

9. Beleefdheid als communicatief principe

Erica Huls

9.1 Interpersoonlijke relaties in taalgebruik

Zoals al in hoofdstuk 8 is gebleken, is communiceren meer dan informatie delen. Mensen geven in hun communicatie ook vorm aan hun interpersoonlijke relaties. Het belang ervan wordt onderzocht in de BELEEFDHEIDSTHEORIE, die vooral door Brown en Levinson (1978, 1987) tot ontwikkeling is gebracht. Hoe houden mensen in hun taalgebruik rekening met elkaar? Laten we eens kijken naar enkele openingszinnen van tv-interviews:

- (1) *Wat wil de VVD met de Betuwelijn?*
- (2) *Ben je dáárvóór – vóór die berichtgeving – in hongerstaking gegaan?*
- (3) *Zou u om te beginnen een gedicht willen lezen uit uw eigen bundel?*

Zin (1) is een vraag gericht tot een vertegenwoordiger van de VVD: Eenvoudiger of korter kan de vraag niet gesteld worden: hij is direct en zonder omhaal. Met zin (2) opent Sonja Barend een vraaggesprek met een Friese vrouw. Die was in hongerstaking gegaan omdat een evenement dat zij voor het behoud van de Friese cultuur had helpen organiseren, in de media was geassocieerd met rechts-extremisme. Barends openingszin vertoont franje: ze accentueert haar betrokkenheid met klemtoon en herhaling.

Ook zien we franje in voorbeeld (3): een verzoek van Karel van de Graaf aan een dichter die in diens programma te gast is. Als we deze uiting zo kort en bondig mogelijk maken, blijft er over: *Lees een gedicht uit eigen bundel.*

Zin (1) voldoet aan een belangrijk stilistisch principe: wees kort en bondig. Zinnen (2) en (3) niet: zij kunnen korter en bondiger geformuleerd worden. Zijn (2) en (3) nu minder adequaat dan (1)? Barend toont belangstelling en medeleven, terwijl Karel van de Graaf respect betuigt. Juist omdat beide interviewers meer doen dan alleen de kern zakelijk aan de orde stellen worden de zinnen van type (2) en (3) zo veelvuldig gebruikt. Soms bereik je je doel door kort en bondig te zijn, maar heel vaak – juist ook in mondelinge interactie – bereik je meer wanneer je rekening houdt met de gevoelens van de betrokkenen.

De beleefdheidstheorie (Brown en Levinson 1978, 1987) beoogt regelmatigigheden te verklaren die wereldwijd optreden in de patronen van taalgebruik als gevolg van het feit dat mensen rekening houden met elkaar. De theorie is ontwikkeld op basis van onderzoek en ervaringen in tal van culturen – ook niet-westerse, zoals de Tamil-cultuur.

9.2 Beleefdheidstheorie

In de beleefdheidstheorie speelt het begrip ‘GEZICHT’ een centrale rol, en wel in de betekenis waaraan je denkt bij een uitdrukking als *gezichtsverlies lijden*. Wanneer mensen met elkaar omgaan, staat hun gezicht op het spel: op dat punt kunnen ze winnen en verliezen. Volgens de beleefdheidstheorie is ‘een gezicht hebben’ een tweeledige basisbehoefte van mensen. Enerzijds hebben mensen behoefte aan een eigen domein: ze willen in hun vrijheid gerespecteerd worden en onafhankelijk zijn. Anderzijds kunnen ze zich niet als mens ontplooiën in volledig isolement, want ze hebben behoefte aan sympathie en betrokkenheid, ze willen aardig gevonden worden.

Ieder mens heeft de tweeledige basisbehoefte aan gezicht en de daarmee verbonden zorg (‘gezichtsorg’, zie ook hoofdstuk 8 en 10). Daardoor zien we ons vaak geplaatst voor een

dilemma tussen opdringerigheid of afstandelijkheid. Maar een inbreuk in het domein van een ander kunnen we verzachten of vergoeden. Zo wordt onze kritiek milder als we die koppelen aan een compliment en een bot bevel kunnen we acceptabel maken in een sfeer van ‘ouwe jongens, krentenbrood’.

De taalstrategieën om rekening te houden met de behoefte aan gezicht zijn door Brown en Levinson geïnventariseerd. Zij hebben ze geordend op een as van DIRECT naar INDIRECT. Mensen zijn direct wanneer ze een formulering kiezen waaruit een – en niet meer dan een – bedoeling afleidbaar is. Mensen zijn indirect wanneer ze een formulering gebruiken waaraan meer bedoelingen te verbinden zijn, waardoor ze niet op één bedoeling kunnen worden vastgepind.

Stel dat we iemand ertoe willen bewegen de deur dicht te doen. Een directe formulering is dan: *Doe de deur dicht*. Indirect zijn we met een hint: *Het tocht hier* of *Ben je in de kerk geboren?* We zeggen niet met zoveel woorden dat onze gesprekspartner de deur dicht moet doen, maar constateren een feit of stellen een vraag. De gesprekspartner mag de conclusie trekken. Heeft die moeite met de conclusie, dan kunnen we ons terugtrekken op de positie dat we alleen maar iets constateerden of een vraag stelden en er verder niets mee bedoelden.

Tussen de extremen *Doe de deur dicht* en *Het tocht hier* of *Ben je in de kerk geboren?* zijn allerlei strategische keuzes mogelijk. Brown en Levinson verdelen die in twee groepen. Ten eerste kunnen mensen aan een directe formulering solidariserende middelen toevoegen: *Hé, joh, doe de deur dicht. Dan vatten we geen kou. Zo expliciteren ze waar het in de kern om gaat (Doe de deur dicht), terwijl ze met de franje tegemoetkomen aan de basisbehoefte van mensen om aardig gevonden te worden en sympathie te ondervinden. Ten tweede kunnen directe formuleringen omkleed worden met respectvolle middelen: Hebt u er bezwaar tegen om de deur dicht te doen?* Ook zo wordt veel van wat de spreker in de kern bedoelt, talig uitgedrukt. Geëxpliciteerd wordt dat het dichtdoen van de deur beoogd wordt, en dat de toegesprokene dat doet. De kern is hier ingebed in een kader dat tegemoetkomt aan een tweede basisbehoefte van mensen, namelijk de behoefte aan een eigen domein en onafhankelijkheid.¹

Volgens de beleefdheidstheorie maken mensen in interactie strategische keuzes: ze zijn bijvoorbeeld direct of indirect: ze gaan recht door zee of dekken zich in. Mensen worden overigens niet gezien als geraffineerde, calculerende strategen die hun woordkeus altijd zorgvuldig afwegen en weten wat ze doen. Met de term *STRATEGIE* wordt aangeduid dat mensen minstens enige reflectie over hun formuleringen hebben. Hun formuleringen zijn geen automatismen. Mensen hebben weet van alternatieven. Ze verrichten denkwerk wanneer ze zich uiten, zowel wanneer ze in hun woordkeus superorigineel zijn, als wanneer ze terugvallen op een routine. Doorgaans hebben ze echter nauwelijks tijd om te calculeren en af te wegen.

Brown en Levinson onderscheiden 40 beleefdheidsstrategieën, te veel om hier te behandelen. We gaan in op de vijf grote groepen in het hele scala van strategische mogelijkheden. Ze worden hier kort toegelicht, zo mogelijk met een voorbeeld (telkens een vraag uit een actualiteiteninterview).

Groep 1: Direct en zonder omhaal

Wat vindt u van de beschuldigingen van de minister?

Deze formulering is kort en bondig: er kan niets vanaf zonder de inhoud aan te tasten. De kern (het vragen naar een mening) is in woorden uitgedrukt.

Groep 2: Direct, maar omkleed met solidariserende middelen

Ik hoor aan u dat het u niet verbaast, want u zegt dat u het verwachtte?

Deze formulering kan ingekort worden tot *Het verbaast u niet?* Deze kern is aangekleed met middelen die op toenadering gericht zijn: de spreker kruipt als het ware in de huid van de toegesprokene.

- Groep 3: Direct, maar omkleed met respectvolle middelen
Mag ik even naar de slotvraag toe? U bent in het CDA voorgedragen als lijsttrekker voor de Europese verkiezingen? U verlaat de landspolitiek?
 Met de inleidende vraag excuseert de interviewer zich voor de inbreuk en toont daarmee respect. Dan stelt hij twee vragen die direct en bondig zijn.
- Groep 4: Indirect
 Na een vrij theoretisch antwoord van de gast vervolgt de interviewer: *Maar als ik aan klonen denk, dan denk ik bijvoorbeeld aan een beroemd voetballer als Johan Crujff die je gaat klonen, waarvan je er dan elf hebt en waarmee je iedere wedstrijd wint.*
 De interviewer vraagt om toelichting van het begrip klonen. Kort en bondig: ‘Wat is klonen?’ of ‘Leg uit wat klonen is’. Aan deze directe kern zijn geen woorden gewijd. In plaats daarvan formuleert de spreker de eigen voorstelling van klonen. Het is aan de geïnterviewde om die voorstelling te corrigeren.
- Groep 5: Ervan afzien iets te zeggen
 Geen voorbeeld uit een actualiteiteninterview voorhanden, omdat deze strategie niet of moeilijk observeerbaar is.

Deze vijf groepen zijn geordend van direct naar indirect, maar ook op een as waarvan de ene pool toenaderingsgericht is en de andere afstandelijk. Als je een strategie kiest uit een groep met een laag nummer zoek je toenadering; als je een strategie kiest met een hoog nummer, houd je afstand. Welke keus je ook maakt uit de vijf mogelijke strategiegroepen, altijd zijn er voor- en nadelen aan verbonden. De keus voor de meest directe en bondige manier van spreken heeft als risico dat je voor bot versleten wordt of dat je je gesprekspartner beledigt. Bij de keus van indirectere middelen loop je het risico niet duidelijk en efficiënt te zijn, met als naar gevolg dat er misverstanden kunnen ontstaan. Gebruik je respectvolle middelen, dan kunnen die snel ‘stijf’ gevonden worden, terwijl je met joviale middelen de kans loopt bij de ander een grens te overschrijden. Kortom, de keus van de taalstrategie is een delicate kwestie. Het is zeker nuttig te weten welke alternatieve strategische mogelijkheden de taal biedt, en welke voor- en nadelen eraan zitten, maar dan ben je er nog niet. Je moet je strategiekeuze ook afstemmen op de sociale situatie.

Volgens de beleefdheidstheorie is de keuze van een taalstrategie afhankelijk van drie *SITUATIONELE FACTOREN*. De eerste is de *MACHTSVERHOUDING* tussen spreker en toegesprokene. Is de spreker de mindere, dan zal hij voor relatief indirecte verbale middelen kiezen; heeft de spreker daarentegen de hogere positie, dan kan hij relatief direct zijn. Zo is Sonja Barend in haar interview met de Friese hongerstaakster directer dan in een vraaggesprek met Harry Mulisch.

De tweede factor is de *INBREUK-VAN-DE-HANDELING-OP-ZICH* waarmee je de ander ‘lastig valt’. Paul de Leeuw stelt de oud-bisschop van Rotterdam Bär – afgetreden vanwege zijn progressieve opvattingen en/of zijn vermeende homoseksualiteit – direct en zonder omhaal vragen over zijn functioneren in Rotterdam. Maar wanneer Bär’s seksualiteit onderwerp van gesprek is, wordt De Leeuw aanmerkelijk voorzichtiger.

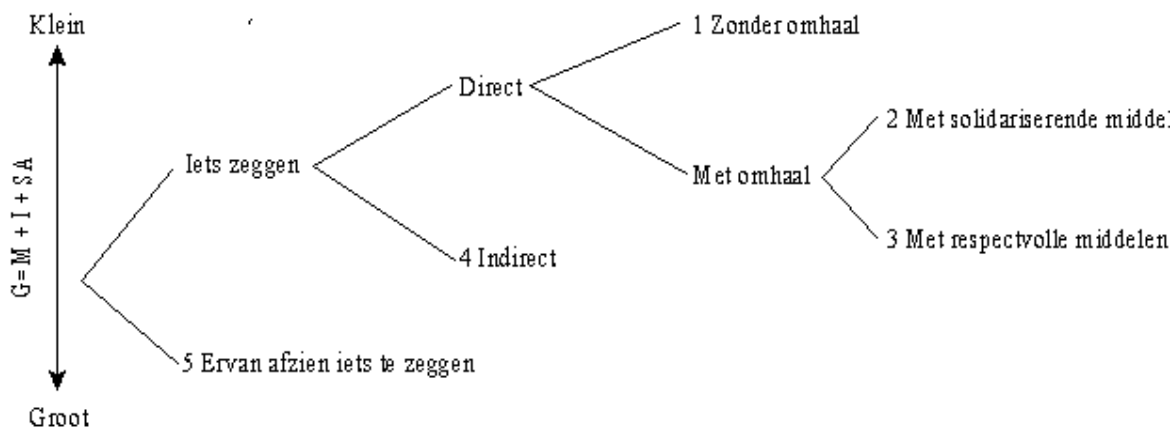
De derde factor is *SOCIALE AFSTAND*. Als spreker en toegesprokene geregeld contact hebben, kunnen zij elkaar vrij direct benaderen; tussen vreemden ligt een indirecter alternatief meer voor de hand. Zo benaderen Frits Barend en Henk van Dorp elkaar in hun praatprogramma directer dan de gastheer van een ander praatprogramma Jeroen Pauw, die zij persoonlijk minder goed kennen.

De drie contextfactoren – machtsverhouding (M), inbreuk-van-de-handeling-op-zich (I) en sociale afstand (SA) – bepalen tezamen het *GEWICHT* (G) van de verbale handeling waarmee de spreker de toegesprokene benadert:

$$G = M + I + SA$$

Taaluitingen kunnen worden opgevat als het resultaat van G. G is laag als de spreker superieur is aan de toegesprokene, als hij iets kleins wil en als hij de toegesprokene goed kent. De strategie zal dan direct zijn. Als de spreker daarentegen weinig macht heeft, als hij iets ingrijpends aan de orde stelt en als hij de gesprekspartner niet kent, is G hoog en zal de strategie indirect zijn. Dit wordt weergegeven in figuur 1.

Figuur 1: Beknopte weergave van de beleefdheidstheorie (Brown en Levinson 1978)



Mensen beginnen met een inschatting van G. Op basis van die inschatting zeggen ze iets of zien ze ervan af. Als ze iets zeggen, kunnen ze dat direct of indirect doen. Als ze de directe weg nemen, is het de vraag of ze de boodschap inkleden of zonder omhaal presenteren. Gebruiken ze franje, dan kan die van tweeërlei aard zijn: solidariserend of respectvol.

Iedere theorie is een vereenvoudiging van de werkelijkheid. Ook de beleefdheidstheorie. De theorie zoals weergegeven in figuur 1 suggereert dat mensen voor een bepaalde strategie kiezen en daarbij andere uitsluiten. Zodra je erop gaat letten, ontdek je echter dat dit een te eenvoudige voorstelling van zaken is,² want mensen combineren strategieën. De volgende ingewikkelde combinatie komt uit de laatste zitting van de Zuid-Afrikaanse Waarheids- en Verzoeningscommissie. De voorzitter van de commissie vraagt Winnie Mandela, die in de hele zittingsperiode iedere beschuldiging ver van zich heeft gehouden, om excuses te maken: *Ik hou nog steeds van u. Ik hou heel veel van u. Ik smeek u, ik smeek u, ik smeek u, alstublieft zeg voor één keer sorry, de dingen liepen verkeerd.* De kern is direct: *zeg sorry*. Daaromheen wordt twee keer sympathie getoond en het belang van het excuus wordt benadrukt met *ik smeek u* en *alstublieft*. De kern *zeg sorry* wordt expliciet verwoord, waardoor de uiting zo mogelijk directer dan direct is. Ten slotte wordt het gebeure met *de dingen liepen verkeerd* losgekoppeld van menselijke activiteit, wat gezien kan worden als een respectstrategie.

Omdat solidariteitsmiddelen en respectvolle franje combineerbaar zijn, plaatsen Brown en Gilman (1989) respectvolle middelen niet langer boven solidariserende middelen. Zij onderscheiden vier grote strategiegroepen in plaats van vijf: 1. direct zonder omhaal, 2. direct met solidariserende en/of respectvolle middelen, 3. indirect en 4. afzien van de taalhandeling. Naarmate G groter is, zullen mensen ofwel een hoofdstrategie van een hoger niveau gebruiken, ofwel kiezen voor meer omhaal (van welke aard ook).

Al spoort de beleefdheidstheorie van Brown en Gilman (1989) beter met de werkelijkheid dan de oorspronkelijke van Brown en Levinson, hun theorie verantwoordt niet dat ook indirectheid gecombineerd kan worden met andere mogelijkheden in het beleefdheidsrepertoire. Daarom is voorgesteld (Huls 1999) weliswaar vijf niveaus van

beleefdheid te onderscheiden, maar die anders in te vullen dan in de theorie van Brown en Levinson (1978 en 1987):

1. Direct en zonder omhaal
2. Direct met solidariserende en/of respectvolle en/of indirecte franje
3. Indirect
4. Indirect met solidariserende en/of respectvolle en/of indirecte franje
5. Afzien van de handeling

Ook bij dit voorstel geldt: naarmate G groter is kiezen mensen voor een strategie met een hoger nummer, al dan niet met meer franje (van welke aard dan ook). Met deze wijzigingen is de beleefdheidstheorie beter bestand tegen een confrontatie met de werkelijkheid, terwijl de essentie van de theorie overeind blijft.

Inmiddels zal duidelijk geworden zijn dat de beleefdheidstheorie een andere definitie van beleefdheid hanteert dan etiquetteboekjes. Daarin wordt onder beleefdheid doorgaans iets verstaan als: anderen respectvol benaderen, rekening houden met hun wensen en hun ruimte geven. In de beleefdheidstheorie gaat het er echter niet alleen om hoe je anderen respect toont en ruimte geeft, maar ook hoe je tot stand brengt dat je elkaar aardig en sympathiek vindt.

9.3 Toenadering zoeken

9.3.1 Direct en zonder omhaal

De meest voor de hand liggende manier om een ander te benaderen is DIRECT EN ZONDER OMHAAL. De voordelen zijn dat je duidelijk en doelgericht bent. Als je bijvoorbeeld iets van iemand wilt weten, kun je daar rechtstreeks naar vragen: *Hoe oud ben je?* Dit zegt Sonja Barend in haar talkshow tegen de winnares van het Gouden Kalf. Als die het antwoord schuldig blijft, vervolgt Sonja even direct: *Waarom wil je dat niet zeggen?* Opnieuw blijft het antwoord uit, maar Sonja laat haar directe strategie niet varen: *Vind je dat te intiem?* Ook deze vraag wordt niet beantwoord.

Dit directe taalgebruik laat aan duidelijkheid niets te wensen over. Het is adequaat wanneer mensen elkaar goed kennen, macht hebben en de inbreuk-van-de-handeling-op-zich klein is. Het gewicht van de verbale handeling is dan zo licht dat er niets gecompenseerd hoeft te worden.

Soms heeft de verbale handeling een substantieel gewicht, terwijl er toch niets gecompenseerd hoeft te worden. Dit is mogelijk als het gewicht als het ware al bij implicatie gecompenseerd is. Dit doet zich voor wanneer je iemand aanspoort iets te doen, maar dan wel iets wat in diens belang is. Bijvoorbeeld *Voor straks: lekker slapen; voor morgen: gezond weer op* (Sonja Barend).

In feite echter gaan mensen ook heel vaak direct en zonder omhaal te werk wanneer ze wél iets moeten compenseren of wanneer er niet per implicatie gecompenseerd wordt. Stel je voor dat er brand uitbreekt. De omstandigheden zijn dan zo urgent dat je alle vormen van beleefdheid maar het best kunt vergeten. Of (iets minder ernstig): de melk kookt over. Dan moet er snel ingegrepen worden en mag je bij wijze van spreken tegen de koningin nog direct zijn. Ook als mensen routinematig of taakgericht bezig zijn, verdwijnt de beleefdheid naar de achtergrond. Hetzelfde gebeurt als je je via je telefoon haast niet verstaanbaar kunt maken bij lawaai of een storing.

Beleefdheid kan ook uitgeschakeld worden door geëmotioneerdheid (bij verlies van zelfbeheersing, bij woede of wanhoop). Wie uitbarst in emotie, kan niet altijd rekenen op begrip van anderen en raakt al snel in diskrediet.

Mensen kunnen ook bewust grof zijn. Zulke sprekers zijn vaak zo geraffineerd dat ze zich alleen dan een bewuste grofheid permitteren als vergelding onmogelijk is. Zo bekritiseerde de

vroegere VVD-leider Bolkestein de toenmalige CDA-voorman Heerma in een televisiedebat op een directe manier met: *Het CDA moet toch afzien van dit soort ... vuilspuiterij?* Wat was de aanleiding voor deze grove woorden? De CDA-politicus May had Bolkestein vergeleken met rechts-extreme politici als Janmaat en De Winter. Toen Bolkestein zich zo fel uitdrukte, wist hij zich gesteund door het publiek. Zijn vraag oogstte dan ook applaus en Heerma moest de grofheid voor het oog van de natie tandenknarsend slikken.

Als er toehoorders zijn, zoals bij radio- of tv-interviews, heeft directheid doorgaans een aantal bijkomende voordelen voor de spreker. Die kan de steun van het publiek verwerven ten koste van de toegesprokene. Zo kreeg de winnares van het Gouden Kalf een afkeurend *Tsss* te horen toen ze bleef weigeren antwoord te geven op Sonja Barends directe vraag naar haar leeftijd. De spreker kan krediet krijgen wegens eerlijkheid of omdat hij aangeeft de toegesprokene te vertrouwen. Hij kan waardering oogsten omdat hij zo ronduit zegt waar het op staat, en kan zich daarmee distantiëren van anderen die zouden manipuleren (wellicht is dat zo bij de uitspraak van de politicus Fortuyn: *De islam is achterlijk, ik zeg het maar, het is gewoon een achterlijke cultuur.*)

Duidelijk is intussen wel dat de eenvoudige rekensom $G = M + I + SA$ bij een hoge uitkomst niet altijd leidt tot de keus voor een strategie met een hoog nummer. Er zijn nog minstens twee typen situaties waarin de theorie buiten spel staat. De eerste is die van fysiek geweld. Als je iemand het pistool op de borst zet, kun je verder elke strategie achterwege laten. Hetzelfde geldt voor onderhandelingen in een gewelddadig sfeer. Zo weigerde Tony Blair eens de gesprekken met de IRA voort te zetten, omdat de IRA 'met het pistool aan tafel' zou zitten.

Een tweede type situatie is die waarin mensen bij een hoge G de volle verantwoordelijkheid voor hun verbale handeling willen nemen. Zo stelde George Bush senior als president van de VS de Iraakse regeringsleider Saddam Hoessein het ultimatum zijn troepen uit Koeweit terug te trekken (15 januari 1991). Hij deed dat zo direct en duidelijk mogelijk. Echter, het ultimatum heeft Hoessein nooit bereikt. De Iraakse minister van buitenlandse zaken Tareq Aziz onderschepte het: hij vond de stijl niet passend voor staatshoofden onder elkaar. Het ultimatum verliep en de VS grepen vervolgens militair in. Toen Bush later met deze miscommunicatie geconfronteerd werd, rechtvaardigde hij zijn directheid met het argument dat hij het ultimatum op een niet mis te verstane wijze had willen stellen en dat hij de volle verantwoordelijkheid ervoor wilde nemen. Op 11 januari 1991 kopte een grote Nieuw-Zeelandse krant: 'Letter to Hussein direct, not rude'.³

Kortom, de directe en onomwonden strategie kan in drie typen situaties voorkomen:

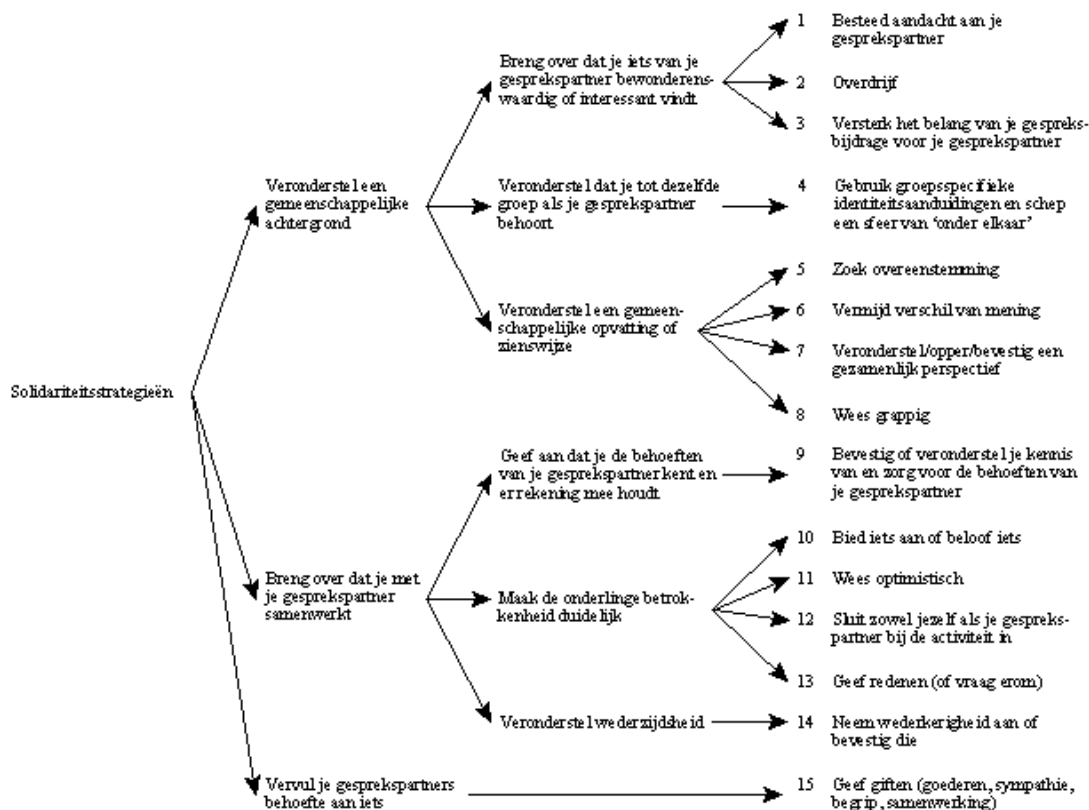
1. G is klein. Compensatie is niet nodig.
2. G is substantieel, maar belangen van de toegesprokene maken dat dat niet telt.
3. G is substantieel, maar er wordt geen zorg aan het gezicht besteed:
 - efficiëntie-overwegingen spelen een rol;
 - naast de toegesprokene is er publiek bij het gesprek betrokken;
 - de spreker gebruikt lichamelijke macht of wapengeweld;
 - de spreker wil de volle verantwoordelijkheid voor zijn handeling nemen.

9.3.2 Direct, maar omkleed met SOLIDARISERENDE MIDDELEN

In veel gevallen proberen mensen hun directheid te verzachten. Ze zijn dan weliswaar duidelijk en ondubbelzinnig, maar willen ook laten zien dat ze gevoelig zijn voor de behoeften van hun gesprekspartner en dat het hun niet koud laat of ze voor bot of ruw versleten worden. Ze zijn met andere woorden uit op solidariteit: ze willen de gelijkheid van zichzelf met de gesprekspartner tot uitdrukking laten komen. Er zijn veel manieren om de afstand tussen spreker en gesprekspartner te verkleinen. Ze werken als een soort sociale

versnelling in de toenadering: ‘ik wil dichterbij jou komen’. Nummer 1 geeft de toenadering de meeste vaart en nummer 15 de minste. Ze staan allemaal in figuur 2. Hiervan zullen er vijf besproken worden, namelijk de strategieën 4, 5, 6, 8 en 14.

Figuur 2: Overzicht van de solidariteitsstrategieën (Brown en Levinson, 1978)



Strategie 4: Gebruik groepsspecifieke identiteitsaanduidingen en schep een sfeer van ‘onder elkaar’

De term waarmee je naar iemand verwijst – je gesprekspartner of ‘derden’ – is veelzeggend voor de onderlinge verhouding. Neem Michels, oud-trainer van het Nederlandse elftal: je kunt hem aanduiden met *Rinus Michels*, *meneer Michels*, *Rinus*, *de beroemdste coach van Ajax* en *de generaal*, terwijl zijn vrouw misschien *Miech* zegt. Al deze identiteitsaanduidingen plaatsen de man telkens in een ander sociaal kader. Als je met iemand in gesprek bent en de sociale versnelling wilt gebruiken, kun je de identiteitsaanduiding als middel inzetten. Met de voornaam aanspreken en tutoyeren is een mogelijkheid, evenals het gebruik van koosnamen. Zelfs een scheldnaam kan uitdrukken dat men ‘onder elkaar’ is.

De sfeer van ‘we zijn hier onder elkaar’ kun je overigens ook met andere taalmiddelen bereiken. Zo kun je dialect of jargon gebruiken en daarmee de toegesprokene als lid van de groep aanspreken; dat kan ook met een groepstaal die de ander vertrouwd in de oren klinkt. Ook kun je met elliptisch taalgebruik en met samentrekkingen demonstreren dat jullie onderling aan een half woord genoeg hebben. Deze strategie, die in allerlei populaire tv-programma’s hand over hand toeneemt, wordt op de hak genomen door Wim de Bie in zijn satirisch-kritische talkshow ‘Praatpaal’: *Wow! You’re absolutely right. Praatpaal is really different koek!*

De strategie dat je iemand in een groepsspecifieke identiteit aanspreekt en daarmee dichterbij jezelf brengt, kan verrassend toegepast worden. Zo maakt Paul de Leeuw, die graag

voetstukken wegtrapt, er gebruik van in een interview met de journalist Willem Oltmans over de waarde van het koningshuis. Hij geeft dit gesprek een onverwachte wending door over de trui van Oltmans op te merken dat hij deze zeker *ook bij de WIBRA* heeft gekocht! De toegesprokene kan zich door een dergelijke opmerking ‘neergehaald’ voelen, maar hij kan ook concluderen dat ze kennelijk allebei tot de vaste klantenkring van de WIBRA behoren. Uiteraard is een deel van De Leeuws lol het spanningsveld tussen dergelijke interpretaties. Ook de kijkers genieten: hoe zal Oltmans zich hieruit redden?

Strategie 5: Zoek overeenstemming

Je kunt ook toenadering zoeken door naar overeenstemming te streven: je bevestigt de ander en jezelf dan in het ‘goed’ zijn. Je bereikt dat door gespreksonderwerpen te kiezen waar jullie het waarschijnlijk over eens zijn, of door bij gespreksonderwerpen die niet aan die voorwaarde voldoen, naar aspecten te zoeken waarover jullie hetzelfde denken. Ook kun je jullie onderlinge overeenstemming benadrukken door volledig of gedeeltelijk te herhalen wat de ander zei.

Zo zoekt Paul de Leeuw in zijn gesprek met monseigneur Bär over de zin van het leven en de betekenis van de dood aanvankelijk letterlijk de gelijkenis op: *Want dan denk ik wel eens over mezelf: hoe moet je later worden als je ouder ben. Dan denk ik: nou, ik zou wel een beetje van u willen hebben. U bent zo... U hebt zo... Als we het hebben over rust, u straalt een hele erge rust uit.*

Aan het slot van het gesprek is Bär uitdrukkelijk op zoek naar aspecten in het geestelijk leven van De Leeuw die hij herkent. Dat is niet gemakkelijk, want het onderwerp van gesprek is dan de dood en daar denken ze uiteenlopend over. Bär plaatst een dergelijk onbegrijpelijk fenomeen in het kader van de godsdienst. Hij oppert de voorstelling van een hiernamaals. Menselijk ingrijpen in het doodgaan is onverenigbaar met zijn godsdienstige opvatting. De Leeuw kan zich niet vinden in een godsdienstige interpretatie van de dood, gelooft niet in het hiernamaals en verklaart zich onomwonden voorstander van euthanasie. Toch blijft vooral Bär zoeken naar momenten in De Leeuws ervaringen met doodgaan die op een religieuze beleving zouden kunnen duiden. Met andere woorden: hij zou willen ontdekken dat Paul de Leeuw ook een mens is net als hij. Paul de Leeuw gaat hierin mee. Ze zingen op een gegeven moment ieder voor zich het lied dat het beste uitdrukt wat ze voelen bij de dood en hebben bewondering voor elkaars keus. En dan komt er een toenadering tot stand. Het lied dat Bär gekozen heeft, doet De Leeuw denken aan een religieus lied uit zijn jeugd, waarin de hemel opengaat terwijl de beltrons spelen: *Nou ja, dat hoop ik dan maar, dat die hemel openscheurt en dat er dan beltrons en bamihapjes zijn – ik ben gek op bamihapjes. Als er maar bamihapjes zijn, dan ben ik allang tevreden.* Bär bevestigt De Leeuw in diens hoop met: *Dat denk ik zeker. Dat is zo’n antwoord dat vroeger kwam: ‘Hoe is het in de hemel?’ ‘Daar is alles wat je zelf prettig vindt. En als dat voor jou bamihapjes zijn, dan is dat ook goed.’* En zo vinden ze elkaar!

Strategie 6: Vermijd verschil van mening

Bij strategie 6 gaat het erom dat je bij verschil van mening het verschil ontkent, wegmoffelt of als kleiner voorstelt dan het in werkelijkheid is. Dat kun je doen met toevoegingen zoals *eigenlijk, in zekere zin, zo ongeveer, een beetje of best wel.*

In het interview van Paul de Leeuw met monseigneur Bär blijkt er nogal onenigheid. Als Bär bijvoorbeeld stelt dat de Kerk door de tijd heen groeit, reageert De Leeuw als volgt: *Ja, maar dat is toch niet helemaal waar? Dat kunt u toch niet zeggen als je ziet hoe de Kerk nog omgaat, vooral de katholieke Kerk, met waarden en normen? En met de modernisering van de mens op zich? Ik bedoel dat we nog steeds celibaat hebben. Dan denk ik: mens, dat kan toch allemaal niet meer. Dat is allemaal een beetje ouderwets. Dat is toch... Ik bedoel... Ik kan...* De Leeuw stelt hier met *niet helemaal* en *een beetje* het meningsverschil kleiner voor dan het

in werkelijkheid is.

Strategie 8: Wees grappig

Grappig zijn doet het vrijwel altijd goed wanneer je iemand op zijn gemak wilt stellen en op toenadering uit bent. Grapjes zijn gebaseerd op gemeenschappelijke achtergrondkennis en waarden, ze benadrukken die. Wanneer in het gesprek tussen Bär en De Leeuw de beltroms en bamihapjes verschijnen, hebben ze samen lol en zitten ze meer dan ooit op één lijn.

Strategie 14: Neem wederkerigheid aan of bevestig die

Het is ook mogelijk solidariteit te claimen door over en weer op rechten en plichten te wijzen. In de sfeer van: ik doe ook wel eens iets voor jou, doe jij nou iets voor mij. Of in geval van kritiek: ik maak ook wel eens een fout, maar nu heb jij het niet goed gedaan. Wanneer Paul de Leeuw monseigneur Bär aanmaant tot zingen met *Ook zingen dan*, straalt hij niet alleen een zeker optimisme uit (dat is solidariteitsstrategie 11), maar brengt hij ook naar voren dat hijzelf net aan het verzoek van Bär gehoor heeft gegeven en dat Bär nu iets terug kan doen.

In een campagne over veilig vrijen wordt de slogan gebruikt: *Doe jij wat aan, dan doe ik wat uit*. Ook daarin is deze strategie van wederkerigheid te herkennen.

9.4 Afstand houden

Zoals gezegd hebben mensen voor hun ontplooiing contact met anderen nodig; daarvoor moeten ze het domein van anderen betreden. De onvermijdelijke inbreuk kan verzacht worden met allerlei solidariserende middelen, zoals hiervoor besproken is. De inbreuk kunnen we ook verzachten door zoveel mogelijk afstand te houden, de ander ruimte te geven en respect te tonen. Ook daarbij hebben mensen keuzemogelijkheden: er zijn tien manieren onderscheiden om directheid te koppelen aan respect en vijftien manieren om indirect te zijn door niet met zoveel woorden te zeggen wat je wilt, maar dat de ander te laten uitvissen.

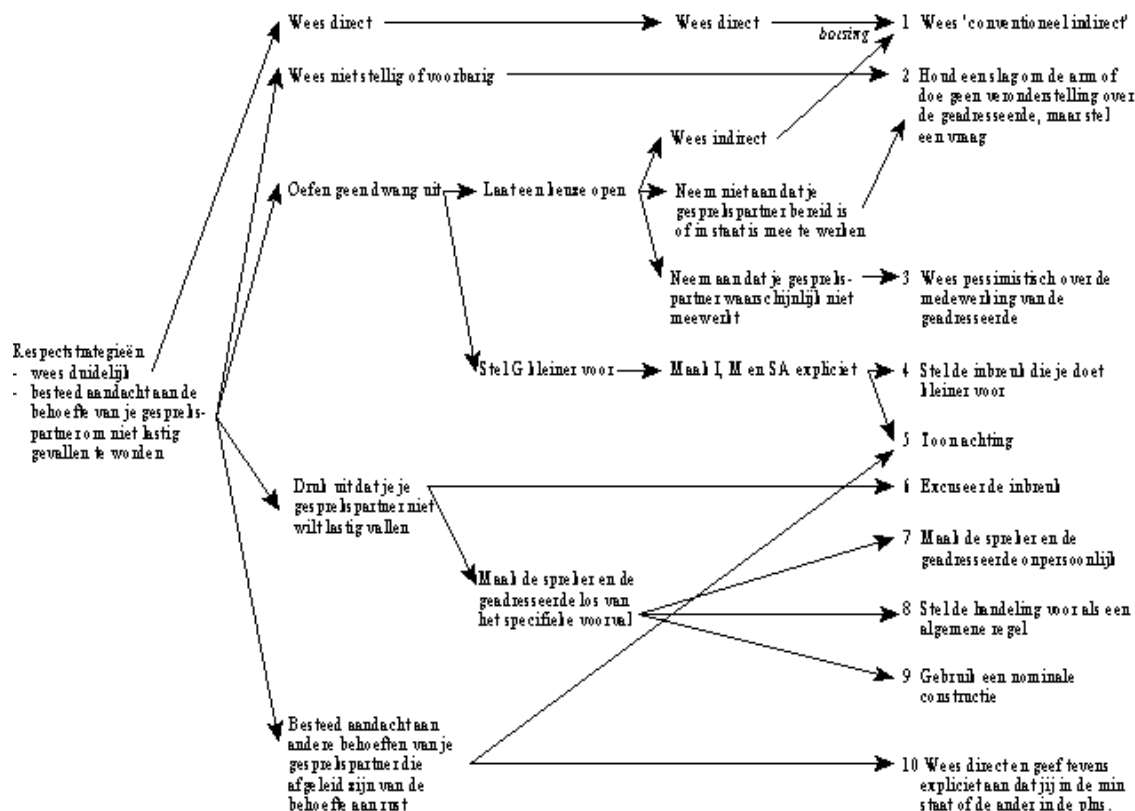
9.4.1 Direct, maar omkleed met respectvolle middelen

In RESPECTSTRATEGIEËN wordt directheid gecombineerd met zorg voor de behoefte van de gesprekspartner aan een eigen domein. Figuur 3 brengt de respectstrategieën in kaart. Alleen de belangrijke respectstrategieën 1, 6 en 8 zullen hier behandeld worden.

Strategie 1: Wees 'conventioneel indirect'

De eerste respectstrategie is direct en indirect tegelijk. Dat lijkt onmogelijk, maar is het niet. In ons taalgebruik zijn we soms letterlijk gesproken wel indirect, maar die indirectheid kan zo algemeen gangbaar zijn dat iedere taalgebruiker meteen weet wat de bedoeling is. Bij zulke vormen van indirectheid is het volledig ingesleten dat ze een andere betekenis hebben. Het vereist dan ook niet veel denkwerk om ze te 'ontsleutelen'. Ze worden wel 'conventioneel indirect' genoemd. Hoe gewoon deze schijnbaar paradoxale strategie is, blijkt duidelijk bij uitingen als: *Kun je me het zout aangeven?* en *Ik zou willen dat je de deur dichtdeed*. De eerste uiting kun je als informatievraag opvatten en de tweede als bewering – letterlijk genomen heb je dan gelijk – maar je gedraagt je bizar als je ze altijd zo zou opvatten. Iedereen weet dat het bij beide uitingen in de meeste contexten om een verzoek gaat. De spreker en de toegesprokene kunnen daar bij deze formuleringen dan ook doorgaans niet omheen: daardoor zijn ze ondubbelzinnig direct. Voor een goed begrip van enkele authentieke gevallen is het nodig eerst dieper in te gaan op de theorie achter conventionele indirectheid (Searle 1998).

Figuur 3: Overzicht van de respectstrategieën (Brown en Levinson, 1978)



Excursie in de theorie over indirecte spreekhandelingen

CONVENTIONELE INDIRECTHEID is moeilijk af te bakenen. Een verzoek om het zout aan te geven kan op zijn minst geformuleerd worden met de volgende conventioneel indirecte varianten:

1. *Kun je me het zout aangeven?* (en alle andere formuleringen waarbij de inhoud 'jij zout aangeven' is ingebed in een deelzin die aangeeft dat de toegesprokene in staat is de handeling te verrichten).
2. *Ik wil graag dat je me het zout aangeeft* (en alle andere formuleringen waarbij de inhoud 'jij zout aangeven' is ingebed in een deelzin waarin de spreker de wens uit dat de toegesprokene de handeling verricht).
3. *Geef je het zout aan?* (en alle andere formuleringen waarbij de toekomstige handeling 'jij zout aangeven' wordt aangeduid met een zin die veelal een vragende of beweerende functie vervult).

Of een uiting wel of niet conventioneel indirect is, hangt af van de GESLAAGDHEIDSVOORWAARDEN die daarvoor gelden. Wat zijn geslaagdheidsvoorwaarden (ze zijn al besproken in paragraaf 5.4 en 8.2)? Het zijn de voorwaarden waaraan voldaan moet zijn, willen we een uiting als een bepaald type handeling kunnen opvatten, anders gezegd, wil de uiting slagen als handeling van een bepaald type.⁴ De geslaagdheidsvoorwaarden voor de taalhandelingen 'verzoeken' en 'beloven' zijn in tabel 5 van hoofdstuk 5.4 weergegeven. De uiting *Doe de deur dicht* is alleen dan als verzoek geslaagd wanneer aan deze geslaagdheidsvoorwaarden voldaan is. De uiting *Ik breng morgen de aantekeningen mee* is ook alleen dan als belofte in orde wanneer de bijbehorende voorwaarden vervuld zijn.

Van belang is nu dat je op conventioneel indirecte wijze een verzoek of belofte kunt doen door de bijbehorende geslaagdheidsvoorwaarden aan de orde te stellen met een bewering of een vraag, getuige de volgende zinnen:

- (4)a Kun je de deur dichtdoen?
 - b Ik heb graag dat je de deur dichtdoet.
 - c Ga je de deur dichtdoen?
 - d Doe je de deur dicht?
- (5)a Ik kan morgen de aantekeningen meebrengen.
 - b Wil je dat ik de aantekeningen morgen meebreng?
 - c Ik ben van plan morgen de aantekeningen mee te brengen.
 - d Je kunt erop rekenen dat ik morgen de aantekeningen meebreng.

Met een zin van groep (5) wordt een verzoek gedaan, mits aan de geslaagdheidsvoorwaarden voor een verzoek voldaan is. Met een zin van groep (6) wordt een belofte gedaan in omstandigheden die nodig zijn voor het slagen van een belofte.

Niet alle mogelijkheden van conventionele indirectheid zijn nu uitputtend gedefinieerd, want er zijn ook uitingen als: *Ik heb het zout nodig* en *Wil je me het zout aangeven?* Ook deze uitingen kunnen onmiskenbaar fungeren als een verzoek, en wel direct en indirect tegelijk. Ze refereren aan de concepten ‘noodzaak’ en ‘bereidheid van de toegesprokene’. Die behoren niet tot de geslaagdheidsvoorwaarden, maar zijn wel telkens terugkerend van belang voor het doen van een verzoek. En hoe zit het met een uiting als: *Waar is het zout?*, die verwijst naar de plaats? Behalve de besproken geslaagdheidsvoorwaarden – uitgebreid met enkele telkens terugkerende concepten – zijn er geen middelen om vast te stellen dat het indirecte aspect van een uiting zo afgesloten is dat het geen rol meer speelt.

Laten we nu eens kijken naar enkele authentieke conventioneel indirecte uitingen. Karel van de Graaf ondervraagt Max van der Stoel over zijn onderzoek in Iraakse gevangenis: *Zou u eens kunnen uitleggen hoe u daar onderzoek deed?* Natuurlijk kan de spreker dat en het is evident dat De Graaf dát niet vraagt.

Een soortgelijk voorbeeld is van Paul Witteman in een interview met Bolkestein: *Meneer Bolkestein, u bent altijd zo helder. Zou u nou eens kunnen zeggen of u voor of tegen de Betuwelijn bent?*

Strategie 6: Excuseer de inbreuk

Wanneer je een ander lastig valt of een scherpe bewering wilt doen, kun je prosodisch duidelijk maken dat je terughoudend wilt zijn. Bij zijn aanval op het CDA ingezet met: *Het CDA moet toch afzien van dit soort* aarzelt Bolkestein even voor het hoge woord eruit komt: *vuilspuiterij?* Ook met woorden kun je je terughoudendheid uiten. Je kunt expliciet toegeven dat je iemand lastig valt of de zaak scherp stelt. Laten we eens kijken naar een voorbeeld uit een vraaggesprek van Karel van de Graaf met de schrijver-columnist Jan Mulder. De Graaf is het interview begonnen met vragen over Mulders voetbalverleden, maar Mulder gaf ontwijkende antwoorden. De Graaf moet begrepen hebben dat Mulder er niet graag over praat. Met zijn laatste vraag over dit onderwerp geeft De Graaf expliciet toe dat hij Mulder ermee lastig valt: *Maar mag ik nog één ding over voetballen vragen?*

Ook je aarzeling kun je expliciet kenbaar maken. In een interview met Max van der Stoel, die voor de VN de gang van zaken in Iraakse gevangenis heeft onderzocht, geeft Karel van de Graaf aan dat hij aarzelt enkele emotionele vragen te stellen: *Als u het niet wilt zeggen, dat begrijp ik, dat vind ik ook goed.*

Verder kan het noemen van een externe oorzaak als excuus gelden. Zo onderbreekt Karel van de Graaf zijn gesprekspartner aan het einde van een interview: *Ik moet u onderbreken, want de klok is gebiedend.*

Strategie 8: Stel de handeling voor als een algemene regel

De spreker en de toegesprokene kunnen van de specifieke inbreuk die de uiting vormt, losgemaakt worden door de inbreuk onder een algemene regel of verplichting te rangschikken. Wanneer iemand in een rookvrije ruimte een sigaret wil opsteken en je hebt daar bezwaar tegen, kun je zeggen: *Je mag hier niet roken*. Een onpersoonlijker variant is wijzen op het bordje *Verboden te roken*.

9.4.2 Indirect

Hoe zit het met de écht INDIRECTE STRATEGIEËN? Bij de voorgaande strategieën werden man en paard wel telkens genoemd, maar ze gingen vaak verhuld achter allerlei franje. Het is echter ook mogelijk op geen enkele manier letterlijk te zeggen wat je wilt, maar het door de ander te laten invullen. Bij zulke indirecte strategieën komt het er telkens op aan dat je iets zegt dat je gesprekspartner aan het denken zet: ‘Waarom zei de spreker dit op deze manier?’. In de gegeven context is de oppervlakkige betekenis van de uiting om een of andere reden niet erg plausibel of relevant en veronderstel je daarom dat er wel iets anders mee bedoeld moet zijn. Efficiënt is zo’n indirecte manier van communiceren niet. Waarom wordt die dan toch zoveel toegepast? Het grote voordeel is dat er zowel voor de spreker als voor de toegesprokene een heleboel in het midden blijft. Je kunt ermee manipuleren en je kunt aan eventuele implicaties ontsnappen. Belangrijker is echter nog dat je elkaar de ruimte geeft: het dilemma tussen toenadering zoeken en afstand houden wordt opgelost door enerzijds contact te leggen, anderzijds maximale ruimte te geven. Deze strategie heeft dus, vooral wanneer er veel op het spel staat, grote voordelen.

Er worden vijftien verschillende varianten van indirectheid onderscheiden; ze worden onderverdeeld in vier groepen:

1. wees niet honderd procent relevant: de strategieën 1–3;
2. geef niet exact de juiste hoeveelheid informatie: de strategieën 4–6;
3. zeg niet honderd procent de waarheid of wees niet volledig oprecht: de strategieën 7–10;
4. druk je niet zo duidelijk mogelijk uit: de strategieën 11–15.

Enkele strategieën zullen hier kort behandeld worden na een kleine excursie in de theorie die ten grondslag ligt aan de classificatie in vier groepen.

Excursie in de theorie van het COÖPERATIEPRINCIPE

De taalfilosoof Grice (1975) heeft het theoretisch kader ontwikkeld voor de beschrijving van indirect taalgebruik. Zijn kernvraag is hierbij: hoe is het mogelijk dat aan taaluitingen meer betekenissen worden toegekend dan de betekenis die de letterlijke vorm volgens de conventies heeft? Zo kan de zin: ‘Ik woon in Vught’ een ware uitspraak zijn over de woonsituatie van de *ik*-figuur. Maar als antwoord op vraag (6) komt de bewering inhoudelijk neer op: ‘Nee’. Hoe kan dat?

(6) Wilt u een abonnement op *De Graafschapbode*?

De theorie van Grice poogt met algemene principes van menselijke rationaliteit te verklaren waarom mensen iets zeggen en begrepen kunnen worden als dat-en-dat zeggend, maar ook als iets anders of iets meer zeggend: mensen zeggen iets, menen dat, maar impliceren iets anders. Die algemene principes noemt Grice conversatiemaximes.

Grice stelt dat gesprekken gevoerd worden volgens het coöperatieprincipe (zie hoofdstuk 8.2.2). Voor ieder gesprek geldt in beginsel dat de gesprekspartners samenwerken.⁵ Het coöperatieprincipe is uitgewerkt in vier maximes:

1. *HET MAXIME VAN RELEVANTIE*: het uitgangspunt is dat wat je zegt, relevant is.
2. *HET MAXIME VAN KWANTITEIT*: hoe sterk of hoe zwak druk je je uit en gebruik je te veel of te weinig woorden? Eén facet van het maxime is dat je niet te weinig woorden mag gebruiken en je niet minder sterk mag uitdrukken dan adequaat is. Met andere woorden: zeg genoeg. Het andere facet van het maxime houdt in dat je niet meer zegt dan noodzakelijk is en dat je je niet sterker uitdrukt dan nodig is. Kortom: wees spaarzaam. Het maxime van kwantiteit kan dus in twee opzichten geschonden worden. Enerzijds, je zegt te weinig of je drukt je te zwak uit. Anderzijds, je zegt te veel en je drukt je te sterk uit.
3. *HET MAXIME VAN KWALITEIT*: het uitgangspunt is dat het waar is wat je zegt. Ook dit maxime heeft twee facetten. Het ene is, zeg geen dingen waarvan je denkt dat ze niet waar zijn. Het andere is, zeg geen dingen waarvoor je onvoldoende evidentie hebt.
4. *HET MAXIME VAN HELDERHEID*: gebruik geen obscuur taalgebruik en wees helder.

Deze maximes, die ten grondslag liggen aan efficiënt taalgebruik, worden in het daadwerkelijk taalgebruik met grote regelmaat geschonden. Mensen zijn vaak niet helder, wat ze zeggen lijkt irrelevant, ze zeggen onware of onwaarschijnlijke dingen, ze gebruiken te veel of te weinig woorden of drukken zich sterker of zwakker uit dan ze bedoelen. Telkens wanneer mensen zich niet aan die maximes lijken te houden, treden er interpretatiemechanismen in werking die tot een andere dan de letterlijke betekenis leiden. Vaak gaat dat snel en zonder het te weten (zie hoofdstuk 8.2.2). In de niet-letterlijke zin is de uiting toch relevant, spaarzaam, waar, helder enzovoort. Die niet-letterlijke betekenis wordt de implicatie genoemd. De conversatiemaximes van Grice zijn ontwikkeld om taalgebruik waarin ze geschonden lijken te worden, zinvol te interpreteren⁶: op het niveau van de implicatie is het taalgebruik dan toch volgens het coöperatieprincipe gemaakt.

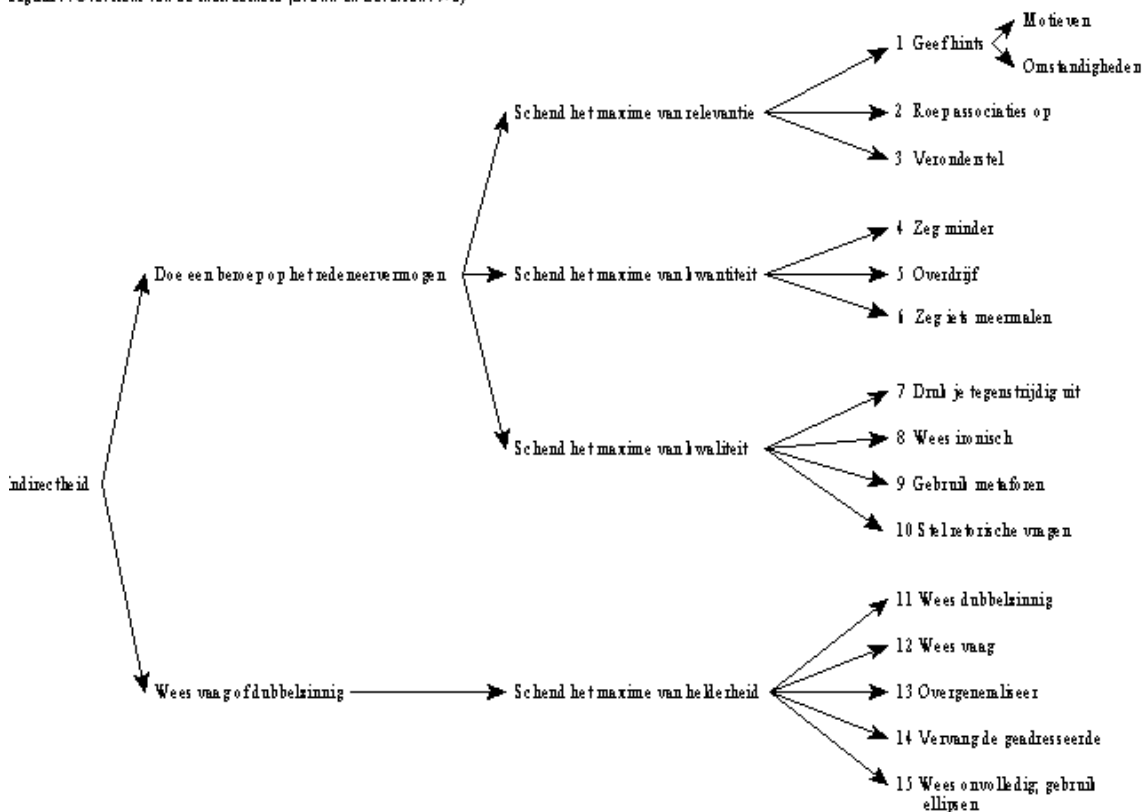
Nu terug naar voorbeeld(6). De mededeling 'Ik woon in Vught' is als zodanig geen antwoord op de vraag. Deze mededeling is op zich wel helder, waar, spaarzaam en voldoende, maar met de relevantie lijkt het niet helemaal goed te zitten. Hoe kan het zinnetje 'Ik woon in Vught' relevant zijn als antwoord op vraag (6)? 'Het antwoord is snel gevonden: Vught ligt in Brabant; De Graafschapbode richt zich op een streek in Gelderland; mensen zijn doorgaans alleen geïnteresseerd in het nieuws uit hun eigen regio; de persoon in kwestie wil geen abonnement. Met wat redeneren kan 'Ik woon in Vught' dus 'Nee' betekenen. Figuur 4 toont de verschillende indirectheidsstrategieën in hun onderlinge relatie. Enkele (de strategieën 1, 2, 4, 9, 12 en 13) worden nu uitvoeriger behandeld.

Strategie 1: Geef hints

Als een spreker iets zegt dat niet duidelijk relevant is, gaat de toegesprokene op zoek naar een interpretatie die wel relevant is. Zo kun je in een tochtige ruimte willen dat iemand het raam of de deur dichtdoet, maar je durft dat niet zo goed te vragen. Je kunt dan een balletje opgooien en afwachten welk effect het heeft: *Het tocht hier*. Of je kunt zeggen: *De deur staat open*, waarmee je expliciet de voorwaarde noemt voor het dichtdoen van de deur, wat eigenlijk de gevraagde handeling is. Het idee bij deze strategie is dat je een motief of een voorwaarde voor een handeling verwoordt en de ander laat concluderen wat er van hem gevraagd wordt. Inhoudelijk is deze categorie zeer divers: er zijn legio beweringen of vragen mogelijk die op een handeling aansturen.

Een authentiek voorbeeld. Een moeder wil dat haar dochttertje ophoudt met knoeien. Ze zegt dat niet met zoveel woorden, maar noemt een voorwaarde voor de gedragsaanwijzing: *Ach, je gooit me meer d'r uit als wat anders*. Ze signaleert ongewenst gedrag en laat het aan het dochttertje om te concluderen dat ze ermee op moet houden.

Figuur 1: Overzicht van de indirectheid (Brown en Levinson 1988)



Strategie 2: Roep associaties op

Terwijl hints een welomschreven relatie met de gevraagde handeling hebben (ze formuleren een motief of voorwaarde), is de relatie bij de tweede indirecte strategie losser en associatiever. Als spreker maak je gebruik van kennis die je met je gesprekspartner deelt.

De moeder van kleuter Wien doet dat als volgt.

Fragment (1) *Associaties oproepen*

1 Moeder: *Oh, Wien, wil je mij een lol doen?*

2 (2,6 seconde pauze)

3 Moeder: *Ja?*

4 (1,8 seconde pauze)

5 Moeder: *Naast mama's bed staat mama's tas. Anders moet ik weer naar boven.*

6 (2,8 seconde pauze)

7 Moeder: *En daar zit m'n geld in. Zoveel geld!*

(Zo had ze nog wel even door kunnen gaan, maar Wien heeft door uit welke hoek de wind waait en onderbreekt haar.)

8 Wien: *Zal ik 't gaan halen?*

9 Moeder: *Graag.*

Ook als je de naam van de toegesprokene noemt, kan dat een associatief signaal ('cue') zijn: er wordt iets gevraagd en allerlei associaties in de context geven daar verder invulling aan. Als Leonard maar twee poten van zijn stoel gebruikt en moeder roept *Leonard*, dan weet hij dat hij goed moet gaan zitten, terwijl dezelfde uiting *Hou op* betekent als hij zit te knoeien.

Het noemen van de naam kan dus veel verschillende betekenissen hebben en is een indirecte communicatievorm. Situationeel echter is de betekenis meestal bijzonder duidelijk.

Het gebruik van eufemismen is vaak een speciaal geval van strategie 2: spreker en toegesprokene weten dat het gebruikte woord een verbloemende aanduiding is.

Strategie 4: Zeg minder

Het kwantiteitsprincipe is op minstens drie manieren te schenden: je kunt minder zeggen dan je bedoelt, je kunt meer zeggen dan je bedoelt en je kunt meermalen iets zeggen wat je bedoelt. Hier gaan we in op de eerste vorm, die ook wel ‘understatement’ wordt genoemd.

Aan welke taalmiddelen moet je denken bij ‘understatements’? Karel van de Graaf wil een kritische noot kraken over Blok, oud-directeur van de vliegmaatschappij Holland-Air, die zojuist een boek heeft gepubliceerd over allerlei verwickelingen in de vliegwereld. De Graaf is daarbij terughoudend en aarzelend (respectstrategie 6). Verder geeft hij expliciet aan dat hij de inbreuk moeilijk vindt (ook respectstrategie 6). Bij de kern van zijn boodschap aangeland drukt hij zich mild uit: *Ik vind... ik eh... Mag ik het eerlijk zeggen? Hm. Ik vind niet echt dat u bent overgelopen van uitvoerige zelfkritiek op dit onderwerp.* Het gaat er bij de strategie ‘zeg minder’ om dat er een ander punt op een schaal gekozen wordt dan in werkelijkheid of volgens de mening of waardering van de spreker gerechtvaardigd is. Als je iets goed vindt of bijna goed, kun je zeggen: *Dat is niet slecht* en daarmee impliceren *Dat is redelijk tot goed*. Je drukt je dan zacht uit. Als je iets puur slecht vindt, kun je zeggen: *Dat is niet goed*. Ook dan druk je je zachter uit dan je bedoelt. Je kunt dus een ‘understatement’ doen door een punt te kiezen dat lager op de schaal ligt als het om een begerenswaardige kwaliteit gaat, of een punt dat hoger op de schaal ligt als het om iets gaat dat ongewenst is. In geval van een compliment vermijd je dus de hogere punten op de schaal en in geval van kritiek de lagere punten. De extremen van een schaal worden zo vermeden ten gunste van plaatsen dicht bij het midden. Het lijkt ingewikkeld, maar het mechanisme is aan de orde van de dag.

Karel van de Graaf wil van Jan Mulder weten hoe het is om vlak voor een optreden samen met Remco Campert tussen de coulissen te staan: is die spanning te vergelijken met de spanning die er was toen Mulder als speler in het Nederlands elftal klaar stond om het veld op te rennen? Jan Mulder antwoordt: *Ik wil niets van Pietje Keizer zeggen, maar Remco Campert is ook niet niks.* Waarmee hij toch iets van Piet Keizer zegt en van Remco Campert dat deze bijzonder tot heel bijzonder is.

Strategie 9: Gebruik metaforen

Met metaforen schend je ook het kwaliteitsprincipe: letterlijk zijn ze onwaar. Vaak is de geïmpliceerde betekenis zo ingesleten en is de connotatie (gevoelsbetekenis) van de metafoor zo algemeen bekend, dat spreker en toegesprokene er niet omheen kunnen. Dan hebben zulke metaforen weinig meer met indirectheid te maken. Vaak ligt de connotatie niet precies vast en is een metafoor wel gedeeltelijk of geheel indirect.

Een voorbeeld uit een politiek debat met als agendapunt wel of geen kernenergie. In het tv-debat kort voor de verkiezingen in 1986 sprak de toenmalige PvdA-fractievoorzitter Den Uyl, zijn bezorgdheid uit over het regeringsbeleid van VVD en CDA, die uitbreiding van kernenergie voorstonden. Nu had de PvdA net in reactie op de kernenergie-ramp in Tsjernobil in een grote advertentie gesteld dat zij altijd al tegen kernenergie was. De VVD was boos: bij monde van VVD-fractievoorzitter Nijpels werd de PvdA verweten politiek gewin te willen halen uit de ellende van anderen. Hij ging in de aanval met: *Bezorgd zijn we allemaal. Den Uyl hoeft hier vanavond niet ‘kampioen bezorgdheid’ te spelen.*

Een ander voorbeeld dat enige contextuele informatie vereist. In het programma ‘Het Lagerhuis’ gaat Marcel van Dam in discussie met een vertegenwoordiger van de Nederlandse boeren over de actie tegen het mestbeleid van de regering. Veel boeren weigeren hun mestboekhouding in te sturen. Marcel van Dam valt deze actie aan. De aanhangers van het

boerenstandpunt in het publiek applaudisseren wanneer hun vertegenwoordiger aan het woord is en joelen bij Van Dam. Van Dam merkt dan op: *Ja, het spijt me voor uw aanhang, hoe hard ze ook klappen, daarmee krijgt u niet meer gelijk.* Hierop volgt luid boegeroep. Van Dam reageert daarop snedig met: *U wordt zo gemolken.*

Strategie 12: Wees vaag

Je kunt ook indirect zijn door vaag te zijn over wie of wat je op het oog hebt, en door er niet met zoveel woorden aan te refereren. Zo'n strategie kan op veel manieren geconcretiseerd worden. Laten we ons tot twee voorbeelden beperken.

Sonja Barend heeft in haar talkshow twee wegloopsters te gast. Het zijn zusjes uit een streng gereformeerd gezin. Beiden hebben een vriend. De ouders hebben hun iedere vorm van contact verboden en de meisjes zijn daarom opgestapt. Ze hebben onderdak gevonden bij de ouders van de vrienden. Sonja wil hier het fijne van weten: *Zijn jullie wel voorgelicht? Ik bedoel: jullie slapen nu bij de jongens in huis.* Met haar vage vraag geeft ze de wegloopsters kansen te over om eromheen te draaien. Spannend is het wel.

Het tweede voorbeeld is uit een documentaire over de Rotterdamse stadswijk Spangen. Een cafébezoeker zegt in een gesprek over de samenstelling van de wijk: *We lopen hier twee op tien. En dan heb ik het niet over benzinegebruik. Als je begrijpt wat ik bedoel.*

Strategie 13: Overgeneraliseer

Wanneer je naar een algemene regel verwijst, zeg je niet met zoveel woorden dat die nu van toepassing is: de toegesprokene moet er zelf maar uit afleiden of hij iets moet doen, bekritiseerd wordt of anderszins in het geding is. Wie de schoen past, trekke hem aan. Ook het gebruik van deze strategie is een vorm van niet maximaal duidelijk zijn, een schending van het principe van helderheid dus. Twee voorbeelden.

Bolkestein heeft kritiek op de verzorgingsstaat: wanneer je onvoldoende appelleert aan de eigen verantwoordelijkheid van mensen en het sociale vangnet te ruim maakt, lopen de zelfstandigheid en het handelingsvermogen van mensen steeds verder terug. De verzorgingsstaat gaat steeds meer kosten en de burgers kunnen steeds minder. De weinigen die wel wat kunnen, krijgen te zware lasten. Een heel verhaal voor wat hij bondig en impliciet verwoordt met: *Hier geldt het Turkse spreekwoord: een ram die wordt gedragen, laat zijn kop hangen.*

De kwaliteit van het onderwijs en het onderzoek op universitaire instellingen wordt de laatste jaren geregeld geïnspecteerd door visitatiecommissies. Als zo'n commissie ten onrechte negatief rapporteert over een afdeling, lijden de betrokkenen zeker symbolische, maar wellicht ook materiële schade. Zouden ze zich tegen de beoordeling van de commissie verzetten, dan lopen ze het risico dat er een moeizame discussie ontstaat en dat de commissie, die nu eenmaal het laatste woord heeft, haar negatieve beoordeling versterkt. In die context luidde het advies van een universitaire bestuurder: *Als je geknipt en geschoren wordt, moet je heel stil zitten, want het kan alleen maar korter worden.*

9.5 Slot

De beleefdheidstheorie verschaft inzicht in communicatieprocessen die plaatsvinden in het persoonlijke leven en in maatschappelijke situaties. De theorie biedt praktisch inzicht en vormt een richtsnoer voor het talig handelen van alledag. Vele beleefdheidsstrategieën zijn de revue gepasseerd. Het zijn strategieën die wereldwijd gebruikt worden om risico's te minimaliseren die aan toenadering verbonden zijn.

Gedemonstreerd is volgens welk basisprincipe mensen tot hun strategische keuzes komen. Ze stemmen hun gedrag af op de context, die in drie factoren uiteengelegd is: de machtsverhouding tussen spreker en de toegesprokene, hun sociale afstand en de inbreuk van

de handeling-op-zich. Het basisprincipe legt mensen en hun relaties niet vast: de contextfactoren M, I en SA beïnvloeden de strategiekeuze, maar ze zijn niet allesbepalend. Ze definiëren grenzen waarbinnen mensen keuzes kunnen maken, maar mensen kunnen grenzen overschrijden. De beleefdheidstheorie is geen deterministisch model. Mensen geven vorm aan de interactie en bepalen hoe ze hun individualiteit en identiteit uitdrukken. Ze laten contextfactoren meewegen – dat is de claim –, maar ze bepalen zelf hoe ze zich in hun sociale omgeving positioneren.

9.6 Verdere literatuur

De oorspronkelijke versie van de beleefdheidstheorie is te vinden in een artikel dat de omvang en diepgang van een boek heeft (Brown en Levinson 1978). Dit artikel is rijk geïllustreerd met voorbeelden en ruim voorzien van bronnen. Ruim tien jaar later is een heruitgave verschenen (Brown en Levinson 1987), voorafgegaan door een kritische bespreking van het onderzoek dat tot dan toe door de theorie is uitgelokt.

Een fundament van de beleefdheidstheorie is de theorie van de indirecte spreekhandelingen, zoals geformuleerd door Searle (voor het eerst in 1976; heruitgegeven in 1998). Een tweede fundament is het werk van Grice (1975) over het coöperatieprincipe. Door de beleefdheidstheorie geïnspireerd empirisch onderzoek is uitgevoerd door Brown en Gilman (1989). Met een vindingrijke methode toetsen zij de theorie en de universele geldigheid aan de drama's van Shakespeare. De vraag of het begrip 'gezicht' wereldwijd op gelijke wijze aan de interactie ten grondslag ligt, staat centraal in Ervin-Tripp, Nakamuro en Guo (1995).

Wie met de beleefdheidstheorie gaat werken, vindt analytische aanwijzingen in Huls (1999). In dat artikel wordt ook een wijziging voorgesteld in de vijf niveaus van beleefdheid die Brown en Levinson (1978) oorspronkelijk onderscheiden. Voor een uitvoerige Nederlandstalige introductie in de beleefdheidstheorie wordt verwezen naar Huls (2001). Daar worden alle beleefdheidsstrategieën behandeld en geïllustreerd, terwijl ook aanwijzingen voor de analyse van gespreksmateriaal worden gegeven. Verder wordt de beleefdheidstheorie toegepast op twee maatschappelijk actuele thema's: de strategische keuzes van vrouwen en mannen en de interculturele communicatie.

Recent blikte een van de oorspronkelijke auteurs (Brown 2001) terug op ruim 20 jaar beleefdheidstheorie en empirisch onderzoek. Daarbij wordt aandacht besteed aan de universele geldigheid van gezichtsorg.

Noten

1 Niet iedere onderzoeker trekt dezelfde grens tussen direct en indirect taalgebruik. In de engste opvatting is alleen *Doe de deur dicht* direct. In een ruimere opvatting is ook direct: *Hé, joh, doe de deur dicht. Dan vatten we geen kou.* De hier gekozen ruime opvatting van directheid sluit aan bij de intuïtie dat formuleringen zoals *Hebt u er bezwaar tegen de deur dicht te doen?* of *Kunt u de deur dicht doen?* vaak ook gelden als direct, expliciet en voor geen misverstand vatbaar. De precieze grens tussen directe en indirecte formuleringen is niet van essentieel belang. Wel belangrijk is dat er op een as van direct naar indirect verschillende niveaus kunnen worden onderscheiden op grond van het criterium: 'Hoeveel van wat de spreker in de kern bedoelt, is onmiskenbaar expliciet geformuleerd'.

2 Dat de oorspronkelijke beleefdheidstheorie hier te eenvoudig is, onderkent ook Brown (2001).

3 Hier wordt niet geïmpliceerd dat de Golfoorlog een uit de hand gelopen misverstand is: Saddam Hoessein zat in communicatief opzicht ongetwijfeld niet op een eiland waar alleen Tareq Aziz toegang toe had. Integendeel: in die tijd was praktisch iedereen via de massamedia op de hoogte van de inhoud van het gestelde ultimatum. Saddam Hoessein zal dergelijk

belangrijk nieuws zeker van iemand in zijn omgeving hebben ontvangen. Wél wordt aangenomen dat Tareq Aziz op de genoemde gronden geweigerd heeft het ultimatum door te geleiden. Die gang van zaken is vanuit verschillende bronnen bevestigd.

4 Met *slagen* wordt hier niet bedoeld dat de spreker zijn doel bereikt in de zin dat de deur dichtgaat of dat hij het zout krijgt, maar dat de toegesprokene de uiting van de spreker begrijpt als spreekhandeling van het type dat de spreker bedoelde.

5 Ook wanneer ze niet ‘samenwerken’ (elkaar tegenwerken of een conflict hebben), is dit beginsel van kracht. Als je het coöperatieprincipe niet hanteert, plaats je jezelf buiten het ‘normale’ en gedraag je je bizar. Uiteraard kan dat, maar als je dat in ernstige mate doet, zul je als ‘gestoord’ buiten de maatschappelijke orde geplaatst worden. Dus, ook ruzie wordt gemaakt en geïnterpreteerd vanuit het coöperatieprincipe.

6 De conversatiemaximes zijn niet ontwikkeld om fouten in het menselijke taalgebruik aan te wijzen. Uiteraard maken mensen fouten: ze zijn niet helder, ze zijn wijldlopig of juist te kort van stof, ze geven een verkeerde voorstelling van zaken enzovoort. Dergelijke ‘fouten’ hebben vaak geen geïmpliceerde betekenis. Het is dan ook niet juist om dergelijke fouten als voorbeelden van de schending van conversatiemaximes op te vatten. De conversatiemaximes zijn alleen dan aan de orde als er een extra betekenis kan worden geconstrueerd die het gebrek aan helderheid, relevantie enzovoort verklaart. De conversatiemaximes zijn dus geformuleerd omdat ze aan de lopende band geschonden lijken te worden én om die schendingen te kunnen interpreteren met behulp van een niet-letterlijke betekenis.

Literatuur

- Brown, Penelope (2001) ‘Politeness in language’, in: Neil J. Smelser en Paul B. Baltes (eds.), *International Encyclopedia of the social and behavioral sciences*, Amsterdam: Elsevier, 11620 - 11624.
- Brown, Penelope, en Stephen Levinson (1978) ‘Universals in language usage: politeness phenomena’, in: Esther N. Goody (ed.), *Questions and politeness: Strategies in social interaction*, Cambridge: Cambridge University Press, 56–289.
- Brown, Penelope, en Stephen Levinson (1987) *Politeness: some universals in language usage*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, Roger, en Albert Gilman (1989) ‘Politeness theory and Shakespeare’s four major tragedies’, in: *Language in Society* 18, 159–212.
- Ervin-Tripp, Susan, Kei Nakamuro en Jiansheng Guo (1995) ‘Shifting face from Asia to Europe’, in: Masayoshi Shibatani en Sandra Thompson (eds.), *Essays in semantics and pragmatics*, Amsterdam: John Benjamins, 43-71.
- Grice, H.Paul (1975) ‘Logic and conversation’, in: Peter Cole en Jerry L. Morgan (eds.), *Syntax and semantics*, deel 3, *Speech acts*, New York: Academic Press, 41–58.
- Huls, Erica (1999) ‘Beleefdheid in grotere hoeveelheden gespreksmateriaal’, in: Erica Huls en Bert Weltens (red.), *Artikelen van de Derde Sociolinguïstische Conferentie*, Delft: Eburon, 205–219.
- Huls, Erica (2001) *Dilemma’s in menselijke interactie. Een inleiding in de strategische mogelijkheden van taalgebruik*, Utrecht: Lemma.
- Searle, John R. (1998) ‘Indirect speech acts’, in: Asa Kasher (ed.), *Pragmatics: critical concepts*, band 5, deel 8, *Indirect speech acts*, Londen: Routledge, 639–657.