NÜSHA

Cilt: XV
Sayı: 40
2015

ISSN 1303-0752
Şarkiyat Araştırmaları Dergisi
Journal of Oriental Studies

- Türkiye'de Arap Dili Alanında Yapılan Yüksek Lisans ve Doktora Tezleri-III (1956-2013)
- Arap Dilinde Lahnin, Nahiv İlminin Ortaya Çıkmasındaki Rolü
- Türkiye'deki Arapça Kökenli Bazı Yer Adları
- Türkçe ve Arapça Nezaket İfadeleri: Karşılaştırmalı Bir İnceleme
- Fas Kısa Hikaye Sanatının Doğuşu ve Gelişimi
- Değersiz Bir Kadın
- النكات البلاغية في آيات مراحل تخلق الجنين– سورتا (الحج والمؤمنون) أنموذجًا
- Hakîm Şifayî, Bir Hicviyesi ve Kâmî'nin Türkçe Şerhi
- Urdu Edebiyatında İlerici Hareket: Şairlerin Özgürlük Çağrısı

Fiyatı: 10 TL (KDV Dahil)

Nüsha

Şarkiyat Araştırmaları Dergisi
Journal of Oriental Studies

Yıl/Volume: XV, Sayı/Issue: 40,
Ocak-Haziran/January-June, 2015

Nüsha

Şarkiyat Araştırmaları Dergisi
Journal of Oriental Studies
Cilt: 15, Sayı: 40
Ocak-Haziran, 2015
Altı Ayda Bir Yayımlanır Hakemli Dergi

Oku A.Ş. Adına Sahibi ve Yazı İşleri Müdürü
(Owner and Managing Editor)
Fatih Altunbaş

Yayın Kurulu (Editorial Board)
Prof. Dr. Hicabi Kırlangıç (Ankara Üniversitesi)
Prof. Dr. Derya Örs (Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu)
Prof. Dr. Musa Yıldız (Hoca Ahmet Yesevi Üniversitesi)
Doç. Dr. Muhammet Hekimoğlu (Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Y. Kurumu)
Doç. Dr. Kemal Tuzcu (Ankara Üniversitesi)
Yard. Doç. Dr. Osman Düzgün (Yıldırım Beyazıt Üniversitesi)

Sayfa Düzeni (Page Layout)
Araş. Gör. Kamil Karasu (Yıldırım Beyazıt Üniversitesi)

Türkçe Redaksiyon (Proofreading)
Yard. Doç. Dr. Soner İşimtekin (Yüzüncü Yıl Üniversitesi)

İngilizce Redaksiyon (English Redaction)
Okt. Ahmet Kurnaz (Kırıkkale Üniversitesi)

Yönetim yeri (Address)
Şehit Savaş Bıyıklı Sk. No: 27
II. Kalaba-Keçiören-Ankara

İletişim Bilgileri
(Correspondence Address)
Telefon: (535) 4533070
E-Posta:
akademiknusha@gmail.com
Yıllık Abone Bedeli
(Annual Subscription Rates)
Kişiler (for individuals):
Yurt İçi: 20 YTL
Yurt Dışı (abroad): 30 $
Kurumlar (for institutions):
Yurt İçi: 50 YTL
Yurt Dışı (abroad): 70 $

Abonelik için
Banka hesap no: (Bank Account)
Türkiye İş Bankası Ankara
Cebeci Şubesi 4205 2131185
(Osman Düzgün adına)

Baskı (Press)
Bizim Büro Ltd. Şti. Ankara
Tel: 0312-229 99 28

Nüsha (Şarkiyat Araştırmaları Dergisi) TÜBİTAK ULAKBİM Sosyal ve Beşeri Bilimler Veri Tabanı (SBVT) ve Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS Index) tarafından taranmaktadır.

I S S N 1 3 0 3 - 0 7 5 2

Danışma Kurulu (Advisory Board)
Prof. Dr. A. Kazım Ürün (Selçuk Üniversitesi)
Prof. Dr. Adnan Karaismailoğlu (Kırıkkale Üniversitesi)
Prof. Dr. Ali Güzelyüz (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Bedrettin Aytaç (Ankara Üniversitesi)
Prof. Dr. Celal Soydan (Ankara Üniversitesi)
Prof. Dr. Faruk İslîm (İdlib Üniversitesi)
Prof. Dr. Faruk Toprak (Ankara Üniversitesi)
Prof. Dr. Halil Toker (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Hasan Çiftçi (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Hüseyin Yazıcı (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Kâzım Sarıkavak (Gazi Üniversitesi)
Prof. Dr. Kenan Demirayak(Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Mehmet Kanar (İstanbul Üniversitesi)
Prof. Dr. Mürsel Öztürk (Ankara Üniversitesi)
Prof. Dr. Nevzat H. Yanık (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Nimet Yıldırım (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Rahmi Er (Ankara Üniversitesi)
Prof. Dr. Ramazan Tosun (Selçuk Üniversitesi)
Prof. Dr. Süleyman Tülücü (Atatürk Üniversitesi)
Prof. Dr. Veyis Değirmençay (Atatürk Üniversitesi)
Doç. Dr. Altan Çetin (Gazi Üniversitesi)
Doç. Dr. Erkan Göksu (GOP Üniversitesi)
Doç. Dr. Kemal Tuzcu (Ankara Üniversitesi)
Yard. Doç. Dr. Abdussamed Yeşildağ (Kırıkkale Üniversitesi)
Yard. Doç. Dr. Adem Uzun (Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Y. Kurumu)
Yard. Doç. Dr. Cihaner Akçay (Gazi Üniversitesi)
Yard. Doç. Dr. Derya Adalar (Ankara Üniversitesi)
Yard. Doç. Dr. Fahrettin Coşguner (Kırıkkale Üniversitesi)
Yard. Doç. Dr. İbrahim Ethem Polat (Gazi Üniversitesi)
Yard. Doç. Dr. M. Mücahit Asutay (Yıldırım Beyazıt Üniversitesi)
Yard. Doç. Dr. Osman Düzgün (Yıldırım Beyazıt Üniversitesi)
Yard. Doç. Dr. Senem Soyer (Kırıkkale Üniversitesi)
Yard. Doç. Dr. Soner İşimtekin (Yüzüncü Yıl Üniversitesi)
Yard. Doç. Dr. Turgut Koç (Gazi Üniversitesi)

YAYIN İLKELERİ

1- Nüsha, şarkiyat alanında uluslararası çapta yayın yapan ve altı ayda bir olmak üzere yılda iki sayı yayımlanan hakemli bir dergidir.

2- Dergiye, şarkiyat alanında yazılmış makale, yazma eser tahkik ve tanıtımı, bilimsel eleştiri ve kitap tanıtımı ile çeviri makale gönderilebilir. Makaleler e-posta yoluyla gönderilmedikleri takdirde makalelerin ekinde makalenin kaydedildiği bir cd bulunmalıdır. Yazarlar, e-posta adreslerini bildirmelidirler.

3- Yayımlanmak üzere gönderilen çalışmalar, yayın kurulunun incelemesinden sonra yayımlanmaya değer bulundukları takdirde bilimsel açıdan incelenmek üzere ilgili alandaki bilimsel çalışmalarıyla tanınan iki ha-keme gönderilir. Hakeme gönderilen çalışmaların yazarları gizli tutulur. Ayrıca hakem raporları gizlidir. Raporlardan birinin olumsuz olması durumunda yayın kurulu çalışma yayın programından çıkarır ya da yeni bir hakeme daha gönderir ve bu hakemin raporunun sonucunu dikkate alır. Raporlar dergi tarafından beş yıl süreyle saklanır.

6- Yayımlanan çalışmaların sorumluluğu yazarlarına aittir.

7- Derginin yayın dili Türkçedir. Ancak editörler kurulunun kararıyla, yayımlanan çalışmaların toplamının üçte birini geçmeyecek ölçüde İngilizce, Arapça ve Farsça makaleler de yayımlanabilir. Ayrıca 20 sayfayı geçmeyen Arapça ya da Farsça yazma eser metinleri yayımlanabilir.

8- Kitap tanıtımı dışındaki çalışmalara her biri en az 50, en fazla 100 kelimeden oluşan Türkçe ve İngilizce özet (abstract) ve anahtar kelimeler (keywords) ile makalenin İngilizce başlığı eklenmelidir.

9- Çalışmalar, PC bilgisayarda 16x24 cm boyutunda "word belgesi" olarak, 12 punto Times New Roman ile ve 1,5 satır aralıklı yazılmalı ve 20 sayfayı aşmamalıdır.

10- Çalışmalarda çizim, şekil ya da harita yer alacaksa bunlar, dergi boyutuna uygun biçimde metinden ayrı olarak aydıngere ya da yüksek gramajlı beyaz kâğıda belirgin çizgilerle çizilmeli, ayrıca numarası ve metin içindeki yeri belirtilmelidir. Yukarıda belirtilen boyutlarda hazırlanmayan tablo ve çizim barındıran makaleler işleme konulmayacaktır.

11- Çalışmalarda kullanılan notlar son not şeklinde düzenlenmeli, bu son notlarda kitap adları italik, makale adları düz karakterle tırnak içinde yazılmalıdır. Son notta kullanılan metin kitap ise şu sıra takip edilmelidir: Yazarın adı soyadı, *kitap adı*, basım yeri ve yılı, cilt, sayfa. Son notta kullanılan metin makale ise sıralama şu şekilde olmalıdır: Yazar adı ve soyadı, "makale adı", *süreli yayın ya da makalenin yer aldığı kitap* vs., cilt veya yıl, sayı (basım tarihi), sayfa.

12- Makalenin sonunda yararlanılan kaynakları gösteren bir kaynakça yer almalıdır.

İÇİNDEKİLER/ CONTENTS

Türkiye'de Arap Dili Alanında Yapılan Yüksek Lisans ve Doktora Tezleri-III (1956-2013)

M.a. And Ph.d. Thesis Prepared in Arabic Language in Turkey-III (1956-2013)
M. Vecih Uzunoğlu……..……..…..……..…… 1-52

Arap Dilinde Lahnin Nahiv İlminin Ortaya Çıkmasındaki Rolü

The Role of Lahn in the Emergence Of the Discipline of Syntax in Arabic Language
Ayhan Kaya …….....……..…..……..…… 53-72

Türkiye'deki Arapça Kökenli Bazı Yer Adları

Some Location Names of Arabic Origin in Turkey
Gamze Yücetürk…….....……..……..… 73-92

Türkçe ve Arapça Nezaket İfadeleri: Karşılaştırmalı Bir İnceleme

Turkish and Arabic Polite Expressions: A Comparative Review
Kamil Karasu…….....……93-128

Fas Kısa Hikaye Sanatının Doğuşu ve Gelişimi

Birth and Development of the Moroccan Short Story
Abdellatif Akbib/Elif Demir…….....……...129-150

Değersiz Bir Kadın

The Worthless Women
Hayat bin eş-Şeyh/Özlem Züleyha Kuran…….....…...151-156

النكات البلاغية في آيات مراحل تخلق الجنين– سورتا (الحج والمؤمنون) أنموذجًا

al-Nekat al-Balaghiyah fi Ayat Marahil Takhaluk al-Janeen: Surata al-Haj wa al-Moa'monoon Anmothagan
Tâhâ Muhammed A. Muhammed…….157-198

Hakîm Şifayî, Bir Hicviyesi ve Kâmî'nin Türkçe Şerhi

Hakîm Shifayi, One of His Satire and Turkish Commantary of Kâmî
Yusuf Öz……..**...**199-218

Urdu Edebiyatında İlerici Hareket: Şairlerin Özgürlük Çağrısı

Progressive Literary Movement in Urdu Literature: Crying Freedom of Poets
Aykut Kişmir……..…...…….…..219-233

TÜRKÇE VE ARAPÇA NEZAKET İFADELERİ: KARŞILAŞTIRMALI BİR İNCELEME*

Kamil KARASU**

Öz

Bu araştırmanın amacı, Türkiye Türkçesi birinci dil konuşanlar ile Ürdün Arapçası birinci dil konuşanlar arasında güç, sosyal mesafe ve dayatma derecesi değişkenlerine bağlı olarak iki dili konuşanlar arasındaki doğrudanlık-dolaylılık stratejilerinin kullanımlarını ve nezaket eğilimlerini incelemektir. Araştırmada nitel araştırma modeli kullanılmıştır. Araştırmanın örneklemini Türkçe ve Arapça evreninden seçilen, birinci dil olarak Türkiye Türkçesi konuşan 50 ve Ürdün Arapçası konuşan 49 lisans düzeyindeki öğrenci oluşturmaktadır. Araştırmanın verileri Türkiye'de ve Ürdün'de bir Söylem Tamamlama Testi ile gerçekleştirilen anket vasıtasıyla elde edilmiştir. Veriler Sosyal Bilimler için İstatistiksel Paket (SPSS) kullanılarak analiz edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Edimbilim, Nezaket, Türkçe ve Arapça, Türkiye Türkçesi, Ürdün Arapçası

Turkish and Arabic Polite Expressions: A Comparative Review

Abstract

The purpose of this research is to examine the politeness tendencies and usage of directness-indirectness strategies depending on power, social distance and degree of imposition variables, among people who speak Turkey Turkish as first language and people speaking Jordanian Arabic as their mother tongue. Sample of the research is comprised by undergraduate level, 50 first Turkey Turkish speaker and 49 first Jordanian Arabic speaker students who are selected from universe of Turkish and Arabic. Research data was obtained via a questionnaire performed with a Discourse Completion Test in Turkey and Jordan. Data was analysed by using a Statistical Package for Social Sciences (SPSS).

Keywords: Pragmatics, Politeness, Turkish and Arabic, Turkey Turkish, Jordanian Arabic

---

* Bu makale, "Türkçe ve Arapça Nezaket İfadeleri: Karşılaştırmalı Bir İnceleme" adlı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

** Arş. Gör., Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Doğu Dilleri ve Edebiyatları Bölümü, Arap Dili ve Edebiyatı Anabilim Dalı, (e-posta: kamilkarasuu@gmail.com).

Makale Gönderim Tarihi: 15.03.2015
Makale Kabul Tarihi : 28.05.2015

Giriş

Türkiye coğrafi konumu ve sosyo-kültürel özellikleri bakımından çevresiyle yakın ilişkileri olan bir ülkedir. Bu yakınlıktan doğal olarak Türkçenin de etkilendiğini söylemek yerinde olacaktır. Türkçeyi etkileme bakımından en çok hissedilen dillerin başında ise Arapça gelmektedir. Ancak, bu iki dil arasındaki etkileşim çoğu zaman dil öğrenmenin temel amacı olan dilleri konuşanlar arasındaki iletişimi sağlamaya yönelik unsurlardan bir şekilde uzak kalmıştır.Bu sebeple araştırmanın, dilde edimbilime başvurmada ve nezaket ifadelerini kullanma düzeyinin ortaya çıkarılmasında dili kullananların nasıl davranış gösterdiğini tespit etmek için önemli olduğu düşünülmektedir. Campsall'a göre (2013) edimbilim, dilin nasıl anlam ürettiğinin bir yönü olup semantiğin çatısı altına girer, ancak semantik genellikle, basit bir şekilde cümle anlamının yüzeysel incelemesini ifade ederken edimbilim dilin toplumsal gücünün anlaşıldığı daha derin bir çalışmadır. Bu tanımlamadan anlaşılacağı gibi edimbilim, dilin ifade edilen anlamının arkasındaki anlamı içeren örtük bir ifade ediş biçimi olarak adlandırılabilir. Yani konuşan kişi muhatabına isteğini doğrudan söylemekten çok dolaylı olarak aktarır. Çalışmanın ardından Türkçe ve Arapça nezaket ifadeleri için elde edilen verilerin iki dile yönelik bir fikir vereceği düşünülmektedir.

1. İlgili Araştırmalar

Bilimsel boyutta edimbilim ve nezaket kuralları üzerine çeşitli düzeylerde çalışmalar yapılmıştır. Bununla birlikte araştırma konusu olan Türkçe ve Arapça nezaket ifadelerine dair, bildiğimiz kadarıyla herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Edimbilime dair ilk çalışmaları gerçekleştiren araştırmacılar Austin, Searle, Grice ve Goffman olarak dikkat çekse de tam anlamıyla bu alanın kuvvetlenmesini ve artarak ilgi çekmesini sağlayan araştırmacılar Leech, Brown ve Levinson olmuştur. Edimbilimle ilgili yapılan araştırmalara bakıldığında en kapsamlı araştırmanın bir proje çalışması olan Kültürlerarası Konuşma Edimi Gerçekleştirme Desenleri/Modelleri (KKEGD)[1] adlı projede bir araştırmacı grubunun gerçekleştirdiği çalışmalardır. Bu proje kapsamında sekiz dilde istekler ve özür dilemeler olmak üzere iki konuşma edimine odaklanılmaktadır. Çalışmayı şu araştırmacılar yürütmüşlerdir: "Avustralya İngilizcesi – Eija Ventola, Amerikan İngilizcesi – Nessa Wolfson and Ellen Rintell,

[1] CCSARP (Cross-Cultural Investigation of Speech Act Realization Patterns) adı altında gerçekleştirilen bir araştırma projesi çalışmasıdır.

İngiliz İngilizcesi – Jenny Thomas, Kanada Fransızcası – Elda Weizman, Danca (Danimarka) – Claus Faerch ve Gabriele Kasper, Almanca – Juliane House, Edmondson ve Helmut Vollmer, İbranice - Shoshana Blum-Kulka ve Elite Olshtain, Rusça – Jenny Thomas" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 197). Blum-Kulka ve Olshtain (1984: 209) KKEGD Projesini, "yerel ve yerel olmayan kullanım arasındaki kıyaslamaya özel vurgu yaparak, isteklerin ve özür dilemelerin gerçekleşme şekillerindeki dil içi ve diller arası (kültürel) değişkenliği araştırmak için başlatılan bir girişimdir" şeklinde tanımlamışlardır.

Bu alanla ilgili diğer bazı çalışmalar ise Al-Fattah ve Ravindranath (2009) "Yemen Arapçası İsteklerinde Nezaket İfadeleri Stratejileri" adlı çalışmalarında Yemen Arapçası konuşanların istekleri gerçekleştirirken nezaket ifadelerine özgü başvuruları inceleyerek aynı zamanda çalışmanın Yemen toplumunun sosyo-kültürel tutum ve değerlerine de ışık tutacağını ifade etmiştir. Hickey ve Orta (2005) ise "Saygı Olarak Nezaket: Pragmatik Bir Bakış" adlı makalelerinde edimbilimin nezaket yönünü ele alarak kültürler arasındaki farklılıklarına değinmişlerdir. Tawalbeh ve Al-Oqaily (2012) "Amerikan İngilizcesinde ve Suudi Arabistan Arapçasında Dolaylılık ve Nezaket İstekleri: Kültürlerarası Bir Karşılaştırma" adlı çalışmalarında, birinci dili Amerikan İngilizcesi olanlar ile birinci dili Suudi Arabistan Arapçası olanlar arasındaki isteklerin konuşma eylemindeki dolaylılık-doğrudanlık ve nezaket kavramlarını incelemişlerdir. Bu alanda yapılan bir başka araştırmada ise Ruhi (2006) "İltifat Tepkilerinde Nezaket: Türkçede Meydana Gelen Doğal Değişimlere Bir Bakış" adlı çalışmasında Dialog Kuralı Yaklaşımı (Leech, 1983; 2003) ile Yüz Yönetimi Yaklaşımına (Brown ve Levinson, 1987) göre Türkçede iltifat tepkilerinin ana yapısını incelemiştir. Aubed (2012) "İngilizce ve Arapçada Nezaket İfadeleri: Karşılaştırmalı Bir Çalışma" adlı araştırmasında iki dil arasındaki nezaket ifadelerini incelemiş ve karşılaştırmasını yapmıştır. Aynı zamanda Arapçanın nezaket ifadeleri bakımından daha zengin bir dil olduğunu savunmuştur. Arapçada nezaket stratejilerinin kullanımına dair bir diğer çalışmada ise Al-Marrani ve Sazalie (2010) "Erkek-Erkek ve Erkek-Kadın Etkileşiminde Yemen Arapçası Erkek Konuşucularının Kibar İstek Stratejileri" adlı çalışmalarında isteklerin gerçekleşmesinde Yemen Arapçası tek birinci dil konuşanlar tarafından kullanılan dilbilim stratejilerini incelemişlerdir. Çalışmada Blum-Kulka, House ve Kasper (1989) tarafından geliştirilen Söylem Tamamlama Testi (STT) modeli kullanılarak San'a Üniversitesinden 168 Yemenli erkek ve 168 Yemenli kadın örnekleminden elde edilen veriler doğrultusunda, Yemen Arapçasında genel anlamda daha yüksek düzeyde dolaylılık

eğilimi olsa da erkek-erkek etkileşiminde yüz kaybı endişesi taşımadan doğrudanlık stratejisinin kullanıldığı, erkek-kadın etkileşiminde ise dolaylılık stratejisinin daha fazla kullanıldığı sonucuna varmışlardır. Daha önce de ifade edildiği gibi Türkçe ve Arapça arasında bu yönde bir çalışma yapılmamıştır.

Edimbilim

Edimbilim kavramının tarihsel gelişimine bakmadan önce tanımının, ne için kullanıldığının ve kullanımına neden gereksinim duyulduğunun ifade edilmesi gerekir. Edimbilimin en eski ve meşhur tanımlarından biri Morris'in (1938: 6) "işaretler ve onları yorumlayanlar arasındaki ilişkilerin çalışması" şeklindeki ifadesidir. Levinson (1983) kitabında edimbilimi açıklarken bu kavramın modern kullanımı olan bir işaretler bilimi ya da göstergebilimi (semiotik) genel hatlarıyla altını çizen Charles Morris'e (1938) atfetmektedir. Çünkü Morris (1938) göstergebilimi, sentaks (sözdizimsel), göstergelerin bir diğeriyle düzenli bağlantısının çalışması; semantik (anlamsal), dilsel göstergelerin birbiriyle olan ilişkilerini anlamsal bakımdan ele alan çalışma; sonuncusu ise edimbilim (pragmatik), göstergelerin ve göstergeleri yorumlayanların arasındaki ilişkinin çalışması olmak üzere kendi içerisinde üç ayrı dala ayırmıştır. Bu ayrımdan sonra dilbilimsel çalışmalar bu yönde gerçekleşmiştir. Edimbilim önceleri bir dilbilim konusu olarak kabul edilmek yerine, Leech (1983) edimbilimi 1960'lı ve 70'li yıllara kadar dilbilimciler tarafından değinilmeyen, o günlerde nereye konulacağı bilinmeyen ve yönlendirilemeyen bilgilerin konulabileceği bir atık alanı olarak davranılan bir yer olarak ifade etmiştir. Demirezen (1991: 281) ise dil öğretiminde pragmatikle semantiğin karıştırılmaması gerektiğine dikkat çeker ve bu iki alanı birbirinden ayırırken şu noktayı vurgular: Semantik temelde kelimeler ve dil yapılarının anlamı üzerine çalışırken; göstergebilimin bir alt birimi olan pragmatik, semantikten farklı olarak anlama aynı zamanda ifadenin bağlamdaki anlamını da katar, yani semantiğin bittiği yerde pragmatik çalışması başlar. Muhtemeldir ki pragmatiğin ayrı bir disiplin olarak ele alınmasının başlıca sebeplerinden biri bu noktadır. Edimbilimin bir başka açıklaması ise şöyledir:

> Edimbilim, dilin bağlam içerisindeki kullanımını açıklayan sistematik bir yöntemdir. Edimbilim, tıpkı semantiğin yaptığı gibi, kelimelerin ya da yapıların görünüşteki anlamlarında fark edilemeyen yönleri açıklamaya çalışır. Dil araştırmasıyla ilgili bir saha olarak edimbilim oldukça yenidir. Edimbilimin kaynağı,

> dil felsefesi ve Amerikan felsefi pragmatizm okuludur. Dil bilimi içerisinde bir disiplin olarak edimbilimin temelleri H.P. Grice'ın konuşmaya dayalı ima (conversational implicature) ve işbirliği ilkesi (cooperative principle) üzerine; Stephen Levinson, Penelope Brown ve Geoffrey Leech'in de nezaket kuralları üzerine yaptığı çalışmalardan kaynaklanır (çeviren, Dervişcemaloğlu, 2013).

Bu alanda çalışma yapan felsefecilerden en önemlileri Austin (1962), Searle (1969) ve Grice (1975) olmuştur. Geçen zaman içerisinde edimbilime ve problemlerine giderek artan bir ilgi olmuş ve dört tane uluslararası kongre gerçekleştirilmiştir (Viareggio, 1985; Antwerp 1987; Barcelona 1990; Kobe, Japonya, 1993). Chrystal (2008: 379) edimbilimin, geleneksel olarak göstergebilimin semantik ve sentaktikle birlikte üç ana bölümünden birini nitelemek için kullanılan bir terim olduğunu ve modern dilbilimde, kullanıcıların bakış açılarından, özellikle onların yaptığı seçimlerin sosyal etkileşimdeki dil kullanımında karşılaştıkları kısıtlamaların ve bir iletişim eylemindeki katılımcılar üzerinde dil kullanımlarının etkilerinin dil çalışmasına uygulanması için ortaya çıktığını belirtir. Verschueren (1999: 1) ise "en temel düzeyde, pragmatik, dil kullanım çalışması veya biraz daha karmaşık kelimeleri ve cümleleri seçerek kullanmada onların kullanım özelliklerinin ve süreçlerinin bakış açısından dil olgusunun çalışması" olarak tanımlamaktadır.

Edimbilimin nasıl meydana çıktığını anlamak için Demirezen'in (1991: 282) edimbilimi, edimdilbilim (pragmalinguistik); psiko-edimbilim ve sosyo-edimbilim (sosyopragmatik) olmak üzere üç bileşenden oluştuğunu belirten şu açıklamasına bakmak yerinde olacaktır:

> Pragmatikle gramerin bileşimi, edimdilbilim (pragmalinguistik) denilen bir çalışma alanını ortaya çıkardı. Pragmalinguistik, gramere pratik açıklamalar getirir ve bir dilde öğretme amaçları için en uygun ve en pratik ifade yapılarını bulmaya çalışır. Aynı zamanda uygulamalı dilbilimin alt branşıdır çünkü dil kullanımında en iyi yöntemi geliştirmek ve önermek için çalışır. Yani, pragmalingustik, dil öğretiminde uygulamak için yöntemler ve teoriler sunar, bir dili doğru bir şekilde nasıl kullanmamız gerektiğini açıklar.... Sosyo-pragmatik, pragmatik ile sosyo-linguistiğin bir bileşimidir. Bu, pragmatiğin sosyolojik bir arayüzü olan dil kullanımı ile ilgili yerel koşulların çalışmasıdır. Dil öğreniminin kültüre özgü arka planını ortaya çıkarır. Fiziksel ortamın yabancı dil öğretim sürecinde ne kadar

> önemli olduğunu vurgular. Burada Malinowsky'nin şu sözlerini hatırlamalıyız: Anlam, düşüncenin pasif bir tezahürü değil, aynı zamanda bir kültüre açık bir referanstır, çünkü her kelime belirli bir içerikte toplum tarafından, onun toplumsal ihtiyaçlarını karşılamak için oluşturulur. Kelimeler her dilin ihtiyacını doldurma güdüsü ile meydana gelir. Sosyo-pragmatik aynı zamanda bir dilin grupla edinilmesiyle ilgilenir [Topluluk Dil Öğrenimi (Community Language Learning), Toplam Fiziksel Tepki (Total Physical Response) gibi]....

Konuşmacı genellikle "söylediklerinden daha fazlasını kasteder" (Leech, 1983: 9). Yule'un (2010) ifade ettiği gibi sözcükler arasında kavramsal anlam ve ilişkiler olmasına rağmen bağlama ve konuşmacıların iletişimsel amaçlarına daha fazla bağımlı olan anlamın diğer yönleri vardır; iletişim bir ifadede sadece kelimelerin anlamını tanımaya bağlı değil aynı zamanda konuşmacıların ifadelerinde ne demek istediklerini de anlamaktır, bunun dilbilimde karşılığı edimbilimde bulunur. Yule, edimbilimi şöyle dile getirmektedir:

> Bir çok yönden pragmatik, "görünmez" anlamın veya gerçekte söylenmediği veya yazılmadığı zaman bile kastedilenin nasıl farkına varacağımızın çalışmasıdır. Bunun gerçekleşmesi için konuşmacılar (veya yazarlar) iletişim kurmaya çalıştıklarında pek çok ortak varsayıma ve beklentiye bağlı (bağımlı) olabilmelidir. Bu varsayımların ve beklentilerin araştırması bize söylenenden daima nasıl daha fazla aktarıldığına dair bazı bakış açıları sunar (Yule, 2010: 128).

Söz Edimleri

"Söz Edimi Teorisi 1962 yılında İngiliz filozof J.L. Austin tarafından ortaya konmuştur. O, pek çok ifadeyi sadece iletişim bilgisi değil, aynı zamanda eylemlere eşdeğer olarak varsaymaktadır. Bu ifadeler söz edimleri olarak adlandırılır" (Umar, 2004: 45). Austin'in (1962) söz edimi teorisine göre dilsel ifadeler bilginin yanısıra eylemle eşdeğerdir. Bir ifadeyi dile getiren kişi aynı zamanda dile getirdiği ifadeyi eylemle birlikte uygulama yetisine sahiptir. Austin (1962) 'söz edimi' terimini bir ifade ve 'ifadenin söylendiği toplam durumu' kastetmek için kullanmaktadır. Söz edimlerinin en temel açıklaması Austin'in onları üç türe ayırdığı teorisidir. Bu teoriye göre söz edimleri üç şekilde gerçekleştirilir: Düzsöz edimi (locutionary act), sadece bir şey söyleyerek edimi gerçekleştirme; edimsöz edimi (illocutionary act),

bir şey söylerken aynı zamanda bir eylemi gerçekleştiren davranıştır; etkisöz edimi (perlocutionary act), bir şey söyleyerek bir edimin gerçekleşmesini sağlama, yani söylenen sözden etkilenerek birisinin eylemde bulunmasıdır.

Bu çalışmada esas alınan sözedimi de edimsöz edimi, yani konuşmacının eyleme yönüdür. Austin (1962) edimsöz edimi açıklarken, bir edimsöz edimin gerçek bir etki yapmadıkça tam anlamıyla gerçekleşmiş olmayacağını ifade eder. Aynı zamanda o, edimsöz edimin geleneksel bir eylem olduğunu, etkisöz edimin ise geleneksel olmadığını belirtir. "Bazı edimsözler özünde kabadır (örn. emirler), bazıları ise özünde kibardır (örn. teklifler). Bu yüzden negatif nezaket kaba edimsözlerin kabalığını en aza indirmekten ibarettir, pozitif nezaket ise kibar edimsözlerin kibarlığını en üste çıkarmaktan ibarettir" (Leech, 1983: 83-84).

> Bu çalışmada, söz edimleri stratejilerinden "istek" söz edimine odaklanılmaktadır. Aldhulaee (2011: 1) "istekler, söz edimlerinin bir kategorisi olarak, dillerarası ve kültürlerarası araştırmada söz edimlerinin diğer türlerine göre daha önemli görünmektedir" derken; Abuarrah, Lochtman ve Lutjerhams (2013: 1110) söz konusu edimlere ilişkin şu ifadelere yer vermektedir:
>
> İstek söz edimleri farklı sebeplerle seçilmiştir. İlk olarak istekler, emir vermek, talimatlarda bulunmak ve yardım etmek vb. günlük iletişimde sıklıkla kullanılmaktadır.... İkinci olarak, bu söz edimi farklı kalıplarda gerçekleştirilir (eksiltili ifadeler, emir kipleri, geleneksel stratejiler vb.) ve farklı kişisel ve kişilerarası ilişkileri göstermek için doğrudanlığın farklı düzeylerini kullanır.... Dahası, bir istek yüz tehdit edici bir eylemdir.... Bu söz edimi statü, sosyal mesafe ve etki derecesi gibi belirli parametrelerden etkilenmektedir. Bu parametreler farklı dillerde kalıp ifade seçimini ve doğrudanlık düzeyini etkiler.

Yukarıda belirtildiği gibi istek söz edimlerinin insan etkileşiminde sıkça kullanılması ve günlük ifadelere etki etmesi bu çalışmada temel olarak alınmasında etkili olmuştur. Ancak özür dileme söz edimleri çalışmaya dahil edilmemiştir. Bunun sebebi ise Blum-Kulka ve Olshtain'in (1984) ifade ettiği gibi özür dileme söz edimi istek edimlerinden farklılık gösterir. Çünkü genellikle gerçekleşmiş bir edimden sonra özür dileme söz edimine başvurulurken, istek söz edimi eylem gerçekleşmeden önce bir olayın gerçekleşmesini veya değişmesini sağlamak için yapılan girişimlerdir. Özür dileme zaten

gerçekleşmiş bir olayı işaret eder ya da konuşmacı olayın gerçekleşmek üzere olduğunun farkına vararak buna göre davranabilir. Buna karşın çalışmada kullanılan anket ölçeği eylemden sonrasına değil, eylemden öncesine yönelik cevap almayı amaçlamaktadır. Dolayısıyla 'özür dileme'nin, katılımcıların verdiği cevaplar özür ifadeleri içerse bile, ankete ve araştırmanın amacına uygunluk göstermeyeceği açıkça görülebilir. Ayrıca istek söz edimlerinin kullanılması sosyal güç, sosyal mesafe, dayatma derecesi, yaş, cinsiyet, eğitim durumu gibi çeşitli sosyal, durumsal ve kişisel şartlara göre değişmektedir. Konuşmacılar isteklerinin gerçekleşebilmesi için birtakım daha kibar ifadeleri kullanmaya eğilim gösterir.

Nezaket

Nezaket disiplinlerarası ve kültürlerarası bir olgudur. Her kültür, her dil kendine göre saygı gösterme, kibar olma, sakınma, yüz koruma, maliyeti azaltma ve sözlü-sözsüz iyi tavırlar geliştirmede farklı yollara başvurur. Yaklaşık son otuz yıldır nezaket üzerine çalışmalarda önemli bir artış olmuştur. Her kültürün kendi nezaket araştırmalarını gerçekleştirmesinin yanı sıra kültürlerarası çalışmalara da yer verilmiştir. Nezaket kavramı uzun yıllardır edimbilim çalışmasının önemli bir evresini oluşturmuştur. Nezaket araştırmaları günümüze kadar dilbilimsel pragmatik alanında yapılan pek çok araştırmanın temel hareket noktası olmuştur. Bu alanda gerçekleştirilen araştırmalara bakıldığında öncü araştırmacıların iki farklı yaklaşım ortaya koydukları görülmektedir: Grice, Leech ve Lakoff'un *ilke/kural* yaklaşımı; Goffman, Brown ve Levinson'ın *yüz yönetimi* yaklaşımıdır (Işık-Güler, 2008). Dil araştırmasının içerisinde insanların etkili iletişim kurmasında, birbirlerini anlamasında ve ilişkilerini sağlıklı bir şekilde yürütmesinde nezaket olgusuna başvurulmuştur. İnsanlar, nezakete başvururken yanlış anlaşılmadan arınmış, etkili bir iletişim dili kurabilmek için söylemlerini tartarak ve sınırlandırarak ifade eder, doğru anlaşılmayı hedefler. Nezaket, istekleri gerçekleştirmede konuşmacılar arasında önemli bir sorun teşkil etmektedir.

1970'li ve 1980'li yıllardan itibaren nezaketi edimbilim çalışması altında sistemli bir şekilde ele alan ilk araştırmacılar olarak Lakoff (1973), Brown ve Levinson (1978) ve Leech (1983) göze çarpmaktadır. "Nezaketi genel anlamda diğer insanlara karşı ince ruhlu, mütevazi ve kibar olma gibi düşüncelerle davranma gereği olarak düşünebiliriz" (Yule, 2010: 135). Nezaketin dikkate değer bir diğer tanımı Verschueren tarafından şu şekilde yapılmıştır:

> Ne olursa olsun kendine özgü yönleriyle 'nezaket', genel olarak insanların yüzünü koruma gereksinimi ile bağlantılı olarak kullanılan dilde yapılan seçimlerin pragmatikte çatı bir terim haline gelmesidir, yani onların genel öz-görüntüsüdür. Bir insanın gerek duyduğu eylem özgürlüğüne sahip olması olarak negatif yüz; bir insanın eşit bir şekilde ya da bir grubun üyesi olarak davranılmaya gereksinim duyması olarak pozitif yüz arasında bir ayrım yapılır. Yüz istekleri ortaya koyan her eylem, bir yüz tehdit edici eylem (YTE) taşır (Verschueren, 1999: 45).

Bir konuşmada muhatapların birbirlerine yaklaşımları etkileşimin sağlıklı bir şekilde yürütülüp yürütülmemesini önemli ölçüde etkilemektedir. Her konuşmacı karşısındakini düşünerek etkileşimi gerçekleştirmeye çalıştığında bir işbirliği yerine getirmiş olur. Grice (1975) buna "işbirliği ilkesi" adını verdiği bir kurallar dizisi ile ele almıştır. Grice'a göre günlük konuşmalarda konuşmacılar bu ilkeye başvururlar. Grice'ın işbirliği ilkesinin dört alt kuralı vardır. Bu kuralları Leech şu şekilde aktarmaktadır:

> 1. Nicelik (Quantity): Bilgileri uygun miktarda vermek. Yani konuşmaya uygun miktarda bilgilendirici katkı yapılır, gereğinden fazla bilgilendirici katkı yapılmaz.
> 2. Nitelik (Quality): Sadece doğru olan şeyin katkısı yapılır, yanlış olduğuna inanılan ve yeteri kadar delili olmayan şey söylenmez.
> 3. Bağıntı (Relation): Konuşmacılar amaca uygun ve ilgili ifadeler kullanır.
> 4. Tutum (Manner): Açık olunur. İfade belirsizliği önlenir ve belirsizlikten kaçınılır, sözü gereksiz yere uzatmaktan kaçınılır ve düzenli ifadeler kullanılır (aktaran, Leech, 1983: 8).

Grice'ın kurallarıyla paralellik gösteren Leech'in Nezaket İlkesi kuralları ise şu şekildedir:

> 1. İncelik/Kibarlık Kuralı (Yönlendiriciler ve Yükleyicilerde)
> (a) Diğeri için maliyeti en aza indirmek [(b) Diğeri için faydayı en üste çıkarmak]
> 2. Cömertlik Kuralı (Talep Ediciler ve Yükleyicilerde)
> (a) Faydayı kendisi için en aza indirmek [(b) Maliyeti kendisi için en üste çıkarmak]
> 3. Takdir Etme/Övgü Kuralı (İfade ediciler ve İddia edicilerde)
> (a) Diğerini beğenmemeyi en aza indirmek [(b) Diğerini övmeyi en üste çıkarmak]

4. Tevazu Kuralı (İfade ediciler ve İddia edicilerde)
(a) Kendisini övmeyi en aza indirmek [(b) Kendisini beğenmemeyi/yermeyi en üste çıkarmak]
5. Uyum Kuralı (İddia edicilerde)
(a) Kendisi ve diğeri arasındaki uyumsuzluğu en aza indirmek [(b) Kendisi ve diğeri arasındaki uyumu en üste çıkarmak]
6. Sempati Kuralı (İddia edicilerde)
(a) Kendisi ve diğeri arasındaki antipatiyi en aza indirmek [(b) Kendisi ve diğeri arasındaki sempatiyi en üste çıkarmak] (Leech, 1983: 132).

Nezaket denilince akla ilk gelen araştırmacı ve dilbilimciler Brown ve Levinson'dır. Onların ortaya koymuş olduğu nezaket teorisi bu alanda yapılan çalışmaların temel başvuru kaynağıdır. Brown ve Levinson'ın nezaket teorisinin temelini 'yüz' kavramı oluşturur. Onların yüz kavramı, mahcup olma, aşağılanmış olma ya da 'yüz kaybı' kavramlarıyla yüzü ilişkilendiren Goffman'dan (1967) ve İngiliz halk teriminden çıkarılmıştır. Goffman'ın (1967: 5-6) 'yüz' tanımlaması şu şekildedir:

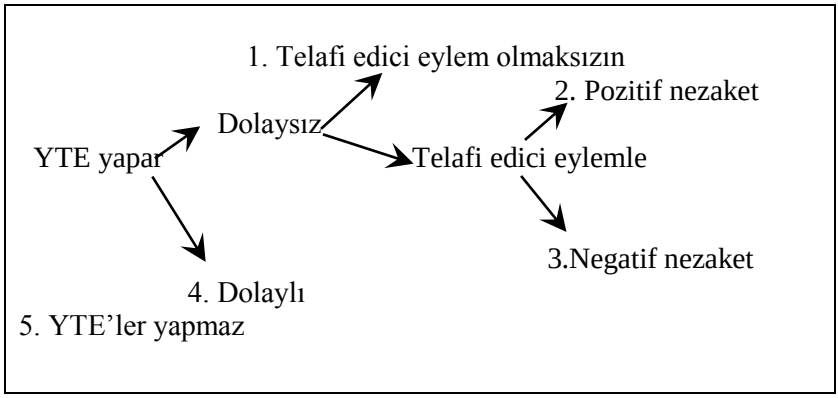
> Başkalarının paylaşabildiği bir görüntü olsa da kabul görmüş sosyal nitelikler açısından yüz, kendini betimlemenin bir farzedimidir. Çünkü bir insan kendisi için iyi bir gösterimde bulunduğu zaman mesleği ya da inancı için de iyi bir gösterim yapar. Bir insan başkalarıyla etkileşimini sağlayan yüze karşı hemen duygusal tepki gösterme eğilimindedir; karşısındakinin yüzünü yakalar; onun duygularını yüzle ilişkilendirir.

Brown ve Levinson, konuşma ediminde yüzün iki temel unsuruna dikkat çekerek bir toplumdaki her yetişkin bireyin buna sahip olma isteğini vurgulamaktadırlar. Brown ve Levinson bunları negatif yüz ve pozitif yüz olarak ikiye ayırmaktadır:

> (a) Negatif yüz: bölgeler, kişisel korunmalar ve dağılmama hakları temel istektir. Yani eylem özgürlüğü ve dayatmadan bağımsız olma isteğidir.
> (b) Pozitif yüz: sürekli olumlu öz-imaj ya da kişilik, en önemlisi etkileşimciler tarafından bu öz görüntünün takdir edilme ve onaylanma arzusudur. (Brown ve Levinson, 1987: 61).

İçgüdüsel olarak birtakım eylemler vardır ki bunlar yüz için tehdit oluşturur. Brown ve Levinson bu eylemleri Yüz Tehdit Eden Eylemler (Face Threatening Acts) olarak tanımlar. Yüzün karşılıklı tehdit edilebileceği bağlamından hareketle, bir etkileşimde muhataplar, YTE'den sakınmak için birtakım yöntemlere başvururlar. Brown ve Levinson bunun için olası stratejiler belirlemişlerdir.

Aşağıdaki tablo Brown ve Levinson'ın (1987: 69) YTE'den sakınırken buşvurdukları stratejileri göstermektedir.



Tablo 1. Brown ve Levinson'ın Bir YTE yaparken stratejileri (1987: 69)

Brown ve Levinson'ın yukarıdaki tablosuna daha detaylı bakıldığında: Dolaysız strateji (on-record) ikiye ayrılmıştır: a) Telafi edici eylem olmaksızın ve dinleyicinin yüzündeki tehdit edilmeyi dikkate almadan doğrudan ve açık bir şekilde davranmak. Bu strateji en az nezakete sahiptir b) Telafi edici bir eylemle davranışta bulunmak. Bu strateji, YTE stratejisinde pozitif nezaket ve negatif nezaket olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Yüzün tehdit edilmesine karşı Yüz Koruyucu Eylemler (Face Saving Acts) olarak bu eylemlere başvurulmaktadır. Pozitif nezaket, dinleyicinin olumlu yüzüne yöneliktir ve konuşmacı dinleyicinin isteğini göz önünde bulundurur yani bir grubun üyesi, bir arkadaş gibi davranır ve muhtemel yüz tehdidini en aza indirmeye çalışır. Negatif nezaket stratejisinde ise esas olarak dinleyicinin yüzünü kısmen tatmin edici olmaya yöneliktir, öncelikle kendine alan oluşturma ve kendi kararını kendisi verme çabasındadır. Negatif nezaket kaçınmayı öne alır ve negatif nezaket stratejilerini gerçekleştirirken konuşmacı, muhatabın olumsuz yüz isteklerini kabul ettiğine ve saygı duyduğuna dair bir güvence verir, muhatabın eylem özgürlüğüne müdahale etmekten kaçınır. En son olarak ise YTE'ye hiç

başvurulmaz ve en kibar stratejidir (Brown ve Levinson, 1987). "Bu nedenle, negatif nezaket kendini geri planda tutma, resmiyet ve dizginlemeyle, dinleyicinin kendi görüntüsünün çok sınırlı yönlerine dikkat çekerek onun engellenmeme isteğini merkeze almakla nitelendirilir" (Brown ve Levinson, 1987: 70). Dolaylı stratejide ise konuşmacı muhatabına bir şeyi yapmasını veya yapmamasını dolaylı olarak ifade eder. "Dolaylı stratejilerin dilbilimsel kullanımları bir konuşmacının iletişim kurması için metafor, ironi, söylemsel (retorik) sorular, eksiltili ifade[2], totoloji (gereksiz tekrar) ve her tür ipuçlarını içerir" (Brown ve Levinson, 1987: 69). Leech (1983) söylemi en genel anlamda bir konuşma esnasında dilin etkin ve becerikli bir şekilde kullanılması olarak belirterek söyleme bunun dışında bir adlandırma getirir ve kendi bağlamında edimbilim içerisinde konuşmacının, dinleyicinin zihninde belirli bir etki ortaya çıkarmak için dili kullandığı amaç odaklı bir söz durumu yerine koyar. O, söylemi kişilerarası ve metinsel olarak ikiye ayırır. Leech, Grice'ın (1975) İşbirliği İlkesi (Cooperative Principle) ile kendi Nezaket İlkesini (Politeness Principle) birleştirmektedir ve bunlara İroni İlkesini (Irony Principle) ekleyerek kişilerarası söylemi oluşturmaktadır. Söylemsel ilkeler sosyal olarak çeşitli yollarla iletişimsel davranışı sınırlar fakat konuşma için ana motivasyonu sağlamaz ve genelde iletişime dair davranış geliştirmeyi sınırlasa da selamlama, teşekkür etme gibi alışılagelmiş ifadeler dışında tek ölçüt değildir (Leech, 1983: 16). Leech'e göre (1983) işbirliği ve nezaket, konuşmanın sağlıklı bir şekilde gerçekleşmesinde çoğunlukla düzenleyici faktörlerdir, konuşmada gereksiz görülmemelidir ve konuşmayı olumsuz etkileyen bir unsur değildir, bu yüzden edimsöz amaçlar ve sosyal amaçlar arasında bir ayrım yapmak gerektiğini vurgulamaktadır. Benzer şekilde bir ifadenin edimsöz gücü ve söylemsel gücü arasında da aynı ayrımı yapar, yani ona göre anlam, konuşmacının retorik ilkelere bağlılığını ortaya koyar. "Edimsöz güç ve söylemsel güç bir araya gelerek edimbilimsel gücü oluşturur" (Leech, 1983: 17). Leech gibi bu alanın öncülerinden Lakoff'un nezaket yaklaşımının da daha önce bahsedilen Grice'ın İşbirliği İlkesi ve onun dört alt kuralı üzerine bina edildiğini söylemek mümkündür. Aynı zamanda o, muhatabı dikkate alarak kişilerarası etkileşimde 'nazik ol' kuralını öne çıkarır, yani kişilerarası nezakette muhataba dayatma

[2]Eksiltili ifade (Understatement): Beklenene göre daha kısa bir ifadeyi içeren bir konuşma şeklidir. Kibar bir ifadede daha sert ya da daha saldırgan bir ifadenin yerine kullanılan örtmece (euphemism) ile karıştırılmamalıdır.

yapmamayı, seçenekler sunmayı ve onu iyi hissettirmeyi esas alır (Işık-Güler, 2008).

Kibar bir davranışı kavramsal olarak dile getirmede her dil farklı terimler ve sözcükbirimler ortaya koymuştur. Bu farklılığın nezaketin kültüre özgü niteliğinden kaynaklandığını söylemek yerinde olacaktır çünkü dil, genellikle, kültüre göre şekillenen bir olgudur. Ancak Ogiermann'a göre (2009) kültürlerarası pragmatikte kültürün tanımlamasına ve kavramsallaşmasına oldukça az önem verilmiştir. Oysa ki ona göre nezaket çalışmalarında birtakım nezaket verilerini elde etmek için kültürün rolüne odaklanılması gerekebilmektedir.

Kültür, her üyenin davranışını etkileyen ve her üyenin diğer insanların davranışının 'anlamını' yorumlayan tutumların, inançların, davranışsal anlaşmaların, temel varsayımların ve bir grup insan tarafından paylaşılan değerlerin belirsiz bir kümesidir (aktaran, Ogiermann, 2009: 25).

"Arapça 'edeb' kelimesi günümüzde bağlamına göre nezaketi ya da edebiyatı ifade etmektedir. İslam öncesi dönemde sadece 'davet' anlamını amaçlamıştır" (Tawalbeh ve Al-Oqaily, 2012: 86). Bu terimin sözlükteki anlamına bakıldığında "sahibini terbiyeli, kibar ve nazik yapan; insanları övülecek işler yapmaya davet ettiği ve çirkin vasıflardan alıkoyduğu için edep/kibarlık olarak adlandırıldığı" görülmektedir (İbn Manzûr, 1993: 43). Türkçede ise "nezaket" kavramının yapısal olarak üç dilin bir karışımıyla ortaya çıktığı görülür. Kelime pek çok kişinin algıladığının aksine köken olarak Arapça değil Farsça 'nâzuk' kelimesinden gelmektedir. Ancak Arapça dil yapısının ve masdar kalıbının özelliklerini alarak Türkçede 'kibar davranış' anlamını kazanmıştır (Dihhudâ, 1956: 19829).

Doğrudanlık-Dolaylılık

Bu kavramı kuşatan karışıklık doğrudan ve dolaylı söz edimleri olarak adlandırılanlar arasında yaygın bir şekilde kabul edilen özellikle emirler ve soru emirler olarak adlandırılanlar arasındaki ayrımdır. Bu yüzden birisi bir başkasına *pencereyi kapat* derse bu 'doğrudan' söz edimi iken birisi *pencereyi kapatabilir misin?* derse bu 'dolaylı' söz edimi olarak kabul edilir. Bu örneklerden açıkça anlaşılsa da bunların farklı olgulara ve dillere uygulandığında bu ayrımı yapmak güçleşebilmektedir. Bazı dillerde emirler farklı yan unsurlarla desteklenebilir, emir ifadeleri yumuşatılabilir, daha dostça ifade edilebilir veya daha sert ve buyurucu olabilir. Emirlerin doğrudan veya dolaylı söz edimleriyle bir bütünlük ortaya koyup koymadığı veya doğrudanlık ve dolaylılık arasında kesin bir ayrımın nasıl yapılması gerektiğine yönelik net cevaplar bulmak zordur.

Thomas'a göre (1995) dolaylılık, ifade edilen anlam ve ima edilen anlam arasında bir uyuşmazlık söz konusu olduğu zaman başvurulan bir ifade biçimi olup, hemen hemen mevcut tüm dillerde var olan evrensel bir olgudur.

Thomas (1995) her dolaylığın belli bir maksatla kullanılmayacağını, bunun bazen konuşmacının dilsel yetersizliğinden kaynaklanan ve etkileşimde ifade edilmek istenen duruma uygun kelimeyi hatırlayamamasından ya da bulamamasından kaynaklanan bir ifade ediş biçimi olarak kabul edilebileceğini belirtmektedir. Edimbilimde dolaylılık etkileşimciler tarafından bilerek ve isteyerek kullanılan bir ifade biçimidir. Dolaylılığa başvurmanın başka bir gerekçesi ise bazı ifade edilememe olasılığı bulunan durumlarda insanlar bu yolu seçerek yapmak zorunda kalacakları durumdan kaçınır ve söylemek istediklerini söylerler (Thomas, 1995).

Thomas, Brown ve Levinson'a göre Güç, Sosyal Mesafe ve Dayatma Derecesi

Dolaylılık anlam olarak her doğal dilde evrensel bir olgu olmasına rağmen her zaman kullanılmaz veya herkes aynı şekilde kullanmaz. Bireylerin ve kültürlerin dolaylılığı nasıl, niçin ve ne zaman kullandıkları ve niçin doğrudanlığa tercih ettikleri farklılık gösterse de tüm dillerin ve kültürlerin dolaylılığı kullanma düzeylerinde pek çok ortak nokta vardır (Thomas, 1995). Her dilde pragmatik tercihleri ve dolaylılığın kullanılmasını belirleyen birtakım unsurlar vardır. Bunlardan en önemlileri güç, sosyal mesafe ve dayatma derecesi değişkenleridir. Bu değişkenler üzerinde en çok duran araştırmacılar ise Thomas, Brown ve Levinson'dır. Brown ve Levinson güç, sosyal mesafe ve dayatma derecesini ele alırken bu üç değişkenin konuşmacı ile muhatap arasındaki nezaket düzeyini önemli ölçüde etkilediğini savunmaktadır. Onlara göre bu değişkenler konuşma esnasında ortaya çıkabilecek olan kendilerinin ortaya koyduğu YTE unsurlarını içerir (Brown ve Levinson, 1987: 15). Onların bu üç değişkenin konuşmacı ve dinleyici arasındaki ilişkiyi belirleme düzeylerini Işık-Güler şu şekilde özetlemiştir:

> (a) Konuşmacı ve dinleyicinin 'sosyal mesafesi' (M): Paylaştıkları aşinalık ve dayanışma derecesi.
> (b) Konuşmacı ve dinleyicinin 'göreceli gücü' (G): Konuşmacının dinleyici üzerinde yapabileceği dayatma derecesi.
> (c) Kültürdeki konuşma edimine bağlı 'dayatma derecesi' (DD): Dinleyicinin mal ve hizmet maliyetinin derecesi; konuşmacının

eylemi gerçekleştirme hakkı ve dinleyicinin dayatmayı karşılama derecesi (Işık-Güler, 2008: 32).

Aynı zamanda Brown ve Levinson (1987) konuşmacı ve dinleyici arasındaki bu üç değişkenin ilişki ağını kurarken 'sosyal mesafeyi' simetrik bir ilişki olarak; 'gücü' asimetrik bir ilişki olarak; dayatmayı ise kültüre özgü değişken olarak ifade etmektedir.

2. Bulgular ve Yorum

İstekler yüz tehdit eden eylemler olarak tanımlanmaktadır (Brown ve Levinson, 1987). Brown ve Levinson (1987: 59-60) her insanın genel öz-görüntüsü olan bir yüzü olduğunu öne sürerler; onlara göre konuşmacı, dinleyicinin (veya konuşmacının) yüz kaybına sebep olabilecek bir dilsel veya dilsel olmayan bir edimi gerçekleştirmeye karar verdiğinde, konuşmacı riski veya hasarı en aza indirgemek için bir nezaket stratejisi kullanma eğiliminde olacaktır. Brown ve Levinson'a göre (1987: 61) iki tür yüz vardır: Birisi eylem özgürlüğü ve dayatmadan özgür olma gibi birisinin bölge, kişisel muhafaza ve dikkat dağılmama hakları talep etmesiyle alakalı olan negatif yüzdür, diğeri ise bir topluluğun diğer üyeleri tarafından takdir edilme ve onaylanma arzusuyla alakalı olan pozitif yüzdür.

Doğrudan ve dolaylı yollarla istekte bulunma tüm dillerde konuşmacıların başvurabilmesi mümkün olan ve eylemin doğası gereği içerisinde bulunan dayatmayı azaltmada önemli bir nezaket aracıdır. Konuşmacının dayatmayı en aza indirebilmesinin tek yolu doğrudanlığın ve dolaylılığın çeşitli stratejilerini seçmesinden geçmektedir.Konuşmacılar nezakete başvururken isteklerinde kısıtlayıcı unsurları doğrudanlık, geleneksel dolaylılık ve geleneksel olmayan dolaylılık stratejileri ile kullanırlar. Daha önce de bahsedildiği gibi bu çalışmanın temel amacı Ürdün Arapçası Konuşanlar (ÜAK) ve Türkiye Türkçesi Konuşanlar (TTK) tarafından kullanılan istek stratejilerinin nezaket düzeylerine göre analiz edilmesi ve kıyaslanmasıdır. Bunu yapmak için iki gruptan elde edilen istek stratejileri doğrudanlık düzeylerine göre doğrudan (D), geleneksel dolaylı (GD) ve geleneksel olmayan dolaylı stratejiler (GOD) olmak üzere üç grupta sınıflandırılmıştır.Blum-Kulka ve Olshtain (1984) doğrudanlık, geleneksel dolaylılık ve geleneksel olmayan dolaylılık olmak üzere üç temel stratejiyi dokuz alt stratejiye bölmüşlerdir (Blum-Kulka, 1989). Her doğrudanlık ve dolaylılık düzeyinin bulguları ifade edilirken dokuz alt strateji ve kullanımları da örneklerle gösterilmektedir.

Güç, sosyal mesafe ve dayatma derecesi değişkenlerinde etkileşimciler arasındaki ilişkiyi belirlerken Güç (G) değişkeni, konuşmacılardan birisinin diğerine göre birtakım parametrelere göre daha üst konumda olduğunu ifade etmek için kullanılmaktadır. Mesafe değişkeni (M), konuşmacılar arasındaki yakınlık, tanışma uzunluğu ve temas sıklığı gibi parametrelere göre belirlenmiştir ve üçüncü değişken olarak Dayatma değişkeni (DD) ise, konuşmacının isteği gerçekleştirirken dinleyiciye yüklediği zamansal, finansal, güçsel vb. birtakım maliyetlere göre belirlenmiştir.

Aşağıdaki tabloda Söylem Tamamlama Testindeki (STT) on iki durum karşısında konuşmacı ile dinleyici arasındaki etkileşim düzeyleri verilmiştir.

Durum	Sosyal Güç	Sosyal Mesafe	Dayatma Derecesi
1. Ödünç Kitap	K < D	+SM	Düşük
2. Yapılacak İş	K < D	-SM	Düşük
3. Telefon Ricası	K > D	+SM	Düşük
4. Yön Sorma	K = D	-SM	Düşük
5. Yardım İsteme	K = D	+SM	Yüksek
6. Ödünç Araba	K < D	-SM	Yüksek
7. Tatil İptali	K > D	-SM	Yüksek
8. Mektup Yazma	K > D	-SM	Düşük
9. Ödünç Ev	K = D	-SM	Yüksek
10. Koltuk Değiş.	K = D	+SM	Düşük
11. Borç İsteme	K < D	+SM	Yüksek
12. Ödünç Bilg.	K > D	+SM	Yüksek

K = konuşmacı, D = dinleyici

Tablo-2 STT'nde On İki Durum Karşısında Üç Sosyal Değişken Bileşimi

2.1. Söylem Tamamlama Testi Ölçeklerine Verilen Cevap Örneklemleri

On iki ölçek karşısında verilen cevap örneklemlerini ve doğrudanlık-dolaylılık düzeylerini gösteren bir Ürdün Arapçası örneklem grubu ve bir Türkiye Türkçesi örneklem grubu verilmektedir. Aşağıdaki örneklem gruplarında birtakım ifade, kelime, harf veya noktalama hatalarının söz konusu olabileceği ve bunların araştırmacıdan kaynaklanan yazım yanlışları değil, aksine araştırmanın sonuçlarını doğrudan yansıtmak amacıyla katılımcıların ölçek

maddelerine verdikleri cevapların olduğu gibi aktarılması hedeflenmiştir.

2.1.1. Ürdün Arapçası Konuşanların Söylem Tamamlama Testine Verdiği Cevap Örneklemleri:

1- Ödünç Kitap

"لو سمحت يا دكتور ممكن أن أستعير منك المرجع لاتمام بحث قد طُلِبَ منّي و سأعيده إليك في الوقت المحدد."

"Afedersiniz hocam, benden istenen bir araştırmayı tamamlamak için mümkünse sizden kaynak yardımı alabilir miyim? Onu size en kısa zamanda iade edeceğim." (Geleneksel dolaylılık)

"من فضلك، يا مدرّس أريد إستعارة هذا الكتاب."

"Lütfen, hocam sizden bu kitabı ödünç almak istiyorum." (Doğrudanlık)

2- Yapılacak İş

"أنا سأذهب إلى خارج المدينة لبضع ساعات، هل يمكنك الإحلال محلّي حين أن أعود؟"

"Birkaç saatliğine şehir dışına gideceğim, ben dönene kadar yerime bakman mümkün mü?" (Geleneksel dolaylılık)

"أخبرته بأنّ لديّ بعض المشاغل خارج المدينة وأخبره أنّني لا أستطيع أن ترك عملي بدون أن يحلّ أحد محلي وأطلب منه القيام بذلك."

"Ona şehir dışında bazı işlerimin olduğunu ve yerime birisi bakmadan işimi terk edemeyeceğimi bildiririm, ondan bunu yapmasını isterim." (Doğrudanlık)

3- Telefon Ricası

"لو سمحت أنا باحتاج بضع الدقائق لاحضار بعض الأشياء ممكن إذا رنّ التلفون تردّ وتحلّ محلّي لبيد ما أجيء؟"

"Afedersin, birtakım şeyler getirmek için birkaç dakikaya ihtiyacım var. Ben gelene kadar geçici olarak yerime bakman ve telefon çaldığında cevaplaman mümkün mü?" (Geleneksel dolaylılık)

"أجبْ على المكالمات بغيابي من فضلك."

"Yokluğumda gelen aramalara cevap ver, lütfen." (Doğrudanlık)

4- Yön Sorma

"هل تستطيع أن تسأله عنطريق؟"

"Ona yolu sorabilir misin?" (Geleneksel dolaylılık)

"يا صديقي لو سمحت إسألْ هذا الشخص عن شارع حسّان بن ثابت."

"Arkadaşım şu şahsa Hasan Bin Sabit Caddesi'ni sor." (Doğrudanlık)

5- Yardım İsteme

"لو سمحت يا جار هل تساعدني في نقل بعض الأغراض من منزلي؟"

“Afedersin komşu evimden bazı eşyaları taşımada bana yardım eder misin?” (Geleneksel dolaylılık)

"أتعرّف على الجار وألقي عليه السلام وأخبره انّني بحاجه الى المساعدة..."

“Komşuyla tanışırım ve ona selam veririm daha sonra yardıma ihtiyacım olduğunu bildiririm.” (Doğrudanlık)

6- Ödünç Araba

"هل بإمكاني استعارة سيّارتك لاحضار زميلي من المطار من فضلك؟"

“Havaalanından arkadaşımı getirmek için arabanızı ödünç alabilir miyim, lütfen?” (Geleneksel dolaylılık)

"سأقول له سيّارتي تعطّلت وأنا في طريق إلى المطار والرجاء إعطائي سيّارة لكى أحضر الشحص الذي ينتظرني."

“Ona havaalanı yolundayken arabamın bozulduğunu söylerim ve beni bekleyen şahsı getirmek için arabayı bana vermesini rica ederim.” (Doğrudanlık)

7- Tatil İptali

"يا صديقي العزيز هل من الممكن أن تؤجل رحلتك لوقت لاحق لأنّني بحاجة ماسة لوجودك معي في هذا المشروع؟"

“Sevgili arkadaşım tatilini bir süre ertelemen mümkün mü? Çünkü bu projede benimle bulunmana çok ihtiyacım var.” (Geleneksel dolaylılık)

"مرحباً أودّ منك إلغاء إجازتك بسبب ظروف العمل و نحن بحاجه ماسة لك و سوف يتم تعويضك عن الإجازة لاحقاً."

“Merhaba, iş şartları sebebiyle tatilinin iptalini istiyorum, sana çok ihtiyacımız var. İznin daha sonra telafi edilecek.” (Doğrudanlık)

8- Mektup Yazma

"هل يمكنك طباعة بعض الرسائل لي أنّني بحاجة إليها؟"

“İhtiyacım olan birtakım mektupları benim için yazman mümkün mü?” (Geleneksel dolaylılık)

"عندما تنهى عملك أطبعْ هذه الرّسائل."

“İşin bittiğinde bu mektupları yaz.” (Doğrudanlık)

9- Ödünç Ev

"مرحباً صديقي هل يمكنني أن أقضي أسبوع في الشاليه خاصتك؟"

“Merhaba arkadaşım, senin özel yazlığında bir hafta geçirmem mümkün mü?” (Geleneksel dolaylılık)

"سأقول له لقد سمعت أنه يوجد لديك شاليه خالٍ على البحر فاذا تكرّمت ولم يكنْ هناك مانع فأنَي أريد قضاء اجازتي فيه."

"Ona afedersin diyerek onun deniz kenarında boş yazlığının olduğunu duyduğumu; lütfederse ve bir manisi yoksa tatilimi orada geçirmek istediğimi söylerim." (Doğrudanlık)

10- Koltuk Değiştirme

"لو سمحت هل باستطاعتك أن تجلس على ذلك الكرسي أود أن أجلس مع ابني إذ لم يوجد بها ازعاج؟"

"Afedersiniz, şu koltuğa oturabilir misiniz? Çocuğumla oturmak istiyorum, zahmet olmazsa." (Geleneksel dolaylılık)

"إذا تكرّمت وسمحت لي لأن تجلس عن الكرسي الفردي، من أجل أن أجلس بجانب ابني مكانك لو سمحت."

"Sizin yerinize çocuğumun yanına oturmam için tek kişilik koltuğa oturmayı lütfediniz bana, bir zahmet." (Doğrudanlık)

11- Borç İsteme

"أنا في مأزق وبحاجة ماسة للمال هل تستطيع اقراض؟"

"Krizdeyim acil paraya ihtiyacım var. Bana borç verebilir misiniz?" (Geleneksel dolaylılık)

"لو سمحت أريد مبلغ من المال لأسدد الفواتير لديّ."

"Afedersiniz, faturalarımı ödemek için biraz para istiyorum." (Doğrudanlık)

12- Ödünç Bilgisayar

"لو سمحت هل أستطيع أن أستخدم حاسوبك الخاص؟"

"Afedersin, kişisel bilgisayarını kullanabilir miyim?" (Geleneksel dolaylılık)

"سوف أستعير حاسوبك الشّخْصي لبعض الوقت لإتمام الوظيفة وعند الانتهاء سوف أرجعو لك."

"İşi tamamlamak için bir süreliğine kişisel bilgisayarını ödünç alacağım ve bittiğinde onu sana geri vereceğim." (Doğrudanlık)

2.1.2. Türkiye Türkçesi Konuşanların Söylem Tamamlama Testine Verdiği Cevap Örneklemleri:

1- Ödünç Kitap

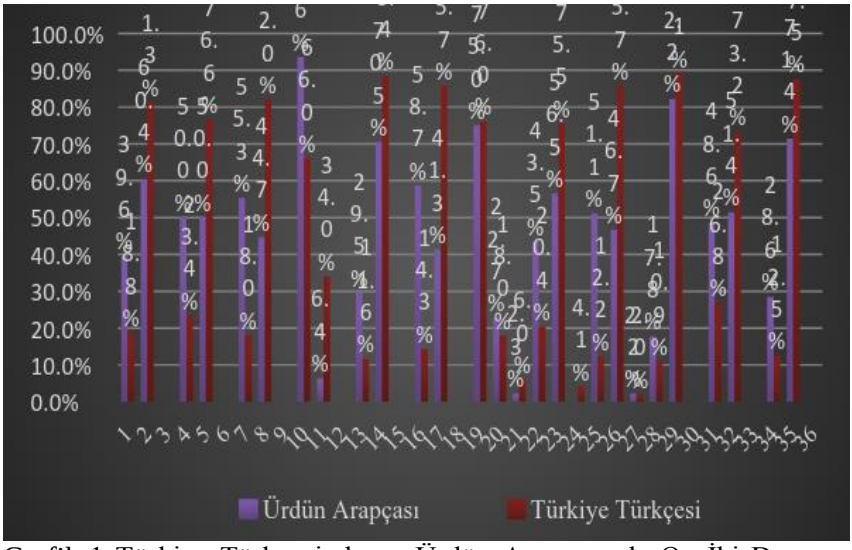
"Hocam, ödevimi bitirmem için bir kaynağa ihtiyacım var kütüphaneye baktım kapalı. Sordum sizde varmış bana ödünç verir misiniz?" (Geleneksel dolaylılık)

"O ödevi yapabilmem için kaynağa ihtiyacım olduğunu söylerim ve hocadan kaynağı isterim." (Doğrudanlık)
2- Yapılacak İş
"Müdürüm sizden bir şey rica edebilir miyim? Merkezde bir işim var ama burdaki işlerimi bırakamıyorum rica etsem siz halledebilir misiniz?" (Geleneksel dolaylılık)
"Aramızdaki samimiyetten ötürü işimi halletmesini rica ederim." (Doğrudanlık)
3- Telefon Ricası
"Canım merhaba. Benim dışarıda çok kısa bir işim var bir süre yerime telefonlara bakar mısın, rica etsem?" (Geleneksel dolaylılık)
"Tatlı bir dille ricada bulunurum ve benim yerime telefonlara bakmasını isterim." (Doğrudanlık)
4- Yön Sorma
"Bir karışıklık oldu, lütfen yardımcı olması için şu kişiye sorar mısın?" (Geleneksel dolaylılık)
"Kanka şurda biri var sor bakalım doğru yola nereden çıkarız." (Doğrudanlık)
5- Yardım İsteme
"Zor durumdayım ve size ihtiyacım var yardımcı olabilecek başka kimse yok başka çıkarım da yok bana yardım eder misiniz? Başka bir işiniz varsa ben de size yardım edebilirim." (Geleneksel dolaylılık)
"Komşu şu eşyaları götürmem gerek n'olur bana yardım et, çaresizim." (Doğrudanlık)
6- Ödünç Araba
"Müdürüm affedersiniz arabam bozuldu havaalanından almam gerekli çok önemli biri var rica etsem arabanızı verebilir misiniz?" (Geleneksel dolaylılık)
"Durumu izah eder ve arabasını önemli bir işim olduğu için kullanmam gerektiğini söylerim." (Doğrudanlık)
7- Tatil İptali
"Çok önemli olmasa senden bunu istemezdim ama tatilini iptal etmeni istesem." (Geleneksel dolaylılık)
"Malesef tatilini biraz ertelemek zorundasın. Projenin yetişmesi için sana ve burdaki çalışanların hepsine ihtiyacım var." (Doğrudanlık)
8- Mektup Yazma
"Bu mektupları, senden rica etsem yazabilir misin?" (Geleneksel dolaylılık)
"Bu mektupları yazman gerek." (Doğrudanlık)

9- Ödünç Ev
“Bir haftalık bir tatile ihtiyacım var. Biraz kafa dinleyip, uzaklaşmak istiyorum. Eğer senin için bir sakıncası yoksa, senin yazlıkta kalabilir miyim?” (Geleneksel dolaylılık)
“Aramızdaki samimiyetten dolayı konuya girer ve evinde kalmak istediğimi söylerim.” (Doğrudanlık)
10- Koltuk Değiştirme
“Çocukla beraber oturabilmem için ben buraya geçsem, siz tekliye geçseniz, olur mu?” (Geleneksel dolaylılık)
“Rica edip, çocuğumun olduğunu belirtip, koltuğu isterim.” (Doğrudanlık)
11- Borç İsteme
“Ödemem gereken faturalarım var, gerçekten zor durumdayım ve yardıma ihtiyacım var. Bana avans verebilir misiniz?” (Geleneksel dolaylılık)
“Müdür bey acil paraya ihtiyacım var bana yardım edin.” (Doğrudanlık)
12- Ödünç Bilgisayar
“5 dakikalık bir işim var müsadenle bilgisayarını kullanabilir miyim?” (Geleneksel dolaylılık)
“Ver bakalım nasılmış bilgisayarın?” (Doğrudanlık).

2.2. Doğrudanlık, Geleneksel Dolaylılık ve Geleneksel Olmayan Dolaylılık Stratejilerinin Kullanımı

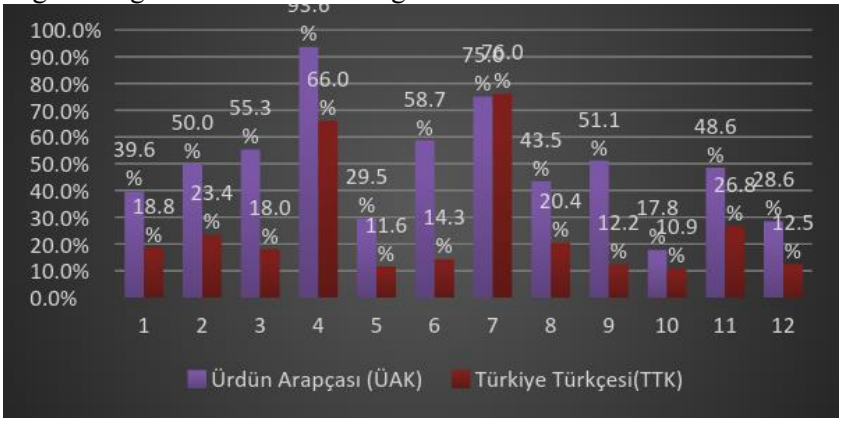
Aşağıdaki iki grafikte STT’ne cevap veren katılımcıların sosyal mesafe, sosyal güç ve dayatma derecesi gibi birtakım sosyal değişkenlere göre cevaplarının doğrudanlık, geleneksel dolaylılık ve geleneksel olmayan dolaylılık sınıflaması yapılmıştır. Daha sonra katılımcıların cevaplarının analiz edilmeleri sonucu oluşan yüzde oranları verilerek hem Türkçe ve Arapça birinci dil Konuşanların nezaket eğilimlerinin görülebilmesine hem de bu eğilimlerin karşılaştırılabilmesine olanak sağlanması amaçlanmıştır.



Grafik-1 Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında On İki Durum Karşısında Doğrudanlık, Geleneksel Dolaylılık ve Geleneksel Olmayan Dolaylılık Kullanım Yüzdeleri

2.3. Doğrudanlık Stratejisinin Kullanımı

Grafik-2'te Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında doğrudanlığın kullanımı karşılaştırılmaktadır. Görüldüğü gibi doğrudanlığın kullanımında belirgin farklılıklar vardır.



Grafik-2 Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında On İki Durum Karşısında Doğrudanlığın Kullanım Yüzdesi

1- Doğrudanlık stratejisi kullanılırken başvurulan beş alt strateji şu şekildedir:

a-) Türetilebilir Kip (Mood derivable): "Bir isteğin eyleme gücünü, ifadedeki fiilin dilbilgisel kipinin ortaya koymasıdır" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

"اسألو اذا يعرف الطريقة (Yolu biliyorsa ona sor)."

"Arabadan in de yolu bir sor, öğren."

b-) Açık Edimseller (Explicit Performatives): "İfadenin eyleme gücünün konuşmacı tarafından açıkça dile getirilmesidir" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

"أريد أن أقضي الإجازة بشاليه (Tatili yazlıkta geçirmek istiyorum)."

"Biletini iptal et çabuk işimiz var."

c-) Kısıtlı Edimsel (Hedged Performative): "Eyleme gücünün gömülü olduğu edimsellerdir" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

"اتمنى ان لا ازعجك ولكني بحاجه الى طباعة هذه الرسائل واشكرك... (Seni rahatsız etmek istemiyorum ancak bu mektupları yazmaya ihtiyacım var, teşekkür ederim)."

"Dışarıda iki dakikalık işim var benim yerime telefonlara bakıver."

d-) Çıkarımsal Eylem (Locution Derivable): "Eyleme noktası doğrudan ifadenin semantik anlamından çıkar" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

"عليك إلغاء السفر لإكمال المشروع لأنني لا أستطيع التأجيل (Projenin tamamlanması için yolculuğunu iptal etmen gerekiyor, çünkü erteleyemem)."

"Bunlar bilgisayara yazılmalı, buraya bırakıyorum geçirince de bana iletirsen sevinirim."

e-) Kapsam İfadesi (Scope Stating): "İfade, konuşmacının niyetleri, isteği ya da duygusu karşısında dinleyicinin yapacağı şeyi vurgular" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

"لو سمحت اطبع هاي الأشياء. (Lütfen, şunları yaz)."

"Bu iş için hepinize ihtiyaç var, bileti iptal etmen gerekiyor, lütfen beni anla."

Grafik-2'de gösterildiği gibi, bulgu Ürdün Arapçası Konuşanların (ÜAK) doğrudan istekleri Durum 1'de (ödünç kitap) yüzde 39,6% oranında kullanırken Türkiye Türkçesi Konuşanların (TTK) yüzde 18,8 oranında bu stratejiye başvurduğu görülmüştür. Al-Ali ve Alewneh'in (2010) vurguladığı gibi, Arap kültüründe bir üniversite hocasının akademik bilgisinin çokluğu toplumsal hiyerarşi kurallarına göre ona

daha üst statüde yer vermektedir (aktaran, Aldhulaee, 2011: 43). Konuşmacı dinleyiciye göre düşük statüdedir. Bir hoca-öğrenci ilişkisi olduğu için aralarındaki sosyal mesafe fazladır. Bu sebeple konuşmacı dinleyiciye dayatmada bulunamayacağı için bu düzey düşüktür. Durum 2'de (yapılacak iş) ÜAK'ın yüzde 50,0' si doğrudan stratejiye başvurmuştur. TTK arasında ise bu oran yüzde 23,4 oranında tespit edilmiştir. Konuşmacı dinleyiciden statü olarak aşağıda olduğu için sosyal gücü ve dayatma derecesi düşüktür ancak iş arkadaşı olmaları sebebiyle aralarında sosyal mesafe yoktur.Durum 3'te (telefon ricası) ÜAK'ın yüzde 55,3'ü doğrudan stratejiyi kullanmışlardır. TTK'ın ise yüzde 18,0'i doğrudanlık stratejisine başvurmuşlardır. Konuşmacı dinleyiciden statü olarak yüksek olduğu için sosyal gücü ve aralarındaki sosyal mesafe fazladır ancak etki alanında olmadığı için dayatma derecesi düşüktür.Durum 4'te (yön sorma) ÜAK'ın yüzde 93,6'sı doğrudanlık stratejisini kullanmışlardır. Bu durumda doğrudanlık stratjisini kullanma oranı TTK arasında yüzde 66,0 olarak elde edilmiştir. Konuşmacı ile dinleyici iki arkadaş olmaları sebebiyle sosyal güç olarak eşittirler, aralarında sosyal mesafe yoktur ve dayatma derecesi düşüktür. Bu durumda ÜAK'ın doğrudanlığı kullanmalarındaki 93,6'lık yüksek yüzdeye bakıldığında muhataplar arasındaki mesafe azaldıkça doğrudanlığı kullanma eğiliminin arttığı söylenebilir.Durum 5'te (yer isteme) ÜAK'ın doğrudanlık stratejisini kullanma düzeyi yüzde 29,5 iken TTK'ın 11,6%'sında bu stratejinin kullanıldığı görülmektedir. Konuşmacı ve dinleyici arasında sosyal güç farkı yoktur ancak birbirlerini iyi tanımadıkları için sosyal mesafe ve dayatma derecesi yüksektir.Durum 6'da (ödünç araba) ÜAK'ın 58,7%'si doğrudanlık stratejisini kullanırken TTK arasında bu stratejinin kullanımı 14,3% düzeyinde olduğu görülmektedir.

Durum 7'de (tatil iptali) ÜAK'ın yüzde 75,0'i doğrudanlık stratejisini kullanırken, bu durumda TTK'ın yüzde 76,0'sı bu stratejiye başvurmuştur. Konuşmacı dinleyiciden daha üst statüdedir, iş arkadaşı oldukları için aralarında sosyal mesafe yoktur fakat istek buyurucu olduğu için dayatma derecesi yüksektir. Durum 8'de (mektup yazma) ÜAK'ın doğrudanlık stratejisini kullanımları yüzde 43,5 düzeyinde olduğu görülmektedir. Buna karşın TTK doğrudanlık stratejisini yüzde 20,4 oranında kullanmışlardır. Konuşmacı dinleyiciden daha üst statüdedir, iş arkadaşı oldukları için aralarında sosyal mesafe yoktur fakat dinleyici etki alanında olmadığı için dayatma derecesi düşüktür. Durum 9'da (ödünç ev) ÜAK'ın yüzde 51,1'inin doğrudanlık stratejisini kullandığı görülürken bu oran TTK arasında yüzde 12,1 olarak ortaya çıkmıştır. Konuşmacı ile dinleyici arkadaş olduğu için

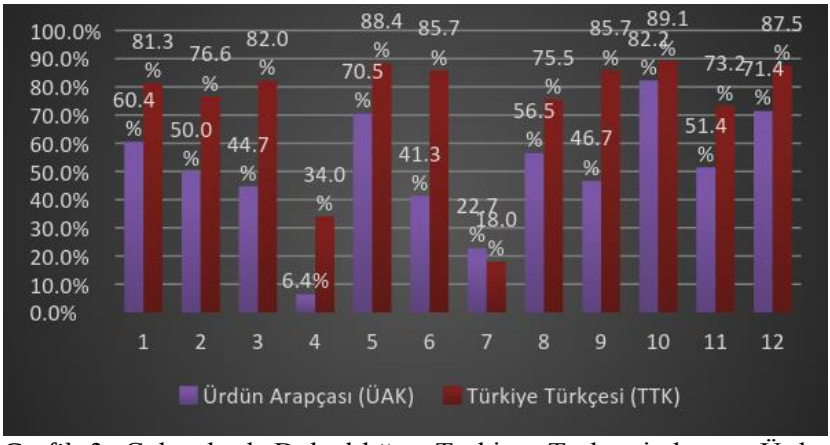
aralarında güç ilişkisi ve sosyal mesafe yoktur ancak konuşmacı yükleyici bir istekte bulunduğu için dayatma derecesi yüksektir.Durum 10'da (koltuk değiştirme) ÜAK'ın doğrudanlık stratejisini kullanma oranı yüzde 17,8 iken bu durumda TTK'ın yüzde 10,9 oranında bu stratejiyi kullandıkları görülmektedir. Konuşmacı ile dinleyici arasında güç ilişkisi yoktur, biribirlerini tanımadıkları için sosyal mesafe fazladır ve dayatma derecesi düşüktür.Durum 11'de (borç isteme) ÜAK yüzde 48,6 oranında doğrudanlık stratejisinin kullanırken TTK'ın yüzde 26,8'i bu stratejiyi kullanmıştır. Konuşmacı kendisinden statü olarak daha yüksekte olan dinleyiciden sosyal güç olarak aşağıdadır ve sosyal mesafe fazladır. İstek yükleyici nitelikte olduğu için dayatma derecesi yüksektir.Durum 12'de (ödünç bilgisayar) ÜAK doğrudanlık stratejisini yüzde 28,6, TTK ise yüzde 12,5 oranında kullanmışlardır. Konuşmacı, dinleyiciden sosyal güç olarak yukarıdadır, aralarında sosyal mesafe vardır ve dayatma derecesi yüksektir.

Doğrudanlık stratejisinin kullanım yüzdelerine bakıldığında bulgular ÜAK'ın bu stratejiyi durum 4'te (yön sorma) 93,6%, durum 7'de (tatil iptali) 75,0%, durum 6'da (ödünç araba) 58,7% ve durum 3'te (telefon ricası) 55,3% ile yüksek yüzdelerde kullanıldığını göstermiştir. Diğer taraftan TTK'ın bu stratejiyi yalnızca durum 7'de (tatil iptali) 76,0% ve durum 4'te (yön sorma) 66% oranında yüksek bir yüzdeyle kullandıkları görülmektedir. Her iki dili konuşanların doğrudanlığı kullandıkları en yüksek yüzdelere bakıldığında ÜAK'ın 93,6% ile durum 4'te (yön sorma) görülmesi yakınlık ve samimiyet derecesine göre doğrudanlık stratejisine başvurduklarını göstermektedir. Buna karşın TTK'ın bu stratejiyi kullandıkları en yüksek oran 76,0% ile durum 7'de (tatil iptali) ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla TTK'ın doğrudanlığı ÜAK'a göre daha fazla güce dayalı kullandıkları görülmektedir. Bulgulara göre doğrudanlık stratejisinin her iki dili konuşanlar arasında kullanımına bakıldığında en düşük düzeyde kullanımı ÜAK arasında 17,8% ile Durum 10'da (yer değiştirme) ve 28,6% ile Durum 12'de (bilgisayar isteme) görülmektedir. Bu sonuç ÜAK arasında doğrudanlık stratejisinin yüksek kullanımı sonuçları olan yakınlık ve samimiyet seviyesine bağlı olarak yüksek oranda çıkmasına göre Durum 10'da (yer değiştirme) ve 12'de (ödünç bilgisayar) düşük çıkmasının doğru orantılı olduğu görülmektedir. TTK'ın doğrudanlık stratejisini en düşük kullandığı yüzdeler ise Durum 5'te (yardım isteme) 11,6%, Durum 9'da (ödünç ev) 12,2%, Durum 10'da (koltuk değiştirme) 10,9% ve Durum 12'de (ödünç bilgisayar) 12,5% olarak ortaya çıkmaktadır. TTK'ın doğrudanlığı kullanım düzeylerindeki düşük oran Thomas'ın (1995: 131) önemli bir dayatma içeren bir söz ediminde dolaylılığın en asgari

düzeyi ile gerçekleştirilen bir durumu açıklamak için ortaya koyduğu "haklar ve zorunluluklar" kavramıyla uyumluluk göstermektedir. Her iki dilde de doğrudanlık düzeylerinin kullanımı Durum 3 (telefon ricası), 4 (yön sorma) ve 7'de (tatil iptali) Searle'ün (1979[1975a]) edimsöz edimleri sınıflamasında yönlendiriciler kategorisine girerken Leech'in (1983) rekabetçi kategorisine girer ve negatif nezaket içerir. Aslında doğrudanlığın kullanımını bir kabalık olarak görmekten ziyade Reiter'in (2000: 104) ifade ettiği gibi "Konuşmacı dinleyicinin karşılıklı olarak paylaşılan olgusal arkaplan bilgisine sahiptir ve karşılıklı olarak doğrudanlığın kullanımı sadece uygun değil aynı zamanda muhtemel beklenen davranıştır" (aktaran, Tawalbeh ve Al-Oqaily: 2012).

2.4. Geleneksel Dolaylılık Stratejisinin Kullanımı

Grafik-3'te geleneksel dolaylılığın Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında kullanım yüzdeleri verilmiştir.



Grafik-3 Geleneksel Dolaylılığın Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında On İki Durum Karşısında Kullanım Yüzdesi

2- Geleneksel Dolaylılık:

Geleneksel dolaylılığın alt stratejileri şu şekildedir:

a-) Dile Özgü Önerici Kalıp (Language Specific Suggestory Formula): "Cümle herhangi bir şey için öneri içerir" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

لو سمحت هل تستطيع أن تقوم مكاني حتى أعود." (Bir zahmet, ben dönünceye kadar yerime bakabilir misin?).”

يا أخي اذا بتريد تقعد على هذه الكرسي لو سمحت" (Kardeşim, lütfen şu koltuğa otur).”

“Ya seninle bi yazlığınıza gidip 1 hafta kafa dinlesek olmaz mı ya?”

b-) Hazırlayıcı Koşullara Başvurma (Reference to Preparatory Conditions): “İfade herhangi belli bir dilde gelenekselleşmiş olan (örn, -ebilirlik, isteklilik ya da eylemin gerçekleştirilme olasılığı) hazırlayıcı koşullara başvuruyu içerir” (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

هل بإمكاني استعارة سيارتك لاحضار زميلي من المطار من فضلك؟" (Havaalanından arkadaşımı getirmek için arabanı ödünç alabilir miyim, lütfen?).”

“Bilgisayarını biraz kullanmam mümkün mü, lütfen?”

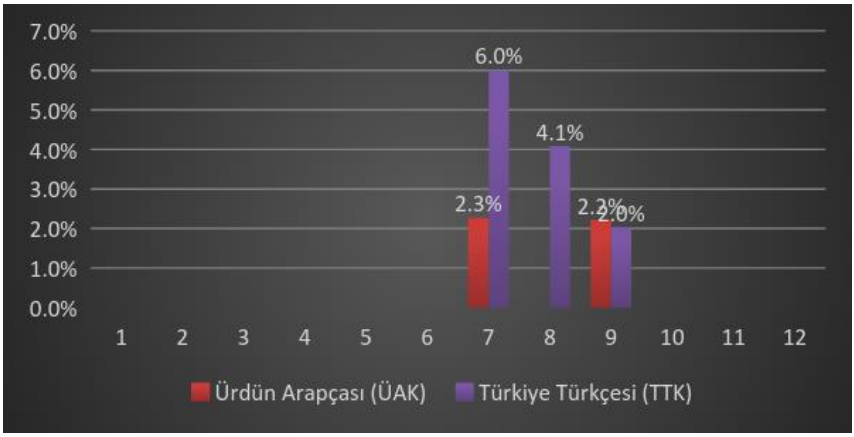
Grafik-3’te gösterildiği gibi her iki dili konuşanlar arasında geleneksel dolaylılığın kullanım oranları değişse de iki dili konuşanların kullandığı, ancak ÜAK’ın en çok kullandığı strateji olmuştur. Durum 1’de (ödünç kitap) geleneksel dolaylılığın kullanımına bakıldığında ÜAK yüzde 60,4’ü bu stratejiyi kullanırken, TTK’ın yüzde 81,3’ünün kullandığı görülmektedir. Bu durumda konuşmacı ihtiyaç duyduğu bir kitabı hocasından istemektedir. İstekte bulunan, isteği gerçekleştirenden güç olarak daha aşağıda, aralarında sosyal mesafe vardır ve dayatma oranı düşüktür. Durum 2’de (yapılacak iş) bu stratejinin ÜAK arasında kullanımı yüzde 50,0 iken TTK arasında bu oran yüzde 76,6 düzeyinde gerçekleşmiştir. Konuşmacı dinleyiciden statü olarak aşağıda olduğu için sosyal gücü ve dayatma derecesi düşüktür ancak iş arkadaşı olmaları sebebiyle aralarında sosyal mesafe yoktur. Durum 3’te (telefon ricası) geleneksel dolaylılık yüzde 44,7 ile ÜAK tarafından kullanılmıştır. Bu stratejinin TTK arasında kullanımı ise yüzde 82,0 olarak ortaya çıkmıştır. Konuşmacı dinleyiciden statü olarak yüksek olduğu için sosyal gücü ve aralarındaki sosyal mesafe fazladır ancak etki alanında olmadığı için dayatma derecesi düşüktür. Bu durumda geleneksel dolaylılığın TTK’da ÜAK’a göre neredeyse iki kat daha fazla kullanılmasında kültürlerarası farklılığın ve güç kullanımına verilen ağırlığın bir yansıması ortaya çıkmaktadır. ÜAK negatif yüz stratejisi ile mesafeyi korumuştur. Durum 4’te (yön sorma) hem konuşmacı hem de dinleyici gidecekleri yere ulaşmaya çalışan arkadaşlardır. Konuşmacı arkadaşından bir yayaya yönleri sormasını istemektedir. İlişki daha yakın ve eşit, dayatma oranı düşüktür. Buna bağlı olarak ÜAK geleneksel dolaylılığı yüzde 6,4 gibi çok düşük bir yüzdeyle kullanırken aynı stratejiyi TTK da diğer durumlara göre düşük olan yüzde 34,0 ile kullandıkları görülmektedir. Bu veride ÜAK’ın

geleneksel dolaylılığa çok az başvurmalarının, TTK'ın ise onlara göre neredeyse beş, altı kat daha fazla başvurmalarının, muhataplar her ne kadar yakın ilişki içerisinde de olsa, iki kültür arasındaki ayrımın dile yansıması olduğunu söylemek mümkündür. Durum 5'te (yardım isteme) konuşmacı evinden taşınacak eşyalara yardım etmesi için çok da samimi olmadığı bir komşusundan yardım istemektedir. Bu durumda ÜAK'ın yüzde 70,5'inin isteklerinde geleneksel dolaylılığı kullandıkları görülmekte iken TTK'ın yüzde 88,4'ü geleneksel dolaylı stratejiyi kullanmışlardır. Bunun sebebi ise konuşmacı ve dinleyici arasında sosyal güç farkı olmamasına karşın birbirlerini iyi tanımadıkları için sosyal mesafe vardır ve dayatma derecesi yüksektir. Durum 6'da (ödünç araba) ÜAK'ın yüzde 41,3'ünün, TTK'ın ise yüzde 85,7'sinin geleneksel dolaylı stratejiyi kullandıkları görülmektedir. Dinleyici, konuşmacının müdürü olması nedeniyle sosyal güç olarak daha üsttedir ve aralarındaki sosyal mesafe fazladır ancak konuşmacının isteği dinleyiciye maliyet yüklediği için (arabasını istemesi maliyet yüklemektedir) dayatma derecesi yüksektir. Bu durumdan ortaya çıkan neredeyse iki kat yüzde farkı göstermektedir ki TTK, sosyal güç karşısında geleneksel dolaylılık stratejisini kullanmayı önemsemektedir. Durum 7'de (tatil iptali) ÜAK'ın yüzde 22,7 ile ikinci en düşük düzeyde kullandığı, TTK'ın ise yüzde 18,0 ile birinci sırada en düşük düzeyde kullandığı geleneksel dolaylı strateji olmuştur. Konuşmacı dinleyiciden daha üst statüdedir. İş arkadaşı oldukları için aralarında sosyal mesafe yoktur fakat istek buyurucu olduğu için dayatma derecesi yüksektir. Durum 8'de (mektup yazma) ÜAK geleneksel dolaylı stratejiyi yüzde 56,5 oranında kullanırken, TTK bu stratejiyi isteklerinde yüzde 75,5 oranında kullanmışlardır. Konuşmacı dinleyiciden daha üst statüdedir, iş arkadaşı oldukları için aralarında sosyal mesafe yoktur fakat dinleyici etki alanında olmadığı için dayatma derecesi düşüktür. Durum 9'da (ödünç ev) ÜAK bu stratejiyi yüzde 46,7 oranında kullanırken, TTK yüzde 85,7 ile kullanmışlardır. Konuşmacı ile dinleyici arkadaş olduğu için aralarında güç ilişkisi ve sosyal mesafe yoktur ancak konuşmacı yükleyici bir istekte bulunduğu için dayatma derecesi yüksektir. Durum 10'da (koltuk değiştirme) ÜAK'da yüzde 82,2 ve TTK'da yüzde 89,1 ile her iki dilde de geleneksel dolaylılığın yüksek oranda kullanıldığı görülmektedir. Konuşmacı ile dinleyici arasında güç ilişkisi yoktur, biribirlerini tanımadıkları için sosyal mesafe fazladır ve dayatma derecesi düşüktür. Durum 11'de ÜAK'ın yüzde 51,4'ü , TTK'ın ise yüzde 73,2'si geleneksel dolaylılığa başvurmuştur. Konuşmacı kendisinden statü olarak daha yüksekte olan dinleyiciden sosyal güç olarak aşağıdadır ve

sosyal mesafe fazladır. İstek yükleyici nitelikte olduğu için dayatma derecesi yüksektir. Durum 12'de ÜAK'ın yüzde 71,4'ü istekte bulunurken geleneksel dolaylılığı kullanmışlardır. Bu oran TTK'da yüzde 87,5 olarak ortaya çıkmıştır. Konuşmacı, dinleyiciden sosyal güç olarak yukarıdadır, aralarında sosyal mesafe vardır ve dayatma derecesi yüksektir. Grafik-6'da gösterildiği gibi TTK'ın en yüksek düzeyde kullandığı strateji türünün geleneksel dolaylılık olduğu ortaya çıkmaktadır. ÜAK ise TTK'a göre nispeten daha az kullanmıştır. ÜAK'ın geleneksel dolaylılığı en yüksek kullandıkları durumlar ise durum 10'da (koltuk değiştirme) 82,2%, durum12'de (ödünç bilgisayar) 71,4%, durum 5'te (yardım isteme) 70,5% ve durum 1'de (ödünç kitap) 60,4% görülmektedir. TTK'ın en yüksek düzeyde geleneksel dolaylılık kullanımı ise daha fazla durumda gerçekleşmiştir. Durum 10'da (koltuk değiştirme) 89,1%, durum 5'te (yardım isteme) 88,4%, durum 12'de (ödünç bilgisayar) 87,5%, durum 6'da (ödünç araba) ve 7'de (tatil iptali) 85,7%, durum 3'te (telefon ricası) 82,0% ve durum 1'de (ödünç kitap) ile bu stratejinin kullanım yüksekliği görülmektedir. ÜAK ve TTK tarafından geleneksel dolaylılık stratejinin en az kullanıldığı iki durum ortaya çıkmıştır. ÜAK durum 4'te (yön sorma) 6,4% ve durum 7'de (tatil iptali) 22,7% ile bu stratejiyi en az kullanırken, TTK arasında geleneksel dolaylılığın en az kullanıldığı durumlar ise durum 4'te (yön sorma) 34,0% ve durum 7'de (tatil iptali) 18,0% olarak ortaya çıkmıştır.

2.5. Geleneksel Olmayan Dolaylılık Stratejisinin Kullanımı

Grafik-4'te Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında geleneksel olmayan dolaylılığın kullanımı kıyaslanmaktadır.



Grafik-4 Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında On İki Durum Karşısında Geleneksel Olmayan Dolaylılığın Kullanım Yüzdesi

3- Geleneksel Olmayan Dolaylılık stratejisi kullanılırken başvurulan iki alt stratejisi şu şekildedir:

a-) Güçlü İpuçları (Strong Hints): "İfade, eylemin uygulanması için gerekli nesne veya unsurlara kısmi başvuru içerir" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

ما رأيك بالذهاب إلى شاليه على البحر الأحمر." (Kızıldeniz'e yazlığa gitmeye ne dersin?)."

"Bilgisayarda yazılması gereken bazı mektuplar var."

b-) Hafif İpuçları (Mild Hints): "İfade tam olarak isteğe ya da herhangi bir unsuruna gönderme yapmaz fakat bağlam vasıtasıyla yorumlanabilir" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

عندي إجازة لمدة أسبوع وأريد الذهاب إلى مكان ما." (Bir hafta iznim var, bir yere gitmek istiyorum.)."

"Sen benden habersiz ne yapıyorsun? Bu projeyi bitirmezsek biz biteriz."

Geleneksel olmayan dolaylılık stratejisine Türkiye Türkçesindeki ve Ürdün Arapçasındaki iki örneklem grubunun da çok az düzeyde başvurduğu gözlemlenmiştir. TTK ve ÜAK Durum 1, 2, 3, 4, 5, 6, 10, 11 ve 12'de geleneksel olmayan dolaylılığa hiç başvurmazken, Durum 7'de (tatil iptali) TTK 6,0% ile ÜAK ise 2,3% ile bu stratejiyi kullanmışlardır. Durum 8'de (mektup yazma) ise ÜAK yine geleneksel olmayan dolaylı stratejiyi kullanmazken TTK 4,1% ile bu stratejiye başvurmuştur. Bu durumlarda her ne kadar konuşmacıların dayatma düzeyi yüksek olsa da nezaketi göz önünde bulundurarak muhataplarına isteklerini ima yoluyla belirtmeye çalıştıkları anlaşılabilir. Durum 9'da (ödünç ev) Türkçe ve Arapça konuşanların geleneksel dolaylılığı kullanmalarında TTK 2,0% ve ÜAK 2,2% oranla bir uyumluluk içerisinde oldukları görülür. Bu durumda ise muhataplar arasında güç ve sosyal mesafe farkı olmamasına rağmen dayatma derecesinin yüksek olması, isteğin arkadaşına maliyet getirmesiyle açıklanabilir ve bu durum Searle'ün (1979) maliyeti muhataba yükleyen yönlendiriciler sınıflamasına uygunluk gösterirken, isteğin gerçekleşmesi ve hafifletilmesi için konuşmacının geleneksel olmayan dolaylı stratejiye başvurması ise Leech'in (1983) nezaket ilkelerinde kendisi ve diğeri

arasındaki uyumsuzluğu en aza indirmek için kullandığı uyum kuralıyla açıklanabilir.

2.6. Türkçe ve Arapça Nezaket Söylem Kalıpları

2.6.1. Arapça Nezaket Söylem Kalıpları

Arapça konuşanlar muhataplarından bir şey istemek için onlara hitap ederken مرحبا، سيدي، يا صديقي،يا صديقي العزيز،يا زميلي العزيز،يا– دكتور،شريك،يا أخي،حضرة الرئيسgibi çeşitli seslenme ibareleri kullandıkları görülmüştür. Konuşmacılar isteklerinin gerçekleşme düzeyini yükseltmek ve muhataplarının yüzlerini olası tehdit edilmeden korumak amacıyla لو سمحتمن فضلك،عفواً،المعذرة،المعذرة على الازعاج،لدي طلب صغير،بعد اذنك، اذا بتريد، أشكر،شكرًا،استأذن،اعتذر،أرجو المعذرة،اذا– بتقدر،الاحترام والتقدير،بكل الاحترام،بعد اذنك،الرجاء،اذا، وافقمعلش، أنا آسف، بأسفني، ما / شو رأيك،gibi birtakım hafifletici söylem kalıpları kullanmışlardır. Aynı zamanda isteklerde bulunurken veya muhatapları kendilerinden aşağı konumdayken اسألْاطبغْ، أريدأطلب،بدّي،أودّ ،أرجو/ك،يجب عليك،gibi istek fiillerinin yanı sıra vb. emir kipinde fiiler de kullanmışlardır. Buna ek olarak هل من الممكنممكن أن،اذا كان بالامكان،اذا تكرمت،اذا تقدر،اذا سمحت،لو ممكن،هل بامكانك،ان لم تمانع، هل تستطيع،هل تسمح لي،اذ لم، يوجد بها ازعاجاذا ما في مانع،هل لك،اذا كان بامكانه،اذا امكن،اذا كنت لا تمانع، تكرمت، لوgibi -e bilmek yardımcı fiilini ve istek-şart kalıplarını soru yapısıyla birleştirerek isteklerini gerçekleştirmişlerdir.

2.6.2. Türkçe Nezaket Söylem Kalıpları

Türkçe konuşanlar muhataplarından bir şey istemek için onlara hitap ederken *hocam, müdürüm, sevgili müdürüm, canım, kardeşim, dostum, kanka* (argo) gibi çeşitli seslenme ibareleri kullandıkları görülmüştür. Arapça konuşanlara benzer şekilde Türkçe konuşanlar da isteklerinin gerçekleşme düzeyini yükseltmek ve muhataplarının yüzlerini olası tehdit edilmeden korumak amacıyla *bir zahmet, afedersiniz, üzgünüm, pardon, sana zahmet, lütfen, izninizle, iznin olursa, rica ederim,kusura bakmayın* gibi birtakım hafifletici söylem kalıpları kullanmışlardır. Yine isteklerde bulunurken veya muhatapları kendilerinden aşağı konumdayken *istiyorum*, *sor*, *yap*, *ver* vb. gibi, fiilleri emir kipinde kullanmışlardır. Ancak Türkçe konuşanların, Arapça konuşanlardan farklı olarak nispeten dolaylı stratejileri daha fazla kullanmaları sebebiyle, -e bilmek yardımcı fiili ve istek-şart kipini soru kalıbıyla

birleştirerek *rica etsem, mümkün mü, rica edebilir miyim, bir sıkıntı olmayacaksa, mümkünse eğer, müsadeniz olursa, müsadenle, eğer müsaitse, bir sakıncası yoksa, mümkün müdür, rahatsız ediyorum, bir ricam var, bir sakıncası var mı, bir mahsuru var mı, müsade ederseniz, zahmet olmazsa* gibi dolaylılığın alt stratejileri olan hazırlayıcı soru ve önerici ifade kalıplarına daha çok başvurdukları görülmüştür.

3. Sonuç ve Öneriler

Bu araştırma, Türkçe ve Arapça konuşanların nezaket ifadelerini kullanma düzeylerini ve nasıl kullandıklarını ölçmek için Türkiye Türkçesi ve Ürdün Arapçası konuşanlar örnekleminde gerçekleştirilen edimbilimsel bir çalışma niteliğindedir. Bir dili öğrenmede ana amaç kişilerle sağlıklı iletişim kurabilme çabasıdır. Ancak bir dilin semantik ve sentaktik yönlerinin tam anlamıyla bilinmesi o dilde iletişimin sorunsuz bir şekilde yapılabileceği anlamına gelmemektedir. Dilbilimcilerin dikkatini çeken ve yaklaşık son otuz yıldır üzerine yapılan çalışmaların yoğunlaştığı edimbilim kavramı iletişimin ve etkileşimin eksik kalan yönünü tamamlayıcı bir dilbilim dalı olarak ortaya çıkmıştır. Bu çalışmada da günlük hayatta çok sık olarak kullanılan ancak farkına varılmayan edimbilim ve onun nezaket yönü ifadeler temelinde ele alınmıştır.

Pek çok dilde olduğu gibi Türkçe ve Arapça konuşanlar arasında da kelimelerin veya cümlelerin arkasına gizledikleri ve ifade etmek istedikleri durumu muhataplarına nasıl yansıttıklarını, muhataplarından bir şey isteyecekleri zaman bunu nasıl gerçekleştirdiklerini tespit etmek; bu iki dili konuşanların edimbilimsel yeterliliğe ve bunun sonucu olarak nezaket ifadelerini kullanma becerilerine sahip olup olmadıkları problemine ışık tutmak için iki dilin karşılaştırmalı bir çalışması yapılmıştır. Araştırma nitel araştırma modeli üzerine bina edilen bir Söylem Tamamlama Testi anketi uygulanarak gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın amaçları doğrultusunda elde edilen verilerden şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Edimbilim, her dilin kendi içerisinde ve diller arasında kullanılması kaçınılmaz bir gerçekliktir. Dil olgusunu üreten insan bir makine düzeni ile çalışmayan, aksine düşünen, hisseden, anlamlandıran ve sorgulayan birer varlıktır. Bunlar göz önüne alındığında iletişiminin sadece sistematik kelime ve cümle yapısıyla yetinemeyeceği; her dil üretim eyleminin, kendi bağlamı içerisinde etkin bir şekilde kullanılması ve sözün eylemle desteklenmesi gerektiği ortaya çıkmıştır. Bunun yanı sıra çalışmanın temelini oluşturan edimbilimin nezaket yönünün genellikle iletişim esnasında etkileşimciler arasındaki uyuşmayı

sağladığı ve sağlamlaştırdığı; dilde iletişimin akıcılığına katkıda bulunduğu gerçeğini bu çalışmada katılımcılar, isteklerini gerçekleştirirken nezaket ifadelerine sıklıkla başvurarak, verdikleri cevaplarla ortaya koymuştur.

İstek stratejilerinin kullanımında TTK ile ÜAK arasında önemli bir farkın olup olmadığına bakıldığında; her iki dili konuşanlar arasında istek statejilerinin kullanımında TTK'ın, ÜAK'a göre geleneksel dolaylılık stratejisine açık bir şekilde daha fazla başvurdukları görülürken, ÜAK'ın doğrudanlık stratejisini daha yüksek oranda kullandıkları görülmüştür.Leech (1983: 108) kibarlık ve dolaylı olmayı yakından ilişkilendirmektedir ve dolaylılık arttıkça kibarlığın da artacağı varsayımında bulunmaktadır. Bu varsayıma göre TTK'ın, ÜAK'a göre daha kibar oldukları sonucu çıkarılabilir. Ancak verilen cevaplara bakıldığında bu varsayım fazla gerçekçi değildir. Çünkü ÜAK'ın hemen hemen her ifadesinde nezaket söylemlerini ve muhataplarının yüzlerini korumak için pozitif nezaket stratejilerini kullandıkları görülür. Her iki dilde bu stratejilerin kullanımı sadece Durum 7'de (tatil iptali) yer değiştirmiş olsa bile burada da neredeyse eşit oranda bir kullanım söz konusudur. Yani iki dili konuşanlar arasında stratejilerin kullanımında anlamlı bir fark olsa da birinin bir diğerine göre daha kibar olduğunu söylemek zordur.

Sosyal güç (statü), sosyal mesafe ve dayatma derecesi değişkenlerinin iki dili (TT-ÜA) konuşanların isteklerindeki doğrudanlık-dolaylılık düzeyini nasıl etkilediğine bakıldığında; ÜAK kendilerinden sosyal güç olarak daha üst konumda olanlara karşı isteklerini yöneltirken geleneksel dolaylı stratejiyi daha fazla kullanma eğiliminde olsalar da sosyal güç olarak üst konumda olan kişi ile aralarındaki samimiyet ve yakınlık derecesine bağlı olarak bu durum doğrudanlığı kullanma yönünde değişim göstermektedir. Sosyal güç üstünlüğünün kendilerinde olduğu durumlarda ise konuşmacıların doğrudanlığı daha fazla tercih ettikleri görülmektedir. TTK ise sosyal güç, sosyal mesafe ve dayatma derecesi yönünden ÜAK'a göre daha az etkilenmişlerdir. Konumları ne olursa olsun genellikle muhataplarına karşı doğrudanlık stratejisini değil, geleneksel dolaylılık stratejisini kullanmayı tercih etmişlerdir. Her iki dilde de konuşmacılar muhataplarından istekte bulunacağı zaman onlar üzerindeki dayatma derecesini azaltıcı ifadeler kullanmışlardır. Bu da konuşmacıların muhatabın yüzünü korumaya dikkat ettikleri anlamına gelmektedir.

Son olarak araştırmadan elde edilen veriler ışığında, araştırmanın TT ve ÜA konuşanların doğrudanlık-dolaylılık kullanımlarını, dolayısıyla nezakete verdikleri önemi ortaya koyması açısından önemlidir. Bu araştırmanın bir diğer önemli noktası sadece Türkiye

Türkçesi ve Ürdün Arapçası konuşanların istek stratejilerine ve nezaket söylemlerine değil, aynı zamanda Türkçenin ve Arapçanın konuşulduğu diğer toplumların sosyo-kültürel tutum ve değerlerine dair de önemli ipuçlarının elde edilmesine yardımcı olacak olmasıdır. Sonuçlar daha önce yapılan araştırmalarla tutarlılık arz etmektedir (örn. Abuarrah ve diğ., 2013; Aubed, 2012; Tawalbeh ve el-Oqaily, 2012; Aldhulaee, 2011).

Bu araştırma daha ileri düzeyde sonuçlar alınabilmesi için, ileriki çalışmalara şu yönde yol gösterebilir: Bu çalışma akademik bir ortamda öğrenciler üzerinde gerçekleştirilmiştir. İleriki çalışmalar için Arap coğrafyasında kullanılan diğer lehçeler Türkçe ile karşılaştırılabilir. Bu şekilde geniş ve kapsamlı bir derleme yoluyla Türkçe ve Arapça nezaket ifadeleri daha kapsamlı ve derinlemesine betimlenebilir.

KAYNAKÇA

Abuarrah, S., Lochtman, K and Lutjerhams, M. (2013) Cross Cultural Pragmatics Requests' Use of Strategy and Level of Directness in Palestinian Arabic and British English. *An-Najah Univ. Journal fo Research (Humanities), 27*(5).

Al-Ali, M. N. and Alawneh, R. (2010). Linguistic Mitigating Devices In American and Jordanian Undergraduate Students' Requests. *Intercultural Pragmatics*, *7*(2), 311-339.

Aldhulaee, M. T. (2011). *Request Mitigating Devices in Australian English and Iraqi Arabic: A comparative study*. A Research Paper. Deakin University School of Education Faculty of Arts and Education.

Alfattah, M.H.A. and Ravindranath, B.K. (2009). Politeness Strategies in Yemeni Arabic Requests. *Language in India Strength for Today and Bright Hope for Tomorrow*, *9*, 23-42.

Al-Marrani, Y.M.A ve Sazalie, A.B. (2010). Polite Request Strategies by Male Speakers of Yemeni Arabic in Male-Male Interaction and Male-Female Interaction. *The International Journal of Language Society andCulture, 30*, 63-80.

Aubed, M.M. (2012). Polite Requests in English and Arabic: A Comperative Study. *Theory and Practice in Language Studies*, *2*(5), 916-922.

Austin, J.L. (1962). *How to do things with words*. Oxford: Oxford University Press.

Blum-Kulka, S. and Olshtain, E. (1984). Request and Apologies: A Cross-cultural Study of Speech Realization Patterns (CCSARP). *Applied Linguistics*. *5* (3). 196-213.

Blum-Kulka, S., House, J. and Kasper, G. (1989). *Cross Cultural Pragmatics. Requests and Apologies.* Norwood, NJ: Alex.

Brown, P. ve Levinson, S. (1987). *Politeness: some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.

Campsall, S. (2013). Glossary of Linguistic Terms. http://www.englishbiz.co.uk/grammar/main_files/definitionsn-z.htmadresinden 6 Mayıs 2013 tarihinde alınmıştır.

Crystal, D. (2008). *A Dictionary of Linguistics and Phonetics*. (6.Baskı). Oxford: Blackwell Publishing Ltd.

Demirezen, M. (1991). Pragmatics and Language Teaching. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, *6*, 281-287.

Dervişcemaloğlu, B. (2013) Pragmatik ve Söz Edimleri http://www.ege-edebiyat.org/modules.php?name=Downloads&d_op=getit&lid=56 ve http://www.teachit.co.uk/armoore/lang/pragmatics.pdf adresinden 27 Nisan 2013 tarihinde alınmıştır.

Dihhudâ, A. (1956/ h.1258-1334). *Luğatnâme-yi Dihhudâ*, 13. Cilt. Tahran: İntişârât-i Dânişgâh-i Tahran ve http://www.loghatnaameh.org/dehkhodaworddetail-665e91a8c02f40b8932d20739eb30e6b-fa.html adresinden 10 Aralık 2013 tarihinde alınmıştır.

Goffman, E. (1967). *Interaction ritual: essays on face-to-face behavior*. Chicago: Aldine Pub. Co.

Grice, P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole, and J. Morgan (Eds.*), Syntax and Semantics 3: Speech Acts* (pp. 41-58).

Hickey, L. ve Orta, I.V. (2013). Politeness As Deference: A Pragmatic View. http://rodin.uca.es/xmlui/bitstream/handle/10498/8733/18228392.pdf?sequence=1adresinden 2 Mayıs 2013 tarihinde alınmıştır.

Işık-Güler, H. (2008). *Metapragmatics of (Im)politeness In Turkish: An Exploratory Emic Investigation*, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü. Ankara.

İbn Manzûr. (1993). *Lisânu'l-'Arab*.(3. Baskı, I. Cilt). Beyrut: Dâru İhya'i't-Turasi'l Arabî–Mu'essesetu't-Târîhi'l Arabî.

Leech, G. (1983). *The Principles of Pragmatics*. London: Longman.

Levinson, S.C. (1983). *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge Univesity Press.

Morris, C. H. (1938). Foundations of the Theory of Signs. In O. Neurath, R. Carnap and C. Morris (Eds.). *In International*

Encyclopedia of United Science, 2:1, Chicago: The University of Chicago Press.

Ogiermann, E. (2009). *On Apologising in Negative and Positive Politeness Cultures*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.

Ruhi, Ş. (2006). Politeness in Compliment Responses: A Perspective From Naturally Occuring Exchanges in Turkish. http://elanguage.net/journals/index.php/pragmatics/article/download/502/431.. adresinden 25 Nisan 2013 tarihinde alınmıştır.

Searle, J.R. (1979 [1975a]). A Taxonomy of Illocutionary Acts, in Searle (1979), 1-29 (originally published 1975).

Tawalbeh, A. and Al-Oqaily, E. (2012). In-directness and Politeness in American and Arabic Requests: A Cross-Cultural Comparison. *Asian Social Science*. *8*(10). 85-98.

Thomas, J. (1995). *Meaning in interaction: an introduction to pragmatics*. London: Longman.

Umar, A. (2004). Request Strategies as Used by Advanced Arab Learners of English as a Foreign Language. *Umm Al-Qura University Journal of Educational & Social Sciences & Humanities*, *16*(1).

Verschueren, J. (1999). *Understanding Pragmatics*. London: Arnold.

Yule, G. (2010). *The Study of Language*. (Fourth Edition). Cambridge: Cambridge University Press.