة المراوغة أمام الجمهور.

وبذلك، يُمثل السـؤال (2) مرحلة متقدمة مـن التصعيد التداولي، حيث تكتمل شـروط الإلزام، ويغدو السـؤال أداة ضغط علني تهدف إلى انتزاع موقف لا إلى توسيع الإطار المعرفي.

غير أن اكتمال شـروط الإلزام وارتفاع القوة الإنجازية للسـؤال، لا يعني بالضرورة أن السـؤال يحقق صدقه التداولي أو قيمته المعرفية. فالسؤال قد يكون عالي الإلـزام، وناجحا في انتـزاع موقف أو إحراج الضيـف، دون أن يكون موجها أصلا لتحصيل معرفة جديدة. ومن هنا، يصبح من الضروري التمييز بين نجاح السـؤال بوصفه فعلا توجيهيا مُلزِما، وصدق السؤال بوصفه أداة استعلام معرفي.

هذا التمييز يقودنا إلى شـــروط أسبق على الإلزام نفســـه، تتعلق بنيّة السؤال وغايته المعرفية، لا بدرجة ضغطه التداولي. وهي الشـــروط التي صاغها كاشر، والتي تُحدد متى يكون الســـؤال ســـؤالا بالمعنى الصارم، ومتى يتحول إلى أداة خطابية أو بلاغية تُمارس فيها السلطة دون قصد حقيقي للاستعلام.

4- شروط كاشر لصدق السؤال وحدوده

وضع كاشر (Kasher, 1976: 203-206) شرطين مسبقين لـصدق السؤال، وهي تتقاطع جوهريا مع مبدأ التعاون عند هربرت غرايس

1. أن يكون المتحدث (المذيع) جاهلا بالإجابة ومهتما فعلا بمعرفتها.

2. أن يفتـــرض المتحدث (المذيع) أن الشـــخص المخاطب (الضيف) يعلم الإجابة وقادر على تقديمها.

- **الشرط (1):** هو ترجمة عملية لمبدأ التعاون عند هربرت غرايس، إذ إن ذلك يحسن شرط الكم، أي أن المذيع يسأل لأنه يريد أن يعرف، لا لأنه يريد أن يُظهر رأيـــا أو يلمح إلـــى اتهام أو يضغط على الضيف. وهذا ويقوي شـــرط الجودة/ الصدق (تجنب الادعاء بلا دليل أو مصدر).

- **الشـــرط (2):** يفترض توفـــر المعرفة والقدرة عند الضيـــف، وهذا ما يجعل الســـؤال أداة فعالة لتحصيل معلومـــة قابلة للتحقق والقيـــاس. فلا معنى لسؤال شخص عن أمر لا يملك معلومات عنه أو لا يملك صلاحية الحديث فيه.

وعندما يتحقق الشرطان السابقان، يصبح السؤال أداة حقيقية لجمع المعلومات، ويكون منسجما مع مبدأ التعاون،

وفي حال لجأ المذيع إلى طرح أســـئلة بلاغية، بمعنى طرح أسئلة تصريحية أو استفهام شكلي بصيغة (أليس...؟ وهل يعقل...؟)

- أليس هذا فشلاً ذريعا؟
- هل يُعقل أنكم لا تعلمون ما يحدث؟

فهو في الغالب ليس سـؤالا حقيقيا، لأنّ المذيع لا ينتظر إجابة، بل يريد إيصال حكم أو موقف مسـبق بلا دليل. هنا يتحول السـؤال مـن أداة معرفة إلى أداة ضغـط أو اتهام، وقد يُهدد وجه الضيف ويُضعـف قيمة الحوار معرفيا، حتى لو كان السـؤال قويا من الناحية الخطابية أو مؤثرا على الجمهور. في هذه الحالة يخالف السؤال البلاغي شرط كاشر الأول، إذ يعرف المذيع الإجابة ولا يقصد عمليا معرفتها ويضعف بذلك قيمة شرط (الجودة/الصدق) و(العلاقة) من مبدأ التعاون، حتى لو كان السؤال قويا من الناحية الخطابية.

ففي قولنا:

- هل قـدّم وفدكم اليوم مقترحا مكتوبا بشـأن إيقـاف الحرب والبدء في ترتيبات الهدنة؟

يبدو واضحا من صيغة السـؤال، أن المذيع يسـأل عن معلومـة محددة قابلة للتحقق والقياس، وبهذا يعكس جهله بالإجابة واهتماما صادقا بمعرفتها.
أما القول:

- من الواضح أنكم تتعمدون إطالة الحرب وتعطيل أي اتفاق هدنة

فإن المذيع يفترض الإجابة ضمنا ولا يطلب معرفة جديدة، بل يُمرر حكما.

مثال:

مذيع يسأل رئيس وزراء إسرائيل بطريقتين:

أ- هل تعترف إسـرائيل بإقامة دولة فلسطينية مستقلة على حدود عام 1967 وعاصمتها القدس الشرقية بما يتسق مع الشرعية الدولية؟

ب- برأيك، كيف تقيم إسـرائيل موقفها تجاه الشرعية الدولية التي تنص على إقامة دولة فلسـطينية مسـتقلة على حدود عـام 1967 والقدس الشرقية عاصمة لها؟

التحليل:

السؤال (أ)

يمثل السؤال (أ) سؤالا مباشـــرا مغلقا عالي القوة الإنجازية، إذ يطلب من الضيف التزاما سياسيا ثنائيا صريحا محصورا في خيارين (نعم/لا). وبذلك، ينتقل السؤال من طلب تفسير أو توصيف إلى استدعاء اعتراف علني، ما يرفع الكلفة التداولية على الوجه الســـلبي للضيف (الاســـتقلالية)، عبر تضييق حاد لمساحة المناورة التأويلية.

مـــن زاوية نظرية الوجه، لا يقتصر التهديد هنا على الوجه الســـلبي فحســـب، بـــل يمتد إلى الوجه الإيجابـــي، لأنّ الاعتراف أو النفـــي في قضية ذات حمولة رمزية وسيادية عالية (الدولة/القدس/الشرعية الدولية) يضع مصداقية الضيف وصورته السياســـية موضع اختبار علني أمام جمهـــور متعدد التوقعات. أما من حيث شروط كاشر لصدق السؤال، فيتحقق الشرطان تداوليا:

- المذيع ليس لديه معرفة قاطعة بالموقف السياسي الراهن لدولة إسرائيل، وبالتالي فهو يطلب توضيحا أو إعلانا رسميا.

- ويُفتـــرض - في المقابل - أن رئيس الوزراء يعلم الموقف الرســـمي لدولة إسرائيل، وقادر مؤسسيا بحكم موقعه على التصريح به.

غير أن تحقق شـــروط كاشـــر هنا لا يُخفض من كلفة الســـؤال، بل يجعل صدقه التداولي متوافقا مع درجة إلزام مرتفعة. فالسؤال صادق من حيث البنية، لكنه في الوقت ذاته يختبر الضيف ويضغط عليه تداوليا، ولا تقاس الإجابة هنا بكمية المعلومـــات المقدمة، بل في وضوح الالتزام بتقديم إجابة أو بكلفة الامتناع عن الإجابة.

ومن منظور أفعال الكلام عند ســـيرل، يُنجز الســـؤال (أ) فعلا توجيهيا قويا، إذ لا يكتفي بتوجيه الضيف نحو مضمون بعينه (الاعتراف بالدولة الفلســـطينية بما يتســـق مع الشـــرعية الدولية)، بل يلزمه باتخاذ موقف محـــدد أو تحمل تبعات المراوغة أمام الجمهور.

السؤال (ب)

يمثل الســؤال (ب) سؤالا غير مباشــر مفتوحا منخفض القوة الإلزامية نسبيا، إذ يســتخدم صيغتي "برأيكم" و"كيف تُقيم" لتحويل الطلب من اعتراف قاطع إلى تقييم تحليلي أو تفســير مؤسســي. وبذلك، يطلب السؤال حالة معرفة وليس موقفا سياسيا نهائيا أو ملزما.

تداوليا، يُخفض هذا الأسلوب الكلفة على الوجه السلبي للضيف، عبر الإبقاء على مساحة واســعة لإعادة التأطير والتفصيل المرحلي، كما يحترم الوجه الإيجابي من خلال الاعتراف الضمني بخبرة الضيف وقدرته على التفسير.

ومن حيث مبدأ التعاون عنــد غرايس، تتيح هذه الصيغة إنتاج معلومات أغنى، لأنّها تشجع الضيف على:

- إحالة الموقف الإسرائيلي إلى مرجعيات قانونية خاصة بدولة إسرائيل
- أو سرد تطور الموقف الإسرائيلي ضمن اعتبارات تاريخية،
- أو تقييــد الموقف وربطه باعتبارات سياســية (الخريطــة الحزبية لدولة إسرائيل) وإجرائية.

أما وفق شروط كاشــر، فإن السؤال (ب) يحقق صدقه التداولي بصورة أوضح من حيث النية الاســتعلامية، إذ يُرجح أن المذيع لا يعلم تفاصيل التقييم الداخلي للموقف الإسرائيلي، ويفترض امتلاك الضيف لهذه المعرفة وقدرته على عرضها. وهنا تتجسد وظيفة السؤال بوصفه أداة لتحصيل معرفة قابلة للفحص، وليس انتزاع التزام قاطع. ومن منظور سيرل، يُنجز السؤال (ب) فعلا توجيهيا ضعيفا أو متوســطا، يوجه الضيف نحو التفسير والتقييم، مع قابلية ترقية القوة الإنجازية لاحقًا عبر أسئلة تتابعية من قبيل:

- إلى أي حد؟ (تحديد درجة التزام إسرائيل بالشرعية الدولية)

- ما المرجعيات؟ (المرجعيات القانونية والسياسية التي تعتمدها إسرائيل في قراراتها سواء كانت إسرائيلية أو دولية).

- ما العوائق؟ (القانونية أو السياسية التي تمنع إسرائيل من اتخاذ موقف واضح). بمعنى إعطاء الضيف فرصة التسويغ المنهجي التي تُقلص مساحة المراوغة دون فرض اعتراف مباشر.

- ما الشروط الزمنية؟ بمعنى الأفق الزمني أو تحديده لحدوث تغير في الموقف الإسرائيلي. (رفع الإلزام عبر إدخال البعد الزمني دون استخدام الأسئلة المغلقة نعم/لا)

• شرط كاشر الأول والفعل التوجيهي المعرفي

ينص الشرط الأول عند كاشر على أن يكون المذيع جاهلا بالإجابة ومهتما فعليا بمعرفتها. وعند إسقاط هذا الشرط على الأفعال التوجيهية، يتبين أن السؤال لا يُعد فعلا توجيهيا مشروعا إلا إذا كان موجها فعلا نحو الحصول على معلومة (Kasher 1976: 207). ففي المقابلات الإعلامية، يتحقق هذا الشرط عندما يستخدم المذيع السؤال بوصفه:

- توجيها للضيف نحو تقديم معلومة جديدة.
- أو تفسيرا أو توضيحا لا يمتلكه المذيع سلفا

بهذا المعنى، يتطابق السؤال مع الوظيفة الأصلية للفعل التوجيهي كما تفترضها نظرية الأفعال الكلامية، ويظل منسجما مع مبدأ التعاون عند هربرت غرايس، ولا سيما شرط الكم وشرط الجودة. أما إذا كان المذيع يعرف الإجابة مسبقا، فإن الفعل التوجيهي يفقد طابعه كطلب للمعرفة، ويتحول إلى توجيه قسري أو تلميح اتهامي، حتى لو صيغ في قالب استفهامي.

مثال:

مذيع يسأل رئيس وزراء إسرائيل:

– في ظل النقاشات الدولية المستمرة حول حل الدولتين، ما التصور الذي تعتمد عليه حكومتكم حاليا في التعامل مع قرارات الشرعية الدولية المتعلقة بإقامة دولة فلسطينية على حدود عام 1967، وعاصمتها القدس الشرقية؟

التحليل:

السؤال يحقق شرط كاشـــر الأول، لأنّه لا يفترض اعترافا أو نفيا مسبقًا ولا يقيّم موقف فلســـطين أخلاقيًا أو قانونيًا ويُظهر جهل المذيـــع في الإجابة، ويطلب توضيحًا رســـميا حول التصور والسياســـة المعتمدة ويوجـــه الضيف نحو تقديم معلومـــة أو تفســـير لا يمتلكها المذيع ســـلفًا. وبذلك، يعمل الســـؤال كـ فعل توجيهي معرفي منســـجم مع مبدأ التعاون، ويحافظ على طابعه الاستعلامي دون أن يتحول إلى:

- o التزام قسري بالإجابة بنعم/لا
- o أو تلميح اتهامي أو تقويمي

• شرط كاشر الثاني والفعل التوجيهي المعرفي (افتراض الكفاءة عند الضيف) يفترض الشـــرط الثاني أن الضيف يعلم ويمتلك المعرفـــة بالإجابة، وقادر على تقديمهـــا. وهذا الشـــرط جوهري في تقييم مشـــروعية الفعل التوجيهي في المقـــابلات (Kasher, 1976: 208)، لأنّ الســـؤال بوصفه فعلا توجيهيا، يفترض قـــدرة تداولية ومعرفية لـــدى الطرف الآخر (الضيف). في هذا الســـياق، لا يكون السؤال مجرد طلب، بل هو:

- o اعتراف ضمني بكفاءة الضيف،
- o وإسناد لدوره بوصفه مصدرا مشروعا للمعلومة.

وعندما يُطرح الســـؤال في غير مكانه، أو يُوجه إلـــى ضيف لا يملك المعرفة أو الصلاحية، يتحول الفعل التوجيهي إلى ممارســـة شكلية أو إلى أداة إحراج، مما يُضعف قيمته المعرفية، ويُربك التفاعل التداولي.

مثال:

مذيع يسأل رئيس وزراء إسرائيل:

– بصفتكم رئيس الحكومة والمسؤول الأول عن رسم التوجهات السياسية والدبلوماسية لدولة إسرائيل، ما الإطار الرسمي الذي تستند إليه حكومتكم في التعامل مع قرارات الشرعية الدولية المتعلقة بإقامة دولة فلسطينية على حدود عام 1967، وعاصمتها القدس الشرقية؟

التحليل:

يُجسد هذا السؤال شرط كاشر الثاني بوضوح، إذ يفترض أن الضيف:

- يمتلك المعرفة المؤسسية المرتبطة بالسياسة الرسمية.
- ويتمتع بـ الصلاحية السياسية التي تخوله تقديم إجابة موثوقة لا مجرد رأي شخصي.

فالسؤال هنا لا يُطرح بوصفه طلبا عاما أو استفسارا عابرا، بل بوصفه توجيها معرفيا موجها إلى مصدر مختص. ويعد توصيف الضيف بوصفه (رئيس الحكومة والمسؤول الأول عن رسم التوجهات) اعترافا ضمنيا بكفاءته، وإسنادا صريحا لدوره كمصدر مشروع للمعلومة.

وعليه، لا يعمل السؤال كأداة إحراج أو اختبار، بل كفعل توجيهي يفترض قدرة تداولية ومعرفية لدى الضيف، ويمنحه موقع المتحكم في المعلومة لا المتلقي للاتهام. وبهذا يحافظ الفعل التوجيهي على قيمته المعرفية، ويُسهم في تنظيم التفاعل التداولي بدل إرباكه.

5- الأفعال التوجيهية الضاغطة كطلب معرفي

يمكن القول إن شروط كاشر ترسم الحد الفاصل بين:

- السؤال بوصفه فعلا توجيهيا تعاونيا.
- والسؤال بوصفه فعلا توجيهيا ضاغطا أو استجوابيا.

فكلما كان المذيع جاهلا بالإجابة وصادقا في طلب المعلومة، وافترض معرفة الضيف بالإجابة (الكفاءة)، ظل السؤال ضمن دائرة الفعل التوجيهي المعرفي. وفي حال انتهاك ما سبق (شرطي كاشر)، اقترب السؤال من الفعل الإلزامي أو الاتهامي، حتى وإن احتفظ ظاهريا بصيغة الاستفهام.

غير أن تحقق شـــرطي كاشـــر لا يضمن بالضرورة حياد السؤال أو انخفاض كلفته التداولية، فقد يبقى الســـؤال صادق النيـــة من حيث طلب المعرفة، لكنه يُصاغ ضمن بنية تُدرج توكيدا موجها أو افتراضا مسبقا يقيد مسار الإجابة ويرفع ضغط الإلـــزام على الضيف. ومن هنا ينتقل التحليل إلى ما يمكن تســـميته بالأســـئلة الصعبة أو فن الاســـتفزاز، بوصفها صياغات تســـتثمر قالب الاستفهام مع إدخال عناصر خبرية/توجيهية تســـبق الطلب أو الســـؤال، فتُعيد توزيع عبء الإثبات وتختبر الوجهين معا عند الضيف.

6- السؤال الاستفزازي أو الأسئلة الصعبة

المقصود بالأســـئلة الاستفزازية هي صياغة أســـئلة غير مباشرة وغير تقليدية تتضمـــن توكيدا موجهـــا (غالبا مســـندا إلى مصـــدر أو قرينة) يســـبق الطلب الاســـتفهامي. وبذلك تمزج بين تصريـــح خبري مُؤطر وطلب لاحق للتفســـير/التقييم. بهذه البنية المزدوجة يحافظ المذيع، من جانب، على قناع اللباقة عبر إبقاء الســـؤال في صورة (طلب معرفة)، لكنه من جانب آخر، يضيق مسار الإجابة ويُعيد توزيع عبء الإثبات على الضيف داخل إطار مُسبق.

ويتقاطع هذا التصور مع ما تشـــير إليه دراسة "Asking to Ask " حول الوظيفة الإســـتراتيجية للطلبات غير المباشرة في المقابلات، حيث تُستخدم هذه الصيغ لتنظيم التفاعل وتخفيف المباشـــرة. ولا يعني هذا بالضرورة أن السؤال الصعب يناقض شـــروط صدق السؤال، فقد يظل ســـؤالا حقيقيا، إذا كان المذيع يطلب معرفة لا يمتلكها فعلا، وكان التوكيد مسندا إلى مصدر أو قرينة قابلة للفحص، غير أن أثره التداولي يبقى مختلفا:

إذ ينتج حريـــة ظاهرية تُبقي قناع اللباقة قائما، لكنهـــا عمليا تختبر الوجهين بدرجات متفاوتة. وبناء على ذلك يمكن تمثيل الصيغة العامة للســـؤال الصعب على النحو الآتي:

السؤال الصعب/الاستفزازي = توكيد موجه (مؤطر/مسند) + طلب تفسير/تقييم. ويتركز أثر التوكيد، في المقـــام الأول، على الوجه الإيجابي للضيف (المصداقية

والكفـــاءة)، لأنّه يضع صورتـــه العامة موضع اختبار علنـــي. ويأتي تقييد الوجه السلبي (الاستقلالية) بوصفه أثرا تابعا يتمثل في تضييق مساحة المناورة داخل الإطـــار التداولي الذي يصنعـــه التوكيد، عبر إعادة توزيع عـــبء الإثبات وإلقائه، بدرجات متفاوتة، على عاتق الضيـــف: إما أن يُقر التوكيد، أو يدحضه، أو يُعدله، أو يُعيد تأطيره.

أما الطلب الاستفهامي (تفسيرا أو تقييما)، فيؤدي وظيفة مخرج تداولي مُهذب يُبقي قناع الســـؤال قائما، ويُفضي إلى إجابة أكثر قابلية للفحص والتحقق، من دون اللجوء إلى مهاجمة مباشرة للوجه.

• كيف تُصاغ الأسئلة الاستفزازية عمليا؟

لا يكفي الاتكال على الثنائية التقليدية (مباشـــر/غير مباشـــر) أو على شـــروط المواءمة لسيريل وحدها. إنما يتحقق فن الاستفزاز، عبر هندسة سردية دقيقة تقوم على:

o استدعاء توكيد توجيهي في صدر السؤال غير المباشر، مُسند إلى (مصادر موثقة/تقارير/خبراء/شـــواهد) لإعادة توزيع عـــبء الإثبات، أي بدل أن يكون المذيع مطالبا بإثبات "التوكيد" أو افتراضه، يقوم بإســـناده إلى مصدر، بحيث ينتقل عبء الإثبات عمليا إلى الضيف. فإما أن يُقره أو يدحضه.

o اســـتخدام كلمات غيـــر قاطعة أو ملزمة، تُخفض مـــن قطع التواصل (قد/ يبدو/بحســـب/تفيد وثائق...) لتجنب ادعاء نهائي قطعي، مع الإبقاء على ضغط دلالي كاف.

o نســـب القول إلى طرف ثالث أو فاعل مبهم (يرى بعض المراقبين/ثمة من يقول...) لتخفيض كلفة المواجهة على الوجه الإيجابي للضيف مع إبقاء أثر التوجيه قائما.

o تأطير الطلب أو السؤال في صيغة تفسير/تقييم (لماذا/كيف/إلى أي حد/ ما العوامل...) بـــدل انتزاع تعهد ثنائي، بحيث يُنتـــج الضيف معلومة قابلة للتحقق لا مجرد (نعم/لا).

7- أنماط استجابة الضيف المتوقعة

• استجابة مشـــروطة/ مُقيدة بإطار السؤال: تبدو جوابا، لكنها عمليا تفاعل مع التوكيد المســـبوق في صدر السؤال، أي أن الضيف يعلق داخل الإطار الذي أنشأه المذيع، لا عن سؤال استفهامي محايد، يتيح له بناء إطار أو وجهة نظر بديلة.

• إقرار/نفي/تصحيح للتوكيد: يتعامل الضيف مباشرة مع مضمون التوكيد (قبولا أو رفضـــا أو تعديلا)، فتظهـــر مواقف جديدة أو تتضح ســـردية الضيف وعلى أي مسافة يقف من السردية المطروحة.

ولفهـــم دور التوكيد في هذا النوع من الأســـئلة، لا بد من الإشـــارة إلى أن إدراج توكيد مُسند يسبق الطلب الاســـتفهامي. وهذا التوكيد لا يعمل بوصفه مجرد تمهيـــد خطابي، بل بوصفه آليـــة تداولية تؤطر الفعل الكلامي وتوجه مســـار التأويـــل، على نحو يقارب ما تطرحه نظريات أفعال الكلام عند (Searle, 1969: 77) في مـــا يتعلق ببنية الفعل الإنجـــازي، ويتقاطع مع مفهوم الإيحاء الحواري عند (Grice, 1975: 49-56)، إذ يؤدي هذا التوكيد إلى إعادة توزيع عبء الإثبات وتوجيه قناة استجابة الضيف داخل الإطار الذي يضعه المذيع.

8- قاعدة التوكيد

من منظور أفعال الكلام لدى سيرل، يستدعي كل فعل توجيهي في السؤال ردا تقييميـــا من الضيف: إقرارا أو نفيا أو تعـــديلا. وعندما يُقدم التوكيد في صيغة خبرية مســـندة إلى مصدر أو قرينة قابلة للفحص تســـبق الطلب/السؤال، فإن الضيف يميل إلى (الاستجابة) بطريقة تؤكد أنه تلقى الطلب وفهمه ضمنيا، كما لو كان يجيب عن ســـؤال اســـتفهامي صريح (Searle, 1969: 78). وهنا تتجلى

براعة السؤال الصعب/الاستفزازي: فهو يستثمر هذه الآلية ليحول التصريح الخبري إلى محرك إنجازي يدفع الضيف إلى إنتاج مضمونٍ جديد (تسـويغا أو تفسيرا أو إعادة تأطير) مع المحافظة ظاهريا، على شروط التعاون (الكم/الجودة/العلاقة/الأسـلوب) مع ارتفاع الكلفة التداولية على الوجه الإيجابـي (الكفاءة) بالدرجة الأولى، وما يستدعيه ذلك من متطلبات جودة الحجة والدليل.

مثال:

مذيع يسأل الرئيس الفلسطيني:

– المذيع: السلطة الفلسطينية مستمرة في التنسيق الأمني مع إسرائيل على الرغم من الاعتداءات الإسـرائيلية المتكررة على الفلسـطينيين في الأراضي التابعة للسلطة.

– الرئيس الفلسطيني: (نعم)، لأنّه لا يمكن للسلطة التراجع عن التنسيق الأمني مع إسرائيل، فالتنسيق جزء أساسي من اتفاقية أوسلو، وهو ضرورة أمنية للفلسطينيين قبل الإسرائيليين...

– المذيع: هذا يعني أنكم لن تتخلوا عن التنسـيق الأمني تحت أي ظرف أو ضغط سياسي.

– الرئيس: (نعـم)، نحن نحترم الاتفاقات الدوليـة التي نوقعها ونحافظ على مصداقيتنا أمام الدول الموقعة.

– المذيـع: إن تمسـككم بالتنسـيق الأمني قد يـؤدي لا محالة إلى قمع الشـعب الفلسـطيني الذي يعاني يوميا من مرارة العيـش وقمع الجيش الإسرائيلي.

– الرئيس: (لا) يمكن للسـلطة أن تتصرف بطرق أخرى، فالدم الفلسطيني بالنسبة لنا خط أحمر.

التحليل:

• في الســؤال الأول: صاغ المذيع جملة خبرية تؤدي وظيفة توجيهية ضمنية، إذ يقدم توكيدا حول اســتمرار التنسيق الأمني، ويســتدعي من الضيف تأكيدا أو نفيا أو تعديلا. وتندرج هذه الآلية ضمن ما يســميه أوســتن ب "الاستيعاب" حيث لا تُســتقبل الجملة وفق بنيتها الخبرية فحسب، بل وفق قوتها الإنجازية كمــا يدركها المتلقي (Austin, 1962: 117-119). وفي هذا الإطار، يمكن للجملة الخبريــة أن تعمل بوصفها ســؤالا مُضمرا، على نحو مــا توضحه نظرية الأفعال الكلامية غير المباشــرة عند ســيرل (1975)، إذ تُستثار استجابة من الضيف دون الحاجة إلى صيغة استفهامية صريحة. وفي هذا السياق وحسب المثال السابق، تأتي إجابة الرئيس بـ "نعم"، مقرونة بتسويغ مؤسسي (مرجعية أوسلو/الضرورة الأمنية).

• في الســؤال الثاني: يبني المذيع اســتنتاجا ملزما على جواب "نعم" السابق: "هــذا يعني أنكم لــن تتخلوا...". هنا ينتقــل المذيع من التوصيــف الواقعي " التنســيق الأمني مع إسرائيل" إلى إلزام استنتاجي أو حكم قيمي يوسع الضغط التداولــي على الضيف، وترتفع بذلك كلفة الفعل المهدد للوجه الســلبي، لأنّه يضيق اســتقلاليته ويُقحمــه في التزام مفتوح زمنيــا. أي أن المذيع يرفع وزن الفعــل المهدد للوجه الســلبي للضيف، من خلال التضييق على اســتقلاليته ويُقحمه في التزام مفتوح زمنيا. إن عبارة "تحت أي ظرف" تجعل الالتزام شــاملا ودائما، وهي آلية تصعيــد تداولي لا طلب معرفة، فتزيد الضغط التداولي على الوجه الســلبي. فيرد الرئيس بإعادة التموضــع عبر خطاب يعمل للحفاظ على وجهه الإيجابي (المصداقية)، من خلال تأكيد على موثوقيته المؤسسية (احترام الاتفاقات)، بما يصون صورته أمام الجمهور.

• في السؤال الثالث: المذيع الثالث "قد يؤدي لا محالة إلى قمع الشعب" فيحمل توكيدا تقييميا قويا يتضمن سببية حتمية "لا محالة"، وهي صيغة تُغلق قابلية الدحض أو القياس، وتؤطر السياســة في إطارٍ أخلاقي ضاغط. وهذا يرفع القوة الإنجازية للســؤال ويحول المساءلة إلى إدانة ضمنية، فالمذيع لا يطلب وصفا أو تقييما فحســب، بل يضع إطارا تفسيريا مُسبقا، ويحول عبء الإثبات أو التسويغ إلى الضيف.

تأتـــي إجابة الرئيـــس "لا" مصحوبة بإعادة تأطير لمعايير تضبط عمل الســـلطة المؤسســـي، عبر تثبيت مرجعية أخلاقية عليا لدى السلطة الفلسطينية "الدم الفلســـطيني خط أحمر"، وهذه تسمى إســـتراتيجية إعادة التأطير، بمعنى أن الرئيس لا يجيب من داخل الإطار الذي فرضه السؤال " تمسككم بالتنسيق الأمني سيؤدي لا محالة إلى قمع الشعب الفلسطيني"، بل يغير زاوية النظر مع الحفاظ على شرط العلاقة من مبدأ التعاون، كي يجعل النقاش في ملعب أنسب له، مما يجعل إجابته أقل كلفة، وأكثر انسجاما مع رسالته).

إذا يمكن تلخيص إجابة الرئيس ضمن الإستراتيجية التالية:

• النفي الفوري بـ "لا" للعلاقة الســـببية المفترضة من المذيع (تلازم التنســـيق الأمني وقمع الشعب الفلسطيني).

• إعلاء وترسيخ مرجعية أخلاقية عليا "الدم الفلسطيني بالنسبة لنا خط أحمر"، بهدف حماية الوجهين معا: الإيجابي (رفع المصداقية بالالتزام بالقيم) والسلبي بـ(استعادة حرية الإجابة)، من خلال تغيير إطار النقاش وتوسيع هامش المناورة.

• الخلاصة:

إنّ الجملة الخبرية ذات الوظيفة التوجيهية في الأمثلة الســـابقة تفرض ضغطا تداوليا مرتفعا على الضيف، وقد تُربك شرط الجودة/الصدق (عند غرايس)، لأنّها تدفع إلى إجابات دفاعية أو مُواربة. ويتعزز ذلك عبر ثلاث آليات لغوية رئيسة:

o الالتزام المطلق في صيغٍ من قبيل "تحت أي ظرف"، إذ تُحول الســـؤال إلى تعهد مطلق يصعب الوفاء بـــه واقعيا، فتُضعف قابلية تقديم إجابة صادقة وعملية.

o الحتمية السببية في عبارات مثل "لا محالة" وهي تُشيع تعميما غير قابل للقياس أو الدحض، بمعنى أن الســـؤال هنا لا يطلـــب معايير قابلة للتحقق والقيـــاس، ويدفع الضيف بالتالي إلى مجادلـــة الإطار الخارجي للموضوع بدل المحتوى.

o غياب الإســـناد الموثق، أي عدم إلحاق التوكيد بمصدر محدد مثل: "تشـــير محاضر التنســـيق المنشورة بتاريخ..." أو "بحســـب تقرير صادر عن...". وغياب

الإســـناد يضعف العلاقة التعاونية بين الضيـــف والمذيع، ويصبح الجدال بين الطرفيـــن متوترا وشـــخصيا، ويُحمل الضيف عبء دحض دعوى غير مســـندة ويرفـــع الكلفة على الوجهين، الإيجابي والســـلبي ويضعف شـــرط الجودة/ الصدق في الإجابة.

غير أن تفسير فاعلية التوكيد في السؤال الصعب لا يكتمل بالاقتصار على البعد الإنجازي للفعل الكلامي وحده، كما صاغه ســـيرل، بل يســـتلزم النظر كذلك في بنية توزيع المعرفة داخل التفاعل بين الأطراف المتحاورة (المذيع/ الضيف).

فنجاح الجملة الخبرية المســـندة في أداء وظيفة توجيهية ضمنية، واستدعاء رد تقييمي من الضيف، يفترض إطارا معرفيا يحدد: من يعلم ماذا؟ ومن يُفترض به أن يعلَم؟

ومـــن هنا تبرز أهمية تصنيف فانشـــيل ولابوف لأحداث المعرفـــة داخل الحوار، بوصفه أداة تحليلية تُفسر لماذا تُستقبل بعض التوكيدات الخبرية كما لو كانت أســـئلة صريحة، وكيف يُعاد توزيع عبء الإثبات تبعا لمواضع المعرفة المفترضة بين أطراف التفاعل.

9- تصنيف فانشل ولابوف للجملة الخبرية التوجيهية

ينطلق التحليل التداولي من فرضية بسيطة وفاعلة: ما يُقال في الحوار يتحدد بدرجة كبيرة وفق ســـؤال (من يعلم ماذا؟). ولهذا قدّم لابوف وفانشيل تصنيفا مرجعيـــا لأحداث المعرفة داخل التفاعل يضبط مصادر المعلومة ومســـؤوليتها، ويســـاعد على تفسير لماذا يســـتجيب المُخاطب (الضيف) أحيانا لتصريح خبري (توكيـــد) كما لو كان ســـؤالا صريحا. وفي هذا الســـياق وجد لابوف وفانشـــيل أربع تصنيفات أساســـية تحـــدد مرجعيات المعرفة، مضافا إليهـــا التصنيف "د"، كامتداد تحليلي يسهل توصيف المعارف المتنازع عليها في الحوارات الإعلامية

والسياسية (Labov ,1977: 100):

1. حدث "أ":

هـــي أحداث أو معلومات تقع ضمن المجال المعـــرفي للمتحدث (المذيع)، الذي يقدم نفسه بوصفه مصدرها أو صاحب المعرفة بها، ولا يُفترض بالضرورة أن تكون معروفة للمستمع (الضيف). ولا يقتصر هذا النوع من الأحداث على الانطباعات أو التجارب الشخصية، بل يشمل مختلف المعطيات التي ينسبها المتحدث (المذيع) إلى مجال معرفته، سواء كانت وقائع، أو تقييمات، أو استنتاجات سياقية

2. حدث "ب ":

هي أحداث أو معلومات تقع ضمن المجال المعرفي للمستمع (الضيف)، بوصفه المصدر الأول لها أو المعني بها مباشـــرة، حتى وإن كان المتحدث (المذيع) على درايـــة بها أو يدعي معرفتها. ويشـــمل هذا النوع مواقف الضيـــف، أو أفعاله، أو تصريحاتـــه، أو خبراته، التي يُتوقـــع منه تأكيدها أو نفيها أو تفســـيرها داخل التفاعل الحواري.

3. حدث "أب":

هـــي أحداث أو معلومات تقع ضمن المعرفة المشـــتركة بين المتحدث (المذيع) والمســـتمع (الضيف)، بحيث لا تقتصر على كونها معلومـــات أو أحداث معروفة للطرفيـــن، بل تقـــوم على وعي متبادل بهـــا، يتيح توظيفها داخـــل التفاعل التداولي بوصفها أرضية مشتركة للمساءلة أو التفسير.

4. حدث "و":

هي أحداث أو معلومات تنتمي إلى نطاق المعرفة العامة المشـــتركة اجتماعيا، بحيث لا تقتصر على طرفي التفاعل (المذيع والضيف)، بل تمتد لتشمل الجمهور الأوسع. ويمكن النظر إلى هذا النوع بوصفه امتدادا لمفهوم المعرفة المتبادلة، في مســـتواه الاجتماعي العام، حيث تُستدعى هذه المعطيات بوصفها حقائق أو مسلمات جماعية تُؤطر مسار النقاش وتمنحه شرعية تداولية.

5. حدث "د":

هي أحداث ذات طابع اســـتنتاجي، لا تُقدم بوصفها معطيات مباشرة، بل تُبنى على قرائن أو مؤشـــرات ســـياقية، ويجري عرضها بوصفها نتائج محتملة قابلة

للتفسير. ولا تقتضي هذه الأحداث بالضرورة وجود شك فيها، لكنها تظل مفتوحة للتقييم والتأييد أو الاعتراض من قبل أطراف التفاعل (المذيع/الضيف/الجمهور)، وهو ما يمنحها طابعا تداوليا ويجعلها مدخلا للنقاش والتحليل..

إن إطار الأحداث السابق مع الإضافة التحليلية "د" يمثل خريطة توزيع المعرفة داخل الحوار، وتُفسر تحول بعض الجمل الخبرية إلى طلبات مُضمرة أو ضمنية تُنتج ردودا تقييمية (إقرارا/نفيا/تصحيحا)، وتُعين المذيع على إدارة الكلفة التداولية وإعادة توزيع عبء إثبات الحدث أو التوكيد بطريقة مهنية تحافظ على التعاون وتستخرج معرفة قابلة للتحقق.

ويمكن تلخيص تصنيف لابوف وفانشيل للأحداث المعرفية، مع الإضافة التحليلية المتعلقة بالحدث "د"، في الجدول الآتي، بوصفه خريطة لتوزيع المعرفة داخل التفاعل الحواري، وتحديد مصدرها ووظيفتها التداولية في أثناء المقابلات:

نوع الحدث	مصدر المعرفة	طبيعة المعرفة	الوظيفة التداولية داخل الحوار
حدث "أ"	المذيع	معلومات أو تقييمات ينسبها المتحدث/المذيع إلى مجال معرفته	بناء فرضية أو تقديم إطار تفسيري للسؤال
حدث "ب"	الضيف	معلومات تخص الضيف أو ترتبط بأفعاله ومواقفه	دفع الضيف إلى التأكيد أو النفي أو التفسير
حدث "أب"	معرفة مشتركة بين المذيع والضيف	أحداث أو معلومات يدرك الطرفان علمهما المتبادل بها	تأسيس أرضية مشتركة للمساءلة أو النقاش
حدث "و"	معرفة عامة مشتركة اجتماعيا	معلومات متداولة لدى الجمهور والرأي العام	منح السؤال شرعية تداولية وربطه بالسياق العام
حدث "د"	معرفة استنتاجية قابلة للتأويل	نتائج مبنية على قرائن أو مؤشرات سياقية	فتح المجال للتفسير والتحليل والجدل التداولي

• توظيف الحدث "أ" في الأسئلة الاستفزازية

يشـــير الحدث "أ"، وفق المفهوم التداولي، إلى معلومة يقدمها المذيع بوصفه مصدرها أو صاحب المعرفة بها، وقد لا تكون متاحة بالكامل للضيف أو قد تُطرح عليه بوصفها معطى جديدا أو غير محسوم ضمن علمه.

ويعنـــي ذلك عمليا في الســـياق الإعلامي أن المذيع يمـــارس نوعاً من التحكم المعرفي عبر إدراج هذه المعلومات في الخطاب.

وعنـــد توظيف هذه المعطيات في صورة توكيد مفاجئ أو مســـند، فإنها تُنتج ضغطا على الوجه الســـلبي للضيف، وتحد من اســـتقلاليته في صياغة الرد، لا سيما إذا وردت ضمن بنية استجوابية واضحة. وتكتسب هذه التوكيدات فاعليتها التداولية عندما تستند إلى وقائع موثوقة أو قرائن سياقية، بما ينسجم مع مبدأ الجودة الذي صاغه هربرت غرايس عام (1975).

أما إذا بُنيـــت على انطباعات ذاتية أو معلومات غير مُســـندة، فإنها تمس هذا المبدأ، وتفضي غالبا إلى اســـتجابات دفاعية مُلتبســـة من الضيف، مما يُضعف الكفاءة التداولية للتفاعل الحواري ويقلل من فاعليته التواصلية.

مثال:

مذيع يسأل وزير الخزانة الأمريكي:

• المذيـــع: نحن على علم وفقا لمصادرنا الخاصـــة في البيت الأبيض بأن ترامب ســـيفرض قريبا رســـوما جمركية واسعة النطاق على عدد كبير من الدول، رغم نفيه المستمر لذلك. هل من تفسير لذلك؟

التحليل:

• تحليل الشق الأول من السؤال:

في الشـــق الأول من الســـؤال، يوظف المذيع توكيدا أو حدثـــا خبريا من نوع "أ"، يقدّمه بوصفه معطى يســـتند إلى مصادر، بما يعكس ادعاء السلطة المعرفية

للمذيع، دون الجزم المطلق بحسم القرار. ولا يقتضي هذا التوكيد بالضرورة جهل الضيف به، لكنه يفرض عليه التعامل معه بوصفه إطارا تفسيريا أوليا.

تكمن فعالية هذا التوكيد في عنصر المفاجأة وفي درجة الالتزام المعرفي التي يحملها، ما يُنتج ضغطا على الوجه السلبي للضيف ويحد من استقلاليته في صياغة الرد، ويدفعه إلى التفاعل داخل الإطار الذي حدده المذيع (تأكيد/نفي/تفسير).

كما أن صيغة "وفقاً لمصادرنا" تعمل بوصفها آلية إسناد تعزز المصداقية المتصورة وتدعم موقع المذيع بوصفه صاحب معرفة، مما يضيق مساحة المناورة التداولية. وتظل فاعلية هذا التوكيد مشروطة بالانسجام مع مبدأ الجودة عند هربرت غرايس (1975)، بحيث يستند إلى قرائن موثوقة. أما التعميمات الواسعة أو الادعاءات غير المسندة، فتمس هذا المبدأ وتدفع نحو استجابات دفاعية وتضعف الكفاءة التداولية للتفاعل.

- **تحليل الشق الثاني من السؤال:**

يقدّم الشق الثاني طلب تفسير من الضيف "هل من تفسير لذلك؟"، وهو ما يمنحه مساحة أكبر للرد بطريقة تحافظ نسبيا على الوجهين، إذ يحول الاستجابة من إلزام مباشر (نعم/لا) إلى إلزام تفسيري يقوم على التعليل والتسويغ. وبذلك لا يُلغي هذا الشق الضغط التداولي الناتج عن التوكيد السابق في الشق الأول للسؤال، بل يعيد توزيعه في اتجاه إنتاج تفسير مُقنع، مما يوسع إمكانات المناورة دون رفع الإطار المفروض من السؤال.

- **السؤال الاستفزازي:**

يتحقق السؤال الاستفزازي عند دمج الشقين السابقين، لنحصل على صياغة مركبة تمزج بين توكيد خبري موجه وطلب تفسير لاحق. في هذا البناء، يمارس التوكيد وظيفة توجيهية، بينما يعمل الشق الثاني بوصفه فعلا كلاميا يطلب تفسيرا، على نحو ما توضحه نظرية أفعال الكلام.

وفي الوقت نفسه، يُفهم هذا البناء ضمن أفق مبدأ التعاون عند هربرت غرايس (1975)، حيث يُتوقع من الضيف أن يقدم استجابة ملائمة وذات صلة وقائمة

على قدر كافٍ من الصدق والتسويغ. وبهذه الصياغة، يتحقق توازن تداولي بين سلطة المذيع في تأطير النقاش واستقلالية الضيف في تقديم تفسيره، بما يعزز القيمة المعرفية للحوار دون إلغاء طابعه التوجيهي.

مقارنة المثال السابق مع الصيغ التقليدية:

أ- المذيع: هل سيفرض ترامب قريبا رسوما جمركية على جميع دول العالم؟" (مباشر تقليدي)

ب- المذيع: ما رأيك في الأنباء التي تفيد أن ترامب سيفرض رسوما جمركية على جميع دول العالم؟" (غير مباشر تقليدي)

تحليل:

• يتميز السؤال المباشر (أ) بقوة إنجازية مرتفعة، إذ يستدعي من الضيف موقفا واضحا إزاء فرضية محددة، ما يرفع مستوى الالتزام المعرفي المطلوب في الإجابة. وعلى الرغم من أنه لا يفرض بالضرورة إجابة ثنائية صريحة (نعم/لا)، فإنه يميل إلى تضييق مسار الاستجابة عبر دفع الضيف نحو تأكيد أو نفي أو تجنب مباشر، وهو ما قد يحد من إمكانات التوسع في النقاش، خاصة في القضايا الحساسة. ومع ذلك، يظل هذا النمط فعالا في استخراج مواقف واضحة قابلة للتحقق.

• السؤال (ب)، فيمثل صيغة غير مباشرة تقليدية، تُخفف من حدة الإلزام وتؤجله، مما يتيح للضيف هامشا أوسع لتقديم رأي أو تحليل أو تفسير. غير أن هذه المرونة التداولية قد تقلل من فرص الحصول على معلومات دقيقة أو مواقف حاسمة، ما لم تُدعم بأسئلة تتابعية أكثر إحكاما، تدفع الضيف لتقديم استجابات إلزامية.

ومن بين هذه الأسئلة التتابعية:
- كيف تُقيم...؟ لتحويل الاستجابة إلى استجابة تقييمية/تفسيرية.
- إلى أي حد...؟ لقياس درجة أو شدة الظاهرة بدلا من الاكتفاء بإقرار ثنائي نعم/لا

- ما الأدلة أو المؤشـــرات...؟ لاستدعاء اســـتجابة تلتزم بمتطلبات شرط الكم والجـــودة ضمن مبدأ التعاون عنـــد هربرت غرايس (1975)، بمـــا يعزز إنتاج معلومات كافية وقابلة للتحقق.

وتجدر الإشـــارة إلى أن الصياغات التي تتضمن تعميمات واسعة مثل "جميع دول العالم" قد تضعف دقة الســـؤال وتقترب من خرق مبدأ الجودة، مما يســـتدعي تضييق النطاق أو الإسناد إلى مصادر أكثر تحديدا.

• توظيف الحدث "ب ": توجيه الطلب إلى معرفة الضيف

يشـــير الحدث "ب"، وفق التصنيـــف التداولي، إلى معلومـــة تنتمي إلى المجال المعرفي للضيف، بوصفه المصدر الأول لها أو المعني بها مباشرة، حتى وإن كان المذيع مطلعا عليها أو يدعي معرفتها. وفي هذا الســـياق، يوجه المذيع طلبا إلى الضيف لتوضيح أو شرح هذه المعلومة، انطلاقاً من موقعه المعرفي.

ويُعد هذا النوع من الأحداث تجســـيدا تداوليا لتعزيز الوجه الإيجابي للضيف، إذ يبرز كفاءته ويُقر بمكانته بوصفه مرجعـــا معرفيا، بما يدعم العلاقة التعاونية بين الطرفين. كما أنه يُخفف نسبيا من الضغط على الوجه السلبي، لأنّ الطلب لا يفرض التزاما حاســـما، بل يدعو إلى استجابة تفسيرية أو توصيفية تتيح هامشا من الاستقلالية في صياغة الرد.

مثال:

مذيع يسأل وزير الخزانة الأمريكي:

– المذيع: وفق ما شـــاركتم به في الاجتماعات المغلقة، سُجلت تحفظات على الأثر التضخمي المحتمل للرسوم الجمركية واسعة النطاق. ما الجهات التـــي قدمت التقييمات الفنية، وكيف تمـــت الموازنة بين تلك التحفظات عند اتخاذ القرار؟

التحليل:

• تحليل الشق الأول (التوكيد الموجه – حدث "ب"):
يستند الشق الأول إلى إسناد معرفي يضع الضيف في موقع المرجعية المعرفية، بوصفه طرفا مطلعا على ما دار في الاجتماعات الداخلية، وهو ما يندرج ضمن توظيف حدث "ب" حيث تُنسب المعرفة إلى المجال المعرفي للضيف. ولا يقتضي ذلك جهل المذيع بالمعلومة، بل تقديمها ضمن إطار يُحمل الضيف مسؤولية تفسيرها أو توضيحها.

ويؤدي هذا التوكيد وظيفة تأطيرية، إذ يوجه مسار الاستجابة عبر استدعاء موقف تفسيري مُقيد (تأكيد/نفي/تفصيل)، دون أن يفرض إقرارا مسبقا بحدوث الوقائع.

تداوليا، يعزز هذا الإسناد الوجه الإيجابي للضيف عبر الاعتراف بكفاءته وموقعه المعرفي، لكنه في الوقت ذاته يفرض ضغطا تداوليا على الوجه السلبي، لأنّه يحد من مساحات المناورة من خلال إدراج عناصر محددة للنقاش (تحفظات، أثر تضخمي، اجتماعات مغلقة).

وفي ضوء مبدأ التعاون عند هربرت غرايس (1975)، يرفع هذا التوكيد توقعات الامتثال لمبدأي العلاقة أو الصلة بالموضوع والكم، بما يستدعي استجابة ذات صلة وغنية بالمعلومات.

أما من منظور أفعال الكلام عند سيريل، فيمكن تحليل هذا البناء بوصفه انتقالا من توكيد خبري مُؤطر إلى طلب معلومات تفسيري، يُلزم الضيف بتقديم حساب معلومات لما دار في الاجتماعات، بدلا من الاكتفاء بخطاب عام أو موقف إعلامي.

• تحليل الشق الثاني (حرية ظاهرية مؤطرة):
يصوغ الجزء الثاني من السؤال طلبا تفسيريا إجرائيا (ما/ كيف؟)، بما يتيح للضيف مخرجا مهذبا للتفصيل، ويُوحي ظاهريا بالحفاظ على استقلاليته (الوجه السلبي)، كما يعزز وجهه الإيجابي عبر استدعاء خبرته المؤسسية بوصفه مرجعا تفسيريا.

غير أن هذه الحرية تظل حرية ظاهرية، لأنّ مسار الإجابة مُؤطر مسبقا ضمن حيز تفسيري مقيد، يتحدد عبر مسارين واضحين: تحديد الجهات الفاعلة (وحدات، لجان، مستشارون...)، وشرح آلية الموازنة في اتخاذ القرار الصائب (معايير اتخاذ القرار، الترجيح، إدارة المخاطر، سيناريوهات القرار).

وبهذا البناء، لا يُلغى الضغط التداولي، بل يُعاد توزيعه في صورة التزام تفسيري، حيث يُستدعى الضيف لتقديم معلومات مفصلة ضمن إطار محدد. وفي ضوء مبدأ التعاون عند هربرت غرايس (1975)، يرفع هذا النمط من الأسئلة توقعات الامتثال لمبدأي الكم والجودة، مما يفضي إلى إنتاج معلومات كافية وقابلة للتحقق، مثل الإشارة إلى وثائق أو مذكرات أو تقديرات مؤسسية أو محاضر اجتماعات.

- **السؤال الاستفزازي:**

وعند جمع الشق الأول والثاني من السؤال، يتحقق الاستفزاز الرصين:

ضغط معرفي مهذب ينسجم مع مقتضيات مبدأ التعاون، ويجسد الحدث "ب" بوظيفته، التي تُعنى بخبرة الضيف وسلطته التفسيرية، دون انتزاع التزام ثنائي قاطع (نعم أو لا)، بل نقل مركز الضغط نحو مساءلة تفسيرية تفرض على الضيف التعليل ضمن إطار محدد أو مقيّد.

توظيف الحدث "أب" المعرفة المشتركة

يشير الحدث "أب"، وفق التصنيف التداولي، إلى معلومة يتقاسم معرفتها كل من المذيع والضيف ضمن السياق التفاعلي، بوصفها جزءا من أرضية معرفية مشتركة، سواء كانت معلنة بشكل صريح (تصريحات، محاضر، تغطيات موثقة) أو مستحضرة ضمنيا من السياق.

ويهدف هذا النوع من الأحداث إلى تأسيس أرضية مشتركة وتمهيد إطار تواصلي واضح بين أطراف النقاش، بما يدفع الضيف إلى التفاعل مع هذه المعرفة عبر التأكيد أو النفي أو التوضيح، ويسهم في اشراك الجمهور، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، في متابعة مسار الحوار، بما يضفي قدرا محسوبا من الشفافية على الخطاب الإعلامي.

تداوليـــا، يوفر الحـــدث "أب" آلية تأطير مشـــترك تخفض نســـبيا كلفة تهديد الوجـــه الإيجابي (الكفـــاءة)، إذ لا يُطرح الادعاء أو التقييـــم بوصفه موقفا فرديا خاصا بالمذيع، بل ضمن مجال معرفي مشترك، مع الابقاء في الوقت ذاته على إمكانية مســـاءلة الضيف، عبر دعوته إلى تحديد حدود هذه المعرفة المشتركة أو إعادة تأويلها بما يلائم السياق.

مثال (1):

– المذيع: بحســـب ما ورد في محاضر الاجتماعـــات الداخلية وتصريحاتكم آنذاك، كنتم حاضرين في النقاشات بين الرئيس ترامب وبعض مستشاريه بشـــأن فرض الرســـوم على دول صديقة. هل يمكـــن أن توضحوا للجمهور طبيعة تلك المداولات: ما الموضوعات الرئيسة التي نوقشت، ومن الأطراف التي قدمت التقييمات الفنية؟

التحليل:

يبدأ السؤال بإسناد صريح إلى محاضر داخلية وتصريحات سابقة للضيف "بحسب مـــا ورد في محاضـــر الاجتماعات الداخليـــة وتصريحاتكم آنـــذاك"، وهو ما يعزز المفهـــوم التداولي للحدث "أب"، أي المعرفة المشـــتركة بيـــن المذيع والضيف، حتى لو لم تكن متاحة بالكامل للجمهور.

هذا الافتتاح يؤدي وظيفتين أساسيتين:

1. تثبيـــت أرضية معرفية مشـــتركة تهيئ الضيف للتفصيل، وتمنح الشـــق اللاحق (التفســـيري) مشـــروعية تداولية أعلى، أمام الطلب موجه إلى خبرة الضيف بوصفه شاهدا ومشاركا في الحدث.

2. تعزيز موثوقية الســـؤال عبر الإيحاء بأن المعطى مسند إلى مصادر قابلة للفحـــص (محاضر، تصريحات)، وهو ما يبرر مهنيـــا دعوة الضيف إلى الإيضاح، ويعيد توجيه عبء التفسير نحوه دون صياغة اتهام مباشر.

وبهذا الاســـناد، يمارس المذيع ضغطا محســـوبا على الوجه الإيجابي للضيف، إذ يتم استدعاء صورته بوصفه فاعلا مطلعا، ما يرفع توقعات تقديم تفسير دقيق ومتماسك أمام الجمهور، دون المساس به بشكل هجومي.

في المقابل، يحافظ الشـــق الثاني من الســـؤال، المصاغ بصيغة طلب تفسيري غير مباشـــر "ما الموضوعات...؟ ومن الأطراف...؟"، على قدر من الحرية الظاهرية للضيـــف (الوجه الســـلبي)، لأنّه لا يفرض التزاما مغلقا (نعـــم/لا)، بل يدعوه إلى تقديم معرفة تفســـيرية. غير أن هذه الحرية تبقى مؤطرة، أمام مســـار الإجابة محدد مســـبقا عبـــر محاور واضحة: موضوعـــات النقاش، الجهـــات التي قدمت التقييم، وطبيعة المداولات.

ومـــن منظور مبدأ التعاون عند هربرت غرايس، لا يجبر الســـؤال الضيف على أن يجيب بطريقة مثالية، لكنهـــا تضعه أمام توقعات واضحة لكيف يجب أن تكون إجابته. بمعنى آخر، الســـؤال يرســـم للضيف شـــكل الإجابـــة المقبولة، دون أن يفرضها عليه وأن أي إجابة ضعيفة أو عامة لا تحقق شروط مبدأ التعاون (الكم، الكيف، العلاقة، الأسلوب)، تبدو غير كافية أمام الجمهور.

أما في ضوء نظرية أفعال الكلام عند سيريل، فيمكن توصيف القوة الإنجازية هنا بأنها طلب تفســـيري موجه، لا يصل إلى درجة الإلزام المباشر، لكنه يقيد الإجابة ضمن إطار إجرائي واضح، يُلزم الضيف بتقديم تفسير لما حدث، مثل: موضوعات النقاش، الجهات الفاعلة، وكيفية الموازنة بين الخيارات عند اتخاذ القرار.

• السؤال الاستفزازي

سأســـوق هنا سؤالا أكثر استفزازا من السابق، بمعنى رفع القوة الإنجازية للسؤال مع الحفاظ على درجة معقولة من التهذيب:

> **– المذيع:** تشـــير محاضـــر اللجنة الاقتصاديـــة إلى أن تحفظـــات محددة اثيرت على بعض الســـيناريوهات التي قد تؤدي إلى تضخم في الاقتصاد الأمريكـــي. كيف تمـــت المفاضلة فعليا بيـــن هذه الســـيناريوهات؟ وبأي اعتبارات مؤسسية رُجح خيار فرض الرسوم الجمركية واسعة النطاق؟

التحليل:

الصياغة في الشق الأول لا تكتفي باستدعاء معرفة مشتركة بين المذيع والضيف، كما في المثال السابق، بل تنتقل إلى مستوى أعلى من التأطير، عبر تقديم توكيد خبري مسند إلى مرجعية مؤسسية "محاضر اللجنة الاقتصادية". هذا التوكيد لا يثبت فقط وقوع النقاش، بل يدرج معطى محددا (وجود تحفظات)، ويقدمه بوصفه نقطة انطلاق للحوار.

بهذا المعنى، لا يفرض السؤال إقرارا مباشرا، لكنه يستدعي من الضيف التعامل مع هذا المعطى عبر التأكيد أو النفي أو التفسير، وهو ما يعيد توجيه عبء التفسير نحو الضيف ويحد من مساحة المراوغة، دون صياغة اتهامية صريحة.

الإسناد التوثيقي "تشير محاضر اللجنة الاقتصادية" يعزز السلطة المرجعية للسؤال، ويرفع كلفته التداولية في حال التهرب، إذ يُتوقع من الضيف، بوصفه طرفا معنيا، تقديم تفسير منسجم مع هذا الإطار، وإلا تعرض وجهه الإيجابي (المصداقية والكفاءة) للضغط والشك.

في المقابل، يحافظ الشق الثاني، المصاغ بصيغة تفسيرية "كيف تمت المفاضلة...؟ وباي اعتبارات...؟"، على قدر من الحرية الظاهرية، لأنّه لا يطلب التزاما مغلقا (نعم أو لا)، بل يستدعي استجابة تفسيرية. غير أن هذه الحرية تبقى مؤطرة ومحصورة، أمام السؤال يحدد مسبقا مجالات الإجابة: آلية المفاضلة، والاعتبارات المؤسسية، وهو ما يقيد مسار التفسير ضمن إطار إجرائي واضح.

- **توظيف الحدث "د" المعلومات غير المؤكدة**

الحدث "د"، كما ذكرت سابقا، هو إضافة تحليلية، وليس تصنيفا اصيلا في منظومة لابوف وفانشيل.

في هذا النمط من الأسئلة، يقدم المذيع توكيدا إخباريا متداولا إعلاميا، لكنه غير محسوم أو محل جدل، أي أنه يقوم على قراءات تفسيرية أو استنتاجات مبنية على قرائن غير مكتملة أو غير رسمية، وتُصاغ عادة بصيغ احترازية مثل: (تفيد انباء... تشير تقديرات... ترجح تسريبات...).

ومن منظور نظرية اللباقة عند براون وليفينسون، تتيح هذه الصياغة الاستدلالية مساحة تفسيرية تقلل من حدة التهديد، حيث يُخفف الضغط على الوجه السلبي للضيف عبر منحه مخرجا تفسيريا، كما يُخفف نسبيا من تهديد الوجه الإيجابي لأنه لا يُواجه بادعاء مباشر أو اتهام صريح.

أما من زاوية أفعال الكلام عند سيريل، فإن الحدث "د" لا يزيد القوة الإنجازية بحد ذاته، بل تتحدد قوته بحسب صيغة السؤال المصاحبة له. فعند اقترانه بسؤال مغلق (نعم أو لا)، يظل الضغط محدودا وينتج عنه غالبا إقرار أو نفي مقتضب يغلق النقاش. أما حين يُصاغ في صورة طلب تفسيري (لماذا...؟ كيف...؟ إلى أي حد...؟)، فإنه ينقل الضغط من التزام بسيط إلى التزام تفسيري، يدفع الضيف إلى تقديم تعليل أو براهين، وبالتالي إنتاج معلومات قابلة للفحص مثل: الأسباب، الآليات، المعايير، وتسلسل الإجراءات.

مثال:

المذيع يسأل وزير الخزانة الأمريكي:

– المذيع: هناك حديث متزايد في بعض الدوائر الاقتصادية، وبحسب تقارير صحفية متخصصة، احتمال أن تفرض إدارة ترامب قريبا رسوما جمركية جديدة على عدد من الدول الصديقة، على الرغم من نفي الرئيس ترامب لذلك مرارا. بصفتكم وزيرا للخزانة، هل ترون أن هذا الاحتمال واردا أم أنه أقرب إلى تكهنات إعلامية؟

التحليل:

الشق الأول من السؤال: يستخدم المذيع الحدث المعرفي "د"، كمعلومة متداولة قابلة للجدل، ويستخدم لذلك صيغة احتمالية غير محددة المصدر "حديث متزايد في بعض الدوائر"، ما يمنح المعلومة طابعا تحوطيا أو غير قطعي، دون تحميل المذيع مسؤولية التحقق الكامل من صحتها. وفي الوقت نفسه، يشير المذيع إلى وجود نفي رسمي " على الرغم من نفي الرئيس "، بما يخلق توترا تداوليا بين ما هو متداول إعلاميا وما هو معلن رسميا، ويضع الضيف أمام ضرورة التعليق أو التوضيح.

الشـــق الثاني: سؤال غير مباشر وليس سؤالا مغلقا بصيغة (نعم/لا): "هل ترون أن هذا الاحتمال وارد أم أنه أقرب إلى تكهنات إعلامية؟"، ويتيح للضيف مساحة مناورة نسبية، إذ يمكنه نفي الاحتمال أو التقليل من أهميته أو تصنيفه كشائعة، ما يسهم في حفظ ماء الوجه ويوازن بين الضغط التداولي والمصداقية.

• السؤال الاستفزازي:

وعند جمع الشـــقين معا، ينتج ســـؤال غير مباشر مســـند بتوكيد تحوطي، أي اســـتفزاز رصين يدفع الضيف إلى التعليق دون اتهام صريح. وفي هذا الســـياق، تبـــدو حرية الضيـــف حرية ظاهرية أو مقيـــدة إلى حد ما، لأنّـــه يصبح مدفوعا للتعامل مع مسألة لم تُعلن رسميا، مما يضع وجهه الإيجابي أو مصداقيته تحت ضغط أمام الجمهور..

توظيف الحدث "و" أرضيةُ مشتركة وتمهيد تداولي

ويقصـــد به، وفق التصنيف التداولي، معلومات تُقـــدم بوصفها معروفة لجميع الأطراف (المذيع، الضيف، الجمهور)، ومرتبطة بأحداث كبرى راسخة ومتداولة في الخطاب العام ووســـائل الإعلام. ورغم أن هذا النوع من الأحداث لا يضيف معرفة جديدة بذاته، إلا أنه يُوظف إستراتيجيا لأغراض تداولية متعددة، أبرزها:

1. خلق أرضية تفاهم مشترك وخفض احتمالات سوء الفهم: أي الانسجام مع مقتضيات مبدأ التعاون، من خلال استحضار معرفة مشتركة بين المشاركين في الحوار.

2. تهيئة الســـياق: أي تقديم تمهيد تفاعلي منخفـــض الكلفة يعزز الوجه الإيجابـــي للضيف (الكفاءة)، ويمهـــد للانتقال إلى مواضيع أكثر حساســـية أو تعقيـــدا لاحقا، عبر أســـئلة تتابعية مثـــل (كيف...؟، إلى أي حـــد...؟، ما العوامل...؟).

3. التأطير التفاعلي: لا يُنظر إلى الحدث "و" كمعلومة تداولية فحســـب، بل كأداة متعددة الوظائف:

o ضبط الإيقاع النفسي: فعند البدء بصيغ مثل (كما هو معلوم... أو من المتفق عليه أن...)، يُمنح الضيف مدخلا منخفض الضغط التداولي، يهيئه لتقديم إجابة أولية واضحة.

o توجيه الانتباه: من خلال اختيار زاوية محددة من المعرفة العامة، بهدف تركيز الحوار، مثل التأكيد على (سلاسل الأمداد في التجارة العالمية)، لتوجيه النقاش نحو البعد الاقتصادي دون غيره.

o التحكم في مداخل الأسئلة ومسارات الاستجابة: فالمقدمة المشتركة بصيغة (كما نعلم...) مع توجيه الانتباه إلى زاوية بعينها، تضع مسارا متوقعا للإجابة (تحليل، تفسير، بيانات)، وهو ما يقيد مسار الإجابة بشكل غير مباشر، ويزيد من احتمالية الحصول على معلومات قابلة للفحص، بدلا من الاكتفاء بردود عامة.

مثال:

مذيع يسأل وزير الخزانة الأمريكي:

- المذيع: كما هو معروف، فرضت إدارة الرئيس ترامب خلال ولايتها السابقة رسوما جمركية على عدد من الدول بدعوى حماية الاقتصاد المحلي، ولا سيما دعم الشركات التي كانت تواجه صعوبات. من وجهة نظركم، معالي الوزير، كيف انعكس ذلك على تنافسية الشركات الأمريكية في الأسواق العالمية؟

التحليل:

يبدأ السؤال بمقدمة خبرية تجسد الحدث "و"، "كما هو معروف، فرضت ..." وهي صياغة تستدعي معرفة مشتركة بين المذيع والضيف والجمهور، وتؤسس لأرضية تفاهم أولى. ويقوم الحدث "و" هنا بوظيفة تأطيرية، إذ يوجه زاوية النظر إلى آثار الرسوم الجمركية، بدلا من الانشغال بجدل حيثيات اتخاذ القرار.

ثم يأتي الطلب الاستفهامي "من وجهة نظركم... كيف انعكس ذلك...؟" بوصفه سؤالا غير مباشر مفتوحا، يطلب حالة معرفة أو تقييما، لا التزاما ثنائيا (نعم أو لا). ومن منظور مبدأ التعاون، ترفع مقدمة السؤال توقعات الامتثال لشروط مبدأ التعاون:

- **الكم:** عبر تحديد مجال الحديث (الرسوم، حماية الاقتصاد، الشركات المتضررة)، بما يدفع الضيف إلى تقديم قدر مناسب من التفصيل.

- **الجودة:** عبر استدعاء إجابة منسجمة مع موقع الضيف وخبرته، وقابلة للفحص.

- **العلاقة:** من خلال ربط القرار السياسي بنتائجه الاقتصادية.

- **الأسلوب:** عبر وضوح بنية السؤال وسلاسة صياغته.

كما يعزز السؤال الوجه الإيجابي للضيف من خلال صيغ الاحترام "من وجهة نظركم، معالي الوزير"، ويخفض كلفة التهديد، بينما يحافظ على قدر من الحرية الظاهرية للوجه السلبي عبر صيغة مفتوحة لا تفرض موقفا حاسما.

أما من حيث القوة الإنجازية، فيمكن توصيف الفعل هنا بأنه طلب تفسيري منخفض الإلزام، يوجه الضيف نحو تقييم محدد الزاوية (التنافسية الدولية)، دون إدخاله في التزام مباشر.

السؤال الاستفزازي

المذيع يسأل وزير الخزانة الأمريكي:

– المذيع: كما هو معلوم، فُرضت الرسوم الجمركية لحماية القدرة التنافسية للشركات المتعثرة. من واقع الأرقام المتاحة للعموم، إلى أي حد انعكس ذلك فعليا على أسعار المدخلات وهوامش الربح وتكاليف التصدير خلال الربع الأول من السنة الماضية؟ وما المؤشرات الثلاثة التي تستندون إليها لإثبات هذا الأثر؟

التحليل:

الشـــق الأول من الســـؤال: يمثل توكيدا من النوع "و"، يستدعي معرفة مشتركة لتهيئـــة أرضية تفاهم وإطار تفاعلي منخفض الضغط، باســـتخدام صيغة مثل "كما هو معلوم"، دون افتراض إجماع كامل.

الشـــق الثاني: سؤال مفتوح موجّه، يمنح الضيف حرية ظاهرية في الإجابة "من واقع الأرقام المتاحة... وما المؤشرات..."، لكنه في الوقت ذاته يقيد مسار الإجابة من خلال تحديد نوع المعلومات المطلوبة (أرقام، مؤشـــرات، مقارنات). وبهذا لا يُلغى الضغط التداولي، بل يُعاد توجيهه من التزام تصديقي بســـيط (نعم/لا)، إلى التزام تفسيري، يوجه عبء التفسير والتسويغ نحو الضيف.

وبهذه الصياغة، يبقى الســـؤال بعيدا عن ثنائيـــة (نعم أو لا)، لكنه يفرض إطارا إجرائيـــا واضحا يدفـــع الضيف إلى تقديـــم معلومات قابلة للفحـــص والقياس (مؤشرات، بيانات، معايير)، بدلا من الاكتفاء برد عام أو مراوغ.

10- إستراتيجيات التصعيد التداولي والأسئلة المركبة

تُظهر المقابلة الافتراضية الآتية كيف يُفعّل المذيع الأحداث التداولية ("و"، "أب"، "أ") بشـــكل منهجي متوافق مع مبدأ التعاون كما صاغه هربرت غرايس (1975)، وأفعال الكلام التوجيهية ل. سيريل، إضافة إلى ما يعرف في الأدبيات الإعلامية بفن الاستفزاز أو الأســـئلة الصعبة بوصفه توظيفا مهنيا مضبوطا. ويهدف هذا التوظيـــف المركب للحصـــول على معلومات جديدة ذات قيمـــة إخبارية عالية، وممارسة مساءلة فعالة، دون الانزلاق إلى الفظاظة الخطابية أو الإخلال بأدبيات الحوار المهني.

وترتكز هذه الإستراتيجية على تدرج تداولي محسوب في إدارة الضغط التداولي على وجهـــي الضيف، حيث يُدار هـــذا الضغط عبر الصياغـــة، لا عبر المواجهة المباشـــرة. إذ يبدأ المذيع بترسيخ أرضية معرفية مشتركة من خلال الحدث "و"، بما ينســـجم مع مقتضيات مبدأ التعاون ويخفض الكلفـــة التداولية الأولية، ثم ينتقـــل تدريجيا إلى تكثيف الإلزام التداولي، عبر الحدث "أب"، حيث تُســـتدعى معرفة مشتركة لكنها أكثر حساسية أو أقل تداولا جماهيريا، قبل أن يبلغ مستوى أعلى من التصعيد عند استدعاء الحدث "أ"، الذي ينطوي على معلومة مسندة أو محل نقاش، تُعيد توجيه عبء التفسير وترفع درجة الضغط التداولي الموجه.

وبهـــذا المعنى، لا يُفهـــم التصعيد التداولي بوصفه انتقـــالا فجا من اللين إلى الاتهام، بل باعتباره سلســـلة من الأفعال الكلامية المترابطة، التي تســـتند إلى مبدأ التعاون للحفاظ على استمرارية الحوار، وتستحضر في الوقت ذاته اعتبارات اللباقة والعلاقة بين المذيع والضيف، بما يســـمح بالجمع بين الحفاظ الظاهري على الـــذوق التداولي، وممارســـة ضغط توجيهي فعال يســـتدرج الضيف إلى الافصاح، أو التفسير، أو الدفاع، أو إعادة التأطير.

مثال (1)

• المستوى الأول: سؤال تمهيدي – الحدث "و"

مذيع يسأل وزير الخزانة الأمريكي

1- المذيـــع: كما هو معـــروف، فرضـــت إدارة الرئيس ترامـــب خلال فترتها الســـابقة رســـوما جمركية على عدد مـــن الدول بهدف حمايـــة الاقتصاد المحلي، ولا سيما الشركات التي كانت تواجه صعوبات. من وجهة نظركم، معالي الوزير، كيف أثرت هذه السياســـة على تنافسية الشركات الأمريكية في الأسواق العالمية؟

التحليل:

يعد هذا الســـؤال ســـؤالا تمهيديا تقليديا ذا طابع غير مباشـــر، ويســـتند إلى

الحدث المعرفي "و". هـذا الحدث يُقدم بوصفه معرفة مشـتركة بين المذيع والضيف والجمهور، لارتباطه بفرض الرسـوم الجمركيـة وتداعياتها الاقتصادية. ويعزز المذيع هذه المعرفة المشـتركة عبر الصياغة التداولية "كما هو معروف"، بما ينسـجم مع مقتضيات مبدأ التعاون، لا سـيما فيما يتعلق بشرط الكم، مع استحضار العلاقة والأسلوب من خلال وضوح الإطار العام للسؤال.

ويسـهم توظيف الحدث "و" في بناء أرضية معرفية مشـتركة تشـكل أساسيا للتفاعـل والحوار، حيث يؤطر العلاقة مع الضيـف في مناخ تعاوني قائم على الاعتـراف المتبادل. ومن منظـور نظرية الوجه عند براون وليفينسـون، يظهر المذيع بوصفه شـريكا في الفهم لا خصما، مما يخفف من إدراك التهديد للوجه الإيجابي للضيف (الكفاءة).

وبناء على ذلك، يمارس هذا النوع من الأسئلة ضغطا تداوليا منخفضا، ولا يشكل تهديدا مباشـرا، بل يعزز صورة الضيف بوصفه خبيرا يُعتد برأيه، كما يظهر في صيغ الاحترام "من وجهة نظركم، معالي الوزير". وفي الوقت نفسه، يهيئ هذا السؤال السياق التفاعلي تمهيدا لتصعيد تداولي لاحق، عبر الانتقال التدريجي إلى الحدث المعرفي "أب" ثم "أ"، مع الحفاظ على الملاءمة والوضوح وفق مبادئ التواصل عند غرايس.

- **المستوى الثاني: التصعيد التدريجي – حدث "أب"**

1- المذيع: بحسـب تصريحات سـابقة لكم في الكونغرس، أشرتم إلى أن الرسـوم الجمركية قد تؤثر سـلبا على الأسـعار الداخليـة. هل تعتقدون أن الحكومة كانت مسـتعدة فعليا للتعامل مع هـذا الأثر الجانبي؟ وكيف تسوّغون موقفكم للرأي العام؟

التحليل:

يعتمد هذا السـؤال على الحدث "أب"، أي على معلومة معرفية مشـتركة بين المذيع والضيف، لكنها ليسـت بالضرورة حاضرة بنفس الدرجة في الوعي العام. فالمذيع يستدعي تصريحا سـابقا للوزير في سياق مؤسسي (الكونغرس)، وهو

سياق علني من حيث المبدأ لكنه موجه أساسيا إلى جمهور متخصص، ثم يعيد توظيفه داخل فضاء إعلامي مفتوح، محولا إياه من معطى مؤسسي إلى أداة مساءلة جماهيرية.

على المستوى التداولي، يمثل هذا السؤال انتقالا من السؤال التمهيدي القائم على الحدث "و" إلى سؤال غير مباشر يتضمن توكيدا ضمنيا، وهو ما يشكل خطوة تصعيدية في مسار التفاعل. فالإحالة إلى تصريحات سابقة لا تقتصر على استحضار معلومة، بل تتضمن افتراضا مسبقا مدمجا في بنية السؤال، مفاده أن الضيف كان على دراية بالآثار السلبية المحتملة، مما يرفع مستوى الضغط التداولي مقارنة بالسؤال السابق.

ويتمثل هذا التصعيد في شقين متكاملين:

الشق الأول "أشرتم إلى أن الرسوم الجمركية قد تؤثر سلبا..." يؤدي وظيفة التذكير المؤطر، حيث يضيق هامش المناورة التفسيرية ويضع الضيف أمام موقف سابق منسوب إليه.

أما الشق الثاني "هل تعتقدون... وكيف تبررون..."، فيأتي بصيغة استفهامية تفتح المجال ظاهريا للتفسير، لكنها توسع نطاق الالتزام التفسيري ليشمل التسويغ، إذ لا يُطلب من الضيف شرح موقفه فحسب، بل تقديم حجة مقنعة للرأي العام.

وبهذا المعنى، يمارس السؤال إستراتيجية استفزاز تداولي مقنع، يحافظ شكليا على بنية السؤال غير المباشر، لكنه يدرج الضيف ضمن إطار مساءلة قائم على تصريحاته السابقة، حيث تصبح حرية الإجابة حرية مقيدة بالسياق الذي أنشأه المذيع.

ووفقا لنظرية الوجه، يمثل هذا النمط فعلا مهددا للوجه الإيجابي (الكفاءة)، إذ يضع الضيف في موقع دفاعي ويثير تساؤلا ضمنيا حول اتساق خطابه، كما أن مطالبة الضيف بتسويغ موقفه أمام الرأي العام تنقل السؤال من الاستيضاح إلى مساءلة رمزية.

وفي هذا الســـياق، يصبح الامتثال لمبدأ التعاون عند هربرت غرايس، أكثر كلفة تداوليا، إذ يُتوقع من الضيف تقديم إجابة تســـتوفي شروط الكم (تفصيل كاف)، والجودة (تجنب التناقض)، والعلاقة (الالتزام بإطار السؤال)، والأسلوب (الوضوح)، وذلك ضمن سياق تفاعلي يتسم بضغط متزايد.

وعليه، يمثل هذا الســـؤال لحظة انتقال مهمة في مسار المقابلة، حيث تتحول المعرفة المشـــتركة إلى أداة مساءلة علنية، تمهيدا للانتقال إلى مستوى أعلى مـــن التصعيد عبر الحدث "أ"، حيث تزداد حدة الضغـــط ويضيق هامش المناورة بشكل أكبر.

• المستوى الثالث: ممارسة الضغط الحدث "أ" – استدعاء المعرفة المتنازع عليها

2- المذيـــع: اطلعنا على بعض التقاريـــر الصادرة عن خبـــراء اقتصاديين ومؤسســـات دولية، ومنهـــا تقرير البنك الدولي الأخير. تشـــير هذه التقارير إلى أن الرســـوم الجمركية التي فرضتهـــا إدارة ترامب، أدت إلى تباطؤ النمو في قطاعـــي التصنيع والتصدير في الولايات المتحدة. ما ردكم على هذه الانتقـــادات؟ وهل تعتقدون أن أهداف السياســـة الجمركية تســـوّغ هذه التكاليف؟

التحليل:

في هذا المســـتوى المتقدم مـــن التصعيد، ينتقل المذيـــع إلى توظيف الحدث المعرفي "أ"، عبر اســـتدعاء معلومة مســـندة إلى مصـــدر خارجي ذي مرجعية مؤسســـية (خبراء اقتصاديون، البنك الدولي). وهـــذه المعلومة لا تُعد بالضرورة جـــزءا من خطاب الضيف، بل قد تكون محل نـــزاع أو غير متبناة منه، ما يجعلها معرفة متنازعا عليها تداوليا.

ويؤدي إدخال هذه المعلومـــة إلى إعادة توجيه موازين القوة التداولية، خصوصا فيما يتعلق بعبء التفســـير، إذ لا يكتفي المذيع باستدعاء معرفة مشتركة "و" أو معرفة ســـابقة للضيـــف "أب"، بل يقدم معرفة بديلة ذات ســـلطة مرجعية

مســـتقلة تنافس خطاب الضيف. وبهذا، يُدفع الضيف إلى مواجهة تفســـيرية عالية الضغط، حيث تتجه استجابته نحو أحد مسارات ثلاث: التفنيد، أو التقييد، أو إعادة التأطير.

على المســـتوى التداولي، يتضمن الشـــق الخبري الأول توكيدا صريحا ذا حمولة ســـلبية "تباطؤ النمو في قطاعي التصنيع والتصديـــر"، لا يُطرح بوصفه رأيا، بل بوصفه نتيجة مسندة إلى ســـلطة معرفية. وهذا التوكيد يرفع درجة التهديد للوجـــه الإيجابي للضيـــف، من خلال إبراز احتمال عدم اتســـاق بين هذه النتائج وخطابه أو سياساته.

أما الشـــقان الاســـتفهاميان "ما ردّكم...؟ وهل تعتقدون...؟"، فيحافظان شكليا على صيغة الاســـتفهام، لكنهما يضعان الضيـــف ضمن حرية ظاهرية مقيدة، إذ تظل إجابته مؤطرة بسقف معرفي مرتفع يحد من مساحة المناورة.

وبذلك، يمارس السؤال ضغطا تداوليا مزدوجا:

فمن جهـــة، يضيق خيارات الـــرد، أمام دحض المعلومة المســـندة بمرجعية، لا يتم بأنكار بســـيط، بل يتطلب حججا مضادة قوية. ومن جهة أخرى، يرفع درجة المساءلة أمام الجمهور، عبر وضع الكفاءة والمصداقية أي الوجه الإيجابي للضيف موضع تقييم ضمني.

ووفقا لنظريـــة الوجه، يمثل هذا النمط تصعيدا تداوليـــا عالي الكلفة، إذ يرفع مســـتوى التهديد مع الحفـــاظ على قناع اللباقة، مـــن خلال الإحالة إلى مصادر مســـتقلة بدلا من الاتهام المباشـــر. وبهذا، يتحول السؤال من مساءلة تفسيرية إلى ممارســـة ضغط تداولي علني، يقوم على موازنـــة خطاب الضيف بخطاب معرفي بديل ذي سلطة أعلى.

- **المستوى الرابع: التصعيد الاتهامي – الحدث المعرفي "أب"**

مذيع يسأل وزير الخزانة الأمريكي

3- المذيع: ســـيدي الوزير، أرى أنك تدافع عن سياســـة الرســـوم الجمركية،

مع أنكم، وفقـا لمصادرنا الخاصة في البيت الأبيض، كنتم قد رفضتم منذ البداية سياســة فرض هذه الرســوم لإدارة الرئيس ترامب. هل من تفســير واضح لهذا التناقض؟

التحليل:

يمثل هذا السؤال مســتوى متقدم من الضغط التداولي الاتهامي، حيث يوظف المذيع صيغة مركبة تجمع بين الحدث المعرفي "أب" بوصفه معرفة مشــتركة ذات طابع مؤسســي، وبين توكيد مســند من نوع "أ" عبر الإحالة إلى "مصادرنا الخاصة"، ما يرفع من درجة السلطة المعرفية للمذيع.

ويؤدي اســتدعاء هذا النمط من المعرفة إلى رفع مستوى الضغط التداولي، لأنّه يضع الضيف أمام معطى حساس وغير متاح علنا، مما يقيد حريته الإستراتيجية في اختيار زاوية الرد.

وتأتــي صيغة الســؤال في ظاهرها غير مباشــرة عبر طلب تفســير "هل من تفســير...؟"، لكنها تظل مؤطرة بتوكيد ســابق يبرز تناقضا بين الموقف العلني الحالي والموقف المنســوب إلــى الضيف في الكواليس. وبذلك، يتخذ الســؤال طابعا مركبا:

فهو في مستواه السطحي طلب تفسير، وفي مستواه العميق مساءلة اتهامية ضمنية تتعلق باتساق الخطاب.

وبهذا المعنى، يهدد الفعل الكلامي الوجهين معا:

- فمن جهــة، يرفع درجــة التهديد للوجــه الإيجابي عبر التشــكيك في المصداقية والكفاءة

- ومــن جهة أخرى، يضيق على الوجه الســلبي عبر تقليــص خيارات الرد، إذ يصعــب تجاهل التوكيد المســند أو الالتفاف عليه دون كلفة تفســيرية مرتفعة ويــزداد هذا الضغط بفعــل عبارة "وفقا لمصادرنــا الخاصة"، التي

لا تؤدي وظيفة إحالـــة محايدة، بل تعمل كآلية لتعزيز الســـلطة المعرفية، وتوحي بامتلاك معرفة داخلية، ما يخلق عدم توازن تداولي لصالح المذيع.

واللافت في هذا السؤال أنه لا يكتفي برفع سقف الدليل كما في الحدث "أ"، ولا بمجرد استدعاء معرفة مشـــتركة كما في "أب"، بل يمزج بينهما لإنتاج تصعيد اتهامي محسوب، يضع الضيف في موقف حرج دون اللجوء إلى اتهام مباشر.

ومن منظور أفعال الكلام عند سيريل، يتحول السؤال هنا من طلب تفسير بسيط إلى مســـاءلة تفسيرية عالية الضغط، تستدعي اســـتجابة مدعمة بالحجج، ولا يُقاس نجاحها بمدى الإيجاز، بل بقدرة الضيف على إعادة بناء موقفه واستعادة قدر من المصداقية أمام الجمهور.

- **المستوى الخامس: الذروة – الحدث المعرفي "أ"**

استدعاء الإدانة عبر المعرفة الخارجية

– المذيع: ســـيدي الوزير، استنادا إلى مؤشرات وتقارير واضحة في الأسواق العالمية، تنذر بأزمة وشيكة، ألا يعني دعمكم لهذه السياسات الاقتصادية المثيرة للجدل أنكم تتحملون قســـطا من المســـؤولية عما قد يُوصَف بأنه كارثة اقتصادية؟

التحليل:

يمثل هذا الســـؤال ذروة التصعيد التداولي في مســـار المقابلة، إذ يعتمد على الحدث المعرفي "أ"، من خلال استدعاء معرفة خارجية تقدم بوصفها معطيات قوية أو شـــبه محسومة "مؤشرات وتقارير"، وهي معرفة قد لا يقر بها الضيف أو قد يعيد تأويلها.

ويعمل هذا التوكيد بوصفه حقيقة شـــبه مســـلمة داخل بنية السؤال، لا مجرد احتمال، مما يضيق بدرجة كبيرة مساحة المناورة التفسيرية، وينقل بنية السؤال من مساءلة تفسيرية إلى مساءلة اتهامية عالية.

وفي الشـــطر الثاني، تأتي الصياغة قريبة من الســـؤال المغلـــق، لكنها تتجاوز طلـــب إجابة ثنائية، لأنّها تقوم على ربط ســـببي محمـــل بحكم تقييمي بين دعم السياسات وتحمل المســـؤولية عن نتائج سلبية محتملة. وبهذا، لا يُطلب من الضيف تفســـير موقفه فقـــط، بل يُدفع ضمنيا إلى التعامل مع ســـؤال عن المسؤولية الملقاة على عاتقه.

وعلى هذا الأساسي، يهدد السؤال الوجهين معا:

- فمن جهة، يرفع درجة التهديد للوجه الإيجابي عبر التشـــكيك في الكفاءة وحسن التقدير.

- ومن جهة أخرى، يضيق خيارات الرد على الوجه السلبي، إذ يصبح من الصعب إعادة تأطير الإجابة دون مواجهة الربط السببي المفروض في السؤال.

ومن منظور أفعال الكلام، يبلغ الفعل هنا مستوى عاليا جدا من الإلزام التداولي، حيث يتحول الســـؤال من طلب تفسير إلى مســـاءلة عن المسؤولية، ولا يُقاس نجاحه بكمية المعلومات المقدمة، بل بقدرة الضيف على تفادي الإقرار أو إعادة توزيع المسؤولية.

ووفقا لنظرية الوجه عند براون وليفينســـون، يمثل هذا المستوى ذروة الأفعال المهددة للوجه، حيث تتراجع إستراتيجيات التلطيف بشكل ملحوظ، ويُستعاض عنها بالإحالة إلى مصادر معرفية خارجية، بما يسمح بممارسة ضغط مرتفع مع الحفاظ الشكلي على بنية السؤال.

11- النموذج التصاعدي للأحداث المعرفية والضغط التداولي في المقابلات السياسية

يقــوم البنـــاء التداولي للمقابلة السياســـية الفاعلة على تدرج محســـوب في توظيف الأحداث المعرفية (و، د، أب، أ) وأنماط الأســـئلة، بحيث لا يكون التصعيد انتقالا فجا، بل مسارا تراكميا منظما يُدار عبر الصياغة لا عبر المواجهة المباشرة. وهـــذا يعني أنّ القـــوة التداولية لا تُفرض دفعة واحدة، بـــل تُبنى تدريجيا عبر تضييق مســـار الإجابة ورفع كلفـــة المراوغة. كما لا يرتبـــط النموذج التصاعدي للأحداث المعرفية بمســـتوى الضغط بنوع الحدث وحده، بل بطريقة توظيفه، ودرجة الإســـناد، وشكل الســـؤال المصاحب له، مما يزيد من فرص الحصول على معلومات أكثر دقة وأعلى قيمة خبرية.

وينطلق هذا المسار عادة من:

- ضغط تداولي منخفض الحدث "و": حدث معرفي مشترك وعلني:
  - معرفة عامة مشتركة (مسلّم بها جماهيريا)
  - سؤال تمهيدي غير مباشر
  - حفظ الوجه الإيجابي والسلبي
  - تأسيس إطار التعاون

- ضغط تداولي متوسط الحدث "أب": حدث معرفي مؤسسي/خاص
  - معرفة مشتركة بين المذيع والضيف (غير جماهيرية)
  - تصريحات سابقة / وقائع مؤسسية
  - نقل المعرفة إلى الفضاء العلني
  - تحريك عبء الشرح والتسويغ
  - تهديد أولي للوجه الإيجابي (الكفاءة)

- ضغط تداولي مرتفع الحدث "أ": حدث معرفي مرجعي خارجي
  - تقارير، خبراء، مؤسسات دولية، معلومات حصرية
  - معرفة منافِسة لخطاب الضيف

- إعادة توزيع عبء الإثبات
- تضييق هامش المناورة (الوجه السلبي)
- اختبار المصداقية والكفاءة (الوجه الإيجابي)

- ضغط تداولي عال جدا الحدث "أب": توظيفه مرة أخرى مع تصعيد إتمامي
  - معرفة حساسة (كواليس/مصادر داخلية)
  - كشف تناقض بين المعلن والداخلي
  - فعل كلامي مركب (طلب تفسير / اتهام ضمني)
  - تهديد مزدوج للوجهين

- الذروة التداولية الحدث "أ": الحدث المرجعي (الإدانة/ الاتهام)
  - إسناد مرجعي قوي + ربط سببي تقويمي
  - إغلاق المساحة التأويلية
  - استدعاء إقرار أو موقف قاطع
  - أعلى كلفة تداولية

- عند الحاجة الصحفية فقط: سؤال مباشر مغلق (نعم/ لا)
  - استخراج موقف ملزم
  - تتويج المسار الاستجوابي

- **السؤال المركب المجزأ والسؤال الاستفزازي**

هو بنية سؤال تداولية متعددة المستويات، تتكون من شقين أو أكثر، يُدمج فيها توكيد معرفي مسبق (استشرافي أو تفسيري) مع طلب لاحق للتفسير أو التقييم، بحيث لا يُطرح السؤال بوصفه طلبا محايدا للمعلومة، بل بوصفه إطارا موجها يُقيد مسار الإجابة. ويقوم هذا النمط على توزيع الضغط التداولي على مراحل، من خلال عرض سيناريو أو موقف اولي، ثم توسيعه أو معارضته بسيناريو مقابل، بما يدفع الضيف إلى التعامل مع أكثر من أفق تفسيري داخل السؤال نفسه، دون الانتقال المباشر إلى مساءلة اتهامية.

ويتقاطع السؤال المركب مع ما السؤال الاستفزازي الذي ذكرته سابقا، في بنيتهما المشتركة القائمة على توكيد يسبق الطلب، غير أن الاختلاف الجوهري

بينهما يكمن في الوظيفة التداولية، فبينما يسعى السؤال المركب إلى توسيع المجال التفسيري وتعدد زوايا المعالجة، يميل السؤال الاستفزازي إلى تضييق هذا المجال عبر توكيد موجه يحمل بعدا تقييميا أو اتهاميا، يرفع كلفة الإجابة ويدفع الضيف إلى التسويغ أو الدفاع.

مثال (2): السؤال المركب

المستوى الأول: ضغط معتدل (تهديد محدود للوجه السلبي):

مذيع يسأل وزير الخزانة الأمريكي

أ- المذيع: بعض الخبراء الاقتصاديين يرون أن الرسوم الجمركية التي فرضها الرئيس الأمريكي على عدد من الدول قد تؤدي إلى أزمة اقتصادية حادة، وقد تتطور إلى ما يشبه حربا اقتصادية عالمية. في ظل هذه المعطيات، إلى أين يتجه العالم في المستقبل القريب والبعيد؟

التحليل:

ينتمي هذا السؤال إلى نمط السؤال المركب غير المباشر، المصحوب بتوكيد استشرافي. ويستند أساسيا إلى الحدث "د"، أي إلى معرفة استنتاجية قائمة على تقديرات وآراء اقتصادية، تُقدم بصيغة "بعض الخبراء الاقتصاديين يرون"، بما يمنحها طابعا احتماليا قابلا للنقاش، لا صفة الحقيقة القطعية.

وفي الوقت نفسه، يستفيد السؤال من مسحة تأطيرية قريبة من الحدث "و"، من خلال استدعاء موضوع عام متداول، هو الرسوم الجمركية وتأثيرها، قبل تضييقه نحو سيناريو مستقبلي عالي المخاطر.

ويحتوي الشق الأول على توكيد استشرافي "أزمة اقتصادية حادة... حرب اقتصادية عالمية"، ينشئ إطارا تفسيريا مسبقا يوجه الضيف نحو التعامل مع هذا السيناريو بوصفه أفقا ممكنا للنقاش.

أما الشـــق الثاني "إلى أين يتجه العالم...؟" فهو ســـؤال استشرافي، لكنه ليس مفتوحـــا بالكامل، بـــل مؤطر ومقيد بالحدث "د"، مما يقيد مســـار الإجابة ضمن حدوده.

وبناء على ذلك، يمارس السؤال ضغطا تداوليا معتدلا، يقوم على توجيه التفسير لا فرض موقف، حيث يُدفع الضيف إلى تحليل سيناريو محتمل، وفي الوقت ذاته يوضع وجهه الإيجابي تحت تقييم ضمنـــي، من خلال اختبار قدرته على قراءة هذه التقديرات الاقتصادية والتعامل معها.

المستوى الثاني: ضغط إضافي عبر توسيع نطاق المعرفة وتقديم منظور معاكس

ب- المذيـــع: وفي المقابـــل، كمـــا نعلم، هناك مـــن يرى أن السياســـات الاقتصادية الحالية تحفز الاقتصاد العالمي، وأن تداعياتها السلبية ستكون مؤقتة. كيف تقيم هذا الرأي؟

التحليل:

يواصل هذا الســـؤال العمل ضمن إطار توســـيع المجال التداولي، من خلال مزيج من الحدث "و"، عبر صيغة "كما نعلم" التي تستدعي معرفة عامة، والحدث "د"، من خلال عرض رأي تفســـيري "هناك من يرى"، وهو رأي أو استنتاج قابل للنقاش وليس حقيقة مستقرة، وتؤدي هذه الصياغة وظيفة تداولية مزدوجة:

فمن جهـــة، تهيئ أرضية مشـــتركة منخفضة الضغط، ومـــن جهة أخرى تضع الضيف أمام أفق تفســـيري بديل، يدفعه إلى التعامـــل مع وجهة نظر مختلفة داخل الحوار.

أما الشق الاستفهامي "كيف تقيم هذا الرأي؟" فيستدعي من الضيف إصدار حكم تحليلي، لا مجرد نقل معلومة، لكنه يظل مؤطرا بالطرح المسبق في الشق الأول "الحدث د"، مما يقيد مسار الإجابة دون إغلاقه.

وبهذا، يتولد ضغط تداولي معتدل إضافي يتمثل في:

• تضييق محدود على الوجه السلبي، عبر توجيه الإجابة نحو تقييم موقف محدد.

• وضع الوجه الإيجابي، أي الكفاءة، تحت تقييم ضمني، من خلال اختبار قدرة الضيف على تحليل رأي مقابل والتعامل معه بمرجعية معرفية متماسكة.

القيمة التداولية للسؤال المركب المجزأ:

تتجلى الأهمية التداولية لهذا النمط في فصل التصعيد بدل تراكمه، إذ إن طرح السؤالين على مرحلتين، كل منهما ضمن إطار معرفي مختلف، يحقق عددا من المكاسب الخطابية في النقاش:

• يُنتج عمقا تحليليا وتعددا في الزوايا داخل الموضوع نفسه، دون القفز المباشر إلى مساءلة اتهامية

• يُتيح للضيف التعبير عن موقفه من كل سيناريو على حدة، بما يحافظ على مساحة تفسيرية نسبية ويحد من الانغلاق الدفاعي المبكر.

• يوجه مسار الإجابة عبر التوكيد المسبق، دون استنزاف الوجهين أو نقل فج لعبء التفسير أو الإثبات

وبذلك، يمثل السؤال المركب المجزأ إستراتيجية تداولية دقيقة لإدارة الضغط، حيث لا يركز على الإحراج المباشر، بل يسعى إلى اختبار اتساق الخطاب عبر سيناريوهات تفسيرية متقابلة، مع الحفاظ على قناع اللباقة واستمرارية إطار التعاون.

• الأسئلة المركبة: توسيع الضغط التداولي عبر دمج النقيضين

تُعد الأسئلة المركبة التي تتضمن توكيدا مركبا قائما على أكثر من حدث تداولي وفق التصنيف المعتمد للأحداث "و، أب، أ، د"، من أبرز الأدوات الخطابية التي

يوظفها المذيع في إدارة الحوارات الإعلامية المعقدة، ولا سيما في السياقات السياسية والاقتصادية الجدلية. وتنبع فاعلية هذا النمط من الأسئلة من قدرته على دمج مستويات تداولية متباينة داخل بنية سؤال واحد، مما يرفع منسوب الضغط التداولي، ويوسع أفق الاستجابة المتوقعة من الضيف، ويحد في الوقت ذاته من قدرته على التملص أو المناورة الخطابية.

وعند لجوء المذيع إلى دمج أحداث متناقضة داخل صياغة سؤال غير مباشر، يتجاوز السؤال وظيفته الإخبارية أو الاستفهامية إلى أداة ضغط تداولي مركبة. ففي هذا السياق، لا يستهدف المذيع أحد الوجهين فقط، بل يمارس تهديدا متزامنا للوجهين الإيجابي والسلبي، مما يدفع الضيف إلى الكشف عن موقفه، وقدرته على تقديم حجة متماسكة، وصياغة خطابه ضمن إطار لا يملك السيطرة الكاملة عليه. وبهذا المعنى، تعكس الأسئلة المركبة إستراتيجية دقيقة للتحكم في مسار الحوار وتوجيه مخرجاته أمام الجمهور.

وفي ضوء ذلك، يمكن دمج السؤالين السابقين (أ) و(ب) في سؤال واحد يجمع النقيضين على النحو الآتي:

> **ت- المذيع:** كما نعلم، بعض الخبراء الاقتصاديين يرون أن الرسوم الجمركية التي فرضها الرئيس الأمريكي على دول العالم ستؤدي إلى أزمة اقتصادية طاحنة، وقد تندلع على إثرها حرب اقتصادية عالمية. وفي المقابل، هناك من يرى أن هذه السياسات قد تحفز الاقتصاد العالمي، وأن تداعياتها السلبية ستكون مؤقتة. كيف تقيم سيدي الوزير هذه التحليلات المختلفة؟

في هذا السؤال، لا يواجه الضيف موقفا واحدا يتطلب تفسيرا، بل يُوضع أمام إطار ثنائي متناقض، يُطالب فيه بالمفاضلة أو إنتاج خطاب توفيقي عالي الكلفة التداولية. فالسؤال يحافظ شكليا على طابعه غير المباشر، لكنه يوسع الضغط عبر تجميع النقيضين داخل فضاء استجوابي واحد.

مثال آخر:

في إحدى المقابلات على شاشة الجزيرة، يسأل المذيع الناطق الرسمي باسم الجيش الإسرائيلي، في أثناء حرب إسرائيل على غزة:

أ- المذيـــع: جيـــش يقتل المدنييـــن في قطاع غزة ويدعـــي أنه الجيش الأكثر أخلاقية في العالم، ومقاومة تقتل العســـكريين وتُتهم بأنها حركة إرهابية. فسر لي هذه المعادلة.

التحليل:

صياغة السؤال هنا غير مباشرة، إذ لا يُطرح الاستفهام بصيغة تقريرية أو اتهامية صريحة، بل يأتي في صيغة طلب تفســـير، ما يمنح الضيف ظاهريا هامشـــا من الحرية في الإجابة. غيـــر أن هذه الحرية تظل مقيدة ببنية توكيد مركبة تتألف من مجموعة أحـــداث تداولية متعارضة، تُعرض على الضيف دفعة واحدة ضمن سؤال مركب.

يتكون الشـــق الأول للســـؤال من توكيد مركب يضم أحداثـــا تداولية من أنماط مختلفة:

فعبارتا "جيـــش يقتل المدنيين" و"مقاومة تقتل العســـكريين" تمثلان حدثين تداولييـــن من النوع "د"، لأنّهمـــا مبنيتان على قراءة تقييمية مباشـــرة للوقائع الميدانية من منظور المذيع دون إسناد، وتعكسان أيضا توصيفا إعلاميا متداولا، لكنه يظل قابلا للنزاع التداولي من قبل الضيف.

أما عبارتا "يدعي أنـــه الجيش الأكثر أخلاقية في العالـــم" و"تتهم بأنها حركة إرهابيـــة"، فتندرجـــان ضمن الحدث المعـــرفي "و"، إذ تمثلان ســـرديات معلنة ومتداولة في الخطاب الرسمي والإعلامي، وهي معروفة لدى الجمهور والضيف، وإن اختلفت درجات تبنيها أو تفسيرها.

وبهـــذا التركيب، يضع المذيع عناصر خطابية متعارضـــة جنبا إلى جنب، بحيث لا يُصرح بالتناقض بشـــكل مباشـــر، بل يتولد من داخل البنية نفسها، ثم يُدفع الضيـــف إلى التعامل معه بوصفه وحدة تفســـيرية واحـــدة، لا مجموعة عناصر قابلة للفصل.

ويمارس هذا النمط من الأســـئلة تأثيرا تداوليا مزدوجا على الضيف. فمن جهة،

يرفـــع درجة التهديد للوجه الإيجابي، عبر وضع الخطاب الذي يدافع عنه موضع اختبار ضمني، من حيث اتســـاقه وشرعيته الأخلاقية والسياسية أمام الجمهور. ومن جهة أخرى، يضيق على الوجه الســـلبي، عبر تقليص خيارات التفســـير، إذ يجد الضيف نفســـه داخل إطار تداولي محدد، لا يســـمح بسهولة بالانتقال إلى خطاب عام أو مراوغ، بل يدفعه إلى التفاعل مع النقيضين ضمن الشـــروط التي صاغها المذيع.

ومن منظور نظرية الوجه عند براون وليفينسون، يمثل هذا السؤال مثالا واضحا على التهديد المركب للوجهين، حيث تتراجع إستراتيجيات التلطيف لصالح إدارة ضغط تداولي عال، مع الحفاظ الشكلي على قناع الاستفهام والتحليل بدلا من الاتهام المباشر.

• مزايا جمع النقيضين في سؤال واحد مركب

يتيح جمع النقيضين داخل بنية ســـؤال واحد للمذيع الحصول على اســـتجابة شاملة وسريعة ومتكاملة من الضيف، دون الحاجة إلى تفكيك الحدث المعرفي إلى أسئلة متتابعة قد تُضعف الزخم التداولي أو تمنح الضيف فرصا أوسع للمناورة المرحلية. فبدل الانتقال التدريجي بين وجهات نظر متقابلة، يُدفع الضيف إلى التعامل معها دفعة واحدة ضمن إطار استجوابي مكثف، يختزل الزمن التفاعلي ويرفع القيمة الخبرية للإجابة.

وفي الوقـــت ذاته، يضع هذا النمط من الأســـئلة الضيف في وضعية اســـتجابة تفاعليـــة عالية الضغط بين خيارين أو ســـرديتين متناقضتيـــن، مما يرفع كلفة المواجهة على:

• الوجه الإيجابي بشكل أساسي، إذ يُوضع الخطاب الذي يدافع عنه الضيف موضع اختبار علني من حيث اتساقه وتماسكه ومصداقيته بين توصيفين متناقضين.

• الوجه الســـلبي، عبر تقليص خيارات اختيار زاوية الإجابة، وتضييق المســـاحة التأويلية المتاحة له.

فلا يعود الضيف قادرا بســـهولة على إعادة تأطير النقاش، ولا على تفادي أحد

الخيارين دون التعاطي مع الآخر. وبهذا، يتحول السؤال من مجرد طلب تفسير إلى آلية ضبط قوية لمسار الرد، تدفع الضيف إلى الكشف عن موقعه داخل التناقض المطروح تحت كلفة تداولية مرتفعة.

12- الخداع الخطابي

يركز مفهوم الخداع الخطابي في الأدبيات الأكاديمية على التزام الفاعلين السياسيين أو المؤسسات بخطاباتهم العلنية السابقة أمام جمهورهم، بحيث يُدفعون إلى الاستمرار في الدفاع عنها حتى عندما تتعارض مع مصالحهم اللاحقة أو معطيات الواقع المتغيرة. فالقوة هنا لا تنبع من الإكراه المباشر، بل من الالتزام الخطابي العلني الذي يتحول إلى قيد تداولي يصعب الفكاك منه دون كلفة سياسية (Gulseth , 2024: 2). في هذا السياق، لا يُمارس الخداع الخطابي بوصفه نتاج تفاعل تفاوضي طويل الأمد، بل يُعاد توظيفه بوصفه إستراتيجية حوارية لحظية قائمة على إدارة المعرفة والالتزام التداولي داخل المقابلة.

ويعتمد هذا النمط أساسيا على المعرفة التداولية من نوع "أب"، أي المعرفة المشتركة بين المذيع والضيف ضمن فضاء مغلق أو من خلال تصريحات سابقة، لا يعرفها الجمهور بالضرورة، إضافة إلى المعرفة التداولية من نوع "د"، أي المعرفة المتاحة للجميع لكنها محل نقاش عام وتداول. ومن خلال الجمع بين هذين المستويين، يمتلك المذيع أفضلية تداولية تمكنه من جر الضيف إلى منطقة حرجة مُسبقة البناء، عبر الاستناد إلى مواقف معلنة سلفا تُفترض إجاباتها ضمنيا داخل السؤال، لا عبر رفع مستوى الضغط التداولي تدريجيا.

ويختلف هذا الأسلوب عن آليات التصعيد التقليدية التي تقوم على الانتقال المرحلي بين مستويات الضغط التداولي، إذ إن الخداع الخطابي لا يغير شكل السؤال بقدر ما يغير شروط الإجابة. فالسؤال يُصاغ غالبا في صورة افتراضية أو مُضمنة، بحيث يُفترض فيها أن الضيف ملتزم أخلاقيا أو سياسيا بإجابة بعينها، وأي خروج عنها يُفسر بوصفه تناقضا أو تراجعا عن موقف سابق.

ولا يقتصـــر الهدف من هذه الإســـتراتيجية على اســـتخلاص معلومات جديدة، بـــل يتجاوز ذلك إلـــى إرباك الضيف، وكشـــف التناقضـــات في خطابه، والطعن في مصداقيته أمام الجمهور، ولا ســـيما عندما تتجلى مؤشـــرات على ازدواجية المعايير أو انتقائية المواقف. ومن منظور نظرية الوجه عند براون وليفنســـون، يُمثل هذا الأسلوب تهديدا مباشرا للوجه الإيجابي للضيف، إذ يُشكك في كفاءته وصدق التزامه الخطابي، ويضعه في موضع دفاعي يقتضي ترميم صورته أمام الجمهور.

وتتجلى فعالية الخـــداع الخطابي كذلك في هيمنة المذيع على الإطار الخبري، حيث يحـــدد الزاوية التي يُعرض من خلالها الحـــدث أو الموقف وكيفية ترتيب المعلومات، ويتحكم تبعا لذلك فيما يُقال، وكيف يُقال، وما يُســـتبعد من القول (Entman, 1993: 51-58).

ووفق تحليل إنتمان، فإن هذا التحكم في الإطار لا يوجه فهم الجمهور فحسب، بـــل يقيد خيـــارات الضيف التداولية، ويدخله ضمن ســـردية إعلامية مُســـبقة الصياغة تُحمله مسؤولية سياسية وأخلاقية حتى قبل أن يبدأ بالرد.

وبالمحصلة، تتحول المقابلة في هذا النمط من كونها مســـاحة لتبادل المواقف أو توضيح السياســـات، إلى مواجهة تداولية إستراتيجية تُستخدم فيها الأسئلة المضمنـــة والافتراضـــات، كأدوات لتفكيك الخطاب الرســـمي، وكشـــف مواطن التناقـــض أو الضعف داخله، وإعادة توزيع الســـلطة الرمزية بين المذيع والضيف أمام الجمهور.

وبذلك يفهم الخداع الخطابي بوصفها آلية اختبار:

• للوجه الإيجابي قبل كونها آلية تحصيل معلومة: فهي تُرتب فضاء الإجابة بحيث تصبح المراوغة نفسها دليلا ضد تماسك الخطاب الإعلامي وتماسكه.

• وتُستعمل فيه الأســـئلة المغلقة لاحقا في سياق المقابلة، لتثبيت الإلزام بعد أن تصبح كلفـــة التردد أو الالتفاف عالية على مســـتوى الصورة العامة للضيف.

مثال (3)

مقابلة أجراها مذيع في قناة الجزيرة، مع مسؤول السياسة الخارجية في الاتحاد الأوروبي، جوزيف بوريل، بشأن الحرب على غزة في السابع من أكتوبر.

المرحلة الأولى تحدي الوجه الإيجابي بحذر

- المذيع: الوضع في غزة كارثي للغاية، كما يشاهد الجميع في كل يوم، في كل ساعة، ما الذي تفعلونه لمساعدة سكان غزة؟

التحليل:

يوظف المذيع في هذا السؤال إستراتيجية السؤال المباشر مع توكيد قائم على الحدث المعرفي "و"، أي معرفة عامة مشاهدة ومتداولة بين المذيع والضيف والجمهور، كما تظهر في صيغة "كما يشاهد الجميع"، حيث تُستدعى هذه المعطيات بوصفها حقائق أو مسلمات جماعية تُؤطر مسار النقاش وتمنحه شرعية تداولية. وتعمل هذه الصيغة أيضا على بناء أرضية مشتركة يصعب الطعن فيها، بما يعزز مبدأ التعاون ويفتح المجال للاستجابة.

غير أن هذا التأسيس المشترك لا يخلو من توجيه تداولي، إذ تتضمن العبارة التقييمية "الوضع في غزة كارثي للغاية" إطارا أخلاقيا وإنسانيا مسبقا، يضع الضيف ضمنيا في موقع مساءلة. فالسؤال لا يطلب معلومة محايدة، بل يدفع الضيف إلى تقديم تفسير أو تسويغ داخل إطار قيمي محدد، مما يرفع كلفة الإجابة عن الوجه الإيجابي (الكفاءة) دون اللجوء إلى اتهام صريح.

المرحلة الثانية: التصعيد المبكر، الحدث "أب"

بعد سلسلة من الأسئلة حول المساعدات الإنسانية وآليات إيصالها، ينتقل المذيع إلى:

– وفي رأيكـــم، ما مصير هذا القرار؟ (في إشـــارة إلى قـــرار صادر عن الاتحاد الأوروبي يحث فيه إسرائيل على وقف إطلاق النار بشكل مستدام وعاجل). وهل سيظل حبرا على ورق؟ قرارات دولية كثيرة تجاهلتها إسرائيل تماما.

التحليل:

يعتمد هذا الســـؤال على الحدث المعرفي "أب"، أي معرفة مشتركة بين المذيع والضيف ذات طابع مؤسســـي، لكنها ليســـت بالضرورة متاحة أو محسومة لدى الجمهور. فالإشـــارة إلى قرار الاتحاد الاوروبي تســـتحضر ســـياقا سياسيا معروفا للطرفين.

وتأتي العبارة "قـــرارات دولية كثيرة تجاهلتها إســـرائيل تماما" بوصفها توكيدا تقييميا موجها، لا حقيقة محايدة، مما ينقل السؤال من مستوى الاستيضاح إلى مستوى المساءلة.

أمـــا صيغة "وفي رأيكم" فتمثل آلية تلطيف تداولي للحد من الهجوم المباشـــر على الوجـــه الإيجابي للضيف (الكفاءة)، لكنهـــا لا تخفض الضغط بقدر ما تعيد تأطيـــره، إذ يُدفع الضيف إلى الدفاع عن موقف مؤسســـي ضمن ســـياق يوحي مسبقا بضعف أثره.

المرحلة الثالثة: التصعيد المفاجئ

– **المذيع:** هل تعتبرون أن ما تقوم به إسرائيل هو جرائم حرب؟

– **الضيف:** أنا لســـت محاميا، ولكن هناك محكمة جنائية دولية ســـتتولى التحقيـــق، وعدة بلدان طلبت من المحكمـــة الجنائية الدولية فتح قضية. بالتأكيـــد ما حدث على الحدود بين غزة وإســـرائيل وحماس يجب أن يعدّ جرائـــم حرب. لكن ما حدث في غزة يجب أن يـــدرس وفق القانون الدولي وتجميع الأدلة.

التحليل:

ينحو المذيع في هذا السؤال إلى إستراتيجية التصعيد المفاجئ، إذ يتجاوز آلية التدرج المعتادة في طرح الأسئلة، وينتقل مباشرة إلى جوهر المسألة عبر إدراج توصيف قانوني محمل بقيمة معيارية "جرائم حرب"، وهذا التوصيف لا يندرج ضمن معرفة مشتركة مستقرة، بل يمثل قراءة تقييمية استنتاجية محل نزاع، ما يجعله أقرب إلى الحدث التداولي "د". وهي كذلك صيغة توجيهية، بالمعنى الذي قصده سيريل لتقييد حرية الضيف في الإجابة، وتشكيل ضغط تداولي عليه. وهنا يتضح أن المذيع لا يطلب من الضيف مجرد معلومة، بل يوجه الضيف نحو إصدار حكم قانوني/أخلاقي حاسم.

وتعمل صيغة السؤال "هل تعتبرون" على تقديم هذا التوصيف في قالب غير مباشر، لكنها لا تلغي طابعه التوجيهي، بل تعيد صياغته بوصفه طلبا لإصدار حكم قانوني. فالسؤال هنا لا يطلب معلومة وصفية، بل يدفع الضيف إلى تبني أو رفض توصيف قانوني وأخلاقي محدد، مما يرفع مستوى الضغط التداولي ويقيد مجال الإجابة.

ولا يعود الفرق بين الصيغة غير المباشرة " هل تعتبرون أن ما تقوم به إسرائيل هو جرائم حرب " والصيغة التقريرية المباشرة (إسرائيل ترتكب جرائم حرب، لماذا لا تعترفون بذلك) في درجة الحدة فقط، بل في توزيع المسؤولية الخطابية، إذ تُسند مهمة إطلاق الحكم في الصيغة غير المباشرة إلى الضيف لا إلى المذيع، وهو ما يغير طبيعة الضغط دون أن يلغيه.

وضمن هذا السياق تعكس إجابة الضيف مراوغة تداولية:

- العبارة "أنا لست محاميا" تمثل محاولة لحماية الوجه السلبي، من خلال تجنب الالتزام بحكم قانوني قاطع، والحفاظ على استقلالية الإجابة.

- أما العبارة "يجب أن يدرس وفق القانون الدولي" فتمثل إعادة تأطير للمسألة، تنقلها من حكم قطعي إلى مسار إجرائي يمكن الحديث أو النقاش حوله، مما يخفف الضغط على الوجه الإيجابي، ويحافظ على قدر من المصداقية والكفاءة أمام الجمهور.

ويكشـــف هذا التفاعل عن إدراك مســـبق لدى المذيع بالإستراتيجيات الدفاعية، التـــي اعتاد عليها الخطاب الرســـمي الأوروبي، حيث لا يســـعى إلى اســـتخراج معلومة جديدة بقدر ما يسعى إلى اختبار مدى استعداد الضيف لتبني توصيف حاسم، أو الاستمرار في المراوغة ضمن إطار دبلوماسي معروف مسبقا.

المرحلة الرابعة: سؤال استفزازي

يواصل المذيع إســـتراتيجيته في المقابلة بطرح ســـؤال استفزازي (سؤال غير المباشر مع فرضية):

– أغلـــب دول العالم تعدّ أن ما تقوم به إســـرائيل جرائم حرب، هل تعدون – أنتم في الاتحاد الأوروبي – أن ما تقوم به إسرائيل أيضا جرائم حرب؟

التحليل:

الســـؤال الاســـتفزازي الســـابق، يهدف إلى مضاعفة الضغط على الضيف. ففي الفرضية، يســـتخدم المذيع صيغة تقييم موجهة "ما تقوم به إســـرائيل جرائم حرب"، ويقدمها بوصفها معرفة شـــبه مشتركة من النوع "أب" مدعومة بادعاء إجماع "أغلب دول العالم"، وهو ادعاء لا يلتزم به الضيف بالضرورة. وبذلك، يُوضع الضيف أمام مأزق تداولي مزدوج:

- الإجابة بالنفي تضعه في مواجهة مع هذا الإطار الجماعي المفترض.
- والإجابة بالإيجاب تضعه في حرج دبلوماسي مباشر.

وعليه، يتحول الســـؤال من طلب معلومة إلى آلية ضغط تداولي تكشف حدود الخطاب الرســـمي، وهو ما ســـميته ســـابقا بـ (الخداع الخطابي)، المبني على المعرفة التداولية، إذ لا توجد إجابة "آمنة" تحمي الوجهين الســـلبي والإيجابي للضيف في آن معا.

ويستكمل المذيع الخداع الخطابي بسؤال مباشر مغلق:

- المذيـــع: هل موقف الاتحـــاد الأوروبي يعدّ أن مـــا قامت به حماس في السابع من أكتوبر جرائم حرب؟

- الضيف: نعم، نحن نرى أنها جرائم حرب، لأنّ قتل المدنيين بشكل واضح من دون أي سبب، قتلهم فقط لأنهم كانوا هناك ليس لسبب آخر.

التحليل:

يُظهر هذا الســـؤال كيف يُستكمل الخداع الخطابي من خلال الانتقال إلى سؤال مباشر مغلق بعد اكتمال شروط الإلزام التداولي. فالمذيع لا يسعى إلى استخراج معلومة جديدة، بل إلى تثبيت توصيـــف قانوني قاطع في الفضاء العلني، بما يبـــرز التباين بين مواقف الضيف داخل ســـياق واحد وأمام الجمهور، بعد تضييق مساحات المناورة إلى حدها الأدنى.

ويفرض هذا الشـــكل من الســـؤال على الضيف إجابة واضحة لا تحتمل التأويل، وهو ما يفسر تحوله من المراوغة الدبلوماسية إلى الحسم، انسجاما مع الموقف الرســـمي للاتحاد الأوروبي. وعليه، لا تكمن القيمة التداولية للســـؤال في جدة المعلومة، بـــل في وظيفته داخل بنية الخداع الخطابي، حيث يُســـتخدم هذا التوصيف الثابت لاحقا كمرجعية لمقارنة مواقف أخرى أكثر إشكالية، بما يكشف منطق إدارة الضغط لا منطق البحث عن الخبر.

المرحلة الخامسة: ذروة التصعيد (الخداع الخطابي)

- المذيع: ســـيد بوريل، قلت للتو عندما ســـألتك عن إســـرائيل، أنك لست محاميـــا، فكيف يكون هذا الوضوح في اتهامك لحماس، أنها قامت بجرائم حرب وعندما أسألك عن إسرائيل تقول أنك لست محاميا، كما يقول ساسة غربيون كثر. ولهذا السبب كثيرون يتهمونكم بازدواجية المعايير؟

التحليل:

يمثل هذا السـؤال ذروة التصعيد التداولي، ويقع ضمن فئة السؤال غير المباشر المركب مع فرضية جمع النقيضين، مع استخدام للحدث التداولي "و"، أي معرفة آنية اسـتنتاجية نشـأت من سـياق المقابلة نفسـها، وأصبح جزءا من الوعي التداولي المشترك داخل الفضاء الإعلامي (المذيع، الضيف، الجمهور) وتحتاج إلى تفسير تفاعلي. فالتناقض في إجابات الضيف معلوما ومشاهدا.

- يعيد المذيع في سؤاله هنا تجميع عناصر التناقض داخل بنية واحدة:

- وضوح وحسم في توصيف أفعال حماس بوصفها جرائم حرب.

- مقابـل إحجام وتجنب عنـد توصيف أفعال إسـرائيل بذريعة الاختصاص القانوني.

ومن خلال هذا الجمع، لا يطلب المذيع تفسيرا محايدا، بل ينشئ مصيدة تداولية مكتملة (خـداع خطابي)، تُحاصر الضيف ضمن اتهام ضمني بازدواجية المعايير. وهنا يتحول السـؤال من أداة اسـتيضاح إلى فعل اتهامي مؤطـر، يُمارس فيه المذيـع أقصى ضغط ممكـن على الوجه الإيجابي للضيف، عبر التشـكيك في مصداقيته الأخلاقية والسياسية أمام الجمهور.

وتكمن قوة السؤال في غياب مخرج تداولي مريح للضيف:

- فالدفاع عن الاختلاف في الموقفين يعزز سردية الازدواجية.

- والتراجع عن أحد التوصيفين يُظهر تناقضا أو تذبذبا في الخطاب.

وبذلـك، تتحقق وظيفة الخـداع الخطابي بأوضح صورها، إذ يُسـتدرج الضيف إلى مواجهة علنية مع التزاماته الخطابية السـابقة، داخل إطار إعلامي مُسبق الصياغة، يُحمله مسؤولية سياسـية وأخلاقية لا تنبع من السؤال ذاته فحسب، بل من إستراتيجية ترتيب الأسـئلة ومنطق التصعيد المتدرج الذي أوصل الحوار إلى هذه الذروة.

خلل بنيوي في صياغة سؤال الذروة رغم التوظيف الذكي للسؤال في المرحلة الخامسة وقوة ضغطه التداولي على الضيف، فإن بنيته جاءت مطولة ومتشعبة، مما خفف من حدة الضغط في لحظة الذروة. فالإفراط في التفصيل داخل سؤال يقوم أصلا على الخداع الخطابي يفتح هامشا زمنيا ومعرفيا يسمح للضيف بإعادة ترتيب إستراتيجيته الدفاعية.

ولو أعيدت صياغة السؤال السابق، باستخدام إستراتيجية السؤال الاستفزازي بوصفه سؤالا غير مباشر مركب مع فرضية جمع النقيضين، على النحو الآتي:

> **- المذيع:** سيد بوريل، لماذا تصفون بشكل قاطع ما قامت به حماس بجرائم حرب، بينما ترفضون قول الشيء نفسه عن إسرائيل؟ أليس هذا ازدواجية معايير؟

لأصبحت بنية السؤال أكثر رشاقة وتركيزا، مع الحفاظ على مستوى عال من الضغط التداولي في لحظة الذروة، بما يحد من فرص المراوغة ويقلص قدرة الضيف على إعادة التأطير الدبلوماسي. ففي هذا السياق، تُفسر الاستجابات غير المباشرة أمام الجمهور بوصفها تجنبا للإجابة، وهو ما يرفع بالدرجة الأولى الكلفة التداولية على الوجه الإيجابي، قبل أن تتقلص بدرجة أقل مساحة المناورة المرتبطة بالوجه السلبي.

إن إطالة الصياغة في النسخة الأصلية من السؤال أتاح للضيف هامشا تداوليا كافيا للتحايل، وهو ما تجلّى في إجابته التي انزلقت نحو مفاهيم عامة وفضفاضة، من قبيل الحديث عن احترام القانون الدولي وحماية المدنيين، دون مواجهة جوهر السؤال المتعلق بازدواجية المعايير.

وتكشف هذه الإجابة عن إستراتيجية مراوغة تداولية كلاسيكية، سعى من خلالها الضيف إلى حماية وجهه الإيجابي (المصداقية) عبر انتهاك مبدأين من مبدأ التعاون عند غرايس الذي ذكرته سابقا:

- مبدأ الكم: من خلال الإسهاب الزائد والإطالة التي تُميع الموقف بدل توضيحه.

• مبدأ العلاقة: عبر الانحراف عن لب الســؤال واللجوء إلى تعميمات أخلاقية لا تجيب مباشرة عن الاتهام المطروح.

وتُعد هذه الإســتراتيجية إحدى أدوات التحايل التداولي الشــائعة في الخطاب السياسي، حيث يُفضل السياسي التضحية بجودة الإجابة عن تحمل كلفة التزام قاطع قد تترتب عليه تبعات سياسية أو دبلوماسية.

13- فعل الفظاظة في لحظة الذروة التداولية

يُســتخلص مما ســبق أن اللحظة الحاســمة التي تبلغ فيهــا المقابلة ذروتها التصعيدية ضمن إســتراتيجية الخداع الخطابي المبني على المعرفة التداولية المســبقة، ليســت لحظة عفوية أو انفعالية، بل لحظة مخطط لها تداوليا من قبل المذيع. ففي هذه المرحلة، يكــون المذيع قد راكم قدرا كافيا من المعرفة المشــتركة، وحدد مواقــع التناقض والالتزام في خطاب الضيف، بما يســمح له بتوظيف هذه المعرفة بكفاءة عالية لممارســة مستوى مرتفع من الضغط على الوجه الاجتماعي للضيف.

وعنــد بلوغ هذه الذروة، يتراجع المذيع عمدا عن الالتزام الصارم بإســتراتيجيات التلطيــف، التي تقترحها نظرية اللباقة لبراون وليفينســون، وينتقل إلى نمط تواصلي أكثر صرامة ووضوحا، قد يقترب من فعل الفظاظة التداولية. ولا يُقصد بالفظاظة هنا الخروج عن الأعراف المهنية أو الانزلاق إلى الإســاءة المباشرة، بل التخلي الواعي عن آليات التخفيف أو اللباقة، واعتماد أســئلة قصيرة ومباشــرة وعالية الإلزام، موجهة لإحداث أثر فوري في بنية النقاش.

وتكمن وظيفة هذا التحول في أن الأسئلة المطولة أو الملطفة في لحظة الذروة قد تُضعف الأثر التداولي، وتمنح الضيف فرصة لإعادة بناء دفاعاته الخطابية. أما

الســـؤال المكثف والحاد، فيحد من هامش المناورة، ويدفع الضيف إلى استجابة فورية، تضعه بين خيار الالتزام الصريح أو تقديم إجابة غير مباشرة قد تُفهم أمام الجمهور بوصفها تجنبا.

وخلاصـــة القول، إن فعـــل الفظاظة في لحظة الذروة لا يمثـــل هنا انحرافا عن الذوق المهنـــي، بقدر ما يجســـد أداة تداولية مقصودة، تُوظـــف بوعي عندما تكتمل شـــروط الإلزام، أي عند تراكم المعرفة، وانتقال عبء التفسير، وانكشاف التناقض أمام الجمهور (Macaulay, 1980: 136).

ففي هذه المرحلة، لا يعود الحفاظ على الوجه هدفا مشتركا بين طرفي التفاعل، بل يصبح جزءا من التفاعل التداولي ذاته. وغالبا ما تتحقق القيمة الخبرية هنا، ليس عبر إنتاج معلومة جديدة، بل عبر كشـــف درجة انســـجام وتماسك خطاب الضيف أو تناقضه، أي من خلال اختبار وجهه الإيجابي علنا أمام الجمهور.

14- النموذج التداولي المتكامل لبنية السؤال في المقابلات الإعلامية

في ضوء التحليل الســـابق، الذي بدأ في فصل بنية المعرفة وتطور عبر الفصول الســـابقة، يتضح أن السؤال في المقابلات الإعلامية، لا سيما السياسية، لا يمكن اختزاله في بنيته اللغوية الظاهرة (مباشر/غير مباشر)، بل ينبغي فهمه بوصفه بنية تداولية مركبة تقوم على تفاعل ثلاث طبقات مترابطة:

- بنية المعرفة، وشروط الإلزام، وصياغات السؤال.

فعلى مســـتوى بنية المعرفة، يُعاد توزيع المعلومات داخل السؤال، وفق أنماط الأحداث التداولية (أ، ب، أب، و، د)، التي تحدد من يملك المعرفة، ومن يُفترض به تقديمها، ومن ثم تُعيد تنظيم عبء الإثبات داخل الحوار. ولا تعمل هذه الأنماط

بوصفها تصنيفات وصفية فحسب، بل كآليات توجيهية تحدد مسار الاستجابة وتضبط أفق التأويل.

أما على مستوى شروط الإلزام، فإن السؤال ينتقل من كونه طلبا محايدا للمعلومة إلى فعل توجيهي ذي قوة إنجازية متدرجة، تتصاعد مع تضييق الإطار التأويلي وتراكم المعرفة المشتركة، حتى يبلغ مستوى يُستدعى فيه من الضيف اتخاذ موقف صريح أو تحمل كلفة المراوغة. وبهذا المعنى، لا يُقاس السؤال بقدرته على إنتاج معلومات فحسب، بل بقدرته على إدارة الكلفة التداولية المترتبة على الإجابة أو الامتناع عنها.

وفي هذا السياق، تتجسد صياغات السؤال، من (السؤال المباشر وغير المباشر)، إلى (السؤال الاستفزازي، والأسئلة المركبة، وصولا إلى الخداع الخطابي)، بوصفها أدوات إجرائية تُفعل هاتين الطبقتين السابقتين. إذ لا تنبع قوة هذه الصياغات من بنيتها الشكلية وحدها، بل من قدرتها على استثمار توزيع المعرفة وتفعيل شروط الإلزام لإعادة توجيه التفاعل، إما نحو توسيع الإطار المعرفي، أو نحو تضييقه بهدف انتزاع موقف أو اختبار مصداقية. وبذلك، يمكن اقتراح نموذج تفسيري متكامل لفهم السؤال الإعلامي يقوم على تفاعل ثلاثي بين:

- بنية المعرفة: توزيع الأحداث التداولية: من يعلم ماذا؟
- شروط الإلزام: درجة القوة الإنجازية والضغط التداولي
- صياغة السؤال: الأداة الخطابية التي تُفعّل هذا التفاعل

حيث تؤطر بنية المعرفة نقطة الانطلاق التي تحدد إطار الحوار أو مجال التفاعل، وتشكل شروط الإلزام مستوى الضغط أو آلية التصعيد والتقييد، بينما تشكل صياغة السؤال، المظهر اللغوي الذي يُترجم هذه العلاقات إلى ممارسة خطابية ملموسة.

وعليه، فإن فاعلية السؤال الإعلامي لا تكمن في شدته أو مباشرته، بل في قدرته على تحقيق توازن دقيق بين التعاون والضغط: أي الحفاظ على شروط التفاعل المعرفي من جهة، وممارسة مساءلة فعالة من جهة أخرى. ومن هنا،

يُعاد تعريف الســؤال بوصفه أداة مزدوجة الوظيفة: فهو من ناحية أداة لإنتاج المعرفة، وأداة لإدارة السلطة داخل التفاعل التداولي (المذيع/الضيف) من ناحية أخرى.

قائمة المصادر والمراجع

1. Austin J. L., (1962): How to Do Things with Words, Oxford, Oxford University Press.

2. Blum-Kulka S., (1985): The dynamics of political interviews, In D. Tannen (Ed.), Analyzing discourse: Text and talk, Washington DC, Georgetown University Press.

3. Bousfield D., (2008): Impoliteness in Interaction, Amsterdam & Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.

4. Brown P., & Levinson, S. C. (1987): Politeness: Some Universals in Language Usage, Cambridge: Cambridge University Press.

5. Clayman, S., & Heritage, J. (2002). The News Interview: Journalists and Public Figures on the Air. Cambridge University Press

6. Culpeper J., (2011): Impoliteness, Using Language to Cause Offence, Studies in Interactional Sociolinguistics, Cambridge: Cambridge University Press.

7. Desfor E., & Appelrouth S., (2008): Classical and Contemporary Sociological Theory: Text and Readings (1st ed.), Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press.

8. Entman R. M.,)1993(: Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm, Journal of Communication, 4)43).

9. Fraser B., (1990): perspectives on Politeness, Journal of Pragmatics 236–219 (2)14,
In: https://doi.org/-90081(90)2166-0378/10,1016N.

10. Goffman E., (1959): The Presentation of Self in Everyday Life, Edinburgh: University of Edinburgh, Social Sciences Research Centre.

11. Goffman E., (1967): Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior, New York: Doubleday

12. Goody E. N., (1978): Towards a theory of questions. In E. N. Goody (Ed.), Questions and politeness: Strategies in social interaction, Cambridge: Cambridge University Press.

13. Grandy R. E., & Warner, R. (2005): Grice's Maxims, In: The Stanford Encyclopedia of Philosophy, In: https://plato.stanford.edu/entries/grice/#GriMax.

14. Grice H. P., (1975): Logic and conversation, In P. Cole & J. L. Morgan (Eds.), Syntax and semantics (Vol. 3: Speech acts pp. 58–41), New York: Academic Press.

15. Gulseth B. & W Kuyper J.W., (2024): Rhetorical entrapment in international negotiations: A new pathway and mechanisms, International Political Science Review, 3)46), in: https://doi.org/01925121241260431/10,1177.

16. Hart R., (1901): , London: Chapman & Hall.

17. Ho D. Y. F., (1976): On the concept of face, American Journal of Sociology, 4)81), number 884-867 ,4, in https://doi.org/226145/10,1086.

18. Ilie C., (2015): Questions and questioning, In K. Tracy, C. Ilie, & T. Sandel (Eds.), The International encyclopedia of language and social interaction, In DOI: 9781118611463/10,1002/wbielsi202.

19. Jeffries L., & McIntyre D., (2010): Stylistics, Cambridge: Cambridge University Press.

20. Kasher A., (1976): Conversational Maxims and Rationality, In In A. Kasher (Ed.), Language in Focus: Foundations, Methods and Systems, (PP.216–197). Dordrecht: D. Reidel.

21. Labov W., & Fanshel D., (1977): Therapeutic Discourse: Psychotherapy as Conversation, New York: Academic Press.

22. Levinson S. C., (1983): Pragmatics، Cambridge, Cambridge University Press.

23. Macaulay M.,) 1996(: Asking To Ask: The Strategic Function of Indirect Requests for information in Interviews, Paper presented at the International Pragmatics Conference, International Pragmatics Association.

24. Monaco J., 2009: How to Read a Film: Movies, Media, and Beyond, New York: Oxford University Press.

25. Moore M.,)Director,( )2002(: Bowling for Columbine, documentary film, Based on: Causes of the Columbine high school massacre in 1999, United States: United Artists.

26. Schadt T., (2017): Das Gefühl des Augenblicks: Zur Dramaturgie des Dokumentarfilms, Köln Herbert von Halem Verlag.

27. Searle J. R., (1969): Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language, Cambridge, Cambridge University Press.

28. Searle J. R., (1991): Indirect speech acts, In S. Davis (Ed.), Pragmatics: A Reader, New York: Oxford University Press.

29. Shigemitsu Y., (2001): Question forms in male first meetings: A quantitative study of cultural norms in Japanese and English conversations, in: https://files01.core.ac.uk/download/pdf/234016935.pdf.

30. Simmel G., (1950): The Sociology of Georg Simmel (K. H. Wolff, Trans. & Ed.) Glencoe, IL, Free Press.

31. Tanz C., (1981): Asking children to ask, an experimental investigation of the pragmatics of relayed questions., Joumal of Child Language, 560–543 ,(3)8.