GAZİ ÜNİVERSİTESİ

EĞİTİM BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

YABANCI DİLLER EĞİTİMİ ANABİLİM DALI

ARAPÇA ÖĞRETMENLİĞİ BİLİM DALI

TÜRKÇE VE ARAPÇA NEZAKET İFADELERİ: KARŞILAŞTIRMALI BİR İNCELEME

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan

Kamil Karasu

Ankara

Mayıs, 2014

GAZİ ÜNİVERSİTESİ
EĞİTİM BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
YABANCI DİLLER EĞİTİMİ ANABİLİM DALI
ARAPÇA ÖĞRETMENLİĞİ BİLİM DALI

TÜRKÇE VE ARAPÇA NEZAKET İFADELERİ: KARŞILAŞTIRMALI BİR İNCELEME

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Kamil Karasu

Danışman: Doç. Dr. Mehmet Hakkı SUÇİN

Ankara

Mayıs, 2014

Eğitim Bilimleri Enstitüsü Müdürlüğü'ne,

Kamil KARASU'nun TÜRKÇE VE ARAPÇA NEZAKET İFADELERİ: KARŞILAŞTIRMALI BİR İNCELEME isimli çalışması jürimiz tarafından YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Adı Soyadı	İmza
Başkan:	.....
Üye:	.....
Üye:	.....

ÖNSÖZ

Bir araştırmaya başlarken araştırmacıların temel hedefi bilim için bir katkıda bulunabilmektir. Aynı zamanda araştırmacı kendi bilgi birikimini artırmanın ve çalışma yaptığı disiplinin gelişmesini sağlamanın yollarını arar. Bu saiklerden yola çıkarak araştırmacı kendi alanıyla ilgili kafasında oluşan sorulara ve gördüğü problemlere yanıt bulma çabasına girerek kendisine bir araştırma konusu belirler.

Bu araştırmanın ele alınmasında da birtakım sorulara cevap aramaya; dil öğrenimine ve öğretimine katkıda bulunacağına inanılan verileri elde ederek bunların ortaya konulmasına çalışılmıştır. Böyle bir çalışmaya niçin ihtiyaç duyulduğu sorusuna daha açıklayıcı bir cevap vermek gerekirse: Öncelikle edimbilimin diğer dilbilim disiplinlerine göre nispeten yeni bir çalışma alanı olması; literatürde edimbilim çalışmasına artan bir ilgi olmasına karşın, yapılan aramalar ve taramalar sonucunda, Türkiye'de bu alana yeteri kadar bir araştırma ilgisinin olmaması ve Arapçanın diğer dillerle karşılaştırmalı olarak edimbilimsel yönünün incelemesi yapılmasına rağmen Türkiye'de eğitim-öğretimi yapılan, sözcük bağlamında yakın bir dil olarak Arapçanın Türkçe ile karşılaştırmalı böyle bir incelemesinin yapılmamış olmasıdır. Araştırmanın ana hatlarını giriş, ilgili araştırmalar, bulgular ve yorum, sonuncusu ise sonuç ve öneriler olmak üzere dört bölüm oluşturmaktadır. Bu araştırmanın Türkçe ve Arapça arasındaki ilk karşılaştırmalı edimbilimsel çalışma olması itibarıyla birtakım eksik kalan yönleri olabileceği gibi ileride yapılacak çalışmalara dair bir fikir vermesini ve yol gösterici olmasını ümit ediyorum.

Bir araştırmaya başlamanın ve onu sürdürebilmenin zorlu bir süreç olduğu göz önünde bulundurulduğunda araştırmacıların katkı almaması düşünülemez. Bu itibarla öncelikle çalışmalarımda başından sonuna kadar hiçbir desteğini esirgemeyen hocam Mehmet Hakkı SUÇİN'e, uyarılarıyla bana yol gösteren hocam Osman DÜZGÜN'e, verilerin analizinde katkılarından dolayı Murat ÖZTÜRK'e, aynı zamanda araştırmanın verilerini elde etmemde yardımcı olan İbrahim Ebu'ş-Şihab'a, Türkiye'de Kırıkkale ve Yıldırım Beyazıt; Ürdün'de ez-Zeytûne ve Yermuk Üniversiteleri öğrencilerine teşekkürü borç biliyorum.

Mayıs 2014 Kamil KARASU

ÖZET

TÜRKÇE VE ARAPÇA NEZAKET İFADELERİ: KARŞILAŞTIRMALI BİR İNCELEME

KARASU, Kamil

Yüksek Lisans, Arap Dili Eğitimi Bilim Dalı

Danışman: Doç. Dr. Mehmet Hakkı SUÇİN

Mayıs-2014, IX+77 sayfa

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. Araştırma, genelde edimbilim kavramına ve bu kavramın nezaket yönüne ışık tutmaya; özelde ise Türkçe (TT) ve Arapça (ÜA) konuşanlar isteklerde bulunurken konuşmacılar arasında önemli farklılıklar var mıdır; güç, sosyal mesafe ve dayatma derecesi iki dili konuşanların isteklerindeki doğrudanlık-dolaylılık düzeyini nasıl etkilemektedir; konuşanların ifadelerinde kültürün etkisi var mıdır? gibi sorulara cevap vermeye çalışmaktadır. 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.

Araştırma, Türkiye Türkçesi birinci dil konuşanların geleneksel dolaylı stratejileri daha fazla kullanırken, Ürdün Arapçası birinci dil konuşanların doğrudan stratejileri daha fazla kullandığını ortaya çıkarmıştır. Güç, mesafe ve dayatma derecesi değişkenleri ÜA konuşanlarda daha etkili iken, TT konuşanlarda daha sınırlı bir etki yapmıştır. Buna karşın her iki dili konuşanların da muhataplarına kibar bir üslupla yaklaştıkları ve nezaket ifadelerini sıklıkla kullandıkları görülmüştür.

ABSTRACT

TURKISH AND ARABIC POLITENESS EXPRESSIONS: A COMPARATIVE REVIEW

KARASU, Kamil

MA, Department of Arabic Language Education

Supervisor: Assoc. Prof. Mehmet Hakkı SUÇİN

May-2014, IX+77 pages

The purpose of this research is examining 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 and people speak Jordanian Arabic first. Research tries to enlighten pragmatics notion and politeness aspect of this concept in general; in particular, research tries to answer questions like: are there important differences between speakers while requesting in Turkish (TT) or Arabic (JA); how power, social distance and degree of imposition affect the level of directness-indirectness in speakers' requests; does culture have any affect in speakers' expressions?

Qualitative research model is used in research. 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).

Research revealed that Turkey Turkish first language speakers use conventional indirect strategies and Jordanian Arabic first language speakers use direct strategies more. While power, distance and degree of imposition variables are more effective in JA speakers, they created limited affect in TT speakers. On the other hand, it was seen that both language speakers approach to their addressee with a polite fashion and they often use politeness expressions.

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

ÖNSÖZ ii

ÖZET iii

ABSTRACT iv

İÇİNDEKİLER v

GRAFİKLER LİSTESİ vii

TABLOLAR LİSTESİ viii

KISALTMALAR LİSTESİ ix

GİRİŞ 1

0.1. Problem Durumu 2

0.2. Araştırmanın Amacı 2

0.3. Araştırmanın Önemi 3

0.4. Sayıltılar 4

0.5. Sınırlılıklar 4

0.6. Tanımlar 4

BİRİNCİ BÖLÜM 6

İLGİLİ ARAŞTIRMALAR 6

1.1. Edimbilim 8

1.2. Söz Edimleri 12

1.3. Nezaket 16

1.4. Doğrudanlık-Dolaylılık 26

1.5. Konuşmaya Dayalı İma 27

1.6. Thomas, Brown ve Levinson'a göre Güç, Sosyal Mesafe ve Dayatma Derecesi 28

1.6.1. Güç 29

1.6.2. Sosyal Mesafe 30

1.6.3. Dayatma Derecesi 30

1.6.4. Haklar ve Zorunluluklar 31

İKİNCİ BÖLÜM 32

YÖNTEM 32

2.1. Araştırmanın Modeli 32

2.2. Evren ve Örneklem 32
2.3. Ölçme Araçları 33
2.3.1. Ölçüm Güvenirliği 33
2.3.2. Ölçüm Yorumlarının ve Kullanımlarının Geçerliği 34
2.4. Verilerin Toplanması 34
2.5. Verilerin Analizi 35
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM 36
BULGULAR ve YORUM 36
3.1. Söylem Tamamlama Testi Ölçeklerine Verilen Cevap Örneklemleri 38
3.2. Doğrudanlık, Geleneksel Dolaylılık ve Geleneksel Olmayan Dolaylılık Stratejilerinin Kullanımı 47
3.3. Doğrudanlık Stratejisinin Kullanımı 48
3.4. Geleneksel Dolaylılık Stratejisinin Kullanımı 54
3.5. Geleneksel Olmayan Dolaylılık Stratejisinin Kullanımı 58
3.6. Türkçe ve Arapça Nezaket Söylem Kalıpları 61
3.6.1. Arapça Nezaket Söylem Kalıpları 61
3.6.2. Türkçe Nezaket Söylem Kalıpları 61
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM 63
SONUÇ ve ÖNERİLER 63
KAYNAKÇA 66
EKLER 71

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1. Doğrudanlık, Geleneksel Dolaylılık ve Geleneksel Olmayan Dolaylılık Stratejilerinin Kullanımı 47

Grafik 2. Doğrudanlık, Geleneksel Dolaylılık ve Geleneksel Olmayan Dolaylılık Stratejisinin Kullanım Yüzdesi.....48

Grafik 3. Doğrudanlık Stratejisinin Kullanımı.....49

Grafik 4. Doğrudanlık Stratejisinin Kullanım Yüzdesi.....51

Grafik 5. Geleneksel Dolaylılık Stratejisinin Kullanımı.....54

Grafik 6. Geleneksel Dolaylılık Stratejisinin Kullanım Yüzdesi.....55

Grafik 7. Geleneksel Olmayan Dolaylılık Stratejisinin Kullanımı.....59

Grafik 8. Geleneksel Olmayan Dolaylılık Stratejisinin Kullanım Yüzdesi.....60

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1. Brown ve Levinson'ın Bir Yüz Tehdit Eden Eylem Yaparken Stratejileri.....21

Tablo 2. On İki Durum Karşısında Üç Sosyal Değişken Bileşimi.....37

Tablo 3. On iki Durum Karşısında Strateji Türlerinin Dağılımı.....45

KISALTMALAR LİSTESİ

Bkz. : Bakınız

D : Doğrudanlık

DD : Dayatma Derecesi

G : Sosyal Güç

GD : Geleneksel Dolaylılık

GOD : Geleneksel Olmayan Dolaylılık

KKEGD : Kültürlerarası Konuşma Edimi Gerçekleştirme Desenleri/Modelleri

M : Sosyal Mesafe

STT : Söylem Tamamlama Testi

TT : Türkiye Türkçesi

TTK : Türkiye Türkçesi Konuşanlar

ÜA : Ürdün Arapçası

ÜAK : Ürdün Arapçası Konuşanlar

YTE : Yüz Tehdit Eden Eylem(ler)

GİRİŞ

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. Keller (1994:104) iletişimi şu şekilde ifade etmektedir: "İletişim, bir başkasına açık bir şekilde bir şey bildirmek amacıyla gerçekleştirilen her türlü davranış olarak adlandırılmalıdır." (aktaran, Yücel, 2009) Keller'e göre "İletişim, beraber yaşadığımız insanları belli işaretler vasıtasıyla, belli bir amaca yönelik olarak etkilemek; bu etkilemeyi yapmak isterken de, karşı tarafın, etkilenmeye değer bir sebebi fark edebilmesidir." (aktaran, Yücel, 2009). Bu tanımlamaya göre Morris'in (1938) göstergebilimi; sözdizimsel, anlamsal ve edimbilimsel olarak üçe ayırdığı gibi Yücel (2009) de iletişimde temel amacın konuşmacı ve dinleyici arasında mesajın düzgün aktarılabilmesi ve iletişimin sağlıklı gerçekleştirilebilmesi için konuşmada dilin sözdizimsel ve anlamsal yönünün yanısıra edimbilimin de önemli bir parametre olduğunu ifade etmektedir. Bu çalışmada edimbilimin alt kategorilerinden biri olan nezaket, "Türkçe ve Arapça Nezaket İfadeleri: Karşılaştırmalı Bir İnceleme" başlığı altında ele alınmaktadır.

Edimbilim konusunda çeşitli tanımlar yapılmıştır. Bu tanımlamalardan bazıları şöyledir: Crystal (1997: 120) edimbilimi "pragmatik, bizim toplumsal etkileşim esnasında dille ilgili tercihimizi belirleyen faktörleri ve tercihimizin başkaları üzerindeki tesirlerini inceler" şeklinde tanımlamıştır (çeviren, Dervişcemaloğlu, 2013). Uslu (2013) ise "iletişimci öğretimin dilbilimsel dayanağını oluşturan edimbilimin yabancı dil öğretimindeki temel işlevi, iletişim yetisinin kazandırılması ve öğrencinin gerçek yaşamda işine yarayacak konularla sözcük dağarcığının öğretilmesidir" şeklinde ifade

etmiştir. Levinson (2000: 27) “dilin belirli bir bağlam içinde nasıl kullanıldığını ve dil kullanımının ilkelerini inceleyen bu yeni alan edimbilim olarak adlandırılmaktadır” demektedir (aktaran, Uslu, 2013). Edimbilimin genel manada tanımları bu yönde olmakla birlikte alt kategorilerinde ise söz edimi teorisi, başarı koşulları, konuşmaya dayalı ima, konuşmaya dayalı kurallar, nezaket vb. vardır. Bu çalışmada edimbilim, nezaket ifadeleri boyutunda ele alınmaktadır.

0.1. Problem Durumu

Dil ile kültür birbirinden ayrılamayacak iki temel unsur olarak kabul edilmektedir. Aynı kültüre ait dili kullanan iletişimciler arasında dahi birtakım iletişim aksaklıkları meydana gelmekte iken farklı diller ve kültürler söz konusu olduğunda bu aksaklıkların gerçekleşme olasılığı çok daha fazladır. Pek çok dilde o dili konuşanların bazen kelimelerin veya cümlelerin arkasına gizledikleri ve ifade etmek istedikleri durumu muhataplarına dolaylı bir şekilde aktarma yolunu seçtikleri görülür. Bir dili konuşan kişinin muhatabından bir şey isteyeceği zaman bunu nasıl yapacağını ve isteğini nasıl uygulatacağını uygun bir dil kullanarak gerçekleştirmesi gerekir. Bu noktada edimbilim ön plana çıkmaktadır fakat dil öğrenenlerin çoğunda dilde etkileşimi gerçekleştirmek için gerekli olan edimbilimsel yeterliliğin, özellikle Arapça öğreniminde ve öğretiminde, istenilen seviyede olmadığı düşünülmektedir. Bu durum dil öğreniminde ve dillerarası etkileşimde bir problem olarak göze çarpmaktadır. Bu eksikliği genelde edimbilimi, özelde de edimbilimin nezaket yönünü ele alarak giderilmeye çalışılması, aynı zamanda kültürel olarak birbirine oldukça yakın iki dilin zengin bir nezaket yönünün olduğu düşünülerek karşılaştırmalı bir çalışma yapılması uygun görülmüştür.

0.2. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, edimbilimin alt kategorisi olan nezaket ifadelerinin dil içinde ve diller arasında nasıl işlerlik kazandığını ve etkileşime neler kattığını araştırmaktır. Araştırmanın alt amaçları ise şunlardır:

1. İstek stratejilerinin kullanımında Türkiye Türkçesi (TT) konuşanlar ile Ürdün Arapçası (ÜA) konuşanlar arasında önemli farklılıklar var mıdır?
2. Sosyal güç (statü), sosyal mesafe ve dayatma derecesi değişkenleri iki dili (TT-ÜA) konuşanların isteklerindeki doğrudanlık-dolaylılık düzeyini nasıl etkilemektedir?
3. TT ve ÜA konuşanların ifadelerinde kültürün etkisi görülmekte midir?

0.3. Araştırmanın Önemi

İnsan hayatının vazgeçilmez bir unsuru olan eğitim ve öğretim, toplumların buna verdikleri önemle o toplumun değerini ve yerini belirlemektedir. Dil sayesinde insan konuşma, bir arada kalma, duygu, düşünce ve hislerini aktarma eylemlerini gerçekleştirebilmektedir. Dil evrenselleşmeyi sağlayan bir araç olmakla birlikte, bir toplumdan öncelikle kendi dilini iyi bilmesi ve ifade edebilmesi beklenir. Çünkü başka dilleri kullanma ve diğer toplumlarla etkileşebilmenin en önemli yolu buradan geçmektedir. Bu sebeple araştırmanın, dilde edimbilime başvurmada ve nezaket ifadelerini kullanma düzeyinin ortaya çıkarılmasında dili kullananların nasıl davranış gösterdiğini tespit etmek için önemli olduğu düşünülmektedir. Bu sayede bildiğimiz kadarıyla herhangi bir araştırma konusu edilmeyen Türkçenin ve Arapçanın nezaket ifadeleri ele alınarak bu alandaki boşluğun doldurulmaya çalışılması hedeflenmektedir. 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.

0.4. Sayıltılar

Bu çalışmada, Türkçede ve Arapçada nezaket ifadelerinin kullanımını incelerken Türkiye Türkçesi birinci dil konuşanlar ile Ürdün Arapçası birinci dil konuşanlar örneklemine uygulanan bir Söylem Tamamlama Testi ile gerçekleştirilen ankete katılımcıların samimi ve araştırmanın amacına uygun cevaplar verdiği varsayılmaktadır.

0.5. Sınırlılıklar

1. Bu araştırma dünya üzerinde konuşulan Türkçe ve Arapça evreninden sadece Türkiye Türkçesi birinci dil konuşanlar ile Ürdün Arapçası birinci dil konuşanlar örnekleminde sınırlandırılmıştır.

2. Araştırmada, Türkiye Türkçesinde açık bir farklılık görülmese de özellikle Arapçada genel anlamda iki dilli bir kullanım (fasih ve yerel/halk dili kullanım) söz konusu olması sebebiyle Ürdün Arapçasını ele alırken böyle bir ayrım ve sınırlandırma yapılmamıştır.

0.6. Tanımlar

Bu çalışmada aşağıdaki kavramlar önlerine yazılan tanımlarla tanımlanmıştır.

Edimbilim (Pragmatik): "Edimbilim, konuşmacının kastettiği anlam ile semantik anlam arasındaki ilişkiyi kullanım bağlamında inceler." (Portner, 2006; aktaran, Eskiköy, 2010).

Edimbilim: "Modern dilbilimde, kullanıcıların bakış açısından, özellikle yaptıkları seçimleri, sosyal iletişimde dili kullanırken karşılaştıkları kısıtlamaları ve bir iletişim eyleminde diğer katılımcılar üzerindeki dili kullanma etkilerinin kullanılagelen dil çalışmasıdır." (Crystal, 2008: 379).

Edimbilim: "İşaretler ve onları yorumlayanlar arasındaki ilişkilerin çalışmasıdır." (Morris, 1938: 6).

Yüz tehdit edici eylem: "Birisinin, muhatabının ve kendisinin pozitif veya negatif yüzüne zarar verebilecek ya da onu tehdit edebilecek eylemler ve stratejilerdir." (Brown ve Levinson, 1987).

Yüz koruyucu eylem: "Birisinin, muhatabının ve kendisinin pozitif veya negatif yüzüne zarar verebilecek ya da onu tehdit edebilecek eylemlerden ve stratejilerden kaçınma çabasıdır." (Brown ve Levinson, 1987).

Nezaket: "Toplumdilbilim ve edimbilimde kibarlık, uyum, saygı ve mesafe gibi kavramlarla ilişkili sosyal davranış normlarının aracılık ettiği dilbilimsel özellikleri tanımlayan bir terimdir." (Crystal, 2008: 373).

Negatif Nezaket: "Konuşmacının, dinleyicinin negatif yüzünü kısmen memnun etme çabası temelinde kendi alanını ve özgür iradesini korumaktır. Bu yüzden, negatif nezaket esasında kaçınma temelli, muhatabın negatif yüz isteğini tanıyıp saygı göstererek negatif nezaket stratejisini gerçekleştirmektir." (Brown ve Levinson, 1987: 70).

Pozitif Nezaket: "Dinleyicinin olumlu yüzüne yönelik olup, kendisi için olumlu öz-benlik talebinde bulunmasıdır. Yaklaşım tabanlıdır; bazı konularda dinleyicinin isteklerini kendisinin de istediğini göstererek muhatabın yüzünü 'parlatır'." (Brown ve Levinson, 1987: 70).

Negatif yüz: "Temel iddiası bölgeler, kişisel korumalar ve dikkat dağılmama haklarıdır. Yani eylem özgürlüğü ve dayatmadan bağımsız olmadır." (Brown ve Levinson, 1987: 61).

Pozitif yüz: "Etkileşimciler tarafından talep edilen pozitif tutarlı öz-benlik veya kişiliktir (en önemlisi kendi görüntüsünün takdir edilmesi ve onaylanma arzusunu içerir)." (Brown ve Levinson, 1987: 61).

BİRİNCİ BÖLÜM

İLGİLİ ARAŞTIRMALAR

Bilindiği üzere bir araştırma yapabilmek için ilk önce araştırma yapılacak konuda problem durumunu iyi tespit etmek gereklidir. Ancak hem problem durumunu tespit etmek hem de ileride yapılacak çalışmalarda yararlanmak için araştırmada alanyazın taraması olmazsa olmaz gerçektir. Araştırma yapılacak alanda ve hissedilen problem durumunda yeteri kadar çalışma yapılmamışsa bu durum araştırmanın seyrini olumsuz yönde etkileyebilir ve araştırma yapmayı zor hale getirebilir. Diğer taraftan ise tespit edilen problem durumunda yeteri kadar çalışma yapılmamasının araştırmanın değerini artıracağı da bir gerçektir. 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:

1. Avustralya İngilizcesi – Eija Ventola

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

2. Amerikan İngilizcesi – Nessa Wolfson and Ellen Rintell

3. İngiliz İngilizcesi – Jenny Thomas

4. Kanada Fransızcası – Elda Weizman

5. Danca (Danimarka) – Claus Faerch ve Gabriele Kasper

6. Almanca – Juliane House, Edmondson ve Helmut Vollmer

7. İbranice - Shoshana Blum-Kulka ve Elite Olshtain

8. 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 projeye dair daha detaylı bilgiler, bulgular ve yorum bölümünde kullanılmıştır.

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. Amundrud (2012) ise yaptığı dar kapsamlı çalışmasında birinci dili İngilizce olmayan (birinci dili Japonca) bir konuşmacının üç iş e-postasında kullanılan nezaket stratejileriyle ilgili diller arası pragmatiğin bir söylem çözümlemesini yapmıştır. Amundrud, çalışmasının sonunda katılımcının İngilizce pragmatik yeterlilik düzeyinin ileri seviyede olduğunu, Brown ve Levinson'ın (1987) nezaket teorisinin geçerliliğini koruduğunu öne sürmüştür. 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.

1.1. 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 60'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).

Leech'in (1983) ifade ettiği gibi Ross ve Lakoff gibi dilbilim öncüleri 1960'ların sonlarında ve 1970'lerin başlarında edimbilimden bahsettikleri zaman, dil felsefecilerinin kendi sınırlarında bir süredir sessizce işlediği özgün bir türle karşılaşmışlardır; bu 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. Ancak Verschueren bu temel tanımlamanın edimbilim ve dilbilimin diğer alanlarıyla arasında kesin bir ayrım yapmak anlamına gelmeyeceğini de belirtir. Edimbilimin tam olarak anlaşılmasını güçleştiren ve bir dilbilim konusu olarak kabul edilmesine karşı eleştiri almasına sebep olan şey de bu ayrımın tam olarak yapılamamasından kaynaklanmaktadır. 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]....

Mey (1993) insanların konuşurken birisiyle iletişim kurmak amacında olduklarını ve bunu kendisinin 'iletişimsel ilke' olarak adlandırdığını belirtir ve iletişimi mantığın ya da gerçekliğin değil işbirliğinin meselesi olarak görür ve ne söylendiğinin değil, ne söylenebildiğinin meselesi olarak görür. 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).

Collier ve Talmont-Kaminski (2005: 61) edimbilimi açıklarken "formal (resmi) edimbilim, ikincil de olsa, modern analitik dil felsefesinde önemli bir rol oynar: amacı, bağlamın bazı belli ifadelerin türlerini nasıl etkileyebildiğini açıklamaktır" demektedir. Dilde belli bir iletişimsel amacı gerçekleştirmek ve etkileşimi sağlamak için konuşma ediminde hatip ve muhatap iki temel simgedir. Leech (1983) bunları konuşmacı/dinleyici veya yazar/okuyucu olarak ayırır. Ayrıca Lyons'un (1977) alıcı olarak ifade ettiği dinleyici muhatap olarak kullanılır çünkü alıcıyı, mesajı alan herhangi birisinin olabileceği iken muhatabı mesajın amaçlanan alıcısı olarak tanımlar. Edimbilime dair yapılan pek çok tanımlamadan anlaşılacağı üzere onun belki de oldukça yeni bir çalışma

alanı olması sebebiyle neyi amaçladığının ve kapsadığının farkında olunmasına rağmen kesin bir tanımlaması henüz oturtulamamıştır.

1.2. 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). Wierzbicka (1991) söz edimleri çalışmalarının önemli ölçüde etnik merkezciliğe maruz kaldığını ve söz edimlerinin bu etnik merkezci önyargısını dilbilimden ziyade dil felsefesine bağlamaktadır. 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. Şimdilerde ise söz edimi terimine karşılık olarak edimsöz edimi kullanılsa da söz edimi, edimsöz edimi, edimsöz güç, edimbilimsel güç ya da güç kavramları aynı anlamda kullanılmaktadır. Aynı kelime farklı söz edimleri için kullanılabileceği gibi farklı kelimeler aynı söz edimi için kullanılabilir (Thomas, 1995: 51). 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.

Austin (1962) bu üç sözedimine dil kullanımı yönünden bakarak edimsöz edimini diğer ikisinden ayırarak farklı değerlendirmektedir. Bu çalışmada esas alınan sözedimi de edimsöz edimi, yani konuşmacının eyleme yönüdür. Bunlar, anlamda ve cümlede kullanımda bağlamsal olarak farklılıklar arzeder ve birtakım anlam karmaşaları ortaya çıkar. Searle ve Vanderveken (1985) edimsöz edimleri teorisini belirli bir yapı içerisine koymak için öncelikle onu ifade edimleri, önerme edimleri, dolaylı söz edimleri, etkisöz edimleri, konuşmalar vb. söz edimlerinden ayırmayı tercih etmişlerdir. Bu sebeple

öncelikle birbiriyle yakın görünen edimsöz edimleri ile önerme edimlerini ayırmaktadırlar. Bu iki eyleme unsurunu ayırırken hareket noktaları edimsöz güç ve önermenin içeriği arasındaki farklılıktır. "Aynı önermesel içerik farklı edimsöz güçler ile birlikte gerçekleşebilir ve aynı edimsöz güç farklı önermesel içerikle gerçekleşebilir" (Searle ve Vanderveken, 1985: 116). Austin'e göre (1962) ise bir eylemi yapmak ile onu yapmak için teşebbüste bulunmayı ayırmak gerekir. Bu nedenle uygunsuzluğa veya yerinde kullanmamaya dikkat edilmelidir. Yapılan her eylemin bir etkisi olacağı için her zaman ortaya koyduğu etkiler veya amaçlanan ya da istenmeyen sonuçlar arasındaki ayrım unutulmamalıdır. Konuşmacı bir etki ortaya koymayı amaçladığında yine de gerçekleşmeyebilir; ortaya bir şey koymayı amaçlamadığında bile eylem gerçekleşebilir. 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).

Leech'e göre (1983) farklı durumlar nezaketin farklı türlerini ve boyutlarını gerektirebilir. Bunun için edimsöz işlevlerinin sosyal amacı gerçekleştirmede ve nezaketi sürdürmede, nezaketle nasıl bağlantılı olduğunu göstermek için dört türe ayırmıştır:

> (a) rekabetçi (competitive): edimsöz amaç, sosyal amaçla rekabet eder; örn. emir vermek, istemek, beklemek, rica etmek.
>
> (b) şen (convivial): edimsöz amaç, sosyal amaçla uyuşur/tutarlı olur; örn. teklif etme, davet etme, selamlama, teşekkür etme.
>
> (c) işbirlikçi (collaborative): edimsöz amaç, sosyal amaçtan farklıdır; iddia etme, bildirme, duyurma, talimat verme.
>
> (d) çatışmacı (conflictive): edimsöz amaç, sosyal amaçla çatışır; örn. tehdit, suçlama, lanetleme, azarlama/kınama (Leech, 1983: 104).

Yukarıdaki edimsöz işlevlerinden rekabetçi (competitive) ve şen (convivial) nezaketle daha yakından ilgilidir. Edimsöz işlevinin rekabetçi olduğu yerde nezaket negatif bir nitelik taşır. Konuşmacının başarma isteği, yani istediği bir şeye ulaşma çabası ile kibar davranış arasındaki rekabetteki örtülü anlaşmazlığı azaltmayı amaçlar. Rekabetçi amaçlar temel olarak nezaketsizdir. Nezaket ilkesi amaçların doğasında varolan içsel nezaketsizliğini azaltmak için gereklidir. İkinci tür, şen bir şekilde (convivial) işlevler ise içgüdüsel olarak kibardır ve burada nezaket kibarlık için daha fazla pozitif biçimin fırsatlarını arar (Leech, 1983).

Searle'ün (1979[1975a]) edimsöz edimleri sınıflaması farklı kriterlere dayanmaktadır. Bu kategorilere bakarken öncelikle hangilerinin nezaketle yakından ilişkili olduğuna değinilecektir. Searle'ün sınıflandırması şu şekildedir:

I. İddia ediciler (assertives)[2]: Konuşmacı birtakım fiileri kullanarak öne sürülen ifadenin gerçekliğini iddia eder: Örn. ifade etmek, önermek, övünmek, şikâyet etmek, iddia etmek, anlatmak. Bu edimler nezaketle çok ilişkili değildir ve Leech'in *işbirlikçi* kategorisine girer. Ancak övünmek edimi nezaketsiz olarak kabul edilir.

II. Yönlendiriciler (directives): Konuşmacı, dinleyicinin yapacağı eylem üzerinde etkide bulunmak için emretmek, hükmetmek, rica etmek, tavsiye etmek ve önermek gibi fiilleri kullanır. Genellikle Leech'in *rekabetçi* kategorisine girer ve negatif nezaket içerir. Ancak bazı yönlendiriciler doğası gereği (örn. davet etmeler) kibardır. Leech 'yönlendirici' (directive) terimini kullanırken 'doğrudan ve dolaylı edimler' ile bir karışıklık ortaya çıkmaması için 'impositive' terimini kullanmıştır.

III. Yükleyiciler (commissives): Burada konuşmacı gelecekte gerçekleşecek bir eylemi yüklenir ve kendisinden ziyade başkasının çıkarları için yapar. Bu edim için söz vermek, yemin etmek, teklif etmek gibi fiiller kullanılır. Leech'in neşeli kategorisine girer.

[2] Searle 1975'teki 'A Taxonomy of Illocutionary Acts' adlı makalesinin 1979'daki gözden geçirilmiş halinde 'temsil ediciler' terimini 'iddia ediciler' olarak değiştirmiştir.

IV. İfade ediciler (expressives): Edimsözün öngördüğü ilişkilerin ifadesi doğrultusunda konuşmacının bilineni yapmasını veya tutumunu ifade eder. Teşekkür etmek, tebrik etmek, affetmek, suçlamak, övmek, acısını paylaşmak vb. fiiller kullanılır. Yükleyiciler gibi Leech'in neşeli kategorisine girer ve içgüdüsel olarak kibardır. Ancak suçlamak ve itham etmek gibi ifadeler bu içgüdüselliğin dışında kalır.

V. Beyanlar (declarations): Konuşmacı öneri olan bağlam ve gerçeklik arasında bir uygunluk meydana getirir. Yani bir sözce ile varolan durumu değiştirir. Bunu genellikle kurumsal (sosyal, dini, hukuki vb.) bir yapıya veya resmiyete dayanarak gerçekleştirdiği için nadiren nezaket içerir (aktaran, Leech, 1983: 105-107).

Leech (1983), Searle'ün (1979) sınıflandırmasına göre pozitif nezaketin yükleyiciler ve ifade ediciler sınıfına ait olduğunu, negatif nezaketin ise yönlendiriciler sınıfına dahil olduğunu öne sürmüştür. Söz edimlerinin kültürel değerlerden etkilenmesi kaçınılmaz bir gerçekliktir. H. Triandis ve L. Triandis'in (1960) ifade ettiğine göre Anglo-Sakson kültürlerde cinsler arasında fiziksel bir mesafe koruma çabası vardır. İnsanlar birbirlerine nadiren dokunur ve birbirlerini nadiren kucaklar, öper hatta el sallama bile azdır. Buna karşın Slav ve Akdeniz kültürlerinde bu böyle değildir (aktaran, Wierzbicka, 1991: 47). Triandis'in bu görüşünü destekler yönde etkileşimsel davranış doğu kültürlerinde özellikle İslamın etkili olduğu kültürlerde görülmektedir.

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.

1.3. 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. Konuşmacılardan birisi istekte bulunurken üç edimden birini gerçekleştirecektir. Bu edimleri Austin (1962) düzsöz, edimsöz ve etkisöz edimleri olarak ortaya koymuştur. Konuşmacı ile dinleyici arasındaki etkileşimin düzgün bir şekilde sağlanabilmesi için dinleyicinin, konuşmacının hangi edimi gerçekleştirdiğinin farkına varması gerekir. Bu noktada nezaketin görevi muhataplar arasında anlaşmazlığın ortaya çıkmamasını sağlamak ve söylemlerde birtakım kısıtlamaları gerçekleştirmektir. "Öte yandan 'nezaket' hem araştırma konusu olarak hem de özel bir kültür teriminin temeli olarak basit tanımlamaya karşı çıkar" (Locher, 2013: 1).

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).

Yule (2010) nezaket çalışmasında, en göze çarpan kavramı "yüz" olarak belirtir ve bu kavramı herkesin kendi genel görüntüsü, bir başkasını tanımak için sahip olduğu ve beklediği kendi duygusal ve sosyal hissi olarak tanımlar. Bir başka ifadeyle nezaketin temel unsurlarından olduğu ve iletişimde en çok "yüz" kavramı dikkate alındığı için "nezaketi bir başka insanın yüzünün farkında olma ve göz önüne alma olarak tanımlayabiliriz" (Yule, 2010: 135). Aynı zamanda Leech (1983) nezaket/incelik ilkesinden başka çok sayıda kibar davranışla ilgili kuralın olduğunu ifade eder. Nezaketi, kendisi ve diğeri olarak adlandırdığı iki muhatap arasındaki konuşmayı sürdürebilmek için karşılıklı anlayış ve ilişkiyle ilgilenen bir olgu olarak tanımlar. Ancak o, nezaketin sadece iki kişi arasında gerçekleşmeyeceğini üçüncü şahsın da buna dahil olabileceğini ifade ederek muhatap sadece muhatap olmaktan çok üçüncü şahsın konumunu da belirler.

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'a göre (1987) yüz duygusal kabul edilir ve kaybedilebilir, korunabilir veya geliştirilebilir, bu yüzden etkileşimde yüze sürekli dikkat edilmesi gerekir. Genellikle insanlar etkileşimde yüzü korumak için işbirliği yaparlar, bu tür işbirliği yüzün karşılıklı zarar görebilirliğine dayanır. Yani herkesin yüz kaybına karşı hassas olduğu için bir konuşmada muhatabın yüzünün korunması önemlidir ve herkes kendi yüzünden önce karşısındakinin yüzünü koruma çabasındadır çünkü iletişimin sağlıklı gerçekleştirilebilmesi buna bağlıdır. 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:

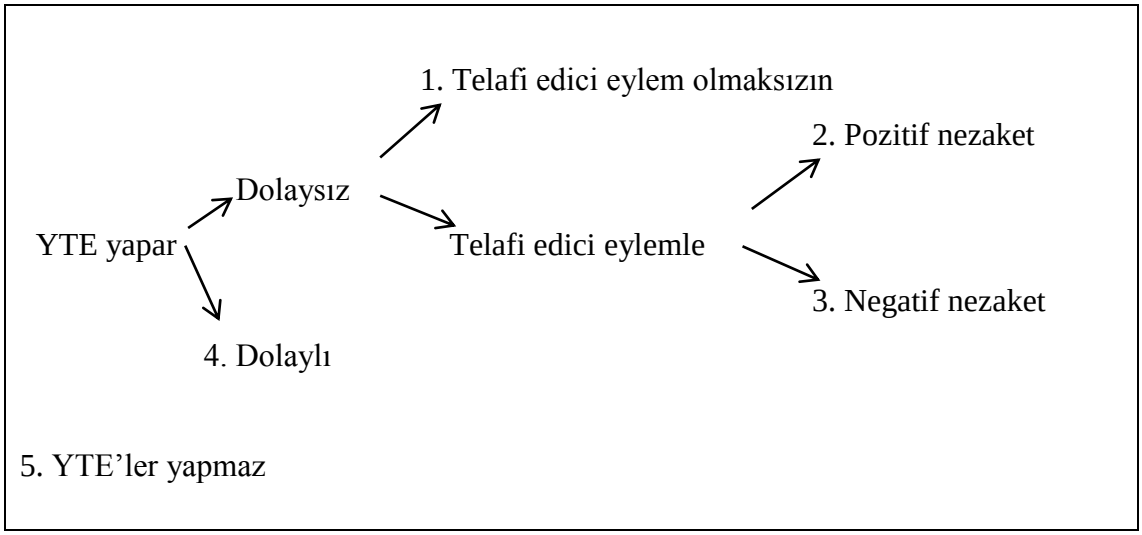
> (a) Negatif yüz: bölgeler, kişisel korunmalar ve dağılmama hakları temel istektir. Yani eylem özgürlüğü ve dayatmadan bağımsız olma isteğidir.
>
> (b) Pozitif yüz: sürekli olumlu öz-imaj ya da kişilik, en önemlisi etkileşimciler tarafından bu öz görüntünün takdir edilme ve onaylanma arzusudur. (Brown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

Buradan anlaşılacağı üzere 'negatif yüz' kavramına olumsuz anlam yüklemekten ziyade bireyin tüm isteğinin etkileşim esnasında kendi bölgesini koruma, başkaları tarafından engellenmeme veya dayatılmama isteğini ifade ederken, 'pozitif yüz' kavramı bireyin başkaları tarafından kabul edilme ve onaylanma isteğini barındırır. Brown ve Levinson'ın 'yüz' kavramında etkileşimsel nezaketin önemi şu örnekle görülebilir:

> Gece yarısından sonra gelen ve bu müthiş soğukta kendisini rahatsız eden ziyaretçiye karşı belki de hak ettiğinden biraz fazla nezaket gösteren kapıcının bana verebilecek hiçbir bilgisi yoktu. Ne böyle bir kadının geldiğinden, ne hastalığından, ne de nereye yatırıldığından haberi vardı. Her sualime, canı sıkıldığı halde gülümsemeye çalışarak: "Yarın dokuzda gelin, öğrenirsiniz!" demekle mukabele ediyordu (Ali, 2013: 128).

Yukarıdaki örnekte kapıcının istememesine rağmen muhatabının yüzünü tehdit edici bir eylemde bulunmaktan kaçınmaya çalıştığı anlaşılabilmektedir. Buna karşın, içgüdüsel 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[3], 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. Burada Leech'in kişilerarası söylemine değinilecektir. 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

[3] 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.

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 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. İnsan davranışının temelini oluşturan kültürün bazı tanımlarına bakmak gerekir. Janney ve Arndt'ın (1992: 30) tanımında kültür:

> İnsanlar hayatları boyunca farklı durumlarda kültürün diğer üyeleriyle etkileşimde bulunarak genel bilginin geniş çerçevesini elde eder; tecrübe, beklentiler ve inançlar onların düşünceli olmalarını sağlar (aktaran, Ogiermann, 2009: 25).

Kültürün bir diğer tanımında ise Spencer-Oatey (2004: 4) şu ifadelere yer vermektedir:

> 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).

Bu durum, nezaket kelimesine semantik yönden bakıldığında daha iyi anlaşılabilir. İngilizcede nezaketin karşılığı olarak genelde 'politeness' kelimesi veya buna yakın kelimeler kullanılmakta olup, anlık davranışsal ve anlamsal bir çağrışım yapmaktadır. Arapçayla İngilizce kıyaslandığında nezaket kelimesinin semantik farklılığı görülebilmektedir. Arapçada "terbiyeli, kibar" için kullanılan 'müeddeb' kelimesi kökü üç harfli 'edebe' fiilinden gelmektedir ve sıfat olarak kullanılmaktadır. Bu fiilin Türkçede karşılığı ise "ziyafet verdi; kibar, kültürlü oldu" anlamına gelmektedir. Çıkar (2005: 48) Arap dili çalışmalarında dil ilimlerinden birisi olan 'ilmu'l-edeb' konusunu ele alırken bu terimin Cahiliye döneminde ziyafete/yemeye davet etmek anlamında kullanıldığını belirtir, daha sonraki dönemlerde, örneğin Hicrî II. yüzyılda "ziyafete davet", "övülmüş ve güzel davranışlara davet" anlamına kaydığını belirtmektedir (Geniş bilgi için bkz. Çıkar, 2005: 47-56; Yalar, 2006: 99-116).

"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). Idrees (1985: 13) 'edeb' kelimesinin ilk anlamının eski Arap çevresinde cömertliği ve misafirperverliği ifade ettiğini, birisi insanları eğlencesine davet ettiğinde "falanca edepli" dediklerini ve bu ifadenin kişideki davranışsal tutumu ortaya koyan bir anlamı yansıttığını belirtmektedir (aktaran, Tawalbeh ve Al-Oqaily, 2012: 86). İlerleyen dönemlerde İslamın yayılmasıyla 'edeb' kelimesi de anlamsal değişikliklere uğramış ve ahlak, cömertlik, hoşgörü, erdem vb. anlamlarında kullanılmıştır. 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). Türk Dil Kurumu (TDK) sözlüğünde de nazik ve nezaket kelimeleri şu şekilde geçmektedir:

> **Nazik, -ği** *sf.* (*na:zik*) Far. *nāzuk*
>
> 1. Başkalarına karşı saygılı davranan: “*Seçilmişlik duygusu insanları birbirine yaklaştırdığından içeride herkes birbirine karşı son derece nazikti.*” – E. Şafak
>
> 2. İnce yapılı, narin: “*Kadın fevkalade nazik ve güzel, çocuklar oya gibi idiler.*” -S. F. Abasıyanık.
>
> 3. Özen, dikkat gösterilmezse kırılabilen, bozulabilen, kötüleşebilen: *Nazik bir bitki.*
>
> 4. Gerekli önlemler alınmadığında daha kötü olan, kritik: “*Şimdi devleti tehlikeden kurtaracak pek nazik zamandır.*” -A. Ş. Hisar.
>
> 5. Dikkat isteyen, özen gerektiren: “*Rica ederim gülmeyiniz, iş pek naziktir, şaka götürmez.*” -H. R. Gürpınar.
>
> **Nezaket** a. (*neza:ket*) Ar. *nezāket*
> Başkalarına karşı saygılı ve incelikle davranma, incelik, naziklik. Nezaket göstermek, davranışlarda nazik olmak: “*Galiba beni tanımış olacak, ondan sonra biraz fazla nezaket göstermek istedi.*” – M.Ş. Esendal. (Türk Dil Kurumu, 2011).

Nezaket kavramının yukarıda belirtilen semantik özelliklerine bakıldığında farklı dillerde farklı gelişim süreci olsa da nihayetinde ‘nezaket’, iletişimi sağlamada ve iyi bir şekilde yürütmede dillerin ortak başvuru noktasıdır. Bazı dillerin bu kavrama daha yoğun anlamlar yüklediği ve onu daha sık kullandığı söylenebilir.

1.4. Doğrudanlık-Dolaylılık

Doğrudanlık ve dolaylılık kavramları algısal olarak dilbilimsel tanımlamalar içerisinde kolaylıkla anlaşılabilir olduğu düşünülse de dil ve kültür içindeki farklı değerlerle şekilenen ve tamamen farklı olgulara uygulanan derinlikli birer kavramdır (Wierzbicka, 1991: 88). 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. Wierzbicka (1991) bu yüzden doğrudan ve dolaylı söz edimleri arasındaki bütün ayrımların en azından bu iki terimin net bir tanımlaması yapılana kadar terk edilmesi gerektiğini ve bu iki kavramla ilgili farklı olguların tek başına incelenmesi gerektiğini savunmuştur. Bu sayede bu kavramları kuşatan karışıklık netleşebilir. Wierzbicka bu iddiasını desteklemek için bazı kültürlerde ve dillerde doğrudanlığın-dolaylılığın kullanım örneklerini incelemiştir (örn. Amerikan ve İsrail kültürü, Japoncada dolaylılık, Yunan ve Amerikan kültürü, Cava dilinde dolaylılık ve duygularını gizleme gibi) (Bkz. Wierzbicka, 1991: 89-100).

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, dolaylılığı ele alırken edimbilimle ilişkisini şu şekilde özetlemektedir:

- Amaçsal/kasıtlı dolaylılık

- Dolaylılık maliyetli ve riskli

- Rasyonellik varsayımı

- İfade edilebilirlik ilkesi (Thomas, 1995: 119).

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. Dolaylılığın maliyetli oluşu konuşmacının ifade etmesinin güçleştirmesinden ve dinleyicinin söyleneni algılamasını geciktirmesinden kaynaklanırken riskli oluşu dinleyicinin kastedilen anlamı anlayamaması ihtimaline dayandırılır (Thomas, 1995). Rasyonellik varsayımında insanların pek çok durumda mantıklı davranışlar ortaya koymasının beklendiğini ancak bazı durumlarda insanların mantıksız davrandığını bunun kendilerine göre geçerli bir mazereti olabileceğini söyler ve dolaylığı kullanmak suretiyle kendilerine sosyal ve iletişimsel avantajlar sağlarlar. 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).

1.5. Konuşmaya Dayalı İma

Thomas (1995), Grice'ın işbirliği ilkesini ortaya koyarken Austin'den etkilendiğini ifade etmektedir. Grice ilk olarak 1967'de ima teorisinin ana hatlarını belirlemiştir. 1978 ve 1981'de yayımladığı çalışmada ilk çalışmasını geliştirmiştir ancak teorisi tam olarak gelişmemiştir. Buna karşın teorisi edimbilimin gelişmesindeki en etkili teorilerden biri olmuştur. Grice'ın teorisi bir dinleyicinin, söylenenden kastedilene, ifade edilen anlamdan ima edilen anlama nasıl ulaştığını açıklamaya çalışır (Thomas, 1995: 56). Grice'ın (1967) yaklaşımında konuşmacı söylediklerinin arkasında başka bir anlamı ima eder, ancak bu imayı dinleyicinin anlayışına bırakır. Örneğin birisi "Burası çok soğuk" dediği zaman karşısındaki muhatabı, onun kendisinden herhangi bir ısıtıcıyı açmasını talep ettiği anlamını çıkarır.

1.6. 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 pekçok 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. Thomas (1995) ise bu unsurları belirtirken ilk üç tanesini Leech (1980 [1977]) ile Brown

ve Levinson'dan (1987 [1978]) uyarlamıştır, kendisi de bir unsur ekleyerek dört unsurla açıklamıştır. Bunlar:

1- Konuşmacının dinleyici üzerindeki göreceli gücü.

2- Konuşmacı ve dinleyici arasındaki sosyal mesafe.

3- Etkileşimciler veya kültürler arasındaki dayatma derecesi.

4- Konuşmacı ve dinleyici arasındaki göreceli haklar ve zorunluluklar (Thomas, 1995).

1.6.1. Güç

Etkileşimde güç kavramı en önemli unsurlardan biridir. İnsanlar genellikle kendilerinden daha güçlü ve otorite sahibi olan kişilere, olmayanlara göre daha fazla dolaylılık kullanırlar. İki arkadaş veya kardeş arasındaki güç kullanımı ile bir patron ve çalışanı arasındaki güç kullanımı aynı oranda değildir. Bu tür bir güç farklılığı hiyerarşik düzenin olduğu mahkemeler, ordu, işyeri gibi pek çok alanda söz konusudur. Bu tür güç ilişkilerine dikkat çekerken Thomas, pozitif bir yolla olan 'ödül güç'ten ya da negatif bir yolla olan 'zorlayıcı güç'ten bahseder. Ödül güç, en yalın ve en açık güç olarak hayatın her alanında karşılaşılabilecek bir güç türü olarak belirir (Thomas, 1995).

Spancer-Oatey (1992) gücün farklı türlerini ve bileşenlerini tartışmışlardır. Bunları Thomas şu şekilde özetlemektedir:

- Meşru güç: Bir kişi rolü, yaşı veya statüsü gereği belli şeyleri buyurma/emretme ya da isteme hakkına sahiptir.

- Gönderge/İma güç: Birisinin, bir diğeri üzerinde gücü vardır çünkü diğeri o kişiye hayranlık duyar ve bir bakıma onun gibi olmak ister.

- Uzman güç: Bu durumda birisi, diğerinin ihtiyaç duyduğu bazı özel bilgi ve uzmanlığa sahiptir (Thomas, 1995: 127).

Yukarıda belirtilen güç türlerini daha detaylı açıklamak gerekirse, meşru güç; ödül güç ve zorlayıcı güç gibi ilişkilerde oldukça hakimdir. Kültürlerarası çeşitliliğin en tabii türüdür. Edimbilimde oldukça sık başvurulan bu tür güçle açık bir şekilde yüzyüze gelinir. Gösterge güç, diğer güç türlerinden farklılık gösterir. Ancak bu tür bir güçte hayranlık duyulan ya da sevilen kişi genelde böyle bir güce sahip olduğunun farkında olmayabilir. Bazı toplumlarda, özellikle doğu toplumlarında, göz önünde olan insanlar genelde bu güce sahiptir. Örneğin bir öğretmen öğrencileri için rol modeli olabilir ve onlar üzerinde gösterge güce sahip olabilir (Thomas, 1995). Thomas, uzman gücü açıklarken diğer iki güç türüne göre daha geçici olduğunu öne sürmektedir. Bu güç genelde dönemseldir ve güce sahip olan kişinin, diğeri üzerindeki etkisi geçince gücün de etkisi kalmaz.

1.6.2. Sosyal Mesafe

Sosyal mesafe ile konuşma esnasında kişilerin statü, yaş, cinsiyet, samimiyet derecesi gibi genel saygınlık derecelerine göre etkileşimdeki davranışları belirlenmektedir. Bir bakıma bu hususlardan dolayı birine yakınlık hissedildiği zaman daha az dolaylılık kullanmaya gereksinim duyulduğu hissedilir ve yabancı birinden istekte bulunmaya göre daha kolay istekte bulunulur. Güç ve sosyal mesafe iki farklı boyut olarak tanımlanmaktadır ancak uygulamada bunlar arasında ayrımı yapmakta güçlük çekilebilmektedir. Bunun sebebi güç ve sosyal mesafenin çoğu zaman bir arada görülmesidir.

1.6.3. Dayatma Derecesi

Dayatma derecesiyle yapılacak isteğin büyüklüğü ve önemi kastedilmektedir. Goffman'ın (1967) 'serbest' ve 'serbest olmayan' eşyalar kavramı 'dayatma derecesi'

kavramını ele almak için faydalı bir çerçeve sunmaktadır (Thomas, 1995: 130). Goffman'ın çerçevesinde serbest eşyalar herkesin izin istemeden kullanabileceği eşyalardır. Thomas bunu, bir restorantta tuz veya şeker isterken yapılan eylemler örneğinde ifade etmektedir. Serbest eşyaları istemek en basit dolaylılık düzeyidir. Genelde konuşmalarda insanlar etkileşimin gerçekleşmesi esnasındaki durum ve ilişkilerine bağlı olarak serbest eşyaları istemeleri de farklılık arz eder. Etkileşimlerde dolaylılık düzeyinin kültürden kültüre, dilden dile farklılıklar gösterebildiği bir gerçektir. Thomas'ın (1995: 131) bir diğer örneğinde olduğu gibi bir Güneydoğu Asya ülkesi olan Loas'ta bir yabancıya kilosunu sormak alışılmamış bir durum olmamasına karşın pek çok Batı kültüründe bu oldukça kaba bir davranış olarak kabul edilir.

1.6.4. Haklar ve Zorunluluklar

Bu boyut Thomas (1995) tarafından önemli bir dayatma içeren bir söz ediminde dolaylılığın en asgari düzeyi ile gerçekleştirilen bir durumu açıklamak için ortaya konulmuştur. Thomas, bu durumu gözlemlediği bir olayla örneklendirmektedir:

> Bunu ilk gözlemlediğim zaman iki yaşlı kadının bir halk otobüsünde gerçekleştirdikleri etkileşimdir. Yolda şoför ancak istendiği zaman durmaktadır. İlk kadın belirlenmiş durakta inmek istedi ve otobüs durağa yaklaşınca hafifçe seslendi: 'sonraki durak, şoför!' Onun arkadaşı ise belirli bir durak olmayan yerde inmek istedi ve şoför 'mümkünse sizi trafik ışıklarını geçince indirebilir miyim, lütfen?' diye sordu. Bu durumda güç, sosyal mesafe ve dayatma derecesi parametrelerinin hepsi yapılmaktadır. Şoförü otobüs durağı yerine trafik ışıklarında durdurmak daha çok çaba gerektirmiştir. İlk durumla ikinci durum arasındaki fark ise; birincide şoförün durma zorunluluğu varken ikincisinde böyle bir zorunluluk olmamasıdır (Thomas, 1995: 131).

İKİNCİ BÖLÜM

YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Modeli

Bu araştırmada, nitel bir araştırma modeli kullanılmıştır. Araştırmada Türkçe ve Arapça arasında nezaket ifadeleri açısından ne tür bir edimbilimsel ilişki olduğu; iki dil arasındaki etkileşimin nezaket kurallarının uygulanmasına nasıl yansıdığı hususu, iki dili konuşanlar üzerinde bir Söylem Tamamlama Testi (STT) vasıtasıyla uygulanan bir anket çalışmasıyla ortaya konulmaya çalışılmıştır.

2.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Türkçe ve Arapça konuşanlar oluşturmuştur. Araştırmanın örneklemi ise 2013-2014 akademik yılı güz döneminde Yıldırım Beyazıt Üniversitesi ve Kırıkkale Üniversitesi lisans düzeyinde birinci dil olarak Türkiye Türkçesi konuşan 19-29 yaşları arasında 50 öğrenciden; ez-Zeytûne Üniversitesi ve Yermuk Üniversitesi lisans düzeyinde birinci dil olarak Ürdün Arapçası konuşan 18-32 yaşları arasında 49 öğrenciden oluşmaktadır. Türkçe ve Arapça konuşanlar evreninden seçilen 50 Türkiye Türkçesi birinci dil konuşan ve 49 Ürdün Arapçası birinci dil konuşan öğrenciye uygulanan bir Söylem Tamamlama Testi vasıtasıyla Türkçede ve Arapçada kullanılan nezaket ifadeleri elde edilmiştir.

2.3. Ölçme Araçları

Bu araştırmada, çalışma alanıyla ilgili yazılı iletişim yoluyla veri toplaması yapılmış olup Söylem Tamamlama Testi ile bir anket gerçekleştirilmiştir. Ölçme aracı olarak kullanılan STT isteklerde bulunurken katılımcıların tepki ve cevaplarının beklendiği bazı doğal durumları temsil eden bir anket şeklindedir. Söylem Tamamlama Testi aracılığıyla katılımcılara uygulanan anket Reiter (2000) tarafından geliştirilen içeriği zenginleştirilmiş durumları içeren ve Tawalbeh ve Al-Oqaily'nin (2012) kendi çalışmaları için uyarladığı anketin bu çalışmaya uyarlanmış halini içermektir.

2.3.1. Ölçüm Güvenirliği

Büyüköztürk, Kılıç Çakmak, Akgün, Karadeniz ve Demirel'in (2012: 109) ifade ettiği gibi:

> Güvenirlik, testin ölçmek istediği özelliği ne derece doğru ölçtüğü ile ilgilidir. Testin, ölçme sonuçlarının güvenirlik katsayısı olarak hesaplanan korelasyon katsayısı test puanlarına ilişkin varyansın (bireysel puanlarda gözlenen değişkenliğin) ne derece gerçek ne derece hata faktörüne bağlı olduğunu yorumlamak amacıyla da kullanılır (Anastasi, 1982: 102; Crocker ve Algina, 1986: 116; Öner, 1997: 14).

Ölçüm güvenirliğini sağlamak için iç tutarlık ölçütüne başvurulmuştur. Güvenirlik için örneklem büyüklüğü 50 olarak belirlenmiştir. Her ölçme aracı belli bir amaç gerçekleştirmek için farklı deneysel unsurları içeren ve bunları bütün içinde parça parça eşit kabul eden anlayışa sahiptir. Bunu sayısal olarak belirleyebilmek için madde istatistikleri, bölünmüş test çözümlemeleri ve eş formlu araçlar olmak üzere geliştirilmiş belli başlı üç teknikten madde istatistikleri tekniği kullanılmıştır (Karasar, 2012). Varyans analizinde alfa düzeyi 0.05 olarak belirlenmiştir.

2.3.2. Ölçüm Yorumlarının ve Kullanımlarının Geçerliği

“Geçerlik, testin bireyin ölçülmek istenen özelliğini diğer özelliklerle karıştırmadan ne derece doğru ölçtüğüyle ilgilidir” (Büyüköztürk ve diğerleri, 2012: 116). Bu araştırmada Türkçede ve Arapçada nezaket ifadelerinin kullanımını tespit ederken ölçüm yorumlarının ve kullanımlarının geçerliğini belirlemede ölçme aracının amaca uygunluğunu saptamak için içerik geçerliği, yapılan ölçme sonucunda verilerden elde edilen nezaket ifadelerinin gerçek hayatta kullanılıp kullanılmadığı karşılaştırmak için ise uygulama geçerliği esas alınmıştır.

2.4. Verilerin Toplanması

Bir araştırmaya başlamadan önce hiç şüphesiz en önemli konu araştırma yapılacak alanda gerekli olan verilerin nasıl elde edileceğidir. Bir araştırmaya başlarken özellikle nitel araştırmalarda alanyazın taraması kaçınılmazdır, öncelikle araştırmaya ışık tutacak çalışmaların alanyazın taraması yapılmıştır, daha sonra elde edilen veriler birincil ve ikincil veri kaynakları olmak üzere ayrılmıştır. Karasar’ın (2012: 135) da belirttiği gibi birincil veri kaynakları araştırılan konuya fiziki olarak en yakın olan veri kaynaklarıdır ve güvenirliği daha yüksektir. Bu çalışmada bir Söylem Tamamlama Testi kullanılarak anket uygulanmıştır. Karasar (2012: 134) veri kaynağı seçiminde kullanılacak kişilerin önemine işaret ederek bazen yanlış kişi seçiminden kaynaklanan, bazen de kişiler doğru seçilse bile elde edilen verilerin güvenirliği konusunda problemler yaşanabileceğini vurgulamıştır. Araştırmanın başarısı için bu durumun da göz önünde bulundurulmasına dikkat edilmiştir. Verilerin toplanmasında Türkiye Türkçesi birinci dil olarak konuşanlar arasından seçilen ve yaşları 19 ile 29 arasında değişen (ortalama 20,98) lisans düzeyinde 50 Türk öğrenci grubuna ve Ürdün Arapçası birinci dil olarak konuşanlar arasından seçilen ve yaşları 18 ile 32 arasında değişen (ortalama 20,51) lisans düzeyinde 49 Arap öğrenci grubuna Söylem Tamamlama Testi vasıtasıyla anket uygulaması yapılarak verilerin elde edilmesi sağlanmıştır. Araştırmada tüm katılımcılardan bir STT’ne cevap vermeleri istenmiştir. STT, isteklerde bulunurken katılımcıların tepki ve cevaplarının beklendiği bazı doğal durumları temsil eden ve on iki ölçek maddesinden oluşan bir anket şeklindedir. Bu test ilk olarak Blum-Kulka (1982) tarafından geliştirilen ve yaygın olarak

konuşma edimlerinde veri toplamak için kullanılan bir test biçimidir. Bu araştırmada ise Reiter (2000) tarafından geliştirilen, Tawalbeh ve Al-Oqaily (2012) tarafından kendi çalışmalarına uyarlanan içeriği zenginleştirilmiş yazılı durumları içeren ölçeğin bu araştırmaya uyarlanmasıyla veriler elde edilmiştir (bkz. Ekler 2 ve 3). Her durumda, isteğe bağlı amaca, sosyal mesafeye, sosyal üstünlüğe (statüye), bireyler arasındaki ilişkiye, tanışma uzunluğuna, etkileşim sıklığına vb. dair kurgusal bilgiler verilmiştir. Aynı zamanda ankete katılan Türkiye Türkçesi birinci dil olarak Konuşanlar (TTK) ve Ürdün Arapçası birinci dil olarak Konuşanlar (ÜAK) durumlara cevap verirken, anket, onlara en uygun hale getirilerek kendi dillerine çevrilmiştir, yer ve kişi isimlerinde düzenlemeler yapılmıştır.

2.5. Verilerin Analizi

Araştırmada bir Söylem Tamamlama Testi ile TTK ve ÜAK olmak üzere iki gruptan elde edilen istekte bulunma stratejileri, Blum-Kulka ve diğ. (1989) tarafından geliştirilen kodlama şeması dikkate alınarak analiz edilmiştir. Analiz kendi doğrudanlık derecesine göre her istek temel hareketinin bağımsız bir değerlendirilmesine göre yapılmıştır. "Temel hareket, çekirdek istek veya bir isteği gerçekleştirebilecek en küçük birim anlamına gelmektedir" (Blum-Kulka ve diğ. 1989: 275). "Doğrudanlık konuşmacının eyleme (illocutionary) niyetinin görünüşte ifade ettiği derece" anlamına gelmektedir (Blum-Kulka ve diğ. 1989: 278). Bu çalışmada, doğrudanlık-dolaylılık boyutuna dayanarak doğrudanlık, geleneksel dolaylılık ve geleneksel olmayan dolaylılık olmak üzere üç temel doğrudanlık düzeyi araştırılmıştır. Veri analizinde iki gruptan elde edilen veriler bilgisayar ortamında Sosyal Bilimler için İstatistiksel Paket (SPSS 21.0) kullanılarak Ki-Kare (Chi-square) testiyle analiz edilmiştir. Alfa düzeyi 0.05 olarak belirlenmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BULGULAR ve YORUM

İstekler yüz tehdit eden eylemler olarak tanımlanmaktadır (Brown ve Levinson, 1987). Ellis'e göre (2008: 172) "istekler, konuşmacı adına, dinleyicinin bir eylemi yapmasının veya yapmayı durdurmasının konuşmacı tarafından sağlanması girişimleridir" (aktaran, Amundrud, 2012: 184). Bir istek gerçekleştirilirken konuşmacı, dinleyicinin eylem özgürlüğüne ve dayatmadan bağımsız olma çabasına etki eder. 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. Nezaket isteklerini gerçekleştirirken istekte bulunan ile bu isteğin muhatabı arasında bir iletişim problemi ortaya çıkmaktadır. Nezaket istekleri bir yönden bağlamla alakalıdır ve istekte bulunan bu bağlam içerisinde bir söylemde bulunurken düzsöz edimi (locutionary act), edimsöz edimi (illocutionary act) ve etkisöz edimi (perlocutionary act) olmak üzere üç tür edim gerçekleştirir. Bu durumda muhatap konuşmacının maksadını bilmiyorsa hangi edimin gerçekletirildiğini tam olarak algılayamayabilir. Etkileşimciler arasında meydana gelebilecek ve onların yüzlerini tehdit edebilecek bu tür anlaşmazlıkları bertaraf etmek için konuşmacı birtakım yüz koruyucu stratejiler, negatif nezaket ve pozitif nezaket gibi, tercih etme yolunu seçecektir. Yani, konuşma ediminin katılımcıları tarafından sosyo-iletişimsel sözlü etkileşimin çatışma içermemesini sağlama çabası içerisinde

iletişimsel bir temasın sonucu olan ve sözlü davranış üzerindeki bir dizi kısıtlamalar olarak kabul edilen nezakete başvururlar (Aubed, 2012).

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 (Bkz. Ek-1, ayrıca 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 Değiştirme	K = D	+SM	Düşük
11. Borç İsteme	K < D	+SM	Yüksek
12. Ödünç Bilgisayar	K > D	+SM	Yüksek

K = konuşmacı, D = dinleyici

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

3.1. 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.

3.1.1. 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 عن طريق؟"

“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)

3.1.2. 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

“Ödememem 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)

Tablo-3 her doğrudanlık-dolaylılık düzeyinin on iki durum karşısında istek strateji türlerinin dağılımını ve yüzdelerini göstermektedir. (D: Doğrudanlık, GD: Geleneksel Dolaylılık, GOD: Geleneksel Olmayan Dolaylılık).

Hedef İstek ve Strateji Türü		UYRUK			
		Ürdün Arapçası		Türkiye Türkçesi	
		Sayı	Yüzde%	Sayı	Yüzde %
D1 ÖDÜNÇ KİTAP	1 D	19	39,6%	9	18,8%
	2 GD	29	60,4%	39	81,3%
	3 GOD	0	0,0%	0	0,0%
D2 YAPILACAK İŞ	1 D	24	50,0%	11	23,4%
	2 GD	24	50,0%	36	76,6%
	3 GOD	0	0,0%	0	0,0%
D3 TELEFON RİCASI	1 D	26	55,3%	9	18,0%
	2 GD	21	44,7%	41	82,0%
	3 GOD	0	0,0%	0	0,0%
D4 YÖN SORMA	1 D	44	93,6%	33	66,0%

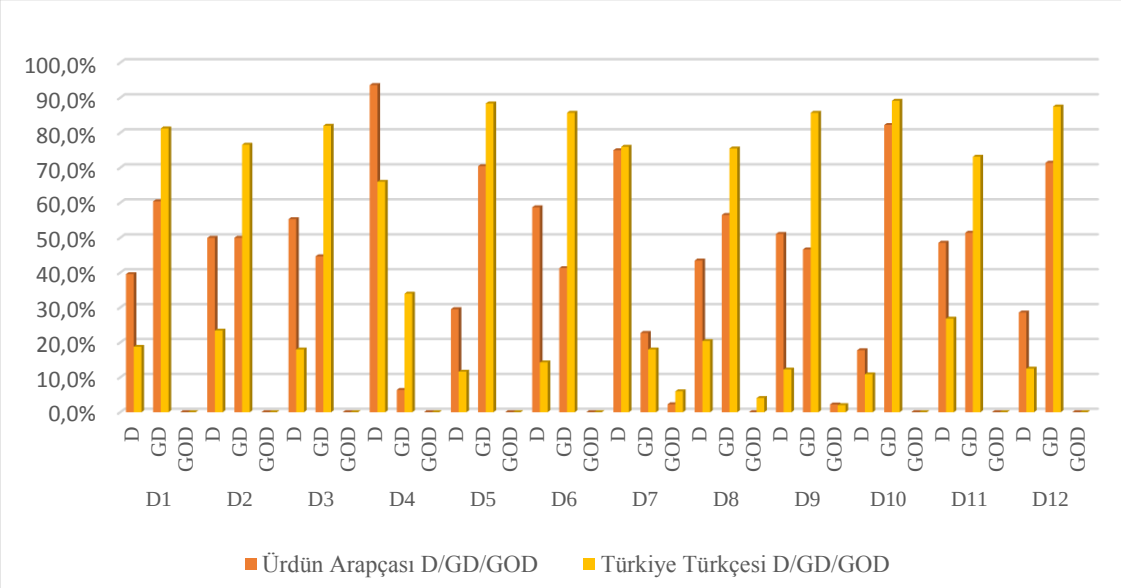
	2 GD	3	6,4%	17	34,0%
	3 GOD	0	0,0%	0	0,0%
	1 D	13	29,5%	5	11,6%
D5 YARDIM İSTEME	2 GD	31	70,5%	38	88,4%
	3 GOD	0	0,0%	0	0,0%
	1 D	27	58,7%	7	14,3%
D6 ÖDÜNÇ ARABA	2 GD	19	41,3%	42	85,7%
	3 GOD	0	0,0%	0	0,0%
	1 D	33	75,0%	38	76,0%
D7 TATİL İPTALİ	2 GD	10	22,7%	9	18,0%
	3 GOD	1	2,3%	3	6,0%
	1 D	20	43,5%	10	20,4%
D8 MEKTUP YAZMA	2 GD	26	56,5%	37	75,5%
	3 GOD	0	0,0%	2	4,1%
	1 D	23	51,1%	6	12,2%
D9 ÖDÜNÇ EV	2 GD	21	46,7%	42	85,7%
	3 GOD	1	2,2%	1	2,0%
	1 D	8	17,8%	5	10,9%
D10 KOLTUK DEĞİŞTİRME	2 GD	37	82,2%	41	89,1%
	3 GOD	0	0,0%	0	0,0%
	1 D	17	48,6%	11	26,8%
D11 BORÇ İSTEME	2 GD	18	51,4%	30	73,2%
	3 GOD	0	0,0%	0	0,0%
	1 D	12	28,6%	6	12,5%
D12 ÖDÜNÇ BİLGİSAYAR	2 GD	30	71,4%	42	87,5%
	3 GOD	0	0,0%	0	0,0%

Tablo 3. On iki Durum Karşısında Strateji Türlerinin Dağılımı

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

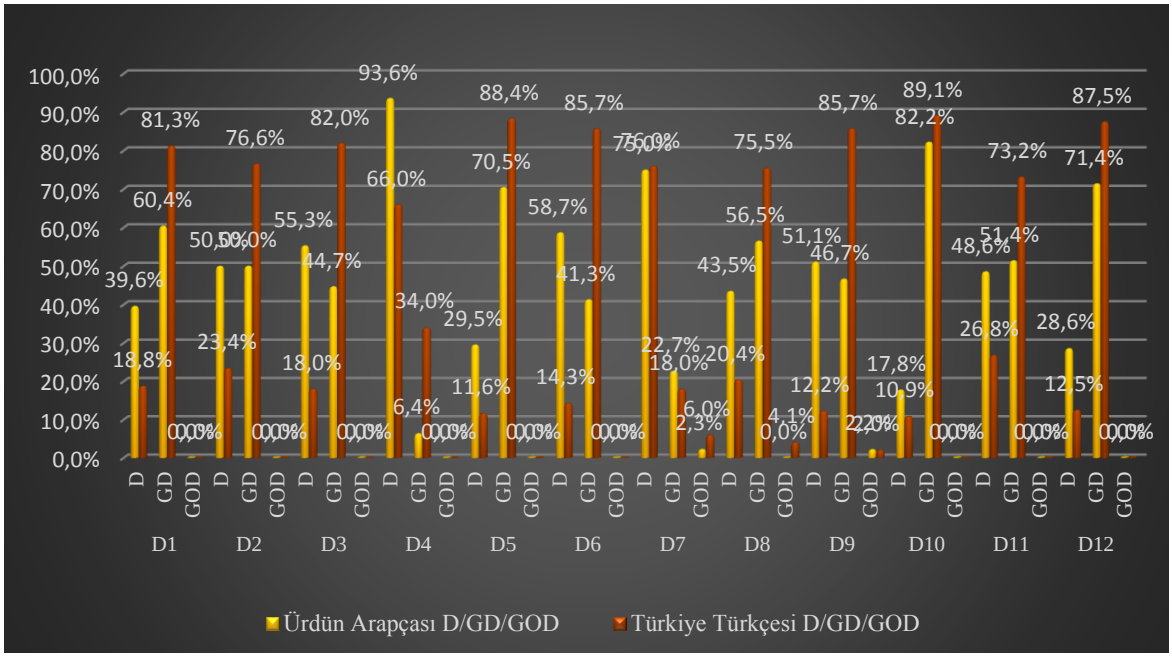
Aşağıdaki iki grafikte STT'ne cevap veren katılımcıların sosyal mesafe, sosyal güç ve dayatma derecesi gibi birtakım sosyal değişkenlere göre cevaplarının doğrudanlık, geleneksel dolaylılık ve geleneksel olmayan dolaylılık sınıflaması yapılmıştır. Daha sonra katılımcıların cevaplarının analiz edilmeleri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

Aşağıda Grafik-1'de Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında on iki durum karşısında doğrudanlığın kullanımı kıyaslanmaktadır. Her iki grup arasında doğrudanlığın kullanımında kültürlerarası farklılıklar olduğu görülmektedir.



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

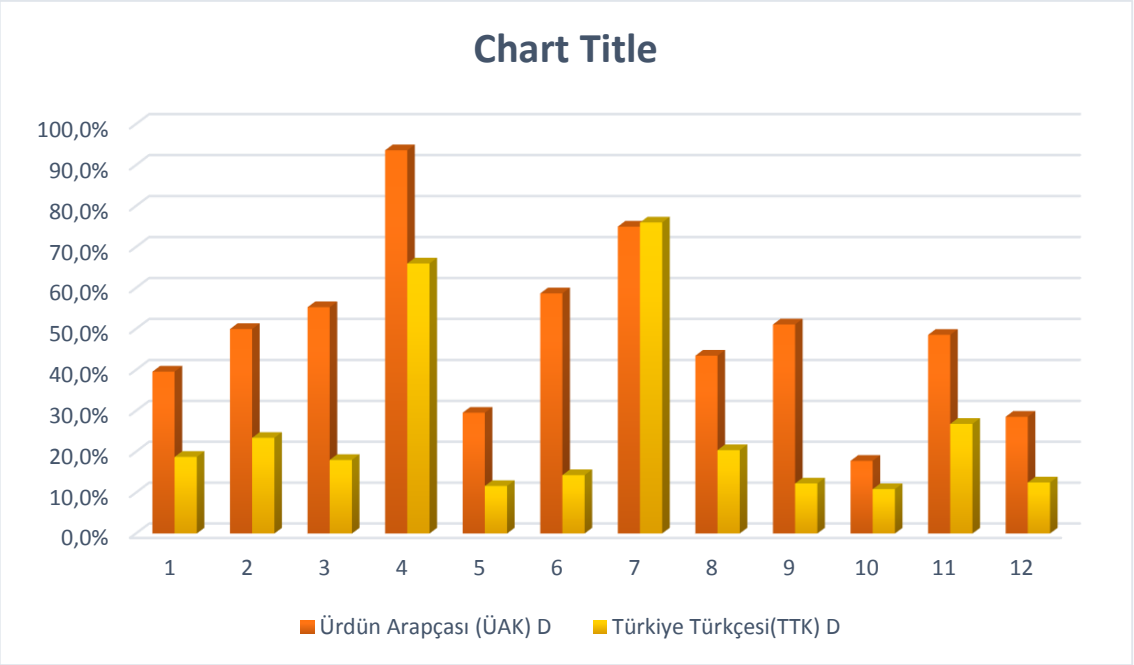
Aşağıdaki grafikte ise Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında on iki durum karşısında doğrudanlığın kullanım yüzdeleri gösterilmiştir.



Grafik-2 Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında On İki Durum Karşısında Doğrudanlık, Geleneksel Dolaylılık ve Geleneksel Olmayan Dolaylılık Kullanım Yüzdeleri

3.3. Doğrudanlık Stratejisinin Kullanımı

Grafik-3'te Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında doğrudanlığın kullanımı karşılaştırılmaktadır. Görüldüğü gibi doğrudanlığın kullanımında belirgin farklılıklar vardır.



Grafik-3 Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında On İki Durum Karşısında Doğrudanlığın Kullanımı

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).”

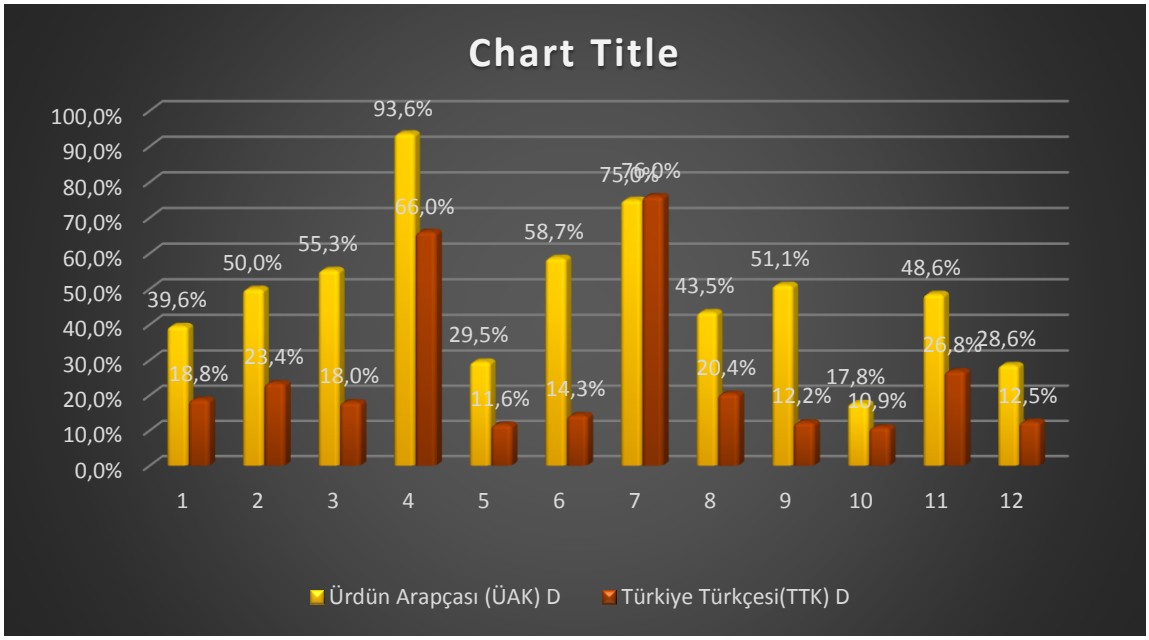
“Bunlar bilgisayara yazılmalı, buraya bırakıyorum geçirince de bana iletirsen sevinirim.”

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-4’te Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında on iki durum karşısında doğrudanlığın kullanım yüzdeleri gösterilmiştir. Her iki grupta da doğrudanlığın kullanımında kültürlerarası farklılıklar olduğu gözlemlenmektedir.



Grafik-4 Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında On İki Durum Karşısında Doğrudanlığın Kullanım Yüzdesi

Grafik-4'te 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. Konuşmacı, dinleyiciden daha aşağı statüdedir, iş arkadaşı olmaları sebebiyle sosyal mesafe yoktur ancak dayatma derecesi yüksektir.

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.

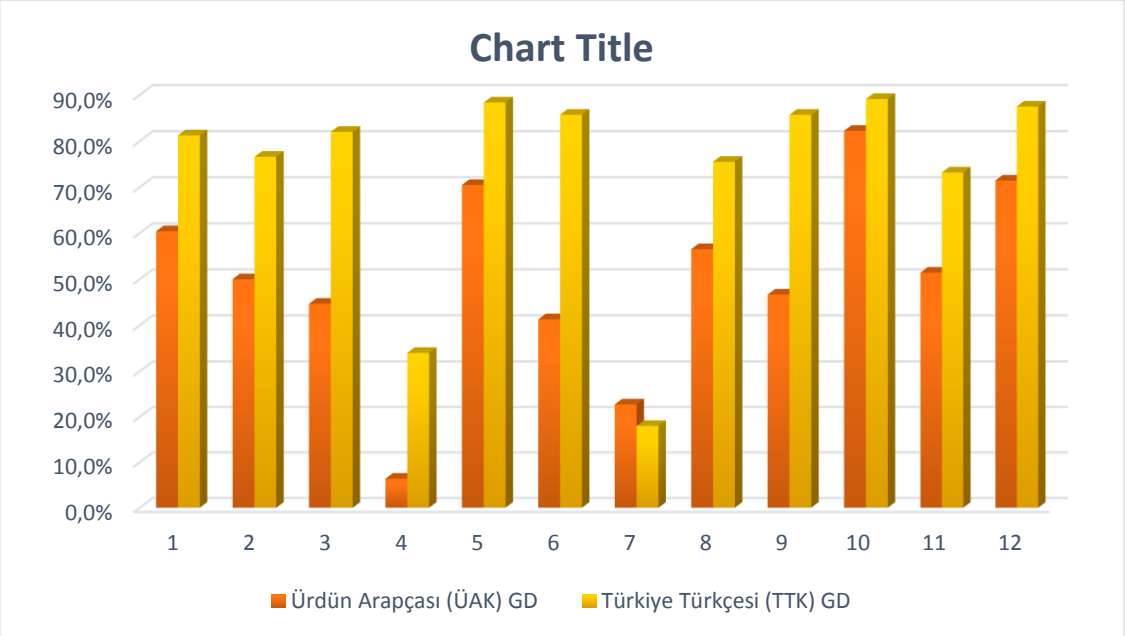
Durum 12'de (ödünç bilgisayar) ÜAK doğrudanlık stratejisini yüzde 28,6, TTK ise yüzde 12,5 oranında kullanmışlardır. Konuşmacı, dinleyiciden sosyal güç olarak yukarıdadır, aralarında sosyal mesafe vardır ve dayatma derecesi yüksektir.

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).

3.4. Geleneksel Dolaylılık Stratejisinin Kullanımı

Grafik-5'te Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında geleneksel dolaylılığın kullanımı gösterilmiştir.



Grafik-5 Geleneksel Dolaylılığın Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında On İki Durum Karşısında Kullanımı

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).”

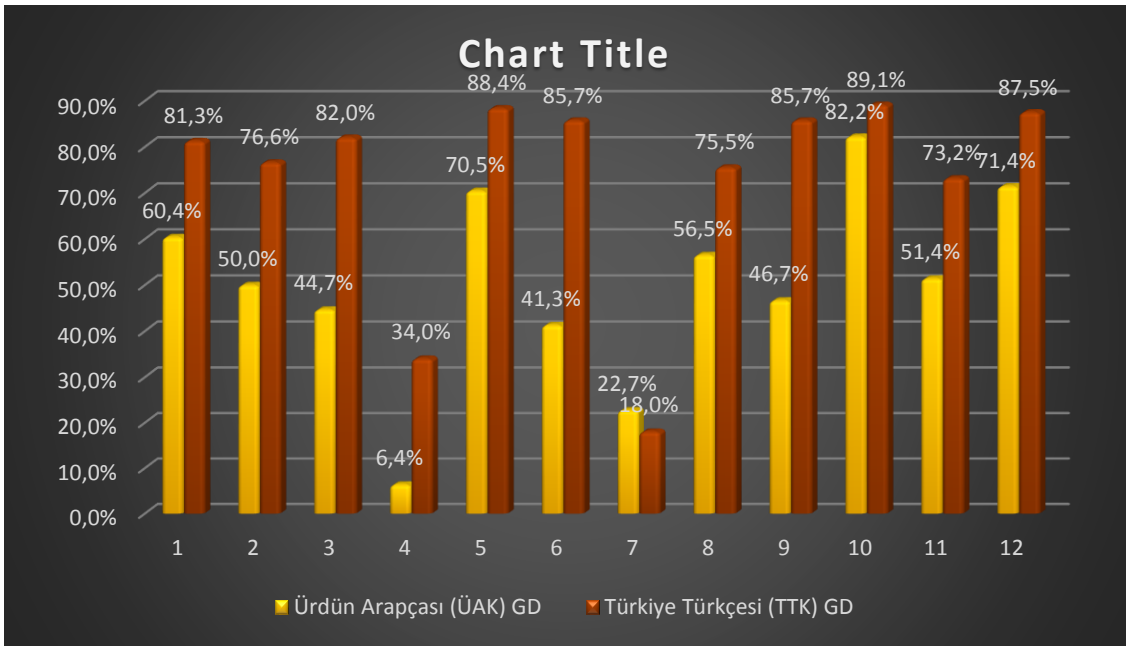
“Ya seninle bi yazlığınıza gidip 1 hafta kafa dinlesek olmaz mı ya?”

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-6’da geleneksel dolaylılığın Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında kullanım yüzdeleri verilmiştir.



Grafik-6 Geleneksel Dolaylılığın Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında On İki Durum Karşısında Kullanım Yüzdesi

Grafik-6'da 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. Bu sebeple TTK bu stratejiyi kullanırken "verir misiniz?", "verebilir misiniz?", "alabilir miyim?", "rica edebilir miyim?" gibi hazırlayıcı sorular veya önerici kalıplarla isteklerini gerçekleştirmekle birlikte yüz kaybını önlemek için "rica etsem", "afedersiniz", "özür dilerim", "kusura bakmayın", "lütfen" gibi hafifletici nezaket ifadeleri kullanmışlardır. ÜAK ise geleneksel dolaylı stratejiyi isteklerinde "اذا كان "من الممكن"، "هل يمكن"، "ممكن" vb. hazırlayıcı sorular veya önerici kalıplar kullanarak isteklerini "هل تسمح لي"، بالامكان"، yöneltmişlerdir. Aynı zamanda TTK gibi isteklerini yumuşatmak ve yüz kaybını azaltmak için "اذا بتريد"، "لو سمحت"، "المعذرة"، "من بعد اذنك"، "من فضلك" gibi hafifletici nezaket ifadeleri kullanmışlardır.

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.

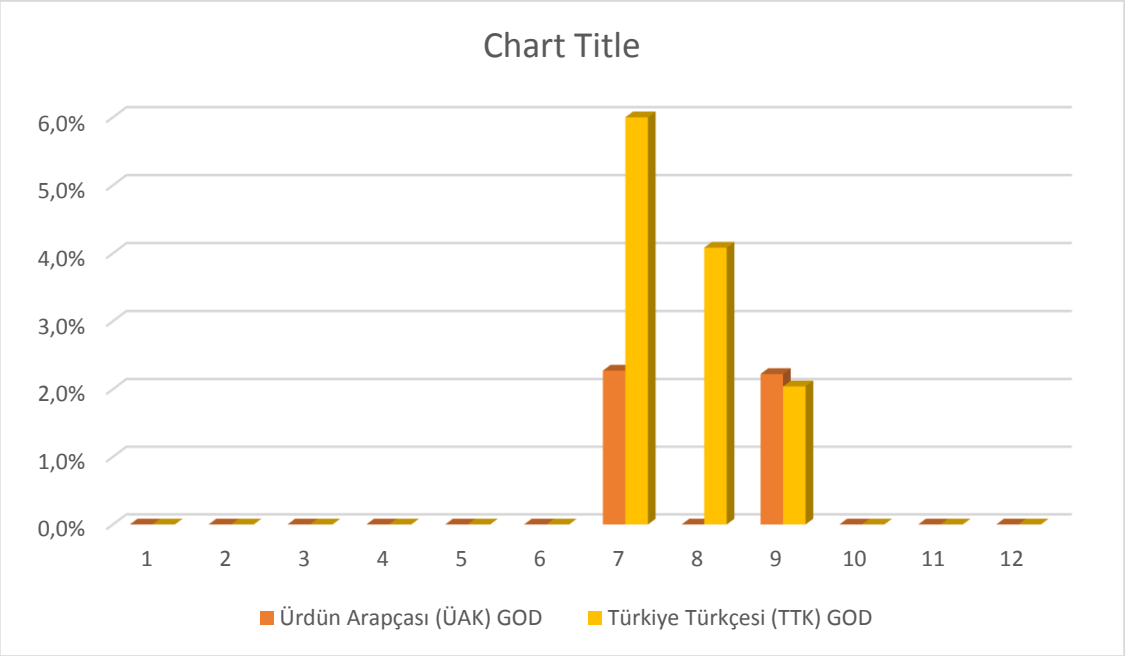
Durum 11'de ÜAK'ın yüzde 51,4'ü , TTK'ın ise yüzde 73,2'si geleneksel dolaylılığa başvurmuştur. Konuşmacı kendisinden statü olarak daha yüksekte olan dinleyiciden sosyal güç olarak aşağıdadır ve sosyal mesafe fazladır. İstek yükleyici nitelikte olduğu için dayatma derecesi yüksektir.

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.

3.5. Geleneksel Olmayan Dolaylılık Stratejisinin Kullanımı

Grafik-7'de Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında on iki durum karşısında geleneksel olmayan dolaylılığın kullanımı kıyaslanmaktadır.



Grafik-7'de Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında On İki Durum Karşısında Geleneksel Olmayan Dolaylılığın Kullanımı

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?)."

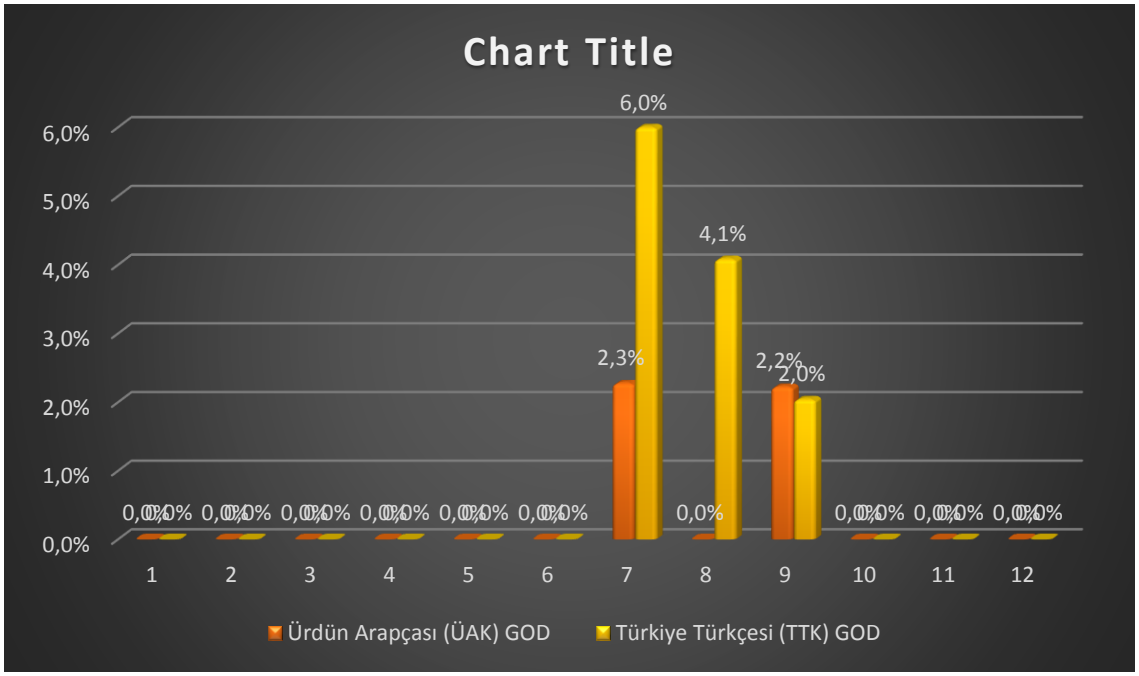
"Bilgisayarda yazılması gereken bazı mektuplar var."

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."

Grafik-8'de Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında geleneksel olmayan dolaylılığın kullanımı kıyaslanmaktadır.



Grafik-8 Türkiye Türkçesinde ve Ürdün Arapçasında On İki Durum Karşısında Geleneksel Olmayan Dolaylılığın Kullanım Yüzdesi

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. (Bkz. bu çalışmada s.13, Searle, 1979[1975a]; s.18, Leech, 1983).

3.6. Türkçe ve Arapça Nezaket Söylem Kalıpları

3.6.1. Arapça Nezaket Söylem Kalıpları

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

3.6.2. 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.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SONUÇ ve ÖNERİLER

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.

Ali, S. (2013). *Kürk Mantolu Madonna*. (61. Baskı). İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

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 and Culture, 30*, 63-80.

Amundrud, T. (2012). Face-Threatening Acts (FTAs) in Advanced Non-Native English Speaker (NNES) Emails: A Study of Interlanguage Pragmatics. Bull. *Nara Univ. Education., 61*(1), 183-190.

Anastasia, A. (1982). *Psychological testing* (5th. Edition). New York: Macmillan Publishing.

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.

Büyüköztürk Ş., Kılıç-Çakmak, E., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş. ve Demirel, F. (2012). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. (11. Baskı). Ankara: Pegem Akademi.

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

Collier, J. ve Talmont-Kaminski, K. (2005). Pragmatist Pragmatics: The Fuctional Context of Utterances. *Philosophica, 75*, 61-87.

Croceker, L. ve Algina, J. (1986). *Introduction to Classical and Modern Test Theory*. Fort Wort: Holt, Rinehart and Winston Inc.

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

Çıkar, M.Ş. (2005). Temel Kaynakları Bağlamında 'İlmu'l-Edeb' Terimi ve İçeriği. *Nüsha Şarkiyat Araştırmaları Dergisi, 19*, 47-56.

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.

Ellis, R. (2008). The study of second language acquisition (2nd ed.). Oxford: Oxford University Press.

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=1 adresinden 2 Mayıs 2013 tarihinde alınmıştır.

Idress, A. (1985). *An Introduction to Educational Sciences*. Riyadh: Obeikan Library (in Arabic).

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.

Janney, R. W. and Arndt, H. (1992). Intracultural Tact vs Intercultural Tact. In Watts, R., Ide, S. & Ehlich, K. (Eds.), *Politeness in Language: Studies in Its History, Theory and Practice* (pp. 21-41). New York: Mouton De Gruyter.

Karasar, N. (2012). *Bilimsel Araştırma Yöntemi*. (23. Basım). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Keller, R. (1994). *Sprachwandel: Von der unsichtbaren Hand in der Sprache*. (2nd. Edition). Tübingen: Francke.

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

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

Locher, M.A. (2013). Politeness. *The Encyclopedia of Applied Linguistics,* (1st. Edition). Ed. Carol A. Chapelle. Blackwell Publishing Ltd..

Lyons, J. (1977). Semantics. Vols 1 and 2, Cambridge: Cambridge University Press.

Mey, J.L. (1993). *Pragmatics: An Introduction*. Oxford: Blackwell Publishers.

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.

Öner, N. (1997). *Türkiye'de kullanılan psikolojik testler* (Üçüncü baskı). İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınları, No 584.

Portner, P. (2006). Meaning. *Introduction to Language and Linguistics.* Ed. Ralph W. Fasold and Jeffrey Connor-Linton. Cambridge University Press.

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).

Searle, J.R. and Vanderveken, D. (1985). *Speech Acts and Illocutionary Logic*. Cambridge: Cambridge University Press.

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.

Triandis, H.C. and Triandis, L.M. (1960). Race, Social Class, Religion, and Nationality As Determinants of Social Disclosure. Ed. Werner Winter. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. *61*, 110-118.

Türk Dil Kurumu (2011). *Türkçe Sözlük*. (11. Baskı). Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.

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).

Uslu, Z. (2005). Edimbilim ve Yabancı Dil Öğretimine Etkileri. *Dil Dergisi (A.Ü. Tömer)*. *127*, 35-44. http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/27/750/9584.pdf adresinden 4 Mayıs 2013 tarihinde alınmıştır.

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

Wierzbicka, A. (1991). *Cross-cultural pragmatics: the semantics of human interaction*. Berlin: Mouton de Gruyter.

Yalar, M. (2006). Arap Edebiyatı Bağlamında 'Edebiyat' Kavramına Analitik Bir Bakış. *Nüsha Şarkiyat Araştırmaları Dergisi, 20*, 99-116.

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

Yücel, E. (2009). Günlük İletişimde Dil–Davranış İlişkisi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 21*, 515-518.

EKLER

Ek-1

TEMEL İSTEK EDİMLERİNİN SINIFLAMASI

Blum-Kulka ve Olshtain'den (1984) ve Blum-Kulka, House ve Kasper'den (1989) uyarlanmıştır.

1. Doğrudan Stratejiler (Edimseller)

"Belirgin sözdizimsel istekler tarafından en açık düzeyde gerçekleştirilen emirler ya da edimin bir istek olarak adlandırıldığı diğer sözel ifadelerdir" (Blum-Kulka ve diğ. 1989: 46). Bu strateji düzeyinde beş tane alt strateji vardır. Bunlar:

a) Türetilebilir Kip/Emirler

"Fiilin dilbilgisel kipinin edimsöz gücü işaret ettiği ifadelerdir". (Blum-Kulka ve diğ. 1989: 18). Örn. "Beni yalnız bırak" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

b) Açık edimseller (söz edimleri)

"Edimsel gücün açıkça dile getirildiği ifadelerdir" (Blum-Kulka ve diğ. 1989: 18). "Bu kiri temizle, Lütfen" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

c) Sınırlı/Kısıtlı Edimseller

"Edimsözün hafifletildiği ifadelerdir" (Blum-Kulka ve diğ. 1989: 18). Örn. "Dersinizi size bir hafta erken vermek isterdim" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

d) Zorunluluk İfadesi

"Dinleyicinin edimi yapma zorunluluğunu ifade eden sözcelerdir" (Blum-Kulka ve diğ. 1989: 18). (örn. Bu arabayı çekmek zorundasın). Örn.: Bayan, arabanızı çekmek zorundasınız" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

e) İstek İfadesi

"Konuşmacının, dinleyicinin yapmasını istediği eylemi ifade eden sözcelerdir" (Blum-Kulka ve diğ. 1989: 18). Örn.: "Gerçekten beni rahatsız etmeyi kesmeni dilerdim" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

2. Geleneksel Dolaylı Sratejiler

"Bir dilde geleneksel olarak bir edimin gerçekleştirilmesi için gerekli bağlamsal önkoşullar referans alınarak gerçekleştirilen stratejilerdir" (Blum-Kulka ve diğ. 1989: 47). Bu düzeyin alt stratejileri şunlardır:

a) Önerici Kalıplar

"Bir şey (X) yapmak için bir öneri içeren ifadelerdir". Örn.: "Temizlik yapmaya ne dersin?" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

b) Hazırlayıcı soru

"Hazırlayıcı koşullara/durumlara başvurmayı içeren ifadelerdir". Örn.: "Mutfağı temizleyebilir misin, lütfen?" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

3. Geleneksel Olmayan Dolaylı Stratejiler

"Bağlamsal ipuçlarına dayanan eylemin uygulanması için gerekli olan nesneye ya da ögeye kısmi atıfta/imada bulunarak isteğin gerçekleştirildiği stratejilerdir" (Blum-Kulka ve diğ. 1989: 47). Bu düzeyin alt stratejileri şunlardır:

a) Güçlü İpuçları

"Eylemin uygulanması için gerekli olan nesneye ya da ögeye kısmi atıf/ima içeren ifadelerdir". Örn.: "Bu mutfağı darmadağınık bırakmışsın" (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

b) Hafif İpuçları:

"İsteğe tam olarak atıfta bulunmayan fakat bağlamdan istek olarak yorumlanabilecek ifadelerdir (dolaylı pragmatik ima edimi)". Örn.: "Ben bir rahibeyim. (inatçı bir çocuğa cevap olarak)". (Blum-Kulka ve Olshtain, 1984: 202).

Ek-2

ANKET

Aşağıda günlük hayattan bazı örnek durumlar göreceksiniz. Bu durumlarla ilgili soruları okuduktan sonra, bu gibi ortamlarda nasıl davranıyorsanız o şekilde sorulara cevap vermeniz gerekir. Bu nedenle fazla düşünmeden, olabildiğince doğal olmaya çalışın. Bu anket, yalnızca araştırma amacıyla kullanılacaktır. Katılımınız için teşekkür ederiz.

Üniversite:

Anabilim Dalı:

Yaş:

Cinsiyet: Erkek ☐ Kadın ☐ Diğer ☐

Durum 1: Bir üniversite öğrencisisiniz. Ödevinizi vaktinde bitirebilmeniz için kütüphaneden bir kitabı almanız gerekiyor. Kütüphane kapalı ve ihtiyaç duyduğunuz kitap, sadece tanıdığınız bir kişide var: hocalarınızdan birisi. O hocanın odasına giderken koridorda kendisiyle karşılaştınız. Ona ne söylersiniz?

Durum 2: Şehirde bazı işleriniz var; ama bunun bir saatinizi alacağını düşünüyorsunuz. İş yerinde müdürünüzle aranız iyi ve müdürün odasına gidip bu işi sizin için halletmesini istiyorsunuz. Ona ne dersiniz?

Durum 3: Bir süredir bir firmada çalışıyorsunuz. Telefonlara bakmak da görevleriniz arasında. Stajyer elemanın masasına giderek siz bir şeyler almaya dışarı çıktığınızda telefonlara sizin yerinize onun bakmasını rica ediyorsunuz. Ona ne dersiniz?

Durum 4: Bir arkadaşınızla birlikte arabanızdasınız ve yolda ilerliyorsunuz. İkinizin de X caddesine gitmeniz gerekiyor. Arkadaşınızın elinde bir yol haritası var ve evden çıkmadan az önce size verdi. Şimdi de yolunuzu kaybettiniz. Yolun sonunda aniden bir yaya gördünüz. Arkadaşınızdan o yayaya yolu sormasını istiyorsunuz. Arkadaşınıza ne dersiniz?

Durum 5: Pek samimi olmadığınız bir komşunuzdan bazı eşyaları evinizden taşımaya yardım etmesini istiyorsunuz; çünkü arabanız yok, ayrıca herkes tatilde olduğundan yardım isteyecek bir başkası da yok, ücret karşılığı birilerine taşıtacak paranız da yok. Komşunuzu sokakta görüyorsunuz. Ona ne dersiniz?

Durum 6: Biraz önce arabanız bozuldu ve havaalanından birini hemen almanız gerekiyor; oraya araba ile gitmekten başka bir yolunuz yok. Müdürünüzle aranız iyi ve onun odasına gidip arabasını istiyorsunuz. Müdüre ne dersiniz?

Durum 7: İşyerinizde çok önemli bir projenin sorumluluğu size verildi. İş arkadaşınız tatile çıkmak için biletini çoktan ayırtmış. Projenin zamanında bitirilmesi için bütün çalışma arkadaşlarınıza ihtiyacınız olacağı için o arkadaşınızdan bileti iptal etmesini isteyeceksiniz. Haberi vermek için arkadaşınızı odanıza çağırıyorsunuz. Ona ne dersiniz?

Durum 8: İşyerinizde yeni bir projenin başına getirildiniz. Bazı mektupları bilgisayarda yazdırmak için iş arkadaşınızın masasına doğru gidiyorsunuz. Ona ne dersiniz?

Durum 9: Bir arkadaşınızın yazlık evi var. Bir yerlerde yedi günlük bir tatile gidip dinlenmek istiyorsunuz ve biliyorsunuz ki arkadaşınızın evi en azından iki hafta boş olacak. Bir eğlence yerinde veya kafede o arkadaşınızla karşılaşıyorsunuz ve evinde bir hafta kalmak istediğinizi söylüyorsunuz. Ona ne dersiniz?

Durum 10: Yanınızda bir çocukla birlikte otobüstesiniz. Birçok boş koltuk var; ama iki kişilik boş koltuk hiç yok. Bir yolcunun iki kişilik koltukta tek başına oturduğunu görünce onunla yer değiştirmek istiyorsunuz; çünkü çocukla birlikte oturacaksınız. O yolcuya ne dersiniz?

Durum 11: Ödeme zamanı gelmiş olan elektrik, telefon ve doğal gaz faturalarınız var. Hiç paranız kalmadı. Borçlarınızı ödeme konusunda kötü bir şöhretiniz olduğu için arkadaşınızdan da para isteyemiyorsunuz. Çalıştığınız şirketten de avans isteyemezsiniz; çünkü geçen sefer istediğinizde size o avansın son olduğu söylenmişti. Faturalarınızı

ödemekten başka çareniz yok; aksi takdirde elektriğiniz, gazınız ya da telefonunuz kesilecek. Yeni atanmış müdürünüzün odasına giderek ondan para istiyorsunuz. Ona ne dersiniz?

Durum 12: Bir süredir bir firmada çalışıyorsunuz. Stajyerlerden birisi yeni aldığı dizüstü bilgisayarını iş yerine getirdi. Bilgisayarı biraz kullanmak istediğinizi söylüyorsunuz. Nasıl söylersiniz?

Ek-3

استبانة

الجنس: **ذكر** □ **أنثى** □

العمر :

اسم الجامعة:

التخصص:

البلد:

المدينة:

شكرًا على قيامك بالإجابة على هذا الاستبيان والذي يهدف إلى دراسة موضوع الطلب باللغة العربية التي تستخدم في حياتك اليومية. يحتوي هذا الاستبيان على اثني عشر موقفا. المطلوب منك هو أن تقوم بالكتابة في الفراغ كما تتوقع أن تقول في ذلك الموقف كما لو أنه حقيقي وواقعي. يرجى كتابة كل ما يمكن أن تقوله قبل الطلب الأساسي أو بعده. هذا الاستبيان هو لأغراض البحث العلمي فقط وسوف تبقى هوية المشاركين فيه مجهولة تمامًا. مع وافر الشكر والتقدير.

الموقف الأول: أنت طالب في الجامعة وبحاجة إلى كتاب (مرجع) من المكتبة لإتمام بحث مطلوب منك تسليمه في وقت محدد، المكتبة مغلقة، هناك شخص واحد تعرف أن لديه المرجع وهو أحد مدرسيك، شاهدت هذا المدرس في طريقه إلى مكتبه. ماذا ستقول له؟

الموقف الثاني: أنت بحاجة إلى ساعة من الوقت لإتمام بعض المهام خارج المدينة، ذهبت إلى المسؤول عنك في العمل (مع العلم أنك على علاقة حميمة معه) لطلب منه أن يحل محلك بينما أنت في الخارج. ماذا ستقول له؟

الموقف الثالث: أنت موظف في شركة منذ فترة من الزمن، إحدى واجباتك في العمل هي الإجابة على المكالمات، ذهبت إلى مكتب أحد المتدربين الجدد في الشركة لتطلب منه أن يجيب على الهاتف بينما أنت في الخارج لبعض دقائق لإحضار بعض الأشياء. ماذا ستقول له؟

الموقف الرابع: أنت مع صديقك في السيارة، وأنت السائق، كلاكما يقصد شارع حسّان بن ثابت (مثلًا) وأضعتما الطريق، وفجأة رأيتما أحد المارة في نهاية الشارع، طلبت من صديقك أن يسأل ذلك الشخص عن الاتجاه الصحيح. ماذا ستقول لصديقك؟

الموقف الخامس: أنت بحاجة لنقل بعض الأغراض من بيتك ولم ترتب لذلك بإحضار شخص يساعدك لأن كل أصدقائك في إجازة و لم تطلب وسيلة نقل لأنك لا تملك النقود، شاهدت جارك (الذي لا تعرفه جيّدا) والذي يملك سيارة، تريد أن تطلب منه مساعدتك في نقل الأغراض. ماذا ستقول له؟

الموقف السادس: تعطلت سيارتك و أنت بحاجة ماسة لإحضار شحص من المطار، ولا يوجد وسيلة نقل إلى المطار إلا السيارات الخاصة، ذهبت إلى مكتب رئيسك في العمل، الذي أنت على علاقة حميمة معه، لتطلب منه أن يعيرك سيارته. ماذا ستقول له؟

الموقف السابع: تم تعيينك كمسؤول عن مشروع مهم في العمل. أحد زملائك في المشروع قد حجز تذكرة طائرة للاستمتاع بعطلته. وأدركت أنك بحاجة ماسة إلى كل أفراد الطاقم لإنهاء المشروع في وقته المحدد، استدعيته إلى مكتبك لتطلب منه إلغاء السفر والبقاء. ستقول له؟

الموقف الثامن: تم تعيينك كمسؤول عن مشروع في العمل، ذهنت إلى مكتب أحد زملائك في العمل لتطلب منه أن يطبع لك بعض الرسائل. ماذا ستقول له؟

الموقف التاسع: يملك صديقك شاليه على البحر وأنت تريد الذهاب في إجازة لمدة أسبوع وتعلم أن الشاليه سيبقى خاليا لمدة أسبوعين من الآن. قابلت صديقك في الجامعة وتريد أن تطلب منه قضاء الإجازة في الشاليه خاصته. ماذا ستقول له؟

الموقف العاشر: استقللت الباص مع إبنك ولم تجد فيه أي كرسي مزدوج فارغ مع العلم بأن هنالك العديد من المقاعد الفردية فارغة، تريد أن تطلب من أحد الراكبين في المقاعد المزدوجة أن يبادلك المقعد من أجل أن تجلس بجانب إبنك. ماذا ستقول له؟

الموقف الحادي عشر: ترتب عليك العديد من الفواتير المستحقة الدفع ولا تملك المال لدفعها ولا تريد أن تطلب من أصدقائك المال بسبب ما يعرفونه عنك من أنك لا تسدد ما تستدينه من المال، كما أن الشركة التي تعمل بها لن تعطيك قرضا لأنك تقدمت بطلب لقرض في وقت سابق وأعلمت أنك لا تستيع أن تأخذ غيره في المستقبل، لكنك بحاجة ماسة لدفع الفواتير، وإلا ستتعرض لقطع خط الكهرباء والهاتف إذا لم تدفع في القريب العاجل، ذهبت إلى مكتب رئيسك في العمل المعين حديثًا لتطلب منه المال. ماذا ستقول له؟

الموقف الثاني عشر: أنت تعمل في شركة منذ فترة من الزمن، وأحد المتدربين الجدد معك في المكتب أحضر معه حاسوبًا به، وتريد أن تطلب منه أن تستخدم هذا الحاسوب لفترة قصيرة. ماذا ستقول له؟