

# کاربرد راهبردهای ادب توسط دبیران ایرانی در موقعیت کنش گفتاری «پیشنهاد»

محمد حسین شرف‌زاده<sup>۱</sup>

مجید بنی‌زمانی<sup>۲</sup>

## چکیده

در زبان‌شناسی اجتماعی، کاربردشناسی را مطالعه زبان از دیدگاه سخنگویان آن تعریف می‌کنند. در سال‌های اخیر این مسئله که چگونه ادب در مکالمه‌های اجتماعی حفظ و به کار برده می‌شود و چگونه به وسیله مخاطب مخصوصاً با در نظر گرفتن شرایط محیطی، فرهنگی و اجتماعی درک و فهمیده می‌شود، جایگاه برجسته‌ای را در کاربردشناسی پیدا کرده است. مطالعات کاربردی و نظری بسیاری نیز در این زمینه انجام شده است. در پژوهش حاضر راهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران بر اساس الگوی ادب براون و لوینسون (۱۹۸۷) بررسی می‌شود. در این پژوهش، سه متغیر جنس، سن و قدرت مدنظر است و سعی شده است راهبردها و فرا راهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران در موقعیت کنش گفتاری «پیشنهاد» بررسی شود. برای انجام این هدف، داده‌ها با استفاده از پرسشنامه تکمیلی گفتمان جمع آوری شده‌اند. در این پرسشنامه از طریق ۵ پرسش از جامعه آماری خواسته شد که به شش مخاطب مختلف با قدرت اجتماعی بیشتر، کمتر و یا برابر، موضوعی را پیشنهاد دهند. داده‌های به دست آمده از شرکت‌کنندگان در این پژوهش نشان دهنده تأثیر هر سه متغیر تحقیق در ایجاد تفاوت معنادار در استفاده از فرا راهبردهای ادب در موقعیت کنش گفتاری «پیشنهاد» است؛ تنها متغیر سن در موقعیت قدرت برابر و نیز در بین مردان تفاوت معناداری را نشان نمی‌دهد.

**واژه‌های کلیدی:** زبان‌شناسی اجتماعی، فرا راهبرد و راهبردهای ادب، الگوی ادب براون و لوینسون، کنش گفتاری، کنش گفتاری پیشنهاد

---

<sup>۱</sup> استادیار، گروه زبان‌شناسی، دانشکده علوم انسانی، واحد مرودشت، دانشگاه آزاد اسلامی، مرودشت، ایران (نویسنده مسئول).

h.sharafzadeh@gmail.com

<sup>۲</sup> کارشناس ارشد زبان‌شناسی همگانی، دانشکده علوم انسانی، واحد مرودشت، دانشگاه آزاد اسلامی، مرودشت، ایران  
m.banizamani@yahoo.com

## ۱- مقدمه

در زبان‌شناسی نوین، زبان به عنوان سیستم ارتباطی میان انسان‌ها مطالعه قرار می‌شود و کاربردشناسی، علم بررسی تعاملات کلامی بین افراد است. در این علم جوانب مختلف کلام بررسی می‌شود تا نیت گوینده از ذکر کلام خاص مشخص شود. یکی از مباحث عمده کاربردشناسی، نظریه کنش‌های گفتاری است. کنش گفتاری عملی است که به وسیله زبان انجام می‌شود؛ یعنی در واقع برخی از افعال، کنشی هستند، مثل درخواست کردن، پیشنهاد دادن، اعلام کردن، رد کردن درخواست و غیره که با استفاده از این افعال در جمله نه تنها چیزی گفته می‌شود، بلکه کاری نیز انجام می‌شود.

کاربردشناسی یا منظورشناسی زبان<sup>۱</sup> یکی از حوزه‌های زبان‌شناسی است که در آن درباره تأثیر بافت بر معنا بحث می‌شود. این مبحث شامل نگرش‌ها و اعتقادات سخنگو و مراتب درک سخنگو از جمله و دانش او از نحوه استفاده از زبان برای تبادل اطلاعات است. بنابراین در کاربردشناسی زبان، معنای جمله در بافت مورد نظر است. در بسیاری از موارد کاربردشناسی، مطالعه معنای غیرقابل‌رؤیت است، معنایی که شنونده قادر به شناسایی آن است و از طریق بافت تعبیر می‌شود. کشف این معنا نیز مربوط به پیش‌فرض‌ها و انتظاراتی است که در ذهن گوینده و شنونده موجود است.

براون و لوینسون در سال (۱۹۸۷) نظریه ادب خود را تبیین و عرضه کردند. راهکارهای ادب عباراتی‌اند که در محاوره روزمره همه مردم و در همه فرهنگ‌ها به کار می‌روند. بنا بر این نظریه، هدف از به کار بردن راهکارهای مذکور، حفظ حیثیت مخاطب است. آنها ادعا کردند که برخی از کنش‌ها سبب تهدید حیثیت می‌شود؛ منظور از «کنش» آن عملی است که قرار است به طور شفاهی یا کتبی به وقوع بپیوندد. آنها «حیثیت» را به عنوان تصویری که شخص از هویت، ارزش و استعدادهای خود دارد تعریف کرده‌اند و دو جنبه برای آن قائل شده‌اند. حیثیت مثبت و دیگری حیثیت منفی. حیثیت مثبت نیاز انسان به مورد قبول واقع شدن است و حیثیت منفی نیاز انسان به استقلال و خودداری دیگران از ورود به قلمرو شخصی او است. آنها بین کنش‌هایی که موجب می‌شود حیثیت منفی فرد به خطر بیفتد با آنهایی که سبب به خطر انداختن حیثیت مثبت فرد می‌شود تمایز قائل شده‌اند (براون و لوینسون، ۱۹۸۷).

در سال‌های اخیر این مسئله که چگونه ادب در مکالمه‌های اجتماعی به کار می‌رود و حفظ می‌شود و چگونه به وسیله مخاطب مخصوصاً با در نظر گرفتن شرایط محیطی، فرهنگی و اجتماعی درک و فهمیده می‌شود، جایگاه برجسته‌ای در کاربردشناسی پیدا کرده است. مطالعات کاربردی و نظری بسیاری نیز در این زمینه انجام شده است. در پژوهش حاضر راهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران بر اساس الگوی ادب براون و لوینسون (۱۹۸۷) بررسی می‌شود. براون و لوینسون ادب را «تلاش برای ایجاد و نگه داشتن وجهه در هنگام صحبت کردن» تعریف کرده‌اند. آنها عوامل قدرت، جنسیت و سن، فاصله اجتماعی و یا سنگینی تقاضا را در انتخاب راهبردهای ادب دخیل دانسته‌اند. اما در این پژوهش فقط سه

<sup>۱</sup> pragmatics

عامل قدرت، جنسیت و سن مدنظر است. براون و لوینسون برای به حداقل رساندن تهدید حیثیت چهار فرا راهبرد ادب را معرفی کردند. این فرا راهبردها ابزارهایی برای حفظ توافقی و انسجام یا به عبارتی تثبیت و تداوم روابط اجتماعی است و عبارتند از ادب مثبت، ادب منفی، رک‌گویی و پیچیده‌گویی. گفتار زنان با مردان به طور واضح متفاوت است. ارتباط پیچیده‌ای بین ادب و جنسیت وجود دارد. هولمز<sup>۱</sup> (۱۹۹۵) ادعا کرده است از آنجایی که مردان و زنان درک و فهم متفاوتی دارند، ادب نزد زنان از اهمیت بسیاری برخوردار است، در حالیکه مردان آن را به عنوان امری غیرضروری در بین دوستان نزدیک خود می‌بینند ولی مواقعی نیز وجود دارد که آنها ادب را ضروری می‌شمارند.

در این مطالعه سعی شده است راهبردها و فرا راهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران در موقعیت کنش گفتاری «پیشنهاد» بررسی شود. موارد بررسی شده در این پژوهش عبارت‌اند از (۱) نوع فراراهبرد استفاده شده توسط دبیران در موقعیت کنش گفتاری پیشنهاد، (۲) بررسی تأثیر قدرت مخاطب بر روی انتخاب و فراوانی فرا راهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران، (۳) بررسی تأثیر جنسیت بین گوینده و شنونده بر روی انتخاب و فراوانی فرا راهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران، (۴) بررسی تأثیر سن بر روی انتخاب فراوانی فرا راهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران. برای انجام این هدف، داده‌ها با استفاده از آزمون تکمیلی گفتمان جمع‌آوری شده است. این آزمون شامل چند پرسش است. از آزمودنی‌ها خواسته می‌شود تا پیشنهادهایی را به شش مخاطب (دو مخاطب با قدرت اجتماعی کمتر، دو مخاطب با قدرت اجتماعی بیشتر و دو مخاطب با قدرت اجتماعی برابر با سخنگو) ارائه نمایند. نمونه آماری شرکت‌کنندگان در این پژوهش شامل ۸۰ دبیر (۴۰ زن و ۴۰ مرد) است. سئوالاتی که در این پژوهش قابل طرح است این است که دبیران در موقعیت کنش گفتاری «پیشنهاد»، بیشتر به کدامیک از فرا راهبردهای ادب براون و لوینسون گرایش دارند؟ آیا قدرت مخاطب بر روی انتخاب فرا راهبردهای ادب به کار برده شده توسط گوینده و همچنین میزان به کارگیری آنها در کنش گفتاری «پیشنهاد» تأثیرگذار است؟ آیا سن بر روی انتخاب فرا راهبردهای ادب به کار برده شده توسط گوینده و همچنین میزان به کارگیری آنها در کنش گفتاری «پیشنهاد» تأثیرگذار است؟ آیا جنسیت بر روی انتخاب فرا راهبردهای ادب به کار برده شده توسط گوینده و همچنین میزان به کارگیری آنها در کنش گفتاری «پیشنهاد» تأثیرگذار است؟

## ۲- پیشینه پژوهش

با گذر زمان هنگامی که نظریه‌ای مطرح می‌شود، پژوهشگران بسیاری در صدد آزمایش آن نظریه بر می‌آیند. بنابراین، با معرفی نظریه ادب توسط براون و لوینسون (۱۹۸۷)، مطالعات بسیاری برای آزمایش اعتبار آن نظریه انجام شده است. بیب<sup>۲</sup>، تاکاشی<sup>۳</sup> و یولیز ولتز<sup>۴</sup> (۱۹۹۰) مطالعه‌ای را در مورد کنش

<sup>1</sup> Holmes, J.

<sup>2</sup> Beebe, L.

<sup>3</sup> Takahashi, T.

<sup>4</sup> Uliss-weltz, R.

گفتاری رد درخواست به وسیله آمریکایی‌های انگلیسی زبان و ژاپنی‌هایی که انگلیسی را به عنوان زبان دوم خود یاد می‌گیرند، هدایت و رهبری کردند. آنها در مطالعه خود در مورد پیشنهاد، به این نتیجه رسیدند که ژاپنی‌های انگلیسی‌زبان و سخنگویان بومی زبان انگلیسی در سه بخش از هم متفاوت‌اند یعنی ترتیب فرمول‌های معنایی، بسامد فرمول‌ها و محتوای گفته‌ها.

باردووی - هارلیگ<sup>۱</sup> و هارت فورد<sup>۲</sup> (۱۹۹۱) اطلاعات و داده‌های خود را از جلسات مشاوره جمع‌آوری کردند. آنها راهبردهای رد به کار برده شده توسط سخنگویان بومی و غیربومی در رد پیشنهادات مشاور را با هم مقایسه کردند. بر اساس تجزیه و تحلیل داده‌ها، دلیل آوردن، راهبردی بود که بیشترین کاربرد را برای هر دو گروه داشت.

مورو<sup>۳</sup> (۱۹۹۵) تأثیرات آموزش بر روی سخنگویان غیر بومی در بیان کنش گفتاری پیشنهاد را بررسی کرد. چن<sup>۴</sup> و ژنگ<sup>۵</sup> (۱۹۹۵) مطالعه‌ای را بر روی چینی‌ماندارین در مورد کنش گفتاری رد انجام دادند. با در نظر گرفتن تفاوت‌ها در مورد بسامد راهبردهای پیشنهاد بین فرهنگ‌ها، لیاو<sup>۶</sup> و برسنان<sup>۷</sup> (۱۹۹۶) دریافتند که درصد افراد چینی‌ای که از ایده‌های مثبت استفاده می‌کنند بسیار کمتر از آمریکایی‌ها است. با وجود این، آنها به این نتیجه رسیدند که توضیحاتی که چینی‌ها ارائه می‌دهند نسبت به آمریکایی‌ها دارای جزئیات بیشتری است.

چن (۱۹۹۶) نیز در مورد کنش گفتاری رد، مطالعه‌ای را بر روی آمریکایی‌ها و چینی‌های انگلیسی‌زبان انجام داده است. او برای تجزیه و تحلیل کنش‌های گفتاری مثل رد درخواست، دعوت و پیشنهاد از مدل‌های معنایی استفاده کرده است. او به این نتیجه رسید که پیشنهاد یک راهبرد عام و مرسوم برای هیچ کدام از عوامل متعلق به این دو پیش زمینه زبانی نیست.

نلسون<sup>۸</sup>، بتال<sup>۹</sup> و باکاری<sup>۱۰</sup> (۲۰۰۲) تشابه و تفاوت‌های بین شیوه‌های ارتباطی عربی مصری و انگلیسی آمریکایی را با در نظر گرفتن کنش گفتاری پیشنهاد مورد بررسی قرار دادند. در پژوهش‌های فارسی نیز، سیاه (۱۹۹۵) ادعاهای براون و لوینسون مبنی بر جهانی بودن نظریه ادب آنها را در زبان‌های فارسی و انگلیسی بررسی کرد.

<sup>1</sup> Bardovi-Harlige, K.

<sup>2</sup> Hartford, B.S.

<sup>3</sup> Morrow, C.

<sup>4</sup> Chen, H.J.

<sup>5</sup> Zhang, Y.

<sup>6</sup> Liao, C.C.

<sup>7</sup> Bresnahan, M.

<sup>8</sup> Nelson, G.L.

<sup>9</sup> Batal, M.

<sup>10</sup> Bakary, W.E.

شمس (۱۳۷۵) در پژوهش خود نقش جنسیت و موقعیت اقتصادی- اجتماعی را بر راهبردهای نشان‌دادن ادب بررسی کرد. همچنین یارمحمدی (۲۰۰۳) در مطالعه خود بر روی راهبردهای ادب در فارسی و انگلیسی این مطلب را بیان کرد که تفاوت‌های معناداری بین زن و مرد وجود دارد.

اسلامی‌راسخ (۲۰۰۴) در مقاله خود در مورد راهبردهای حفظ حیثیت در برابر کنش گفتاری شکایت در زبان فارسی و انگلیسی این گونه بیان می‌کند که کنش گفتاری معذرت‌خواهی به عنوان راهبرد حفظ حیثیت، بالاترین بسامد را در آمریکایی‌های انگلیسی‌زبان و سخنگویان فارسی دارد و این که سخنگویان فارسی‌زبان به عوامل بافتی بسیار حساس هستند و راهبردهای حفظ حیثیت خود را تغییر می‌دهند. سخنگویان انگلیسی اکثراً از یک معذرت‌خواهی استفاده می‌کنند و آن را بر اساس عوامل بافتی شدیدتر می‌کنند.

پاکزاد (۲۰۰۶) در پژوهش خود در مورد راهبردهای ادب فارسی در بیان پیشنهاد و شکایت این گونه بیان می‌کند که جنسیت و درجه تحصیلات طرفین گفتگو، در بیان پیشنهاد و در بیان شکایت تأثیری بر نوع راهبرد انتخاب شده نمی‌گذارد. همچنین نشان می‌دهد که در بیان شکایت، راهبرد ادب مثبت بالاترین بسامد را و در بیان پیشنهاد، راهبرد ادب منفی بیشترین کاربرد را دارد.

عموعلی‌اکبرنجف‌آبادی (۲۰۰۷) مطالعه‌ای را بر روی راهبردهای ادب به کار برده شده در موقعیت کنش گفتاری درخواست، بر اساس الگوی ادب براون و لوینسون انجام داد و در مطالعه خود متغیر اجتماعی قدرت را نیز به عنوان یکی از عواملی که در انتخاب راهبرد ادب تأثیر گذار است در نظر گرفت. جلیلی‌فر (۲۰۰۹) در پژوهش خود استفاده از راهبردهای درخواست به وسیله ایرانیان تحت آموزش زبان انگلیسی به عنوان زبان خارجی و بومیان استرالیایی را که به زبان انگلیسی صحبت می‌کنند، بررسی کرد و نتایج پیشرفت کاربردشناسی را مخصوصاً در حرکت از مستقیم و رک بودن به غیر مستقیم بودن در آموزش انگلیسی به عنوان زبان دوم آشکار کرده است.

آهنکوب (۱۳۸۹) نیز پژوهش خود را به راهبردهای ادب استفاده شده توسط دانشجویان بر اساس الگوی ادب براون و لوینسون (۱۹۸۷) اختصاص داد و راهبردها و فراراهبردهای ادب استفاده شده توسط دانشجویان در موقعیت کنش گفتاری رد درخواست را بررسی کرد.

### ۳- مبانی نظری

در زبان‌شناسی نوین، مطالعه زبان در واقع مطالعه نظام ارتباطی میان انسان‌ها و کاربردشناسی نیز مطالعه زبان از دیدگاه کاربران آن است، به ویژه در مورد انتخاب‌هایی که آنها انجام می‌دهند و یا محدودیت‌هایی که در تعاملات اجتماعی در استفاده از زبان با آن مواجه هستند و همچنین تأثیراتی که زبان بر روی مخاطب می‌گذارد.

در کاربردشناسی نگرش و اعتقادات سخنگو و مراتب درک وی از جمله و دانش او از نحوه استفاده از زبان برای تبادل اطلاعات، بررسی می‌شود. بنابر این در کاربردشناسی، زبان در واقع عبارت است از

معنای جمله در بافت مورد نظر است (آهنکوب، ۱۳۹۰) که با بحث‌های مربوط به جامعه‌شناسی زبان و تأثیر عوامل اجتماعی بر آن بسیار درهم تنیده و مرتبط است.

کاربردشناسی شامل زمینه نگرش‌ها و اعتقادات سخنگو و مخاطب، درک آنان از بافت جمله و دانش آنها از نحوه استفاده از زبان برای تبادل اطلاعات است (درزی، ۱۳۸۰). لوینسون<sup>۱</sup> (۱۹۸۳) معتقد است کاربردشناسی یعنی مطالعه توانایی سخنگویان زبان برای جفت‌وجور کردن جملات با مفهوم مرتبط و مناسب با آن. در کاربردشناسی زبان، معنا از دیدگاه سخنگویان آن مطالعه می‌شود و یکی از مباحث عمده آن، نظریه کنش‌های گفتاری<sup>۲</sup> است.

کنش گفتاری به عملی گفته می‌شود که در نتیجه یک گفته عمدی رخ می‌دهد. زمانی که گفته‌ای تحریک‌آمیز و عمدی بیان می‌شود به قصد اینکه جریبان یا کنشی به راه بیفتد، در واقع باز هم از کنش گفتاری صحبت می‌کنیم. از نمونه‌های دیگر کنش گفتاری، می‌توان سلام کردن، پوزش‌خواهی، توصیف یک چیز، پرسیدن، دستور دادن، قول دادن، پیشنهاد دادن و غیره را نام برد. در میان افعال کنشی، به طور خاص، فعل «پیشنهاد کردن»<sup>۳</sup> در این پژوهش برگزیده و موقعیت‌ها بر اساس آن طرح ریزی شده است. پیشنهاد یعنی طرح، نقشه و آنچه به فکر کسی برسد و برای رسیدگی به نظر شخص دیگر برساند که پس از تصویب و موافقت وی اجرا شود. اینکه چگونه پیشنهاد خود را اعلام کنیم مهم است؛ بنابراین پیشنهاد دادن به یک مهارت خاص نیاز دارد. طرفین گفتگو باید برای انتخاب اشکال مناسب زبانی در موقعیت‌هایی که پیشنهادی به کسی دارند، آگاهی کافی داشته باشند. عدم مهارت در به کارگیری فرم‌های زبانی مناسب به شکست ارتباط زبانی با مخاطب منجر و موجب تهدید حیثیت و وجهه مخاطب می‌شود. بنابراین مقوله‌ای چون اصل ادب و نیاز به حفظ وجهه مورد توجه قرار می‌گیرد.

کنش گفتاری زمانی به یک کنش گفتاری جدی تبدیل می‌شود که ۱- در کنار احکام دیگر، در یک صورت‌بندی گفتمانی معنا یابد و معیارهای صدق و کذب خود را با خود داشته باشد، ۲- تکرارپذیری و دامنه گسترش آن در سطوح جامعه بالا باشد، ۳- تأیید یا انکار آن دارای پیامدهای اجتماعی جدی باشد (سلطانی، ۱۳۹۱).

نظریه کنش گفتاری اولین بار توسط جان آستین (۱۹۶۲) مطرح شد. آستین (۱۹۶۲) می‌گوید که ما از زبان صرفاً برای گفتن و بیان کردن آنچه می‌خواهیم استفاده نمی‌کنیم؛ بلکه با آن اعمالی نیز انجام می‌دهیم و بدین وسیله او نظریه کنشی خود را مطرح کرد.

<sup>1</sup> Levinson, S.C.

<sup>2</sup> speech act theory

<sup>3</sup> offer

بر طبق این نظریه، پاره گفتار، سه نوع معنا را در خود دارد. ۱- کنش بیانی یا لفظی<sup>۱</sup>، ۲- کنش غیر معنایی یا غیر بیانی، ۳- کنش تأثیری یا کنش پس از بیان<sup>۲</sup>؛ البته این کارکردهای مختلف کلمات لزوماً مرز دقیقی با یکدیگر ندارند.

درباره مکالمه نیز باید گفت که لویسون (۱۹۸۳) مکالمه را یک نوع صحبت و گفتگو تعریف کرده است که در آن دو یا چند سخنگو آزادانه و به نوبت، در موقعیت‌های ویژه شرکت می‌کنند. تحلیل مکالمه، مطالعه تعاملاتی است که به جهت ایجاد ارتباط، صورت می‌گیرد. جامعه‌شناسان و مردم‌شناسان علاقه‌مند به مطالعه، جنبه‌های اجتماعی و فرهنگی مکالمه هستند. مکالمه بر اساس یک سری اصول و قاعده‌هایی در گفته‌های سخنگویان پیش می‌رود. این اصول و قاعده‌ها شامل تعدادی قواعد نوشته نشده است که تعیین کننده اشکال متفاوت رفتارهای مکالمه‌ای است. تخطی از این قواعد و اصول به هر دلیلی ممکن است ارتباط و تعامل طرفین را دچار مشکل سازد و یا منجر به ابهامات مختلفی شود. با توجه به این موضوع، اصل «همکاری» و «ادب» باید به عنوان دو اصل مهم در مسیر مکالمه مورد توجه قرار گیرد. گرایس (۱۹۷۵: ۲۸) اصل همیاری را «اباصل»<sup>۳</sup> می‌نامد که خود از دل چهار اصل مکالمه‌ای دیگر برآمده است. او با نیم نگاهی به آرای کانت<sup>۴</sup>، اصول همیاری مکالمه‌ای را این گونه تبیین می‌کند:

اصل کمیت<sup>۵</sup>: به اندازه مورد نیاز اطلاعات بدهید نه بیشتر.

اصل کیفیت<sup>۶</sup>: آنچه ناصحیح است یا برای اثبات آن شواهد کافی در اختیار ندارید، نگویید.

اصل ارتباط<sup>۷</sup>: مرتبط صحبت کنید، به این معنا که سخنان مرتبط با موضوع باشد.

اصل شیوه (روش)<sup>۸</sup>: واضح، منظم و به دور از ابهام صحبت کنید.

البته گرایس هم به این واقعیت آگاه است که تمام مکالمه‌ها همواره از اصل همیاری و اصول چهارگانه آن پیروی نمی‌کنند و نقص این اصول و اصول مشتمل بر آن به تلویح<sup>۹</sup> می‌انجامد. منظور از تلویح مکالمه‌ای<sup>۱۰</sup>، نقص یکی از اصول گرایس به شیوه‌های مختلف است که اغلب اصطلاح «نقص اصول گرایس»<sup>۱۱</sup> برای اطلاق به آن استفاده می‌شود.

<sup>1</sup> Locutionary Act

<sup>2</sup> Perlocutionary Act

<sup>3</sup> super principle/ supreme principle

<sup>4</sup> Kant

<sup>5</sup> maxim of quantity

<sup>6</sup> maxim of quality

<sup>7</sup> maxim of relation

<sup>8</sup> maxim of manner

<sup>9</sup> implicature

<sup>10</sup> conversational implicature

<sup>11</sup> maxim flouting

در سال‌های اخیر اینکه چگونه ادب در مکالمه‌های اجتماعی شکل می‌گیرد و حفظ می‌شود و چگونه به وسیله مخاطب، مخصوصاً با در نظر گرفتن شرایط محیطی، فرهنگی، اجتماعی، درک و فهمیده می‌شود، جایگاهی برجسته در کاربردشناسی پیدا کرده است. در شکل کلی، ادب را می‌توان به منزله مفهومی ثابت، همچون «رفتار اجتماعی مودبانه» یا آداب معاشرت در نظر گرفت. براون و لوینسون (۱۹۸۷) نظریه خود را یعنی «دیدگاه حفظ حیثیت» بر اساس سه فرضیه بیان می‌کنند:

فرضیه اساسی اول این‌گونه بیان شده است که همه افراد در مورد حیثیت و وجهه<sup>۱</sup> خود یعنی تصویری که افراد از خود دارند و آن را در معرض ارزیابی دیگران قرار می‌دهند، نگران هستند. همچنین آنها تشخیص می‌دهند که دیگران نیز همین نگرانی را در مورد حفظ حیثیت خود دارند. حیثیت از نظر آنها دارای دو جنبه است: ۱) حیثیت منفی<sup>۲</sup> که نیاز افراد به استقلال و خودداری دیگران از ورود به قلمرو شخصی اوست؛ به عبارت دیگر هر آدم به بلوغ رسیده، نیاز به آزادی کنش دارد و دیگران از کنش‌های او نباید جلوگیری کنند. ۲) حیثیت مثبت<sup>۳</sup> که نیاز انسان به مورد قبول و تأیید واقع شدن است؛ به عبارت دیگر همه ما می‌خواهیم دیگران نیازها و خواهش‌هایمان را قبول کنند و به آن احترام بگذارند. بنابراین حیثیت آن است که در آن به طور عاطفی سرمایه‌گذاری شده است و در برخی مواقع ممکن است از دست داده شود، حفظ شود و یا ارتقاء یابد و در تعاملات باید به طور مداوم مورد توجه قرار گیرد (همان).

فرضیه اساسی دوم این است که حیثیت انسان فقط با اعمالی که دیگران انجام می‌دهند حفظ می‌شود. این یک اصل عمومی است که هر فردی علاقه‌مند است به گونه‌ای رفتار کند که حیثیت و وجهه دیگران را حفظ کند. این فرضیه درست است مگر تحت شرایط محدودی که در آن افراد به حفظ حیثیت خود توجه می‌کنند و دیگران را نادیده می‌گیرند.

فرضیه اساسی سوم این است که انسان‌ها عوامل معقول و منطقی هستند. این بدان معنی است که انسان‌ها از ابزار و وسایلی برای رسیدن به اهداف خود انتخاب می‌کنند که بیشترین کارایی و تأثیر را داشته باشند.

آنها همچنین پنج فراراهبرد را برای به حداقل رساندن تهدید در کنش‌های گفتاری ارائه داده‌اند. بسیاری از اعمال ارتباطی ما به طور ذاتی می‌تواند حیثیت شرکت‌کنندگان در یک تعامل را به خطر اندازد. درخواست‌ها و پیشنهادات، تهدیدات، تعارفات، انتقادات، رد درخواست‌ها و یا معذرت‌خواهی مثال‌هایی از اعمال و کنش‌هایی هستند که می‌توانند حیثیت سخنگویان را تهدید کنند که به آنها کنش به خطر انداختن حیثیت<sup>۴</sup> می‌گویند.

<sup>1</sup> face

<sup>2</sup> negative face

<sup>3</sup> positive face

<sup>4</sup> face-threatening act (FTA)



زمانی که در مورد عملکرد «کنش تهدید حیثیت» فکر می‌کنیم، گوینده ممکن است از میان پنج راهبرد عمومی یکی را انتخاب کند. اول ممکن است کنش تهدید حیثیت را انجام ندهد و یا ممکن است ادب مثبت<sup>۱</sup>، ادب منفی<sup>۲</sup>، رک‌گویی<sup>۳</sup> و یا پیچیده‌گویی<sup>۴</sup> را انتخاب کند. برای مثال چند کتاب مورد تحقیق شما روی میز همکاران قرار دارد و شما می‌خواهید یکی از آنها را استفاده کنید. شما کدام روش را انتخاب می‌کنید:

۱- یکی از کتاب‌های شما را لازم دارم.

۲- اشکالی نداره اگه از یکی از کتاب‌های شما استفاده کنم؟

۳- ببخشید که مزاحم شما می‌شوم؛ فقط می‌خواستم ببینم می‌تونم از کتاب‌هایتان استفاده کنم.

۴- (به طور مستقیم) کاش الان کتاب (اسم یکی از کتاب‌ها) را داشتم.

اگر جواب شما جمله ۱- باشد، رک‌گویی را انتخاب کرده‌اید و هیچ تلاشی برای به حداقل رساندن تهدید حیثیت مخاطب انجام نداده‌اید.

اگر جواب شما جمله ۲- باشد، شما ادب مثبت را انتخاب کرده‌اید. در این موقعیت شما تشخیص داده‌اید که همکاران میل دارد که به او احترام گذاشته شود و همچنین بر این مطلب که روابط شما دوستانه است تاکید کرده‌اید.

اگر جواب شما جمله ۳- باشد، ادب منفی را انتخاب کرده‌اید. در این مورد که شما تشخیص داده‌اید که همکاران میل دارد که به او احترام گذاشته شود شبیه ادب مثبت است، اما در ادب منفی شما می‌خواهید فشار یا اجباری را که بر مخاطبان تحمیل می‌شود به حداقل برسانید.

اگر جواب شما جمله ۴- باشد، پیچیده‌گویی را انتخاب کرده‌اید و ترجیح داده‌اید به طور غیرمستقیم تقاضای خود را مطرح کنید. شما تلاش می‌کنید که مستقیماً تقاضای خود را به مخاطب تحمیل نکنید و ترجیح می‌دهید که همکاران، خود، نیاز شما را به طور خودکار تشخیص دهد و آن را به شما پیشنهاد دهد.

علاوه بر جنبه کاربرد شناختی ادب، نظریه براون و لوینسون سه جنبه اجتماعی را نیز برای این که کنش به خطر انداختن حیثیت صورت بگیرد یا خیر، در نظر می‌گیرد:

۱- قدرت یا موقعیت اجتماعی طرفین گفتگو

۲- فاصله یا رابطه اجتماعی طرفین گفتگو به لحاظ آشنایی یا نزدیکی

۳- میزان سنگینی تقاضا که بر اساس آن هر چه طرف مقابل گفتگو با قدرت‌تر باشد، ما ناآشنا تر باشیم، و تقاضا سنگین تر باشد، سخن گوینده مودبانه تر عرضه می‌شود.

<sup>1</sup> positive politeness super-strategy

<sup>2</sup> negative politeness super-strategy

<sup>3</sup> bald-on record super-strategy

<sup>4</sup> off-record super-strategy

#### ۴- روش تحقیق

جامعه آماری این پژوهش دبیران دبیرستان‌های شهرستان لارستان از هر دو گروه جنسی زن و مرد هستند. نمونه آماری شرکت‌کننده در این پژوهش، ۸۰ دبیر از مقطع دبیرستان است که در مدارس مختلف مشغول تدریس هستند که شامل ۴۰ دبیر مرد و ۴۰ دبیر زن می‌شود. این دبیران در محدوده سنی نسبتاً وسیعی، بین ۲۴ تا ۵۸ سال قرار دارند. از آنجا که روش جمع‌آوری اطلاعات و داده‌ها باید برگرفته از موقعیت‌های طبیعی باشد و هیچ‌گونه رفتار غیرطبیعی و ساختگی در آنها دخیل نباشد (لباو<sup>۱</sup>، ۱۹۷۲)، حداکثر تلاش برای ایجاد زمینه و موقعیت برای طبیعی و عادی بودن پاسخ‌ها به کار گرفته شد. در این پژوهش از پرسشنامه محقق ساخته‌ای استفاده شده است که در آن با ایجاد موقعیت‌های مختلف از آزمودنی‌ها خواسته شده روش پیشنهاد خود را به مخاطب فرضی بیان نمایند. این پرسشنامه شامل ۵ سؤال در ۶ موقعیت مختلف از باب رابطه بین پیشنهاد دهنده و مخاطب بود که آزمودنی به هر یک از پرسش‌ها به صورت تشریحی باید پاسخ می‌داد. جواب به هر پرسش شامل یک کنش گفتاری پیشنهاد بود و استفاده از هر کدام از راهبردهای ادب براون و لوینسون شامل ادب مثبت، ادب منفی، رک‌گویی و یا پیچیده‌گویی بررسی شد.

در این تحقیق سه متغیر جنس، سن و قدرت برای تحلیل پیشنهادهای آزمودنی‌ها به عنوان متغیر مستقل در نظر گرفته شده است. متغیر جنس شامل زن یا مرد بودن، متغیر سن شامل افراد گروه سنی یک (۲۴-۴۰) سال و گروه سنی دو (۴۱-۵۸) سال و متغیر قدرت شامل قدرت بیشتر، قدرت کمتر و قدرت برابر گوینده نسبت به مخاطب می‌شود.

برای تجزیه و تحلیل داده‌ها، پس از بررسی تمامی پاسخ‌های آزمودنی‌ها، فراراهبردها و راهبردهای مورد استفاده توسط آنها، با استفاده از آمار توصیفی میزان کاربرد هر کدام تعیین شده و نسبت به یکدیگر مقایسه شده‌اند. برای تعیین نقش هر کدام از متغیرهای مورد سنجش در این پژوهش شامل جنس، سن و قدرت و نیز تأثیر آنها بر یکدیگر، آزمون‌های آماری استنباطی با استفاده از نرم‌افزار آماری SPSS 18 به کار گرفته شده‌اند.

#### ۵- تحلیل داده‌ها

در پاسخ به پرسش‌نامه‌های ارائه شده، آزمودنی‌ها از راهبردهای مختلفی برای ارائه پیشنهاد به مخاطبان خود استفاده کردند. در ادامه، نمونه‌ای از هر کدام از فراراهبردهای مثبت، منفی، رک‌گویی و پیچیده‌گویی آمده است.

مثال‌هایی از فراراهبرد مثبت از قرار زیر است:

- راهبرد استفاده از نشانه‌های هویتی درون گروهی: «عزیزم دوست دارم در انجام مقاله مرا یاری کنی»

<sup>1</sup> Labov, W.

- راهبرد پرهیز از مخالفت: «تو به نقاشی علاقه داری، نه؟»
- راهبرد پیش فرض کردن و بیان زمینه‌های مشترک: «خب حالا بازی بسه، بیا برگردیم به درسمون»
- راهبرد لطیفه و شوخی: «اشکالی نداره اون ابوقراضه رو امروز به من قرض بدی؟»
- راهبرد پیشنهاد، قول: «جلسه دوشنبه یادت نره، حتما بیا، قول می‌دم خیلی زود تمام بشه»، «خواهشمندم شما هم تشریف بیاورید.»
- راهبرد خوش بین بودن: «من فقط اومدم برای مهمانی دعوتتون کنم، حتماً می‌آیید، نه؟»، «تشریف بیاورید خوشحال می‌شویم»
- راهبرد دخیل کردن گوینده و شنونده در تعامل «افتخار می‌دید...»، «بیا بید کمی استراحت کنیم»، «حضور شما باعث افتخار ماست»
- راهبرد دلیل آوردن و دلیل خواستن: «چرا به ساحل نریم؟»، «این روش به دلایل ... خیلی بهتر است.»
- راهبرد دادن هدیه به شنونده: «آره حق باتوست، می‌فهمم تحملش سخته»، «میشه در پیدا کردن این اطلاعات به من کمک کنید، من هم به شما مثبت می‌دم.»  
نمونه‌هایی از فراراهبرد منفی نیز در ادامه آمده است:
- راهبرد به حداقل رساندن سنگینی تقاضا: «خوندن این مقاله فقط چند دقیقه وقت می‌گیره نه بیشتر.»
- راهبرد نشان دادن احترام: «لطفاً بنشینید»، «ملاطفت بفرمائید»، «مساعدت بفرمائید.»
- راهبرد معذرت خواهی: «می‌دونم سرتون شلوغه ولی .....»، «نمی‌خواهیم مزاحمت بشیم اما این مسئله رو نمی‌فهمم»، «کاملاً گیجم»، «منو ببخشید اما ...»، «شرمنده...»، «زحمتی برایتان دارم»
- راهبرد حذف فردیت «این کتاب باید نوشته شود.»
- راهبرد بیان کنش تهدید حیثیت به‌عنوان یک قاعده کلی: «همه دانش‌آموزان باید در این امتحان شرکت کنند»، «سعی کنید حتماً این کتاب را مطالعه بفرمائید.»  
مثال‌هایی از فراراهبردهای رک‌گویی و پیچیده‌گویی نیز از قرار زیر است:
- فراراهبرد رک‌گویی: «مواظب باش»، «گوش کن یک چیزی به ذهنم رسید»، «بیا صبحانه»، «اون کتابو بیار»، «ناراحت نباش این چیزا پیش میاد»، «آره بیا تو»، «نیاز به همکاری شما دارم»، «برای تکمیل این فرم به کمک شما نیاز دارم.»
- فراراهبرد پیچیده‌گویی: «می‌دونم چطور اونایی که گلدونو شکستن تنبیه کنم»، «در صورت امکان اطلاعات خود را در اختیارم بگذارید»، «خواهش می‌کنم اگه وقت دارید اطلاعات خود را در اختیارم قرار دهید.»

راهبردها و فراراهبردهای مورد استفاده آزمودنی‌ها بر حسب متغیرهای پژوهش در ادامه خواهد آمد.

جدول ۱- بیانگر فراوانی راهبردها و فراراهبردهای ادب استفاده شده توسط مردان و زنان در موقعیت قدرت کمتر، قدرت بیشتر، قدرت برابر و همه موقعیت‌های قدرت است. براساس داده‌های جدول، در موقعیت قدرت کمتر، بیشترین میزان استفاده در راهبردها، پیچیده‌گویی، پیشنهاد و قول و نشان دادن احترام است. همچنین بر اساس داده‌های جدول، در موقعیت قدرت بیشتر، بیشترین میزان استفاده در راهبردها استفاده از نشانه‌های هویتی درون گروهی، رک‌گویی و پیچیده‌گویی است. در موقعیت قدرت برابر نیز در بین راهبردها بیشترین مورد استفاده مربوط به پیشنهاد و قول و دخیل کردن گوینده و شنونده در تعامل است. در مجموع همه موقعیت‌ها، در بین راهبردها بیشترین مورد استفاده، راهبرد استفاده از نشانه‌های هویتی درون گروهی و پیشنهاد، قول است.

فراراهبرد	راهبرد	موقعیت قدرت کمتر		موقعیت قدرت بیشتر		موقعیت قدرت برابر		همه موقعیت‌ها	
		جنس		جنس		جنس		جنس	
		مردان	زنان	مردان	زنان	مردان	زنان	مردان	زنان
ادب مثبت	استفاده از نشانه‌های هویتی درون گروهی	۳	۰	۵۷	۹۳	۵	۱۲	۶۵	۱۰۵
	پرهیز از مخالفت	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۱	۰
	پیش فرض کردن و بیان زمینه‌های مشترک	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۱	۰
	لطیفه و شوخی	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۱
	پیشنهاد، قول	۸	۴۹	۶	۱۰	۱۴	۲۳	۲۸	۸۲
	خوش‌بین بودن	۷	۶	۱	۰	۴	۶	۱۲	۱۲
	دخیل کردن گوینده و شنونده در تعامل	۱۸	۱۵	۹	۱۳	۱۴	۲۱	۴۱	۴۹
	دلیل آوردن و دلیل خواستن	۰	۰	۱	۰	۱	۰	۲	۰
	دادن هدیه به شنونده	۱	۱	۲	۱	۰	۰	۳	۲
	ادب منفی	به حداقل رساندن	۲	۱	۳	۳	۳	۱	۸

								سنگینی تقاضا و پیشنهاد
۴۲	۳۹	۱۳	۱۸	۴	۲	۲۵	۱۹	نشان دادن احترام
۱۳	۱۵	۱	۴	۱	۲	۱۱	۹	معذرت خواهی
۳	۷	۰	۱	۲	۳	۱	۳	حذف فردیت
۲۵	۳۲	۱۰	۷	۱۳	۲۴	۲	۱	بیان کنش تهدید حیثیت به عنوان یک قاعده کلی
۶۵	۸۹	۲۸	۳۴	۳۲	۴۶	۵	۹	رک گویی
۱۹۶	۲۵۷	۸۴	۹۴	۲۸	۴۳	۸۴	۱۲۰	پیچیده گویی

**جدول ۱- فراوانی راهبردها و فراراهبردهای ادب استفاده شده توسط مردان و زنان در موقعیت‌های مختلف قدرت**

با توجه به داده‌های جدول فوق، جدول ۲- بیانگر آزمون مجذور خی یعنی ارتباط راهبردهای ادب استفاده شده در بین زنان و مردان در موقعیت قدرت کمتر است. بر اساس این آزمون، در سطح اطمینان ۹۵ درصد، تفاوت معناداری بین زنان و مردان در کاربرد فراراهبردهای ادب در موقعیت قدرت کمتر وجود دارد ( $p < 0.05$ ).

همچنین با توجه به جدول ۲ در سطح اطمینان ۹۵ درصد، تفاوت معناداری بین زنان و مردان در کاربرد فراراهبردهای ادب در موقعیت قدرت بیشتر، قدرت برابر و همه موقعیت‌های قدرت وجود دارد ( $p < 0.05$ ).

مقدار $p$	درجه آزادی	مقدار	موقعیت قدرت
۰/۰۰۰	۳	۱۸/۶۸۶	کمتر
۰/۰۰۱	۳	۱۶/۰۵۲	بیشتر
۰/۰۴۸	۳	۷/۸۹۳	برابر
۰/۰۰۰	۳	۳۶/۶۲۱	همه‌ی موقعیت‌ها

**جدول ۲- آزمون مجذور خی تفاوت راهبردهای ادب در بین زنان و مردان در موقعیت قدرت کمتر**

جدول ۳- فراوانی راهبردها و فراراهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران گروه سنی ۱ و گروه سنی ۲ به تفکیک جنس را نشان می‌دهد. بر اساس داده‌های جدول، در گروه سنی ۱، به ترتیب

فراراهبردهای ادب مثبت، پیچیده‌گویی و ادب منفی بیشترین میزان استفاده را داشته‌اند. در بین راهبردها بیشترین مورد استفاده مربوط به راهبردهای استفاده از نشانه‌های هویتی درون‌گروهی و پیشنهاد و قول است. همچنین در گروه سنی ۲، به ترتیب فراراهبردهای پیچیده‌گویی، ادب مثبت و ادب منفی بیشترین میزان استفاده را داشته‌اند. در بین راهبردها نیز بیشترین مورد استفاده مربوط به راهبردهای استفاده از نشانه‌های هویتی درون‌گروهی و دخیل کردن گوینده و شنونده در تعامل است.

گروه سنی ۲		گروه سنی ۱		راهبرد	فراراهبرد
جنس		جنس			
زنان	مردان	زنان	مردان		
۲۸	۵۵	۷۷	۱۰	استفاده از نشانه‌های هویتی درون‌گروهی	ادب مثبت
۰	۱	۰	۰	پرهیز از مخالفت	
۰	۱	۰	۰	پیش فرض کردن و بیان زمینه‌های مشترک	
۱	۰	۰	۰	لطیفه و شوخی	
۱۹	۲۱	۶۳	۷	پیشنهاد، قول	
۴	۳	۸	۹	خوش‌بین بودن	
۱۷	۳۴	۳۲	۷	دخیل کردن گوینده و شنونده در تعامل	
۰	۲	۰	۰	دلیل آوردن و دلیل خواستن	
۲	۳	۰	۰	دادن هدیه به شنونده	
۰	۷	۵	۱	به حداقل رساندن سنگینی تقاضا و پیشنهاد	
۸	۳۸	۳۴	۱	نشان دادن احترام	
۴	۷	۹	۸	معذرت خواهی	
۱	۶	۲	۱	حذف فردیت	
۸	۲۰	۱۷	۱۲	بیان کنش تهدید	

				حیثیت به عنوان یک قاعده کلی	
۲۹	۷۵	۳۶	۱۴		رک‌گویی
۵۹	۲۰۷	۱۳۷	۵۰		پیچیده‌گویی

### جدول ۳- فراوانی و درصد راهبردها و فراراهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران

#### گروه سنی ۱ به تفکیک جنس

با توجه به داده‌های جدول فوق، جدول ۴ بیانگر آزمون مجذور خی یعنی ارتباط راهبردهای ادب استفاده شده در بین زنان و مردان در بین دبیران گروه سنی ۱ و ۲ است. بر اساس این آزمون، در سطح اطمینان ۹۵ درصد، تفاوت معناداری بین زنان و مردان در کاربرد فراراهبردهای ادب در هر دو گروه سنی وجود دارد ( $p < 0.05$ ).

ارزش $p$	درجه آزادی	مقدار	مجذور خی	گروه سنی
۰/۰۲۵	۳	۹/۳۳۱		۱
۰/۰۰۲	۳	۱۴/۷۶۹		۲

### جدول ۴- آزمون مجذور خی تفاوت راهبردهای ادب در بین زنان و مردان در بین دبیران

#### گروه سنی ۱ و ۲

جدول ۵- بیانگر فراوانی راهبردها و فراراهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران گروه سنی ۱ و ۲ در موقعیت‌های قدرت مختلف است. بر اساس داده‌های جدول، در موقعیت قدرت کمتر، به ترتیب فراراهبردهای پیچیده‌گویی، ادب مثبت و ادب منفی بیشترین میزان استفاده را داشته‌اند و در بین راهبردها بیشترین مورد استفاده مربوط به راهبردهای پیشنهاد و قول و نشان دادن احترام است. همچنین در موقعیت قدرت بیشتر، به ترتیب فراراهبردهای ادب مثبت، رک‌گویی و پیچیده‌گویی بیشترین میزان استفاده را داشته‌اند و در بین راهبردها بیشترین مورد استفاده مربوط به راهبردهای استفاده از نشانه‌های هویتی درون‌گروهی و بیان کنش تهدید حیثیت به عنوان یک قاعده کلی است. در موقعیت قدرت برابر نیز فراراهبردهای پیچیده‌گویی، ادب مثبت و رک‌گویی بیشترین میزان استفاده را داشته‌اند و در بین راهبردها بیشترین مورد استفاده مربوط به راهبردهای پیشنهاد و قول و دخیل کردن گوینده و شنونده در تعامل است. در مجموع و در کلیه موقعیت‌های قدرت، به ترتیب فراراهبردهای پیچیده‌گویی، ادب مثبت و رک‌گویی بیشترین میزان استفاده را داشته‌اند و در بین راهبردها بیشترین مورد استفاده مربوط به راهبردهای استفاده از نشانه‌های هویتی درون‌گروهی و دخیل کردن گوینده و شنونده در تعامل است.

همه‌ی موقعیت‌ها		موقعیت قدرت برابر		موقعیت قدرت بیشتر		موقعیت قدرت کمتر		راهبرد	فرا- راهبرد
گروه سنی		گروه سنی		گروه سنی		گروه سنی			
۲	۱	۲	۱	۲	۱	۲	۱		

۸۳	۸۷	۹	۸	۷۱	۷۹	۳	۰	استفاده از نشانه‌های هویتی درون گروهی	ادب مثبت
۱	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	پرهیز از مخالفت	
۱	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	پیش فرض کردن و بیان زمینه‌های مشترک	
۱	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	لطیفه و شوخی	
۴۰	۷۰	۱۴	۲۳	۱۱	۵	۱۵	۴۲	پیشنهاد، قول	
۷	۱۷	۲	۸	۰	۱	۵	۸	خوش‌بین بودن	
۵۱	۳۹	۲۰	۱۵	۱۰	۱۲	۲۱	۱۲	دخیل کردن گوینده و شنونده در تعامل	
۲	۰	۱	۰	۱	۰	۰	۰	دلیل آوردن و دلیل خواستن	
۵	۰	۰	۰	۳	۰	۲	۰	دادن هدیه به شنونده	
۷	۶	۲	۲	۳	۳	۲	۱	به حداقل رساندن سنگینی تقاضا و پیشنهاد	ادب منفی
۴۶	۳۵	۱۹	۱۲	۲	۴	۲۵	۱۹	نشان دادن احترام	
۱۱	۱۷	۲	۳	۱	۲	۸	۱۲	معذرت خواهی	
۷	۳	۱	۰	۳	۲	۳	۱	حذف فردیت	
۲۸	۲۹	۷	۱۰	۱۹	۱۸	۲	۱	بیان کنش تهدید حیثیت به‌عنوان یک قاعده کلی	
۱۰۴	۵۰	۳۸	۲۴	۵۵	۲۳	۱۱	۳	رک‌گویی	
۲۶۶	۱۸۷	۱۰۳	۷۵	۴۰	۳۱	۱۲۳	۸۱	پیچیده‌گویی	

جدول ۵- فراوانی و درصد راهبردها و فراراهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران گروه سنی ۱ و ۲ در موقعیت‌های مختلف قدرت

با توجه به داده‌های جدول فوق، جدول ۶ بیانگر آزمون مجذور خی یعنی ارتباط راهبردهای ادب استفاده شده در بین دبیران گروه سنی ۱ و ۲ در موقعیت‌های مختلف قدرت است. بر اساس این آزمون، در سطح اطمینان ۹۵ درصد، تفاوت معناداری بین دبیران دو گروه سنی مختلف در موقعیت قدرت کمتر، بیشتر و نیز کلیه موقعیت‌های قدرت در مورد کاربرد فراراهبردهای ادب وجود دارد ( $p < 0.05$ ). تنها در



موقعیت قدرت برابر است که این تفاوت معنادار نیست ( $p > 0.05$ ) و در واقع، متغیر سن عامل تأثیرگذاری بر کاربرد فراراهبردها در موقعیت قدرت برابر نیست.

ارزش $p$	درجه آزادی	مقدار	مجذور خی	موقعیت قدرت
۰/۰۰۷	۳	۱۲/۱۹۷		کمتر
۰/۰۱۶	۳	۱۰/۳۹۰		بیشتر
۰/۲۳۷	۳	۴/۲۳۷		برابر
۰/۰۰۰	۳	۲۲/۵۶۴		همه‌ی موقعیت‌ها

جدول ۶- آزمون مجذور خی تفاوت راهبردهای ادب در بین دبیران گروه سنی ۱ و ۲ در موقعیت‌های مختلف قدرت

جدول ۷ فراوانی راهبردها و فراراهبردهای ادب استفاده شده توسط مردان و زنان به تفکیک گروه سنی را نشان می‌دهد. بر اساس داده‌های جدول، در بین مردان به ترتیب فراراهبردهای پیچیده‌گویی، ادب مثبت و ادب منفی بیشترین میزان استفاده را داشته‌اند و در بین راهبردها بیشترین مورد استفاده مربوط به راهبردهای استفاده از نشانه‌های هویتی درون گروهی و دخیل کردن گوینده و شنونده در تعامل است. همچنین در میان زنان، به ترتیب فراراهبردهای ادب مثبت، پیچیده‌گویی و ادب منفی بیشترین میزان استفاده را داشته‌اند و در بین راهبردها بیشترین مورد استفاده مربوط به راهبردهای استفاده از نشانه‌های هویتی درون گروهی و پیشنهاد و قول است.

جمع	زنان		مردان		راهبرد	فرا-راهبرد
	گروه سنی		گروه سنی			
	۲	۱	۲	۱		
۶۵	۲۸	۷۷	۵۵	۱۰	استفاده از نشانه‌های هویتی درون گروهی	ادب مثبت
۱	۰	۰	۱	۰	پرهیز از مخالفت	
۱	۰	۰	۱	۰	پیش فرض کردن و بیان زمینه‌های مشترک	
۰	۱	۰	۰	۰	لطیفه و شوخی	
۲۸	۱۹	۶۳	۲۱	۷	پیشنهاد، قول	
۱۲	۴	۸	۳	۹	خوش بین بودن	

۴۱	۱۷	۳۲	۳۴	۷	دخیل کردن گوینده و شنونده در تعامل	
۲	۰	۰	۲	۰	دلیل آوردن و دلیل خواستن	
۳	۲	۰	۳	۰	دادن هدیه به شنونده	
۸	۰	۵	۷	۱	به حداقل رساندن سنگینی تقاضا و پیشنهاد	ادب منفی
۳۹	۸	۳۴	۳۸	۱	نشان دادن احترام	
۱۵	۴	۹	۷	۸	معذرت خواهی	
۷	۱	۲	۶	۱	حذف فردیت	
۳۲	۸	۱۷	۲۰	۱۲	بیان کنش تهدید حیثیت به عنوان یک قاعده کلی	
۸۹	۲۹	۳۶	۷۵	۱۴	رک گویی	
۲۵۷	۵۹	۱۳۷	۲۰۷	۵۰	پیچیده گویی	
۶۰۰			۴۸۰	۱۲۰	جمع	

جدول ۷- فراوانی و درصد راهبردها و فراراهبردهای ادب استفاده شده توسط مردان و

### زنان به تفکیک گروه سنی

با توجه به داده‌های جدول فوق، جدول ۸ - بیانگر آزمون مجذور خی یعنی ارتباط راهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران مرد و زن در دو گروه سنی ۱ و ۲ است. بر اساس این آزمون، در سطح اطمینان ۹۵ درصد، تفاوت معناداری بین دبیران مرد در این دو گروه سنی، در مورد کاربرد فراراهبردهای ادب وجود ندارد ( $p > 0.05$ )؛ به عبارت دیگر، سن متغیر تأثیرگذاری در بین مردان برای استفاده از فراراهبردهای ادب محسوب نمی‌شود؛ اما متغیر سن در بین زنان تفاوت معناداری را در کاربرد فراراهبردهای ادب به وجود می‌آورد ( $p < 0.05$ ).

ارزش $p$	درجه آزادی	مقدار	مجذور خی	جنسیت
۰/۶۱۹	۳	۱/۷۸۲		مردان
۰/۰۳۶	۳	۸/۵۴۱		

جدول ۸- آزمون مجذور خی تفاوت راهبردهای ادب در بین دبیران مرد و زن گروه سنی

### ۲ و ۱

جدول ۹ فراوانی راهبردها و فراراهبردهای ادب استفاده شده توسط مردان، زنان و همه افراد در موقعیت‌های قدرت متفاوت را نشان می‌دهد. بر اساس داده‌های جدول، مردان به ترتیب از فراراهبردهای

پیچیده‌گویی، ادب مثبت و ادب منفی بیشترین میزان استفاده را کرده‌اند و در بین راهبردها بیشترین مورد استفاده مربوط به راهبردهای استفاده از نشانه‌های هویتی درون‌گروهی و دخیل کردن گوینده و شنونده در تعامل است. همچنین در میان زنان، به ترتیب فراراهبردهای ادب مثبت، پیچیده‌گویی و ادب منفی بیشترین میزان استفاده را داشته‌اند و در بین راهبردها بیشترین مورد استفاده مربوط به راهبردهای استفاده از نشانه‌های هویتی درون‌گروهی و پیشنهاد و قول است. همه آزمودنی‌ها نیز به ترتیب فراراهبردهای پیچیده‌گویی، ادب مثبت و ادب منفی بیشترین میزان استفاده را داشته‌اند. در بین راهبردها بیشترین مورد استفاده مربوط به راهبردهای استفاده از نشانه‌های هویتی درون‌گروهی و پیشنهاد و قول است.

راهبرد	مردان			زنان			همه‌ی افراد			
	قدرت			قدرت			قدرت			
	بیشتر	برابر	کمتر	بیشتر	برابر	کمتر	بیشتر	برابر	کمتر	
ادب مثبت	استفاده از نشانه‌های هویتی درون‌گروهی	۳	۵	۵۷	۰	۱۲	۹۳	۳	۱۷	۱۵۰
	پرهیز از مخالفت	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۱
	پیش فرض کردن و بیان زمینه‌های مشترک	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰
	لطیفه و شوخی	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۱	۰
	پیشنهاد، قول	۸	۱۴	۶	۴۹	۲۳	۱۰	۵۷	۳۷	۱۶
	خوش‌بین بودن	۷	۴	۱	۶	۶	۰	۱۳	۱۰	۱
	دخیل کردن گوینده و شنونده در تعامل	۱۸	۱۴	۹	۱۵	۲۱	۱۳	۳۳	۳۵	۲۲
	دلیل آوردن و دلیل خواستن	۰	۱	۱	۰	۰	۰	۰	۱	۱
	دادن هدیه به شنونده	۱	۰	۲	۱	۰	۱	۲	۰	۳
	ادب منفی	به حداقل رساندن سنگینی تقاضا و پیشنهاد	۲	۳	۳	۱	۱	۳	۳	۴

۶	۳۱	۴۴	۴	۱۳	۲۵	۲	۱۸	۱۹	نشان دادن احترام
۳	۵	۲۰	۱	۱	۱۱	۲	۴	۹	معذرت خواهی
۵	۱	۴	۲	۰	۱	۳	۱	۳	حذف فردیت
۳۷	۱۷	۳	۱۳	۱۰	۲	۲۴	۷	۱	بیان کنش تهدید حیثیت به عنوان یک قاعده کلی
۷۸	۶۲	۱۴	۳۲	۲۸	۵	۴۶	۳۴	۹	رک گویی
۷۱	۱۷۸	۲۰۴	۲۸	۸۴	۸۴	۴۳	۹۴	۱۲۰	پیچیده گویی

**جدول ۹- فراوانی و درصد راهبردها و فراراهبردهای ادب استفاده شده توسط مردان، زنان و همه افراد در موقعیت‌های قدرت متفاوت**

با توجه به داده‌های جدول فوق، جدول ۱۰ - بیانگر آزمون مجذور خی یعنی ارتباط راهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران مرد، دبیران زن و همه دبیران در موقعیت‌های قدرت مختلف است. بر اساس این آزمون، در سطح اطمینان ۹۵ درصد، تفاوت معناداری بین دبیران مرد، دبیران زن و نیز همه دبیران در موقعیت‌های قدرت مختلف گوینده نسبت به مخاطب در مورد کاربرد فراراهبردهای ادب وجود دارد ( $p < 0.05$ ).

ارزش $p$	درجه آزادی	مقدار	جنسیت
۰/۰۰۰	۶	۷۹/۷۸۵	مردان
۰/۰۰۰	۶	۷۷/۷۸۹	زنان
۰/۰۰۰	۶	۵۶/۳۵۳	همه‌ی افراد

**جدول ۱۰- آزمون مجذور خی تفاوت راهبردهای ادب در بین مردان، زنان و همه‌ی افراد در موقعیت‌های قدرت متفاوت**

جدول ۱۱- فراوانی راهبردها و فراراهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران گروه سنی ۱ و ۲ در موقعیت‌های قدرت متفاوت را نشان می‌دهد. بر اساس داده‌های جدول، در گروه سنی ۱، به ترتیب فراراهبردهای ادب مثبت، پیچیده‌گویی و ادب منفی بیشترین میزان استفاده را داشته‌اند و در بین راهبردها بیشترین مورد استفاده مربوط به راهبردهای استفاده از نشانه‌های هویتی درون‌گروهی و پیشنهاد و قول است. همچنین در گروه سنی ۲، به ترتیب فراراهبردهای پیچیده‌گویی، ادب مثبت و رک‌گویی بیشترین میزان استفاده را داشته‌اند و در بین راهبردها بیشترین مورد استفاده مربوط به راهبردهای استفاده از نشانه‌های هویتی درون‌گروهی و دخیل کردن گوینده و شنونده در تعامل است.

گروه سنی ۲			گروه سنی ۱			راهبرد	فرا-راهبرد
قدرت			قدرت				
بیشتر	تساوی	کمتر	بیشتر	تساوی	کمتر		

۷۱	۹	۳	۷۹	۸	۰	استفاده از نشانه‌های هویتی درون گروهی	ادب مثبت
۱	۰	۰	۰	۰	۰	پرهیز از مخالفت	
۰	۱	۰	۰	۰	۰	پیش فرض کردن و بیان زمینه‌های مشترک	
۰	۱	۰	۰	۰	۰	لطیفه و شوخی	
۱۱	۱۴	۱۵	۵	۲۳	۴۲	پیشنهاد، قول	
۰	۲	۵	۱	۸	۸	خوش‌بین بودن	
۱۰	۲۰	۲۱	۱۲	۱۵	۱۲	دخیل کردن گوینده و شنونده در تعامل	
۱	۱	۰	۰	۰	۰	دلیل آوردن و دلیل خواستن	
۳	۰	۲	۰	۰	۰	دادن هدیه به شنونده	
۳	۲	۲	۳	۲	۱	به حداقل رساندن سنگینی تقاضا و پیشنهاد	
۲	۱۹	۲۵	۴	۱۲	۱۹	نشان دادن احترام	
۱	۲	۸	۲	۳	۱۲	معذرت خواهی	
۳	۱	۳	۲	۰	۱	حذف فردیت	
۱۹	۷	۲	۱۸	۱۰	۱	بیان کنش تهدید حیثیت به‌عنوان یک قاعده کلی	
۵۵	۳۸	۱۱	۲۳	۲۴	۳	رک‌گویی	
۴۰	۱۰۳	۱۲۳	۳۱	۷۵	۸۱	پیچیده‌گویی	
			۱۸۰	۱۸۰	۱۸۰	جمع	

### جدول ۱۱- فراوانی و درصد راهبردها و فراراهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران

#### گروه سنی ۱ و ۲ در موقعیت‌های قدرت متفاوت

با توجه به داده‌های جدول فوق، جدول ۱۲ بیانگر آزمون مجذور خی یعنی ارتباط راهبردهای ادب استفاده شده توسط دبیران گروه سنی ۱ و نیز گروه سنی ۲ در موقعیت‌های قدرت مختلف است. بر اساس این آزمون، در سطح اطمینان ۹۵ درصد، تفاوت معناداری بین دبیران گروه سنی ۱ و همچنین گروه سنی ۲ در موقعیت‌های قدرت مختلف گوینده نسبت به مخاطب در مورد کاربرد فراراهبردهای ادب وجود دارد ( $p < 0.05$ ).

ارزش $P$	درجه آزادی	مقدار	مجذور خی	گروه سنی
۰/۰۰۰	۶	۵۶/۳۵۳		۱
۰/۰۰۰	۶	۹۹/۳۰۰		۲

جدول ۱۲- آزمون مجذور خی تفاوت راهبردهای ادب در بین دبیران گروه سنی ۱ در موقعیت‌های قدرت متفاوت

## ۶- نتیجه‌گیری

بر اساس نتایج به دست آمده از تجزیه و تحلیل داده‌ها، می‌توان به پرسش‌های پژوهش پاسخ داد و نتیجه‌گیری نهایی را ارائه کرد.

در پرسش اول پژوهش فراراهبردهای ادب براون و لوینسون استفاده شده توسط دبیران در موقعیت کنش گفتاری «پیشنهاد» مطرح شد. با توجه به داده‌ها، آزمودنی‌های پژوهش بیشتر از فراراهبرد مثبت و بعد از آن به ترتیب از فراراهبرد رک‌گویی، پیچیده‌گویی و منفی بهره بردند. از میان راهبردها نیز، راهبرد استفاده از نشانه‌های هویتی درون‌گروهی از فراراهبرد ادب مثبت بیشترین استفاده را در میان آزمودنی‌ها یعنی دبیران مقطع متوسطه در ارائه پیشنهاد به مخاطبین مختلف داشت.

پرسش دوم پژوهش این است که آیا قدرت مخاطب بر روی انتخاب فراراهبردهای ادب به کار برده شده توسط گوینده و همچنین میزان به کارگیری آنها در کنش گفتاری «پیشنهاد» تأثیرگذار است؟ با توجه به نتایج به دست آمده، متغیر قدرت باعث ایجاد تفاوت معنادار در استفاده از فراراهبردها و راهبردهای ادب می‌شود. به عبارت دیگر، متغیر قدرت در استفاده از فراراهبردهای ادب در کنش گفتاری «پیشنهاد» چه در بین مردان، چه زنان و چه تمامی شرکت‌کنندگان در پژوهش تفاوت معناداری را به وجود می‌آورد. همچنین متغیر قدرت تفاوت معناداری در میان دبیران گروه سنی ۱ و ۲ نیز به وجود می‌آورد.

پرسش سوم تأثیر سن بر انتخاب فراراهبردهای ادب به کار برده شده توسط گوینده و همچنین میزان به کارگیری آنها در کنش گفتاری «پیشنهاد» را بررسی می‌کند. با توجه به داده‌های به دست آمده، متغیر سن در بیشتر موارد باعث ایجاد تفاوت معنادار در استفاده از فراراهبردها و راهبردهای ادب می‌شود. به عبارت دیگر، متغیر سن در استفاده از فراراهبردهای ادب در کنش گفتاری «پیشنهاد» چه در موقعیت قدرت کمتر، چه قدرت بیشتر و چه همه موقعیت‌ها به طور کلی، تفاوت معناداری را به وجود می‌آورد؛ تنها متغیر سن در موقعیت قدرت برابر عامل تأثیرگذاری محسوب نمی‌شود؛ در واقع، سن نمی‌تواند در مواقعی که مخاطب و پیشنهاد دهنده در شرایط قدرت برابر هستند، در استفاده از فراراهبردهای ادب تفاوتی را ایجاد نماید. همچنین متغیر سن تفاوت معناداری در میان زنان به وجود می‌آورد ولی در میان مردان عامل تأثیرگذاری نیست و سن مردان تأثیری در میزان فراراهبردهای ادب به کار گرفته شده در کنش گفتاری «پیشنهاد» ندارد.

پرسش چهارم پژوهش این است که آیا جنسیت بر روی انتخاب فراراهبردهای ادب به کار برده شده توسط گوینده و همچنین میزان به کارگیری آنها در کنش گفتاری «پیشنهاد» تأثیرگذار است؟ بر اساس داده‌ها و آزمون‌های آماری، متغیر جنس در تمامی موقعیت‌های قدرت اعم از قدرت بیشتر، کمتر و یا برابر و نیز در میان هر دو گروه سنی ۱ و ۲ باعث ایجاد تفاوت معنادار می‌شود؛ به عبارت دیگر، زن بودن و یا مرد بودن آزمودنی در میزان به کارگیری فراراهبردهای ادب در کنش گفتاری «پیشنهاد» مؤثر است و بسته به جنسیت به طور معناداری تفاوت ایجاد می‌کند.

## منابع

- آهنکوب، زهره (۱۳۸۹). بررسی چگونگی کاربرد راهبردهای ادب توسط دانشجویان ایرانی در موقعیت کنش گفتاری رد درخواست بر اساس الگوی ادب براون و لوینسون با توجه به سه عامل قدرت، فاصله اجتماعی و جنسیت. پایان نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم تحقیقات فارس.
- درزی، علی (۱۳۸۰). درآمدی بر زبان شناسی معاصر. تهران: سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاه‌ها (سمت).
- سلطانی، سید علی اصغر (۱۳۹۱). قدرت، گفتمان و زبان. تهران: نشر نی.
- شمس، محمدرضا (۱۳۷۵). نقش جنسیت و موقعیت اقتصادی، اجتماعی بر راهبردهای نشان دادن ادب: مطالعه بین فرهنگی. پایان نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه اصفهان.
- یارمحمدی، لطف الله (۱۳۸۳). گفتمان شناسی رایج و انتقادی. تهران: هرمس
- Amooaliakbarnajafabadi, Sh. (2007). *Social-Interpersonal Power and Politeness Strategies in Persian*, M.A thesis, Zahedan: Sistanbaluchestan.
- Austin, J.L. (1962). *How to Do Things with Words*, London: Oxford University Press.
- Bardovi-Harlig, K. and B.S. Hartford (1991). "Saying no in English: Native and Nonnative Rejections" In L.F. Bouton (Eds.), *Pragmatics and Language Learning*. Urbana, IL: University of Illinois at Urbana-Champaign. vol.2, pp.41-57.
- Beebe, L.; Takahashi, T. and R. Uliss-Weltz (1990). "Pragmatic Transfer in ESL Refusal. In R. Scarcella, E. S. Anderson and S. D. Krashren (Ed.), *Developing Communicative Competence in a*

- Second Language*. (pp.55-73). New York: Newbury House Publishers.
- Brown, P. and S. Levinson(1987). *Politeness: Some Universals in Language use*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chen, H. J. (1996). *Cross- Cultural Comparison of English and Chinese Metapragmatics in Refusal*. Unpublished Ph.D. Dissertation. Indiana University.
- Chen, X. Ye and Y. Zhang(1995). "Chinese Refusal Behavior". In G. Kasper, (ed.), *Pragmatics of Chinese as Native and Target Language*. University of Hawaii Press. (pp.119-164).
- Eslami-Rasekh, Z. (2004). Face-keeping Strategies in Reaction to Complaints: English and Persian. *Journal of Asian Pacific Communication*, 14 (1), 179-195.
- Grice, H. P. (1975). "Logic and Conversation". In: p. Cole and J. L. Morgan (Eds.). *Syntax and Semantics*. New York: Academic Press.
- Holmes, J. (1995). *Women, Men, and Politeness*. 1st ed. London and New York: Longman.
- Jalilifar, A. (2009). "Cross-Sectional Study of Iranian EFL Learners and Australian Native Speakers". *English Language Teaching*, 2 (1), 46-61.
- Labov, W. (1972). *Sociolinguistic Patterns*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Levinson, S.C. (1983). *Pragmatics*. London: Longman.
- Liao, C. C. and M. Bresnahan(1996). A Contrastive Pragmatic Study on American English and Mandarin Refusal Strategies. *Language Sciences*. Volume 18. pp.703-727.
- Morrow, C. (1995). *The Pragmatic Effects of Instruction on ESL Learners' Production of Complaint and Refusal Speech Acts*. Unpublished Doctoral Dissertation. State University of New York at Buffalo.
- Nelson, G. L.; Batal, M. and W.E. Bakary(2002). "Directness vs. Indirectness: "Egyptian Arabic and US English Communication Style". *International Journal of intercultural Relations*, 26(1), 39-57.
- Pakzad, M. (2006). *Persian Politeness Strategies in Suggestion and Complaint*. Unpublished Master Thesis. Zahedan: Sistan and Baluchestan University Press.



Siah, F. (1995). *Analysis of Politeness in English and Persian plays in Contrast*. Unpublished M.A. thesis. Shiraz Azad University, Shiraz, Iran.

Yarmohammadi, N. (2003). *Politeness Strategies in English and Persian in Contrast Tehran*. Allame Tabataba'ee University Press.

سید ابراهیم

---