

Seran Doğançay-Aktuna ve Sibel Kamışlı  
Boğaziçi Üniversitesi

### GİRİŞ: Dilde kibarlık

Bu çalışmada Türklerin konuları kendilerine eşit olmayan muhataplarıyla konuşurken yaptıkları düzeltme ve aynı fikirde olmadıklarını belirtme gibi tehdit/mahcp edici (face-threatening) iletişimde sözcüklerinin etkisini yumuşatmak için kullanmayı tercih ettikleri kibarlık imleri incelenmektedir. Edimbilimde merkezi bir kavram ve edimsel edincinin (pragmatic competence) temel bir bölümü olan kibarlık üzerine kuramlar, insanların sosyokültürel olarak uygun iletişim stratejileri kullanarak sosyal ilişkileri nasıl kurduklarını, sürdürdüklerini ya da desteklediklerini açıklamaya çalışır. Kibarlık üzerine yapılan çalışmalar, kibarlığın iletişimdeki işlevlerinin, dilsel imlerinin araştırılmasını ve bu kavramın evrenselliğinin sınanmasını içerir. Karşılıklı iletişim içindeki insanların bir diğerinin 'itibar gereksiniminin' (face), yani olumlu bir benlik-imesi (self-image) yansıtm gereksinimlerine ve başkaları tarafından onaylanma arzularına nasıl uyduklarını açıklamak için değişik kibarlık kuramları öne sürülmüştür. Lakoff (1977) ve sonra Leech (1983) Grice'in maksimlerine benzer bir dizi kibarlık maksimi önermişlerdir; (Lakoff'un 'Dayatma/uzak dur' ya da Leech'in 'Diğer kişiye maliyeti enaza indir. Diğer kişi için kari çoklaştır' (bkz. Fasold 1990:159).

Kibarlık üzerine yapılmış en kapsamlı ve en tanınmış çerçeve, Brown ve Levinson'un (1987) *Politeness: Some Universals in Language Usage* adlı kitaplarında tartıştıkları çerçevedir. Brown ve Levinson (bundan böyle B&L) konuşanların belli dilsel araçları kullanarak, insanların kendilerine dayatma yapılmaması ve başkaları tarafından beğenilme gereksinimlerini nasıl dikkate aldıklarını açıklayarak, muhataplarının itibar gereksinimlerini sağlamaya yönelik stratejiler öne sürerler.

Goffman tarafından kavramlaştırılan ve B&L tarafından uyarlandığı şekliyle itibar kavramı (face), dinleyen için tehdit/mahcp edici görülen bilgiyi iletmede büyük önem taşır. Bu kavram konuşmacı açısından, bir yandan dinleyenin itibarını yükseltmekle (positive face) ilgilenirken, başka bir deyişle, dinleyene kendisini tehdit edici bir durumda bulmaktan kaçınması için dostça ve işbirlikçi bir tutumla davranarak, beğenildiğini ve düşünüldüğünü gösterirken, öte yandan da istenen mesajı dinleyene en iyi nasıl iletceği ikilemiyle ilgilidir. Ayrıca, konuşanın, dinleyene dayatmada bulunmayarak, onun itibarının düşmesine (negative face) neden olmamak için dikkat etmesi gerekir.

B&L modelinde konuşmacıların, birinin yanlışını düzeltirken ya da başka birinin fikrine katılmazken olduğu gibi tehdit edici söylemleri kullanırken üç seçenekleri vardır. 1) Konuşmacılar sözlerinin etkisini yumuşatmak için hiçbir onarıcı eyleme girmeksizin, dinleyene açık düzeltmeler yaparak ya da fikrine katılmadığını açıkça ifade ederek "dolaysız" (bald on record) davranabilirler. Bu davranış konuşmacının dinleyen üzerindeki görece otorite ya da iktidarına ilişkin değerlendirmesinde, sosyal mesafelerine ilişkin algılamalarında ve konuşmacının sözlerinin dinleyen üzerine ne derecede dayatma yaptığına bağlı olarak, dinleyenin itibar gereksinimleriyle ilgilenmediğini gösterir; 2) İktidar ve sosyal mesafe gereklerinin yanısıra sözcenin edimsözel (illocutionary) gücünü tatmin etmek için seçilmiş bir ya da daha çok sayıda kibarlık imi kullanarak düzeltme ve aynı fikirde olmama formüllerini onararak "dolaylı" (on record with redressive action) olmayı seçebilirler. Burada konuşmacı dinleyeni tehdit altında bırakmamak için dayatmaların boyutunu enaza indirerek ve sosyal yakınlık göstererek toplumdilbilimsel önlemler almaktadır; ve son olarak 3) İpuçları, eğretilmeler ya da kasıtlı olarak çiftanlamlı görünen ve bu nedenle de tartışmaya açık olan başka araçları kullanarak, bir kibarlık stratejisi olarak görülebilecek biçimde, "kaçınmacı" (off record) davranabilirler.

Konuşmacılar dolaylı davranış bağlamında pozitif ve negatif kibarlık stratejilerini (PK ve NK) kullanırlar. PK stratejileri konuşanla dinleyen arasında dayanışma ve uyumu vurgular: bu da dinleyicinin isteklerinin, ilgi alanlarının farkedilmesi ve karşılanmasıyla ve iltifat ve teselli gibi çeşitli araçların, grup içi üyeliği gösteren *biz* ya da *yapalım* gibi hitap terimlerinin kullanımı, ve genel olarak da uzlaşır bir tutum takınılarak ve dinleyiciyle paylaşılan ortak nitelikler vurgulanırken dostluk mesajı verilerek gerçekleştirilir. NK stratejileri ise, dinleyen üzerindeki dayatmaları en aza indirirken saygı göstermeyi içerir. Örneğin, özür dilemek, gizli emirler (embedded imperatives) kullanarak dolaylı ifade etme, küçültmeler (Seninle *bir saniye* görüşebilir miyim?), ara tümceler (*Sanırım, Bence, Olasılıkla*), ve reddedici ifadeler (Bu iyi *ama+* eleştiri, reddetme) kullanarak dayatmanın boyutunu en aza indirmek ve dinleyenin özgürlüğüne ve kişisel uzamına karışmayı istemediğini belirtecek şekilde, dinleyene dayatma yapmaktan kaçınmak. (B&L'nin (1987) PK ve NK stratejileri için lütfen EK'e bakınız.)

Wolfson (1989), kibarlığı toplumsal bir strateji olarak betimleyerek, NK stratejilerinin daha az güç sahibi olanın daha üst konumdaki biriyle etkileşim içindeyken kullandığını öne sürer, örneğin kırınc/kaba olup özür dilerken. Öte yandan PK stratejileri, iltifatların kullanımında görüldüğü gibi, daha çok bir toplumsal yakınlık ve onay göstergesi olarak ortaya çıkacaktır. Bir olayda belirli bir kibarlık iminin seçimi, söylemin algılanan ağırlığına ve konuşanların arasındaki toplumsal mesafenin ve bunların görece güçlerinin değerlendirilişine bağlıdır.

**ÇALIŞMA**

Bu çalışmada anadili Türkçe olanların, kendilerine ast ve üst muhataplarıyla konuşurken yaptıkları düzeltme ve aynı fikirde olmadıklarını belirtme gibi tehdit/mahcup edici iletişimde sözcüklerinin etkisini yumuşatmak için kullandıkları kibarlık imleri B&L modeli çerçevesinde incelenmektedir. Odaklandığımız noktalar Türk deneklerin mahcup-edici bu iki söylemde tercih ettikleri genel tutumun ne olduğu ve potansiyel mahcup-edici söylemlerin etkisini yumuşatmak için Türklerin ne türden kibarlık imleri kullandıklarıdır.

**VERİ TOPLAMA ve ÇÖZÜMLEME**

Veriler, söylem tamamlama testleri aracılığıyla denetimli bir şekilde, 19-22 yaşları arasındaki, ana dili Türkçe olan 80 (28 erkek ve 52 kadın) kişiden toplandı. Deneklerden verili durumlarda (kendilerine ast ve üst birisinin hatasını düzeltirken ve diğerinin fikrine karşı çıkarken) diyeceklerini tam olarak ve üzerinde fazla düşünmeksizin yazmaları istendi. Veriler iki aşamada gerek nicelik gerekse nitelik olarak çözümlendiler. İlk olarak, deneklerin dilsel davranışları B&L modelinin genel anahatlarıyla uyum içinde ve Tablo 1'de görüldüğü gibi, dolaysız, dolaylı, veya kaçınmacı olarak ulamlandı.

İkinci araştırma konusunu irdelemek için, deneklerin kendilerine ast ve üst konumdakilere 'dolaylı' hitaplarını yumuşatmada kullandıkları PK ve NK imleri incelendi; bu çözümlemenin bulguları Tablo 2'de verildi. Çözümleme sürecinde konum seviyeleri ve söylemler (bağlamlar) arasındaki toplumdilbilimsel çeşitlenmelerin kayda değer olup olmadığını araştırmak için istatistiki hesaplamalar yapıldı. İki nüfus arasındaki farklılıkları ölçme testi bu amaçla kullanıldı. Sonuçlar, aşağıdaki tabloda Z değerleriyle belirtilmiştir. Bu tabloda 1.645 ve üzerindeki Z değerleri .05 düzeyinde istatistiki olarak kayda değer farklılığı belirtmektedir.

**TARTIŞMA: Türkçe'de Kibarlık Kullanımı**

Tablo 1'de deneklerin kendileriyle eşit konumda olmayan birinin hatalarına karşılık verirken ve onun önerisine katılmadığını belirtirken takındıkları genel davranış tarzlarını B & L modeli çerçevesinde özetlemektedir. Bulgularımızı tartışmadan önce, verilerimizin B & L'nin çerçevesi içinde kolayca ulamlanabilir olduğunu, böylelikle de bu çerçevenin kültürlerarası kullanılabilirliğini vurgulamak isteriz.

Genel olarak, öğrencilerinin hatalarını düzeltirken dolaysız ve dolaylı çeşitlenmeleri kayda değer olmayan profesörler haricinde, Türk insanının dolaylı davranışı dolaysıza göre belirgin bir şekilde yeğlemesi, kendileriyle eşit konumda olmayan muhataplarının hatalarını düzeltirken ve onlarla aynı fikirde olmadıklarını belirtirken kibarlık imlerini kullanma konusunda dikkatli olduklarını ortaya çıkarmıştır.

TABLO 1

Davranış Biçimi	Üstten Asta					Asttan Üste				
	Önerisine Katılmama		Düzeltilme		Z	Önerisine Katılmama		Düzeltilme		Z
	n	%	n	%		n	%	n	%	
Dolaysız	22	28	35	44	**2.47	15	19	9	11	1.08
Dolaylı	41	51	30	38	1.50	52	65	50	63	0.58
Kaçınmacı	12	15	1	1	**3.00	5	6	4	5	0.19
Geçersiz <sup>1</sup>	5	6	9	11	-	6	8	13	16	-
Diğer <sup>2</sup>	-	-	5	6	-	1	1	1	1	-
Kabul <sup>3</sup>	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-
Cevapsız	-	-	-	-	-	-	-	3	4	-

Notlar \*\*p<.01

1. Deneklerin ne söyleyecekleri yerine ne yapacaklarını yazdıkları durumlar çözümlenmeye katılmamıştır.

2. Diğer gurubunda B & L modeline göre çözümlenemeyen 1 yanıt vardır.

3. Kabul ulamında üstünün önerisini buna katılmamasına karşın kabul eden bir astın yanıtıdır.

Üst konumdaki konuşmacı rolünde Türk denekler daha açıksözlü, profesörler ise en dolaysız davrananlardı (%44). Sınıfıçi durumlarda, üst konumdaki profesörler ya öğrencinin hatasını doğrudan düzelttiler ya da basit bir biçimde derhal düzeltmeksizin hataya dikkat çekerek düzeltme yaptılar.

(1) 'Söylediğin tarih yanlış. Doğrusu .....

Üst konumdaki patronlar, ast konumdaki birinin önerisine katılmadığını doğrudan dile getirirken, planın eleştirisini yaptılar; bazen de planın geliştirilmesi ya da yeniden düzenlenmesine ilişkin öneriler getirdiler.

(2) 'Bu planda birçok eksiklikler var. Şu değişiklikler yapılabilir ...'

Ancak, daha üst konumdaki konuşmacının gösterdiği dolaysızlıkta, durumlar arasında bir farklılık vardı: Üst konumdaki profesörler, sınıfıçinde düzeltmeler yaparken, asistanlarının fikrine katılmayan üst konumdaki patronlara göre belirgin ölçüde daha dolaysızdılar (%44 vs. %28, Z=2,47, p<.01). Üstelik, profesörlerin düzeltmelerindeki dolaysız ve dolaylı ulamlar arasında hiç bir belirgin farklılık yoktu, oysa bu farklılık diğer üç grup için son derece belirgindi. Bu da profesörlerin, çalışmadaki diğerlerinin tersine, yumuşatıcı ifadeler kullanmaya özel bir gereksinim duymadıklarını göstermektedir. Bu bulgu, söz konusu iki durumda uygun görülen beklentilerin ve davranışların iletişimin amaçlarından ve bağlamdan etkilenmesinin

bir sonucu olabilir.

Ast konumdaki konuşmacılar bu iki durumda oldukça bir örnek davrandılar. Belirgin bir biçimde daha kibar davranıp ( $p<.001$ ), üst konumdaki kişinin itibarını gözönünde bulundurdular. Her iki durumda da ast konumdaki konuşmacıların çoğunluğu daha üst konumdaki muhataplarının hatalarını düzeltmelerinin ve fikirlerine katılmadıklarını belirtmelerinin etkisini yumuşatmak için bir ya da daha fazla sayıda kibarlık imi kullandılar (fikre katılmamada %65, düzeltmelerde %63). Bu bulgu B&L modelinde de açıklandığı gibi gücü daha az olan insanların kibarlık için daha büyük bir gereksinim algıladıklarını göstermektedir.

Tartışmaya açık karşılıklar vererek ikianlamlı olmaya yönelik kaçınmacı strateji Türk denekler tarafından pek tercih edilmedi. Bunlar yalnızca patronlar tarafından daha ast konumdaki asistanın önerilerine katılmadıklarını dile getirirlerken kullandılar (%15). Patronlar bazen konuşmacının önerisine ne katıldıklarını ne de katılmadıklarını ifade eden, bu nedenle de iki anlamlı olan yanıtlar verdiler:

(3) 'Şu anda bir karar almak doğru olmaz..'

Kibarlığın parçası olarak görülebilen bu kaçınma stratejisi, görevleri sınıfında pedagojik nedenlerle olabildiğince açık olmak olan profesörler tarafından uygun bir geribesleme stratejisi olarak algılanmamıştır. Özetle, dilsel davranışı en dolaysızdan en dolaylıya uzanan bir süreklilik olarak görürsek, gerek düzeltme gerekse fikre katılmama durumlarında Türklerin konum söz konusu olmaksızın ortada bir yer aldığını söyleyebiliriz. Bu saptamanın tek istisnası profesörlerin pedagojik rolleri gereği yaptıkları dolaysız düzeltmelerdi.

#### **Farklı konumlar ve konuşma durumlarında kibarlık stratejileri**

Çözümlemenin bu bölümünde Türk deneklerin yeğledikleri kibarlık imleri kişilerin konum ve konuşma ortamlarına göre araştırıldı (bakınız Tablo 2). Deneklerin kullandığı PK ve NK'lerin toplama yüzdelerinin (kümülatif) karşılaştırılması, iki sözeylem durumunda, ast konumdakilere olduğu kadar üst konumdakilere hitap ederken Türklerin NK imlerini daha çok kullandıklarını, böylelikle dinleyene bir yandan saygı gösterirken ona dayatmada bulunmaktan kaçındıklarını göstermektedir (her iki konum düzeyinde aynı fikirde olmama durumunda %23 vs %77). Başka bir deyişle konumları ve durumları (sözeylemleri) ne olursa olsun Türkler NK stratejilerini PK stratejilerine tercih ettiler; böylelikle dayanışma sergilemektense dinleyene saygı göstermeyle daha çok ilgilendiklerini gösterdiler. Bu bulgu, Wolfson'ın (1989) NK stratejilerinin daha az güçlü olanlar tarafından tercih edildiği iddiasıyla uyuşmamakta, böylelikle de böyle bir önermenin kültürlerarası uygulanabilirliğini sorgulamaktadır.

Genel olarak, Tablo 2'de NK ve PK stratejilerinin kümülatif kullanımlarının karşılaştırılmasının gösterdiği gibi, PK stratejileri, işyerindeki aynı fikirde olmama durumundan çok sınıfıçi düzeltme durumunda belirgin düzeyde daha uygun

bulunmuşlardır. Örneğin, sınıf içinde gerek üst gerekse ast konumdaki denekler işyerinde aynı fikirde olmama durumunda kullandığının iki katı kadar PK imleri kullandılar (Üstten Asta ulamında %42 vs %23,  $Z=2.07$ ,  $p<.05$ ). Bunun olası bir açıklaması gerek öğrencilerin gerekse profesörlerin öğrenmeye ve öğretmeye yardım eden bir atmosfer yaratma girişimleri, sınıftaki iki taraf arasında dayanışma inşa etme girişimi olabilir.

**TABLO 2:** Dolaylı davranışta kibarlık imlerinin kullanım sıklığı (S= Dolaylı davranış içinde kibarlık imlerinin kullanan denek sayısı)

Üsten Asta					Aştan Üste					
Pozitif Kibarlık	Önerisine Katılmama		Düzeltilme		Z	Önerisine Katılmama		Düzeltilme		Z
	S=41		S=30			S=52		S=50		
k	n	%	n	%		n	%	n	%	
Str. 1	1	1	7	19	**3.45	--	--	--	--	--
Str. 3	9	12	2	6	1.06	11	13	--	--	**3.14
Str. 6	7	9	6	17	1.12	8	10	28	41	***4.49
Toplam	17	23	15	42	*2.07	19	23	28	41	**2.37
Negatif Kibarlık										
Str. 1	--	--	--	--	--	1	1	--	--	0.91
Str. 3	10	13	3	8	0.76	11	13	--	--	**3.14
Str. 4	29	39	7	19	*2.03	37	45	18	27	**2.36
Str. 5	17	23	11	31	0.90	10	13	22	32	**3.00
Str. 8	2	3	--	--	0.99	4	5	--	--	*1.85
Toplam	58	77	21	58	*2.07	63	77	40	59	**2.37

\*  $p<.05$ , \*\* $p<.01$ , \*\*\* $p<.001$

Kullanılan özgül PK özellikleri bakımından, *-elim* ya da *biz* gibi kullanımlarla, karara konuşanın da katılması (strateji 3) patronlar tarafından tercih edildi. Örneğin, yardımcılarıyla aynı fikirde olmadıklarını belirtirken aşağıdakiler gibi ifadeler kullandılar:

(4) 'Yalnız bu planın şu dezavantajları var. Şöyle *yapsak* daha iyi olmaz mı?' (strateji 3)

Doğrudan düzeltmelerin verildiği sınıftaki durumlarda bu gibi kapsayıcı stratejiler pek kullanılmadı. Profesörler bunun yerine, öğrencinin bilgisine duydukları inancı ifade etmek yoluyla öğrencilere güvence vererek dinleyeninin itibar ihtiyaçlarına karşılık verecek araçlar kullandılar: (5) 'Hadi, tarihi *biliyorsun*.'

Konumu eşit olmayanları düzeltirken ve onlarla aynı fikirde olunmadığı dile getirilirken cümleler yerine soru formlarını kullanmaya ilişkin PK stratejisi (strateji 6), iletilen mesajda gizli bulunan tehdidi yumuşattığı için, denekler tarafından uzlaşma arayarak ifadeleri yansızlaştırma aracı olarak kullanıldı. Üst konumdaki yöneticiler ve profesörler aynı fikirde olmadıklarını belirtirken ve hataları düzeltirken aşağıdaki cümleleri kullandılar:

(6) 'Bu olay 1922 tarihinde değil, 1923 tarihinde olmuştu, değil mi?' (strateji 6)

(7) 'Söylediklerini anlıyorum, ama benim görüşüme göre öyle yapacağımız yerde böyle yapsak daha iyi olmaz mı?'

İşyerindeki asistanlar da aşağıda görüldüğü gibi olumsuz evet/hayır soru stratejisinden yararlandılar:

(8) 'Evet yalnız bazı bölümlerde şu değişiklikleri yapamaz mıyız?'

Bu çalışmanın önemli bir bulgusu, belki de durum ve role uygun ilişkilerin bir sonucu olarak, bu sorgulama stratejisinin öğrencilerin sınıf içinde profesörlere yönelik olarak kullandıkları tek PK stratejisi ve genel olarak yeğledikleri kibarlık imi olmasıydı (%41,  $Z=4.49$ ,  $p<.001$ ). Öğrencilerin olumsuz evet/hayır sorularını kullanmayı yeğlemeleri bu soruların düzeltici geribeslemeye ilişkin daha kibar ve dayatmasız olarak işlev görmelerine bağlı olabilir. Daha önce belirtildiği gibi, Türkler dinleyen konumu ne olursa olsun, yukarıda tartışılan profesörlerin örnekleri hariç tutulmak kaydıyla, bu iki durumda NK stratejilerini daha sık kullandılar. En yaygın olarak kullanılan NK stratejileri küçültme ifadeleri (str. 3), özürleri ya da olumlu görüşleri takip eden kaçınma ifadeleri (str. 4) ve yumuşatıcı araçlar olarak fazladan fiiller/belirteçler kullanarak (str. 5) idi. Örneğin, (9) 'Bence bu konuyu biraz daha düşünmelisin.' (strateji 3)

(10) 'Öncin güzel ama bazı eksiklikleri var.' (strateji 4)

(11) 'Seninle aynı fikirde olduğumu söyleyemeyeceğim.' (strateji 5)

Genel olarak olumlu görüş/özür+ama+planın düzeltilme/eleştirisi sınıftan çok işyerlerinde etkileşimde kullanılan bir strateji oldu. Genelde, Türkçe'de en sık kullanılan hafifletici dilsel im, ardından betimleyici bir sıfat ve olumsuz bir fiil gelen zarflar ('pek uygun değil', 'pek güzel değil' ya da 'o kadar iyi değil', 'o kadar uygun değil') oldu. Her iki durumda da üst konumdaki konuşmacıların küçültme ifadelerini kullandıklarında bir fark yoktu; ancak ast konumdaki konuşmacılar arasında, olasılıkla sınıfta daha kesin ve açık konuşmaları gerektiğini hissetmeleri nedeniyle, öğrenciler bu küçültme ifadelerini hiç kullanmadılar ( $p<.01$ ).

#### SONUÇ:

Türk denekler karşılıklı iletişimde muhataplarını maruz bıraktıkları tehdidi enza indirgeme girişimlerinde, yukarıda sözü edilen NK ve PK stratejilerinin en az birini kullandılar. Genel olarak NK stratejileri işyerlerinde daha çok tercih edilirken PK stratejileri konuşanların konuları ne olursa olsun sınıf ortamlarına daha uygun

görüldü. İkinci bulgu, ast konumda bulunan konuşmacıların daha çok NK yönelimli olduğuna ilişkin genellemelere (kıyaslayınız, Wolfson 1989) karşı örnekler sağlayarak kültürler arasında, görgül araştırma yapmaksızın genellemelere gitmede daha dikkatli olunması gerektiğine işaret etmektedir.

Türklerin PK ve NK imlerinin kumulatif kullanımlarının incelenmesi, belirli bir durumda toplumsal konuları ne olursa olsun, insanların eşit konumda olmayan muhataplarıyla PK ve NK kullanmada benzer eğilimler sergilediklerini göstermektedir. PK ve NK imlerinin kullanımında, konum düzeylerinden çok söz eylemler arasında farklılık belirlemektedir. Örneğin, konuları ne olursa olsun, insanlar aynı fikirde olmadıklarını belirtirken %23 PK, %77 NK imleri kullanmaktadırlar. Düzeltmelerde, gerek üst gerekse ast konumdan konuşmacıların PK kullanımı yaklaşık %41, NK kullanımı %58 dir. Bu nedenle, insanlar kendi konum düzeylerine uygun olarak değil de durumun taleplerine göre davranmaktadırlar. Bu da dil kullanımında söz eylem (bağlamın) etkisinin konuşanların görece konumlarından daha büyük olduğuna dikkat çekmektedir.

#### **Kaynakça**

- Brown, P. ve Levinson, S. 1987. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Fasold, R. 1990. *Sociolinguistics of Language*. Cambridge, Mass.: Basil Blackwell.
- Lakoff, R. 1977. What can you do with words: politeness, pragmatics and performatives. A. Wall, B. Rogers, and J. Murphy (eds.) *Proceedings of the Texas Conference on Performatives, Presuppositions and Implicatures*, 79-106. Arlington, VA: Center for Applied Linguistics.
- Leech, G. 1983. *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
- Wolfson, N. 1989. *Perspectives: Sociolinguistics and TESOL*. New York: Newbury House.

**EK:** Positive ve Negative kibarlık stratejileri (Brown & Levinson 'dan (1987) uyarılama).

**PK:** konuşmacılar arasındaki işbirliğini ve yakınlığı vurgular

1. İltifatlar yaparak, selam vererek, isim kullanarak dinleyiciye hitap etme;
2. Dinleyiciye onay ve sempati gösterme; 3. *Biz*, *yapalım/edelim* gibi kapsayıcı imler kullanma; 4. Hal-hatır sorma; 5. Geribesleyici davranışla ve dinleyicinin sözlerini tekrar ederek onay verme; 6. Sorular kullanarak onay arama ve dayatmaları nötr etme.

**NK:** saygı göstermeye, dayatmadan kaçınmaya yönelir

1. Gizli emirler kullanarak dolaylı olma; 2. Karamsar olup, 'Herhalde bu olamazdı,'



ve benzeri gibi imler kullanmak; 3. Küçültmeler aracılığıyla dayatmayı enaza indirmeye çalışmak; 4. Özür dileyerek, reddedici ifadeler kullanmak (Özür dilerim/kusura bakma, ama ...); 5. Aratümceler ve *herhalde, olabilir*, gibi yumuşatıcı zarflar kullanmak; 6. Biz vs. siz ayrımı yaparak aradaki mesafeyi vurgulamak; 7. Edilgen tümcelerle emiri natüralize etmek (Başvurunuz reddedildi); 8. Kaçınımcı ve hafifletici araçlar kullanmak (Bu öneri *eksik gibi* görünüyor); 9. Spekülatif olmak (*Acaba* bunu/şunu yapar mısın ?)

**NOT:** Bu araştırma VIII. Uluslararası Türk Dilbilim Konferansında sunulmuştur. Araştırmanın kapsamlı nüshası araştırmacılardan edinilebilir (dogancay veya kamisli@boun.edu.tr)