

## البعد التداولي في تأويل المعنى المضمر

د. حورية رزقي

جامعة محمد خيضر - بسكرة-

تهدف التداولية من خلال الأقوال والملفوظات إلى التأثير في المتلقي من خلال الفعل الإنجازي، فلم يعد النص الأدبي مجرد نقل الأخبار و تبادل الأفكار، بل أصبح يهدف إلى تغيير وضع القارئ، وتوجيه سلوكه، وترشيد معتقداته، من خلال ثنائية: افعل ولا تفعل. وفي سياق التوجيه والترشيد قد يختار المتكلم أسلوب التضمين بدل التصريح لتبليغ رسالته.

فلماذا ينحو المتكلم في خطابه إلى الإضرار ؟

هل يمكن إبلاغ معنى غير الذي يدلّ عليه منطوق الخطاب ؟

وما دور البعد التداولي في تأويل المعنى المضمر ؟

وللإجابة عن هذه الأسئلة تتبع العناصر التالية:

### 1 — البعد التداولي

يعرّف مصطلح التداولية بمفهومه الحديث إلى الفيلسوف الأمريكي تشارلز موريس

Charls Moris حيث استخدمه سنة 1938م، ليدلّ على فرع من فروع ثلاثة يشتمل

عليها علم العلامات Sémiotique وهي:

— علم التراكيب Syntaxe: وهو يعنى بدراسة العلاقات الشكلية بين العلامات

بعضها مع بعض.

— علم الدلالة Sémantique: وهو يدرس علاقة العلامات بالأشياء التي تدلّ عليها.

— التداولية Pragmatique: التي تعنى بالعلاقات بين العلامات ومستخدميهما.

وقد لاحظ موريس بعض الاستعمالات اللغوية مثل ألفاظ التعجب وصيغ الأمر وبعض الأساليب البلاغية والشعرية التي يتعرض لها مستعملو اللغة، حيث يمكن معالجتها في إطار البحث في اللسانيات التداولية<sup>1</sup>.

ولم تصبح التداولية مجالاً يعتد به في الدرس اللغوي المعاصر إلا في العقد السابع من القرن العشرين، بعد أن قام على تطويرها ثلاثة من فلاسفة اللغة المنتمين إلى التراث الفلسفي لجامعة أكسفورد (Oxford) وهم: جون أوستين John Austin وجون سيرل John Searle، وبول غرايس H. Paul Grice، وكان هدفهم وجود طريقة تمكنهم من توصيل اللغة الإنسانية الطبيعية من خلال إبلاغ مرسل رسالة إلى مستقبل يفسرها، وهذا من صميم التداولية<sup>2</sup>.

وتوضح الدراسات أن أوستين عندما ألقى (محاضرات وليام جيمس) عام 1955، لم يكن يفكر في تأسيس اختصاص فرعي لللسانيات، فلقد كان هدفه تأسيس اختصاص فلسفي جديد هو فلسفة اللغة، بيد أن تلك المحاضرات كانت بوتقة التداولية اللسانية، وانطلق من ملاحظة بسيطة مفادها أن كثيراً من الجمل التي ليست استفهامية أو تعجبية أو أمرية لا تصف مع ذلك أي شيء، ولا يمكن الحكم عليها بمعيار الصدق أو الكذب، فهي لا تستعمل لوصف الواقع بل لتغييره، فجملة (أمرك بالصمت) يسعى قائلها إلى فرض الصمت على مخاطبه، أي ينتقل من حالة ضجيج إلى حالة سكون<sup>3</sup>.

وانطلاقاً من هذه الملاحظات توصل أوستين إلى تقسيم الجمل إلى وصفية وإنشائية؛ فالوصفية هي التي تقابل في العربية (الجمل الخبرية) ويمكن الحكم عليها بالصدق أو الكذب، فهي صادقة إذا كان الوضع الذي تصفه قد تحقق فعلاً في الكون، وهي كاذبة بخلاف ذلك، "وتتفرد الجمل الإنشائية بعدد معين من الخصائص لا توجد في الجمل الوصفية، من ذلك أنها تسند إلى ضمير المتكلم في زمن الحال وتتضمن فعلاً من قبيل (أمر) و(وعد) و(أقسم)... ويفيد معناها على وجه الدقة إنجاز عمل، وتسمى هذه الأفعال أفعالاً إنشائية... لا تقبل الحكم عليها بمعيار الصدق والكذب، بل يتم الحكم عليها بمعيار التوفيق والإخفاق"<sup>4</sup>.

وقد ظن أوستين في البداية أنّ هذا التقسيم بسيط، ولكنه اكتشف بعد ذلك أن بعض الجمل الإنشائية غير مستندة لضمير المتكلم في زمن الحال ولا تتضمن فعلا إنشائيا مثل: (رفعت الجلسة )، وقد قادت هذه الملاحظة إلى تمييز جديد لا يزال مقبولا إلى يومنا هذا، فهو يقرّ بأن كل جملة تامة مستعملة تقابل إنجاز عمل لغوي واحد على الأقل، وميّز بين ثلاثة أنواع من الأعمال اللغوية؛ العمل القولي، والعمل المتضمن في القول، وعمل التأثير بالقول<sup>5</sup>.

" وهكذا تخلى أوستين في هذه المرحلة الثابتة عن تمييز الجمل الإنشائية من الجمل الوصفية...وأقر بأن كل جملة بمجرد التلفظ بها على نحو جاد توافق على الأقل إنجاز عمل قولي وعمل متضمن في القول، وتوافق أحيانا كذلك القيام بعمل تأثير بالقول، وأفرد محاضراته الأخيرة لتصنيف مختلف أنواع الأعمال المتضمنة في القول "<sup>6</sup>.

ومن المرجح أن نظرية أوستين في تصنيف الأفعال الكلامية تعدّ النواة الأولى لظهور التداولية الحديثة بمفهومها اللغوي، أي دراسة استخدام اللغة في مقامات مختلفة، وقد أدخل سيرل وغرايس بعض التعديلات على هذه النظرية.

وبما أن التداوليات لسانيات هدفها عملي، تهتم باللغة أثناء الاستعمال، فوظيفتها إذن منصبّة على وصف أفعال الخطاب وتفسيرها؛ مرتكزة في ذلك على مجموعة من القواعد أو الآليات، تتمثل في: المعينات، ومتضمنات القول، والأفعال الكلامية، والحجاج، وغيرها، وعليه نسعى في هذه الدراسة على استجلاء المعنى المضمر في بعده التداولي.

## 2 — الفعل المضمر

أثبتت الدراسات أننا نتواصل بالأفعال الإنجازية غير المباشرة أكثر من تواصلنا بالأفعال الإنجازية المباشرة، " فالأفعال الإنجازية التي لا تستخدم إلا مباشرة قليلة جدا وهي تقتصر في الغالب على ما يسمى الأفعال المؤسسية أو التشريعية كالتوكيل والتفويض والوصية

والتوريث والإجارة ونحوها، لأنّ الأفعال الكلامية إن استخدمت هنا غير مباشرة فسوف تؤدي إلى اللبس وضياح الحقوق"<sup>7</sup>.

فإذا طرح سؤال كيف يقول المتكلم شيئاً ويعني شيئاً آخر؟ ثم كيف يكون ممكناً أن يسمع المخاطب شيئاً له معنى ويفهم منه معنى آخر؟ وقد توصل سيرل إلى حل هذا الإشكال بمبدأ التعاون الحوارى بين المتكلم والسامع، ونوضح ذلك من خلال هذا النموذج الحوارى بين طالب وزميله:

أ — هل طالعت الكتاب الذي أعرتك إياه؟

ب — لقد انشغلت بمهام كثيرة.

فالفعل الإنجازى: (انشغلت) هو ليس جواباً مباشراً عن السؤال، لكن يوصلنا إلى استنتاج شئيين؛ الأول مباشر وحرفى وهو الإخبار بكثرة المهام التي كان منشغلاً بها العنصر (ب)، والثاني غير مباشر وهو التأسف عن عدم تمكنه من مطالعة الكتاب. "فالفعل الإنجازى غير المباشر بنوعيه محوّل عن الفعل الإنجازى المباشر ومن ثم فإنّ الفعل الإنجازى غير المباشر يتضمّن الفعل الإنجازى المباشر ولا ينعكس"<sup>8</sup>.

وهكذا نرى في الفعل الكلامى غير المباشر أن المتكلم يعنى شيئاً إضافياً على ما تعنيه الجملة، فالمنطوق يشمل معنى الجملة إضافة إلى شيء زائد وراءها، ويندرج هذا ضمن الاستعارة من زاوية تداولية التي خصص لها سيرل فصلاً كاملاً من كتابه (التعبير والمعنى) الذي نشره سنة 1979، "ومشكلة الاستعارة عنده هي جزء من مشكلة لغوية عامة هي تفسير الكيفية التي يعزل فيها معنى المتكلم عن معنى الجملة أو الكلمة... وقد بلور مشكلة الاستعارة في فهم العلاقة بين معنى الكلمة أو الجملة من ناحية، ومعنى المتكلم أو المنطوق من ناحية أخرى"<sup>9</sup>.

ويبين سيرل أنه لا بد أن يشارك المتكلم والسامع في مجموعة عامة من المبادئ حتى يكون التواصل ممكناً فإذا قال شخص: ( صديقي بحر ) فالمستمع يعلم أن هذه الجملة لا يمكن أن تكون حرفية، وعليه أن يستحضر معرفته الواقعية كي يعرف السمة المميزة للبحر، فتكون الأقرب، ومن سمات البحر مثلاً: الاتساع والعمق والكثرة والسخاء... الخ.

كما أنّ هناك أمارات أخرى غير معجمية كالنغمة والبسمة وملامح الوجه وحركة اليدين... تساعد على تقريب المعنى وتأويله.

ويشكل التضمين عنصراً من عناصر الجملة، ولكنه غير ظاهر على مستوى السطح وإنما يبقى غائباً عن الملفوظ، ولا يُتوصل إلى معرفة مداه إلا بالتحليل المنطقي الذي ينقل المخاطب من المعنى الصريح إلى المعنى الضمني، و"الوصول إلى طبيعة متضمنات القول لن يتم دون معرفة قوانين الخطاب، بمعنى آخر أن نفهم الجانب الضمني والخفي من الكلام يستلزم متناً أن نكون على معرفة ضمنية بالقواعد التي من شأنها أن ينتظم بها الكلام"<sup>10</sup>. فنجد المخاطب في بعض الأحيان لا يريد أن يصرح بمعنى الملفوظ لأسباب عديدة، "قد يكون مصدرها المجتمع بما يجويه من أخلاق وعادات ودين، أو سياسة... وقد يتجلى ذلك في وجود بعض الألفاظ المحاطة "بقانون الصمت" يتمتع المتكلمون عن التصريح بها"<sup>11</sup>. ويندرج ضمن هذا العنصر نمطان من متضمنات القول: الافتراض المسبق والقول المضمر.

أ – الافتراض المسبق **Présuppose**: ويسميه (طه عبد الرحمن) الإضرارات التداولية، "وهو ذو طبيعة لسانية، بمعنى أنه يتم إدراكه عن طريق العلامات اللغوية التي يتضمنها القول"<sup>12</sup>، ويشكل خلفية ضرورية لنجاح العملية التبليغية، وهو متضمن في القول؛ سواء تلفظ به إثباتاً أو نفيًا، ويرى التداوليون أن الافتراض المسبق ذو أهمية قصوى في عملية التبليغ، وله دور أساس في تقديم معلومات جديدة للمتعلم، فلا بد أن تكون له خلفية ينطلق منها.

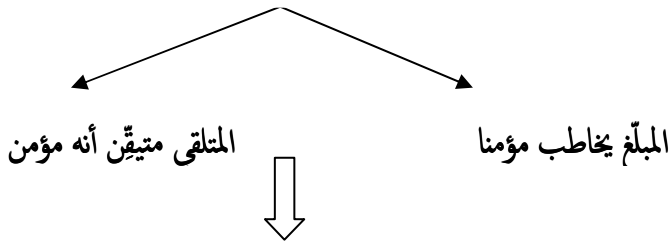
وجملة ما نتوصل إليه من مفهومنا للافتراض المسبق؛ أنه يدعم العملية التبليغية فلو انعدم هذا العنصر لما استطاع المبلِّغ أن يوجه خطابه للمستمع، ولما تمكّن من التأثير فيه،

ونقف على بعض الأحاديث النبوية التي تحمل أبعادا تلميحية، حيث تظهر في شكل افتراضات مسبقة يقول الرسول - صلى الله عليه وسلم - : "لا يُؤْمِنُ أَحَدُكُمْ حَتَّى يُحِبَّ لِأَخِيهِ مَا يُحِبُّ لِنَفْسِهِ"<sup>13</sup>.

إذا تتبعنا البعد التداولي للفعل الكلامي في هذا الحديث، فإننا نقف في البدء عند الافتراض المسبق للفعل (لا يؤمن أحدكم)، فماذا يفترض فهمه من هذا القول؟  
فعبارة (لا يؤمن أحدكم) مؤداها أنّ المتلقي يدرك كنه الإيمان، ويعرف أهميته في حياته الدينية، كما يعلم أن نفيه عنه فيه ضياع وخسران.

ومن جهة أخرى فالمبلغ أيضا يدرك كنه الإيمان، و يعلم ما تعنيه هذه اللفظة بالنسبة للمتلقي، لذلك حرص على الابتداء بها تنبيها لأهمية الفعل التربوي، وهنا نقف على أهمية هذا الجانب من الافتراضات المسبقة، فهي ذات أهمية قصوى في عملية التواصل والتبليغ، فلا يمكن إعطاء معلومة للمتلقي إلا بافتراض وجود أساس سابق يتم الانطلاق منه والبناء عليه، وهنا لا يلزم المبلغ أن يظهر للمتلقي بأنه مؤمن، كما لا يتوجب على المتلقي أن يظهر للمبلغ أنه مؤمن، لأن صيغة (لا يؤمن أحدكم) تفترض أن يكون كل من المتكلم والسامع على علم بكنه الصيغة الخطابية، لذلك فالافتراض المسبق هو ما يقتضيه اللفظ ويفترضه.  
ونوضح ذلك في الشكل الآتي:

### الافتراض المسبق لعبارة (لا يؤمن أحدكم)



تحقق المعنى المضمر لأنه انطلق من افتراضات متفق عليها

والمعنى المضمّر الذي هو محور العملية التربوية نجده متضمّنًا في صيغة:  
 (لا يؤمن أحدكم)، فظاهر القول ← نفي الإيمان عن صاحبه.  
 لكن في دلالاته التداولية (فلا يؤمن) ← لا يتم إيمان أحدكم.

فالنفي لعدم بلوغ الكمال، والوصول إلى تحقيق التمام، وليس نفيًا لأصل الإيمان؛ فالأثره  
 وحب النفس تنقص الإيمان، لذلك فالفعل المتضمّن في القول هو النصيحة التي تستلزم محبة  
 المرء لأخيه ما يجب لنفسه، "وقال بعض الناس: المراد بهذا الحديث كَفّ الأذى والمكروه  
 عن الناس، وشبّهه معناه قول الأحنف بن قيس قال: "كنت إذا كرهت شيئًا من غيري لم  
 أفعل بأحد مثله"<sup>14</sup>.

و"نخلص إلى نتيجة مفادها أن الفعل الكلامي الافتراضي يلعب دورًا في تحديد  
 العلاقات بين المتخاطبين، فهو الذي يتحكم في الفعل التأثيري للمستمعين"<sup>15</sup>. ولذلك  
 فلافتراض المسبق آلية تداولية ضرورية لنجاح الخطاب التربوي مثلما رأينا في المثال السابق.  
 وتتوصل إلى النتائج التي لم يصرح بها المبلغ ولكن دلت عليها الافتراضات المسبقة بعد  
 فهمنا لدلالة الخطاب نفيًا واثباتًا (لا يؤمن — يؤمن).

**ب — القول المضمّر (sous - entendu):** بعد تناولنا للافتراض المسبق الذي تبين

لنا أنه وليد السياق الكلامي، نأتي إلى النمط الثاني من متضمّنات القول؛ وهو القول المضمّر،  
 الذي تحدده ملاسبات الخطاب، "تقول (كيربرات أوركيني Kerbrat Orecchioni):  
 "هو كل المعلومات التي يمكن للكلام أن يحتويها، ولكن تحقيقها في الواقع يبقى رهن  
 خصوصيات سياق الحديث"<sup>16</sup>، ويلجأ المبلغ إليه لأسباب كثيرة؛ تتعلق باللياقة أو لمعالجة  
 بعض الأخطاء وقع فيها الناس، فيفضّل التلميح دون التصريح، "أضف إلى ذلك أنه في  
 مقامات عديدة يضطر إلى استعمال متضمّنات القول خشية، من خرق بعض العادات  
 الكلامية الاجتماعية، إذ يلجأ إلى استعمال الحيلة ليضمن عدم جرح مشاعر المستمع"<sup>17</sup>.

فالإضرار منبج تعليم سلكه الرسول — صلى الله عليه وسلم — لتوجيه الناس إلى تصحيح أخطائهم دون تجريح لمشاعرهم، فعندما يخاطبهم بهذا الأسلوب يراعي بالدرجة الأولى البعد النفسي للمخطئ، وفي الحديث الآتي:

عَنْ أَبِي مَسْعُودٍ الْأَنْصَارِيِّ قَالَ: قَالَ رَجُلٌ يَا رَسُولَ اللَّهِ، لَا أَكَادُ أُدْرِكُ الصَّلَاةَ وَمِمَّا يُطَوَّلُ بِنَا فَلَانَ، فَمَا رَأَيْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي مَوْعِظَةٍ أَشَدَّ غَضَبًا مِنْ يَوْمِئِذٍ فَقَالَ: أَيُّهَا النَّاسُ، إِنَّكُمْ مُتَقَرِّونَ، فَمَنْ صَلَّى بِالنَّاسِ فَلْيُخَفِّفْ، فَإِنَّ فِيهِمُ الْمَرِيضَ وَالصَّعِيفَ وَذَا الْحَاجَةِ<sup>18</sup>.

استعمل عليه الصلاة والسلام الإضرار عند مخاطبة ذلك الرجل الذي يطيل الصلاة بالناس، فخطبه بأسلوب (أيها الناس) وهذا دأبه أنه يعيّم ولا يوتخ ولا يواجه أحدا بعينه مع أن الذي قام بهذا العمل شخص واحد، ومع هذا قال: "إنكم مفرون"، ولو ذكره بالاسم لا شك أن فيه تقييحا وتوييحا وفضحا له، والمقصد هو العلاج والإصلاح.

وكما رأينا أنّ الإضرار أبلغ من التصريح والعدول إليه أفيد، فيكون في النفس أوقع وأحلى، فيتحقق الغرض التداولي من الإضرار في هذا الخطاب التربوي، لأنه يركز على البعد العملي للمعنى أثناء الخطاب.

ونرى صورة أخرى للقول المضمّر في رواية جابر — رضي الله عنه — يقول: "أَتَيْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي دَيْنٍ كَانَ عَلَى أَبِي، فَدَفَقْتُ الْبَابَ، فَقَالَ: (مَنْ ذَا). فَقُلْتُ: أَنَا، فَقَالَ: (أَنَا أَنَا). كَأَنَّهُ كَرِهَهَا<sup>19</sup>. فنلاحظ أن قول جابر (أنا) لا يتضمن الجواب المنتظر، "وكان حق الجواب أن يقول: (أنا جابر) ليقع تعريف الاسم الذي وقعت المسألة عنه"<sup>20</sup>، وقد بقي الإيهام في القول (أنا) أي لم تحصل أية فائدة، لذلك انتقده النبي على ذلك، "قال الداودي إنما كره ذلك لأنه أجابه بغير ما سأله عنه"<sup>21</sup>، وقد أدرك جابر ما وقع فيه حين رد عليه النبي مكررا قوله: (أنا أنا)، وهذا تعريض وإضرار، والتعريض خلاف التصريح من القول، إذ أنّ تتابع توجيه بطريقة مباشرة وصرحة تجعل المتلقي يشعر بالملل في كثير من الأحيان، وينفر من تلقي العلم أو التوجيهات التربوية، فإذا ما قدم من خلال قول مضمّر كان أنفع وأكثر تأثيرا في المتلقين، والانتقال من أسلوب إلى آخر ينشط ذهن المتلقي ويجفزه على تلقي الرسالة



التربوية، لذلك فهم جابر الرسالة من هذا الإضرار والقرينة قوله: (كأنه كرهها)، ومن هنا تحققت الغاية التداولية، وتعلم المتلقي آداب الاستئذان.

أما الفوائد التربوية للإضرار هي:

- يحفظ درجة شخصية المتلقي وسط جماعته، فلا يقل شأنه ومرتبته بينهم.
- يؤدي إلى زيادة روابط الثقة والمحبة بين المعلم والمتعلم.
- يصحح أخطاء تربوية موجودة عند متعلمين آخرين واقعين في الخطأ نفسه.
- يقضي على سلوك غير مرغوب فيه.
- الإحساس بالطمأنينة والارتياح، والإقبال على تصحيح خطئه.
- يرتبط الإضرار بوضعية الخطاب ومقامه، واتضح ذلك في النصوص السابقة.

وخلاصة القول رأينا كيف كان للبعد التداولي دور في تفعيل آليات التأويل، حيث تجعل المؤول ينتقل من المعنى الحرفي إلى المعنى المضمّر، والهدف من ذلك تسهيل عملية التواصل بين المتخاطبين.

كذلك رأينا كيف يتم الانتقال من الفعل المباشر إلى الفعل غير المباشر — حسب سيرل — عبر سلسلة من الاستدلالات، ولا يتحقق التواصل بين المخاطب والمتكلم إلا من خلال الأسس التالية:

— المعلومات المشتركة بين المتخاطبين، سواء أكانت هذه المعلومات لسانية أم غير لسانية.

— القدرات العقلية والاستدلالية العامة للمخاطب، واعتماد بعض المبادئ الحوارية. ولتأويل المعنى المضمّر على المؤول أن يكون على دراية بالقواعد التي من شأنها أن ينظم بها الكلام.

## الهوامش والمراجع

- 1 — ينظر: محمود سليمان ياقوت، منهج البحث اللغوي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، مصر، ط1 2000م، ص175.
- 2 — محمود أحمد نخلة، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، دار المعرفة الجامعية الإسكندرية، مصر، ط1، 2002، ص09.
- 3 — ينظر: آن روبول، جاك موشلار، التداولية اليوم علم جديد في التواصل، ترجمة: سيف الدين دغفوس ومحمد الشيباني، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، ط1، 2003، ص30.
- 4 — المرجع نفسه، ص31.
- 5 — المرجع نفسه، ص32.
- 6 — محمود أحمد نخلة، آفاق جديدة في البحث اللغوي المعاصر، ص10، 11.
- 7 — محمود أحمد نخلة، آفاق جديدة، ص82 و83.
- 8 — المرجع نفسه، ص84.
- 9 — أحمد حسن صبره و سعد سليمان حمودة، التفكير الاستعماري والدراسات البلاغية، دار المعارف الجامعية، الإسكندرية، مصر، ط2، 2002م، ص57.
- 10 — طه عبد الرحمان، اللسان والميزان أو التكوثر العقلي، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، ط1، 1998م، ص312.
- 11 — عمر بلخير، تحليل الخطاب المسرحي، في ضوء النظرية التداولية، منشورات الاختلاف، الجزائر العاصمة، ط1، 2003م، ص111.
- 12 — المرجع السابق، ص112.
- 13 — البخاري، (أبو عبد الله محمد بن اساعيل البخاري الجعفي ت256 هـ)، صحيح البخاري، دار الهدى للطباعة والنشر عين مليلة، الجزائر، ط1، 1992م. كتاب الإيمان، باب: من الإيمان أن يجب لأخيه ما يجب لنفسه، رقم: 13، ج1، ص14.
- 14 — ابن بطال، (أبو الحسن علي بن خلف بن عبد الملك ت449 هـ)، شرح صحيح البخاري، تحقيق: أبو تميم ياسر بن إبراهيم، دار النشر: مكتبة الرشد، السعودية، الرياض، ط2، 2003م، ج1، ص65.
- 15 — عمر بلخير، تحليل الخطاب المسرحي، ص118.
- 16 — المرجع نفسه، ص118.

- 17 — المرجع نفسه، ص 112.
- 18 — البخاري، كتاب العلم، باب: الغضب في الموعدة والتعليم إذا رأى ما يكره، رقم: 90، ج 1، ص 46.
- 19 — البخاري، كتاب الاستئذان، باب: إذا قال: من ذا؟ فقال: أنا، رقم: 5896، ج 5، ص 2306.
- 20 — ابن حجر العسقلاني، (شهاب الدين أبو الفضل أحمد بن محمد ت 852هـ)، هدي الساري، مقدمة فتح الباري بشرح صحيح البخاري، تحقيق: عبد القادر شيبه أحمد، مكتبة الملك فهد الوطنية للنشر، الرياض، ط 1، 2001م، ج 11، ص 37.
- 21 — المصدر نفسه، ص 37.