

اقناع و برخی تدابیر آن: بحثی در سخن‌کاوی انتقادی

مجید باغینی‌پور

۱ مقدمه

در تاریخ علم گاهی نظری مطرح می‌شود، ولی نظر حاکم دارای چنان سلطه بلامنازعی است که نظر طرح‌شده مدتی به فراموشی سپرده می‌شود تا پس از مدتی دوباره مطرح گردد. مطالعات سخن (discourse) نیز چنین وضعی دارند. پیشنهاد هریس در بردن سطح تحلیل زبان‌شناختی به ورای جمله به دلیل تسلط بلامنازع دستور گشتاری چامسکی و برداشت وی از گشتار به عنوان ویژگی درون جمله‌ای ره به جایی نبرد تا در دهه هفتاد، مطالعه سخن دوباره مطرح شد و تا به امروز همچنان ادامه داشته است. سخن را با نام گفتمان نیز می‌شناسند. سخن‌کاوان معتقدند همان‌طور که در تحلیل دستوری در تحلیل واژه‌ها به عنوان اسم، فعل و غیره (با تمام ارزشمندی آن) نباید ماند و باید به سطح جمله پای گذاشت تا همان اسم بتواند نقش فاعل و مفعولی خود را نشان دهد، حال وقت آن است که پا را از محدوده تنگ جمله نیز فراتر بگذاریم و تحلیل را در ورای جمله بطلبیم. به هر حال، در دهه هفتاد سخن‌کاوی توانست در مقام شاخه‌ای از علم زبان‌شناسی خود را مطرح سازد و از آن پس گسترش خود را شروع کند. در سال ۱۹۷۹، گروهی از دانشمندان کتابی تألیف کردند با عنوان «زبان و سلطه»، که فصل آخر آن «زبان‌شناسی انتقادی» عنوان داشت و انتقاد آنان از زبان‌شناسی رایج این بود که دل مشغول صورت و صورتگرایی است و از نقش اجتماعی زبان غافل مانده است. کار به جایی رسید که فاولر مدعی شد «ما باید در برابر آن نظریه‌پردازی که زبان و جامعه را دو چیز جداگانه می‌داند، مقاومت کنیم.» وی حتی عناوین کتابهایی را که زبان و جامعه را دو پدیده مستقل معرفی می‌کنند (مثلاً «زبان و جامعه») مورد انتقاد

قرار می‌دهد. سخن‌کاوی در تحلیل خود در راهی گام گذاشت که الزاماً به توجه به زبان‌شناسی انتقادی منتهی شد و از تلفیق این دو، گرایشی به‌وجود آمد که نام سخن‌کاوی انتقادی بر آن نهادند و به‌گونه‌ای خاص به مفاهیمی همچون قدرت، ایدئولوژی، سلطه و نظایر آن پرداختند. مقاله حاضر بر آن است تا پدیدهٔ اقناع (persuasion) را در چارچوب سخن‌کاوی انتقادی بررسی کند. در این مقاله در بخش اول مفهوم اقناع را مورد توجه قرار خواهیم داد. در بخش دوم، به یکی از مفاهیم مهم در سخن‌کاوی انتقادی، یعنی قدرت، نظری خواهیم انداخت. این بخش خود در پنج بخش ارائه می‌گردد: دسترسی به سخن و سلطه بر سخن، سلطه بر بافت، سلطه بر متن و گفتگو و سلطه بر ذهن. به دلیل اهمیت بحث سلطه بر ذهن، این موضوع را در دو بخش مورد توجه قرار می‌دهیم: تحلیل ذهن و استراتژیهای سخن در فرایند سلطه بر ذهن. پیچیدگیهای موجود در تحلیل ذهن بخش دیگری از بحث ماست. در بخش سوم، تدابیر اقناع را در پنج بخش بررسی خواهیم کرد: قیاس، بحث، استعاره، شوخ‌طبعی و ارائهٔ مطلب.

۲ مفهوم اقناع

اندرو رایت (۱۹۸۷) در آغاز کتاب خود «ارتباط موفقیت‌آمیز» می‌گوید کلمهٔ «communicate» از کلمهٔ لاتین «communicare» مشتق شده و به معنی «ارائه کردن» و «شریک شدن» است. وی در انتهای کتاب خود (ص ۸۱) می‌گوید «از نظر بسیاری از مردم، ارتباط به معنای قانع کردن، تحت سلطه درآوردن و سازمان بخشیدن است؛ البته اقناع، سلطه و سازمان‌دهی در جامعهٔ ما مورد نیازند، اما برای جامعه و فرد، مراقب بودن ضروری‌تر از اینهاست.» شاید به همین دلیل باشد که وی حتی به خوانندگان خود پیشنهادهایی می‌کند تا با استفاده از آنها بتوانند در برابر فروشندگان از خود مواظبت کنند (ص ۷۵-۸۰)؛ وی بحث خود را با مقدمه‌ای شروع می‌کند:

امروز چند بار فردی را قانع کرده‌اید تا کاری را انجام دهد و چند بار خودتان قانع شده‌اید تا کاری را انجام دهید؟ اقناع یکی از مهمترین و رایج‌ترین موارد استفاده از ارتباط است. اگر می‌خواهیم شخصی را قانع کنیم تا کاری را انجام دهد، باید او را درک کنیم، باید سعی کنیم امیدها، بیمها، طرحها، آرزوها و ارزشهای او را درک کنیم. آن‌گاه باید آنچه را که می‌خواهیم به او «بفروشیم»، در مقام پاسخی به مسئلهٔ مورد علاقهٔ او به وی عرضه کنیم. به فروشندگان یاد داده‌اند که «سعی نکنید بفروشید، به مشتری نشان دهید که چرا وی باید محصول شما را خریداری کند تا به آرزوهایش برسد... به فروشندگان آموخته‌اند چگونه به شما نزدیک شوند، چگونه رفتار کنند، چگونه بحث کنند و چگونه شما را قانع کنند. ما برای محافظت از خود نیاز داریم بدانیم تکنیکهای آنان چیست.»

وی آن‌گاه به سراغ پیشنهاد‌های خود در مورد محافظت در برابر فروشندگان می‌رود. نکته اول این است که:

به فروشنده آموخته‌اند شما را به دقت مشاهده کند، یعنی چگونگی لباس پوشیدن‌تان را، ماشینی را که می‌رانید، حرفه‌هایی را که انتخاب کرده‌اید و شیوه زندگی‌تان را؛ به او آموخته‌اند به حرف شما گوش کند تا بفهمد چه چیزی می‌خواهید، احساساتان چیست و آنچه از نظر شما با ارزش است، کدام است؛ به فروشنده آموخته‌اند تعیین کند کدام مورد از نظر شما بیشترین اهمیت را داراست.

و نکته دوم:

به فروشنده آموخته‌اند به شما چه باید بگویند؛ دقت کنید که فروشنده همیشه حرفش را با سؤالی تمام می‌کند که مشتری با «بله» بدان جواب دهد. معمولاً فروشندگان بر این چهار نکته تأکید زیاد دارند: (۱) اشتیاق شما به موفقیت؛ (۲) عشق و احترام؛ (۳) مسرت شخصی؛ (۴) راز بقا. . . . به فروشندگان آموخته‌اند تا از ارتباط انسانی و طبیعی بهره بگیرند . . . ، اما ممکن است برخی بگویند که فروشندگان عادلانه از این تکنیکها بهره نمی‌گیرند. آیا به‌راستی فروشندگان حماقت ما را تشویق و ترغیب نمی‌کنند؟ . . . به نظر شما آیا می‌شود هیچ‌کدام از تکنیکهای ذکرشده را در مورد دوستان یا سایر افرادی که می‌شناسید به‌کار برد؟

در هر صورت، کمتر فردی است که خود قانع نشده باشد یا دیگری را قانع نکرده باشد. گاه مفهوم اقتناع به حدی اهمیت می‌یابد که می‌تواند گرایشی مهم در رشته‌ای مهم به نام ارتباطات باشد:

طی جنگ جهانی دوم، به سبب نیازهای جدید دولتهای بزرگ متخاصم، تمام شکل‌های ارتباط مورد توجه خاص قرار گرفتند. نشانه‌ها و رمزها اهمیت نظامی کسب کردند و به همین لحاظ، ارتباط به‌عنوان «اقتناع» به‌صورت مفهوم حاکم درآمد. پس از پایان جنگ، برداشتهای اخیر در زمینه ارتباطات، به قلمرو فعالیتهای گوناگون، به‌ویژه تبلیغات بازرگانی و تغییرات تکنولوژیک، که در این دوران اهمیت بیشتری کسب کرده بودند، انتقال یافتند. از آن پس، ارتباط به‌عنوان «انتقال اطلاعات» و ارتباط به‌عنوان «اقتناع» به‌صورت دو‌گرایش مهم ارتباطی در فعالیتهای، مطالعات و تحقیقات تخصصی دنبال شد. در مدتی کوتاه، افرادی که در حرفه‌هایی نظیر روابط عمومی، ترویج کشاورزی و آموزش بهداشت فعالیت می‌کردند، به‌کاربردهای ارتباطات در جهت این دو‌گرایش بیش از پیش توجه کردند (کاظم معتمدنژاد، مقدمه‌ای بر کتاب ارتباط‌شناسی، تألیف مهدی محسنیان راد: ۲۰).

اگر وجود پدیده اقتناع را در ارتباط بدهی فرض کنیم، در واقع به نوعی دگرگونیها در اجتماع چشم دوخته‌ایم. معتمدنژاد (همان: ۲۶-۲۵) درباره برنامه‌ریزان توسعه و کارگزاران دگرگونیهای اجتماعی می‌گوید:

باید گفت که طرز تفکر مبتنی بر ارتباط به‌منظور اقتناع و کسب نتایج موردنظر، چنان در میان

برنامه‌ریزان توسعه و کارگزاران دگرگونی‌های اجتماعی حاکم است که با وجود توجه بعضی از محققان به نیازهای انسانی در زمینهٔ بیان، رابطه و مشارکت، هنوز این مفاهیم به گونه‌ای مناسب ارزشگذاری نشده‌اند. در واقع، وقوف به اهمیت این مفاهیم، بیشتر سبب شده است که اینها در جهت تحکیم و تقویت تکنیکهای اقناع و فریبکاری و دستکاری فکری به‌کار گرفته شوند. این واقعیتی است که افراد، یک نوآوری را، هرگاه نخست در جمع دربارهٔ آن بحث و تبادل نظر کنند، راحت‌تر می‌پذیرند و پس از آن به‌طور دسته‌جمعی برای اقتباس آن تصمیم می‌گیرند. همین امر باعث شده است که ضرورت توأم کردن عملکردهای پویایی گروهی با کوششهای اقناع‌آمیز مورد توجه قرار گیرد. وی بحث خود را چنین به پایان می‌برد که «وقوف به اهمیت نقش واسطهٔ ارتباط بین فرستندگان و گیرندگان پیامها، که برای «رهبران عقاید» در نظر گرفته می‌شود، موجب شده است که ارتباط‌گران متکی بر نتایج ارتباط، از آن برای طرح‌ریزی بهتر استراتژیهای اقناع جمعی استفاده کنند و به تأمین نیازهای افراد برای همگرایی ارتباطی و همکاری در حل مسائل مشترک، بی‌توجه بمانند.

در هر صورت، نباید فراموش کرد که قسمت عمدهٔ ارتباط، از طریق کلام، یعنی ارتباط کلامی، صورت می‌گیرد و پدیده‌ای با این عظمت، یعنی پدیدهٔ اقناع، مطمئناً در زبان بازتاب دارد. به عبارت دیگر، می‌توان «تاکتیکهای اقناع» را در زبان ردیابی کرد. ما از این تاکتیکها، با عنوان «تدابیر اقناع» سخن خواهیم گفت و سعی خواهیم کرد به نوعی دسته‌بندی از این تدابیر دست یابیم. بررسی این تدابیر با وجود تمام اهمیتی که دارند، بررسی ظاهر قضیه است. پدیدهٔ اقناع نهایتاً ما را به بررسی چگونگی سلطه بر ذهن و بحث قدرت می‌کشاند و این خود از مباحثی است که در سخن‌کاوی انتقادی مطرح است و مورد توجه قرار گرفته است. گفتنی است که سخن‌کاوی انتقادی گونه‌ای از تحقیقات تحلیلی سخن است. سخن‌کاوی انتقادی به بررسی شیوه‌هایی می‌پردازد که بدان شیوه‌ها متن و گفتگو، سوء استفاده از قدرت اجتماعی، برتری و نابرابری را در بافت اجتماعی و سیاسی وضع می‌کنند، باز تولید می‌کنند و به مقاومت بر علیه آنها اقدام می‌کنند (وان‌دایک ۱۹۹۸: ۱).

فرکلاف و وُداک (۱۹۹۷: ۲۸-۲۷) اصول بنیادین سخن‌کاوی انتقادی را به شرح زیر خلاصه می‌کنند: (۱) سخن‌کاوی انتقادی به مسائل اجتماعی می‌پردازد؛ (۲) روابط قدرت استدلالی‌اند؛ منظور از استدلالی (discursive) این است که مباحث مربوط به قدرت با استدلال سروکار دارند، تا ششم؛ (۳) سخن، جامعه و فرهنگ را به وجود می‌آورد؛ (۴) سخن به درد کارایدتولوژیکی می‌خورد؛ (۵) سخن تاریخی است؛ (۶) رابطهٔ بین متن و جامعه را به صورت واسطه‌ای برقرار می‌کند؛ (۷) سخن‌کاوی تفسیری و تشریحی است؛ (۸) سخن، نوعی عمل اجتماعی است. در هر صورت، سخن‌کاوی انتقادی به بررسی چگونگی به‌کارگیری ساختارهای سخن در انعکاس برتری اجتماعی می‌پردازد. پرواضح است که در یک موقعیت ارتباطی، فرد قانع‌کننده توانسته است بر فرد قانع‌شده برتری یابد.

۳ قدرت و سلطه بر ذهن

یکی از مفاهیم مهم در سخن‌کاوی انتقادی، مفهوم قدرت است. افراد و گروه‌ها در صورتی قدرتمندند که بتوانند اعمال و افکار افراد و گروه‌های دیگر را تحت سلطه خود درآورند. وان‌دایک (۱۹۹۸: ۵) از تشخیص انواع مختلف قدرت بر طبق منابع گوناگون اعمال چنین قدرتی سخن می‌گوید:

این توانایی بر پایه قدرتی از (دسترسی انحصاری به) منابع اجتماعی کمیاب همچون زور، پول، منزلت اجتماعی، شهرت، دانش، اطلاعات، «فرهنگ» و یا در واقع، اشکال مختلف سخن عمومی و ارتباطات دلالت دارند... قدرت سرکوبگرانه نظامی و قدرت افراد خشن، بیشتر بر مبنای زور قرار دارد؛ ثروتمندان به دلیل پولداری خود قدرتمندند، در حالی که قدرت کم‌وبیش قانع‌کننده والدین، استادان یا روزنامه‌نگاران براساس دانش، اطلاعات یا اقتدار قرار دارد. البته این حرف بدان معنی نیست که قدرت مطلق است:

گروه‌ها ممکن است کم‌وبیش دیگر گروه‌ها را تحت سلطه خود درآورند، یا آنها را در موقعیتهای یا حوزه‌های اجتماعی خاصی تحت سلطه خود درآورند. علاوه بر این، گروه‌های تحت نفوذ ممکن است کم‌وبیش در برابر چنین قدرتی مقاومت کنند، آن را بپذیرند، آن را نادیده بگیرند، از آن اطاعت کنند یا به آن جنبه قانونی ببخشند، و حتی آن را «طبیعی» بیابند. در واقع، قدرت گروه‌های برتر ممکن است در قوانین، قواعد، هنجارها، عادات و حتی نظر اکثریت قاطع ادغام گردد و بنابراین شکل آن چیزی را به خود بگیرد که گرامشی (۱۹۷۱) آن را «سلطه» نامیده است.

وان‌دایک (۱۹۹۸: ۵) در تحلیل خود از رابطه بین سخن و قدرت به این نتیجه می‌رسد که اولاً، دسترسی به اشکال خاصی از سخن (مثلاً اشکال سخن خاص سیاست، رسانه‌ها یا علوم) خود منبع قدرت است؛ ثانیاً عمل را ذهن کنترل می‌کند؛ بنابراین، اگر بتوانیم بر اذهان دیگران تأثیر بگذاریم (مثلاً بر دانش یا عقاید آنان)، ممکن است غیرمستقیم برخی از اعمالشان را تحت سلطه خود درآوریم؛ ثالثاً، از آنجا که اذهان مردم نوعاً تحت تأثیر متن و گفتگو قرار می‌گیرند، بنابراین ممکن است سخن حداقل به شیوه‌ای غیرمستقیم اعمال افراد را کنترل کند، همان‌گونه که اقناع و فریب چنین می‌کنند. این حرف بدان معنی است که افراد مسلط بر بانفوذترین سخنها، فرصتهای بیشتری در اختیار دارند تا اذهان و اعمال دیگران را تحت سلطه خود درآورند و در اینجاست که تأکید سخن‌کاوی انتقادی بر مطالعه سوء استفاده از سلطه بر سخن، در جهت کنترل عقاید و اعمال دیگران به نفع گروه‌های برتر و علیه منافع یا اراده دیگران، خود را نشان می‌دهد.

وان‌دایک (همان: ۶) قدرت استدلالی را محدود به سه سؤال اساسی در تحقیقات سخن‌کاوی انتقادی می‌کند: (۱) گروه‌های قدرتمندتر چگونه بر سخن عمومی مسلط می‌شوند؟ (۲) چنین سخنی

چگونه ذهن و عمل گروه‌های با قدرت کمتر را تحت سلطه خود درمی‌آورد و پیامدهای اجتماعی چنین سلطه‌ای کدام‌اند؟ (۳) گروه‌های تحت نفوذ چگونه با استدلال در برابر چنین قدرتی مقاومت می‌کنند یا آن‌را به مبارزه می‌طلبند؟

۳-۱ دسترسی به سخن و سلطه بر سخن

یکی از منابع قدرت، دسترسی به سخن و در واقع سلطه بر سخن است. همه افراد به یک اندازه بر سخن سلطه ندارند و بنابراین فردی قدرتمندتر است که در صورت امکان، دسترسی انحصاری به یک نوع سخن، و یا حداقل سلطه‌ای بیش از دیگران، بر سخن داشته باشد. اما بنا به گفته وان‌دایک (همان):

اکثر مردم تنها بر صحبت روزمره با اعضای خانواده، دوستان یا همکاران خود سلطه فعال دارند و به‌عنوان مثال بر استفاده از رسانه‌ها سلطه غیرفعال دارند. در بسیاری از موقعیتها، مردم معمولی کم‌وبیش اهداف غیرفعالی از متن و گفتگو (مثلاً اهدافی برای رؤسا یا معلمانشان، یا اولیای امور، همچون افسران پلیس، قضات، مقامات اداری خشک‌بهریستی یا بازرسان مالیاتی) هستند. ممکن است به این افراد گفته شود که چه چیز را باید باور کنند یا انجام دهند و یا نباید باور کنند و انجام دهند. از سوی دیگر، اعضای گروه‌ها و نهادهای اجتماعی قدرتمندتر، و به‌ویژه رهبرانشان (نخبگانشان)، دسترسی کم‌وبیش انحصاری به و سلطه بر یک یا بیش از یک گونه از سخن عمومی دارند. بنابراین، استادان بر سخن علمی، معلمان بر سخن دانش‌پژوهانه، روزنامه‌نگاران بر سخن رسانه‌ها، وکیلان بر سخن قانونی و سیاستمداران بر سخن سیاسی و دیگر سخنهای سیاسی عمومی سلطه دارند. آنانی که سلطه بیشتری بر سخن بیشتر و با نفوذتری دارند، بر طبق این تعریف، قدرتمندتر هم هستند.

دقت کنید که تعریف ارائه‌شده استدلالی است. از سوی دیگر، مفاهیم دسترسی به سخن و سلطه بر سخن مفاهیمی کلی‌اند و یکی از اهداف سخن‌کاوی انتقادی شرح این اشکال قدرت است.

۳-۲ سلطه بر بافت

برای روشن شدن مفهوم سلطه بر بافت، لازم است نخست بافت را تعریف کنیم و سپس به ذکر مقولاتی بپردازیم که سلطه بر آنها به معنای سلطه بر بافت است. بافت را ساختار ذهنی آن ویژگی‌هایی از موقعیت اجتماعی تعریف می‌کنند که برای تولید و درک سخن مطرح‌اند (دورانتی و گودوین ۱۹۹۲؛ وان‌دایک ۱۹۹۸). مقولات تشکیل‌دهنده بافت عبارت‌اند از: توصیف کلی موقعیت، زمینه (زمان و مکان)، اعمال جاری (از جمله سخنها و ژانرهای سخن)، شرکت‌کنندگان در نقشهای گوناگون ارتباطی، اجتماعی، نهادی و همچنین بازنمودهای ذهنی آنها، یعنی اهداف، دانش، عقاید، نگرشها و ایدئولوژیها. دیاموند (۱۹۹۶) بر این باور است که سلطه بر بافت، مستلزم سلطه بر یک

یا بیش از یک مقوله از این مقولات است. به‌عنوان مثال، تعیین توصیف موقعیت ارتباطی، تعیین زمان و مکان رخداد ارتباطی، یا تعیین شرکت‌کنندگانی که ممکن است (یا باید) حاضر باشند، و نقشی که باید بازی کنند، یا آن دانش و عقایدی که باید داشته باشند یا نداشته باشند، و آن اعمال اجتماعی که ممکن است (یا باید) با استفاده از سخن تحقق یابند. وان‌دایک (۱۹۹۸: ۷) از سلطه گروه‌های برتر بر بافت می‌گوید:

بنابراین می‌بینیم که بافتهای مجادله پارلمانی، جلسه هیئت‌مدیره، محاکمه، سخنرانی یا مشاوره با دکتر را معمولاً اعضای گروه‌های برتر کنترل می‌کنند. بنابراین، تنها اعضای پارلمان به مجادله‌های پارلمانی دسترسی دارند، و تنها آنان مجازند (با اجازه رئیس مجلس یا رئیس جلسه و برای مدت زمانی مشخص) سخن بگویند، وکالت رأی‌دهندگان را داشته باشند، به لایحه‌ای رأی دهند و مسائلی نظیر اینها. در یک محاکمه، تنها هیئت منصفه یا قضات به نقشهای حرف زدن خاصی و ژانرهایی همچون احکام، دسترسی دارند. منشیها ممکن است به مذاکرات جلسه هیئت‌مدیره دسترسی داشته باشند، اما اغلب در نقش نوشتن خلاصه مذاکرات آن‌هم در سکوت است.

وی بحث خود را با این مطلب به پایان می‌برد که «رویکرد سخن‌کاوی انتقادی، به‌ویژه بر آن اشکالی از سلطه بر بافت تأکید دارد که در جهت منافع گروه برترند.»

۳-۳ سلطه بر متن و گفتگو

متن و گفتگو دو ساختارند که برای وضع قدرت، سلطه بر آنها ضروری است. در واقع، قدرتمندان می‌توانند تعیین‌کننده ژانر سخن یا کارگفتی باشند که ضعیف‌تران باید در موقعیتی به‌کار گیرند. مثلاً ممکن است یک نفر قاضی از مطنونی بخواهد دست از مجادله یا طرح حکایتی شخصی بردارد و صرفاً به دادن پاسخی صریح بپردازد، یا معلمی ممکن است از دانش‌آموزان خود بخواهد کارگفتی موردنظر وی را برگزیند و از کارگفتی موردنظر خود صرف‌نظر کند.

بنا به نظر گانز (۱۹۷۹) و وان‌دایک (۱۹۹۸) در ارتباط با کل سخن و ارتباط نکته حیاتی این است که چه کسی موضوعات (یا همان کلان ساختارهای معنایی) و تغییر موضوع را تحت سلطه خود دارد، درست همان‌طور که سردبیران تعیین می‌کنند چه موضوعات خبری تحت پوشش قرار بگیرند، استادان تعیین می‌کنند که به چه موضوعاتی در کلاس درس پرداخته شود، یا مردان ممکن است موضوعات و تغییر موضوع را در مکالمات خود با زنان تحت سلطه داشته باشند.

هرچند عمده سلطه بر سخن، بافتی یا جهانشمول است، با این حال جزئیات موضعی، یعنی معنا، صورت یا سبک (به‌عنوان مثال جزئیات پاسخ در کلاس یا دادگاه، انتخاب اقلام واژگانی یا

زبان خاص مورد استفاده در دادگاهها، کلاسهای درس یا اتاقهای خبر) را می‌توان تحت سلطه درآورد (مارتین روجو ۱۹۹۴). بلندی صدا را می‌توان تحت سلطهٔ خود درآورد و به سخنگویان فرمان داد تا «صدایشان را پایین بیاورند» یا «ساکت بمانند»؛ زنان را به شیوه‌های مختلفی ممکن است «ساکت سازند» (هاوستون و کرامارا ۱۹۹۱)، و در برخی فرهنگها برای فرد لازم است که به نشانهٔ احترام «مین‌کند» (آلبرت ۱۹۷۲). استفادهٔ عمومی از کلمات خاصی را در نظامی دیکتاتوری ممکن است به دلیل مُخل بودن این کلمات ممنوع کنند و مبارزه‌طلبیهای استدلالی در برابر گروههای برتر (مثلاً سفیدپوستان و مردان غربی) ممکن است از سوی مخالفان چند فرهنگی در رسانه‌ها تحت عنوان «از نظر سیاسی صحیح» مورد تمسخر قرار گیرند (ویلیامز ۱۹۹۵). و سرانجام، ابعاد عملی و کنش متقابل سخن را ممکن است با تجویز کردن یا ممنوع کردن کارگفتهای خاصی و با توزیع‌گزینشی و یا قطع نوبتهای سخن گفتن، تحت سلطهٔ خود درآورد (به دیاموند ۱۹۹۶ مراجعه کنید).

وان دایک (۱۹۹۳، ۱۹۹۸) اهمیت دو استراتژی عام را متذکر می‌شود: (۱) استراتژی عام خویش‌نمایی مثبت دارودستهٔ برتر، (۲) استراتژی عام دیگرنمایی منفی گروههای تحت نفوذ. این اساس، «ما» و «آنها» در دو قطب قرار می‌گیرند و در تمام سطوح متن و گفتگو بیان می‌گردند. موضوعات متقابل، معانی موضعی، استعاره و اغراق و دیگر فرمول‌بندیهای متغیر در طرحواره‌های متنی، آشکال نحوی، واژگان‌بندی، ساختارهای آوایی و تصاویر از جملهٔ این سطوح متن و گفتگو هستند.

۳-۴ سلطه بر ذهن

سلطه بر ذهن، در مقایسه با سلطه بر سخن، سلطه بر بافت و سلطه بر متن و گفتگو، عبارتی است که بر فرایندی بسیار پیچیده دلالت دارد. روان‌شناسی شناختی و تحقیقات ارتباط جمعی ثابت کرده‌اند که تأثیرگذاری بر ذهن، فرایندی قابل فهم و به‌سادگی ایده‌هایی نیست که عبارت «سلطه بر ذهن» به ذهن ما می‌آورد (بریتون و گریسر ۱۹۹۶؛ گلاسر و سامون ۱۹۹۵؛ کلاپر ۱۹۶۰؛ وان دایک و کینش ۱۹۸۳). دریافت‌کنندگان ممکن است در تفسیر و استفاده‌های خود از متن و گفتگو، و همچنین به مثابهٔ تابعی از طبقه، جنسیت یا فرهنگ، کاملاً مستقل و تغییرپذیر باشند (لیبز و کتز ۱۹۹۰).

در واقع ما با واسطهٔ سخن و ارتباط است که دانش و اطلاعاتی را دربارهٔ جهان به دست می‌آوریم. در این مورد، عنصر قدرت و برتری به شیوه‌های گوناگونی وارد صحنه می‌گردد، مثلاً به شیوه‌های زیر:

الف) اگر دریافت‌کنندگان دربارهٔ عقاید و تجارب شخصی خود بی‌ثبات نباشند، تمایل دارند که عقاید (دانش و اطلاعات) را با واسطهٔ سخن از آنچه منابعی مقتدر، قابل اعتماد یا معتبر

(همچون دانش‌پژوهان، متخصصان، آدمهای حرفه‌ای یا رسانه‌های قابل اعتماد) می‌دانند، بپذیرند (نسلر و دیگران ۱۹۹۳). بدین مفهوم، سخن قدرتمند بر حسب قدرت ادراک‌شده خالقان آن سخن تعریف می‌شود. به همین دلیل، اقلیتها و زنان را اغلب کمتر درخور اعتماد و موثق می‌دانند (آندساگر ۱۹۹۰؛ خطیب ۱۹۸۹؛ وریو ۱۹۹۶).

ب) در برخی موقعیتها، شرکت‌کنندگان ملزم می‌شوند که دریافت‌کنندگان سخن باشند؛ مثلاً در موقعیتهای آموزشی یا بسیاری از شغل‌های دیگر. دروس، مواد آموزشی، تعلیمات شغلی و دیگر انواع سخن در چنین مواردی ممکن است نیازمند آن باشند تا آن‌گونه که خالقان سخن در نظر دارند، بدانها توجه شود، تفسیر شوند و فرا گرفته شوند.

پ) در بسیاری از موقعیتها، هیچ سخن یا رسانه دیگری موجود نیست تا امکان تدارک اطلاعات را فراهم کند و بشود از آن عقاید (اطلاعات) متفاوتی اخذ کرد (داونینگ ۱۹۸۴).

ت) ممکن است دریافت‌کنندگان، دانش و عقاید موردنیاز را برای به مبارزه طلبیدن آن سخنها و اطلاعاتی که در معرض آن قرار گرفته‌اند، نداشته باشند (وداک ۱۹۸۷).

وان‌دایک (۱۹۹۸: ۸) بر این باور است که این چهار نکته از آن خبر می‌دهند که سلطه بر ذهن، شکلی از قدرت و برتری است، اما وی شرطی برای این امر قائل می‌شود: چنین سلطه‌ای باید در جهت منافع قدرتمندان باشد و دریافت‌کنندگان هیچ انتخاب دیگری نداشته باشند. منظور وی از انتخاب دیگر این است که دریافت‌کننده هیچ منبع دیگری (اعم از سخنگو، نویسنده)، هیچ سخن دیگری، هیچ انتخاب دیگری، مگر گوش کردن یا خواندن، و هیچ اعتقاد مربوط دیگری برای ارزشگذاری چنین سخنانی در دسترس نداشته باشد. وان‌دایک فقدان چنین انتخابی را محدود کردن آزادی دریافت‌کنندگان می‌داند، زیرا «آزادی را داشتن فرصت اندیشیدن و انجام دادن هر کاری» می‌داند «که فرد می‌خواهد انجام دهد».

۳-۴-۱ تحلیل ذهن

تحلیل فرایندهای پیچیده دخیل در فرایند سلطه سخن بر اذهان چندان ساده نیست، ولی می‌توان مفهومی را بررسی کرد که برای درک این فرایند ضروری است و آن تمایز قائل شدن بین حافظه شخصی و حافظه اجتماعی است:

حافظه شخصی را معمولاً اندوخته تجربیات یا بازنمودهای شخصی تعریف می‌کنند که به مدل‌های ذهنی مشهورند. این مدل‌های ذهنی از دانش و عقایدی تشکیل می‌شوند که افراد در طی زندگی خود جمع‌آوری کرده‌اند. نوع دوم حافظه، از بازنمودهای اجتماعی، همچون دانش، نگرشها یا ایدئولوژیهای عامتر و انتزاعی‌تر متشکل است که افراد با اعضای دیگر یک گروه به اشتراک دارند. هرچند این تمایز اغلب کاملاً روشن است، اما باید یادآوری کرد که گروهها

هم ممکن است عقایدی را دربارهٔ «تجارب جمعی» یا رخداد‌های تاریخی خاص به اشتراک داشته باشند. بنابراین، حکایتی روزمره نوعاً براساس مدلی ذهنی از تجربه‌ای شخصی بنا نهاده می‌شود، در حالی‌که برنامه‌ای حزبی یا شعارهای نژادپرستانه بیشتر عقاید یک گروه را بیان می‌کند (همان: ۹).

وان دایک بر این اساس «سلطهٔ استدلالی بر ذهن» را «سلطه بر مدل‌های ذهنی یا سلطه بر بازنمودهای اجتماعی دیگران» تعریف می‌کند؛ «چنین سلطه‌ای صورتی از برتری (سوء استفاده از قدرت) است، البته اگر در جهت منافع قدرتمندان و برخلاف منافع کسانی باشد که بدین طریق تحت سلطه قرار می‌گیرند، قانع می‌شوند یا فریب داده می‌شوند».

۳-۲ استراتژیهای سخن در فرایند سلطه بر ذهن

سوالی که در این قسمت باید کرد این است که سخن و ساختارهای آن چگونه می‌توانند چنین سلطه‌ای را بر ذهن اعمال کنند؟ وان دایک (همان: ۱۰) دو دلیل برای چنین تأثیری ذکر می‌کند: بافت و ساختارهای خودِ متن و گفتگو:

سلطهٔ مبتنی بر بافت از این واقعیت ناشی می‌شود که افراد نه تنها بافت و گفتگو را، که کل موقعیت ارتباطی را درک می‌کنند. صرفاً ویژگیهای سخن نیستند که افراد را تحت تأثیر قرار می‌دهند، آنان را قانع می‌کنند یا فریب می‌دهند، بلکه ویژگیهای سخنگویان یا نویسندگان (همچون قدرت، اقتدار یا اعتبار آنان) نیز چنین می‌کنند (گایلز و کولند ۱۹۹۱). به همین ترتیب، دیگر عوامل موقعیت (زمان، مکان، شرایط، نقشها یا خواسته‌های شرکت‌کنندگان) نیز ممکن است در چگونگی سلطهٔ رخداد‌های ارتباطی بر اذهان ما نقش داشته باشند... سخن‌کاوی انتقادی بر چگونگی تأثیر ساختارهای سخن بر نمودهای ذهنی تأکید دارد. بنابراین، در سطح جهانشمول سخن، موضوعات آن چیزی را تحت تأثیر قرار می‌دهند که افراد بدان به چشم مهمترین اطلاعاتِ متنی یا گفتگو می‌نگرند، و بنابراین به سطوح بالای مدل‌های ذهنی‌شان مربوط است. بیان چنین موضوعاتی در مقولهٔ طرحواره‌ای خبری، در قالب سرخط اخبار ممکن است حتی با قدرت بیشتری چگونگی توصیفِ واقع‌ای را... تحت تأثیر قرار دهد؛ مثلاً زمانی‌که جرم اقلیتها نوعاً موضوع روز می‌شود و در مطبوعات جزء سرخط اخبار قرار می‌گیرد (دوئین و دیگران ۱۹۸۸؛ وان دایک ۱۹۹۱). به همین صورت، مباحثه یا مناظره، عقاید اجتماعی در خود دارند که در فرضیات تلویحی آن «پنهان شده‌اند» و می‌توانند قانع‌کننده باشند.

مثالی که وان دایک ذکر می‌کند به سخن پارلمانی مربوط می‌شود: «بنابراین، مهاجرت را می‌توان محدود کرد، البته اگر در مجادله‌ای پارلمانی فرض را از پیش بر این بگذارند که تمام پناهندگان غیرقانونی هستند.»

در این باره، پرداختن به مدل‌های دریافت‌کنندگان نیز مفید خواهد بود. وان‌دایک (۱۹۸۴)، (۱۹۸۷) از این مورد با عنوان «بیان باورها به‌گونه‌ای تلویحی، همراه با کاهش خطر به مبارزه طلبیده شدن» نام می‌برد و معتقد است که افراد برای درک معنا و پیوستگی سخن ممکن است به مدل‌هایی نیاز داشته باشند که باورهای را به نمایش بگذارند که در سخن به صورت تلویحی باقی می‌مانند. این مشخصه نوعی فریب است، یعنی بیان باورها به‌گونه‌ای تلویحی (یعنی عدم بیان آنها به صراحت)، همراه با کاهش خطر به مبارزه طلبیده شدن. وی همچنین از تعمیم می‌گوید: «در عمده سخن نژادپرستانه، سخنگویان تنها حکایتی را دربارهٔ رخدادی خاص نقل نمی‌کنند (زیرا ممکن است پی‌آمد اجتماعی ناچیزی داشته باشد). استفادهٔ جانبدارانه از کلمات نیز در همین باب است؛ نمونهٔ آن استفادهٔ سیاسی از جفت واژگانی مشهور «جنگجوی آزادیخواه» در مقابل «تروریست» است. پرواضح است که منظور از استفادهٔ جانبدارانه از کلمات، تأثیرگذاری بر عقایدی است که در مدل‌های دریافت‌کنندگان عرضه شده است و استفاده از صنایع معانی و بیان، همچون استعاره، تشبیه، اغراق یا حسن تعبیر (که ممکن است عقاید را در استراتژی عام خویش‌نمایی مثبت و دیگرنمایی منفی مورد تأکید قرار دهند یا از تأکید آن بکاهند) نیز به منظور تأثیرگذاری بر عقاید است. و آخرین مورد در ارتباط با مدلها، مورد «نوکردن مدلها» است: بسیاری از ابعاد کنش متقابل (همچون نوبت‌گیری و توالی) بر اساس نوکردن مدلها قرار داده شده‌اند و بر نوکردن مدلها تأثیرگذارند. قدرت و اقتدار سخنگویان (آن‌گونه که سلطه بر نوبت آنها را وضع کرده است) ممکن است در عین حال اعتبار سخنگویان را تقویت کرده و ساختار مدلها را به «صحیح» بودن سوق دهد.

۵-۳ پیچیدگیها

در بخشهای قبل دیدیم که انواع ساختارهای سخن می‌توانند بر شکل‌گیری و تغییر مدل‌های ذهنی و بازنمودهای اجتماعی تأثیر داشته باشند. پس می‌توان به این نتیجه رسید که گروه‌های برتر (و به‌ویژه نخبگان آنان) بر سخن عمومی و ساختارهای چنین سخنی سلطه دارند و بنابراین اذهان عموم نیز به شدت تحت سلطهٔ آنان است. اما وان‌دایک (۱۹۹۸: ۱۰) معتقد است که چنین سلطه‌ای محدودیتهای خاص خود را دارد:

پیچیدگی درک، شکل‌گیری و تغییر عقاید به‌گونه‌ای است که نمی‌توان همیشه پیش‌بینی کرد کدام مشخصه‌های یک متن یا گفتگوی خاص، کدام تأثیرات را بر اذهان دریافت‌کنندگان خاصی خواهد داشت... روابط موجود بین قدرت اجتماعی گروهها و نهادها از سویی، و سخن از سوی دیگر، و همچنین روابط موجود بین سخن و شناخت و همچنین شناخت و جامعه فوق‌العاده پیچیده‌تر از این است. پیچیدگیها بسیار است. همیشه تصویر روشنی از یک گروه برتر

(یا طبقه یا نهاد برتر) که گروه (یا طبقه یا نهاد) دیگری را سرکوب می‌کند، در دست نیست. اشکال گوناگونی از تباری، اتفاق نظر، قانونی ساختن و حتی «تولید مشترک» اشکال نابرابر، در دست است. اعضای گروه‌های برتر ممکن است عقایدی را انتخاب کنند و به دفاع از آنها بپردازند که با عقاید نخبگان برتر همخوانی داشته باشند. ممکن است سخنها مخالف را گروه‌های برتر انتخاب کنند، حال چه از نظر استراتژیکی و به منظور خنثی کردن آن سخنها، و چه صرفاً به این دلیل که قدرت برتر و ایدئولوژیهای برتر هم ممکن است تغییر کنند... به عبارت دیگر، پیچیدگیها ممکن است جالبتر از تصویر کلی باشند.

در هر صورت، نقش زبان در قدرت‌نمایی، و در واقع در به‌پیش‌بردن کار خود با استفاده از زبان، غیرقابل انکار است. بی‌مناسبت نیست بدانیم که داس، ان‌جی و براداک (۱۹۹۳) قدرت را شیوه‌ای تعریف کرده‌اند که بدان شیوه ارتباط کلامی بر دیگران تأثیر می‌گذارد. در حقیقت، یک بعد رابطه سخن و قدرت همانا تأثیر ساختارهای سخن بر شناخت است و بهترین مثال آن «اقناع» و پیامدهای آن است که می‌تواند در عبارت «از پیش بردن کار خود با استفاده از زبان» خلاصه شود. وان‌دایک (همان) از شیوه‌های به نمایش درآوردن قدرت می‌گوید:

افراد ممکن است قدرت خود را با استفاده از (یا اجتناب از) ویژگیهای سبکی نشان دهند و بدین طریق «سبکی قدرتمند» را، مثلاً با اجتناب از کاربرد اقلام تأمینی کلامی یا پرسشهای ضمیمه‌ای به نمایش بگذارند. همچنین، تنوع واژگانی، سرعت گفتار یا شدت (شور و هیجان) گفتار نیز ممکن است در به نمایش درآوردن قدرت دخیل باشند، همان‌طور که سلطه بر نوبت‌گیری یا موضوعات و یا استفاده از تخفیف و تعدیل نیز می‌تواند در به نمایش درآوردن قدرت نقش داشته باشند.

۴ تدابیر اقناع

در این بخش برآنیم به بررسی تدابیری بپردازیم که در جریان اقناع به‌کمک سخنگو می‌آیند تا در به اصطلاح به پیش بردن کار خود با استفاده از زبان موفق گردد. البته تدابیری که در اینجا ذکر خواهند شد، مطلق نیستند و چه‌بسا بشود موارد دیگری را به آنها افزود و یا حتی در مواردی این تدابیر تداخل داشته باشند.

۴-۱ قیاس

الکساندر لوریا، استاد روان‌شناسی دانشگاه مسکو، در فصل چهاردهم کتاب خود «زبان و شناخت» به بررسی قیاس پرداخته است. این فصل با عنوان «زبان و تفکر کلامی - منطقی: فرایند استنتاج» عرضه شده است. لوریا (ص ۳۲۸) در این فصل از کتاب خود، ابتدا از تأثیر فراگیری گفتار، سخن می‌گوید:

کلمه و جمله، به‌عنوان دو شکل اساسی زبان، تنها وسیله‌ای به شمار نمی‌روند که صور عالی انعکاس واقعیت و بیان اندیشه را در گفتار ممکن گردانند... فراگیری گفتار، انتقال از سطح تجزیه و تحلیل حسی به سطح تجزیه و تحلیل عقلانی را ممکن می‌سازد و این شاید مهمترین رویداد در تکامل حیات ذهنی باشد. به‌واسطهٔ زبان، انسانها قادر می‌شوند در ذات اشیاء نفوذ پیدا کنند؛ از محدودهٔ تأثیرات مستقیم پای فراتر بگذارند؛ رفتار هدفمندانهٔ خود را سازمان بخشند؛ روابط و مناسبات پیچیده‌ای را که به ادراک مستقیم نمی‌آیند، از هم بازشناسند و اطلاعاتی را که طی نسلها اندوخته شده است، به دیگران منتقل سازند.

اما کار بدین جا هم ختم نمی‌شود؛ زبان نقش اساسی دیگری نیز دارد:

که از حدود سازمان بخشی ادراک و تأمین ارتباط فراتر می‌رود. وجود زبان و ساختارهای منطقی-دستوری پیچیدهٔ آن، انسان را قادر می‌سازد که بر مبنای استدلالهای منطقی، نتایجی استخراج نماید. این کار، بدون تکیه بر تجربهٔ مستقیم حسی می‌تواند صورت گیرد. به‌سادگی دریافته‌ایم که این خصوصیت زبان، پیچیده‌ترین صور تفکر کلامی-منطقی (استقرایی و قیاسی) را عملی می‌سازد. این صور تفکر، شکلهای عمده‌ای در فعالیت فراینده (بارآور و خلاق) عقلانی انسان به‌شمار می‌روند.

این مشخصه فعالیت آگاهانهٔ انسان را از فرایندهای ذهنی جانوران ممتاز می‌گرداند. نکتهٔ اساسی در این جا این است که انسانها نه تنها می‌توانند از تأثیرات مستقیم خود، بلکه از تجربهٔ کلی نوع انسان نیز، نتایجی استخراج کنند. انسان، تجربهٔ نسلها را در اختیار دارد، به‌همین جهت، اغلب بدون آنکه به تجربهٔ مستقیم حسی تکیه کند به نتیجه‌گیری‌هایی می‌پردازد. این واقعیت، که از توانایی کاربرد زبان برمی‌خیزد، نشان بارز تفکر فراینده در انسان است (همان: ۳۲۹).

اما نکتهٔ بسیار مهمی که لوریا از آن یاد می‌کند، «احساس ناتمام ماندگی» است. وی بحث خود را در این زمینه با کلمه شروع می‌کند. «هر کلمه‌ای به‌علت دارا بودن ظرفیتهایی به‌وجود کلمات دیگری نیاز دارد که آن را تکمیل کند. این مسئله موجد احساس ناتمام ماندگی می‌شود که تنها با حضور کلمهٔ دیگری که ساختار واژگانی موردنظر را تکمیل می‌کند، برطرف می‌گردد. این مکانیسمها همه طی هزاران سال وضع گشته‌اند و افزایندهٔ اصلی شکل‌گیری آگاهی به‌شمار می‌روند» (ص ۳۳۰). اما زبان واحدهای گسترده‌تر و پیچیده‌تری هم دارد:

انسان به‌کمک این واحدها نه‌تنها می‌تواند اشیاء را نامگذاری کند و آنها را تعمیم دهد و ترکیب کلمات را ضابطه‌بندی نماید، بلکه فرایند جدیدی را نیز به‌کار می‌گیرد که جانوران فاقد آن‌اند، یعنی فرایند استنتاج بارآور منطقی. این فرایند در سطحی صرفاً کلامی-منطقی صورت می‌گیرد و از این‌رو انسانها را قادر می‌سازد تا بدون مراجعه به تأثیرات خارجی و مستقیم خود، به نتایجی

برسند. این کارافزار، که در جریان چندین هزار سال، تاریخ اجتماعی فرابالیده است، مستلزم ترکیب چندین بیان گفتاری است. وقتی چند کلام با هم ترکیب می‌شوند، کارافزاری پدید می‌آوردند که تفکر منطقی را ممکن می‌گرداند. قیاس، چنین کارافزاری است.

لوریا (ص ۳۳۱) سپس به شرح ساختار قیاس می‌پردازد. در یک قیاس، دو مقدمه اصلی، یعنی دو قول مجزا وجود دارد که ارتباط آنها فقط به علت قرار گرفتن پشت سرهم نیست، بلکه از طریق روابط منطقی نیز هست (که این ارتباط مهمتر از اولی است). در ساده‌ترین نوع قیاس، کبری یا مقدمه اول، قول کلی یا همه‌شمولی را مطرح می‌سازد. صغری یا مقدمه دوم نشان می‌دهد که شیء خاص متعلق به مقوله‌ای است که در کبری آمده است. تلفیق کبری و صغری از لحاظ منطقی، احساس ناتمام‌ماندگی در ما ایجاد می‌کند و همان به شکل‌گیری نتیجه‌ای مبتنی بر قاعده‌ای کلی می‌انجامد. بر طبق این قاعده، قانون‌مندیهایی که تمامی اشیاء یک مجموعه را مشخص می‌گردانند، تک‌تک اشیاء موجود در آن مجموعه را نیز معین می‌سازند. مثال لوریا این قیاس ساده است: «فلزات گرانبها زنگ نمی‌زنند. پلاتین یک فلز گرانبهاست؛ پس، پلاتین زنگ نمی‌زند» و دو سؤال جالب را مطرح می‌کند: آنچه ساختار روان‌شناختی این قیاس را توجیه می‌کند، چیست؟ و برای پذیرفتن این قیاس به چه چیزی نیاز داریم؟

اما آنگاه که لوریا (ص ۳۳۲) به این نتیجه می‌رسد که «فرد پیشرفته‌ای از لحاظ عقلانی، وقتی کبری و صغری را می‌شنود، حتماً احساس ناتمام‌ماندگی می‌کند و این احساس موقعی برطرف می‌شود که نتیجه نهایی گرفته شود و از آن طریق، نظام تفکر کامل گردد»، در واقع علت استفاده از قیاس را در فرایند اقتناع به خوبی ثابت می‌کند. فرد به‌کارگیرنده از قیاس، با بهره‌گیری از کبری و صغری قیاس خود، شنونده را در وضعیتی قرار می‌دهد که ناتمام‌ماندگی مطلب را حس کند و در جهت برطرف کردن این احساس، به دنبال گرفتن نتیجه نهایی برآید و در واقع قانع گردد و به خواسته گوینده تن در دهد.

۲-۴ بحث

معادل انگلیسی «بحث»، یعنی argument، از اصل لاتینی «argumentum» و به معنای ادعا و دلیل است و در کاربرد عام مفید معنی اختلاف نظر یا جروبحث است و در واقع لئه یا علیه چیزی سخن گفتن است. رایب (۱۹۸۷: ۷۲) به نقل از ارسطو به سه شیوه بحث اشاره می‌کند: (۱) شما امیدوارید که مردم حرف شما را باور کنند، زیرا به شما اعتماد دارند (ethos؛ ۲) شما سعی می‌کنید که با عقل و منطق و با ارجاع به واقعیات، دیگری را ترغیب کنید تا باور کنند حق با شماست (logos؛ ۳) شما سعی می‌کنید دیگری را با قدرت اعتقاد خود و با تغییر احساسات وی، متقاعد سازید.

در مورد اول، گاهی شما اظهارنظری می‌کنید و شخص دیگر حرف شما را باور می‌کند. او به شما اعتماد می‌کند، شاید به این دلیل که در گذشته در مواردی مشابه با این، حق به جانب شما بوده است. برخی افراد به این دلیل به شما اعتماد می‌کنند که شما شغل مهمی دارید. سیاستمداران از مردم می‌خواهند تا به آنان اعتماد کنند؛ بنابراین اغلب به شیوه‌ای آرام و حاکی از مسئولیت‌پذیری رفتار می‌کنند و امیدوارند که ما حرف آنان را باور کنیم، حتی اگر سخنان و بحث‌های آنها خیلی خوب نباشد. اما امروزه در مقایسه با گذشته از قدرت مورد اول کاسته شده و به گذشته تعلق دارد.

در مورد دوم، گاهی لازم است که شما باور خود را منطقاً به بحث بگذارید. شما بر باور اصلی خود تاکید می‌کنید، لذا باید واقعیاتی را بیابید تا آن را ثابت کنید. شما نباید به آنچه فرد دیگری می‌گوید، یا به سنت و عادت و یا به آنچه بسیاری دیگر می‌گویند باور دارند، متوسل شوید. واقعیات شما باید نمودی درست از تمام واقعیات باشند و نه گزیده‌ای برای صرفاً اثبات مورد خاص شما. در مورد سوم، شما با شور و حرارت بحث می‌کنید. ممکن است به واقعیات اشاره کنید، اما در واقع احساساتتان را بیان می‌کنید. اگر بتوانید احساساتی را بیان کنید که شخص دیگری در آنها با شما شریک است، در آن صورت شما برنده بحث خواهید بود. مبنای مباحثات پراحساس بر غرور، ترس، عشق و امثال آن نهاده شده است. چنین مباحثاتی قدرتمندترین نوع مباحثه‌اند و مسیر تاریخ را تغییر می‌دهند. چه بسا مردمی که با استفاده از قدرت مباحثه پراحساس، ترغیب شده و دست به کارهای مخاطره‌آمیز زده‌اند.

رایت (۱۹۸۷: ۷۳) معتقد است اگر این سه نوع بحث را ترکیب کنید، بسیار قدرتمند خواهید بود. نشان دهید فردی هستید که می‌شود به او اعتماد کرد و در گذشته در مباحثی مشابه، حق به جانب شما بوده است؛ نشان دهید که باور شما بر واقعیات و دلیل متکی است؛ شور و حرارتی را که در پایبندی به باور خود دارید، ابراز کنید و آن را به شیوه‌ای بیان کنید که با شنونده شما به اشتراک گذاشته شود. در بحث منطقی، اگر منطقاً بحث می‌کنید: (۱) به وضوح باور اصلی خود را بیان کنید و آن را فراموش نکنید. وقتی شخصی به وضوح حرف بزند، مصمم باشد و حواسش پرت نشود، در موضع قدرت قرار می‌گیرد؛ (۲) از مثالها تنها بدین منظور استفاده کنید تا نکته اصلی را روشن سازید. اجازه ندهید مثالها به خودی خود اهمیت یابند؛ (۳) مثالهایی را برگزینید که شخص دیگری همچون شما می‌داند یا می‌تواند تصور کند و بفهمد. ضروری است دنبال تجربه‌هایی بگردید که با او به اشتراک دارید. اما در بحث پراحساس: (۱) احساسی روشن و شفاف داشته باشید، حتی اگر نمی‌توانید نامی بر آن بگذارید؛ (۲) بر مثالها تمرکز داشته باشید تا بر اظهارنظرهای عام؛ (۳) مثالهایی را برگزینید که می‌دانید دیگری نسبت به آنها احساسات تند و شدیدی دارد.

۴-۳ استعاره

نظام تصور ما که برحسب آن فکر و عمل می‌کنیم، اساساً کیفیتی استعاری دارد، گرچه ممکن است از آن آگاه نباشیم. بنیان استعاره، درک و تجربه یک شیء برحسب شیئی دیگر است. استعاره یکی از جهانیهای انسان است: ما استعاری می‌اندیشیم، استعاری درک می‌کنیم، استعاری تجربه می‌کنیم، اما درخشش و جلوه استعاره در زبان است (لیکاف ۱۹۸۹: ۳، به نقل از مختاری اردکانی). حتی ادعا شده است که «نظام ادراک طبیعی ما که برحسب آن هم فکر می‌کنیم و هم عمل می‌کنیم، اساساً و ذاتاً استعاری است» (لیکاف و جانسون ۱۹۸۰: ۳). سداک (۱۹۷۹: ۴۸) معتقد است که درک پدیده استعاره برای زبان‌شناس اهمیت دارد، زیرا «زبان استعاری یکی از خلاقترین منابع تغییر زبان است و اکثر اقلام واژگانی استعاره‌های مرده‌اند».

به‌هرحال، بنابه گفته کریستین مملک‌آر (۱۹۹۱: ۳۰۹) دو مقوله عمده موجود است که نظریه‌های استعاره در زمره آنها قرار می‌گیرند: (۱) ساختارگرایی، (۲) ناساختارگرایی:

برطبق اصول ساختارگرایی، «جهان عینی مستقیماً دست‌یافتنی نیست، بلکه این جهان عینی بر تأثیرات محدودکننده دانش بشر و زبان بشر بنا نهاده شده است. بنابه این نظر، استعاره را می‌توان ابزاری در جهت خلق واقعیت دانست و اینجاست که تمایز بین زبان واقعی و زبان مجازی (از جمله زبان استعاری) گرایش به کم‌رنگ شدن دارد. در واقع، ساختارگرایی... دیدی ماکروسکوپی (یا کلان‌نگر) از استعاره ارائه می‌دهد: استعارات در سطح جمله نشانی از نظامهای زیرساختی استعاره و یا مدل‌های استعاری‌اند. این نظامها یا مدلها را می‌توان با استعاره‌ای در سطح جمله بیان کرد... برطبق اصول ناساختارگرایی، واقعیت، مستقل از دانش بشری وجود دارد و می‌توان «با استفاده از واسطه زبان دقیقاً آن را توصیف کرد» (ارتونی ۱۹۷۹: ۱). ناساختارگرایان در مورد استعاره تمایل به اتخاذ دیدی میکروسکوپی (خردنگر) دارند (همان: ۴)؛ آنان استعارات را جدا از یکدیگر و در سطح جمله مورد بررسی قرار می‌دهند و از نظر آنان هر استعاره مستقل از دیگر استعارات است و نه جزئی از هر نظام استعاری.

درباره استعاره نظرات گوناگونی ابراز شده است ولی ما به ذکر دو مورد، که به نوعی ما را به بحث خودمان هدایت می‌کنند بسنده می‌کنیم. یکی از قدیمیترین نظریات همانا دیدگاه تفضیل ارسطویی است که بنا بر آن، استعاره تشبیهی است صریح، یعنی اظهارنظری است صریح در مقام مقایسه... دیدگاه دیگر، دیدگاه جانشین‌سازی است؛ بنابراین دیدگاه، استعاره را می‌توان با پاره‌گفتاری تحت‌اللفظی مبادله کرد. اما این دیدگاه همواره در معرض این ایراد واقع می‌شود که اگر جمله‌ای تحت‌اللفظی را بتوان دقیقاً به‌خوبی استعاره به‌کار برد، پس شرح علت اینکه اصلاً چرا افراد میل به استفاده از استعاره دارند، مشکل می‌شود. در اینجاست که معمولاً ادعا می‌شود که

استعاره تنها به دلایل صرفاً آرایشی کلام به کار می‌رود (همان: ۳۱۰). اما به نظر می‌رسد که حداقل در مواردی که استفاده از استعاره به منظور اقتناع دیگران است، جنبه صرفاً آرایشی کاربرد استعاره چندان قابل قبول نیست و یا حداقل، این استفاده آرایشی از کلام در جهت اعمال سلطه بر اذهان دیگران است، چرا که ساخت استعاری مقبول طبع ذهن آدمی است. دیدگاه تعاملی از استعاره (بلک ۱۹۷۹: ۲۹-۲۸) نیز چنین نکته‌ای را تأیید می‌کند:

۱) بیان استعاری دو موضوع مشخص دارد، موضوع اولیه و موضوع ثانویه؛ ۲) موضوع ثانویه را باید در حکم یک نظام و نه یک چیز منفرد محسوب کرد؛ ۳) شیوه کارکرد پاره‌گفتار استعاری بدین‌گونه است که یک رشته معانی ضمنی را معطوف موضوع اولیه می‌سازد؛ این معانی ضمنی در مجموعه استلزامی متشکل‌اند و از روی موضوع ثانویه قابل پیش‌بینی می‌باشند؛ ۴) نشان بیان استعاری، مشخصه‌های موضوع اولیه را گزینش می‌کند، مورد تأکید قرار می‌دهد، پنهان می‌سازد و سازمان می‌دهد؛ این عمل از طریق اعمال بیانهایی مطابق با اعضاء مجموعه استلزامی موضوع ثانویه به آن نشان صورت می‌گیرد؛ ۵) در بافت جمله استعاری، دو موضوع به شیوه‌های زیر به تعامل می‌پردازند: الف) حضور موضوع اولیه شنونده را تحریک می‌کند تا برخی خصوصیات موضوع ثانویه را برگزیند؛ ب) شنونده را فرا می‌خواند تا مجموعه استلزامی مشابهی بنا کند که به موضوع اولیه بخورد؛ پ) به شیوه‌ای دوجانبه تغییراتی مشابه در موضوع ثانویه را باعث می‌شود.

گاهی استعاره، رابطه بین موضوعات اولیه و ثانویه را تغییر می‌دهد و در انجام این کار دانش و بصیرتی جدید خلق می‌کند (همان: ۳۷). لذا استعارات بدیع‌اند: استعارات ابزارهایی از شناخت هستند که «برای ادراک پیوندهایی ضروری‌اند که زمانی پی به وجود آنها برده شده است و در آن زمان خاص حضور دارند... برخی استعارات ما را قادر می‌سازند پی به جنبه‌هایی از واقعیت ببریم که تولید استعاره در به وجود آوردن آن کمک می‌کند (همان: ۳۹). بوید (۱۹۷۹) پا را از این نظر هم فراتر می‌گذارد و مدعی است که استعارات می‌توانند نظریات علمی به وجود آورند. مورگان (۱۹۷۹: ۱۴۹) معتقد است که منظور از وضع کردن استعاره همانا انتقال از روی احساسات است و به همین دلیل است که شنوندگان یا خوانندگان این امر را تشخیص می‌دهند.»

لذا، به نظر می‌رسد که استفاده از استعاره صرفاً به جنبه آرایشی کلام مربوط نمی‌شود، بلکه ابزاری است بسیار مؤثر در جهت سلطه بر ذهن، البته بسیار نرم و پیچیده: پیچیده از آن جهت که ادبا، فلاسفه، روان‌شناسان، جامعه‌شناسان و کارشناسان آموزش و پرورش به استعاره عنایت داشته‌اند و مقالات متعددی در این زمینه نوشته‌اند، ولی به دلیل انتزاعی بودن بحث، اثبات قضایا چندان به سهولت صورت نمی‌گیرد.

۴-۴ شوخ‌طبعی

می‌گویند محقق در سالن قرائت کتابخانهٔ بریتیش میوزیوم در حال انجام تحقیق دربارهٔ زبان لطیفه‌ها بود، اما به‌علت بلند خندیدن از کتابخانه اخراج شد (کریستال ۱۹۸۷: ۶۲). لطیفه‌ها همیشه توجه زبان‌شناسان را به خود جلب کرده‌اند، زیرا شوخ‌طبعی عمدتاً کلامی است. راسکین (۱۹۹۲: ۱۸۱-۱۸۰) از گذشته و آیندهٔ مطالعات لطیفه‌ها می‌گوید:

در عرض یکی دو دههٔ گذشته، شوخ‌طبعی به مثابهٔ موضوع تحقیقات بین‌رشته‌ای مطرح شده است؛ از آنجا که شوخ‌طبعی عمدتاً کلامی است، لذا زبان‌شناسی کمک شایانی به این تحقیقات کرده است. در گذشته، نقش زبان‌شناسی به مطالعهٔ جناسها، ایهام جنسی و دیگر بازیهای با کلمات محدود می‌شد که به اصطلاح «شوخ‌طبعی زبانی» را شکل می‌دادند. اما پیشرفتهایی که اخیراً در معناشناسی و کاربردشناسی صورت گرفته است، به‌نحو قابل ملاحظه‌ای سهم زبان‌شناسی را در تحقیقات مربوط به شوخ‌طبعی بالا برده است. اکنون ما می‌توانیم بین لطیفه‌های کلامی و غیرلطیفه‌ها تمایز قائل شویم، لطیفه‌گویی را به مثابهٔ شیوه‌ای اصیل از ارتباطات توصیف کنیم، و طرح کلی روش‌یافتاری و زبان‌شناختی را برای شوخ‌طبعی ارائه کنیم. یعنی قواعد ساخت لطیفه را بازگویم و بدین ترتیب راه را برای لطیفه‌های کامپیوتری هموار سازیم.

در هر صورت، به نظر می‌رسد که مطالعهٔ لطیفه‌ها همیشه مورد نظر پژوهشگران بوده است، هرچند بنابه نظر کریستال (۱۹۸۷: ۶۲) هیچ چیز بدتر از تحلیلی زبانی از لطیفه‌ها، آنها را نبود نمی‌کند.

راسکین (۱۹۹۲: ۱۸۲-۱۸۰) به بررسی تاریخچهٔ مطالعهٔ شوخ‌طبعی و تئوریهای مطرح در این زمینه پرداخته است و البته یک تئوری جدید را نیز مطرح کرده است. قرن‌ها، متفکران شوخ‌طبعی را به مثابهٔ قابلیت انسانی و همگانی توصیف کرده‌اند. از مجموعهٔ این تأملات، سه مکتب فکری عمده دربارهٔ شوخ‌طبعی شکل گرفته است: (۱) نظریهٔ ناسازگاری، (۲) نظریهٔ خصومت، (۳) نظریهٔ رهش. نظریهٔ ناسازگاری به شوخ‌طبعی به مثابهٔ کنار هم گذاشتن دو موقعیت مغایر و ناسازگار می‌نگرد و لطیفه برای این دو موقعیت ناسازگار، ارتباطی غیرمنتظره عرضه می‌کند. نظریهٔ خصومت، شوخ‌طبعی را شکل متمدنانهٔ پرخاشگری و خشونت‌طلبی می‌داند. نظریهٔ رهش، شوخ‌طبعی را مقرری برای رهاسازی انرژی ذهنی، عصبی و روانی می‌داند که بعد از فشار، جدال و یا کشمکش جمع می‌گردد. تئوری ناسازگاری در روان‌شناسی شوخ‌طبعی معاصر، تئوری خصومت در بین فیلسوفان و متخصصان امر ارتباطات و تئوری رهش در شاخهٔ روان‌درمانی تحقیقات شوخ‌طبعی پذیرش دارند.

تحقیقات صورت‌گرفته در مورد شوخ‌طبعی، از سال ۱۹۷۶ به این طرف به نحو قابل ملاحظه‌ای شتاب گرفته است و توجه مردم‌شناسان، متخصصان علوم کامپیوتر، تاریخ‌نویسان، زبان‌شناسان، ادیبان، ریاضی‌دانان، فیلسوفان، پزشکان، روان‌شناسان و جامعه‌شناسان را به خود جلب نموده است.

از سال ۱۹۷۶ تا ۱۹۹۰ هشت کنفرانس بین‌المللی درباره شوخ‌طبعی برگزار شد. هفت کنفرانس بین‌المللی برگزار شده در ایالات متحده بین سالهای ۱۹۸۲ تا ۱۹۸۸ نیز دانش‌پژوهان بسیاری را از دیگر کشورها به خود جذب کرد. کتابهای بسیاری در اواخر دهه هفتاد و دهه هشتاد قرن جاری منتشر شدند. سنگ بنای مجله‌ای پژوهشی، به نام «شوخ‌طبعی: مجله بین‌المللی تحقیقات شوخ‌طبعی» در سال ۱۹۸۸ گذاشته شد.

البته، تحقیق در باب شوخ‌طبعی به بررسی فروید در باب چندمعنایی و ابهام در لطفیه‌ها برمی‌گردد، اما هیچ‌گاه زبان‌شناسی در مقام یک علم به‌کار گرفته نشد. هرچند در طی دهه گذشته پیشرفتهای صورت‌گرفته در معناشناسی و کاربردشناسی این امکان را فراهم آورده‌اند که متن تحلیل شود و تعیین گردد که آیا این متن لطفیه است یا خیر. این کاربردی دقیق از زبان‌شناسی در تحقیقات شوخ‌طبعی است و بر آن است تا به این سؤال پاسخ گوید که «چه چیز خنده‌دار و بامزه است؟» اما نظریه جدید در مورد شوخ‌طبعی همانا نظریه معناشناختی است که بر دو فرض بنا نهاده شده است: (۱) این فرض که متن یک لطفیه به‌طور کامل یا تا حدی از دو چارچوب جداگانه تشکیل شده است؛ (۲) این فرض که دو چارچوب به شیوه‌ای محتوم در تقابل با یکدیگرند. در این نظریه، وجود آغازگری در نظر گرفته شده است که عبور از یک چارچوب به چارچوب دیگر را ممکن می‌سازد. مثال زیر از راسکین است:

'Is the doctor at home?' The patient asked in his bronchial whisper.
'No', the doctor's pretty young wife whispered in reply, 'come right in.'
در این مثال، دو چارچوب را می‌توان با کمی مسامحه «doctor» و «lover» تعیین کرد و آغازگر «come right in» است و تقابل بین «sex» و «non-sex» است.

این نظریه در باب شوخ‌طبعی از آنجا با بحث اقناع ارتباط پیدا می‌کند که راسکین لطفیه‌گویی را شیوه‌ای ظاهراً غیراصیل از ارتباط می‌داند. در عین حال، در لطفیه‌گویی تعهد و پایبندی به حقیقت آنچه گفته شده است به شیوه‌ای خاص و حاکی از حس همکاری و تعاون به‌حالت تعلیق درمی‌آید. لطفیه‌گویی برخلاف ارتباط غیراصیل، ابهام عمدی را ممکن می‌سازد. ابهام سخن در ارتباط غیراصیل بر کارگفتنی نابجا دلالت دارد. به‌هرحال، لطفیه‌گویی برخلاف دروغ‌گویی، به‌اندازه ارتباط اصیل از روی حس همکاری و تعاون است. در واقع اگر ارتباط اصیل موفق از آب در نیاید، لطفیه‌گویی ارزشی خواهد بود که انجام قصوری را نشان می‌دهد و مثلاً در زبان انگلیسی این گفته ابراز می‌شود که: «Are you kidding?» بدین مفهوم، لطفیه‌ها در واقع گسترش طبیعی ارتباط اصیل هستند.

بنابراین نظریه، هر لطفیه کلامی موارد زیر را شامل می‌شود: (۱) گذر از ارتباط اصیل به

لطیفه‌گویی؛ ۲) دو چارچوب که همپوشانی دارند؛ ۳) رابطه‌ای حاکی از تقابل بین چارچوبها؛ ۴) آغازگری برای گذر از یک چارچوب به چارچوب بعدی. بنابه نظر راسکین (۱۹۹۲: ۱۸۲-۱۸۱):

توانایی در لطیفه‌گویی فی‌البداهه (در تضاد با گفتن لطیفه‌ای از قبل آماده‌شده) بستگی به توانایی در فراهم آوردن جزئی مفقودشده دارد. بنابراین، در یک جناس، آغازگر و دو چارچوب دارای اجزاء ثابت کلمات هم‌آوا و یک کلمه چندمعنایی هستند. هر جناس، در برانگیختن تقابل معناداری از چارچوب است، و در همین جاست که پای بسیاری از جناسها می‌لنگد (ردفرن ۱۹۸۴؛ مارینو ۱۹۸۸). این نظریه شیوه‌هایی را جهت بررسی و ارزشگذاری اجزای موجود و همچنین جستجوی اجزای مفقوده در دسترس قرار می‌دهد (به راسکین ۱۹۸۷ مراجعه کنید) ... این نظریه آن‌گاه که به ورای حوزه زبان‌شناسی گام می‌نهد و سعی می‌کند بیشتر در علت وجودی و هدف‌نمایی شوخ‌طبعی کندوکاو کند تا در چگونگی بیان شوخ‌طبعی در زبان، در واقع با شدت تمام از این فرضیه دفاع می‌کند که چارچوبها ابزاری بس نویدبخش در کاربرد زبان‌شناسی در تحقیقات مربوط به شوخ‌طبعی‌اند.

به‌نظر می‌رسد حداقل بخشی از پاسخ به این سؤال را که «علت وجودی و هدف غایی شوخ‌طبعی چیست؟» بتوان در پدیده اقناع یافت. سخنگو با استفاده از توانایی خود در فراهم آوردن جزئی مفقود شده و همچنین فراهم آوردن دو چارچوب برای شنونده، وی را تحریک می‌کند تا در گذر از یک چارچوب به چارچوب دیگر به نوعی کنکاش ذهنی بپردازد و در واقع به امری لذت‌بخش وارد شود و سرانجام همان کند که سخنگو خواسته است، زیرا سخنگو چیزی خوشایند در اختیار وی قرار داده است و حال نوبت اوست. در واقع چنین فردی ذهنش تحت سلطه سخنگو قرار گرفته است.

۴-۵ ارائه مطلب

در ارتباط با این تدبیر از اقناع، تنها می‌توان گفت که گوینده مطلب را بر شنونده عرضه می‌کند و انتظار دارد که صداقت در طرح مطلب کار خود را بکند. البته معمولاً ارائه مطلب را با عباراتی همچون «این بود کل مطلب، حالا دیگر خودتان می‌دانید» و امثال آن همراه می‌کند. نکته‌ای که ذکر آن ضروری می‌نماید این است که بررسی ارتباط غیرکلامی در ارائه مطلب به قصد اقناع، خود می‌تواند موضوع بسیار جالبی باشد که از حوصله این مقاله بیرون است.

کتابنامه

- Albert, E. M., 1972. "Culture Patterning of Speech Behavior in Burundi", In J. J. Gumperz & D. Hymes (Eds.), *Directions in Socio linguistics: the Ethnography of Communication*. pp. 72-105, New York: Holt, Rinehart & Winston.

- Andsager, J. L., 1990. "Perceptions of Credibility of Male & Female Syndicated Political Columnists", *Journalism Quarterly*, 67 (3), 485-491.
- Boyd, R., 1979. "Metaphor and Theory Change: What is "metaphor" a metaphor for?" in A. Ortony (ed.), *Metaphor and Thought*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 356-408.
- Britton, B. K., & Graesser, A. C., (Eds.), 1996. *Models of Understanding Text*. Mahwah, N. J: Erlbaum.
- Crystal, David, 1987. *The Cambridge Encyclopedia of Language*. Cambridge University Press.
- Diamond, J., 1996. *Status & Power in Verbal Interaction*. A Study of discourse in a close-knit social network. Amsterdam: Benjamins.
- Downing, J., 1984. *Radical Media: The political Experience of Alternative Communication*. Boston: South End Press.
- Duin, A. H., et al., 1988. "Excellence & mal practice: the effects of headlines on readers' recall & biases. National Reading Conference" (1987, St. Petersburg, Florida). *National Reading Conference Yearbook*, 37, 245-250.
- Duranti, A., & Goodwin, C., (Eds.), 1992. *Rethinking Context: Language as an Interactive Phenomenon*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Fairclough, N. L., & Wodak, R., 1997. "Critical discourse analysis", In T. A. Van Dijk (Ed.), *Discourse Studies, A Multidisciplinary Introduction*. Vol. 2. Discourse as social interaction. pp. 258-284, London: Sage.
- Gans, H., 1979. *Deciding What's News*. New York: Pantheon Books.
- Giles, H., & Coupland, N., 1991. *Language: Contexts & Consequences*. Milton Keynes: Open University Press.
- Glasser, T. L., & Salmon, C. T., (Eds.), 1995. *Public Opinion & the Communication of Consent*. New York, Ny: Guilford Press.
- Gramsci, A., 1971. *Prison Notebooks*. New York: International Publishers.
- Houseton, M., & Kramarae, C., (Eds.), 1991. "Women Speaking from Silence". *Discourse & Society*, 2 (4), Special Issue.
- Khatib, S. M., 1989. "Race & Credibility in Persuasive Communications", *Journal of Black Studies*, 19, 361-373.
- Klapper, J. T., 1960. *The Effects of Communication*. New York: Free Press.
- Liebes, T., & Katz, E., 1990. *The export of meaning: Cross-cultural readings of 'Dallas'*. New York: Oxford University Press.
- Malmkjaer, Kirsten, 1991. *The Linguistics Encyclopedia*. Routledge.
- Marino, Matthew, 1988. "Puns: the good, the bad, and the beautiful", *Humour* 1:1. 39-48.
- Martin Rojo, L., 1994. "Jargor of Delinquents and the Study of Conversational Dynamics", *Journal of Pragmatics*, 21 (3), 243-289.

- Morgan, J. L., 1979. "Observations on the Pragmatics of Metaphor", in A. Ortony (ed.), *Metaphor and Thought*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 136-49.
- Nesler, M. S., et al., 1993. "The Effects of Credibility on Perceived Power", *Journal of Applied Social Psychology*, 23 (17), 1407-1425.
- Raskin, Victor, 1987. "Linguistic Heuristics of Humour: A Script-based Approach", *In Language and Humour* (International Journal of the Sociology of Language, 65), edited by Madadev L. Apte, pp. 11-25. Amsterdam: Mouton.
- Raskin, Victor, 1992. "Humour and Language" in *International Encyclopedia of Linguistics*. Vol. 2. pp. 180-82.
- Redfern, Walter, 1984. *Puns*. Oxford: Blackwell.
- Van Dijk, T. A., 1987. *Communicating Racism: Ethnic Prejudice in Thought and Talk*. Newbury Park, CA: Sage Publications, Inc.
- Van Dijk, T. A., 1991. *Racism and the Press*. London: Routledge.
- Van Dijk, T. A., 1993. *Elite Discourse and Racism*. Newbury Park, CA: Sage Publications, Inc.
- Van Dijk, T. A., 1998. "Critical Discourse Analysis", to appear in Deborah Tannen, Deborah Schiffrin & Heidi Hamilton (Ed.), *Handbook of Discourse Analysis*. (In preparation, available on the internet)
- Van Dijk, T. A., & Kintsch, W., 1983. *Strategies of Discourse Comprehension*. New York: Academic Press.
- Verillo, E., 1990. "Who is Anita Hill? A Discourse-centered Inquiry into the Concept of Self in American Folk Psychology", In Ragan, Sandra L., Bystrom, Dianne G., Kaid, lynda Lee, & Beck, Christina S. (Eds.), *The Lynching of Language: Gender, Politics, and Power*. In the Hill-Thomas Hearings. pp. 61-83. Urbana, IL: University. Illinois Press.
- Williams, J., (Ed.), 1995. *PC Wars Politics and Theory in the Academy*. New York: Routledge.
- Wodak, R., 1987. "And where is the Lebanon? A Socio-Psycholinguistic Investigation of Comprehension & Intelligibility of News", *Text*. 7 (4), 377-410.
- Wright, Andrew, 1987. *How to Communicate Successfully*. Cambridge University Press.

لوریا، الکساندر ر، ۱۳۶۸. زبان و شناخت. ترجمه حبیب‌الله قاسم‌زاده، انتشارات انزلی.
 محسنیان‌راد، مهدی، ۱۳۷۴. ارتباط‌شناسی: ارتباطات انسانی (میان فردی، گروهی، جمعی). تهران، سروش.
 مختاری اردکانی، محمدعلی، ۱۳۷۳. «ترجمه استعاره»، مجموعه مقاله‌های دومین کنفرانس بررسی مسائل ترجمه.
 تبریز. انتشارات دانشگاه تبریز، ص ۲۳۸-۲۱۶.