

بررسی ساختار دستور زبانی جمله‌هایی که برای بیان درخواست به کار گرفته می‌شوند (در بین جوانان ۲۰ تا ۳۵ ساله شهر هاوانا)

مریم براتی*

مدرس گروه مترجمی زبان اسپانیولی، دانشکده زبان‌ها و ادبیات خارجی، دانشگاه آزاد اسلامی
واحد تهران شمال،
تهران، ایران

(تاریخ دریافت: ۹۵/۰۲/۰۳، تاریخ تصویب: ۹۵/۰۵/۱۱، تاریخ چاپ: مرداد ۱۳۹۶)

چکیده

هدف اصلی این پژوهش یافتن جمله‌هایی است که عمل درخواست را تسهیل کرده و بالاترین احتمال دریافت جواب مثبت را به خود اختصاص می‌دهند. از آن جایی که زبان به‌عنوان فرآورده‌ای اجتماعی و مجموعه‌ای از قراردادهای ضروری که از طرف جامعه مورد پذیرش قرار گرفته‌اند، شناخته می‌شود، هدف دوم این پژوهش را احاطه بیشتر بر این مجموعه قراردادها در جوامع مختلف اسپانیایی‌زبان و به دنبال آن دسترسی به منابع بیشتر برای زبان‌آموزان در گسترده زبان اسپانیایی، به‌عنوان زبان دوم در نظر می‌گیریم بدین منظور پرسشنامه‌ای طراحی و بین جامعه زبانی ۱۴ نفره از بین جوانان شهر هاوانا، پایتخت کوبا، توزیع شد. برای رسیدن به نتیجه‌ای واقعی‌تر، دقت لازم برای داشتن یک نمونه زبانی متنوع به عمل آمد، به گونه‌ای که این افراد از هر دو جنس و از طبقات مختلف اجتماعی و تحصیلی انتخاب شدند. سپس به بررسی جمله‌هایی از نقطه‌نظر دستورزبانی پرداخته‌ایم.

واژه‌های کلیدی: درخواست، درخواست غیرمستقیم، دستور زبان، زبان‌شناسی، استراتژی گفتمانی.

مقدمه

تا به امروز پژوهش‌های بسیاری در زمینه اهمیت بررسی ارتباطات گفتاری انجام شده است. پیتتر ترادگیل^۱ (۱۹۸۳) بر این باور است؛ هنگامی که دو نفر با یک زبان با یکدیگر گفتگو می‌کنند، می‌توان نشانه‌های بسیاری از جمله منشا جغرافیایی، سطح فرهنگی، سطح اجتماعی و ... را از گفتگوی آن‌ها دریافت. در بین ارتباطات گفتاری جاری در یک جامعه اسپانیایی زبان، ما به بررسی انواع بیان تقاضا از نظر ساختار دستور زبانی در شرایط مختلف می‌پردازیم. انجام درخواست معمولاً با هدف پذیرش آن انجام می‌گیرد و گوینده می‌کوشد شنونده را به انجام عمل مورد نظر متقاعد کند. این موفقیت بیشتر به روش و شیوه‌ای منوط می‌گردد که گوینده برای بیان تقاضای خود اتخاذ کرده است. طبعاً هر چه روش به کار گرفته شده برای شرایط تقاضا مناسب‌تر باشد، احتمال بیشتری می‌رود که این تقاضا با جواب مثبت از سوی شنونده (دریافت کننده پیام) مواجه شود. در عرصه مطالعات گفتمانی این شیوه و روش راهبرد گفتمانی نامیده می‌شود، راهبردی که گوینده برای رسیدن به هدفی مشخص به کار می‌گیرد.

تکلم جوانان و رویارویی دو نسل از نظر گفتمان، همیشه مورد توجه پژوهشگران بوده است. جوانان معمولاً در گفتارشان از قوانین بخصوصی تبعیت می‌کنند، آنان نقش به‌سزایی در رشد زبان و دگرگونی قراردادهای آن ایفا می‌کنند. این موضوع به پژوهشگران امکان می‌دهد که آنها را به‌عنوان گروهی از متکلمان به‌صورت ویژه بررسی کنند. این پژوهش به بررسی گونه‌ای از زبان اسپانیایی می‌پردازد که در شهر هاوانا توسط جوانان ۲۰ تا ۳۵ ساله تکلم می‌شود.

پیشینه این پژوهش به مطالعاتی باز می‌گردد که درباره گونه کوبایی زبان اسپانیایی انجام شده است، بایسته یادآوری است که متاسفانه در زمینه جمله‌های درخواستی در گونه کوبایی زبان اسپانیایی، مطالعات قابل توجهی در دست نیست. می‌توان گفت که تنها پژوهشی که در این زمینه انجام شده است، توسط گوتیرس ریواس^۲ (۲۰۰۷) می‌باشد که در جامعه زبانی کوبایی‌های مقیم میامی صورت گرفته است. به هر حال از آثار نظریه‌پردازانی همچون گارسیا^۳ (۱۹۹۶) در زمینه مقایسه زبان‌ها و آلبدا^۴ (۲۰۰۵) و آنتونیو بریس^۵ (۲۰۰۴) در زمینه منظر زبان

1. Piter Tradgyle
2. Gutiérrez-Rivas, Carolina
3. García Riverón, R.
4. Albelda Marco, Marta
5. Briz Gómez, Antonio

اسپانیایی بهره برده‌ایم. در بین پژوهش‌هایی که در کوبا انجام شده‌است، از آثار کوبا وگا^۱ (۲۰۰۱) و بستارد رویا^۲ (۲۰۰۳) و پرس^۳ (۲۰۰۶) در زمینه به کار بردن ضمایر فاعلی استفاده شده‌است.

متغیرهای این پژوهش، جنسیت فرد درخواست کننده و سلسله مراتب حاکم بین فرد درخواست کننده و دریافت کننده پیام (شنونده) هستند. در این پژوهش، افزون بر یاری گرفتن از منابع و مآخذ معتبر، از یک پرسشنامه آماری و یک جامعه زبانی به عنوان نمونه استفاده شده‌است. در پایان راهبردهای گفتمانی را که از نظر جوانان شهر هاوانا متداول تر و موفق تر شمرده می‌شوند از نظر ساختار دستوری بررسی و معرفی خواهیم کرد.

بحث و بررسی

عمل درخواست را به عنوان یکی از اقسام عمل گویش می‌توان چنین تعریف کرد: زمانی که فرستنده پیام (گوینده) با فرستادن پیام در قالب یک جمله درخواستی سعی داشته باشد در شنونده موثر واقع شود و او را ترغیب به انجام عملی کند، و البته شنونده مختار به قبول و یا رد آن باشد و هیچ امر و دستوری در کار نباشد، درخواست صورت گرفته‌است. به بیان دیگر، در عمل درخواست گوینده سعی می‌کند باعث شود که شنونده کاری را در جهت خواسته او یا خواسته فرد دیگری که او در نظر دارد، انجام دهد.

بنابر نظریه نزاکت^۴ که اولین بار توسط پنلوپه براون^۵ و استیون لوینسون^۶ (۱۹۸۷) مطرح شد، سخن‌گویان هر زبان در ارتباطات کلامی روزانه خود با گفتار-کنش‌هایی^۷ مانند درخواست، دعوت، انتقاد، و ... سرو کار دارند و هر کدام از این گفتار-کنش‌ها می‌تواند تهدیدی برای حیثیت^۸ مخاطب و حتی گاهی به منزله تهدیدی برای حیثیت خود گوینده باشد، بنابر نظر آن‌ها، نزاکت لازمه تسهیل در روابط اجتماعی است که این نزاکت در گفتار موجب

1. Cuba Vega, Lidia
2. Bestard Revilla, Alina
3. Pérez Rodríguez, Marisela
4. La teoría de la cortesía lingüística
5. Penélope Brown
6. Steven Levinson
7. Acto de habla
8. Imagen

به‌کارگرفتن راهبردهای گوناگونی در مکالمات می‌شود. این نظریه‌پردازان بر این باور بودند که نزاکت در گفتار برای ساماندهی به‌نظم اجتماعی ضروری و بنیادی است. البته باید در نظر داشته باشیم که قوانین مربوط به نزاکت در گفتار از جامعه‌ای به جامعه‌ی دیگر و از گروهی به گروه دیگر متفاوت است. هر جامعه‌ی زبانی قوانین منحصر به خود را وضع می‌کند. از نظر لیچ^۱ (۱۹۸۲) نزاکت در گفتار یک اصل تنظیم‌کننده در گفتار-کنش می‌باشد که بین فاصله‌ی اجتماعی دو نفر و مقاصد و اهدافشان قرار می‌گیرد و به تداوم روابط سامان می‌دهد. عمل درخواست به خودی خود می‌تواند تهدیدی برای حیثیت مخاطب شمرده شود. بنابر نظریه براون و لوینسون نیاز به حیثیت در افراد در دو شکل نشان داده می‌شود:

- نیاز به حیثیت منفی: این که هر فردی می‌خواهد در حوزه‌ی امور شخصی خود مستقل باشد و دیگران در حریم شخصی او دخالت نکنند.

- نیاز به حیثیت مثبت: این که هر فردی می‌خواهد مورد تایید دیگران واقع شود.

درخواست کردن از کسی عملاً به حیثیت منفی او لطمه وارد می‌کند، زیرا آزادی عمل مخاطب را محدود کرده و از او درخواست نوع خاصی از رفتار می‌شود. نزاکت در گفتار به کمک دوام رابطه می‌آید و به گوینده کمک می‌کند تا با بکار گرفتن راهبردی مناسب این تهدید را به حداقل برساند.

کاترین کربرات^۲ (۵۱-۱۹۹۶، ۵۲) کلیه‌ی اعمالی را که می‌توانند به عنوان تهدید برای حیثیت تلقی شوند به چهار گروه تقسیم کرده است:

(الف) اعمالی که برای حیثیت منفی گوینده تهدید به شمار می‌آیند، مثل: پیشنهاد دادن، متعهد شدن، قول دادن،...

(ب) اعمالی که برای حیثیت مثبت گوینده تهدید تلقی می‌شوند، مثل: عذر خواهی کردن، بهانه آوردن، تحقیر کردن خود،...

(ج) اعمالی که برای حیثیت منفی شنونده تهدید به حساب می‌آیند، مثل: دستور دادن، درخواست کردن، ممنوع کردن،...

(د) اعمالی که برای حیثیت مثبت شنونده تهدید تلقی می‌شوند، مثل: انتقاد کردن، توهین کردن، سرزنش کردن، ...

1. Leech, Geoffrey N.

2. Kerbrat-Oreccioni, Catherine

همان طور که می‌بینیم طبق نظر این نظریه پرداز درخواست کردن برای حیثیت منفی شنونده تهدید به حساب می‌آید، این موضوع گوینده را بر آن می‌دارد که از نزاکت در گفتار مدد بگیرد و این تهدید را به منظور دوام رابطه و البته ضمانت بیشتر برای رسیدن به درخواست خود کاهش دهد.

در زبان اسپانیایی برای بیان نزاکت در گفتار بخصوص هنگامی که مخاطب از نظر سنی، مرتبه علمی و اجتماعی بالاتر از گوینده باشد، معمول است که از ضمیر فاعلی سوم شخص *tratar de usted* استفاده شود و بدین ترتیب جمله شکل رسمی پیدا می‌کند و نزاکت در کلام حفظ می‌شود.

یکی دیگر از راهبردهایی که برای حفظ نزاکت در گفتار مورد اتفاق نظر زبان‌شناسان می‌باشد بیان درخواست به صورت غیر مستقیم است و یکی از اقسام انجام درخواست غیر مستقیم به کار بردن جمله‌ها سوالی در مورد توانایی مخاطب برای انجام عمل مورد نظر است. سیرله^۱ (۱۹۶۹، ۶۶) بر این باور است که زمانی که در جمله‌ها درخواستی تاکید زیادی بر انجام درخواست روی شنونده نباشد این جمله‌ها مودبانه‌تر به حساب می‌آیند. مثلاً:

Puedes darme un vaso de agua?

در جمله فوق ابتدا از توانایی شنونده در مورد انجام عمل مورد نظر سوال می‌شود. وی معتقد است که این گونه درخواست‌ها که در آنها از فعل "توانستن" استفاده می‌شود و به عنوان شاخه‌ای از درخواست‌های غیر مستقیم شناخته می‌شوند، کمترین آسیب را به روابط گوینده و شنونده وارد می‌کنند.

روش پژوهش

این پژوهش بر اساس روش مختلط، ترکیبی از روش‌های کمی و کیفی، صورت گرفته است. در بین امتیازات روش پژوهش مختلط می‌توان به امکان دستیابی به استنتاج‌های قوی‌تر اشاره کرد. نوع پرسشنامه پژوهش کیفی می‌باشد و از آنجاییکه ما در این مطالعه به آماری که از نمونه زبانی مورد پژوهش بدست آورده‌ایم استناد می‌کنیم، روش پژوهش کمی نیز بکار گرفته شده است. از تلفیق این دو دوش به نتایج منطقی‌تری می‌رسیم.

در این پژوهش به منظور مشخص کردن راهبردهای دستور زبانی (استراتژی‌های گرامری)

موفق‌تر برای انجام عمل در خواست بین جوانان شهر هاوانا، پرسشنامه‌یی آماده شده‌است که حاوی سوالاتی با هدف رسیدن به نتایج زبان‌شناسی می‌باشد، این پرسشنامه در این کار پژوهشی ابزار نامیده می‌شود و طوری طراحی شده‌است که نتایج حاصل از آن بر اساس آمار و ارقام قابل بررسی باشند.

افراد تشکیل دهنده‌ی نمونه زبانی از ساکنین شهر هاوانا، پایتخت کوبا، و در بازه سنی ۲۰ تا ۳۵ سال انتخاب شده‌اند، و از نظر اجتماعی متعلق به طبقات مختلف بوده و به حرفه‌های متفاوتی مشغول هستند.

به منظور حصول دقت بیشتر در نتیجه‌گیری این نمونه‌ی زبانی را ۷ خانم و ۷ آقا تشکیل می‌دهند. متغیر جنسیت به صادر کننده پیام مربوط می‌شود و در پرسشنامه به جنسیت شنونده اشاره‌ای نشده است.

متغیر سلسله مراتب، بعنوان عنصری نشان دهنده فاصله‌ی اجتماعی بین دو طرف گفتگو کننده در پرسشنامه‌ها در نظر گرفته شده‌است. حال آن که این متغیر می‌تواند با سن، عنوان اجتماعی، وضعیت اقتصادی، مشاغل اجتماعی و ... مرتبط باشد. این که فردی از سلسله مراتب بالاتر به معنای فردی است که از نظر شغل و حرفه در رتبه‌ی بالاتری از گوینده قرار گرفته یا به معنای فردی است که از نظر سن و سال از گوینده بزرگتر است، به عهده‌ی شرکت کننده گذاشته شده‌است. دلیل این فاصله‌ی طبقاتی هر چه هست برای ما مهم اینست که ارسال کننده‌ی پیام کدام ساختار دستور زبانی را برای درخواست کردن از فردی با سلسله مراتب بالاتر، برابر یا پایین‌تر نسبت به خود مناسب‌تر و موفق‌تر بشمار می‌آورد.

در این پرسشنامه ۲۰ ساختار دستور زبانی برای انجام یک درخواست مطرح شده است. این ۲۰ جمله یک بار با ضمایر فاعلی دوستانه (tratar de tú) و یک بار با ضمایر فاعلی رسمی (tratar de usted) درج شده‌اند، بنابراین در هر پرسشنامه ۴۰ جمله به شرکت کنندگان ارائه می‌شود. این جمله‌ها در جدول شماره ۱ قابل مشاهده هستند.

جدول شماره یک

No.	Petición	Dirigida a persona de		
		Mayor jerarquía	Igual jerarquía	Menor jerarquía
1	¿Puedes alcanzarme un vaso de agua?	2.28	1.35	1.50
2	¿Puede alcanzarme un vaso de agua?	1.28	1.43	1.93
3	¿No puedes alcanzarme un vaso de agua?	2.78	1.93	1.78
4	¿No puede alcanzarme un vaso de agua?	2.35	2	1.92
5	¿Me alcanzarías un vaso de agua?	2.29	1.78	1.64
6	¿Me alcanzaría un vaso de agua?	1.50	1.78	2.35
7	¿No me alcanzarías un vaso de agua?	2.78	2.35	2.43
8	¿No me alcanzaría un vaso de agua?	2.71	2.57	2.43
9	Quisiera que me alcances un vaso de agua.	3.14	1.71	1.50
10	Quisiera que me alcance un vaso de agua.	2	1.71	2.50
11	Querría que me alcanzaras un vaso de agua.	2.57	1.92	1.85
12	Querría que me alcanzara un vaso de agua.	2	2	2.14
13	Necesitaría que me alcances un vaso de agua.	2.28	1.43	1.43
14	Necesitaría que me alcance un vaso de agua.	1.50	1.71	2.07
15	Tú me alcanzas un vaso de agua, ¿Sí?	3.64	2	1.78
16	Usted me alcanza un vaso de agua, ¿Sí?	1.85	2.07	2.07
17	Si pudieras alcanzarme un vaso de agua...	2.50	1.42	1.21
18	Si pudiera alcanzarme un vaso de agua...	1.64	1.43	1.50
19	Necesito que me alcances un vaso de agua	2.71	1.64	1.92
20	Necesito que me alcance un vaso de agua.	1.71	1.85	1.57
21	Si puedes alcanzarme un vaso de agua...	2.57	1.50	1.78
22	Si puede alcanzarme un vaso de agua...	1.71	1.64	1.71

No.	Petición	Dirigida a persona de		
		Mayor jerarquía	Igual jerarquía	Menor jerarquía
23	¿Por qué no me alcanzas un vaso de agua?	2.93	1.85	1.57
24	¿Por qué no me alcanza un vaso de agua?	2.35	1.93	1.71
25	Deberías alcanzarme un vaso de agua.	3.50	2.35	2.14
26	Debería alcanzarme un vaso de agua.	3	2.50	2.78
27	¿No deberías alcanzarme un vaso de agua?	3.35	2.85	2.42
28	¿No debería alcanzarme un vaso de agua?	3	2.86	2.78
29	Quiero que me alcances un vaso de agua.	3.64	2.64	2.14
30	Quiero que me alcance un vaso de agua.	2.93	2.50	2.36
31	¿Tú me alcanzarías un vaso de agua?	3.14	1.50	1.28
32	¿Usted me alcanzaría un vaso de agua?	1.14	1.64	1.64
33	¿No me alcanzaste un vaso de agua?	3.36	2.71	2.35
34	¿No me alcanzó un vaso de agua?	3.07	2.35	2.28
35	¿Vas a alcanzarme un vaso de agua?	3.50	2.92	2.43
36	¿Va a alcanzarme un vaso de agua?	3.07	2.64	2.50
37	¿No vas a alcanzarme un vaso de agua?	3.28	2.85	2.64
38	¿No va a alcanzarme un vaso de agua?	3.01	2.85	2.57
39	Si me alcanzaras un vaso de agua...	2.21	1.85	1.57
40	Si me alcanzara un vaso de agua...	1.86	1.86	1.78

شرکت کنندگان با دادن رتبه به این جمله‌ها اعلام کردند که از نظر آنها هر جمله تا چه حد می‌تواند موفق به دریافت جواب مثبت برای انجام عمل مورد درخواست باشد. بدین منظور یک بار موفقیت جمله را در انجام عمل مورد درخواست از فردی با سلسله مراتب بالاتر از خود، یک بار در انجام درخواست از فردی هم مرتبه‌ی خود و یک بار در انجام درخواست از فردی با سلسله مراتب پایین‌تر از خود محک زدند و با ثبت رتبه از یک تا چهار در جدولی که روبروی هر کدام از جمله‌ها تنظیم شده است، نظر خود را اعلام کردند. اینطور در نظر گرفته شده است که زمانی که فرد شرکت کننده از موفقیت جمله در کسب جواب مثبت مطمئن است رتبه ۱، زمانی که شک دارد که آیا این ساختار می‌تواند موفق باشد یا نه رتبه ۲، زمانی که احتمال می‌دهد که ساختار جمله مناسب شرایط تقاضا نیست رتبه ۳، و در آخر اگر شرکت کننده مطمئن باشد که ساختار دستوری جمله به هیچ عنوان مناسب شرایط تقاضا نیست رتبه ۴ را در جدول روبروی جمله درج می‌نماید. بدین ترتیب شرکت کنندگان برای هر جمله، با توجه به سلسله مراتب تعریف شده، سه بار رتبه اعلام کردند. سپس از ارقام مندرج معدل گرفته شد و به عنوان رتبه برای هر ساختار دستوری ثبت گردید. این ارقام نشان دهنده‌ی میزان موفقیت هر ساختار دستور زبانی برای انجام عمل درخواست می‌باشند. به دنبال آن به ساختارهای دستور زبانی با کمترین احتمال موفقیت در انجام عمل درخواست نیز دست پیدا می‌کنیم.

نتایج بدست آمده در پرسشنامه

در این قسمت ابتدا به معرفی جمله‌هایی می‌پردازیم که طبق آمار بدست آمده و به نظر شرکت کنندگان در پرسشنامه **بالاترین احتمال موفقیت** در دریافت جواب مثبت را به خود اختصاص داده‌اند.

زمانی که عمل درخواست از فردی با سلسله مراتب بالاتر از گوینده صورت می‌گیرد:

۳۲) ¿Usted me alcanzaría un vaso de agua?

۲) ¿Puede alcanzarme un vaso de agua?

۲۲) Si puede alcanzarme un vaso de agua...

زمانی که عمل درخواست از فردی هم مرتبه‌ی فرد گوینده انجام می‌شود:

۱) ¿Puedes alcanzarme un vaso de agua?

۱۷) Si pudieras alcanzarme un vaso de agua...

۱۳) Necesitaría que me alcances un vaso de agua.

زمانی که عمل درخواست از فردی با سلسله مراتب پایین‌تر از فرد گوینده انجام می‌شود:

۱۷) Si pudieras alcanzarme un vaso de agua...

۳۱) ¿Tú me alcanzarías un vaso de agua?

۱) ¿Puedes alcanzarme un vaso de agua?

در پایان جمله‌های را که طبق آمار بدست آمده با کمترین احتمال موفقیت در دریافت

جواب مثبت از طرف شنونده مواجه شده‌اند معرفی میکنیم.

زمانی که عمل درخواست از فردی با سلسله مراتب بالاتر انجام می‌گیرد:

۲۹) Quiero que me alcances un vaso de agua.

۳۵) ¿Vas a alcanzarme un vaso de agua?

۲۷) ¿No deberías alcanzarme un vaso de agua?

زمانی که عمل درخواست از فردی با سلسله مراتب برابر صورت می‌گیرد:

۳۵) ¿Vas a alcanzarme un vaso de agua?

۲۸) ¿No debería alcanzarme un vaso de agua?

۳۷) ¿No vas a alcanzarme un vaso de agua?

زمانی که عمل درخواست از فردی با سلسله مراتب پایین‌تر صورت می‌گیرد:

26) ¿Debería alcanzarme un vaso de agua?

۲۸) ¿No debería alcanzarme un vaso de agua?

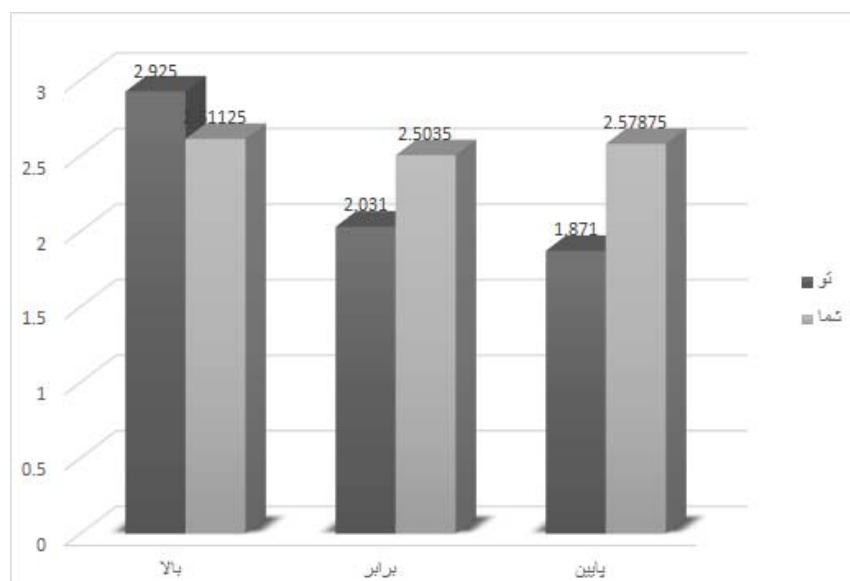
۳۷) ¿No vas a alcanzarme un vaso de agua?

بررسی جمله‌ها از نظر دستور زبانی

همانطور که قبلاً اشاره شد در زبان اسپانیایی متداول است که برای حفظ نزاکت در کلام علاوه بر بکارگیری راهبردهای دیگر دستور زبانی، به مناسب بودن ضمیر فاعلی بکار گرفته شده در جمله توجه ویژه‌ای شود. بدین منظور برای حفظ نزاکت و رسمی شدن جمله، معمولاً از ضمیر فاعلی usted استفاده می‌شود. لازم به ذکر است که بجز در نمودار شماره یک که مقایسه دقیقاً بین ضمایر فاعلی تو و شما می‌باشد، در سایر نمودارها برای گرفتن معدل رتبه هر ساختار دستوری، دو رقم مربوط به زمانی که مخاطب از سلسله مراتب بالاتر است ولی فعل جمله به صورت دوم شخص مفرد (tú) صرف شده و زمانی که مخاطب از سلسله مراتب پایین‌تر است ولی فعل جمله به صورت سوم شخص مفرد (usted) صرف شده است را نادیده

گرفته‌ایم. زیرا این دو حالت طبق نمودار شماره یک از نظر شرکت کنندگان نامناسب شناخته شده‌اند و رتبه مربوط به آنها از میزان دقت معدل کل ساختار جمله از دیگر جنبه‌های دستوری می‌کاهد.

در این بخش با هدف پژوهش روی جامعه زبانی جوانان شهر هاوانا به بررسی ضمایر فاعلی از نظر نمونه جامعه‌ی زبانی در پژوهش می‌پردازیم:

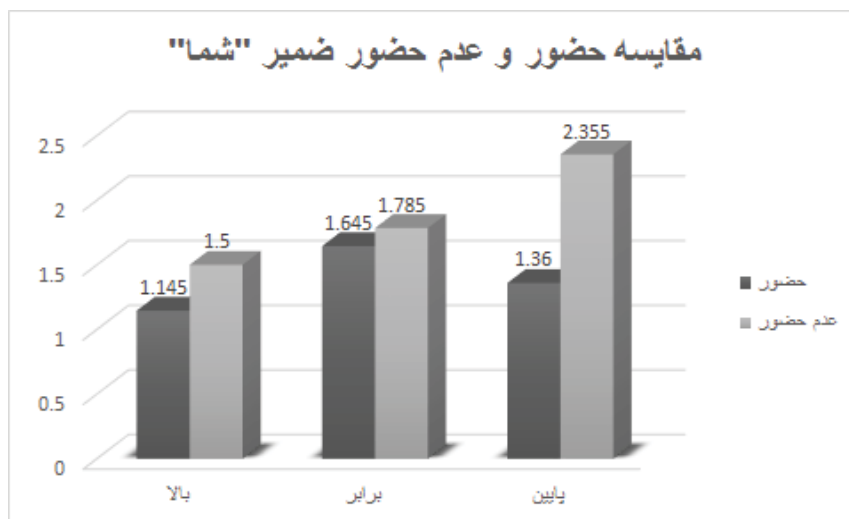


نمودار شماره یک

در این نمودار با استفاده از تمامی رتبه‌های بدست آمده در پرسشنامه جمله‌ها را از نظر بکارگیری ضمیر *tú* و *usted* با هم مقایسه کرده‌ایم. همانطور که در جدول شماره یک قابل مشاهده است در تمامی جمله‌ها فرد ضمیر فاعلی *تو* و در تمامی جمله‌ها زوج ضمیر فاعلی *شما* بکار گرفته شده‌است. نمودار شماره یک نشان می‌دهد که اگر در خواست از فردی با سلسله مراتب بالاتر از گوینده انجام شود شرکت کنندگان ترجیح می‌دهند درخواست را بصورت رسمی و با استفاده از ضمایر فاعلی *usted* مطرح کنند، در این قسمت رتبه بدست آمده در جمله‌های که با بکار گیری ضمیر فاعلی *شما* در خواست را انجام داده‌اند به رتبه یک

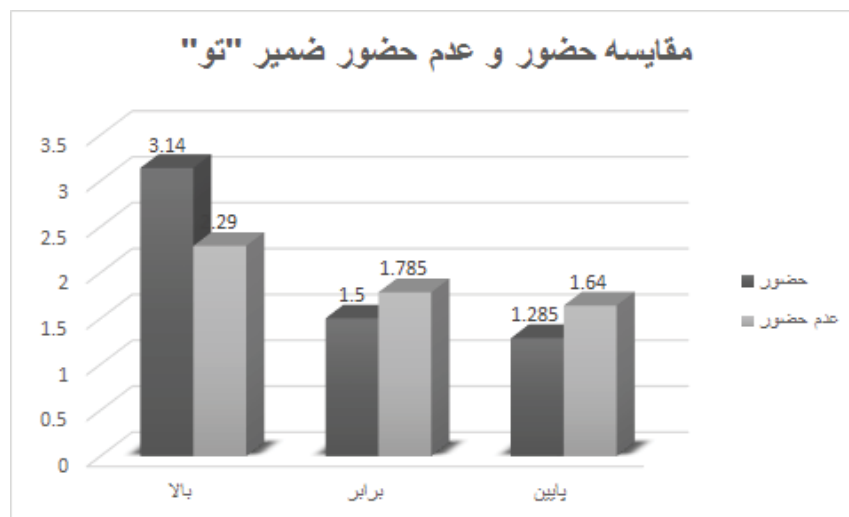
نزدیک‌تر است. همچنین زمانی که درخواست از فردی با سلسله مراتب برابر گوینده انجام می‌شود، شرکت کنندگان ترجیح داده‌اند از ضمائر فاعلی *tú* استفاده کرده و درخواست را بصورت دوستانه مطرح کنند. در این قسمت رتبه نزدیکتر به عدد یک مربوط به ضمیر فاعلی *تو* می‌باشد. در پایان، زمانی که درخواست از فردی با سلسله مراتب پایین‌تر انجام می‌شود شرکت کنندگان ترجیح می‌دهند بیشتر از ضمائر فاعلی *tú* استفاده کنند. در این بخش رتبه نزدیکتر به عدد یک مربوط به بکارگیری ضمیر *تو* می‌باشد.

در نمودارهای زیر حضور یا عدم حضور ضمائر فاعلی در جمله را بررسی می‌کنیم. بدین منظور رتبه‌های بدست آمده در جمله‌ها ۶/۵ را با رتبه‌های بدست آمده در جمله‌ها ۳۲/۳۱ مقایسه کرده‌ایم. این جمله‌ها از دیگر جنبه‌های دستوری مشابه هستند.



نمودار شماره دو

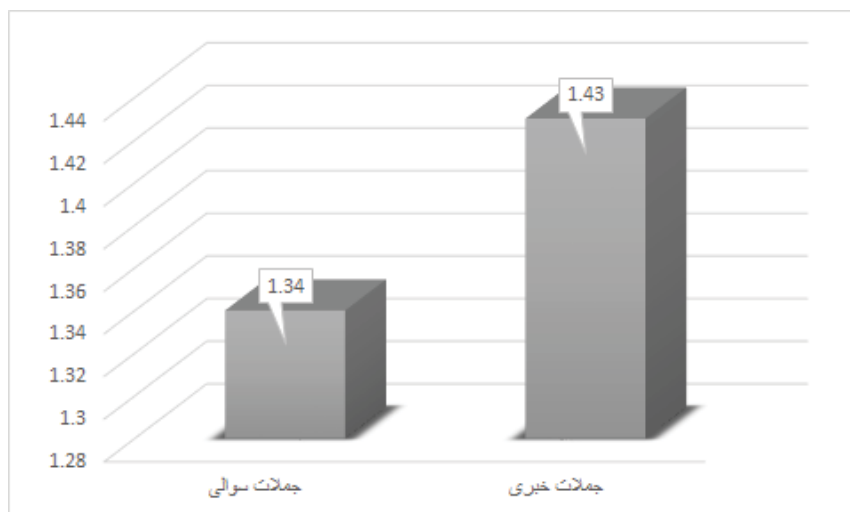
همانطور که در نمودار شماره دو قابل مشاهده است، چه درخواست از فردی با سلسله مراتب بالاتر باشد، چه با سلسله مراتب برابر و چه با سلسله مراتب پایین‌تر، حضور ضمیر فاعلی *شما* در جمله احتمال موفقیت درخواست را بالاتر می‌برد و رتبه جمله‌ها کوچکتر می‌شود.



نمودار شماره سه

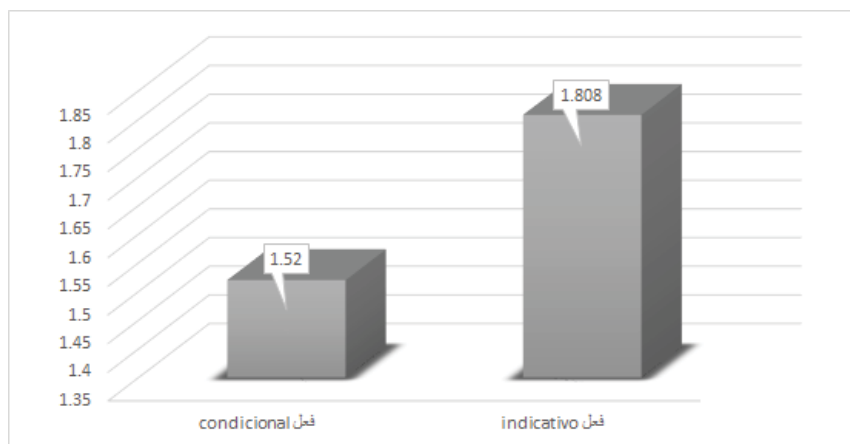
بررسی نمودار شماره سه به ما نشان می‌دهد که حضور ضمیر فاعلی تو در جمله درخواستی، وقتی این درخواست از فردی با سلسله مراتب بالاتر انجام شود به شدت از احتمال موفقیت آن می‌کاهد. حال آنکه در این موارد معدل کلی رتبه‌های بدست آمده از مرز سه نیز گذشته است. ولی چنانچه ضمیر فاعلی تو در جمله‌ها درخواستی از افراد با سلسله مراتب برابر یا پایین تر حضور داشته باشد بر احتمال موفقیت این جمله‌ها می‌افزاید و رتبه را به عدد یک نزدیکتر می‌کند.

در ادامه پژوهش به مقایسه جمله‌ها پرسشی و خبری می‌پردازیم و رتبه‌های بدست آمده در جمله‌ها ۱/۲ و ۲۱/۲۲ را با هم مقایسه می‌کنیم، ای جمله‌ها از سایر جنبه‌های دستور زبانی مشابه هستند.



نمودار شماره چهار

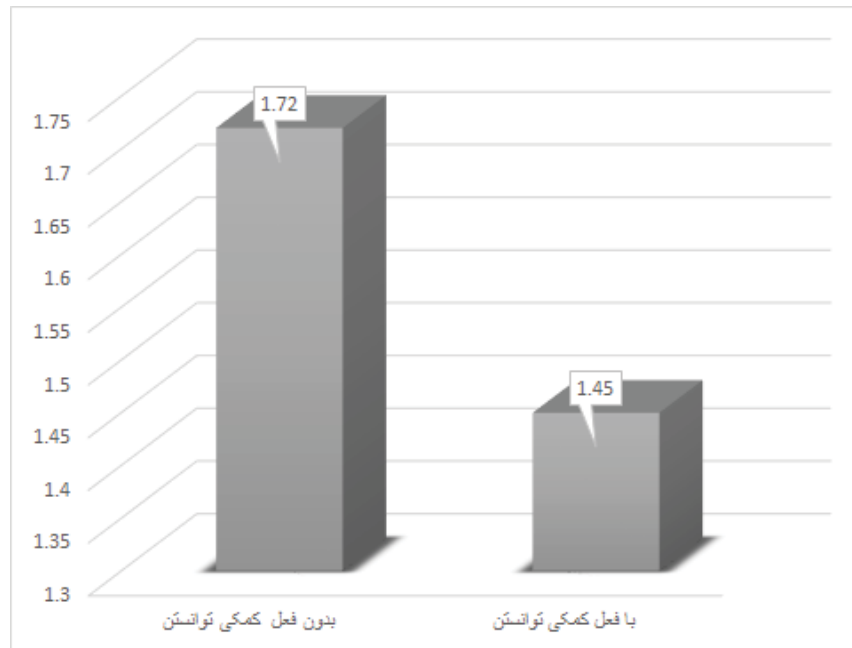
بررسی نمودار شماره چهار نشان می‌دهد که شرکت کنندگان جمله‌ها پرسشی را برای انجام عمل در خواست مناسبتر از جمله‌ها خبری می‌دانند. در ادامه به مقایسه جمله‌ها با توجه به نوع فعل به کار گرفته شده می‌پردازیم. بدین منظور از مقایسه بین جمله‌ها ۲۰/۱۹ و ۱۴/۱۳ استفاده می‌کنیم. این جمله‌ها از دیگر جنبه‌های دستوری مشابه هستند.



نمودار شماره پنجم

نمودار شماره پنج با بررسی افعال در جمله‌ها نشان می‌دهد که با بکارگیری افعال شرطی در قالب شرطی ساده (condicional simple) رتبه جمله‌ها به عدد یک نزدیکتر شده و احتمال موفقیت درخواست افزایش می‌یابد.

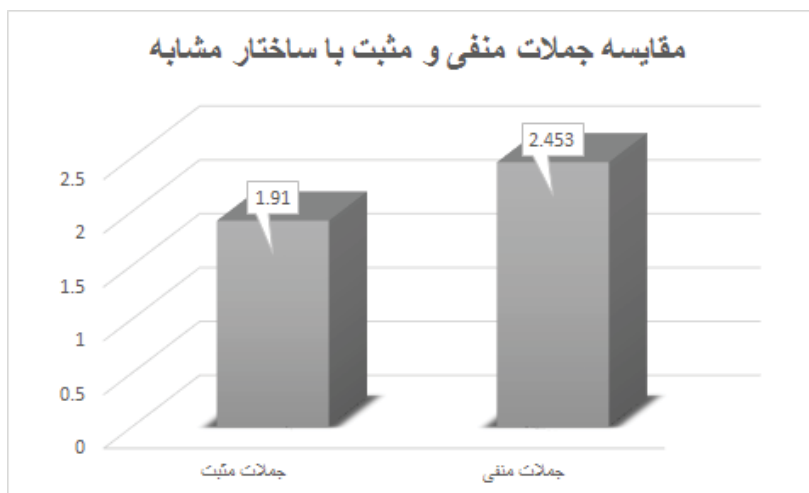
سپس به مقایسه جمله‌ها از منظر بکار گرفتن عبارتهای فعلی با استفاده از فعل "توانستن" (poder + infinitivo) می‌پردازیم. بدین منظور از مقایسه جمله‌ها ۴۰/۳۹ و ۱۸/۱۷ بهره برده‌ایم. این دو ساختار از دیگر جنبه‌های دستور زبانی به هم نزدیک هستند.



نمودار شماره شش

همانطور که نمودار شماره شش نشان می‌دهد عبارتهای فعلی که با استفاده از فعل "توانستن" (poder + infinitivo) بکار گرفته شده‌اند بطور قابل ملاحظه‌ای رتبه جمله‌ها را به عدد یک نزدیک کرده‌است.

و در پایان فعل به کار رفته شده در جمله‌ها را از منظر مثبت یا منفی بودن مقایسه می‌کنیم. بدین منظور از مقایسه معدل رتبه‌های بدست آمده در جمله‌ها ۲/۱ و ۶/۵ و ۳۶/۳۵ با معدل رتبه‌های بدست آمده در جمله‌ها ۴/۳ و ۸/۷ و ۳۸/۳۷ کمک می‌گیریم. این جمله‌ها فقط از نظر مثبت یا منفی بودن فعل با هم تفاوت دارند.



نمودار شماره هفتم

نمودار شماره هفت نشان می‌دهد که با ساختار دستور زبانی مشابه زمانی که فعل جمله منفی بکار گرفته شود از احتمال موفقیت در خواست به طور قابل ملاحظه‌ای کاسته می‌شود و رتبه از عدد یک فاصله می‌گیرد.

نتیجه

مجموع بررسی‌های انجام شده نشان می‌دهد که نحوه و روش بیان یک تقاضا از نقطه نظر دستور زبانی می‌تواند در احتمال پذیرش یا رد آن موثر واقع شود. نتایج بدست آمده نشان می‌دهد که گرایش بیشتری به استفاده از ضمیر فاعلی *usted* به هنگام درخواست از فردی با سلسله مراتب بالاتر از گوینده مشاهده می‌شود. این موضوع حاکی از حضور نزاکت در گفتار این جوانان است، در حالی که هنگام انجام عمل درخواست از فردی با سلسله مراتب برابر خود بیشتر ترجیح می‌دهند از ضمیر فاعلی *tú* استفاده کنند و درخواست خود را در قالب جمله‌های دوستانه بیان کنند. این نوع بیان با اعتماد به حس همکاری و مشارکت فرد مخاطب ارتباط مستقیم دارد. همین نمونه جامعه‌ی زبانی هنگام درخواست کردن از فردی با سلسله مراتب پایین تر از خود ترجیح می‌دهد از ضمیر فاعلی *tú* استفاده کند و درخواست خود را در فضایی صمیمانه بیان کند. نتایج این بخش گویای این

مطلب است که در بین جوانان شهر هاوانا همچنان پایبندی به اصول نزاکت در گفتار در زمینه ضمایر فاعلی وجود دارد. در همین راستا به حضور و یا عدم حضور ضمایر فاعلی در جمله نیز اشاره کردیم و نتیجه حاصله از این قرار شد که حضور ضمایر فاعلی *usted* در جمله‌ها در هر سه وضعیت درخواست به پایین آوردن رتبه جمله‌ها کمک می‌کند، ولی حضور ضمیر فاعلی *tú* فقط در خصوص مخاطبین با سلسله مراتب برابر و یا پایین‌تر مناسب است و در مورد درخواست از سلسله مراتب بالاتر به هیچ عنوان توصیه نمی‌شود.

بررسی‌ها نشان می‌دهد جمله‌ها پرسشی در مقایسه با جمله‌ها خبری از اقبال بیشتری برخوردارند و احتمال موفقیت بیشتری دارند.

از نظر شرکت کنندگان در پرسشنامه، بکار بردن افعال نوع شرطی می‌تواند تهدید برای حیثیت منفی دریافت کننده‌ی درخواست را کاهش داده و احتمال کسب پاسخ مثبت را بالا برد. در بررسی جمله‌ها مشاهده می‌شود که گرایش زیادی به استفاده از فعل "توانستن" در عبارت فعلی جمله وجود دارد. غالباً اینگونه جمله‌ها به صورت پرسشی مطرح شده‌اند و این موضوع نظریه‌ی "سوال در مورد توانایی شنونده در انجام عمل مورد درخواست" را تایید می‌کند. اینگونه جمله‌ها بدلیل غیر مستقیم بودن درخواست کمترین خدشه را به روابط گوینده و شنونده وارد می‌کند.

شایان ذکر است که در جمله‌های که با بی‌اقبالی از طرف شرکت کنندگان مواجه شده‌اند افعال عمدتاً بصورت عبارت فعلی *ir a+ infinitive* دیده می‌شوند، در مواردی نیز عبارات فعلی *deber + infinitivo* و *querer que ...* به چشم می‌خورند. آمار بدست آمده در پژوهش نشان می‌دهد بکار بردن افعال بصورت عبارت فعلی *ir a+ infinitive* می‌تواند برای حیثیت نوع اول مخاطب تهدید شمرده شود حال آنکه آزادی عمل دریافت کننده‌ی پیام را به مخاطره می‌اندازد. در دیگر موارد نیز زمان و قالب فعل جمله تحت شعاع معنای فعل قرار می‌گیرد و حصول نتیجه را به مخاطره می‌اندازد، بطور مثال در جمله‌ی

¿No debería alcanzarme un vaso de agua?

بدلایل معنایی درخواست، شکل گلایه پیدا می‌کند، یا در جمله‌ی:

Quiero que me alcances un vaso de agua.

درخواست، شکل دستوری به خود می‌گیرد، در این گونه موارد درخواست به منزله‌ی تهدیدی برای حیثیت نوع دوم مخاطب شمرده می‌شود و به دنبال آن، احتمال تاثیرگذاری روی شنونده کاهش می‌یابد.

جمله‌ها منفی چه بصورت سوالی چه بصورت خبری با کم اقبالی از طرف شرکت کنندگان مواجه شده‌اند و این گویای این مطلب است که جمله‌ها مثبت بیشتر می‌توانند نتایج مثبتی را به دنبال داشته باشند.

بررسی عناصر مختلف یک جمله نشان می‌دهد که حتی زمانی که فرد تحصیلاتی مرتبط با علوم زبان شناختی ندارد، به تجربه درمی‌یابد که اگر درخواستش تهدیدی برای حیثیت منفی یا مثبت شونده باشد با کمترین اقبال در پذیرش خواسته‌ی خود مواجه است.

منابع

- Albelda Marco, Marta (2005). "Discordancia entre atenuación/cortesía e intensificación/descortesía en conversaciones coloquiales", en: Blas, J.L., Casanova, M. (editores): *Discurso y Sociedad. Contribuciones al estudio de la lengua en contexto social*. Servicio de publicaciones de la Universidad de Castellón.
- Bestard Revilla, Alina (2003). "Estudio sociolingüístico del comportamiento de las formas nominales de tratamiento en una barriada del casco histórico en Santiago de Cuba", Actas, Congreso del VIII Simposio Internacional de Comunicación Social, Santiago de Cuba.
- Brown y Levinson, A.G. (1987). *Politeness. Some Universals in Language Use*. Cambridge University Press.
- Cuba Vega, Lidia E. (2001). "Formas de tratamiento en el habla habanera actual", en Actas-2 de del VII Simposio de Comunicación Social del centro de Lingüística Aplicada, Santiago de Cuba.
- Escandell Vidal, M^a.Victoria (1999). "Los enunciados interrogativos. Aspectos semánticos y pragmáticos", en: *Gramática descriptiva de la lengua española*, (coordinada por Ignacio Bosque y Violeta Demonte), Espasa Calpe, Madrid.
- García Riverón, R. (1996). *Aspectos de la entonación hispánica (I: Metodología, II: Análisis acústico de muestras del español de Cuba)*, Cácers, Universidad de Extremadura.
- Gutiérrez-Rivas, Carolina (2007). *Variación pragmática del español de los cubanos y cubanoamericanos en Miami: el efecto de género y generación en el uso de estructuras discursivas*. Tesis doctoral por la Universidad de Florida.
- Kerbrat-Oreccioni, Catherine (1996). *La conversación*, París: Seuil.
- Lee, N. y Lings I. (2008). *Doing business research*. SAGE Publications Ltd. Londres.
- Leech, Geoffrey N. (1983). *Principles of pragmatics*. Longman. London and New York.

Pérez Rodríguez, Marisela (2006). *Comportamiento de los pronombres personales en una muestra de habla culta de ciudad de La Habana*. Tesis doctoral, Facultad de Artes y Letras de la Universidad de La Habana. Inédita.

Searle, John (1969). *Speech acts: an essay in the philosophy of language*. Cambridge University Press. Cambridge, England.

Trudgill, Peter (1983). *An Introduction to Language and Society*. Traducido al persa por Mohammad Tabatabaai (1997), Teheran.