



SORU TÜMCELERİ ÜZERİNDEN NEZAKET STRATEJİSİ KURMA

Seçil HİRİK*

ÖZ

Dilin en önemli işlevi olan iletişim, konuşurların bilgi aktarımını ifade eden bir kavram olarak bireysel ve toplumsal nitelikler göstermektedir. Bireylerin iletişim kurabilmek, iletişimi doğru ve etkin biçimde sürdürebilmek ve hatta sağlıklı olarak sonlandırabilmek için izlemeleri gereken stratejiler vardır. Bireysel ve toplumsal saygınlığın bir çeşidi olarak geliştirilen nezaket kavramı, iletişim içerisinde etkin bir role sahiptir. Alanyazında nezaket üzerine yapılmış pek çok çalışma ve kuram bulunmaktadır. Grice'nin İş Birliği İlkeleri'nden yararlanılarak geliştirilen bu yaklaşımların başında Lakoff, Leech, Brown ve Levinson'a ait olanlar gelmektedir. İletişimin iki önemli unsuru olan konuşur ve dinleyicinin karşılıklı saygınlıklarını yani yüzlerini korumayı önemseyen, kimi zaman dinleyicinin yararını ve hoşnutluğunu gözeten ve bunun için stratejiler içeren araştırmacıların bahsi geçen yaklaşımları, bu çalışmaya kaynaklık ederek yeni bir nezaket stratejisi önerisinde bulunulmasını sağlamıştır. Konuşuru temel alan, dinleyiciyi temel alan, konuşur ve dinleyiciyi temel alan stratejileri içeren bu sınıflandırma önerisinde, nezaketi sunma yolları içerisinde sıkça başvurulan dilsel unsurlardan biri olan soru kategorisi odak teşkil etmektedir. Bu çalışmada yapısal, işlevsel ve anlambilimsel yaklaşımla yeniden değerlendirilerek sunulan soru sınıflandırması önerisinde bulunulmuş, nezaketle sıkı bağları bulunan işlevsel yaklaşıma göre ele alınan cevap beklenmeyen söz edimsel nitelikli sorular derlem olarak seçilmiştir. Böylece iletişimin etkinliği için gerekli olan nezaket stratejileri, Türkçede kurulması muhtemel soru tümceleri üzerinden var olan nezaket yaklaşımlarının da ışığında yeni bir bakış açısıyla değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Soru, Nezaket, Nezaket Stratejileri

BUILDING A POLITENESS STRATEGY THROUGH QUESTIONS

ABSTRACT

Communication is the most important feature of language. It shows individual and social characteristics and expresses the information transfer of speakers. There are ways that people need to follow to establish communication, maintain it correctly and effectively, and even terminate it in a healthy way. Politeness is put forward as a type of individual and social dignity and plays an active role in communication. Many studies and theories already exist on this topic Most feature Grice's Principles of Cooperation, and include work by Lakoff, Leech, Brown, and Levinson. They care about protecting the mutual dignity of the two important elements of communication (i.e., the faces of the speaker and the listener), and look out for the benefit and satisfaction of the listener and including strategies for this. Using their research, we wish to propose a new politeness strategy that includes speaker-based, listener-based, speaker and listener-based strategies, as well as questions, as people widely use them to express politeness. We aim to re-categorize Turkish questions by re-evaluating their structure, function and semantics. We propose that pragmatic questions aren't answered out of function alone – given how closely tied they are with politeness. In doing so, we shall explore various politeness strategies because they are necessary for effective communication – in light of current question theory and observe how Turkish forms (or can form) question-oriented sentences.

Keywords: Question, Politeness, Politeness Strategies

Araştırma Makalesi

Makale Gönderim Tarihi: 14.09.2022; Yayına Kabul Tarihi: 01.12.2022

* Doç. Dr., Samsun Üniversitesi, İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü, SAMSUN; ORCID: 0000-0002-2698-9350, E- posta: secilhirik@gmail.com

1. Giriş

Var olduğundan bu yana önce kendini, sonra içinde yaşadığı dünyayı ve evreni anlamaya çalışan insan, zihninde cevabı olmayan durumlar için hep bir sorgulama süreci içine girmiştir. Sorma, sorgulama denen zihinsel işlem sürecinin sonunda ortaya çıkan ve adına “soru” denen olgu ile insanın arama, araştırma, düşünme yolculuğu var olagelmıştır. “Ben kimim?” ile başlayan soru sorma süreci hem anlamsal olarak çeşitlenmiş hem de yapısal olarak şekil değişikliğine uğramıştır. İlk olarak felsefenin ve dolayısıyla filozofların ilgi alanına giren sorgulama süreci, insanın doğal ve iç güdüsel merak duygusu ile başlamış ve yerini cevap bulma uğraşısı ile devam etmiştir. Bireysel sorularla merak içinde bulunan insan, zamanla soru sorma etkinliğini karşılıklı duruma getirerek etkileşimle farklı düşünce ve görüşlerden beslenmeye başlamıştır.

İnsanoğlunun doğasında olan merak duygusunun ve dürtüsünün bir tür sonucu olarak görülen ve sorgulama eyleminin çıktısı niteliği gösteren soru olgusu tüm dillerde ortak bir dil bilimsel kurala göre işlemektedir. Bu işlem, soru sözcükleri, soru ekleri veya söz dizimsel yer değiştirmelerle, vurgu ve tonlamalar gibi dilsel işaretleyicilerle gerçekleşebildiği gibi jest, mimik ve beden dili gibi dil ötesi unsurlarla da yapılabilmektedir. Her dilde söz konusu unsurların kullanımı farklı birleşmelerle görülmektedir.

1.1. Soru Kategorisi ve Türkçede Soru

İnsanlık kadar eski olan sorma-sorgulama işi insanoğlunun bilme-öğrenme ihtiyacının doğal bir sonucudur. Önce kendini, çevresini anlamakla işe başlayan insan, cevabını bilmediklerini arama yolunda “Ben kimim?”, “Nereden geldim?”, “Nasıl yaratıldım?” gibi gerçek nitelikli sorularla kendini, yaşadığı dünyayı, çevresini anlamaya çalışmıştır. Dilin mantığında yer alan ilk anlam-gerçek anlam meselesi soru kategorisi için de geçerlidir. İlk bilgi edinme amaçlı kurulan sorular zamanla ironi yapma, bilip de bilmezlikten gelme, dalga geçme, ricada bulunma, emir/istek anlamlı söz üretme, nazik olmak adına doğrudan iletişimden kaçınma gibi amaçlarla kendine geniş bir kullanım sahası bulmuştur. Wittgenstein’in bir *dil oyunu* olarak nitelediği soru sorma eylemi rica etmeyi, buyurmayı içerdiğinden basit bir yaşam biçimini de dile getirmiş olmaktadır. Emirler vermek ve onlara uymak, bir olayı bildirmek, bir hikâye yaratmak ve unutmak, oyun oynamak, şarkı söylemek, bir dili diğer bir dile çevirmek, teşekkür etmek, sövüp saymak, selamlaşmak, dua etmek gibi söz edimsel yapılar veya örneğin tuğla ustasının çırağının buyruğunu doğru anladığından emin olmadığı durumda “Tuğla mı?” diye sorması gibi soru sorması da söz konusu dil oyununun önemli bir parçasıdır (Hadot, 2015, s. 81; Erdem, 2020, s. 348).

Chomsky’nin Evrensel Dil Bilgisi Kuramı’nda da belirttiği gibi tüm dillere özgü ortak kurallar söz konusudur. Tüm dillerde ad, önad, adıl, eylem gibi sözcük kategorilerinin varlığı, tümcede eylemin eyleyicisi olan öznenin ortaklığı gibi soru kategorisinin varlığı da belirli oranlarda değiştirenlerinde farklılık taşısa da ilkesel olarak benzerlik göstermektedir. Kimi diller soru anlamını sözcüklerle sağlarken kimi dillerde bu anlam, sözcüklerle beraber biçimbirimsel yapılarla da gerçekleştirilebilmektedir. Türkçe soru kategorisini hem dil bilimsel hem de söz dizimsel yollarla kodlayan dillerdendir. Dile özgü olan soru olgusuna birincil anlamı gerçek soru ve soru görünümlü gerçek dışı soru kategorisi olarak iki yönlü yaklaşmak gerekmektedir.

Türkiye Türkçesinde de soru kategorisi oldukça işlek kullanım alanına sahiptir. Tüm dillere özgü evrensel bir kategori olarak soru, bugüne kadar akademik çalışmalarda yapısal ve anlambilimsel boyutuyla olmak üzere iki yönlü olarak ele alınmıştır. Yapısal yaklaşımla yapılan değerlendirmelerde tümcede soruyu gösteren işaretleyiciler ortaya konmaya çalışılırken anlambilimsel değerlendirmelerde sorunun kullanım amaçları ve

metindeki işlevleri tartışılmış ancak söz konusu işlev yalnızca tümceye kattığı anlamla sınırlandırılmıştır. Bu çalışmada, bu sınıflandırma ölçütünü kullanan geleneksel ve dilbilimsel yaklaşımlar ayrı başlıklar hâlinde ele alınmıştır. Öncelikle “Geleneksel Dil Bilgisi Çalışmalarında Soru Olgusuna Bakış” başlığı altında klasik dil bilgisi kaynaklarında araştırmacıların soruyu ne şekilde incelediklerine bakılmış, ardından “Dilbilimsel Bakış Açısıyla Soru ve Soru Kategorileri” başlığı ile de dilbilimsel yaklaşımla söz konusu olgu değerlendirilmeye çalışılmıştır.

1.1.1. Geleneksel Dil Bilgisi Çalışmalarında Soru Olgusuna Bakış

Soru olgusu, felsefeden sosyolojiye kadar pek çok disiplinin ilgi alanı dâhilinde olduğu gibi dil üzerine yapılan çalışmalarda da sıklıkla ele alınıp incelenmiştir. Geleneksel bakış açısıyla yazılmış kaynaklarda soru kategorisi temelde iki başlık altında verilmiştir. İlki soruyu belirli sözcük türlerini (önad, belirteç, adıl, eylem) soru formları arasında gösterme anlayışına dayanmaktadır. İkincisi ise bildirme, emir gibi tümce türleri arasında soru kategorisine de yer vermektedir. Bu yapısal anlayış kimi çalışmalarda yerini anlam ve işlev temelli yaklaşıma bırakmaktadır. Fakat özellikle dilbilimsel görüşe kıyasla daha yüzeysel kalması bakımından ayrılmaktadır. Aşağıda yer alan çalışmalarda soru işaretleyici türleri sözcük kategorileri ve soru eki ile ilişkilendirilerek verilmektedir.

Banguoğlu (2007), *Türkçenin Grameri* adlı çalışmasında soru önadı (*kaç, hangi, neci, kaçınıcı, kaçır, nice, nelik* gibi) ve adıllarından (*kim, ne, kaç, hangisi, kaçımızı, ne kadarının* gibi) açıklamakta, eylemde ve cevheri eylem adını verdiği ek eylemde sorudan bahsettiği bölümde, olup bitmesi beklenmeyen bir kılış veya oluşu gerçeklemek içim çekimli bir eyleme ya da ek eylem almış bir ada *ml* ekinin getirildiğinden (*bildi mi? verecek misin? güzel miyim? hasta mısın?*) söz etmektedir. Ediskun (2007), *Türk Dilbilgisi*'nde doğrudan soru kategorisi altında vermese de Türkçede soru anlamını sağlayan sözcüklerin başlıcalarını sıralamaktadır: soru önadları: *kaç, hangi, nasıl, ne kadar, ne gibi, neredeki*; soru adılları: *kim, kaç, kaçımız, hangisi, ne, neye*; soru belirteçleri: *ne, nasıl, ne kadar, nereye kadar, ne zamana kadar, ne biçim, kiminle, kim için, kim* gibi. Ediskun, soru sözcükleriyle beraber soru ekinin tümceye soru anlamı kazandırdığını dile getirir ve ayrıca “Babanız iyidir ya?”, “Sınıfta kaldın ha?”, “Ya eller?” gibi ünlem ya da ilgeçlerle de soru anlamının sağlandığını söylemektedir (2007, s. 373-374). Demir ve Yılmaz (2005, s. 197-198, 213-214), önadlar, adıllar ve belirteçlerin alt kategorileri arasında saydığı soru kategorisi sözcüklerinin adları ve eylemleri çeşitli bakımlardan nitelediğini belirtmektedir. Araştırmacılar soru tümcelerinin soru eki ve soru sözcükleri ile oluşturulabildiğini ve aynı zaman da bu ikisine de başvurmadan vurguyla da soru yapılabildiğini bildirmektedir (“-Bunu sen mi kırdın?, -Ben?!”). Gencan (2007), *Dilbilgisi* adlı eserinde sorunun önad, adıl ve belirteç türünden sözcüklerle yapıldığına ve soru ekinin kullanımına dikkat çekmektedir. Araştırmacı, her sorunun birinci amacının cevap almak olmadığını, bir şeyi öğrenmek, bir kuşkuyu gidermek veya bir açıklama istemek niyetiyle yapılmadığını belirtmektedir. Bu bakış açısıyla “Bu suçu ben mi işlemişim (ben işlemedim).” örneği üzerinden cevapsız soru tümcelerinden de bahsetmek mümkündür. Soruyu, söz söyleyenin bilmediği bir şeyi öğrenmek istemesi şeklinde tanımlayan Bilgegil (2009), Türkçede bu kavramını *ml, ne, kim, hani, nasıl, hangi, nere, kaç, nice* gibi önadlar, adıllar ve belirteçlerle temin edildiğini söylemektedir. Eserinde soru ekini soru ilgeci kökenine dayandıran Gülensoy, bu eki işletme ekleri arasında sıralamaktadır. *Hani, acep, acaba, niçin* gibi sözcükler ise sorma ilgeçleridir ve soru için kullanılmaktadır (2010, s. 549, 584). Korkmaz, hem adlarda hem de eylemlerde sorunun soru eki *ml* ile karşılandığını, bunun yanı sıra *kaç, kaçır, ne, nasıl, neredeki* gibi önadların; *kim, kime, kimin, nere, nereye, nereden, hani, hangisi* gibi adılların; *hani, nasıl, ne denli, ne biçim, ne kadar, nice* gibi belirteçlerin varlıkları ve eylemdeki oluş ve kılışı soru yoluyla belirleyen sözcükler olduğunu dile getirmektedir (2007, s. 441, 523, 575). Karaağaç, sorunun bildirme kavramının karşıtı bir kavram olduğunu belirtmekte ve

işlev bakımından soru formunda olan tümcelerinin değişik kullanımlara sahip olduğunu dile getirerek işlev ve yapıyı birleştirmektedir: *seçmeli soru, ünlemlilik soru, ikili soru, dolaylı soru, dolaysız soru, ret-kabul sorusu, retorik soru¹, uzlaşma sorusu* gibi (2009, s. 208-209). Özmen, soru kategorisini yapısal ağırlıklı olarak incelediği çalışmasında soru öğelerine göre soru tümceleri, gerçek ve sözde oluşlarına göre soru tümceleri, soru eki ve sözcüklerinin soru dışında kullanımı şeklinde bir sınıflandırma önerisinde bulunmaktadır (2016, s. 233-245). Yapı ve işlevi birleştiren anlayış varlığını gösterirken tümceleri yapısına, yüklem türüne, yüklem yerine ve anlamına göre sınıflandırmaya tabii tutan Özkan vd., anlamlarına göre tümce kategorileri arasında olumlu ve olumsuz tümceden sonra saydığı soru tümcelerini yalnızca herhangi bir ögesinde soru anlamı bulunan tümce olarak tanımlamaktadır. Ona göre soru tümcesinin tek amacı bilgi almaktır (2016, s. 149). Bahsi geçen tüm genel gramer kitaplarından eskilik gösteren Nar'ın (1995, s. 13) çalışmasında tümceye soru anlamı katan soru sözcükleri ve soru eklerinin varlığı kadar vurgu, tonlama, jest, mimik, beden dilinin de soruyu işaretlemeye son derece önemli olduğunu belirtilmektedir. Son olarak yapı ve kısmen de işlevi birleştirdiği çalışması ile Türk'ten söz etmek mümkündür. Kadı Burhanettin Divanı'nda *ml* ile kurulan soru yapılarını incelediği çalışmasında Türk, soru unsurlarını kullanarak cevap gerektirmeyen, başka amaçları olan tümceler kurabildiği gibi, soru unsuru bulundurmadan, titremlemeyle de soru sorabildiğini, Türkçenin işlenmişliğinin bir sonucu olarak bu duruma imkân verdiğini dile belirtmektedir (2013, s. 300).

Yukarıda yer alan ve geleneksel bakış açısıyla yazılmış Türkçe dil bilgisi kaynaklarında Türkiye Türkçesinde soru anlamının ek ve önad, adil ve belirteç kategorisindeki sözcüklerle sağlandığına vurgu yapılmakta, bununla birlikte tümce türleri arasında da soru tümceleri adı verilen bir kategoriden bahsedilmektedir. Bahsi geçen kaynakların yanı sıra hem yapısal olarak soru kavramını ileten ek ve sözcükler için hem de anlambilimsel yönüyle tümceye çok yönlü bakış için Delice (2003), Akbayır (2013), Erdem vd. (2015), Özmen (2016), Böler (2019), Karataş (2019, 2020)'a bakılabilir.

1.1.2. Dilbilimsel Bakış Açısıyla Soru ve Soru Kategorileri

Geleneksel yaklaşımla soru kategorisini değerlendiren araştırmacılardan farklı olarak dilbilimsel bakış açısına göre çalışmalarda iki tür anlayışın hâkim olduğu söylenebilir: *işlevi öne çıkanlar ve anlam odaklı olanlar*. Her iki anlayışta da ortak olan ve

¹ Konuşmanın bir yolu aynı zamanda ikna etme sanatı olarak tanımlanan retorik, sözde soru ya da gerçek olmayan soru kategorisinin bir türü olarak sınıflandırmalarda yer almaktadır. Çalışmanın konusu doğrudan soru kategorisinin bir türü olan retorik olmadığı için bu kategoriye burada kısaca değinmek yerinde olacaktır. Sadece edebiyat ve dilde değil aynı zamanda felsefede de ele alınan retorik ikna etme sanatı olarak nitelenmesinin yanında Altınörs'e göre muhatabı eyleme sevk etmede kullanılmaktadır. Altınörs, retorik teriminin kullanıldığı ve en eski metnin Platon'un *Gorgias Diyalogu* olduğunu, bununla birlikte Platon için bu yapının bir kandırma ya da aldatma işi şeklinde ele alındığını belirtmektedir. Platon'a benzer şekilde düşünen Sokrates için retorik, ruhları söz aracılığıyla sevk etme sanattır ve hakikatten bihaberlerin elinde kandan öteye geçemeyen bir değersiz bir iştir. Aristoteles ise diğer düşünürlerden farklı olarak bu sanatı her konunun ikna etmede kullanılmak üzere içerdiği şeyleri değerlendirme becerisi şeklinde tarif etmektedir (2015, s. 9-10, 21, 23). Soru sorma amacında olmayan, duygu ve düşünceleri daha açık, daha güçlü, daha etkili bir şekilde ifade etmek, muhatabı heyecanlandırmak, ikna etmek gibi nedenlerle kullanılan retorik sorular, daha çok sözlü dilde görülen anlambilimsel olarak cevabı bilinen veya beklenmeyen sorudur (Günay, 2020, s. 517). Karaağaç ve Özmen, çalışmalarında retorik sorunun dinleyicinin dikkatini çekmek, heyecanını yükseltmek için kullanılan ve aslında onaylama veya reddetme, evet ya da hayır beklenmeyen soru türü olduğunu; hayret, şaşma, öfke, kızgınlık gibi amaçlara hizmet ettiğini dile getirmektedir: "Böyle olacağını sana söylemedim mi?", "Ya Anadolu'yu baştan başa kaplayan ovalarımız ve yaylalarımız?" (2009, s. 209; 2016, s. 239) Başlangıçta felsefik yönüyle ele alınan ve muhatabı bir şeye ikna etme, inandırma aracı olarak görülen retorik soru, farklı kaynaklarda gerçek olmayan soru, cevabı bilinen soru, cevap beklenmeyen soru, sözde soru gibi adlandırmalarla anılmakla birlikte ortak olan bir görüş, retorik sorunun muhatabın zihin dünyasında şaşkınlık, heyecan, rica gibi çeşitli uyarıcı etkiler yaratmasıdır. Bu etki sayesinde muhatap ya düşünmeye sevk olur ya da bir eylem için harekete geçer. Dolayısıyla bu tür soruların edibilimsel değeri yüksektir.

birleştirici nokta, soruyu tamamen yapısal temelden kurtarıp sözceye kattığı işlev, anlam ve dolayısıyla konuşur amacına göre değerlendirmektir. Söz konusu değerlendirmelerde yapı göz ardı edilmemekle birlikte işlev ve anlama ulaşmada kullanılan bir araç konumundadır. Soru gibi anlambilimsel nitelikli bir kategoriyi sözce içerisinde belirli kılan en önemli etken ise bağlamdır. Bağlam tarafından belirlenen sorunun özelliği, onun tümceyi metin içerisinde gerçek ya da gerçek olmayan anlamlara taşıyabilmesidir.

Konuşurun bildirimde bulunma isteği sonucu ortaya çıkan sorunun öncelikle işlevleri üzerine duran ya da daha çok sorunun sözceye kattığı işlevleri ve konuşurun soru sorma yoluyla ulaşmaya çalıştığı amaç/amaçlarını ön plana çıkararak çalışmalardan bahsetmek yerinde olacaktır. Ortaya çıkış yani birincil amacı bilgi edinme olan soru, farklı işlevlere de gelecek şekilde söze hizmet etmesiyle çoklu işlev kazanmıştır.

Wilson ve Sperber, soruların bilgiyi rica etmede kullanıldığını dile getirir. Bu durum da ona göre sorunun söz edim değeridir (1988, s. 221). Edimbilimsel niteliği bulunan ve yaptırım gücü olan soru kategorisine bakış, Uzun için geleneksel yaklaşımla ele alınmış Türkçe kaynaklarda, tümcede soru anlamını veren unsurlar ve tümce sınıflandırmalarında anlamlarına göre tümceler içerisinde yer alan olumlu ve olumsuz tümcelere ek olarak soru formunda tümceler ekseninde gelişme göstermiştir (2006, s. 16). Soruya dilbilimsel bakış açısıyla beraber soru kategorisi yalnızca yapısal özellikleriyle değil anlambilimsel ve sonrasında edimbilimsel, söylemsel yönleriyle de değerlendirmeye alınmıştır. Konuşurun merakının doğal bir sonucu olan soru sorma güdüsü kendini farklı şekillerde ortaya çıkarmaktadır. Her dil soruya kendi imkânları dâhilinde cevap vererek farklı formlar üretmiştir.

Üstünova, yalnızca bilgi almakla sınırlanamayan bir anlam gösterdiğini belirttiği yazısında soru tümcelerinin bir şey öğrenmenin dışında farklı amaçlar doğrultusunda kullanıldığını söylemektedir. Türkçede kullanılan soru tümceleri gösterdikleri özelliklere göre cevap isteyen soru tümceleri ve cevap istenmeyen soru tümceleri olarak ikiye ayrılabilir. Cevap isteyen soru tümceleri cevabı bilinen ve cevabı bilinmeyen olarak; cevap istenmeyen soru tümceleri ise istenmediği hâlde cevabı olan ve cevabı olmayan soru tümceleri şeklinde iki alt kategoriye bölümlenebilir. Cevap istenmeyen sorulardan istenmediği hâlde cevabı olan soru tümceleri için Üstünova, soru-cevap formunun amaç olmaktan çıktığını, araca dönüştüğünü belirtir. Bu tür sorularla metin üreticisi dikkat çekmek, metni tek düzelikten kurtarmak, şaşkınlığını dile getirmek, bilip de bilmezden geldiğini belli etmek niyetindedir (2004, s. 428-432).

Yapısal özelliklerinden yola çıkarak gerçek soru, soru şekilli anlatışlar ve kapalı sorular olarak soru tümcelerini üçe ayırdığı çalışmasında Ağakay, soru şekilli anlatışların kuruluşları itibarıyla sorulara benzediği fakat doğrudan doğruya çeşitli şekillerde fikir ileri sürmeye yaradığını belirtmektedir. Bunlar aynı zamanda tersine sorulu anlatış, tersine sorulu genelleme, hikâye soruları, şaşma soruları, dilek soruları, soru şekilli ulaçlar ve sorulu ikizlemeler gibi alt kategorileri olan türlere ayrılmaktadır (1952, s. 683-684).

Sorunun soruluş tarzına, soruyu soran kişinin durumuna, bağlama, soru cevap arasındaki ilişkilere göre çeşitli sınıflandırmalar yapılabildiğini dile getiren Tarcan, çalışmasında soruları gerçek ve gerçek olmayan sorular olarak iki ayrı şekilde ele almakta ve gerçek soru tümcelerinin bilgi edinme isteği ve karşılık gerektirme/karşılık beklentisi içerdiğini belirtmektedir. Gerçek anlamın ve birincil işlevin bilgi edinmenin ötesindeki kullanımlar ise sözde soru tümcesidir ve sözbilimsel soru, söyleysel soru, içeriği yönlendiren sorular, selamlaşma ritüelleri, yansıma sorular ve ayrıca giriş sorular ve etiket sorular şeklinde sınıflandırılabilir (2010, s. 22-37).

Wilson ve Sperber, bir konuşurun hâlihazırda sahip olduğu veya dinleyicinin edinmeyeceği bilgilerin varlığı durumunda standart sorunun dışında kalan ve aşağıda yer

alan örnekler üzerinden soru kategorilerini açıklamaya çalışmaktadır: *retorik sorular* (rhetorical questions), *sınav soruları* (exam questions), *tahmin soruları* (guess questions), *sürpriz soruları* (suprize questions), *açıklayıcı sorular* (expository questions), *kendi kendine sorulan sorular* (self-addressed questions), *kurgusal sorular* (speculative questions). Wilson ve Sperber'in soru kategorileri ile ilgili verdiği örnekler aşağıda yer almaktadır (1988, s. 221-223):

Retorik soru: "Yeni Yıl kararınız neydi?". Wilson ve Sperber sorunun bağlamı için şu açıklamayı yapmaktadırlar: Peter, sigarayı bırakmak için bir yeni yıl kararı almaktadır ve yeni yıl gününde Mary ona bu sözü söylemektedir. Wilson ve Sperber için Mary'nin cevabı bildiği ve ifadesinin bir bilgi talebi olmadığı koşullarda açıktır. Sezgisel olarak, bu tür retorik sorular hatırlatıcı işlevi görür ve herhangi bir açık cevap gerektirmez.

Sınav sorusu: Sınav görevlileri genellikle konu hakkında sınava girenlerden daha fazla bilgi sahibidir ve sınav sorularını bilgi talep etmek için kullanmazlar, bilgiyi ölçmek amacıyla kullanılmaktadır.

Tahmin sorusu: Mary elinde bir şekerleme saklamaktadır, iki elini arkasına koyar ve Peter'a şöyle der: "Hangi elinde?"

Sürpriz sorusu: Bu sorular konuşurun cevabını bildiği ancak dinleyicinin ise büyük ihtimalle tahminde bulunarak cevabını bulabileceği türden sorulardır:

- a. Peter: Başkan istifa etti.
- b. Mary: Tanrı aşkına. O mu?

Açıklayıcı soru: Çoğu zaman, bir yazar veya konuşur, kendisine vermeyi planladığı bir cevaba izleyicinin ilgisini çekmek için bir soru sormaktadır:

- a. Peter: Sözlerini tutacaklar mı?
- b. Mary: Politikacılar hiç sözlerini tuttular mı?

Kendi kendine sorulan soru: Bilgi talep etme amaçlı değil, kişinin kendini sorgulamasına yönelik, merak içeren sorulardır: "Şimdi neden bunu dedim?".

Kurgusal sorular: Mary kendi kendine düşündüğünde veya Peter'a boş boş "Soru cümlelerinin en iyi analizi nedir?" diye sorduğunda hem kendisinin hem de karşısındakinin aslında cevabı bilmediğinin farkındadır. Söz edimsel olarak dinleyicinin cevap verebileceğini düşünmedikçe soru sormanın anlamı bulunmamaktadır. Wilson ve Sperber için sorular, her zaman şüpheyi gidermek için ortaya konmazlar; tahmin soruları, sınav, sürpriz soruları, açıklayıcı sorular ve bazı tür retorik sorularda konuşurun doğru cevap hakkında şüphesinin olmadığı söylenebilir. Tüm bu türleri gösteren sorular aslında arzu edilen düşüncelere işaret etmektedir diğer bir deyişle olası cevapları veya doğru cevapları değil ilgili cevapları temsil etmektedirler (1988, s. 223, 225).

Soru bildiren tümcelerdeki soru biçimlerini gerçek ve sözde soru olarak ikiye ayıran Oturakçı için gerçek soru, öğrenmeyi amaçlama, sorgulama, teklif etme, hesap sorma gibi niyet ve düşüncelerle muhatapın cevabının beklendiği sorudur. Sözde soru ise soru yapısında olan ama esasen bu anlamı içermeyen sorudur. Sözde sorularda bazen doğrudan doğruya soru anlamı vardır ve sorunun sorulduğu kişiden cevap beklenir, ancak sorunun cevabı, hem soru soranca hem de sorunun muhatapınca bilinir. Acındırma, aşağılama, alay etme, dokundurma, karasızlık, kıskanma, kızma, rica etme, reddetme gibi pek çok anlam, sözde sorunun içerisinde yer alır (2012, s. 10). Oturakçı çalışmasında yapısal, söz dizimsel ve işlevsel kategorilere ayırdığı soruları anlambilimsel olarak da akıl yürütme, alay, arzu etme, bilmezlikten gelme, hatır sorma, hatırlatma, kızma, korku, merak, sabırsızlanma,

sınama, şaşırma, şüphe vs. anlam alanlarına göre belirleyerek doğrudan ve dolaylı soruda anlamı gerçek ve sözde soru olarak iki alt kategoride toplamıştır.

Soru tümcelerinin cevap için değil eylem için rica etme işlevi gördüğünü belirten Baytok, çalışmasında sorunun davet, teklif, şikâyet/yakınma, rica/istek gibi işlevlerine vurgu yapmaktadır (2006, s. 79; 2013, s. 1). Soru tümcelerinin evet/hayır soruları ve yeni bilgi bekleyen sorular olmak üzere pek çok dilde genel iki tipinden bahseden Baytok, soru-cevap etkileşimi için en az iki kişinin gerekliliğini vurgulamaktadır. Dolayısıyla bireysel değil aynı zamanda toplumsal yönü olan soru sorma eylemi, onaylatmak, bir duyguyu, düşünceyi ifade etmek, rica etmek, emir vermek, teklifte bulunmak ya da soru yoluyla bir cevap vermek için de en çok başvurulan yoldur (2006, s. 80; 2013, s. 1-2). Baytok, muhatabına “Saatiniz var mı acaba?” diye soran konuşurun söz konusu soru yapısını nezaket ve bilgi rica etmede kullandığına vurgu yapmaktadır. Konuşurun sorusu, dinleyicinin saatinin olup olmadığını öğrenmeye yönelik değil, gerçekte saatin kaç olduğunu öğrenmeye yöneliktir. *Acaba* sözcüğü burada söze nezaket ve rica anlamlarını da katmaktadır (2013, s. 25).

Sorunun sözcük, ek, ezgi vb. dil bilgisel araçlarla sunulmasının yanı sıra dilin tümceyi ilgilendiren başkaca düzlemleri ile de sıkı bağlantıları bulunması sebebiyle salt “anlamsal” bir yaklaşımla ele alınamayacağını belirten Uzun, Kornfilt’ten aldığı (1997) sınıflandırmayı soru türleri için uygun görmektedir. Buna göre *evet/hayır soruları*, *ne-soruları* ve *ezgi soruları* bulunmaktadır ve bu kategorilerin yanı sıra bu üç tür sorunun her biri, ayrıca yansımali soru versiyonları sergilemektedir. Türkçede *evet/hayır soruları* düz, onaylamalı ve seçenekli üçe ayrılırken *ne-sorularının* tekli ve çoklu alt türleri bulunmaktadır. Ezgi soruları, soru eki veya *ne-sözcüğü* ile değil, yalnızca ezgi yoluyla sorulan parçasaldır ve şaşkınlık, hayret, inanmazlık vb. duygular içinde tipik olarak onaylatma amaçlı olan sorulardır. Bu açıdan ezgi soruları söylem ve ortam bağımlıdır. Uzun, son bir kategori olan *yansımali soruları*² ise diğer kategorilerle birleşimleriyle birlikte sunmaktadır: Yansımali evet/hayır soruları, yansımali ne-soruları, yansımali ezgi soruları (2006, s. 16, 21-30). Özgen ise yabancılara Türkçe öğretimi örneklemesinde incelediği Türkçe soru tümcelerini *evet/hayır soruları*, *ezgi soruları*, *ne soruları*, *yansımali sorular* olmak üzere dört üst kategoride toplamıştır. Söz konusu kategoriler Uzun’un teklifi ile örtüşmekle birlikte ayrıca “Bengü ile buluştun mu buluşmadın mı?”, “Murat mı Esra mı bu kitabı Bengü’ye verdi?”, “Murat kutuyu mu, zarfı mı ofise götürdü?”, “Murat seni evden sabah mı akşam mı alacak?” gibi örnekler üzerinden yüklemcil öge, özne, tümleç, eklenti *seçenekli soru tümcesi* örnekleri sunarak Türkçede beş soru tümcesi kategorisinin varlığını işaret etmektedir (2010, s. 54-58).

Baytok da çalışmasında Uzun’un sınıflandırmasına benzer bir yol izlemekte ve tümce türlerini belirlemede aşağıda yer alan sınıflandırmayı teklif etmektedir. Buna göre tümce yapısına göre *doğrudan ve dolaylı evet/hayır soruları*, *E/H-retorik soruları*, *evet/hayır-yansımali sorular*, *onay soruları*, *seçmeli sorular*, *nk-soruları*, *nk-yansımali sorular*, *nk-retorik sorular* şeklinde sekiz alt kategoriye indirgemektedir. Yapısal incelemenin yanı sıra içerdiği soru ögesine göre soru parçacığı ile ve soru sözcükleri ile yapılanlar olarak sınıflandırmaktadır (2013, s. 31-32).

Soru kategorisinde işleve tematik yaklaşan araştırmacılardan biri de Abudusalamu’dur (2017, s. 5). Araştırmacı; sorunun kızmak, haykırmak, meydan okumak,

² Türkçeyi *ne* soru parçacıklı (wh-in-situ) bir dil olarak niteleyen Aygen için Türkçe, yansımali soruları dışında *ne* sorularında soru ekinin (Q-particle) görünmediği bir dildir. Soru eki *-mI* evet/hayır sorularında ya tümcenin çevresinde ya da odaklandığı bileşenle birlikte bir tümcenin iç konumunda görünür. Türkçede soru eki ve *ne* sözcüğünün birlikteliği *yansımali soruları* (echo questions) ile sınırlıdır: “Hasan ne mi yaptı?”, “Hasan ne yaptı mı?”. Aslında bu bir *ne* sorusunun yansımali biçimidir. Yansımali sorularda, soru eki tümcenin içinde kalır (2007, s. 1-3).

suçlamak, anlam veremezlik vb. ifade etmek için de kullanılabilirdiği gibi bazen soruyu ortaya atan kişinin sorulan şey hakkındaki kinaye, eleştirme, merak gibi duygularını da ifade edebildiğini bazen de bilinen bir şey hakkındaki onaylatmak, rica etmek, emir vermek, bir konu hakkında kararsız kalmak, şaşırarak, bir konuyu hatırlatmak ya da soru yoluyla cevap vermek için de kullanıldığını söylemektedir. Baştürk, soruya gerçek anlamlı olmak koşuluyla yaklaşıldığında dile getirilen düşünce içeriğinin oluşmasında ve özellikle de ögeler arası bağıntının kurulmasında bir ögenin konuşur tarafından belirlenememesi ve dinleyicinin bilgisine gereksinim duyması durumunda kullanıldığından bahsetmektedir. Ona göre izlek ve nesne arasında bağlantı kurma (Ör. “*Biz aynı şekilde, bir buçuk Müslüman ülke olduğu için yeryüzünde, Pakistan’ın da Mısır’ın da, ve de Japonya’nın da, veto hakkı olmasını isteriz, bu hakça düzeni kim kuracak? ...*”), niteliksel ögelerin seçimi (Ör. “*Türkiye’ye karşı terörü destekleyen, Paris şartına imza atmış AGİK üyelerinin de, yaptırımı uğratılması konusunu, nasıl değerlendiriyorsunuz? Efendim ...*”) ile süreç bildiren ögenin ve nedeninin (Ör. “*... şimdi düşününüz, bu İsrail Moskova’ya gidiyor, hiçbir toprak tavizi vermem ha!, Eh niye geldin Moskova’ya?, bulunduğum durumu tahkim ettirmek, bu durumdan sonra büyük İsrail’in yeni adımlarını atmak için ...*”) seçimi konusunda konuşur soruya başvurmaktadır (2001, s. 401, 404).

Anlambilim kuramına dayandırarak hazırladığı ve yalnızca soru ekinin tümceye kattığı anlamları ayrıntılarıyla ele aldığı çalışmasında Nar, ekin yer değişikliği yaşaması ve tonlamaya uğramasının bile anlama etki ettiğini, tümceye hüznün, öfke, şaşkınlık, sabırsızlık, kararsızlık, minnet, sebep sorma gibi duyguların aktarımını yaptığını vurgulamakta, bahsini ettiği anlamın yanı sıra nezaket bileşenlerinden biri olan istek, izin gibi durumların bu birimle yapılabildiğinden bahsetmektedir: “Beyefendi! Müsaade buyurur musunuz?”, “O pembe mendili bana bırakır mısınız?”, “Acaba size bir yardımım olur mu?”, “Sana bir şey diyeyim mi Nermiçim?”, “Alabilir miyim bıçağımı?” (1995, s. 17, 55-56)

Kornfilt, Türkçede soru tümcelerini *evet/hayır soruları, soru sözcüklü sorular ve yansıma sorular* olarak üçe ayırarak yapısal bir değerlendirmede bulunmaktadır. Ayrıca soru tümcesi incelemelerinde ana tümce ve yan tümce ayrımı da yapan Kornfilt, tamamlanmamış cevaplı soruları kendi içinde sınıflandırmaya tabi oluşturmaktadır (1997, s. 5-40). Göksel ve Kerlake, Kornfilt’e ek olarak *soru ekli sorular, içeyerleşik ve retorik sorulardan* bahsetmektedir. Göksel ve Kerlake’e göre retorik sorular evet/hayır sorularının bir çeşididir günlük ve konuşma dilinde geniş bir bilgi ya da olumsuz istek bildiren, bir olayı ya da durumu ilgi çekici şekilde vurgulamak için kullanılan söz dizimsel yapılarıdır: “Yepyeni şemsiyemi takside unutmayayım mı?”, “Bunun üzerine Turgut elindeki bardağı duvara doğru fırlatmasın mı?” (2005, s. 309)

Soru kategorisini soru tümceleri üzerinden sınıflandırmaya tâbi tutan ve anlambilimsel olarak yaklaşan Oytun Altun, Türk yazı dilleri ile sınırlandığı *Türkçede Soru* adlı çalışmasında soruyu iki temel kategoride ele almıştır. Oytun Altun’a göre yapı bakımından *evet-hayır* soruları muhataba seçenek sunan, muhataptan iki olasılıktan birinin doğruluğunu teyit etmesini bekleyen sorulardır. Soru sözcüğü ile yapılan *kim, ne* soruları ise muhataptan eksik olan bilgiyi talep eden sorulardır. Anlamlarına göre soru tümceleri, gerçek soru ve pratik, vurgu ve retorik gibi alt kategorileri olan cevabı beklenmeyen soru tümceleri şeklinde bileşenlerine ayrılmaktadır. Pratik sorular izin isteme veya rica etme amacıyla kullanılan soru cümleleridir. Bu cümlelere cevap verilmesi beklenmez, talep edilen şeyin (izin veya herhangi bir konudaki rica) gerçekleştirilmesi beklenir. Teklif ifade eden sorular da bu kategoride incelenmiştir. Vurgu soruları, şaşkınlık, öfke, inanmama gibi duygular içeren ve cevap beklemeyen soru tümceleri. Retorik soru yine cevap beklenmeyen, daha doğrusu muhatabın cevabını yönlendiren sorulardır. Soru soran muhataba kendini onaylatmak, söylediğinin tartışılmaz olduğunu

ifade etmek amacıyla, soru tümcesi yapısından bir üslup aracı olarak faydalanılmaktadır (2009, s. XLV-XLVI, L-LI).

Soru kategorisinin sınıflandırmalarında kullanılan yapısal yaklaşım, işlevsel yaklaşım, anlambilimsel yaklaşım gibi farklı bakış açılarının varlığından söz etmek mümkündür. Söz konusu anlayışların yanı sıra soru ve ona verilen cevap üzerinden dinleyici ile olan ilişki durumu da soru kategorilerini belirlemede ölçüt olarak kullanılmıştır. Çetin, bu anlayışa sahip araştırmacılardan biri olarak sorunun öz niteliği kadar, soruya verilen cevabın da önemli olduğuna dikkat çekmektedir. Çalışmasının konusunu on üçüncü yüzyıl öncesi Türk yazı dilinde kullanılan soru yapılarının oluşturduğu eserinde Çetin'e göre sorular tüm dillerde ekler, sözcükler ve parçalar üstü sesbirimler (tonlama, vurgu, ezgi) yoluyla sağlanmaktadır. Soru yapıları, içerdiği soru yapısı açısından da *evet/hayır soruları* ve *soru sözcüklü sorular* olarak iki bölümde incelenmiştir. Ayrıca buna ek olarak *seçmeli sorular* da bulunmaktadır. Tüm bunlar içerdiği soru yapısına göre soru tümceleridir. Çetin'e göre "Yağmur yağıyor mu?" türünden tümceye verilen bir cevabın "evet" ya da "hayır" olduğu *evet/hayır soruları* ve tümcenin içeriğine göre belirlenen *soru sözcüklü sorular* ayrımı soru tümcesinin içerdiği soru yapısına göre yapılmış görünse de verilen cevabın da göz önünde bulundurulduğu karışık bir sınıflamadır. Soruların gerektirdiği cevaplara göre soru türlerinin varlığından bahseden Çetin, çalışmasında çoğu araştırmacı gibi bu kategoriye anlambilimsel olarak gerçek ve sözde sorular olarak iki alt başlıkta ele almaktadır (2008, s. 7-8). Hem dilbilim hem de edebiyat bilimi çerçevesinde incelenen bu soru türleri için, *gerçek olmayan soru*, *sözde soru*, *sahte soru*, *cevap gerektirmeyen/beklenmeyen soru*, *retorik soru*, *sözbilimsel soru*, *eğretilmeli soru* gibi farklı terimler kullanıldığını dile getiren Günay, yapısal görünümü sınıflandırmasında soruya cevaba göre yaklaşmayı ve kategorileri bu şekilde belirlemeyi uygun görmüştür (2020, s. 515).

Çok yönlü insan ilişkisini yansıtan bir kategori olan soru bildirim, emir gibi anlam alanlarının dışında tutularak kişilerarası ilişkilerle en çok bağlantı kurulması gereken bir olgudur. Konuşurundan çıktığı andan itibaren hem dinleyiciyi hem de verilen cevabın kabul durumuna göre konuşurun kendisini ilgilendiren sorular, tek yönlü değil karşılıklı bildirişimle belirli anlam alanlarını kodlayabilmektedir. Konuşur ve dinleyici olmak üzere en az iki kişinin katılımı ile gerçekleşen soru sorma eyleminde ister gerçek soru diye nitelenen bilgi edinme amaçlı soru sorsun ister de soru görünümü içerik üretsin konuşur, mutlaka karşısındakinden sorusuna cevaben bir eylem beklemektedir. Bu eylem bilgi verici nitelikli olabildiği gibi dinleyiciyi harekete geçirici de olabilir. Dolayısıyla en az ikili katılım gerektiren bu işlem, bireysel değil toplumsal özelliklere sahiptir. Toplumun değer yargılarından ve kültüründen, hayatı algılama biçiminden, katılımcıların dünya bilgisinden, tarafların birbirleriyle alakalı geçmiş yaşantılarından vs. beslenen soru-cevap etkinliği basit bilme eyleminden diğer katılımcıyı harekete geçirme eylemine kadar farklı türden işlevlere sahiptir.

Soru kategorisinin toplumsal değeri kadar bağlam temelli olma niteliği de önem arz etmektedir. Tarcan'a göre bağlam çoğu kez soru sorma biçimini belirler. Soru sorma belirli bir hiyerarşik düzen içinde gerçekleşir. Yer, sosyoekonomik düzey, mesleki kariyer, alt üst ilişkisi gibi sosyal değişkenler gündelik iletişimde sorunun kimin tarafından, ne zaman ve nerede sorulabileceğini belirleyen unsurlardan bazılarıdır (2010, s. 60). "Ne yapıyorsun sen?" gibi bir soru çocuğuna kızan bir anne için uyarı, resim dersinde resim yapmaya çalışan bir öğrenci için bilgi verme ihtiyacı, birbirleriyle sohbet eden iki arkadaş için ise hâl hatır sorma aracı olarak kullanılmaktadır. Soru soranın kimliği, toplum içerisindeki konumu, mesleği, soran ve soru sorulananın ast-üst derecesi gibi hiyerarşik durumları soru görünümü yapıların sözce içerisindeki işlevsel değerini ortaya koymaktadır. Baytok için sosyal statü ve güç, konuşurun ürettiği bir soru tümcesinin emir olarak yorumlanmasına

yol açar. “Yarın dosyalar hazır olacak mı? tümcesindeki soru, bir patron tarafından sekretere yöneltilirse eylemin süresini, aynı soruyu sekreter patronuna sorarsa eylemin yapılıp yapılmayacağını sormaktadır (2013, s. 27).

Yukarıda da farklı araştırmacıların soru olgusu ve soru kategorilerine bakış açısı hakkında genel bir fikir verildiğine göre bundan sonra “soru” kategorisi ile ilgili bu çalışmada takip edilebilecek olan sınıflandırma önerisinde bulunulabilir. Toplumsal ve bireyler arası yönü göz ardı edilemeyecek olan soru kategorisinde üç farklı yaklaşımdan bahsetmek gerekmektedir. Yapısal değerlendirmeye göre Türkçede soru üç farklı yolla yapılmaktadır: soru ekiyle, soru sözcükleriyle, vurgu-tonlama gibi parçalarüstü birimlerle. Soru kategorisine işlevsel yaklaşıldığında bilgi edinme ve söz edimsel değerinden bahsetmek mümkündür. Söz konusu değer, dinleyicide uyandırdığı yansıma ve konuşurun amaçladığına göre duygu bildirme (şaşkınlık, heyecan gibi), isteme, davet etme, emretme, onaylanma gibi alt kategorilere indirgenebilir. Soru, anlambilimsel değeri göz önünde bulundurularak sınıflamaya tabi tutulduğunda konuşur-dinleyici ekseninde yani katılımcıların tek yönlü ya da karşılıklı duygu, düşünce aktarımlarında kullanabilecekleri tüm anlam alanları bir alt kategori oluşturabilmektedir. Bahsi edilen ölçütleri içerecek şekilde soru kategorisini aşağıdaki gibi sınıflandırmak mümkündür:

Yapısal olarak soru kategorisi	İşlevsel yaklaşımla soru kategorisi	Anlambilimsel yaklaşımla soru kategorisi
Soru ekli soru	Bilgisel nitelikli cevap beklenen sorular	Gerçek anlamlı sorular
Soru sözcüklü soru	Cevap beklenmeyen söz edimsel sorular	Gerçek anlamlı olmayan sorular: <i>iltifatlar, öneriler, emirler, ricalar vs.</i>
Evet/hayır sorusu	Doğrudan soru	
Yansıma soruları	Dolaylı soru (<i>sezdirimler³, imalar</i>)	
Onay soruları ⁴		
Ezgi soruları		
İçeyerleşik sorular		

Tablo 1: Soru Kategorileri Sınıflandırması Önerisi

1.2. Nezaket Kuramı ve Nezaket Stratejileri

Dilin varlık amaçlarından biri olan iletişim kurma, konuşurların sağlıklı, doğru ve hatta sorunsuz bildirişimde bulunabilmelerinde gereklidir. Bireyler karşılıklı olarak iletişimi yürütürlerken yalnızca kendilerini değil aynı zamanda muhatabının çıkarlarını düşünmek, ihtiyaçlarını göz önünde bulundurmaya ve saygınlığını korumaya çalışmakla da yükümlü olabilmektedir. Benzer dengeler konuşurun bizzat kendisi için de geçerlidir. Bilinçli ya da bilinçsiz olarak gerçekleşen bu eylem, iletişimin doğru kanaldan yürümesi için gereklidir. Aynı dili konuşan bireyler arasında gerçekleşen iletişimin doğru ve eksiksiz başlayıp devam edebilmesi için söz konusu katılımcılar arasında kabul edilen âdeta gizli bir sözleşme niteliği gösteren stratejiler bulunmaktadır. Pek çok araştırmacının da ele aldığı iletişim stratejileri arasında iş birliği ilkeleri, nezaket ilkeleri gibi stratejiler sayılabilir.

³ Sezdirim için bk. Akboğa, 2022; Ergüt, 2022; Hirik ve Akboğa, 2022.

⁴ Kaynaklarda *etiket* ya da *eklenli sorular* şeklinde geçen *onay soruları* (tag questions), Türkçede muhatabından onay/olur bekleyen sorulara karşılık gelmektedir: “Sen de bizimle geleceksin, değil mi?”. Dolayısıyla bu çalışmada literatürde geçtiği yaygın şekilden ziyade anlam-işlev odaklı karşılığı olan *onay soruları* kavramı tercih edilmiştir.

Dilbilimde Grice ile başlayan doğru iletişim kurma yollarını ilkesel olarak düzene koyma anlayışı, onun İş Birliği İlkeleri'ne dayanmaktadır. Grice ile atılan temeller çoğu araştırmacının kuramında yol gösterici olmuş ve ortaya konan varsayımlar birbirlerini tetikleyici, düzenleyici, eleştirici nitelik göstermiştir. Konuşurlar arasında iletişimin doğru ve etkin biçimde gerçekleşebilmesini sağlayan ilkeler arasında gelen "nezaket" kavramı ve "nezaket stratejileri" üzerine yapılan çalışmalar belirli yaklaşımlar çerçevesinde yürütülmektedir. Nezaketin ne olduğu, ne olması gerektiği, değişken özellikler gösterip göstermediği konusu, daha sonra bahsedilecek kuramlar içerisinde ayrıntılı olarak değerlendirilecektir. Nezaket kavramı üzerine yapılan tanımların ortak noktasında, iletişimde tarafların etkili diyalog yürütebilmeleri ve bu işlem sırasında bireysel ve karşılıklı saygınlıklarını korumaları görüşü yer almaktadır. Toplumdan topluma hatta bireyden bireye farklılık gösteren nezaketin en belirgin özelliği olan değişkenlik günlük ve resmî konuşmalarda dahi farklılık arz edebilmektedir. İletisini etkin ama sağlıklı biçimde iletmeye çalışan konuşur nezaket kuralları sayesinde hem kendi istek ve sınırlılıklarını hem de karşısında yer alan muhatabının sınırlarını doğru biçimde koruyup yönlendirebilmektedir. Dolayısıyla konuşur için nazik bulunan bir eylem, dinleyici açısından aynı değere sahip olmayabilir. İletişim kurma ve iş birliği yapmanın koşullarından biri olarak görülebilecek olan nezaketi Yılmaz, her dilin her kültür kendine göre bedeli azaltıp faydayı artırmak, kibar olmak, sakınmak, saygı göstermek, sözlü ya da sözsüz iletişimde iyi tutum ve davranışlar geliştirmek ve yüzü korumak için başvurduğu yollardan biri olarak tanımlamaktadır (2020, s. 78). Onursal Ayırır, çalışmasında, toplumsal bir davranış biçimi olan nezaketi, kişilerarası etkileşimin uyumlu bir biçimde sürdürülebilmesi için gereken ve bireylerin içinde buldukları iletişim durumlarında başarılı olmalarını kolaylaştıran bir etken olarak nitelemekte bu etkeni evrensel olmakla birlikte, gerçekleştirilme biçimleri toplumdan topluma farklılık gösterebilen bir olgu olma özelliği gösterdiğini vurgulamaktadır. Bu olgu, gelenek-göreneklere uygun davranış, genel kabul görmüş ve normlaşmış tavır ve davranışlarla kendisini gösterir ve içinde bulunulan iletişim durumunun özelliklerine, iletişim kuran kişilere, bu kişilerin birbirleriyle olan ilişkilerine ve iletişimin amacına bağlı olarak değişmektedir (2020, s. 87). Özür dilemeler, teşekkürler, iltifatlar, ilanlar, davetler, kabuller, dolaylı talepler, takdimler, cevaplar, anlaşmalar, yine bunun tam tersi hoşnutsuzluk, saldırganlık vs. gibi durumlarla ilgili konular nezaket genel başlığı altında işlenmiş ve işlenmektedir. Yaylagül, farklı konuşma ortamları için farklı dil şekilleri seçtiğini ve konuşma amacının konuşmanın da şeklini etkilediğini belirtmektedir. Dilbilimsel olarak nazik olmak genellikle toplumsal mesafe veya statü farklılıklarıyla ilgili uygun dilbilimsel şekli seçme meselesidir. Konuşurun seçimi, büyük ölçüde toplumsal konumuna ve hatta kadın erkek, konuşur veya dinleyici konumunda olma durumuna göre değişkenlik gösterebilmektedir (2015, s. 333-334). Nezaketin toplumsal değişkenlere sahip olduğunu çalışmasında vurgulayan Ortaköylüoğlu, Japonya ve Çin gibi toplum kurallarına öncelik veren doğu kültürlerinde, edimsel dolaylı ifadelerin kullanıldığı ve nezaket stratejilerinin kullanımında artış gözlemlendiği; Amerika gibi iradeye öncelik veren batı kültürlerinde ise, yapısal dolaylı, anlamı açık ifadelerin kullanıldığı ve nezaket stratejilerinin kullanımında azalma olduğunu belirtmektedir (2019, s. 33).

Nezaketi, saygı ve güç temelli zorunlu göstergelerin ele alındığı toplumdilbilimsel bir kavram olduğunu dile getiren Kansu Yetkiner, edimbilimsel açıdan bu kavrama dilbilimsel eylem ile kişilerarası dil işlevinin ifade edilme biçimleri açısından yaklaşmaktadır. Edimbilim çerçevesinde nezaket kuramı kişilerarası ilişkilerin geliştirilmesi veya korunması gibi amaçları gerçekleştirmek için stratejik olarak dilin nasıl kullanıldığını ortaya koymaktadır. Kansu Yetkiner edimbilimsel açıdan nezakete yönelik üç temel yaklaşım olduğundan bahsetmektedir: Karşılıklı konuşma ilkelerine dayalı yaklaşım, yüz koruma temelli yaklaşım ve toplumbilim kuramlarıyla desteklenen daha sonraki

yaklaşımlar (2009, s. 19-25). Yılmaz ise söz konusu yaklaşımları araştırmacı bazında ele alarak iki öncü yaklaşımda bir araya getirmektedir: Grice, Leech ve Lakoff'un İlke/Kural yaklaşımı, 2. Goffman, Brown ve Levinson'ın yüz yönetimi yaklaşımı (2020, s. 76). Buna göre karşılıklı konuşmaya dayanan nezaket yaklaşımı, Grice'in anlam çalışmaları ve söylem kuramından yola çıkarak dilbilimsel edimbilim alanında nezaket olgusuna odaklanmaktadır. Bu bakış açısında, konuşmacı odaklı bir yaklaşımla günlük yaşamdaki gerçek dil davranışlarında akılcı ve yüz olgusu bilincinde olan model dil davranış biçimlerinin haritalarına yönelme söz konusudur. Grice'in aksine, nezaket kuramı araştırmacıları dildeki ilişkisel işlevin altını çizerek etkileşimin etkinliğinin en üst düzeye ulaşması gerektiğini söyleyerek bireylerin sadece iş birliğine uyma güdüsüyle değil, aynı zamanda incelik kurallarına uyma çabasıyla hareket ettiğini dile getirmektedirler (2009, s. 21). Lakoff ve Leech tarafından temsil edilen bu yaklaşım konuşurun ve dinleyenin iletişim kurabilmek için ortak çaba göstermesi ve konuşmaya katkıda bulunması gerekliliğine dayanan Grice'in İşbirliği ilkelerini içermektedir: Nicelik kuralı, nitelik kuralı, bağıntı kuralı, tarz kuralı (Al-Hindawi vd. 2016, s. 1541; Yılmaz, 2020, s. 73). Yüz koruma temelli yaklaşımın odak noktasında, etkileşim hâlindeki bireylerin birbirlerini incitmeme, dolayısıyla "yüz korunumu" esasları yer almaktadır. Goffman'ın ortaya attığı yüz kavramından hareketle geliştirdikleri nezaket ilkelerini karşılıklı yüz koruma temeline dayandıran Brown ve Levinson, olumlu ve olumsuz olmak üzere iki farklı yüz kavramının altını çizmektedirler. Bu ayrım, saygın, kabul gören bir benlik imgesi yaratma ve davranışlarda özerk olma ve kendi sınırlarını koruma çabaları şeklinde tanımlanabilmektedir (Kansu Yetkiner, 2009, s. 21-22). Bahsi edilen yaklaşımların yanı sıra Fraser (1990) ve Fraser ve Nolan (1982), Watts (2003) gibi araştırmacıların nezaket kavramının toplumsal-kültürel farklılığına dikkat çektikleri bakış açısı yer almaktadır.

1.2.1. Lakoff

Nezaket Kuramı'nı ortaya atan ilk isim olarak Robin Lakoff, nezaketi bir kararı açık bırakmak, fikri veya iddiaları başkalarına dayatmamak olarak tanımlamaktadır. Nezaket, kişisel iletişimdeki sürtüşmeleri azaltmak için toplumlar tarafından geliştirilen bir kavramdır (1975, s. 64; 1983, s. 56). Grice'in İş Birliği İlkeleri'ne dayanarak ortaya attığı ve dilsel bir eylemin nazik mi yoksa kaba mı olduğunu belirleyecek bir dizi kural ya da ilke olması gerektiğini ileri sürdüğü nezaket ilkesinde nezaketin "bir şeyleri dayatma veya mesafeli ol", "seçenek ver veya saygı göster" ve son olarak "dinleyiciyi iyi hissettir veya samimiyet/dostluk kur" olmak üzere üç şeyden oluştuğunu öne sürmektedir (Margetan vd. 2014). Bu kuralları formüle etmek için farklı kültürleri ve dilleri araştıran Lakoff'un, Grice'a dayanan *Açık Ol* ilkesi ve nezaket kuramının temelini oluşturan *Nazik Ol* ilkelerini genişleterek ortaya attığı kurallar daha açık biçimde aşağıdaki gibidir:

1. Resmîyet: Empoze etmeyin ya da uzak durun (Don't impose or Distance)
2. Saygı: Seçenekler verin ya da savunma (Give option or Deference)
3. Yakınlık: Dinleyiciyi iyi hissettirin ya da samimi davranın (Make audience feel good or Camaraderie) (1975, s. 87)⁵.

Lakoff, ilk kuralın konuşma etkileşimlerindeki biçimsel görünümle ilgili olduğuna işaret eder. Bu resmî nezaket biçimi, konuşurlar ve dinleyiciler arasındaki sosyal mesafenin dikkate alınmasını gerektirir. Örneğin, akademik ortamlar, farklı ifadeler veya hitap şekli gerektirir. İkinci kural, konuşurların bir şeyler yapma konusunda karar verme gücüne sahip olmalarına rağmen, diğerlerine dayatmayı azaltmak veya ortadan kaldırmak için seçenekler sunmalarını içermektedir. Bu kural için sık kullanılan araç, önermenin emredici gücünü kırma yoluna gitmektir. Bu hafifletici ifadeler, sözcenin gücünü azaltmak

⁵ Ayrıca bk. Özsoy ve Erk-Emeksiz, 2011, s. 129; Turan, 2019, s. 150; Yılmaz, 2020, s. 74-75.

için kullanılan dilsel ifadelerdir. Son kural ise duygu ve düşüncede dayanışmayı ve ortaklığı içermektedir (1975, s. 89-90). Lakoff'un öne sürdüğü söz konusu ilkelerin hepsi konuşur ve dinleyici arasındaki iletişimi doğru kanaldan yürütmeyi ve dinleyicinin kendini iyi hissetmesini sağlamayı hedeflemektedir.

Margetan ve diğerlerine göre (2014), Lakoff'un bu nezaket ilkelerini üretmesinin sebebi kiminle, ne hakkında ve nasıl konuşulduğunun dikkate alınması gerekliliğidir. Konuşur bu dikkatle dili uygun kullanma yeteneğini ortaya çıkaracaktır. Araştırmacı için Lakoff'un mesafeli olmayı içeren ilkesi konuşulan kişiyle ilişkinin ne kadar yakın olduğu anlamına gelmektedir. Bu ilişki yaş, aile ilişkisi, meslek vb. durumları içerebilmektedir. Bu nezaket kuralı, genellikle konuşur ile dinleyici arasında çok fazla sosyal mesafe olduğunda uygulanır. Ne karşıdakinin özel meseleleri sorulur ne de konuşur kendini karşı tarafa anlatır. Margetan ve diğerleri (2014), Lakoff'un bu ilkesi için şu örneği vermektedir: "Rahatsız ettiğim için kusura bakmayın ama ödevimle ilgili birkaç soru sormak için içeri gelebilir miyim?" Bir öğrenci, hocasını ofiste görmek istediğinde, örnekte verilen sözceyi üretmektedir. Bu ifade, "Girebilir miyim?"den daha resmî olduğu için kullanılmıştır. Margetan ve diğerlerine göre bu ifade kullanıldığında öğretim görevlisi rahatsız olmayacaktır çünkü muhatap ifadeyi nazik bir ifade olarak algılayacaktır. Lakoff, onay sorularının, muhatap üzerinde anlaşma veya inancı zorlamadığı için bir tür nazik ifade olarak kabul edilmektedir. Bununla birlikte istekler aynı düzeyde kibar bir emir olabilir, çünkü açıkça itaati gerektirmediği gibi konuşura yönelik iyilik niteliğinde bir şeyler yapılmasını önermektedir (1983, s. 56).

İkinci kural olan "seçenek ver ve savunma", nazik olmak için diğer insanlara emirlerde, arzulara ve ricalarda ısrarcı olunmaması gerekliliğini vurgulamaktadır. Dolayısıyla bir konuşmada tereddüt gereklidir ve bu nedenle, örnekteki gibi muhabata cevap verirken reddetme veya kabul etme seçenekleri sunulmalıdır: "Kimlik bilgilerini kaybettiğim için bana Lakoff'un kitabını kütüphaneden ödünç alabilir misin acaba?". Son olarak "İzleyiciyi iyi hissettirin (yakınlık)" ilkesi konuşur ve dinleyici arasındaki yakınlığı vurgulamaktadır. Karşıdakine karşı iyi ve arkadaş canlısı olmanın nezaket göstergesi olduğuna inanılmaktadır. Bununla birlikte Margetan ve diğerleri bu ilkede konuşan ve dinleyen arasındaki dayanışma hissini ifade etmek için gayri resmi ifade kullanma eğiliminde olduğuna vurgu yaparak aşağıdaki örneği verirler:

Örneğin biri arkadaşına aldığı yeni kıyafetini sorar:

A: *Bunun içinde büyük mü görünüyorsun?*

B: *Hayır sana yakışıyor.* (Aslında B, A'nın daha şişman göründüğünü düşünüyor ama yakınlık kurmak için A'ya güzel bir şeyler söylüyor.) (2014)

Emir biçiminde kurulmuş ifadelerin istek bildiren önerilerden daha kaba kabul edildiğini belirten Lakoff, konuşurun muhabatına göre üstün konumunun varsayımını ifade eder ve onunla uyumu zorlama hakkını taşır, oysa bir taleple ve önerilerle ilgili karar muhabata bırakılır ve bu durumda muhabatın uymaması durumunda tehlikede olduğu anlamına gelmez. Aksine konuşur karşısındaki isteneni yaptığında memnuniyet duyacağını hissettirir. Lakoff için istekler emirlerden daha nazik ifadelerdir. Aşağıda Lakoff'un ileri sürdüğü ilkeleri de yansıtan örnekleri sunulmaktadır. Buna göre 1 doğrudan bir emir; 2 ve 3 basit istekler ve 4 ve 5 bileşik istekler (1975, s. 56):

- 1) *Kapıyı kapatın.* (Close the door.)
- 2) *Lütfen kapıyı kapatın.* (Please close the door.)
- 3) *Kapıyı kapatır mısınız?* (Will you close the door?)
- 4) *Lütfen kapıyı kapatır mısınız?* (Will you please close the door?)

5) *Kapıyı kapatmayacak mısın?* (Won't you close the door?)

Lakoff için bir istek ne kadar birleşik yapı içinde sunulursa yani dolaylı hâle getirilirse o kadar nezaket çerçevesinde sunulabilir. Konuşurun emir ya da ricasını içeren tüm istemler, söze katılan her yapısal unsurla beraber daha nazik bir hâle gelebilmektedir. Bunun için de konuşurun söz dizimsel yapısını soru hâline dönüştürmesi ve kimi zaman da *lütfe*n gibi sözcükler eklemesi gerekmektedir. Ancak bu şekliyle söz nezaket dâhilinde kabul edilebilir ve böylece bir edimin gerçekleşmesinde dayatmadan kaçınılarak dinleyiciye seçenek sunulmuş olabilir.

1.2.2. Leech

Lakoff gibi Grice'ın iş birliği yapılmasının iletişimde sürekliliği sağladığı düşüncesinden yararlanan bir diğer araştırmacı da Geoffrey Leech'tir. Leech, iki yönlü ilerleyen iletişimde konuşurdan ziyade dinleyiciyi daha ön planda tutmaktadır. Dinleyici odaklı olarak yapılan söz eylemin sonucunun dinleyici açısından yarar-zarar ilişkisinin hesaplanması gerekliliği üzerinde durmaktadır.

Leech, nezaketi çatışmalı durumlardan kaçınmak amacıyla konuşmacılar tarafından kullanılan bir dizi strateji olarak ele almaktadır. Ona göre her toplum ve her kültür, kullanımı dilsel ve dil dışı unsurlara bağlı kendine özgü nezaket stratejilerine sahiptir (Abadžić Navaey vd. 2018, s. 5). Leech, Searle'ün edimsöz eylemlerini ilgili oldukları nezaket türleriyle ilişkilendirmekte ve ortaya attığı nezaket stratejisi içerisinde söz konusu ilişkinin ters orantılı olduğuna vurgu yapmaktadır. Dinleyene ya da bazı üçüncü şahıslara göre nazik olan, konuşana göre kaba olacağı gibi bunun tersi de geçerli olabilmektedir. Tüm bunları nezaket ilkelerine göre açıklamaya çalışan Leech için *Nezaket İlkesi* (Tact Maxim), Searle'nin, önerme içeriklerinde X'e⁶ göre sırasıyla dinleyici veya konuşur tarafından gerçekleştirilecek bazı eylemlere atıfta bulunan buyurucu ve yükümlenici edimsöz edimi kategorileri için geçerlidir. Bu eylem A olarak adlandırılabilir ve konuşurun dinleyiciye zararı veya yararı olduğu varsayılarak değerlendirilebilir. Bu temelde, X ("Bu patatesleri soyacaksınız." vb.), aşağıdaki örneklerde olduğu gibi bir zarar-fayda ölçeğine yerleştirilebilir. Böylece daha az nazik olunan eylem dinleyici zararına kabul edilirken nezaketin oranı arttıkça dinleyici yararı daha ağırlık kazanacaktır (1983, s. 107):

	dinleyiciye zarar	daha az nazik
1) <i>Bu patatesleri soyun.</i>	↓	↓
2) <i>Gazeteyi bana ver.</i>		
3) <i>Oturun.</i>		
4) <i>Şuna bakın.</i>		
5) <i>Tatilinizin tadını çıkarın.</i>		
6) <i>Bir sandviç daha al.</i>		
	dinleyiciye yarar	daha çok nazik

Tablo 2

Leech'e göre bir nezaket ölçeği elde etmenin bir başka yolu da içeriği aynı olmak koşuluyla ve giderek daha dolaylı bir ifade kullanarak nezaket derecesini arttırmaktır. Dinleyiciye seçim yapma konusunda olanak tanımaları ve dolaylılığın artışı ile beraber içeriğin daha az ve belirsiz olma eğilimi gibi gerekçelerle dolaylı edimler daha nazik olma eğilimindedir (1983, s. 108).

⁶ Leech, burada "X" ile sözcüleme öznesi, yani konuşur tarafından üretilmiş herhangi bir önermeyi kastetmektedir.

	dolaylı olmayan (doğrudan)	daha az nazik
7) <i>Telefona cevap verin.</i>		
8) <i>Telefona cevap vermeni istiyorum.</i>	↓	↓
9) <i>Telefona cevap verecek misin?</i>		
10) <i>Telefona cevap verebilir misin?</i>		
11) <i>Telefona cevap vermeyi düşünüyor musun?</i>		
12) <i>Muhtemelen telefona cevap verebilir misin?</i>		
	dolaylı	daha çok nazik

Tablo 3

Leech'in nezaket stratejilerinin gerçekleşmesi için son derece önemli bir kaynak olarak dolaylı anlatımı gören Yaylagül, dolaylı anlatımın amacının lafı dolandırmak, doğrudan doğruya cevap vermekten kaçınmak olduğunu vurgulamaktadır. Farklı şekillerle elde edilen *zannediyorum, tahmin ediyorum, korkarım bunu sana söylemek zorundayım, bunu söylemekten nefret ediyorum ama* şeklindeki ifadeler nezaket kalıplarındaki dolambaçlı ifadelerdir. Dolaylı anlatımlarda sık sık *Mümkünse bana yardım et* gibi şartlı yapılardan yararlanıldığı gibi soru tümceleri ile isteğin dile getirilmesi de bu strateji için iyi örneklerdir: "Kapıyı kapatabilir misiniz?" (2015, s. 344)

Leech, 13 numaralı aşağıdaki gibi bir örnekte dinleyiciye öneride bulunan bir konuşurun yine dinleyicinin yararına yaptığı bir soru sorma eylemini sunmaktadır. 14'te ise yine olumsuzluk eklenen bir tümcede bu kez dayatıcı bir görünüm bulunmaktadır. Elbette ki Leech bunun sebebini bağlamsal olarak sabırsızlık imasıyla gerekçelendirmektedir. Leech için olumsuzlamanın eklenmesi dolaylı bir stratejinin kullanılmasıdır ve bu durum nezaket derecesini artıran güce sahiptir (1983, s. 108):

13) *Oturmayacak mısınız?*

14) *Oturamaz mısınız?*

Brown ve Levinson, çalışmalarında Leech'ten aldıkları bir örnekle önerinin ve içerisine eklenmiş olumsuzluğun nezaket üzerindeki etkisinden bahsetmektedir. Aşağıda yer alan örneklerin soru biçimlerinin tıpkı olumsuzluk gibi gerçek dışılıkla bağlantısını ve bununla birlikte neden giderek daha nazik ifadeler hâline geldiğini incelemektedirler (1987, s. 6):

15) *Yiyecek bir şeyiniz var mı?*

16) *Bir şeyler yiyecek misin?*

17) *Hiçbir şey yemeyecek misin?*

18) *Bir şeyler yemeyecek misin?*

Leech'in anlayışında farklı durumlarda farklı nezaket türleri ve dereceleri arandığını bildiren Al-Hindawi ve Alkhazaali için edimsel işlevler, topluluk kurma ve sürdürme gibi toplumsal hedefiyle ilişkili olmalarına göre aşağıdaki dört türde sınıflandırılabilir. Diğer bir deyişle Leech edimsöz eylemlerini toplumsal dostluk ya da ilişki kurma ve sürdürmenin nasıl ilişkili olduklarını dört farklı kategoride ele almaktadır (2016, s. 1539):

a) *Rekabetçi* (Competitive): Eylemsel amaç, sosyal amaç ile rekabet eder: *istemek, yalvarmak*;

b) *Keyif verici* (Convivial): Eylemsel amaç, sosyal hedefle örtüşür: *teklif etmek, davet etmek, selamlamak, teşekkür etmek, tebrik etmek*;

c) *İşbirlikçi* (Collaborative): Eylemsel amaç, sosyal amaçtan bağımsızdır: *iddia etmek, bildirmek, duyurmak, talimat vermek*;

d) *Tutarsız* (Conflictive): Eylemsel amaç, sosyal amaç ile çatışır: *tehdit etmek, suçlamak, lanetlemek, azarlamak* gibi (1983, s. 104).

Rekabetçi eylemler, dinleyicilere bir şey dayattıkları için doğası gereği nezaketsizdir. Bununla birlikte, keyif verici eylemler, sosyal bağları ve ilişkileri motive ettikleri için genellikle doğası gereği naziktir. İşbirlikçi eylemler, tarafsız oldukları için nezaketle ilgisizdir ve tutarsız eylemler doğrudan saldırgandır; dolayısıyla nezaket alanının dışındadırlar (Leech, 1983, s. 105).

Leech, nezaket ilkelerinin temeli oluşturan iki yönünü *Dinleyici için zararı en aza indirin* ve *Dinleyiciye faydayı en üst düzeye çıkarın* ifadeleriyle değinmektedir. Söz konusu ifadeler nezaketin olumlu ve olumsuz yönlerini oluşturmaktadır. Ona göre iletişimde ve özellikle karşılıklı konuşmada ikincisi daha az önemlidir, ancak ilkinin doğal bir sonucudur. Dinleyicinin zararını en aza indirmek, dinleyiciye faydalı bir eylem önerirken aynı zamanda konuşurun, dinleyicinin *hayır* deme fırsatını kısıtlaması anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, aslında dinleyicinin *hayır* demesine izin vermeyen emir, bir öneride bulunmanın olumlu ve nazik bir yoludur: “Kendine yardım et.”; “Bir sandviç daha al.” vb. Olumlu taraflılık ise şu ikna edici vurguyla daha da artırılabilir: “Başka bir sandviç al!”; “Bir sandviç daha yemelisin!”. Leech için dolaylılık işaretleyicileri ile bir önerinin olumlu nezaketini artırmak, dinleyicinin olumsuz nezaketini öngörmek ve ona karşı koymak anlamına gelmektedir: “Başka bir sandviç alabilir misiniz?”. Böyle bir öneri sandviçlerin bayat, yenemez hâlde veya zehirli olduğunu kabul ederek dinleyicinin iyiliği yönünde bir söz eylem kabul edilmesini sağlayabilmektedir (1983, s. 109-110).

Leech’in kuramı konuşur ve dinleyici ekseninde iyi yönlü fayda-zarar ilişkisini içermektedir. Al-Hindawi ve Alkhazaali, “Sizi bir saniye bölebilir miyim?”, “O zaman bunu netleştirebilseydim.”; “Sen rahatla ve bulaşıkları yıkamama izin ver.”, “Gelip bizimle akşam yemeği yemelisiniz.” gibi örnekler vererek karşılıklı konuşma yaklaşımına dayanan Leech’in ilkelerini aşağıdaki gibi özetlemektedir (2016, s. 1539).

Nezaket İlkesi (olumsuz ve yükümleyici)

a) Zararı dinleyicide en aza indirin.

b) Yararı diğerlerinde artırın.

Cömertlik İlkesi (olumsuz ve temkinli ifadelerde)

a) Kendine faydayı en aza indir.

b) Zararı kendine arttır.

Nezaket ve cömertlik ilkelerinin yanı sıra övgü, tevazu, uyuşum ve duygudaşlık ilkeleri de Leech’in nezaket stratejisi içerisinde yer alan diğer ilkelerini oluşturmaktadır (Doğru, 2014, s. 656; Turan, 2019, s. 152).

Övgü İlkesi

a) Dinleyiciye eleştiriyi azalt.

b) Dinleyiciye övgüyü artır.

Tevazu İlkesi

a) Kendine övgüyü azalt.

b) Kendine eleştiriyi artır.

Uyuşum İlkesi

a) Diğeri ile arandaki görüş ayrılıklarını azalt.

b) Diğeri ile arandaki görüş uyuşumunu artır.

Duygudaşlık İlkesi

a) Diğeri ile arandaki karşıt duyguları azalt.

b) Diğeri ile arandaki duygudaşlığı artır.

Leech'in kuramında öne sürdüğü ilkeler özünde dinleyici yararını gözeten eylemleri öne çıkarmaktadır. Her ne kadar karşılıklı konuşma ilkelerine dayanan bir yaklaşım içerisinde değerlendirilse de konuşuru geride tutan, dinleyiciyi başrole alan görünüm sergilemektedir. İletişimde katılımcılar arası çatışmayı sıfırlamak, sürtüşmeyi en az indirmek ve dinleyicinin konuşma esnasında hoşnut kalmasını sağlamak Leech ilkelerinin uygulanmasının ortaya çıkardığı doğal bir sonuç olarak görünmektedir.

1.2.3. Brown ve Levinson

Nezaket kuramları arasında en çok ilgi gören ve bir o kadar da eleştiriyeye maruz kalan yaklaşım Brown ve Levinson'a aittir. Penelope Brown ve Stephen Levinson'a göre söylenen ile ima edilen arasındaki uyumsuzluğun sebebi olarak gördüğü nezaket, sosyolojik öneme sahiptir ve saldırganlık potansiyellerini varsayarak taraflar arasındaki iletişimi mümkün kılmaktadır (1987, s. 1-2).

Nezaket üzerine ilk denemenin Grice tarafından yapıldığını söyleyen Brown ve Levinson, onun denemesinin karşılıklı konuşma ve ima ilkelerine dayalı varsayımı içerdiğini, bunun yanı sıra Wilson ve Sperber'in ise daha da yenilikçi bir yaklaşım ortaya atarak çevresel uyaranların değerini insanın doğal istekleri ile aynı düzeye geçirme çabalarından bahsetmektedir. Konuşurun söylediklerinin ve imasının bağlam içinde birbiri ile ilgili olması belirli düzeyde nazik olmasını gerekli kılmaktadır. Leech'le devam eden çalışmalar ise içerisinde kişilerarası retoriği taşımaktadır (1987, s. 3-4). Brown ve Levinson kendisinden önce yapılan değerlendirmelere katılmakla beraber çalışmasında Goffman'dan (1967) ödünçlediği "yüz" kavramını ayrıntılandırmaktadır. Nezaket yaklaşımının temelini oluşturan yüz kavramı için kişinin eylemlerinde engellenme arzusu ve (bazı açılardan) onaylanma arzusu, şeklinde bir tanımdan bahsedilebilir. Bu, (istekler içeren) özel bir arzu biçimidir ve soyut bir kavramdır. Bu temel kavram birçok tür bakımından kültürel farklılıklara tâbidir. Öte yandan, yüz kavramları doğal olarak sosyal kişiliğin doğası, onur ve erdem, utanç ve günahlardan arınma ve dolayısıyla dini kavramlar hakkındaki en temel kültürel fikirlerin bazılarıyla bağlantılıdır. Utanma, aşağılanma ya da "yüzünü kaybetme" veya "sorunla yüzleşme" kavramlarını birbirine bağlayan bir terim olan yüz, duygusal olarak bağlı ve kaybolabilen, korunabilen veya geliştirilebilen ve etkileşimde sürekli olarak gözetilmesi gereken bir şeydir. Genel olarak, insanlar yüz etkileşimini sürdürmek için iş birliği yapar (ve birbirlerinin iş birliğini varsayarlar), bu tür bir iş birliği yüzün karşılıklı hassasiyetine dayanır. Yani, normalde herkesin yüzü diğerlerinin korunmasına bağlıdır ve insanların tehdit edildiğinde yüzlerini korumaları ve başkalarının yüzlerini tehdit etmek için kendi yüzlerini savunmaları beklenebileceğinden, genel olarak her katılımcının birbirini koruması çıkarınadır.

Her bireyin kendisi için talep etmek istediği ve genel benlik imajı şeklinde nitelenen yüz, *olumsuz yüz* (negative face) ve *olumlu yüz* (positive face) olarak ikiye ayrılmaktadır: Olumsuz yüz sınırlar, kişisel korumalar, dikkati dağıtmama hakları- yani eylem özgürlüğü ve dayatma özgürlüğüne ilişkin temel talepleri içerirken olumlu yüz, etkileşimde

bulunanlar tarafından iddia edilen olumlu tutarlı kendilik imajı, kendi imajının takdir edilmesi ve onaylanması arzusunu yansıtmaktadır. Olumsuz yüz, nezaket kavramının hemen çağrıştırdığı biçimsel nezaket olarak bilinir. Ancak olumlu yüz ve olumlu nezaketin türev biçimleri, daha az belirgindir. Bir kişinin kamusal benlik imajını veya kişiliğini, kendi isteklerinin en azından başkaları için arzu edilir bir isteğe indirgenmesidir ve kişinin hedeflerinin arzu edilir olarak düşünülmesi isteğidir (1987, s. 13, 61-62). Olumsuz yüz kişinin eylemlerinin başkaları tarafından engellenmemesini talep ederken, olumlu yüz kişinin arzu edilir olma isteğini ifade eder. Diğer bir deyişle, ilk yüz dayatmayı terk etmeyi etkinleştirirken, ikincisi üyeliği motive eder. Tehdit gücünü azaltmak veya yumuşatmak için konuşmacılar için belirli stratejiler mevcuttur. Örneğin, bir öğrenci, öğretmeninin yüzünü tehdit edebilecek bir istekte bulunduğu için özür diler: “Rahatsız ettiğim için özür dilerim efendim... ama kitabınızı ödünç almak istiyorum.” Bu bağlamda, öğrenci tarafından dayatmanın derecesini azaltmak için tereddüt (*ama*), riskten korunma (*istiyorum*) ve özür kullanılmaktadır (Al-Hindawi vd. 2016, s. 1540). Nezaketi Brown ve Levinson’un yaklaşımıyla, empoze etmeme ihtiyacının yanı sıra, konuşurun kendine güvenini ve/veya etkileşimde bireyselliğini sergileme ihtiyacı şeklinde yorumlayan Ruhi, bir nezaket stratejisi olan iltifat⁷ gibi durumlarda bağlam ve karşılıklı konuşmalarda yer alan imaların motive edici güce sahip olduğunu ileri sürmektedir (2006, s. 45). Ruhi’nin saygı gösterme, dayanışma ve dayatmama üçlemesi ile özetlediği nezaket yaklaşımında konuşurlar, kendi sunum seçimlerini, yüz isteklerini ve karşılıklı amaçlar için endişelerini göz ardı etmektedirler (2007, s. 109). Dolayısıyla Leech’in nezaket yaklaşımında olduğu gibi Brown ve Levinson’da öncelikle yüzü koruma temelli ve katılımcıların karşılıklı yararlarına ve hoşnutluk durumlarına göre çıkarsal ilişkilerin söz konusu olduğu söylenebilir.

Johnson, Brown ve Levinson’ın nezaket kuramını, istekler de dâhil olmak üzere bazı konuşma eylemlerinin etkileşimde bulunanların toplumsal imaj ya da yüz ihtiyaçlarını tehdit ettiğini ileri süren bir yaklaşım olarak tanımlamaktadır. Yüzle ilgili endişeleri, saygın bir benlik imajını ve özerklik arzusunu desteklemek olarak ikiye ayırmaktadır. Kuram, iletilerin yorumlanması için sadece bitişikliğinin değil, ifadelerin sıralı bağlamının gerekli olduğunu varsaymaktadır. Bu, etkileşimin sadece az önce gerçekleşen konuşma hareketinden ziyade daha geniş ilişkisel ve konuşma bağlamına dayalı olarak ortaya çıktığı anlamına gelir. Ayrıca belirli bir söz ediminin yalnızca yüzü tehdit edeceğini kabul etmektedir ve çoğu zaman aynı ileti içinde hem konuşur hem de dinleyenin yüzüne ve yüz kaygılarına katılmanın önemini yeniden vurgulamaktadır (2004, s. 227).

Brown ve Levinson, *yüzü tehdit eden eylemlere* (face threatening acts) karşı *yüz koruma görüşü* (face-saving view) içerisinde verdikleri stratejiler sayesinde bireyin toplum içerisindeki saygınlığı ve sınırlarını koruyup isteklerinin bu şekilde kabul edilebilir düzeye gelebileceğine dikkat çekmektedir. Konuşurun dinleyicinin hareket özgürlüğünü

⁷ İltifat tepkileri, kendine veya diğer önemli kişilere yönelik samimi, yapmacık veya ironik düşünce gösterilerine tepki veren eylemlerdir (Ruhi, 2007, s. 110). Bir tür nezaket stratejisi kabul edilen *iltifat karşılıkları* (compliment response) üzerine yaptığı çalışmalarda Ruhi iltifata karşılık verme durumlarında kullanılan on iki stratejiden bahsetmektedir: övgü yükseltme (praise upgrade)⁷, anlaşma (agreement), iade/karşılıklık (return/reciprocate), teklif (offer), takdir (appreciation), şaka (joke), kahkaha (laughter). Ayrıca lafi çevirme (shift credit), sorular (questions)⁷, geçmişi açıklama (comment history), konuyu değiştirmek (shift topic), mantıklı kaçınma (Legitimate evasion). Bunlarla beraber iltifat edilenin rahatsızlık duyduğu durumların varlığı söz konusudur (Ruhi, 2006: 51-58). İltifat eden: M, bu işin sırrı ne? Yiyip yiyip de kilo almıyorsun. İltifat edilen: Galiba çok hareketliyim. Kahretsin ben mükemmelim. İltifat eden: (gülümser) (Ruhi, 2006, s. 51).

İltifat eden: Sana bir şey söyleyeyim mi? Hem güzel hem de komik olmayı nasıl beceriyorsun? İltifat edilen: Nasıl anlamadım? İltifat eden: Yani genelde bayanlar güzel görünmek için hep susar ama sen çok güzelsin ve çok hoş sohbetsin.

İltifat eden: Saçlarına bayılıyorum. İltifat edilen: Cidden mi? İltifat eden: Gerçekten bence çok güzel. Hep böyle bir saçım olsun istemişimdir (Ruhi, 2006, s. 57).

engellemekten kaçınma niyetinde olmadığını belirten muhatabın *olumsuz yüz isteğini tehdit eden eylemler* şunları içerir (1987, s. 65):

i) Dinleyicinin gelecekteki bir A eylemini öngören ve bunu yaparken dinleyiciye A eylemini yapması (veya yapmaktan kaçınması) için biraz baskı uygulayan eylemler:

- a) Emirler ve istekler
- b) Öneri, tavsiye
- c) Hatırlatmalar
- d) Tehditler, uyarılar, cüretler

ii) Konuşurun dinleyiciye yönelik gelecekteki olumlu bir eylemini öngören ve bunu yaparken dinleyiciyi kabul etmesi veya reddetmesi ve muhtemelen bir hataya düşmesi için baskı yapan eylemler:

- a) Teklifler
- b) Vaatler

iii) Konuşurun dinleyiciye veya dinleyicinin mallarına yönelik bir miktar arzusunu içeren ve dinleyicinin mallarını koruması için harekete geçmesi gerekebileceğini belli eden eylemler:

- a) İltifatlar, kıskançlık veya hayranlık ifadeleri
- b) Dinleyiciye karşı güçlü (olumsuz) duyguların ifadeleri: nefret, öfke, şehvet gibi.

Olumsuz yüzü tehdit eden eylemler kadar olumlu yüzü de riske sokan eylemler mevcuttur. Konuşurun muhatabın duygularını, isteklerini vb. önemsemediğini belirterek (potansiyel olarak) *olumlu yüz isteğini tehdit eden eylemler* şunları içerir (1987, s. 66-67)

i) Konuşurun dinleyicinin olumlu yüzünün bazı yönlerini olumsuz değerlendirdiğini gösterenler:

a) Onaylamama, eleştiri, küçümseme veya alay etme, şikâyet ve kınama, suçlama, hakaret ifadeleri

b) Çelişkiler veya anlaşmazlıklar, zorluklar

ii) Konuşurun dinleyicinin olumlu yüzünü umursamadığını veya önemsemediğini gösterenler:

a) Şiddetli (kontrol dışı) duygular

b) Saygısızlık, bağlam içinde uygunsuz olanlar dâhil anma

c) Dinleyici hakkında kötü haberler veya konuşur hakkında iyi haberler (övünme)

d) Tehlikeli derecede duygusal veya bölücü konuların gündeme getirilmesi. Örneğin siyaset, ırk, din, kadın özgürlüğü.

e) Bir etkinliğe açıkça iş birliği yapmama. Örneğin dinleyicinin konuşmasını rahatsız edici bir şekilde bölmek, karşılık vermemek veya dikkatsiz davranma.

f) İlk karşılaşmalarda hitap tarzı ve selamlaşma işaretleyicilerinin yanlış kullanımı

Brown ve Levinson (1987, s. 17), yaklaşımlarında yer alan ve süper strateji olarak adlandırdıkları olumsuz nezaket, olumlu nezaket ve dolaylılığı içeren *kayıt dışılığın*⁸

⁸ Abadžić Navaey ve Bakšić, kuramda tehdit altındaki yüzün bağlamına veya açısına bağlı olarak konuşurun elinin altında olarak gördüğü süper stratejiler içerisinde bir dördüncü olarak dolaysızlıktan (*bald on-record*)

nezaket sıralamasında öznel ölçütlere göre değişkenliğini ve zarar-fayda analizi ile bu ölçütlerin ne oranda örtüştüğü gibi konulardaki eksikliklerini kabul etmektedir. Dolayısıyla iki kişi arasındaki kısa konuşmada nezaket stratejilerinden hangisinin kullanıldığını anlamının yeterli olmayacağına ve aynı zamanda bir nezaket stratejisi olan imaların her zaman olumlu ya da olumsuz yüz düzeltmede kullanılması durumunun da değişkenlik gösterebildiğine ikna olmuşlardır.

Yukarıda bahsi edilen tüm tehdit içerikli eylemler dinleyici öncelikli olanlardır. Brown ve Levinson, dinleyici kadar konuşura yönelik yüz tehdit eden eylem içeriklerinden aşağıdaki gibi bahsetmektedir (1987, s. 67-68):

i) Konuşurun olumsuz yüzünü tehdit eden eylemler:

a) Teşekkür etmek (Konuşur bir suçu kabul eder, kendi yüzünü küçük düşürür)

b) Dinleyicinin teşekkürünün veya özrünün kabulü

c) Mazeretler

d) Tekliflerin kabulü

e) Dinleyicinin gaflarına/kabalıklarına tepkiler

f) Gönülsüz vaatler ve öneriler

ii) Konuşurun olumlu yüzüne doğrudan zarar veren eylemler:

a) Özürler

b) Bir iltifatın kabulü

c) Vücut üzerindeki fiziksel kontrolün bozulması, bedensel sızıntı, tökezleme veya düşme vb.

d) Kendini aşağılama, ayaklarını sürüyerek ya da sinerek, aptalca davranmak, kendi kendisiyle çelişmek

e) İtiraf, suçluluk veya sorumluluk kabulleri

f) Duygu sızıntısı, kahkaha veya gözyaşının kontrol edilememesi.

Her iki katılımcının yüzlerini aynı anda tehdit eden söz edimler arasında "talepte bulunma"yı sayan Onursal Ayırır, konuşur açısından talepte bulunmanın olumlu yüzü zedeleyebildiğini, diğer taraftan da hem karşısındaki kişinin zamanına ve kişisel alanına etkide bulunarak onun olumsuz yüzünü hem de bu kişinin "kendini birisi için bir şey yapmak zorunda hissetmesine" yol açarak olumlu yüzünü tehdit edebildiğini belirtmektedir. Onursal Ayırır, yüz tehdit edici eylemleri yumuşatıcı bazı kalıp sözlerin de varlığından bahsetmektedir. Bunlar arasında ön hazırlık amaçlı *zahmet olmazsa, affınıza sığınarak, izin verirseniz, müsaadenizle*, onarma amaçlı *affınıza sığınarak, özür dilerim, üzgünüm, kusura bakma(yın)*, yatıştırıcı amaçlı *sürçü lisan ettiyse af ola, darılmaca gücenmece yok, sözünü balla kestim, sözüm meclisten dışarı* ve gönül okşayıcı adı verilen *efendim, gözümün nuru, gözünü sevdiğim* gibi sözceler bulunmaktadır. Bununla birlikte

bahsetmektedir. Buna göre nasıl ki dolaylılık stratejisini seçen konuşur eylemde kaçınmayı tercih ediyorsa dolaysızlıkta açık olmayı ve ikiyüzlülükten uzak durmayı uygun bulmaktadır. Dolaysızlıkta düşüncelerin doğrudan aktarımı söz konusudur (2018, s. 6). Çeşitli çalışmalarda dolaysızlık stratejisi, yakın ilişkilerde veya bilgilerin hızlı bir şekilde paylaşılması gerektiğinde kullanılan söz eylem olarak geçmektedir. Burada inceltmeye çalışmamak, lafi uzatmamak, imada bulunmadan ve gizlemeden doğrudan söylemek önem göstermektedir. Bu strateji, yüz zedelenme olasılığının çok küçük olduğu durumlarda ve konuşurun dinleyiciden çok üstün konumda olduğu ortamlarda kullanılmaktadır (Aydınoglu, 2011, s. 47; Keser, 2018, s. 132).

yüzü yücelten söz edimleri (Face Flattering Acts) denilen *davet etme, iltifat etme, teşekkür etme, selamlaşma, vedalaşma, hâl hatır sorma* gibi söz edimleri doğrudan ve açık bir şekilde olumlu nezaket belirtmektedir (2020, s. 90-93).

Nezaket stratejileri arasında kullanılan eylemler içerisinde Yaylagül'ün de çalışmasında belirttiği gibi dinleyiciyi ortak hedefe çekme ve katılımcılar arasında dayanışma kurma yer almaktadır. Yaylagül'ün ortak hedefe çekme, olumlu nezaket stratejisinin önemli bir parçasıdır. Ona göre "Kalemimi kullanmama izin verirsen minnettar kalırım." şeklindeki ifadeler konuşurun reddedilme riskini yükseltir. Buna karşılık geri çevrilmeye önlemek için konuşur söylemini yeniden düzenleyebilir: "Merhaba nasılsınız buraya oturabilir miyim? Biz aynı sorunlarla uğraşıyoruz. Sen de notlar alıyorsun ha. Bana büyük bir iyilik yapıp kalemimi bana verebilir misin?". Bu şekilde yapılan düzenlemelerde bir istek için bir soru biçiminin kullanılması geri çevrilmeyi engellemek içindir. "Kalemimi verebilir misin?" gibi ifadeler özür içeren ifadelerle desteklenebilir. "Rahatsız ettiğim için özür dilerim ama kalemimi isteyebilir miyim?" gibi. Olumlu nezakette olduğu gibi olumsuz nezaket durumlarında da sık sık söz aralarında durulduğu, kesik kesik duraklayarak konuşulduğu ve söze sorular eklendiği görülür. Yaylagül'e göre bir soru sormak için bile izin istenebilir ancak bu tutum dinleyici açısından sorunun olumsuz cevaplanması için bir fırsat sunmaktadır (2015, s. 335). Olumsuz nezaket stratejilerinin konuşurlar arasında yakınlık ve dayanışmayı sağlayan olumlu nezaket stratejilerinin aksine, sosyal mesafe kurulması ve aynı zamanda saygı gösterilmesi isteği doğrultusunda kullanıldığını bildiren Abadžić Navaey ve Bakšić, stratejiler arasında şunları sıralamaktadır: *gizli emirler kullanarak dolaylı olma, karamsar olma, küçültmeler aracılığıyla dayatmayı en aza indirmeye çalışmak, özür dilemek, "biz" ve "siz" ayrımı yaparak aradaki mesafeyi vurgulamak, kaçınımcı ve hafifletici araçlar kullanma, edilgen tümcelerle emri hissettirmek* (Abadžić Navaey vd. 2018, s. 7). Aynı zamanda olumsuz yüzün korunması *yakınlık kurma stratejisi* olurken olumsuz yüz, dolaylı söylem, öznesiz tümceler vs. kullanımları, yumuşatma ilgeçleri ile yansıtılmaktadır (Dereli, 2008, s. 26, 27). Tüm bunlarla beraber Turan (2019, s. 156) ve Spencer-Oatey ve Ruhi (2007, s. 2), çalışmalarında mesafe ve resmiyet göstergesi olarak nitelediği olumsuz nezaket için saygı dolu hitapların varlığını gerekli kılmaktadır. *Siz, Doktor Hanım* gibi hitaplar toplumsal ve kültürel bağlama, konuşurlar arasındaki ilişkinin durumuna ve sosyal rollerine göre şekillenen nezaket stratejileri arasındadır. Yüz ile ilişkilendirilen sözcüklerin altında yatan kavramsal metaforlar ve onların söylemsel kullanımları nezakette gerekli olan sosyal benlik sunumlarının yorumlarını anlamak için birer anahtar niteliğindedir.

Brown ve Levinson (1987, s. 91-164) yüz tehdit edici eylemleri önlemek için takip edilmesi gerektiğini söylediği dört nezaket stratejisini ayrıntılı olarak ele almaktadır. Grice'tan beslenen dolaysızlık ve dolaylılık stratejilerinin yanı sıra olumlu ve olumsuz nezaket stratejileri için Brown ve Levinson'un olumlu nezaket için önerilerini Keser (2018, s. 132-133), çalışmasında kısaca birkaç madde ile şu şekilde özetlemektedir: *karşı tarafın ricasına, isteğine ve çıkarına önem vermek, Karşıdaki kişi tarafından onaylanmanın ne kadar önemli olduğunun farkında olmasını sağlamak, karşı taraftaki kişiyle ortak etkinliklerde yer alındığını belirten bir ifade kullanmak, karşıdaki kişiyle sohbet anında anlaşmada problem yaşamayacağınız konulardan bahsetmek*. Tüm bunların yanı sıra olumsuz nezaket stratejisi için dinleyicinin eylem özgürlüğünü korumaya yönelik ve aynı zamanda statünün değerini düşüren söylemlerin etkilerini de yavaşlatma gibi eylemlerde bulunulması gerekmektedir: "Bavulu taşıyamama yardım edebilir misiniz, rica etsem?".

Brown ve Levinson, kuramlarında yüz ve *istekleri* (wants) özdeş tutmaktadır. Bu ister öz benlik kabulü isteği olsun ister eylem gerçekleştirilme özgürlüğüne yönelik istek olsun aynı kavram alanına işaret etmektedir. İstekler, talepleri ve niyetleri de içine alan geniş bir kümedir. Ruhi, çalışmasında yüz koruma temelli yaklaşımda nezaketin

neden niyetlilik alanına yerleştiğinin bir ön gösterimi olarak, aşağıda yer verdiği ve bir Türk ailesinde geçen ve mutfakta yemek hazırlayan annenin oturma odasında televizyon izleyen kızını çağırdığı bir diyalogu örneklemektedir:

Anne: *Selvi boylum al yazmalım?*

Kızı: (Mutfaka girer, mutfak dolaplarının üst raflarına bakar.) *Hangisini istersin?*

Ruhi'ye göre kızın bunu, annesinin ulaşamayacağı bir mutfak eşyası talebi olarak yorumlamakta bir sakıncası yok gibi gözükmektedir (2008, s. 288-289).

Brown ve Levison'un nezakete yaklaşımları, hem konuşuru hem de dinleyiciyi koruması bakımından önemli kabul edilmektedir. Ancak bununla birlikte stratejilerde öne çıkan ilkelerin bireysel ve toplumsal farklılık taşıdıkları da göz ardı edilmemelidir. Söz konusu farklılıklar ise dile farklı dilsel unsurların kullanımı ile yansımaktadır.

1.2.4. Fraser ve Diğerleri

Fraser'ın (1990) nezaket kuramının temelleri Bruce Fraser (1975, 1980) ve Fraser ve William Nolen (1982) çalışmaları ile atılmıştır. Fraser'a göre katılımcılar etkileşime girdiğinde her bir tarafın birbirlerinden ne bekleyebileceğini belirleyecek bazı hakları ve yükümlülükleri vardır. Fraser dilbilimsel nezaket olgusunu dört başlık altında değerlendirmektedir: *konuşmaya dayalı kuralcı bakış, konuşmaya dayalı sözleşmecî bakış, sosyal norma dayalı bakış, yüz korumaya dayalı bakış* (Yılmaz, 2020, s. 76).

Fraser'a göre, katılımcılar etkileşime girdiğinde, her bir taraf, en azından ön aşamalar için, katılımcıların diğerlerinden ne bekleyebileceklerini belirleyecek olan bir dizi başlangıçtaki hak ve yükümlülükler hakkında bir anlayış getirir. Al-Hindawi ve Alkhazaali, Fraser için konuşma sözleşmesinin yeniden müzakere edilmesi olasılığı her zaman olduğunu belirtmekte ve iki taraf, birbirlerine karşı hangi haklara ve hangi yükümlülüklerle sahip olduklarını yeniden ayarlayabilmektedir. Fraser'ın yaklaşımında "toplum sözleşmesi" varsayımına dayanan "devlet" ve demokratik rejimin politik kuramın bir benzetimi söz konusudur. Ona göre, nezaket çerçevesinde gelişen konuşma sözleşmesi belirli veya diyalog koşulları içinde çalışmaktadır:

1) *Geleneksel yöntemler ve geleneklerin getirdiği haklar veya yükümlülükler.* Bu tür koşullar durumsal müzakereye tabi değildir.

2) *Etkileşimin kurumsal doğasının dayattığı hüküm ve koşullar.*

3) *Mevcut bir durumun özel talepleri ışığında etkinleştirilen koşullar.* Bu tür hükümler, muhatabın anlayışına göre ve/veya her konuşmacının statüsü, gücü ve rolü ve koşulların doğası gibi faktörlerin kabulüne göre yeniden değerlendirilmeye açıktır (2016, s. 1540).

Nezakete kavramına kişiler arası ilişkiler, toplumsal-kültürel değerler ve normlar bağlamında yapılan ve karşılık konuşma ve yüz koruma gibi stratejileri içeren yaklaşımların yanı sıra farklı anlayışların da varlığı görülmektedir. Johnson, bu yaklaşımlar arasında Wilson ve arkadaşlarından bahsetmektedir. Johnson'a göre Wilson ve arkadaşlarının (1998) ilk iddiası, bir konuşma edimi için kurucu kuralların içsel yüz tehditlerini belirlemesi hususudur. Searle için talepler *hazırlık, samimiyet ve ön çalışma* olmak üzere üç kural içermektedir ve bu temel kurallar uyarınca, istekler, istenen eylemi gerçekleştirmek için hedefi elde etme girişimleri olarak sayılmaktadır. Ret ise bir hedefin istenen bir eylemi yapmaktan kaçınma girişimi olarak sayılır ve samimiyet kuralı, hedefi gerçekleştirmeme için gerçek nedenleri ifade etmesidir. Ön çalışma kuralları, hedefin bir seçeneği olduğunu ve istenen eylemi gerçekleştirmek zorunda olmadığını içerir. Bu kurallar, söz edimi olarak talep ve retlerin birbiriyle ilişkisini gösterir. Wilson ve

arkadaşları, talepte bulunanların uyum arayışı için temel kurallara ve belirli etki hedeflerine dayalı olarak potansiyel yüz tehditlerini tanımladıklarını öne sürmektedir. Örneğin, bir istek doğal olarak bir hedefin olumsuz yüzünü tehdit eder, ancak tehdidin derecesi ve diğer yüz tehditleri için potansiyel, etki amacına bağlı olarak farklılık gösterir. Onay talep edenlerin eşlerinin olumsuz ve kendi olumlu yüzlerine yönelik tehditleri algıladıklarını ve yükümlülükleri uygulayanların iş birlikçilerinin olumsuz ve olumlu yüzlerine yönelik tehditler beklediklerini, tavsiye sağlayıcıların ise kendilerinin ve iş birlikçilerinin olumlu yüzlerine yönelik tehditleri öngördüklerini ileri sürmektedir (2004, s. 227-228).

Wilson ve arkadaşlarının Brown ve Levinson'ın kuramına yönelik eleştirel bakış açıları ile birlikte Watts, nezaket kurallarını, toplumun üzerinde fikir birliğine vardığı bir kavram olarak değerlendirmektedir. Watts'ın alanyazındaki *yüz, ilkeler* ve *hak* kavramlarını birbiriyle bağdaştırdığını söyleyen Ortaköylüoğlu için Watts'ın yaklaşımında nezaket, tarafların iletişimdeki haklarını içermekte ve karşılıklı yüz isteklerini korumalarında bu haklar birbirini tamamlayıcı görev üstlenmektedir. Bu görüş nezaket kuramlarının söylemsel ve ilişkiye yönelik olarak yapılandırılmasına yol açmıştır (2019, s. 36). Nezaket, etkileşim içindeki bireylerin haklarından, yükümlülüklerinden ve beklentilerinden oluşan uygun davranıştır ve Watts, bu tür davranışlar için *politik* terimini kullanır. İlke ve yüz-yönetim yaklaşımlarından farklı olarak Watts, nezaketin/kabalığın araştırılmasında ilgililik-görelilik dizisinin kullanılmasından yanadır. Ruhi, çalışmasında Watts'ın nezaketi iki türlü tanımladığını dile getirerek ilkinin, nazik/kaba davranışın bir dil topluluğunun sıradan üyeleri tarafından değerlendirilme ve yorumlanma şekli olarak tanımlar. İkincisi ise başkaları için karşılıklı olarak paylaşılan düşünceyi koruyan sosyal davranış biçimlerine atıfta bulunan evrensel bir nezaket yaklaşımında kuramsal bir terimdir (2007, s. 110). Brown ve Levinson'a karşı çıkan isimlerden biri olarak Watts, nezaketin tek taraflı değil ya da diğer bir deyişle yalnızca dinleyicinin yüzüne odaklı değil karşılıklı olması gerektiğini savunmaktadır. Bu sebeptendir ki Brown ve Levinson'dan sonra gelen Fraser, Nolan, Wilson ve Watts gibi araştırmacılar toplumsal hak, yükümlülük ve karşılıklı nezaket çerçevesinde uyulması gereken görevlerden bahsetmektedir.

2. Yeni Bir Nezaket Stratejisi Önerisi

Dilde bireyler arasındaki anlaşılabilirliği, doğru bilgi aktarımını minimum düzeyde hatayla gerçekleştirebilmek için iletişim unsurları olan konuşur ve dinleyici arasında dikkat edilmesi gereken noktalar bulunmaktadır. Bunların başında iletişimin sorunsuz yürümesi ve katılımcılar arasında çatışma durumunun ortaya çıkmamasını sağlamak için takip edilebilecek olan nezaket ilkeleri gelmektedir. Yukarıda da pek çok araştırmacının kuramları içerisinde bahsettikleri gibi bu ilkeler sayesinde konuşur ve dinleyici arasında sürtüşme aza inebilecek, karşılıklı hoşnut olma ve yarar durumu artacak ve de duygudüşünceler iletişimsel sebeplerle (küslük, yanlış anlaşılma, emredilmekten hoşlanmama gibi) kesintiye uğramadan devam edebilecektir. Nezaket üzerine ortaya konmuş tüm yaklaşımların ilkeler ve stratejiler adı altında söyledikleri ortak nokta katılımcılar arasında sürtüşmeyi en aza indirmek ve hatta yok etmek, konuşur ve dinleyici arasında yüz korunumunu ve yarar-zarar dengesini sağlamak geremektedir. Dolayısıyla var olan kuram ve yaklaşımlardan hareketle tüm dillere uygulanabilecek bir nezaket yaklaşımı ve bununla beraber takip edilebilecek stratejilerle ilgili aşağıdaki gibi bir öneride bulunmak yerine olabilir. Bahsi geçen öneri iletişimin iki önemli üyesi ve katılımcısı olan konuşur ve dinleyiciyi esas almakta ve nezaket çerçevesinde uygulayabilecekleri ilkeleri içermektedir. Elbette öneriye öncelikle nezaket kuramlarının yaratıcıları ve önemli isimleri olan Grice, Lakoff, Leech, Brown ve Levinson'un açık olma, dinleyiciyi iyi hissettirme, dolaylılık, yarar-zarar dengesini dikkate alma ve yüz koruma stratejileri temel oluşturmaktadır. Bu çalışmada ortaya atılan öneri, soru tümceleri üzerinden sunulmakta ve stratejiler konuşur

temelli, dinleyici temelli ve konuşur-dinleyici temelli olmak üzere üç temel kategori altında sunulmaktadır. Ancak bununla birlikte soru kategorisi başlığı altında sunulan sınıflandırma önerisine sadık kalınarak temel stratejiler içerisinde de kategorilendirilmeye gidilmiştir. Önerilen strateji farklı sözce yapılarıyla değiştirilebilir ve geliştirilebilir özellik arz edebilmektedir. Sunulan kategoriler, diğer bölümde ilgili başlıklar içerisinde ayrıntılı olarak değerlendirilecektir.

Konuşuru temel alan stratejiler	Dinleyiciyi temel alan stratejiler	Konuşur ve dinleyiciyi temel alan stratejiler
Saygılı ol	Empati kur	Ortak paydada buluş
Samimi davran	Öv	Anlaşma yap
Dayatmadan kaçın	Dinleyicinin farkında ol	Çatışmadan kaçın
Öneride bulun	İlgi göster	İş birliği yap
Söz ver	Onayla/onaylat	Ortaklık kur
Komik ol	Tercih sun	
Cömert ol		

Tablo 4: Konuşur ve Dinleyici Temelli Nezaket Stratejisi Önerisi

3. Soru-Nezaket İlişkisi ve Soru Tümceleri ile Nezaket Stratejilerine Yaklaşım

Duygu-düşünce iletilme yolları arasında bildirim tümceleri, buyrum tümceleri kadar soru tümcelerinin kullanımı da önem arz etmektedir. Alanyazında farklı yaklaşımlarla ele alınan soru kategorisinin söz konusu iletilme aracı olarak kullanılma durumunu vurgulayan yaklaşımın ise işlevsel yaklaşım olduğunu söylemek yerine olacaktır. Bu çalışmanın kavramsal sınırlılığını yapısal ve anlambilimsel yaklaşımla değerlendirilen soru sınıflandırması değil işlevsel yaklaşımla ele alınan soru kategorisi oluşturacaktır. Ve yine bu çalışmada önerilen nezaket stratejileri üzerine oluşturulmuş yaklaşım ise çalışmanın kuramsal çerçevesini meydana getirecektir. Nezaket oluşturmada yapısal olarak soru yapılı söz dizimsel dizilimlerin sıkça tercih edilmesi, soru kategorisini belirleyen tekil sebepken sınıflandırmalar içerisinde işlevsel yaklaşımla değerlendirilen soru kategorisinin seçilme sebebi ise nezaket kavramının sorunun birincil işlevi olan bilgi edinmenin/bilinmeyi öğrenme dışındaki işlevlerde daha görünür olmasıdır. Bu bilgiler ışığında işlevsel yaklaşımla sınıflandırılan soru kategorileri nezaket stratejileri üzerine yerleştirilecektir.

3.1. Cevap Beklenmeyen Söz Edimsel Sorular ve Nezaket

Soru sorma eyleminin doğasında olan bilme, öğrenme isteği ve merak duygusu hem dil bilimsel hem de anlambilimsel kategorisi olarak "soru"ya bilimsel nitelik ve işlev yüklemektedir. Ancak dilin zamanla kullanılagelmesi, konuşur tarafından sorunun söz konusu birincil işlevinin yanı sıra farklı amaçlarla da tercih edilmesini sağlamıştır. Soru sorarken muhatapı düşündürme ve ondan bilgi edinmeye çalışmakla beraber bu kez konuşurun farklı türde duygu ve düşüncelerinin izah aracı olan soru işlev genişlemesine uğramıştır. Dinleyiciden gerçek nitelikli bilgi edinme amaçlı, cevap beklenen soruların yanı sıra cevap beklenmeyen retorik işlevli sorular da dilde sıkça kullanılmaktadır. Rica, istek, öneri, davet, iltifat, teşekkür, özür dileme, ikna etme, şikâyet gibi anlambilimsel içeriklere sahip olan soru, söz edimsel gücü sayesinde bahsi geçen anlamlardan yararlanarak yaptırma-ettirme gücüne erişebilmektedir. Bu işlevle kullanılan ek, sözcük, tümce, söz düzeyinde biçimbirimsel ve söz dizimsel yapılarla varlığını gösteren bu kategori, sözce değeriyle edimsöz işlevini yerine getirmektedir. Edimsöz işlevi sayesinde konuşurun muhatapı harekete geçirme isteği yerine getirilmiş olmaktadır. Konuşur sorunun bu gücünden yararlanarak hem istekte, ricada, öneri bulunma, tercih sunma, onaylama gibi

hem de buyurma, anlaşma ve iş birliği yapma, çatışmadan kaçınma gibi eylemleri nezaket çerçevesinde gerçekleştirebilmektedir.

Cevap beklenmeyen söz edimsel nitelikli sorular, konuşur ya da dinleyici açısından saygınlığı ya da diğer bir ifadeyle yüzü olumlu gösterirken bir yandan da bu yüzü korumayı devam ettirmek amacıyla bir stratejik araç olarak kullanılabilir. Bu stratejilerin kimi yalnızca konuşurun saygınlığı ön plana çıkarmakta ve yüzünü korumaktayken kimisi de dinleyici odaklıdır ve yalnızca dinleyicinin saygınlığını ve yüzünü hedef almaktadır. Soru yoluyla kurulan kimi stratejilerin ise hem konuşur hem de dinleyiciyi esas alan, her iki katılımcının da ortak çıkarlarını ve saygınlığını gözeten bir nitelik gösterdiğini görülmektedir. Dolayısıyla stratejiler belirlenirken iletişimin katılımcılarının bireysel ve ortak fayda-zarar dengeleri dikkate alınmalıdır.

Aşağıda yer alan stratejiler, daha önce de bahsedildiği gibi üç temel başlık altında ele alınmıştır. Konuşuru temel alan, dinleyiciyi temel alan, konuşur ve dinleyici birlikte temel alan stratejiler olmak üzere kategorilendirilen stratejiler, açıklık ve örtüklük durumları dikkate alınarak doğrudan ve dolaylı stratejiler şeklinde daha alt başlıklara indirgenmiştir. Doğrudan stratejileri içeren sorular, konuşur tarafından muhatabının bir eylemi gerçekleştirmesi yönünde açıklık, nicelik gibi özellikler göstermektedir. Brown ve Levinson'un dolaysızlık dediği doğrudanlık stratejisi, konuşurun lafı fazla dolandırmadan, uzatmadan; sezdirim, ima, örtüklük gibi yollardan yararlanmadan amaca kestirmeden ulaşmayı hedeflediği stratejileri içermektedir. Dolaylı stratejiler ise gücünü sezdirimlerden, imalardan almaktadır. Bu tip sorularda söylenenle aslında söylenmek istenen yani kastedilen uyumsuz gibi görünmesine rağmen yalnızca katılımcılar arasında bilinen bağlamla beraber istenen işlev yerine getirilmektedir.

Çalışmada, soru tümcesi örneği seçimlerinde sezgisel konuşurun üretebileceği sözceler hedeflenmiştir. Bazı sözceler için bağlamın tümcenin hemen bitiminde yay ayrıca içerisinde verilmesi ihtiyacı hasıl olurken bazılarında bu ihtiyaca gerek kalmamıştır. Anlambilimsel kategorilerin birbiri arasında geçişkenlik özelliği göstermesi sebebi ile bir stratejiye verilen örnek tümce bir ya da birden fazla başka bir stratejiyi içerebilmekte ve benzer yapıları bir tümce başka bir stratejiye de kaynaklık edebilmektedir. Nezaketin başat amacı olan saygınlık ilkesini yansıtan ve öncelikle konuşur inisiyatifi içeren bir özellik gösteren *saygılı ol* stratejisi, tüm strateji kategorilerinde ortak olmasına rağmen yalnız konuşuru temel alan stratejiler içerisinde ele alınmıştır.

3.1.1. Konuşuru Temel Alan Stratejiler

İletişimin iki önemli bileşeninden biri olan konuşur aynı zamanda sözceleyen unsur olarak ürettiği sözcenin tüm sorumluluğunu alan kişidir. İster bildirme ister buyrum yoluyla ister de soru aracılığıyla duygu ve düşüncelerini iletin, sonuçta ürettiği sözce karşısındaki harekete geçirebilecek güce sahip olacaktır. Harekete geçirme eylemi için kullanılan araçlar biri olan soru, bu çalışmanın kapsamı içerisinde cevap beklenmeyen ancak söz edimsel gücü olan eylemleri içermektedir. Konuşur ürettiği soru sözceleri üzerinden öncelikli olarak kendi saygınlığı korumak koşuluyla ricada bulunma, samimi olma, dayatmadan kaçınma, öneride bulunma, söz verme, komik ve cömert olma gibi stratejileri kurmaktadır. Tüm bunlar konuşurun yüzünü korurken bir yandan da kendine yarar sağlama noktasında da başarı elde etmesine yardımcı olacaktır.

Saygılı ol, istekte/ricada bulun, samimi davran, dayatmadan kaçın, teklifte bulun, davet et, söz ver, cömert ol, komik ol gibi bileşenleri içeren konuşuru temel alan stratejiler, konuşurun tasarrufunda gelişen ve onun iradesi ile gerçekleşen eylemleri içermektedir.

Bunda amaç öncelikle konuşurun kendi yüzünü⁹ koruma çabasıdır. Konuşur saygılı olurken, istekte bulunurken veya dinleyiciyi bir eylem için davet ederken kendi istekleri doğrultusunda hareket etmekte, kendi saygınlığını kaybetmeden nezaketini soru yoluyla gerçekleştirmektedir. Konuşurun soru yoluyla sağladığı istekler, dolaylı yoldan da dinleyici açısından yarar-zarar mekanizmasında yarar ağırlıkta olacak şekilde iş görebilmektedir. Konuşurun bu stratejilerle ulaşmaya çalıştığı hedef yüzünü korumak olduğu kadar dinleyicinin de harekete katılımını sağlamak ya da dinleyicinin maddi/manevi sınırlarından yararlanmaktır. İletişimin başlangıç noktasını oluşturan konuşur, bunu yaparken de açık yani doğrudan ya da sezdirimsel yani dolaylı yolları izlemektedir. Farklı türde soru yapılarının tercih edildiği stratejilerde nezaketi daha yumuşatmak için *sakıncası yoksa, sorun olmazsa, mahsuru yoksa, özür dilerim* gibi kalıp ifadeler söz başına eklenebilmekte ve bu şekilde nezaketin derecesi arttırılabilmektedir.

3.1.1.1. Doğrudan Stratejiler

Saygılı ol

1. *Eğer sakıncası yoksa sizinle markete kadar yürüyebilir miyim?*
2. *Sorun olmazsa ben de silgini kullansam?*
3. *Rahatsız ettiğim için özür dilerim ama yanınızdaki sandalyeye oturabilir miyim?*
4. *Hocam, mahsuru yoksa ben de soru sormak için odanıza gelebilir miyim?*
5. *Sizi rahatsız etmeyeceksem buraya oturmamın sakıncası var mı?*
6. *Mahsuru yoksa defterinizden fotokopi çektirmem sizi rahatsız etmez umarım?*

İstekte/ricada bulun

7. *Rica etsem Ayşe'yle telefonda görüşebilir miyim?*
8. *Bir şey sorabilir miyim?*
9. *Sende fazla varsa bana kalemimi ödünç versen olur mu?*

Samimi davran

10. *Çoluğunuz çocuğunuz nasıl?*
11. *İşler nasıl gidiyor?*
12. *Dostum/canım nasılsın? Hâlin nasıl?*
13. *Ne var ne yok? İhtiyacım var da kalemimi bir dakikalığına bana verir misin?*
14. *Birdenbire Ahmet'i karşımda görmeyeyim mi? (Nasıl da mutlu oldum.)*

Dayatmadan kaçın

15. *Yanıma gelip dün olanları anlatmak ister misin?*
16. *Kalemlerimi seninle paylaşmayı çok isterim ama nasıl düşünürsün? Bilemem.*
17. *Sakıncası yoksa bana yolun başına kadar eşlik edebilir misin?*
18. *Senin için sakıncası/mahsuru yoksa beni de eve bırakabilir misin? (<Eğer uygun değilsen taksiyle de gidebilirim.)*
19. *Müsait değilsin sanırım. Bana beş dakikanı ayıramazsın herhâlde, değil mi?*

⁹ Burada kastedilen yüz, Brown ve Levinson'un bahsini ettiği olumlu ve olumsuz yüzün her ikisini de içermesi bakımından onlarınkinden ayrılmaktadır.

Teklifte bulun

20. *Yemeği hazırladım. Buyurur musunuz/Buyurmaz mısınız?*
21. *Bir bardak açık çay içer misin?*
22. *Her şeyi bir tarafa bırakıp yeniden başlamaya ne dersin?*
23. *Yarın annemlerle bir şeyler yapsak, ne dersin?*

Davet et

24. *Sinemaya iki bilet almıştım. Sen de gelir misin? (<Aslında gelmeni çok istiyorum ve seni davet ediyorum.)*

25. *Bize de buyurmaz mısın?*

Söz ver

26. *İstersin de ben yapmaz mıyım?*

Komik ol

27. *Geri ödemek koşuluyla benden borç almaya ne dersin? (<Bu tarz bir teklif ancak samimi ilişkilerde ve mimiklerle desteklenerek yöneltilebilir. Belirtilen bağlam dışında nazik olmaktan ziyade kaba bir davranış olarak görülebilir.)*

Cömert ol

28. *Sana yardım edebilir miyim? (...Görüyorum ki maddi/manevi zor durumdasın.)*
29. *Yaptıklarına karşılık bu minik hediyemi kabul etmez misin?*
30. *Siz de soframıza buyurmaz mısınız? (<Herkeseye yetecek kadar yemeğimiz var.)*
31. *Bu akşam yemeği ben yapayım mı?*

3.1.1.2. Dolaylı Stratejiler

Saygılı ol

32. *Senin de bu konuda fikirlerini merak ediyorum. Neler düşünüyorsun acaba?*

İstekte/ricada bulun

33. *A: Acaba Ayşe orada mı?*
B: Evet, evde. Vereyim mi telefona?
34. *Neden hâla bana ne olduğunu anlatmadın?*
35. *İçerisi çok mu sıcak oldu? (<Bunaldığı için camın açılması isteğinde bulunan konuşurun iması)*
36. *Saatiniz var mı acaba?*
37. *A: Meşgul müsün?*
B: Hayır. Değilim.
A: Şu ders notlarımı kontrol etmeni isteyecektim.
B: Tabii.
38. *Müşteri: Kulaklıkların fiyatı ne kadar?*
Satıcı: 1500 TL hanımefendi.

Müşteri: Benim için son fiyatı nedir? (<Müşteri, aslında satıcıdan kendisi için indirim yapmasını istiyor.)

Satıcı: 1250 ama sizin için düz hesap 1000 TL olur.

39. *Sence de hava muhteşem değil mi? (<Konuşur ortamda bulunanların herhangi birinden odaya hava girmesi için kapıyı/camı açmaları yönünde sezdirimde bulunuyor.)*

Samimi davran

40. *Senin de bizimle olmanı çok istiyoruz. Biliyorsun, değil mi?*

41. *A: Zahmet olmazsa benim için de bir kilo et alır mısın?*

B: Ne demek? Hiç zahmet olur mu?

Dayatmadan kaçın

42. *Seni sıkıştırmak istemem ama bu proje ne zamana biter acaba?*

43. *Toplantıdan daha erken çıkmamın sakıncası var mı?*

44. *Çocuk: Arkadaşlarımla geç saatte dışarı çıksam ne düşünürdün?*

Anne: Böyle bir şeye müsaade etmeyeceğimi biliyor olman lazım.

Teklifte bulun

45. *İstersen, akşamki tiyatro için sana da bilet alalım mı?*

46. *Daha önce baloya hiç gittin mi?*

47. *Neden eşyalarını toplamana eşlik etmiyorum?*

48. *Sen gelmeden evi temizlesem nasıl olur?*

Davet et

49. *Sen de niçin gelmiyorsun?*

50. *İş çıkışı bir içeceğe ne dersin?*

Söz ver

51. *Yarın geleceğim dedim değil mi? (<Ki gelirim. Beni bilirsin. Sözüm söz.)*

52. *Böyle olacağını sana söylemedim mi? (Dediğimi yaparım ben.)*

53. *Hani gün batımını beraber izleyecektik? Unuttun mu? (<Henüz yapılmamış bir etkinlik için ileriye dönük bir hatırlatma)*

Komik ol

54. *Niye zahmet ettin? Ben yapardım tüm işleri. (<Konuşurun yapılan işe katkısı olmayan birine sözleri)*

55. *A: Saçlarımı yeni kestirdim. Güzel olmuş mu?*

B: Rapunzeli andıran saçlarından mı bahsediyorsun?

56. *Bana bu eski hurda yığınının ödünç vermeye ne dersin? (Dinleyicinin yeni Cadillac'ını kastederek)¹⁰*

57. *İhtiyacın olduğunu görüyorum. Beni bir banka olarak görmeye ne dersin?*

Cömert ol

¹⁰ Örnekte geçen sözce, Brown ve Levinson'dan (1987, s. 124) alınmıştır.

58. *Soğuk bir içeceğe ne dersiniz?*

59. *Bu ay maaşım biraz erken yattı. Biraz borç almak ister misin? (<Çünkü ihtiyacın olduğunu biliyorum.)*

60. *Bu akşam yemeği ben yapsam nasıl olur?*

61. *Biraz daha tatlı almaz mıydın?*

3.1.2. Dinleyiciyi Temel Alan Stratejiler

En az konuşur kadar iletişimde önemli bir unsur olan dinleyici, konuşurun iletildiği mesajdan yani iletiden sorumlu olan kişidir. Bağlamın etkili olduğu iletişim sürecinde dinleyici ve konuşur arasındaki ortak yaşantılar, deneyimler, art alan bilgisi, bilgi ve zekâ düzeyi gibi etkenler büyük role sahiptir. Konuşurun iletiyi gönderme biçimi, iletiyi iletme yolları ve seçtiği stratejiler verilen bilginin ya da arzulanan isteğin doğru kanaldan ulaşmasını sağlamak için gerekli görülmektedir. Konuşur iletisini gönderirken kimi zaman kendini düşünerek yarar-zarar dengesinde kendi yararını biraz daha geri planda tutarak dinleyicinin yararına olma durumunu öne çıkarmayı düşünebilecektir. Bunun için de konuşur, dinleyicinin yüzünü korumayı amaçlayarak, elbette kendi yüzünü de tehlikeye atmadan, takip ettiği nezaket stratejilerinden uygun olanını seçmektedir.

Empati kur, öv, farkında ol, ilgi göster, onayla/onaylat ve tercih sun gibi stratejiler dinleyiciyi hoş tutmayı, memnun etmeyi incelemektedir. İletişimin önemli unsurlarından olan dinleyici, konuşurun takip ettiği bu stratejiler sayesinde saygınlığı koruyabildiği gibi istemediği bir işin içinde olmadan ve gönlü okşanarak eylemde bulunabilmektedir. Hem böylelikle dinleyici ve konuşur arasında ilişki bozulmayacak hem de söz eylemler sayesinde dinleyiciyi harekete geçirecek itici güç, çalışır hâle gelecektir. Tamamen dinleyicinin yararını hesaplayan konuşur, dinleyiciyi temel alan stratejiler sayesinde dinleyiciyi kırmadan, dolaylı yönlendirmelerle tercihler sunmaktadır. Bahsi geçen stratejileri ise soru ekli, soru sözcüklü, onay sorulu, vurgulu soru yapılarıyla kurmaktadır.

3.1.2.1. Doğrudan Stratejiler

Empati kur

62. *Yerinde olsam annenle bu şekilde konuşur muydum, bilemiyorum?*

63. *Kim olsa aynı şeyi yapardın sanırım.*

Öv

64. *Bunu en iyi sen yapmayacaksın da kim yapacak?*

65. *Senin gibi çalışkan biri var mı bu sınıfta?*

66. *Nerede başkalarında sendeki kadar incelik?*

67. *Bu nasıl bir güzellik?*

68. *Ya sendeki bu zarafet?*

69. *Ya senin enfes kurabiyelerine ne demeli?*

70. *Bir bileziğin ne önemi var? Senden önemli/kıymetli mi?*

Onayla/Onaylat

71. *A: Sana sormadan annen için bir hediye seçtim. Kızdın mı bana?*

B: Olur mu hiç? /Olur mu öyle şey?

72. *A: Ben baya beğendim evi. Sen?*

B: Ben de beğendim.

Dinleyicinin farkında ol

73. *Senin ailemiz için yaptıklarının farkında değil miyim sence?*

74. *Hasta gibi misin ne?*

İlgi göster

75. *Bu ne güzel bir çanta böyle! Nereden aldığını öğrenebilir miyim?*

76. *Kaza geçirmiştin. Nasıl oldun? Biraz daha iyi misin?*

Tercih sun

77. *İş görüşmesi için yarın mı uygunsun diğer gün mü?*

78. *Pizza mı hamburger mi yersiniz?*

79. *Sınavda nerelerden sorumlu olmamız gerektiği konusunda ne dersin?*

3.1.2.2. Dolaylı Stratejiler

Empati kur

80. *Seni en iyi benim anlayacağımı biliyorsun değil mi?*

81. *Ne gereği vardı? Çok yorulmuş olmalısın.*

82. *Benim gibi zorluklardan geçtiğin belli. Biraz desteğe ihtiyacın var sanki?*

83. *İnsan bir işi severek yapmıyorsa neden o mesleğin içindedir? (<Ben olsam bir saniye daha çalışmam. İstemediğin işi yapmasan iyi olur senin için)*

84. *Buraya geldiğine göre dans etmeyi seviyor olmalısın?*

85. *Ah canım, kim bilir neler yaşadın? (<Seni çok iyi anlıyorum.)*

Öv

86. *Bu nasıl bir yazı böyle? (<Hayatımda gördüğüm en özenli ve güzel yazı.)*

87. *Senin yemeklerin yanında bunlar ne ki?*

88. *Senin gibi birinin onun gibi işe yaramazlarla nasıl işi olabilir?*

89. *Bir de ne göreyim? Sınıfta herkes parmak kaldırmam mı?*

90. *Aldığın hediye beni yansıtıyor. Neden zahmet ettin?*

91. *Tamir işlerini sana sormayacağım da kime soracağım?*

92. *Senin gibi olmam için daha kaç fırın ekmek yemem lazım? (<Çok başarılı bir sanatçısın.)*

Onayla/Onaylat

93. *Bugüne kadar bu ülke için yaptıklarını görmez miyim?*

94. *Senin fikrinden daha iyisi var mı?*

95. *Öğretmen: Ödevlerimizi yaptık, değil mi? (<Öğrencilere yönelik kurulmuş bir sözce)*

96. *Evin tüm yükünü sen çekiyorsun. Benim yaptığım nedir ki?*

97. *A: Akşam için bir plan yapsak mı?*

B: Neden olmasın? (<Elbette)

Dinleyicinin farkında ol

98. *Bu işi kapmak için elinden geleni yaptığımı bilmediğimi sanıyor musun?*

99. *Var mı bu sınıfta yazısı inci gibi biri? (<Öğretmenin gözleri, yazısının güzel olduğunu bildiği bir öğrencinin üzerindedir.)*

100. *Nasıl olur da seni unutturum?*

101. *Ben mi senin başarılarına tanık olmadım? (<Mümkün mü bu?)*

İlgi göster

102. *Sormamın sakıncası yoksa o çantayı nereden aldın?*

103. *A: En son ne zaman bir restoranda yemeğe çıktın? (<B konuşurunun cevabını bilerek soran A, bu bilgiye sahip bir şekilde dolaylı yoldan hem teklifte bulunuyor hem de onunla ilgilendiğini gösteriyor.)*

B: İnan hatırlamıyorum bile.

Tercih sun

104. *Bu sorunu çözmek için önerin var mı?*

105. *Düşün bakalım. Sen de buraya tatile gelmek istemez misin?*

106. *Bilgisayarı yarın istiyorsun ama işimi yarına kadar bitirebilir miyim bilemiyorum.*

107. *Ayselere gitmeyelim istersen? (<Ne dersin?)*

3.1.3. Konuşuru ve Dinleyiciyi Temel Alan Stratejiler

Nezaket stratejileri her zaman tek yönlü olarak yalnızca konuşuru ya da yalnızca dinleyiciyi incelemeyi içermemektedir. Kimi stratejilerde konuşur ve dinleyici aynı iş, hareket veya eylemin içerisinde bulunarak ortak yararlar elde edebilmektedir. İletişimin her iki katılımcısını da düşünen bu stratejiler içerisinde yer alan *ortak paydada bulunma, anlaşma, iş birliği yapma* ve *aynı etkinlik içinde bulunma* gibi söz edimsel eylemlerle bir eylemin içinde aynı anda yer alarak eşit veya benzer oranda yarar sağlamak hedeflenmektedir. Eşitlik ilkesi gereği ne konuşurun yüzü ne de dinleyicinin zarar görmeyeceği gibi aynı zamanda tarafların memnuniyetleri, karşılıklı bir şey yapmaktan duyabilecekleri zevkleri ön plana çıkararak yarar-zarar dengesinde yarar unsuru ağır basacaktır. Katılımcılar *çatışmadan kaçınma* ile dayatmadan uzak, kısmen razı ve sonuç olarak karşılıklı arzu edilen bir işi yapabilecek olmanın hoşnutluğu içerisinde olabilecektir. Ancak çatışmadan kaçınmada yarar-zarar dengesi eşit olmayabilir çünkü anlaşmazlık çıkmaması adına ya konuşur ya da dinleyici daha fedakâr bir tavırda bulunmak zorunda kalabilir. Bu sebeple de taraflardan birinin yüzü diğerine göre daha tehdit altında olmaktadır. Karşılıklı konuşmalarda konuşur ve dinleyici aynı anda sözceleyen konumundadır. Konuşur ve dinleyiciyi temel alan stratejiler kullanırken daha önceki bölümlerde de bahsedildiği gibi sıkça soru yapılı sözceler üretmektedir. Her iki katılımcıya da ilgilendiren eylemler söz konusu olduğu için de sözceleyen tarafından yönlendirilmiş *ne dersin* soru kalıbının yanı sıra *beraber* ve *birlikte* belirteçlerinin soru yapılı sözcelere sıkça eşlik edebildikleri görülmektedir.

3.1.3.1. Doğrudan Stratejiler

Ortak paydada bulun

108. *Piknik için ben de bir şeyler hazırlayım mı?*

109. *Aynı sınava gireceğiz ya, beraber çalışsak nasıl olur?*

Anlaşma yap

110. *Projede ciddi hatalarımız var. Yeniden oturup çalışmaya ne dersin?*

111. *Yarın alışverişe gitmem gerek. Sen de benimle gel, tamam mı?*

112. *A: Proje için birkaç kaynak araştıracağım. Sen de gelirsen sevinirim.*

B: Niçin olmasın? (<Elbette gelirim.)

Çatışmadan kaçın

113. *Peki. Dediğin gibi olsun. Sen böyle diyorsan demek?*

114. *Neden evin duvarı senin istediğin gibi olmasın ki?*

İş birliği yap

115. *Bu akşam ödevleri hazırlamak için çalışalım mı?*

116. *Birlikte çalışmamızın bir sakıncası var mı?*

117. *Neden birlikte bu hafta sonu ava gitmiyoruz?*

Aynı etkinlik içinde bulun

118. *Ben de seninle aynı sınava gireceğim. Yanımda getirmeyi unutmuşum da. Rica etsem fazla kalemin varsa benimle paylaşır mısın?*

119. *Neden beraber boyamıyoruz tüm evi? (<Ne de olsa boyacıya verecek paramızın olmadığını biliyoruz.)*

3.1.3.2. Dolaylı Stratejiler

Ortak paydada bulun

120. *Sokaklarda zulme uğrayan bir sürü insan var. Bu yaşananlar bir tür dram değil mi? (<Sen de benimle aynı düşünceyi paylaşıyor musun?)*

121. *Sen de çok azimlisin, ben de. Birbirimizden bir farkımız var mı? (<0 yüzden ikimiz de bu projede birlikte yer alabiliriz.)*

Anlaşma yap

122. *Benimle aynı eve çıkma konusundaki fikrin nedir?*

Çatışmadan kaçın

123. *Sen öyle uygun görüyorsun demek ki.*

124. *Daha iyi bir fikrin var mı?*

125. *A: Senin çok eli açık biri olduğunu söylüyorlar.*

B: Sence öyle miyim? (<Konuşur, hayır değilim, demek yerine A'ya soruyla karşılık vererek olası bir savunmadan ya da kendini övme durumundan kaçınıyor.)

A: Bilmem. Seni çok iyi tanımıyorum.

İş birliği yap

126. *Bu işin üstesinden nasıl geleceğimizi düşündün mü?*

127. *Evin şu dağınık hâlini görüyorsun değil mi? (<Ancak birlikte toplarsak üstesinden gelebiliriz.)*

Aynı etkinlik içinde bulun

128. *A: Buranın kebabı nasıl olur? İyi mi? (<Beraber orada kebab yiyebiliriz.)*

129. *Ben de seninle aynı sınava gireceğim. Kim de fazla kalem vardır ki? (<Konuşur muhatabında kalem olduğunu bilerek soruyu genel dinleyici kitlesine yöneltiyor.)*

130. *Bir yerlere gidecek miyiz diye merak ediyorum? (Konuşur çok istekli biçimde söylemde bulunur.)*

131. *İş çıkışı bir içeceğe ne dersin?*

132. *Kim bu kırlarda koşmak istemez ki?*

Sonuç

Yazılı ya da sözlü iletişim kurma, insanı diğer canlılardan ayıran özelliklerin başında gelmektedir ancak iletişimin başlaması, etkin ve doğru biçimde devam edebilmesi, sürdürülebilir olması için de konuşurlar tarafından uyulması gereken bazı incelikler bulunmaktadır. Toplumsal ve bireysel bir saygınlık göstergesi olarak değerlendirilen nezaket de iletişimin etkinliği için olmazsa olmaz gerekliliklerdedir. Nezaket üzerinde pek çok çalışma yapılmış, psikoloji, sosyoloji, felsefe gibi disiplinler içerisinde ele alındığı gibi dilbilim alanı içerisinde de üzerinde önemle durulan konuların başında gelmiştir. İletişimi oluşturan unsurlardan konuşur ve dinleyicinin sağlıklı bir bildirişim gerçekleştirebilmesi için gerekli olduğu düşünülen bazı stratejiler ve ilkeler ortaya atılmıştır. Grice'la başlayan iletişimde taraflar arasında iş birliği ve nezaket süreci daha sonra Lakoff, Leech, Brown ve Levinson gibi isimlerle olgunluğa ulaşmıştır. Her ne kadar bahsi geçen isimlerden sonra Fraser, Nolan, Wilson gibi isimlerin görüşleri nezaketi açıklamaya çalışsa da ilk zikredilen isimler kadar alanyazında etkili olmamıştır. Lakoff, Leech, Brown ve Levinson kişiler arasında iletişim sağlayacak, bunu yaparken ilişkiyi ve hem bireysel hem de karşılıklı saygınlığı zedelemeyecek ve sonuç olarak yapılacak eylemin katılımcıların yararına olma durumunu arttıracak stratejiler geliştirilmiştir. Bu çalışma nezaket yaklaşımlarının temelini oluşturan görüşlerden yararlanarak oluşturulan yeni bir nezaket stratejisi önerisini içermektedir. Bireysel ve karşılıklı yüz korumayı hedef alan ve bunu yaparken de karşılıklı yarar-zarar dengesinde yararı ön plana çıkarmayı amaçlayan bu öneri, dolaylılık kullanımı ile nezaketin derecesi arasındaki ilişkiyi de gözetmektedir. Buna göre konuşuru temel alan, dinleyiciyi temel alan, konuşur ve dinleyici temel alan stratejiler olmak üzere üçlü strateji sınıflandırmasına gidilmiştir. Nezaket stratejilerini sunmada kullanılan pek çok dilsel unsur ve işaretleyici bulunmaktadır. Bunlar arasında edilgenleştirme, muhatabı kişisizleştirme, *biz/siz* dili kullanma yolları olduğu gibi soru yapılarından yararlanma da gelmektedir. *Soru Tümceleri Üzerinden Nezaket Stratejisi Kurma* başlığı taşıyan bu çalışmada, yine ilk kez burada önerilen soru kategori içerisinde yer alan işlevsel yaklaşımla sınıflandırılan cevap beklenmeyen söz edimsel sorular ile nezaket stratejileri birleştirilmesi hedeflenmiştir. Böylece saygılı ol, *Saygılı ol, istekte/ricada bulun, samimi davran, dayatmadan kaçın, teklifte bulun, davet et, söz ver, cömert ol, komik ol* gibi konuşuru temel alan; *empati kur, öv, farkında ol, ilgi göster, onayla/onaylat ve tercih sun* gibi dinleyiciyi temel alan ve *ortak paydada bulun, anla, çatışmadan kaçın, iş birliği yap ve aynı etkinlik içinde bulun* gibi hem konuşuru hem dinleyiciyi temel alan stratejiler sezgisel konuşurun üretebileceği türden soru tümceleri ile verilmiştir. Tümcelerde, cevap içermeyen söz edimsel nitelikli sorulara *sakıncası yoksa, mahsuru olmazsa, rica etsem, özür dilerim* gibi kalıp sözlerin eşlik ettiği ve nezaketin de bu şekilde derecesinin arttırıldığı görülmüştür.

KAYNAKÇA

- ABADŽIĆ NAVAĖY, A. - S. BAKŠIĆ (2018). "Türkçe ve Farsçada Nezaket Stratejileri: İltifatlar, İyi Dilekler ve Saygı Gösterme". *Turkish Studies*. XIII/5: 1-16.
- ABUDUSALAMU, A. (2017). *Yeni Uygurcada Soru*. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).
- AĞAKAY, M. A. (1952). "Dilbilgisi Konuları: Soru Cümleleri Üzerine". *Türk Dili Dil ve Edebiyat Dergisi*. I/12: 683-684.
- AKBAYIR, S. (2013). *Eğitim Fakülteleri İçin Cümle ve Metin Bilgisi*. Ankara: Pegem Akademi.
- AKBOĞA, V. (2022). "Türkçede İki Tür Sezdirim: Edimsel ve Anlatısal Sezdirim". *Prof. Dr. Kerime Üstünova Armağanı*. (ed. Hasene Aydın-İbrahim Karahancı). Bursa: Efe Akademi Yayınları: 793-810.
- AL-HINDAWI, F. H. - M. A. R. ALKHAZAALİ (2016). "A Critique of Politeness Theories". *Theory and Practice in Language Studies*. VI/8: 1537-1545.
- ALTINÖRS, A. (2015). *Dil Felsefesi Tartışmaları: Platon'dan Chomsky'ye*. İstanbul: Bilge Kültür Sanat.
- AYDINOĞLU N. (2011). "İncelik Karşıtlığı ve Ayşe Kulin'in "Geniş Zamanlar" Öyküsünün Edimbilimsel İncelenmesi". *CBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*. IX/2: 416-430.
- AYGEN, G. (2007). "Q-Particle". *Dil ve Edebiyat Dergisi/Journal of Linguistics and Literature* IV/1: 1-30.
- BANGUOĞLU, T. (2007). *Türkçenin Grameri*. Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.
- BAŞTÜRK, M. (2001). "Sözcelem Dilbilimi ve Türkçe'de Soru". *Kur'an ve Dil -Dilbilim ve Hermenötik- Sempozyumu Bildirileri*. Erzurum: Bakanlar Matbaası: 399-412.
- BAYTOK, A. (2006). "Kırgız Türkçesinde Evet/Hayır Soruları". *Modern Türklük Araştırmaları Dergisi*. III/3: 78-99.
- BAYTOK, A. (2013). *Kırgız Türkçesinde Soru*. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayımlanmamış Doktora Tezi).
- BİLGEGİL, K. (2009). *Türkçe Dilbilgisi*. Erzurum: Salkımsöğüt Yayınevi.
- BÖLER, T. (2019). *Türkiye Türkçesi Söz Dizimi*. İstanbul: Kesit Yayınları.
- BROWN, P. - S. C. LEVINSON (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ÇETİN, E. (2008). *On Üçüncü Yüzyıl Öncesi Türkçesinde Soru*. Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayımlanmamış Doktora Tezi).
- DELİCE, H. İ. (2003). *Türkçe Sözdizimi*. İstanbul: Asitan Yayınları.
- DEMİR, N. - E. YILMAZ (2005). *Türk Dili El Kitabı*. Ankara: Grafiker Yayınları.
- DERELİ, S. (2008). "Sözlü İletişimde Nezaket Stratejileri". *Türkbilig*. 15: 24-52.
- DOĞRU, F. (2014). "Türkçe Buyrum Tümcelerinde Kibarlık/Kabalık". *VI. Uluslararası Dünya Dili Türkçe Sempozyumu Bildirileri* (ed. Hatice Şahin-İbrahim Karahancı). Bursa: Uludağ Üniversitesi.
- EDİSKUN, H. (2007). *Türk Dilbilgisi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- ERDEM, H. S. (2020). *Wittgenstein: Dilin Yörüngesinde Felsefe*. İstanbul: Köprü Kitap.

- ERDEM, M. D. vd. (2015). *Yeni Türk Dili*. Ankara: Maarif Mektepleri.
- ERGÜT, M. (2022). "Türkiye Türkçesinde Sezdirim ve Çıkarım". *Prof. Dr. Kerime Üstünova Armağanı*. (ed. Hasene Aydın-İbrahim Karahancı). Bursa: Efe Akademi Yayınları: 607-634.
- GENCAN, T. N. (2001). *Dilbilgisi*. Ankara: Ayraç Yayınları.
- GÖKSEL A. - C. KERSLAKE (2005). *Turkish: A Comprehensive Grammar*. London and New York: Routledge.
- GÜLENSOY, T. (2010). *Türkçe El Kitabı*. Ankara: Akçağ Yayınları.
- GÜNAY, N. (2020). "Türk Dilinde Retorik Soru". *USBAD Uluslararası Sosyal Bilimler Akademi Dergisi*. II/4: 512-533.
- HADOT, P. (2015). *Wittgenstein ve Dilin Sınırları*. (çev. Murat Erşen). Ankara: Doğu Batı Yayınları.
- HATİPOĞLU, Ç. (2007). "(Im)politeness, National and Professional Identities and Context: Some Evidence From e-Mailed 'Call for Papers'". *Journal of Pragmatics*. 39: 760-773.
- HİRİK, E. - V. AKBOĞA (2022). "Türkçede Sezdirimin Sınırları". *Türk Diline Artzamanlı ve Eşzamanlı Bakışlar*. (ed. Erkan Hirik-Neslihan Çelik-Seçil Hirik). Çanakkale: Paradigma Yayınları: 185-213.
- JOHNSON, D. I. vd. (2004). "Politeness Theory and Refusals of Requests: Face Threat as a Function of Expressed Obstacles". *Communication Studies*. LV/2: 227-238.
- KANSU YETKİNER, N. (2009). *Çeviribilim Edimbilim İlişkisi Üzerine*. İzmir: İzmir Ekonomi Üniversitesi Yayınları.
- KARAAĞAÇ, G. (2012). *Türkçenin Söz Dizimi*. İstanbul: Kesit Yayınları.
- KARATAŞ, M. (2019). *Her Yönüyle Türk Dili*. Kayseri: Kimlik Yayınları.
- KARATAŞ, M. (2020). "Fuzulî'nin Türkçesinde Ezgili Soru Cümlesi Yapıları". *Türkiyat Mecmuası*. XXX/2: 563-606.
- KESER, B. M. (2018). "Nezaket, Nezaket Teorileri ve Türkçede Kullanılan Nezaket Kavramları". *TÜRÜK Uluslararası Dil, Edebiyat ve Hâlbilimi Araştırmaları Dergisi*. VI/15: 127-138.
- KORKMAZ, Z. (2007). *Türkiye Türkçesi Grameri: Şekil Bilgisi*. Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları.
- KORNFILT, J. (1997). *Turkish*. London and New York: Routledge.
- LAKOFF, R. (1973). "Language and Woman's Place". *Language in Society*. II/1: 45-80.
- LAKOFF, R. (1975). *Language and Woman's Place*. New York: Harper and Row.
- LEECH, G. N. (1983). *Principles of Pragmatics*. Longman: London and New York.
- NAR, K. (1995). *Soru Ekiyle Kurulmuş Soru Cümlelerinin Anlambilimsel Yönden İncelenmesi*. Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi).
- ONURSAL AYIRIR, İ. (2020). "Türkiye Türkçesinde Kalıp Sözler: Nezaket Kuramı Açısından Edimbilimsel Bir Değerlendirme". *Millî Folklor*. 126: 86-98.

- ORTAKÖYLÜOĞLU, H. (2019). *Türkçe ve İngilizce Rica Etkileşimlerinde Kibarlık ve Kabalık Görünümleri*. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayımlanmamış Doktora Tezi).
- OTURAKÇI, N. (2012). *Türkiye Türkçesinde Soru Sözcükleri*. Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayımlanmamış Doktora Tezi).
- OYTUN ALTUN, H. (2009). *Türkçede Soru*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Enstitüsü. (Yayımlanmamış Doktora Tezi).
- ÖZGEN, M. (2010). "Türkçe Soru Tümcesi Türleri ve Yabancı Dil Olarak Türkçe Öğretimi Materyallerindeki Yeri". *Dil Dergisi*. 150: 50-70.
- ÖZKAN, A. vd. (2016). *Türkiye Türkçesi Söz Dizimi*. Konya: Palet Yayınları.
- ÖZMEN, M. (2016). *Türkçenin Sözdizimi*. Adana: Karahan Kitabevi.
- TARCAN, A. (2010). *Bazı Yaygın Dillerde Soru Cümleleri Üzerine: Sosyo-Kültürel Bir Yaklaşım*. Ankara: Araştırma Yayınları.
- TURAN, Ü. D. (2019). "Edimbilim II: Bilgi Değeri, Bilgi Yapısı ve Dilde Kibarlık ve Kabalık". (hızl. Sumru Özsoy-Ümit Deniz Turan). *Genel Dilbilim II*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- TÜRK, V. (2013). "Türkçede Soru Kavramı ve Kadı Burhaneddin Divanı'nda mı İle Kurulan Soru Yapıları". *Türk Dünyası Araştırmaları*. 206: 299-304.
- UZUN, N. E. (2006). *Türkçenin Öğretimi İçin Soru Tümcesi Türleri Üzerine Bir Sınıflama Denemesi*. 131: 15-31.
- ÜSTÜNOVA, K. (2004). "Soru ve Cevap Cümlelerinin Çözümü". *Zeynep Korkmaz Armağanı*. Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları: 425-433.
- WILSON, D. - D. SPERBER (1988). *Mood and the Analysis of Nondeclarative Sentences*. Stanford University Press.
- YAYLAGÜL, Ö. (2015). *Göstergebilim ve Dilbilim*. Ankara: Hece Yayınları.
- YILMAZ, E. (2020). *Dilbilim: Teorik ve Uygulamalı Alanlar*. (ed. Erdoğan Boz). Ankara: Gazi Kitabevi.

İnternet Kaynakları

- MARGETAN, V. vd. (2014). *Robin Lakoff's Politeness Principles*. Erişim Tarihi: 10.10.2022.
https://www.academia.edu/9669467/ROBIN_LAKOFF_S_POLITENESS_PRINCIPLES