



**Modern Türklük
Araştırmaları Dergisi**

Cilt 2, Sayı 1 (Mart 2005)

Mak. #7, ss. 114-126

Telif Hakkı © Ankara Üniversitesi

Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi

Çağdaş Türk Lehçeleri ve Edebiyatları Bölümü

Türkiye Türkçesinde Sezdirmeye Dayalı Rica Stratejileri

Sema Aslan

Başkent Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi

ÖZET

Bu çalışmada, Türkiye Türkçesi konuşurlarının kullandığı sezdirmeye dayalı rica stratejileri analiz edilmiştir. Sezdirmeye dayalı rica stratejileri, konuşmacının isteklerini örtük bir söylemle dinleyiciye ilettiği rica biçimleridir. Çalışmada, sezdirmeye dayalı ricaların analizinde kullanılan örnekler çeşitli iletişim ortamlarından, özellikle iş ve arkadaş çevresinden kaydedilmiştir. Kaydedilen örnekler sınıflandırılmış ve Türkiye Türkçesi konuşurlarının sıkça kullandığı sezdirmeye dayalı rica stratejileri tespit edilmiştir.

ANAHTAR SÖZCÜKLER

sezdirmeye dayalı rica stratejileri, söylem analizi, iletişim, Türkiye Türkçesi

ABSTRACT

In this research, the requestive hint strategies used by Turkish speakers have been analysed. A requestive hint of a speaker conveys his/her request to the listener through a concealed discourse. The examples used in the analysis of the requestive hints strategies have been obtained from the communication data recorded in various communication areas, especially among friends and colleagues. The recorded materials have been classified and the requestive hint strategies of Turkish speakers were determined.

KEY WORDS

requestive hint strategies, discourse analysis, communication, Türkiye Turkish

1. Giriş

Ferdinand de Saussure ile birlikte dil çalışmalarının mantık, felsefe, retorik vb. alanların sınırlarından kurtularak bağımsız bir kimlik kazandığı bilinmektedir. Saussure dili, prestijli sayılan ölçünlü biçimi ile değil, bütün görünümüleri ile bir bütün olarak değerlendirir ve dilin uzlaşım sal yönünden hareketle toplumsallığına yönelik ilk görüşleri dile getirir (1998: 45-58). Dil çalışmalarında sözlü dilin ve ifade biçimlerinin de önemli görülmesi sonraki dönemlerde daha da artacak ve W. Labov'la birlikte dönüm noktasına ulaşacaktır. Labov araştırmacıları, dilin tek örnek, doğru ve kesin bir biçiminin bulunduğu ve bunun da ölçünlü biçim olduğu paradokstundan kurtarmak isteyerek, sosyal bağlamında dil incelemelerinin ve konuşma biçimlerinin önemini belirtir (1972:203). Sezdirmelere dayalı rica stratejilerinin araştırılacağı bu çalışma da, konuşma diline dayanan bir korpusla sunulacak, ihtiyaç duyulduğunda yazılı metinlerdeki konuşma pasajlarından da faydalanılacaktır.

Araştırma konusu ricalar olunca, dil felsefesinin önemli isimlerinden Austin ve Searle'in söz edimleri [sözeylem] kuramından bahsetmek gerekir. Austin ve öğrencisi Searle dilin eylemsel işlevini ön plana çıkararak dile bakışa farklı bir boyut kazandırılar. Sözeylem teorisyenlerine göre konuşmak yalnızca seslendirmek değil, bir eylem gerçekleştirmektir. Buna göre sözler sadece birer işitme imgesi olarak kalmazlar, aynı zamanda birer eylem de yaratırlar. Başlı başına konuşma işi bile bir eylemdir. Austin "How to Do Things with Words" (1962) adlı çalışmasında, dilin eylemsel yönünü, söylenmesi ile bir eylem doğuran, yani iletişimsel gücü olan sözce biçimlerinden hareketle anlatmaya çalışır. Austin sözceleleri "düz söz", "edim söz" ve "etki söz" olmak üzere üçe ayırır. Düz söz, sözcelelerin dillendirilmesi ya da seslendirilmesidir; edim söz ise, seslendirilmenin ötesinde eylemsel bir içerik ve güç taşır. Edim sözlerden bazıları şunlardır: emretmek, rica etmek, uyararak, özür dilemek, söz vermek vb. (Searle 2000: 93). Etki söz ise, söz edimlerinin dinleyicide davranış yaratmasıdır.

Searle, Austin'in sözeylemler hakkındaki görüşlerini yer yer eleştirerek daha ileriye taşır. Austin-Searle ayrımının temel noktalarından birini düz söz-edim söz ayrımı oluşturmaktadır. Searle'e göre düz söz gibi görünen her sözce aslında açık ya da örtük bir edim sözdür. Bunu tespit için anlamlandırma edimini, yani konuşmanın anlamlar üretme sürecini işletmek gerekir (2000: 29).

Üzerinde durulması gereken bir başka nokta sözeylemlerin nasıl sınıflandırılacağı, hangi ifadelerin hangi sözeylemleri karşıladığı meselesidir. Austin söz edimlerini tespit için, sözlüklerdeki etki söz eylemlerinin sayısına bakılarak bir hesaplama yapılmaya kalkışıldığında, bunun bizi on binlere ulaştıracağını belirtirken, Searle benzer olanların dâhil edileceği sözeylem aileleri oluşturulabileceğini söyleyerek ricalar, sorular, uyarılar, teşekkür etmeler, selâmlamalar, kutlamalar gibi

temel gruplar oluşturur (1969: 70-71). Labov ve Fansel gibi araştırmacılar ise söylemlerin kesin biçimlerde sınıflandırmayacağını düşünürler. Onlara göre konuşmanın grameri düşüncesi pek sağlıklı değildir (Taylor & Cameron 1987: 45).

Söylemlerin sınıflandırılması noktasında Labov ve Fansel'in çekincesini haklı kılan durumlar vardır. Bazı söylemleri birbirinden ayırmak kolay olabilir; ancak özellikle ereği aynı olan söylemleri bir birinden ayırmak güç olmaktadır. Örneğin emir ve ricaları birbirinden ayırabilmek için konuşucunun ve dinleyicinin birbirine göre konumlarını da bilmek gerekir. Başka bir ifade ile dilsel anlamlandırmaların tam olabilmesi için dil dışı verilere de ihtiyaç vardır. Bu ihtiyaç edimbilimsel (pragmatik) çalışmaların da temelini oluşturmaktadır. Dil dışı verilerin önemini belirtmesi açısından Ervin-Tripp'in pansiyon sahibi kadınla öğrenciler arasındaki diyalogdan hareketle verdiği örnek dikkate değerdir:

Pansiyoncu kadın: Şu çöp kovasını buradan alabilir miyiz?

Pansiyoncu kadının bu tümcesi, öğrencilerden çöp kovasını kaldırmalarını rica etmesi biçiminde yorumlanır. Ancak sosyal pozisyonlar değiştirildiğinde yorumlamada da radikal bir değişiklik olmaktadır.

Öğrenciler: Şu çöp kovasını buradan alabilir miyiz?

Bu tümcede öğrenciler, aynı sözceleme işini gerçekleştirdikleri hâlde farklı bir söylemi, izin eylemini, gerçekleştirmiş olurlar (Ervin-Tripp 1981: 197-198).

2. Rica semantik bir birim midir?

Söylem kuramına göre söz edimleri dilsel iletişimin en küçük bir birimi olup aynı zamanda semantik bir birimdir. Searle tümcenin anlamı ile ilgili bir soruşturmanın söylemler ile ilgili bir soruşturmadan ayrı olmadığını ifade ederek semantikle söylemler arasındaki ilişkiyi dile getirir (2000:86). Ancak Searle'in edim sözlere karşılık gelen dilbilgisel biçimin eksiksiz bir tümce olduğu (2000: 95) görüşüne katılmak mümkün gözükmemektedir. Söz edimlerinin, Söylemlerin belirli bir büyüklüğü yoktur. Birden fazla tümceden oluşabileceği gibi, bağlam anlaşılmasına yetiyorsa eksilteli bir tümce de bir söylem olabilir. Örneğin *İçerisi çok sıcak* türünden bir bildirim pencerenin açılmasına yönelik tek tümcelik sezdirimsel bir rica olabilirken, derslerini düzenli takip etmeyen bir öğrencinin arkadaşından not istemek için söylediği *Artık çalışmaya başlamak lâzım, fakat notlarım eksik. Ne yapacağımı bilmiyorum. Galiba sınavım kötü geçecek* türünden bir bildirim birden fazla tümceden oluşan semantik bir bütündür ve bu bütün tek bir söylemi, ricayı karşılar. Buradaki her tümce üst bir sezdirimsel rica eylemine hizmet eder.

3. Sözeylem olarak ricalar

Sözeylem kuramına göre ricalar, dolaylı sözeylemler kategorisine girer (indirect speech act). Ricaların bir kısmı daha standartlaşmış yapılardan oluşurken, bir kısmı daha bireyseldir (Thornburg & Panther 1997: 206). Örneğin *Pencereyi açabilir misin?* türünden bir soruyu hiç kimse pencereyi açma konusundaki yeteneğimizi merak ettiği için sormaz. Bu sözcede yeterliliğin eylemi temsil ettiği metonimik bir ifade vardır ve standartlaştığı için farklı yorumlara neden olmaz (Kövecses & Radden 1998: 72). Standartlaşmamış dolaylı ricalar ise (sezdirmeye dayalı ricalar) kişilerin stilistik, sosyo-kültürel, etnik özelliklerine göre farklılık gösterebilir. Sezdirmeye dayalı ricaların bir kısmında daha kuvvetli bir sezdirme vardır (strong hints); bir kısmında ise sezdirme daha dolaylı ve zayıftır (mild hints). Bu tür durumlarda sağlıklı bir yorumlama dinleyicinin çıkarımsal yeteneğine kalmıştır (Doğan 2000: 103).

Dilin bir başka yönü, ifade ettiğimiz tümcelerle, aslında seslendirmedeğimiz şeyleri de söyleyebilmemizdir (Chierchire & Connell 1990:188). İsteklerimizi herhangi bir rica sözü kullanmadan da karşımızdakine bildirebiliriz. Bunu sezdirerek yaparız. Sezdirme yoluyla rica eder, reddeder, onaylar; bunları yaparken de ne bir rica, ne bir onay, ne de bir ret sözcüğü kullanırız. İki öğretmen arkadaş arasında geçen şu konuşma, konuşucunun sezdirmediği ricaya dinleyicinin sezdirmediği reddi örneklendirmektedir:

A: Karamame henüz elime ulaşmadı. Tayininin çıktığını amcam internette görmüş. Yolluk yazısının karşısında H yazıyormuş. Umarım bu *hayır* demek değildir. Yoksa ne yaparım bilemiyorum. Evi taşıyacak kadar param yok.

B: Belki H'nin başka bir anlamı vardır. Bence yolluk verirler. Öyle olması da gerekiyor..... Benim de haftaya annemler gelecek...

A: Ne kadar kalacaklar?

B: Bilmiyorum, en az iki hafta kalırlar herhalde.

A: Senin de durumlar sıkışık olacak yani.

Sezdirmeye dayalı ricaların anlaşılmasında bağlamın rolü oldukça önemlidir. Sözçelerimiz hem bağlam oluşturur hem de oluşturduğu bu bağlam içinde anlam kazanır. Ancak bağlamı yalnız konuşucunun dilsel üretimleriyle sınırlamak doğru olmayacaktır. Dinleyicinin konuşucuya dair ön bilgisi, iletişim ortamı vb. dil dışı unsurlar da bağlamı oluşturur. Bağlamın dinleyici için yeterince örüntülü olmadığı durumlarda iletişimde aksamlar olabilir. Dinleyici konuşanın sözünün arkasında yatan gücü anlamayabilir:

“Konuşucu dinleyicinin iletiyi algılama yeteneğine bel bağlar. Çünkü konuşucunun, dinleyici tarafından niyetinin algılanmasına ihtiyacı vardır. Elbette algılanma çarpık da olabilir. Bu durum, konuşmada konuşma prensiplerinin ağırlık noktalarındaki farklılık ile ya da dinleyicinin çıkarım yapmak için çaba harcamaması

ile ilgili olabilir.” (Grice 1968: aktaran Chierchire & Connell 1990:188).

Grice sağlıklı iletişim için birtakım çıkarımsalların olması gerektiğini vurgular. Bu çıkarımsallar konuşmaya dayalı olabilecekleri gibi uzlaşım sal da olabilirler (Chierchire & Connell 1990:188). Grice'nin bu görüşleri Dan Sperber ve Deirdre Wilson'un bağıntı (relevance) kuramı ile farklı bir boyut kazanır:

“İnsanın algılama süreci, mümkün olan en küçük zihinsel enerjiyle mümkün olan en büyük zihinsel etkiyi elde etmek üzere düzenlenmiştir. Birey bunu başarmak için dikkatini kendisine en bağıntılı gelen bilgiye yöneltmelidir” (Sperber & Wilson 1986: vii).

Elbette iletinin bağıntılı olması kolay anlaşılmasını sağlayacaktır. Bununla birlikte dinleyici çoğu zaman duyduklarını zihnindeki ön bilgilere ve bireysel özelliklerine göre de yorumlar. Aynı semtte oturan ve aynı iş yerinde çalışan iki kişi (A ve B) arasında B'nin arabasında geçen aşağıdaki konuşma, konuşucunun sezdirim yapmaya niyeti olmadığı hâlde, dinleyici tarafından öyle algılanmasını örneklendirerek, dinleyicinin iletinin anlamlandırılmasındaki rolünü göstermektedir:

A: Havalar iyice bozuldu. Şu bulutların rengine baksanıza!

B: [Arabanın kaloriferini çalıştırarak] Pardon hocam, hiç düşünemedim.

4. Sezdirmeye dayalı rica stratejileri

Çalışmanın bu bölümünde birebir gözlemlediğimiz sezdirmeye dayalı rica ifadelerinde yaygın olarak kullanılan stratejiler analiz edilecektir. Veriler analiz edilirken cinsiyet kriteri dikkate alınmayacaktır. Deborah Tannen'in, kadınların erkeklere oranla daha dolaylı konuştukları iddiasına karşı çıkan “Indirectness at Work” adlı çalışmasında öne sürdüğü “dolaylı biçimler kadınlar kadar erkekler tarafından da kullanılmaktadır. Dolaylı biçimlerdeki farklılıklar cinsiyetten çok konuşurların yetiştikleri bölgelerden, kültürel ve etnik özelliklerinden kaynaklanmaktadır” (2000: 190) yolundaki iddiası şimdilik doğru kabul edilecektir.

Belirli bir düşünceyi, içeriğini değiştirmeden dile getirmenin birden fazla yolu vardır. Konuşucu bu seçeneklerden birini tercih etmek zorundadır (Doğan 1995: 138). Sezdirmeye dayalı ricalar da bir tercih sonucudur. İnsanlar bu tercihi sosyo-psikolojik nedenlerle yapabilecekleri gibi, yetiştikleri aile ve kültür çevresine bağlı nedenlerle ya da dinleyici ile etkileşimlerinin derecesine bağlı olarak yapabilirler. Sezdirmeye dayalı ricalar genellikle, doğrudan söylenmesi konuşucu tarafından çekinceli görülen durumlarda tercih edilmektedir. Sezdirmelerle rica etme, ifadeyi yumuşatacağı gibi doğrudan reddedilme riskini de büyük oranda azaltır.

Aşağıda sezdirmeye dayalı rica sözceleri genel stratejik özelliklerine göre betimlenmektedir. Bu stratejilerin her birini tamamıyla birbirinden ayrı düşünmek

doğru olmayacaktır. Farklı maddeler altında incelenen stratejilerin zaman zaman aynı konuşur tarafından birbiriyle koordineli bir biçimde kullanıldığı ya da iç içe geçtiği de olmaktadır.

4.1. Betimleme

Sezdirmeye dayalı ricalarda sıkça gözlemlenen stratejilerden ilki betimlemedir. Konuşucu ihtiyaç hissettiği durumu, unsuru ya da bir eksikliği betimleyerek, eylemi gerçekleştirmeye yeterli gördüğü dinleyiciye, beklenen davranışa yönelik bir sorumluluk yüklemektedir. 40 yaşlarındaki bay sekreterin, fakülte mutfağına gidip çayın henüz demlenmediğini görünce bayan asistanların odasında sözcelediği şu tümce betimlemeye örnektir:

(1) Sekreter: Henüz çay demlenmemiş.

Örnek (2)de, iki bayan öğretim üyesi arasında geçen bir diyalog vardır. B A'nın odasına gelip ona, dün gece eşinin nasıl rahatsızlandığını anlatmakta; ancak A'nın dersi başlamak üzere. A zaman zaman saatine baksa da B'den kalkmasını istememektedir. 5 dakika sonra:

(2) A: Hay Allah, ders başlayalı 5 dakika olmuş.

Örnek (3) kayın valide ve damadı arasında geçen bir telefon konuşmasına dayanır:

(3) Kayın valide: Baban da yanımda.

Damat: Ver onunla da konuşayım.

4.2. Yakınma

Sezdirmeye dayalı rica stratejilerinden biri de konuşucunun mevcut durumdan yakınarak, sorunu gidermeye yeterli gördüğü dinleyiciye çözüm oluşturacak eylemi gerçekleştirmesini ima etmesidir. Aşağıdaki ilk iki örnek evli bir çift arasında geçen diyaloglara dayanır. (4) numaralı örnekte eşinin dinlediği müzik nedeniyle çalışmasına konsantre olamayan bayanın örtülü ricası, (5) numaralı örnekte ise mutfakta yaptığı işe yardım isteği bulunmaktadır.

(4) Bayan: Başım ağrıdı, çalışamıyorum.

Erkek: Müziğin sesini kısayım mı?

(5) Bayan: Bu közlenmiş patlıcanların tadı çok güzel, ama kabukları zor soyuluyor.

Erkek: Yardım etmemi ister misin?

Örnek (6)'da A ve B aynı semtte oturan ve aynı iş yerinde çalışan iki arkadaştır. B zaman zaman arabasıyla A'yı da evine bırakmaktadır. Mesai bitimine bir buçuk saat

kala A B'nin odasına geliyor:

(6) A: Kaçta çıkarız?

B: Beş gibi çıkarız.

A: Dün çok tuhaf bir gece geçirdik. Yatağımızın şiltesi devrildi. Yapmak için defalarca uğraştık, her defasında yeniden devrildi. Ancak saat birde yatabildik. Gözümünden uyku akıyor.

B: Hay Allah.

(7) numaralı örnekte ise konuşucunun sezdirmesi dinleyici tarafından anlaşılmayınca, yakınmanın birkaç kez tekrarlandığı görülür:

(7) [B ve C'nin A'nın ekseninde bir tanışıklıkları bulunmaktadır. B A'nın iş arkadaşı, C ise baldızdır. A'nın eşi kaza geçirince; B ve C hastanede karşılaşılıyor. A kısa bir süre için evine gidiyor. Bu sırada B ve C hastanede birlikte bekliyorlar.]

C: Burası serinmiş, eniştemi arayayım da gelirken hırka getirsin.

B: Olur.

.....

C: Burası serinmiş, eniştemi arayayım, bir hırka getirsin.

B: Hı hı.

[Bir iki dakika sonra C erkek kardeşinin geldiğini görüyor ve ondan cep telefonunu isteyerek eniştesini arıyor.]

B: Kusura bakma, ben telefonun yanındadır diye düşünmüştüm. Yoksa bende de telefon vardı.

Aşağıdaki örnek bir hikâyeden alıntılanmaktadır:

(8) [Server, kötü kadın olduğu için şehirden kasabalarına sürgün edilen Yatk Emine'ye erzak getirmiştir. Kapıyı çalıp erzakları Emine'ye verir. Aslında içeriye de girmek istemekte; ama bunu söyleyememektedir. Kapının önündeler.]

"...İkisi de zihinlerinden geçen asıl düşüncelerine dalmış öyle sessiz duruyorlar, bekliyorlardı. Server omuzlarını oynatarak "Ayaz vuruyor be" diye söylendi. Emine bu fırsatın üzerine bir kedi gibi atılarak, "Gir içeri, kendini soğuklatsın" diye cevap verdi..." [Refik Halit, Memleket Hikâyeleri, "Yatk Emine", s. 27].

4.3. Soru yoluyla

Sezdirme yoluyla rica etmede kullanıldığı gözlemlenen bir başka strateji de soru sormaktır. Bunlar konuşucunun evet ya da hayır cevabını beklediği alelade sorular değil, dinleyicinin harekete geçmesini sağlamak ya da istenilen hareketi gerçekleştirmek üzere dinleyicinin onayını almak için sorulan sezdirimsel sorulardır.

Bu soruların bir kısmı, örneğin “Saatiniz var mı?” ya da “Ağrı kesiciniz var mı?” türünden olanlar, sıkça kullanıldığı için standartlaşmıştır.

(9) numaralı örnekte A ve B aynı iş yerinde çalışmaktadır. B Amerikan Kültürü Bölümü’nde görev yapan C ile aynı odayı paylaşmakta. A ve B koridorda konuşuyorlar:

- (9) A: “parable” kelimesi sabahtan beri aklıma takılıyor. Senin C ile aran iyi, değil mi?

Onuncu örnek mazereti yüzünden vizeye giremeyen bir öğrenciyi asistanın odasında sınav yapmayı planlayan bir öğretim görevlisi ile asistan arasındaki diyaloga dayanır.

- (10) Asistan: Öğrenciyi yalnız bıraksak, kopya çekmez değil mi?
Öğretim Görevlisi: Hayır hayır güvenilir bir öğrenci; kopya çekmez.

Yukarıdaki örnekte asistan oda dışında işi olduğu için ya da başka nedenlerle öğrencinin başında beklemeyi istememekte; bunu doğrudan söylemek yerine soru yoluyla imâ etmektedir. Asistanın bu tür bir söylem tercihinde bulunması sosyal statüye dayalı nedenler de taşımaktadır.

Sezdirmeye dayalı ricalar sadece bayanlar tarafından kullanılmadığı gibi sadece yetişkinler tarafından da kullanılmaz. Aşağıdaki (11) numaralı örnek, 10 yaşındaki bir çocuğun tümcelerinden alınmıştır.

- (11) [10 yaşlarındaki bir kız çocuğu ablasının evinde dizi izliyor. Reklamların girmesiyle diziyi ara verilince, bunu fırsat bilen eniştesi maç izlemeye başlıyor. Birkaç dakika sonra, çocuk reklamların bitmiş olacağını tahmin ederek ablasına sesleniyor.]
Çocuk: Abla sen Dudu’nun başına neler geldiğini merak ediyor musun? Ben çok merak ediyorum.

Aşağıda, hikâye metinlerinden tespit edilen iki örnekte de (12, 13) yukarıdaki örneklerle paralel bir strateji tercihi vardır.

- (12) [İki arkadaş Kayseri’ye gitmek üzere gece geç vakitte otostop yapıyorlar. Uzun bir bekleyişten sonra nihayet yoldan bir kamyon geçiyor. İki arkadaş şoförün hemen yanındaki koltuğa oturuyorlar.]
“Gece ilerledikçe şoförün uykuyla mücadelesi artıyordu. Ben doğrudan doğruya bir şey söyleyemeyerek “Burada sık sık kaza olur mu?” yolunda kinayelere başvurdum” [Sabahattin Ali, “Uyku”; 26.].
- (13) Yaz yağmuruna yakalanarak hiç tanımadığı birinin evine sığınan kadın:
-“Sırılsıklamım” diye şikayet etti. “Oldu mu şimdi bu? Üstelik çoraplarıma kadar da çamur. Ben nasıl temizlenirim?
Sabri onu banyoya kadar götürdü. Termosifonu yaktı, havluları

gösterdi. [A. Hamdi Tanpınar, "Yaz Yağmuru" s. 11]

4.4. Örnek gösterme

Sezdirmeye dayalı rica stratejilerinden biri de konuşmacının, örnek göstermek yoluyla yapılmasını istediği durumu dinleyiciye iletmeye çalışmasıdır. (14) numaralı örnekte x bölümünün Meslekî İngilizce derslerine gelen hazırlık bölümü öğretmeni, bölümdeki devamlılığını sağlamak üzere, önceki dönemlerde yapılan bir uygulamayı örnek vererek sezdirmede bulunmaktadır:

(14) İngilizce öğretmeni: Bu yıl İngilizce öğretmenleri arasında değişiklik yapılacak. Benim girdiğim bölümlere başka bir arkadaşı verecekler, beni de muhtemelen diğer bölümlere. Aslında hiç iyi bir uygulama değil, çünkü bölümün yapısını, öğrenci profilini tanımak o kadar kolay olmuyor.

Öğretim üyesi: Haklısınız.

İngilizce öğretmeni: Bundan iki yıl önce de bu tür bir uygulama gündeme gelmişti. O zaman eski bölüm başkanınız hazırlık bölümüne bir yazı yazarak derslere benim devam etmemi talep etti. O yazıyı dikkate aldıkları için benim derslerimi değiştirmediler.

B: Öyleyse bölüm başkanımıza söyleyelim, bu yıl da benzer bir yazı yazabiliriz.

Örnek (15)'te, arabayla yolculuk yapan dört arkadaşın birinin benzer bir yöntemle sezdirme yaptığı görülür:

(15) A: Arkadaşlar ihtiyacınız varsa, uygun bir yerde durabiliriz.
B, C, D: Yoo, gerek yok.

.....

A: Biz küçükken babam, canı ne zaman karpuz istese, bize karpuz isteyip istemediğimizi sorardı.

4.5. Alternatif oluşturma

Bu tür sezdirmelerde konuşucunun, ihtiyaç duyduğu konu ile ilgili olarak olumlu ya da olumsuz bir alternatif geliştirerek, beklenen davranışı gerçekleştirmesi için dinleyici üzerinde zayıf ya da kuvvetli bir etki oluşturduğu gözlemlenmiştir. Birlikte geziye katılan iki yakın arkadaş arasında gelişen 16. örnekte A, B'nin çantasında su bulunduğunu bilmekte; fakat ondan doğrudan su istemek yerine farklı bir yöntem seçmektedir:

(16) B: Ben şu büfeden su alıp geleyim.

A: Almanya gerek yok. Bende var.

B: Tamam.

(17) nolu örnekte olumlu, (18) nolu örnekte ise olumsuz bir alternatif üretmek yolu ile sezdirme yapıldığı görülmektedir:

- (17) [A ve B aynı iş yerinde çalışıyor. B bir iş için A'nın odasına geliyor. A, B'ye çay ikram ediyor.]

A: Çayınıza kaç şeker istersiniz?

B: Şekere gerek yok, masanızda çikolata var nasıl olsa.

A: Tabi tabi, buyrun lütfen.

- (18) [Bir grup arkadaş üniversite yönetiminde, gece 00:15'te başlayacak olan bir açık oturum programına katılmak üzere görevlendiriliyor. A'nın arabası yok ve merkeze uzak bir semtte oturuyor. Programın bitiş saatinde araç bulması neredeyse imkânsız. Programa arabası ile geleceğini bildiği B ile konuşuyor.]

A: O saatte araba bulmam çok zor. Dışarıda sabahlarım artık.

B: Ben programa arabamla gelmiyorum. Geceleri araba süremiyorum.

C arabasıyla gelecekmiş. Ondan geçerken beni de bırakmasını rica ettim.

4.6. Koşullu tümceler

Koşullu tümcelerle kurulan sezdirmeye dayalı rica stratejilerinde, ihtiyaç duyulan eylemi gerçekleştirmeye yeterli olmayan konuşucunun, yeterli olduğunu düşündüğü dinleyiciye sezdirmelerde bulunduğu görülmektedir. Aşağıdaki örnekte, derslerini düzenli takip edemediği için notları eksik olan öğrencinin sınav öncesi, derslerine düzenli giren arkadaşına bu tür bir sezdirimi vardır:

- (19) Öğrenci: Sendeki notlar bende olsaydı, bu sınavdan kesin A alırdım.

(20). örnekte ise evli bir çiftin ziyarete gittiği bir akraba evinde, ev sahibi kadının ağır olduğu için dolabın üzerinden indiremeyeceği fırına binaen söylediği sözler, koşullu tümceyle oluşturulan bir başka sezdirimedir.

- (20) Ev sahibi kadın: Ömer işten dönseydi, fırını indirtecektim.

Bay misafir: Ben indiririm yenge.

4.7 Zorunluluk bildirim

Zaman zaman konuşucu, halledilmesi dinleyicinin eylemine bağlı ya da dinleyicinin eylemi ile kolaylaşacak olan bir zorunluluğu dile getirerek sezdirmelerde bulunur ve sorunu çözücü davranışın dinleyici tarafından önerilmesini etmesini bekler. Bu tür bildirimlerin güçlü sezdirmeler yoluyla üretildiği gözlenmektedir. A ve B'nin evli bir çift olduğu (21). örnekte, B'nin bir an önce bitirilmesi gereken bir raporunun olması ve

eşinin kullandığı bilgisayara ihtiyaç duyması söz konusudur. B eşinin bilgisayarı kendisine devretmesini için, zorunluluklarını bildiren sezdirmelerde bulunmaktadır:

(21) B: Raporu yarın teslim etmem lâzım. Çok sıkı çalışmam gerekiyor.

Örnek (22)'de A'nın kredi kartının son ödeme tarihi iki gün önce geçmiştir. Arkadaşı B'nin bankaya uğramak için şehre ineceğini öğrenince, bir an önce ödeme zorunluluğunu dile getirerek sezdirmeye bulunmaktadır.

(22) A: Kredi kartımın son ödeme tarihi iki gün önce geçti. Bir an önce ödeme yapmam lâzım.

B: Kartını bana ver, ben yatrayım. Nasıl olsa gidiyorum bankaya.

5. Sonuç

Yukarıda belirttiğimiz sezdirmeye dayalı strateji biçimleri günlük hayatımızda az ya da çok hepimizin kullandığı biçimlerdir. Sezdirmeye dayalı rica stratejileri, herhangi bir şeyi doğrudan istemek yerine, istenilen eylemi gerçekleştirmeye yönelik teklifin dinleyiciden gelmesinin tercih edildiği iletişim ortamlarında, davranışı gerçekleştirmeye yeterli görülen insanına veya insanlara yöneltilmektedir. Sezdirmeye dayalı rica stratejilerinde sezdirme ortamlarını hazırlama ve/veya yakalama, konuşucu ve dinleyici arasındaki yakınlık derecesi, toplumsal statü vb. unsurların her biri, iletişim kodunda belirli bir değerliliği olan kriterlerdir. Kart ödetme örneğinde (22) B'nin zaten bankaya gitmesi, Yalık Emine'de (8) Server'in havayı kullanması, (20). örnekte hanımın karşısındakini fırını indirebilecek yeterlikte görmesi, (9). örnekte A tarafından dinleyicinin yabancı dili iyi olan biriyle aynı odada kaldığının bilmesi vb. unsurlar sezdirme ortamlarını oluşturmada konuşucunun dikkate aldığı/yakaladığı bağlamsal verilerdir.

Yaş ve toplumsal statüye bağlı nedenler sezdirmelerin anlamlandırılmasında önemlidir. Yaşça kendisinden hayli büyük olan hocasının odasında oturan genç eleman, hocanın "ben mutfağa gidip çay için sıcak su getireyim" sözcesini elbette sezdirimsel bir ileti olarak algılayabilir; ancak aynı ortamda genç elemanın seslendireceği aynı tümce sezdirimsel değerini yitirecektir. Benzer bir biçimde 20. örnekte ev sahibi bayanın fırının indirilmesine yönelik sezdirmesi, misafirlere ikisinin de bayan olduğu varsayılan bir ortamda sezdirimsel içeriğini büyük oranda kaybedecekti. İnsanların yakın çevrelerinde, isteklerini daya kolay ve doğrudan dile getirebilecekleri beklentisinden farklı olarak, 16. ve 21. örneklerde konuşucunun dinleyiciyle yakınlığına rağmen sezdirmeye dayalı stratejileri tercih etmesi, bireylerin iletişim sırasındaki psikolojik durumlarının ve stilistik özelliklerinin de ifade tercihlerinde etkili olduğunu göstermektedir.

Yukarıda düz betimleme, alternatif oluşturma, yakınma, soru sorma, örnek gösterme, zorunluluk bildirim, koşullu tümceler kurma vb. sezdirmeye dayalı rica

stratejileri örneklerle betimlenmiştir. Amaç sezdirmeye dayalı rica stratejilerinin sınırlarını belirlemek değil, söylem biçimlerini betimlemektir. Sezdirmeye dayalı dilsel üretimler, sınırlarını çizemeyeceğimiz kadar fazla ve genellemeyeceğimiz kadar bireysel olabilir. Sıkça görüldüğü için yukarıda betimlediğimiz stratejilerin dışında, istenilenin tersini söyleme, kararsızlık ya da çekince bildirerek teklifin karşısındaki gelmesini bekleme (sen bilirsin, zahmet etmeyin vb. bildirimler) gibi farklı sezdirme stratejileri de vardır. Bu stratejiler kültürler arası karşılaştırmalı bir korpusla başka bir çalışmanın kapsamında anlatılacaktır.

Kaynaklar

- AUSTIN J. (1962) *How to Do Things with Words*. Oxford University Press.
- CHIERCHIE G., CONNELL S. (1990) *Meaning and Grammar: an Introduction to Semantics*. London: The MIT Press.
- DOĞAN G. (1995) Anlamda Dolaylılık. *Dilbilim Araştırmaları*, 139-195.
- DOĞAN G. (2000) Söylemin Yorumlanması. *Söylem Üzerine* içinde (KOCAMAN A. eds.), ss. 82-104, Ankara: OTDÜ Yay.
- ERVİN-TRIPP S. (1981) How to Make and Understand a Request. *Possibilities and Limitations of Pragmatics* içinde (PARRETT H., SBISA M. and VERSCHUEREN J. eds.), ss. 195-209, Amsterdam: John Benjamins.
- KASHER A. (ed) (1998) *Speech Act Theory and Particular Speech Acts. Pragmatics: Critical Concepts, Vol II*. London: Routledge.
- KÖVECSSES Z., RADDEN G. (1998) Metonymy: Developing a Cognitive linguistic View. *Cognitive Linguistics*, 9(1), 37-77.
- LABOV W. (1972) *Sociolinguistic Patterns*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- MIZIKACI F. (1991) *A Sociocultural Investigation of Speech Acts (requests and apologies) in Turkish and English*. Unpublished thesis, Institute of Economics and Social Sciences of Bilkent University, Ankara.
- SAUSSURE F. (1998) *Genel Dilbilim Dersleri*. (Çev. Berke VARDAR), İstanbul: Multilingual.
- SEARLE J.R. (2000) *Söz Edimleri*. (Çev. Levent AYSEVER), Ankara: Ayraç.
- SPERBER D., WILSON D. (1986) *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Basil Blackwell.
- TANNEN D. (2000) Indirectness at Work. *Language in Action: New Studies of Language in Society*, Festschrift for Roger Shuy, (PEYTON J., GRIFFIN P., WOLFRAM W. and FASOLD R. eds.) ss. 189-212. Cresskill, NJ: Hampton Press.
- TAYLOR T., CAMERON D. (1987) *Speech Act Theory and Conversation Analysis. Analyzing Conversation: Rules and Units in the Structure of Talk*. Oxford: Pergamon. ss. 43-63.
- THORNBURG L., PANTHER K. (1997) *Speech Act Metonymies. Discourse and Perspective in Cognitive Linguistics* içinde (LIEBERT W., REDEKER, G., WAUGH L. eds.). Amsterdam / Philadelphia: John Benjamins.
- VERSCHUEREN J. (1999) *Understanding Pragmatics*. London: Arnold.

8, 11, 12 nolu örneklerin alındığı kaynaklar:

- KARAY, Refik Halit (1993) *Memleket Hikâyeleri*. İstanbul: İnkılap yay.
- TANPINAR, A. Hamdi (1983). *Bütün Hikâyeleri*, İstanbul: Dergah yay.
- SABAHATTİN Ali (1998), Uyku. *En Güzel Türk Hikâyeleri* içinde, İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi.

Sema Aslan

Başkent Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi, Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü öğretim görevlisidir. Hâlen Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Türk Dili ve Edebiyatı Anabilim Dalında doktorasını yapmaktadır. Yoğunlaştığı araştırma alanı toplumsal Türk dil bilimidir.

Adres: Başkent Üniversitesi, Fen - Edebiyat Fakültesi, Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü, Bağlıca Kampusu, Eskişehir Yolu 20.Km , 06530 Etimesgut . Ankara. Türkiye.

E-posta: aslans@baskent.edu.tr

Yazı bilgisi :

Alındığı tarih: 20 Mayıs 2004

Düzeltilme için gönderildiği tarih: 15 Ağustos 2004

Düzeltilmeden sonra kabul edildiği tarih: 30 Eylül 2004

E-yayın tarihi: 14 Mart 2005

Çıktı sayfa sayısı: 13

Kaynak sayısı: 19