

استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية

براون وليفينسون (Brown dan Levinson)

رسالة الماجستير

إعداد :

إيغا ليستاري

٢١٠٣٠١٢٢٠٠٠٢



قسم اللغة العربية وآدابها

كلية الدراسات العليا

جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج

٢٠٢٣

استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون

وليفينسون (Brown dan Levinson)

رسالة الماجستير

إعداد :

إيغا ليستاري

الرقم الجامعي : ٢١٠٣٠١٢٢٠٠٠٢

إشراف :

د. عبد الباسط الماجستير

١٩٨٢٠٣٢٠١٥٠٣١٠٠١

د. أحمد خليل الماجستير

١٩٧٤١١٠١٢٠٠٣١٢١٠٠٣



قسم اللغة العربية وآدابها

كلية الدراسات العليا

جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج

٢٠٢٣

موافقة المشرف

بعد اطلاع على خطة رسالة الماجستير التي أعدها الطالبة:

الاسم : إيغا ليستاري

الرقم : ٢١٠٣٠١٢٢٠٠٠٢

الجامعي

العنوان : استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس

نظرية براون وليفينسون (Bown dan Levinson) .

باتو، ٢٤ أكتوبر ٢٠٢٣

المشرف الأول،



د. أحمد خليل الماجستير

رقم التوظيف: ١٩٧٠١٠٠٥٢٠٠٦٠٤١٠٢١

باتو، ٩ أكتوبر ٢٠٢٣

المشرف الثاني،



د. عبد الباسط الماجستير

رقم التوظيف: ١٩٨٢٠٣٢٠١٥٠٣١٠٠١

اعتماد

رئيس قسم اللغة العربية وآدابها للماجستير

أ.د. ولدانا وركاديناتا



رقم التوظيف: ١٩٧٠٠٣١٩١٩٩٨٠٣١٠٠١

اعتماد لجنة المناقشة

إن خطة رسالة الماجستير بعنوان : استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونور
على أساس نظرية براون وليفينسون (Bown dan Levinson) ، التي أعدها الطالبة:

الاسم : إيغا ليستاري

الرقم الجامعي : ٢١٠٣٠١٢٢٠٠٠٢

قد قدمها الطالبة أمام لجنة المناقشة في يوم الثلاثاء بتاريخ ٢٤ أكتوبر ٢٠٢٣ م. وقد تم
التعديل بناء على اقتراحات لجنة المناقشة. وقررت اللجنة بقبولها ومواصلتها إلى الخطوة
التالية للعملية في ميدان البحث.

وتتكون لجنة المناقشة من السادة:

د. محمد سوتامن الماجستير

رقم التوظيف : ١٩٧٢٠٧١٨٢٠٠٣١١٢٠٠٢

د. عبد المنتقم الأنصاري الماجستير

رقم التوظيف : ١٩٧٤٠٩١٢٢٠١٥٠٣١٠٠٦

د. أحمد خليل الماجستير

رقم التوظيف : ١٩٧٠١٠٠٥٢٠٠٦٠٤١٠٢١

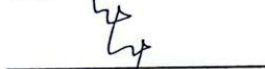
د. عبد الباسط الماجستير

رقم التوظيف : ١٩٨٢٠٣٢٠١٥٠٣١٠٠١

رئيسا مناقشا



مناقش خارجيا



مشرفا ومناقشا



مشرفا ومناقشا



إعتماد:

رئيس القسم



أ.د. ولدانا وركاديناتا

رقم التوظيف : ١٩٧٠٠٣١٩١٩٩٨٠٣١٠٠١



رقم التوظيف : ١٩٧٩٠٣١٠٠٢

إقرار أصالة البحث

أفيدكم علما بأنني الطالبة:

الإسم : إيغا ليستاري

رقم الجامعي : ٢١٠٣٠١٢٢٠٠٠٢

العنوان : استراتيجيات التأداب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس

نظرية براون وليفينسون (Bown dan Levinson) .

أحضرتة وكتبته بنفسي وما زدته من إبداع غيري أو تأليف الآخر. وإذا ادعى أحد في المستقبل أنه من تأليفه وتبين أنه من غير بحثي، فأنا أتحمّل المسؤولية على ذلك ولن تكون المسؤولية على المشرفين أو مسؤولية ماجستير اللغة العربية وأدبها كلية الدراسة العليا جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج. حررت هذا الإقرار بناء رغبتي الخاصة ولا يجبرني أحد على ذلك.

باتو، ٢٤ أكتوبر ٢٠٢٣ الطالبة ،



رقم الجامعي: ٢١٠٣٠١٢٢٠٠٠٢

استهلال

“وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزِنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ”

(ال عمران ١٣٩)

الإهداء

لوالديّ، أبي المحبوب "أغوس ويجكسونو" وأمي المحبوبة "نيكو لابوعا" اللذان يذكراني عن الصلاة ويشجعاني في طلب العلم، شكرا على كل حبكم.

لأختي "أدي فيترياني" و "هيرلينا" وأخي "إيدو براتاما" للذين يدعوني. عسى الله أن يسهل أمورنا ويرشدنا لنكون من الصالحين والصلحات. لجميع الأساتيد الذين قد نبذو وإقامتهم ليعلمواني انواع العلوم والمعارف خاصة لجميع الأساتيد في كلية الدراسة العليا.

مستخلص البحث

ليستاري، إيغا (٢٠٢٣). " استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون ". جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج.

المشرفة : الدكتور أحمد خليل والدكتور عبد الباسط

الكلمات الرئيسية : ماستر شيف جونيور, استراتيجيات التأدب, يوتيوب

في التواصل، بالطبع تعد أساليب التواصل الجيدة مهمة من أجل حفظ الوجوه الإيجابية والسلبية تجاه الشخص الذي تتحدث . في التواصل هناك أيضًا استراتيجيات مستخدمة. ولذلك يهدف هذا البحث إلى: (١) لمعرفة أشكال استراتيجيات التأدب على ماستر شيف جونيور بناءً على وجهة أساس نظرية براون وليفينسون؛ (٢) لمعرفة العوامل التي تؤدي إلى استراتيجيات التأدب على يوتيوب ماستر شيف جونيور بناءً على أساس نظرية براون وليفينسون؛ (٣) لمعرفة تأثير استراتيجيات التأدب على يوتيوب ماستر شيف جونيور بناءً على أساس نظرية براون وليفينسون.

يتضمن هذا البحث، البحث الوصفي. المصدر الرئيسي المستخدم في هذا البحث هو بث يوتيوب ماستر شيف جونيور برنامج ماستر شيف جونيور على اليوتيوب، وهو عبارة عن مسابقة طبخ مخصصة للأطفال، تستخدم الباحثة فقط الحلقة الأولى والثانية لمدة ساعة . أما المصادر الثانوية فهي الكتب الأخرى وهي الدوريات والمجلات وغيرها المتعلقة باستراتيجيات التأدب من وجهة نظر براون وليفينسون، وتستخدم تقنيات جمع البيانات تقنيات الاستماع وتدوين الملاحظات. وفي تحليل البيانات، استخدم الباحثون تقنيات تحليل مايلز وهوبرمان والتي تتكون من ثلاث مراحل، وهي تقليل البيانات وعرض

البيانات واستخلاص الاستنتاجات لإنتاج بيانات استراتيجية التأدب بناءً على وجهة نظر براون وليفينسون.

نتائج هذا البحث (١) الأشكال الاستراتيجية التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور هناك أربع استراتيجيات وهي تحدث بدون ديباجة، التأدب الإيجابي، التأدب السلبي و تحدثت بشكل غامض. تحدث بدون ديباجة هناك اثنان إعلان عام و الإخطارات الداخلية. ثم كان هناك أربعة عشر التأدب الإيجابي واحد منهم هو الشكل المبالغة (الاهتمام، الموافقة، التعاطف مع المستمعين، تكثيف الاهتمام بالمستمعين، بحث الأتفاق، (النكتة، قدم وعد، متفائل، أعط أو اسأل عن السبب، منح جوائز للمستمعين (سليح، تعاطف، تفاهم، تعاون)، تأكيد أو افتراض معرفة المتحدثين، واهتمامهم بما يريده المستمعون، أي تجنب الخلاف، أي التعبير عن التعاون بأمل. ووجدت ثمانية التأدب السلب كونها غير مباشرة تقليدياً، كن متشائماً، التقليل من مستوى الإكراه، قدم الاحترام. التنكر كمتحدث ومستمع، يعتذر اذكر اتفاقيات التجارة الحرة كقاعدة عامة. ووجدت اثنين تحدثت بشكل غامض من بين أمور أخرى، وهي تقديم التعليمات و شريك التعليمات.

(٢) ويوجد العوامل في استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون وهي لعوامل الاهتمام، عوامل الضعف، العوامل الثقافية، عوامل سياق الاتصال، عوامل العلاقة الشخصية، عامل هدف الاتصال. (٣) وفيها أيضاً أربعة آثار استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون وهي أثر تحسين العلاقات الاجتماعية، أثر منع الصراع، أثر زيادة التفاهم والتعاون، أثر يحسن الصورة الذاتية.

ABSTRACT

Lestari, Ega(¹ · ² ³). “Politeness strategies in YouTube Masterchef junior based on Brown and Levinson's perspective “Islamic University Maulana Malik Ibrahim Malang.

Advisor : Dr.Ahmad Kholil, M.Fil,I dan Dr. Abdul Basid,S.S.M.Pd.

Keywords: *Masterchef Junior, Politeness Strategy, Youtube*

In communicating, of course, good communication methods are very important in order to save positive and negative faces towards the person you are talking to. In communication there are also strategies used. Therefore, this research aims to: (¹) determine the forms of politeness strategies on YouTube masterchef junior based on Brown and Levinson perspective; (²) to determine the factors that lead to politeness strategies on YouTube masterchef junior based on Brown and Levinson perspective; (³) to determine the impact of politeness strategies on Junior MasterChef YouTube based on Brown and Levinson perspective.

This research includes qualitative descriptive. The main source used in this research is the MasterChef Junior YouTube show, namely a cooking competition event specifically for children. The researcher only used episodes one and two with a duration of one hour <https://youtu.be/gKrJZb`ZUAo?feature=shared>. Meanwhile, secondary sources are other books, namely journals, magazines and others related to politeness strategies based on Brown and Levinson's perspective. Data collection techniques use listening and note-taking techniques. In analyzing the data, researchers used Miles and Huberman analysis techniques which consist of three stages, namely data reduction, data presentation and conclusion drawing to produce politeness strategy data based on Brown and Levinson perspective.

The results of this research are (¹) there are four forms of politeness strategies on YouTube Masterchef Junior, there are two strategies for speaking without further ado, including general announcements and notifications. there are fourteen positive politeness strategies, including exaggerating interest, approval, sympathy, Intensifying interest in the listener, Using identity, Seeking agreement, Avoiding disagreement, Assume/increase/common ground, Joke, Offer, promise, Be optimistic, Give or ask for reasons, Giving appreciation, Assert or presupposenspeakers knowledge of and concern for hearers, Avoiding disputes, Asking for cooperation with the hope of reciprocity. There are eight negative politeness strategies, including being unconventional, being pessimistic, Minimize the level of coercion, Give respect, Apologize, Disguise as a disguise and listener, State the FTA as a general rule, Dominate. and speaking vaguely, there are two of them, namely giving clues and associating clues; (²) factors in the occurrence of politeness strategies based on Brown and Levinson's perspective in YouTube masterchef junior, namely interest factors, vulnerability factors, cultural factors, communication context factors, interpersonal relationship factors and communication purpose factors; (³) There are four impacts of politeness strategies

based on Brown and Levinson perspective in YouTube Masterchef Junior, namely the impact of improving social relations, the impact of preventing conflict, the impact of increasing understanding and cooperation and the impact of improving self-image.

ABSTRAK

Lestari, Ega(٢٠٢٢). “Strategi kesantunan dalam Youtube Masterchef junior berdasarkan prespektif Brown dan Levinson”. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Pembimbing : Dr. Ahmad Kholil, M.Fil,I dan Dr. Abdul Basid,S.S.M.Pd

Kata kunci : *Masterchef Junior, Strategi Kesantunan, Youtube*

Dalam berkomunikasi tentunya sangat dipentingkan cara berkomunikasi yang baik agar meyelamatkan muka posif dan negative terhadap lawan bicara. didalam berkomunikasi juga terdapat srategi-strategi yang digunakan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk : (١) mengetahui bentuk strategi kesantunan dalam youtube masterchef junior berdasarkan prespektif Brown dan Levinson; (٢) mengetahui faktor terjadinya strategi kesantunan dalam youtube masterchef junior berdasarkan prespektif Brown dan Levinson; (٣) mengetahui dampak terjadinya strategi kesantunan dalam youtube masterchef junior berdasarkan prespektif Brown dan Levinson .

Penelitian ini termasuk peneltian deskriptif kualitatif. Sumber utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah tayangan youtube masterchef junior yakni ajang perlombaan memasak yang dikhususkan untuk anak-anak peneliti hanya menggunakan episode satu dan dua dengan durasi selama satu jam <https://youtu.be/gKrJZb`ZUAo?feature=shared> .Sedangkan sumber sekundernya buku-buku lain, yakni jurnal, majalah dan lainnya yang berkaitan dengan strategi kesantunan berdasarkan prespektif Brown dan Levinson. Teknik pengumpulan data menggunakan Teknik menyimak, dan mencatat. Dalam menganalisis data peneliti menggunakan Teknik analisis miles dan Huberman yang terkadung pada tiga tahapan yakni reduksi data, pemaparan data dan penarikan kesimpulan sehingga menghasilkan data strategi kesantunan berdasarkan prespektif brown dan Levinson.

Hasil dari penelitian ini (١) bentuk strategi kesantunan dalam youtube Masterchef Junior terdapat empat bentuk strategi yakni strategi bertutur tanpa basa-basi ada dua antara lain pengumuman secara umum dan pemeritahuan. Dalam strategi kesantunan positif ada empat belas diantara lain membesar-besarkan minat, persetujuan,simpaty (Exaggerate), mengintensifkan minat kepada pendengar (Intensify to H), menggunakan penanda identitas (use in-group identity), Mencari persetujuan (seek agreement), hindari ketidaksetujuan (avoid disagreement), menganggap/meningkatkan/ landasan bersama, Lelucon (Joke), tawarkan, janji (Offer, Promise), optimis (be optimistic), memberikan atau menanyakan alasan (give or ask for reason), memberikan penghargaan, assert or presupposenspeakers knowlage of and concern for hearers, menghindari perselisihan, Menanyakan

kerjasama dengan harapan timbal balik (assume or assert reciprocity). Dan terdapat strategi kesantunan negative ada delapan antara lain ;Menjadi tidak langsung secara konvensional, bersikap pesimis (be pessimistic), meminimalkan tingkat pemaksaan (mimize imposition), beri hormat (give deference), minta maaf (apologize), menyamar sebagai penyamar dan pendengar (impersonalize S to H), Sebutkan FTA sebagai aturan umum (state the FTA as general rule), Didominasi (minimize). dan terdapat bertutur samar-samar ada dua antara lain; memberi petunjuk dan mengasosiasikan petunjuk ;(۲) faktor-faktor terjadinya strategi kesantunan berdasarkan prespektif Brown dan Levinson dalam youtube masterchef junior yakni faktor kepentingan, faktor kerentanan, faktor budaya, faktor konteks komunikasi, faktor hubungan interpersonal dan faktor tujuan komunikasi ; (۳) dampak terjadinya strategi kesantunan berdasarkan prespektif Brown dan Levinson dalam Youtube Masterchef junior ada empat yakni dampak meningkatkan hubungan sosial, dampak mencegah konflik, dampak meningkatkan pemahaman dan Kerjasama dan dampak meningkatkan citra diri.

كلمة الشكر والتقدير

الحمد والامتنان أدعو الله سبحانه وتعالى على كل النعم والهبات. دائما ما يتم نقل الشلاوات والتحيات إلى النبي محمد صلى الله عليه وسلم على سبيل المثال حتى نتصرف وفقاً للقيم الإسلامية. نجاح المؤلف في استكمال الرسالة بالعنوان (استراتيجيات في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون) لتحقيق جزء من متطلبات الحصول على درجة الماجستير في كلية الدراسة العليا جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج.

خلال إعداد هذه الأطروحة، واجهت العديد من الصعوبات والعقبات. لذلك، أولاً وقبل كل شيء، أود أن أشكر والديّ الذين قدموا الرعاية والتعليم والتشجيع والتحفيز والروح الصادقة مع تضحيات كاملة وعمل دؤوب بالإضافة إلى صلواتهم وآمالهم حتى يمكن إكمال دراستي بشكل صحيح. كما أعرب عن امتناني لجميع الذين ساعدوني في إكمال هذه الأطروحة، إلى البحث الجمع:

١. حضرة الأستاذ الدكتور زين الدين كمدير جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج.
٢. فضيلة الأستاذ الدكتور واحد مورني كعميد كلية الدراسة العليا جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج.
٣. فضيلة الأستاذ الدكتور ولدانا وركاديناتا كرئيس قسم اللغة العربية وأدبها لمرحلة الماجستير.
٤. فضيلة الأستاذ الدكتور أحمد خليل والدكتور عبد الباسط كمشرفين في هذا البحث.
٥. جميع المحاضري في قسم اللغة العربية وأدبها كلية الدراسة العليا.
٦. جميع المحاضري في معهد المفتوح عنجوك، خاصة ديديك تري وحيودي

٧. جميع أصدقائي في قسم اللغة العربية وأدبها لمرحلة الماجستير، الذين يشجعوني ويعلمني العلوم المختلفة والعبرة المليحة.

٨. كل من لا قدرة لي لأذكر واحدا فواحدا.

أقول لهم جزيل الشكر والإمتنان لجميع من ساعدني وقد في إعداد هذا البحث البسيط، وأتمنى أن يكون هذا البحث مفيد للجامعة، تنمية العلم والدين، الأمة الإندونيسية. ونسأل الله عزّ وجلّ أن يرزقنا علما نافعا وعملا متقبلا ويفتح علينا فتوح العارفين. آمين.

المحتويات

١	الفصل الأول الإطار العام.....
١	أ. خلفية البحث.....
٥	ب. أسئلة البحث.....
٦	ج. أهداف البحث.....
٦	د. فوائد البحث.....
٧	هـ. الدراسة السابقة.....
١٠	و. حدود البحث.....
١١	ي. تحديد المصطلحات.....
١٢	الفصل الثاني الإطار النظري.....
١٢	أ. استراتيجيات التأدب.....
١٢	١. تعريف استراتيجيات التأدب.....
١٣	٢. نطاق استراتيجيات التأدب.....
١٦	ب. استراتيجيات التأدب براون وليفينسون.....
١٦	١. استراتيجيات التأدب المختلفة.....
٢٦	٢. عوامل حدوث استراتيجيات التأدب.....
٢٨	٣. تأثير استراتيجيات التأدب.....
٢٩	ج. يوتيوب ماستر شيف جونيور.....
٣٠	د. الإطار الفكري.....

٣٣ فصل الثالث
٣٣ منهجية البحث
٣٣ أ. أنواع البحث
٣٣ ب. مصدر البيانات
٣٤ ج. طريقة جمع البيانات
٣٥ د. طريقة التحقق من صحة البيانات
٣٦ هـ. طريقة تحليل البيانات
٣٧ الفصل الرابع
٣٧ عرض البيانات وتحليلها
٣٧ أ. الأشكال الاستراتيجية التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس
٣٧ نظرية براون وليفينسون
 ب. أشكال استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية
٣٩ براون وليفينسون
٥٢ ج. التأدب السلبي
٥٦ د. تحدثت بشكل غامض (<i>Bald off record</i>)
٦٦ الفصل الخامس
٦٦ مناقسة نتائج البحث
 أ. أشكال استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية
٦٦ براون وليفينسون
٦٦ ب. تحدث بدون دياجة (<i>bald on record</i>)

٦٨	ج. التأدب الإيجابي. (<i>positive politeness</i>)
٧٨	د. التأدب السلبي
٨٣	هـ. تحدثت بشكل غامض (<i>Bald off record</i>)
	ب. العوامل في استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس
٨٤	نظرية براون وليفينسون
	ج. تأثير استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية
٨٩	براون وليفينسون
٩٣	الفصل السادس
٩٣	الإختتام
٩٣	أ. ملخص نتائج البحث
٩٤	ب. الاقتراح
٩٥	المراجع

الفصل الأول

الإطار العام

أ. خلفية البحث

أصبحت استراتيجيات التأداب موضوعًا ساخنًا يحدث حولنا الآن. في المجتمعات المختلفة وأنواع مختلفة من الاختلافات بين بعضهم البعض ، بالطبع يتحدثون لغات مختلفة ولهجات مختلفة أيضًا^١. وبالتالي فهم يستخدمون لغات مختلفة بسبب الاختلافات الثقافية. على الرغم من أنه في بعض الثقافات يعتبر التحدث عندما يتحدث الآخرون أمرًا سيئًا ، إلا أنه يعتبر أمرًا طبيعيًا في بعض الثقافات الأخرى ، وفي بعض الأحيان تسبب هذه الاختلافات ارتباكًا لمتعلمي اللغة ، ولكنها فريدة من نوعها في اختلافاتها.

لا تزال استراتيجيات التأداب موضوعًا تتم مناقشته دائمًا في الدراسات البراغماتية لأن استراتيجيات التأداب هذه غالبًا ما توجد في بيئتنا في المجتمع ، مثل كل شخص يريد أن يُنظر إليه فيما بينه أو في المجتمع وما زال كل فرد في المجتمع يفعل شيئًا مع تهدف إلى أن تحظى بالتقدير والاحترام. في الحوار^٢ على سبيل المثال ، عندما يقول شخص ما أنه حصل على شيء يعتقد أنه يفهمه بالفعل ، بينما ما يقوله خاطئ ، لا يزال شركاء الكلام يقولون نعم لهذا الأمر كما لو أن الشريك المذكور قد تلقى هذه المعلومات منه للتو. وهذا يشمل حفظ المتحدثين واحترامهم.

استراتيجيات التأداب هي جزء من استراتيجيات الأدب ، وهي دراسة للعلوم التي تناقش التقدير الذي يظهره الأفراد في الجهود المبذولة لتجنب أو إدراك سلسلة من الأقوال في العادات اللغوية أو الروتينية^٣. تعد وجهات نظر اللغة ولكن علقه حول الأدب شكلاً

^١ Wierzbicka, A. (٢٠٠٣). *Cross-cultural Pragmatics*. Mouton de Gruyter: Berlin.

^٢ George. Yule. ٢٠١٤. *Pragmatik*. Pustaka Pelajar Yogyakarta.

^٣ Leech, Geoffrey. ١٩٩١. *Principle of Pragmatics*. London : Longman

من أشكال السلوك اللغوي بهدف الحفاظ على تفاعلات متناغمة ، وهي جزء من مبادئ الخطاب بين الأشخاص^٤.

قسم براون ولافنسون أربع استراتيجيات مهذبة أو عادات سلوكية عامة يمكن أن يستخدمها أصلع في إستراتيجية السجل (بدون استراتيجية) ، إستراتيجية التأدب الإيجابية (إستراتيجية الألفة / الإيجابية) ، إستراتيجية السياسة السلبية (إستراتيجية التأدب الرسمية / السلبية) ، التأدب المسجل الإستراتيجية (الإستراتيجية ليست مباشرة / مقنعة)^٥.

برنامج ماسترشيف هو امتياز لبرنامج مسابقة طبخ تلفزيوني أنشأه فرانك رودام ، والذي بدأ نسخته البريطانية في يوليو ١٩٩٠. تم تصدير تنسيق العرض إلى الخارج تحت نفس شعار ماسترشيف ، ويتم إنتاجه الآن في أكثر من ٤٠ دولة وإقليم. البث في ٢٠٠ منطقة على الأقل. واتسعت أخيراً لتصبح خبيراً مبتدئاً خصيصاً للأطفال الذين تتراوح أعمارهم بين ٧ و ١٣ عامًا. في هذا إظهار المعلم الصغير ، هناك العديد من استراتيجيات التأدب بما في ذلك استراتيجيات. لذا فإن عروض ماسترشيف جونيور الموسم الأول والثاني مناسبة جداً من حيث إستراتيجية التأدب في الدراسات الباراغمتية القائمة على أساس نظرية براون وليفينسون.

غالبًا ما توجد استراتيجيات التأدب هذه في بيئتنا في المجتمع حيث يريد الجميع أن يُنظر إليهم فيما بينهم أو في مجموعتهم ولا يزال كل فرد في المجتمع يفعل شيئًا بهدف أن يتم تقديره واحترامه في بيئته. كما هو الحال في الموسم الأول والثاني من ماسترشيف جونيور ، من المثير جدًا مناقشة الأمر ، في الأصل بدأ رئيس الطهاة الأطفال في تركيا كشاف رئيسي للبالغين وهو ما يعرفه جميع الدوائر على حد سواء البالغين والمراهقين والأطفال ،

^٤ Leech, Geoffrey. (Terjemahan M.D.D. Oka). ١٩٩٣. *Prinsip-prinsip Pragmatik*. Jakarta: Universitas Indonesia.

^٥ Brown dan levinson. (١٩٨٧). *kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga.

^٦ Widika, Tjanatjantia. (٢٠١٣). *Sejarah Berdirinya Youtube: Sejarah Dunia*. Diakses pada ١٢ November ٢٠١٨, dari <https://canacantya.wordpress.com/sejarah/sejarah-berdirinya-Youtube>

هذه القناة يمكننا انظر في إندونيسيا ولكن اتضح أن هذا الشيف الرئيسي موجود بالفعل ومشهور في بلدان مختلفة ، من بينها تركيا ، والتي ناقشتها في هذا البحث^٧.

من بين الأشكال والطرق المختلفة للتواصل في اللغة ، أحدها هو موقع يوتيوب^٨. دور اليوتيوب مهم وخاصة من ناحية رؤية ودراسة المشاعر والسلوك البشري من خلال اللغة. يوتيوب قادر على تقديم وجهات نظرت مختلفة ومثيرة للجدل في بعض الأحيان حول مواضيع مختلفة ، فضلاً عن خلق تجربة عاطفية للمشاهدين^٩ فيما يتعلق بدور مشاهدة يوتيوب ، أحدها مخصص للتجربة والتعلم ويتم التعبير عن كل منها بأساليب لغوية مختلفة ، وأدب اللغة واستراتيجيات الأدب اللغوي. يتم تضمين كل ذلك في نطاق استراتيجية التأدب .

هذا البحث له صلة قوية بالدراسات اللغوية ، وخاصة استراتيجيات الأدب. تكمن استراتيجية الأدب في كيفية استخدام المشاركين والقضاة في برنامج ماسترشيف لاستراتيجيات الأدب في يفاعلاتهم. يمكن أن تنعكس استراتيجيات الأدب في الطريقة التي يتفاعل بها المشاركون بأدب ويحترمون بعضهم البعض إما في شكل تقديم المجاملات أو حتى توجيه النقد ، بدون استراتيجيات ومع ذلك ، في سياق تفاعلات المشاركين والقضاة ، يمكن أن تؤثر استراتيجيات التأدب على ديناميكيات وجو المنافسة. وهناك العديد من استراتيجيات التأدب الأخرى في التعامل مع أحد المشاركين والآخر.

بشكل عام ، يصنع الباحثة النظرية التي طرحها براون ليفينسون ، يمكن استخدام نهج استراتيجيات التأدب القائم على منظور براون ليفينسون لفهم وتحليل برامج ماستر شيف جونيور الموسم الأول والثاني بشكل أفضل. باستخدام هذا النهج ، يمكننا الحصول

^٧ George. Yule. ٢٠١٤. *Pragmatik*. Pustaka Pelajar Yogyakarta.

^٨ Widika, Tjanatjantia. (٢٠١٣). *Sejarah Berdirinya Youtube: Sejarah Dunia*. Diakses pada ١٢ November ٢٠١٨, dari <https://canacantya.wordpress.com/sejarah/sejarah-berdirinya-Youtube>

^٩ DeCesare, J. A. (٢٠١٤). *User Uploads and YouTube One Channels for Teaching, Learning, and Research*. Library Technology Reports

على فهم أكثر اكتمالاً وتعمقاً لتنوع استراتيجيات الأدب الواردة في قناة يوتيوب المبتدئين هذه.

تعتبر هذه المناقشة ممتعة للغاية للدراسة بمزيد من العمق لأنها تمكن أن تثري البحث في البراغماتية ، وخاصة في استراتيجيات الأدب. السبب الثاني هو أن هذه الدراسة تمت مراجعتها أيضاً للوصول إلى أنواع مختلفة من استراتيجيات مهذب براون وليفينسون بالتفصيل. وهكذا يحاول المؤلف فحص هذه المشكلة وتحليلها في دراسة بعنوان "استراتيجيات الأدب في منظور يوتيوب ماستر شيف جونيور براون وليفينسون: دراسة براغماتية.

هناك العديد من الدراسات السابقة التي لديها أوجه تشابه واختلاف. التشابه بين الباحثة الحاليين والباحثين السابقين هو النظرية المستخدمة ، وهي استخدام استراتيجيات مهذب براون وليفينسون. وله اختلاف بالطبع يكمن في الموضوع ويركز بعض تركيز المشكلة على إستراتيجية التأدب لجيفري ليش التي تركز على الكائن ، أي استخدام الفيلم.^{١٠} البحث الذي يناقش استراتيجيات التأدب العامة في التعلم المدرسي^{١١} , تركز هذه الدراسة على المقارنات بين برنامجين حواريين^{١٢} يركز المزيد من البحث على استراتيجيات الأدب مباشرة لطلاب المدارس البحث الذي يستخدم تمثيلات الأدب^{١٣} , البحث الذي يناقش استراتيجيات الأدب في لغة الملايو ، وخاصة فقط على التوبيخ^{١٤} , يركز بحثه على

^{١٠} Tatang, Rierin, Heru. ٢٠٢١. *Strategi kesantunan berbahasa dalam film Assalamulaikum*. Vol ٨ No ١.

^{١١} K.K, Kusumaswarih. ٢٠١٨. *Strategi kesantunan berbahasa dalam pembelajaran Bahasa Indonesia*. Vol ٣ No ٢.

^{١٢} Intan. ٢٠١٩. *Strategi kesantunan yang digunakan oleh presenter Indonesia dan amerika dalam suatu acara talkshow*. Vol ٣ No ٢.

^{١٣} Gunawan, Fahmi . ٢٠١٤. *Represeentasi Brown Levinson dalam wacana akademik*. Vol ١٠ No ١ .

^{١٤} Maros, Marlyna. ٢٠١١. "Strategi Kesantunan Melayu dalam Membuat Teguran" dalam Jurnal Elektronik Jabatan Bahasa dan Kebudayaan Melayu, Jilid ٣, hal. ٧-٢٠. Malaysia: Universitas Kebangsaan Malaysia.

استراتيجيات الأدب التي تركز بشكل خاص على أفعال الكلام التوجيهي^{١٥} يناقش استراتيجيات التأدب في عمل أدبي لجين إير^{١٦}. يركز بحثه على استراتيجيات الأدب في الأفلام^{١٧}.

بناءً على البحث السابق الذي تم وصفه أعلاه ، يمكن الاستنتاج أن موقف هذا البحث هو كمصالح في دراسة استراتيجيات الأدب التي تستخدم هدف قناة يوتيوب مع نظرية استراتيجيات الأدب الإيجابية من منظور براون وليفينسون. هذا البحث مهم جدًا لأنه دراسة جديدة تثير البحث العربي على اليوتيوب الذي يستخدم اللغة العربية.

بناءً على ما تم وصفه أعلاه ، يريد الباحث مناقشة استراتيجية التأدب في ماستر شيف جونيور باستخدام نظرية براون وليفينسون. الهدف من هذا البحث هو اكتشاف استراتيجيات مهذبة براون وليفينسون في ماستر شيف جونيور على وجه التحديد ، تهدف هذه الدراسة إلى (١) اكتشاف استراتيجيات التأدب المختلفة على ماستر شيف جونيور استنادًا إلى أساس نظرية براون وليفينسون ؛ (٢) لمعرفة عوامل اللباقة على ماستر شيف جونيور (٣) لمعرفة تأثير استراتيجيات الأدب على ماستر شيف جونيور.

ب. أسئلة البحث

١. ما أشكال استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون ؟
٢. ما العوامل التي تحدث في استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون ؟

^{١٥} Elvi, Syahrin. ٢٠٠٨. *Strategi kesantunan sebagai kompetensi pragmatic dalam tindak tutur direktif Bahasa Prancis*. fakultas Bahasa dan seni universitas negeri medan. <http://digilib.unimed.ac.id/id/eprint/٥٥٨>

^{١٦} in ,Liu. ٢٠٢٠. *A pragmatic analysis of hedges from the perspective of politeness principle*. Vol. ١٠. No. ١٢.

^{١٧} Roita,Eni Julita, Dian, Ridwin,Herman. ٢٠٢٢. *Learning How to be trough a movie : a case on Brown and Levinson's politeness strategies*. Vol ٨.

٣. ما تأثير استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون؟

ج. أهداف البحث

١. لمعرفة الأشكال استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون: دراسة براغماتية
٢. لمعرفة العوامل التي تحدث في استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون: دراسة براغماتية
٣. لمعرفة تأثير استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون: دراسة براغماتية

د. فوائد البحث

من المتوقع أن تكون نتائج هذه الدراسة مفيدة نظريًا وعمليًا. كل من هذه الفوائد:

١. الفوائد النظرية
من الناحية النظرية ، يُتوقع أن يكون هذا البحث مفيدًا في تطوير علوم اللغة العربية ، وخاصة البراغماتية. هذا مهم للغاية لأنه يمكن استخدامه كمرجع ذي صلة لمزيد من البحث في مجال البراغماتية ، وخاصة استراتيجيات مهارة براون وليفينسون.
٢. الفوائد التطبيقية
أ. للجامعة
الفائدة التي يمكن الحصول عليها للمؤسسات التعليمية هي مساعدة المعلمين والطلاب على فهم الروايات بسهولة أكبر مع موضوع البناء الاجتماعي والثقافي. ويمكن أن تساعد الطلاب على تقدير عمل متعمق وسياقي في دراسة الأدب في الجامعات.
ب. للكلية

من المؤمل أن يتم استخدام هذا البحث كمرجع وإضافة نظرة ثاقبة ،
خاصةً كلية العلوم الإنسانية فيما يتعلق باستراتيجيات الأدب بناءً على
منظور براون وليفينسون.

ج. للباحثة

هذا البحث قادر على إضافة المعرفة اللغوية للكتاب ، خاصة فيما يتعلق
باستراتيجيات الأدب في ماستر شيف جونيور استنادًا إلى منظور براون
وليفينسون

هـ. الدراسة السابقة

يتم إجراء الدراسات البحثية ذات الصلة لتجنب أوجه التشابه أو الانتحال التي لا
تفيد في البحوث المستقبلية. تمكن استخدام الاستنتاجات أو التوليفات التي تم إجراؤها في
الأبحاث السابقة والتي تم نشرها كجسر للباحثين لتعديلها ومراجعتها. بناءً على
الاستكشاف ، وجدت الباحثة الكثير من الأبحاث باستخدام منهج استراتيجيات التأدب
وهناك صلة بهذه البحوث.

ووجدت الباحثة عدة دراسات تستخدم استراتيجيات التأدب ذات وجهات نظرت
مختلفة تتعلق بهذه البحوث على النحو التالي:

١. سيتوانوا، ريرين ورديانى، هيروا سيتوان (٢٠٢١). بعنوان " استراتيجيات الأدب
في فيلم " *Assalamulaikum Calon Imam* " تركز هذه الدراسة على مبادئ الأدب
باستخدام نظرية جيفري ليش ، ستة أقوال وهي حكمة الحكمة ، ومبدأ الكرم ،
ومبدأ التقدير ، ومبدأ التواضع ، مبدأ الاتفاق ، ومبدأ التعاطف. تهدف هذه
الدراسة إلى وصف استراتيجيات الأدب اللغوي في هذا الفيلم. الطريقة المستخدمة
في هذا البحث وصفية كيفية. تصف هذه الدراسة مبادئ الأدب في الفيلم.
موضوع الدراسة في هذا البحث هو الفيلم. البيانات المستخدمة في هذه الدراسة
هي أقوال الشخصية الرئيسية والشخصيات الداعمة في الفيلم. نتائج البحث

للقواعد الستة تحدثت عنها الشخصية الرئيسية والشخصيات الداعمة. و خلاصة هذا البحث أن الممثلين السينمائيين يلتزمون باستراتيجيات الأدب في شكل أقوال مأثورة. في الخطاب ستة أقوال ، وهي حكمة الحكمة ، ومبدأ الكرم ، ومبدأ التقدير ، ومبدأ التواضع ، ومبدأ الاتفاق ، ومبدأ التعاطف.

٢. كارتيكارين كوسوماوارسيه (٢٠١٨). بعنوان "التحدث باستراتيجيات الأدب في تعلم اللغة الإندونيسية" تهدف هذه الدراسة إلى وصف استخدام استراتيجيات التأدب اللغوي في تعلم اللغة الإندونيسية في مدرسة ولاية باكوساري الثانوية. هذا النوع من البحث نوعي. تم إجراء موقع البحث في مدرسة ولاية باكوساري الثانوية العليا في الصف 2 و 4 MIPA X. تم جمع البيانات من خلال الاستماع والتسجيل وتدوين الملاحظات وتحديد الهوية. كانت الأدوات المستخدمة في هذه الدراسة هي تعلم تسجيلات الفيديو ونماذج الترميز (نموذج الترميز). يتم تحليل البيانات التي تم جمعها باستخدام الطريقة المكافئة باستخدام تقنية تحديد الفرز ثم باستخدام تقنية متقدمة ، وهي تقنية قراءة العلامات. ووجدت نتائج هذه الدراسة استخدام استراتيجيات الأدب اللغوي ، وهي: القيام بأفعال الكلام بصراحة (مسجلة) ، والقيام بأفعال خطابية مهذبة (غير رسمية) ، والتأدب الإيجابي ، والتهديب السلبي. بالإضافة إلى استراتيجيات الأدب اللغوي الأربع الواردة في مشكلة البحث ، تم العثور على استراتيجية أخرى. تتمثل الإستراتيجية في استخدام استراتيجيتين للتأدب اللغوي في كلام واحد. تتمثل الإستراتيجية في القيام بأفعال الكلام بصراحة وتأدب إيجابي ، والقيام بأفعال الكلام بصراحة وتأدب سلبي. بناءً على هذه النتائج ، استنتجت هذه الدراسة أن استراتيجيات الأدب اللغوي الأربع وفقاً لنظرية براون وليفينسون قد تم استخدامها في الكلام في تعلم اللغة الإندونيسية.

٣. إنتان تيا أجينج أرياني (٢٠١٩). بعنوان " استراتيجيات الأدب التي يستخدمها مقدمو العروض الأمريكيون والإندونيسي في برنامج حوار " تهدف هذه الدراسة

إلى تحديد ومقارنة أشكال الأدب التي يستخدمها المقدمون في برنامج حوارى. جاءت البيانات المستخدمة في هذه الدراسة من الأقوال التي أدلى بها مقدمو العروض *Ellen Talkshow* و *Ini Talksho*. الطريقة المستخدمة في هذا البحث وصفية كيفية. نتائج هذه الدراسة هي أن المقدمين في برنامج المحادثات لديهما شيء مشترك ، وهو أنهما يميلان إلى استخدام استراتيجيات التأدب الإيجابية. تم اختيار استخدام استراتيجيات الأدب الإيجابية من قبل المقدمين للحفاظ على العلاقات الاجتماعية مع ضيوفهم.

٤. بقلم مورني محمود (٢٠١٩). بعنوان "استخدام استراتيجيات الأدب في سياق الفصل الدراسي من قبل طلاب جامعة اللغة الإنجليزية" تهدف هذه الدراسة إلى استكشاف استراتيجيات الأدب لدى طلاب اللغة الإنجليزية في إحدى جامعات ماكاسار. يطبق الباحثون أساليب بحثية وصفية نوعية لاستكشاف ظاهرة الأدب في تفاعلات فصل اللغة الإنجليزية كلغة أجنبية. كان المشاركون في هذه الدراسة عبارة عن فصلين من برنامج دراسة الأدب الإنجليزي يتكون من ٥٠ طالبًا. مصدر البيانات الأساسي هو العروض التقديمية الفردية للطلاب التي تم تسجيلها. هناك خمسون تدوينًا مسجلًا لمدة خمس إلى سبع دقائق لكل عرض تقديمي. يتم تحليل النسخ ومناقشتها بناءً على نظرية التأدب لبراون وليفينسون (١٩٨٧). تكشف نتائج هذه الدراسة أن اللغة الإنجليزية التي يستخدمها الطلاب لها أنواع مختلفة من التعبيرات لتشفير أدبهم في الفصل. التعبيرات هي في شكل تحيات ، شكر ، كلمات ، اعتذارات ، وحشو. هناك أيضًا العديد من المصطلحات المشتقة من اللغة العامية للطلاب والتي تُستخدم كآلية تليين لعروضهم التقديمية. يتم تصنيف هذه التعبيرات على أنها مهذبة إيجابية وأدب سلمي. يمكن استخدام نتائج هذه الدراسة كمدخلات للمعلمين والطلاب في محاولة لخلق تفاعلات فعالة في الفصل الدراسي.

٥. روزييفا نيلوفار زافيزونا (٢٠٢٢). بعنوان "تحليل الخطاب لاستراتيجيات الأدب في الأعمال الأدبية: الأفعال الكلامية واستراتيجيات التأدب" تركز هذه الدراسة على استراتيجيات الأدب اللغوي ، وبشكل أكثر تحديداً على الأدب الإيجابي ، كما هو موضح في الروايات. كانت الرواية التي تم اختيارها هي *Anne of Green Gables* لمونتجومري - وهي رواية تحاول فيها الشخصية الرئيسية آن شيرلي بذل قصارى جهدها لإنشاء أرضية مشتركة مع الآخرين حتى تحقق علاقات ودية ومتناغمة اجتماعياً مع الجميع تقريباً. لإثبات النقطة المذكورة أعلاه ، تم تبني نظرية الأدب لبراون وليفينسون (١٩٨٧) لمراعاة اللغويات الاستراتيجية ، بالإضافة إلى بعض المساهمات اللاحقة التي قدمها سبنسر أوتي (٢٠٠٢) لمعالجة الحقوق والالتزامات المجتمعية. تم اختيار هذا النموذج لاستكشاف العلاقة بين استخدام اللغة والعلاقات الاجتماعية للمتحدثين. نقطة انطلاق ، ووفقاً ل يريسقل (١٩٩٦) ، فإن استراتيجية التسلسل الهرمي لأدب براون وليفينسون تسمح بالاهتمام الإيجابي بتغطية أسباب أكثر مما تتضمنه الأدب الإيجابي (الإستراتيجية الفائقة ٢). هذا هو السبب في استخدام الملاحظات الصارخة (الإستراتيجية الفائقة ١) للتقدم الإيجابي. يُظهر التحليل أن معظم توجيهات آن في برنامج الكلام هذا ، والتي هي إدراك لغوي للاستراتيجيتين الفائقتين ١ و ٢ ، تهدف إلى بناء أرضية مشتركة لتحقيق الصداقة والعلاقات المتناغمة مع الآخرين.

بناءً على ما تم وصفه أعلاه ، يريد الباحث مناقشة استراتيجية التأدب في ماستر شيف جونيور باستخدام نظرية براون وليفينسون. الهدف من هذا البحث هو اكتشاف استراتيجيات مهذبة براون وليفينسون في ماستر شيف جونيور على وجه التحديد ، تهدف هذه الدراسة إلى (١) اكتشاف استراتيجيات التأدب المختلفة على ماستر شيف جونيور استناداً إلى أساس نظرية براون وليفينسون ؛

(٢) لمعرفة عوامل اللباقة على ماستر شيف جونيور (٣) لمعرفة تأثير استراتيجيات الأدب على ماستر شيف جونيور.

و. حدود البحث

في هذا البحث ، ركزت الباحثة على نظرية استراتيجية التأدب بناءً على أساس نظرية براون وليفينسون وركزت على تحليل استراتيجيات التأدب المستخدمة على ماستر شيف جونيور الموسم الأول والثاني بين الحكام والمشاركين.

<https://youtu.be/gKrJZb\ZUAo?feature=shared>

ي. تحديد المصطلحات

في البحث بعنوان استراتيجيات الأدب في ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون ، هناك العديد من المصطلحات التي يجب تعريفها لتجنب سوء الفهم حول المشكلات في هذه الأطروحة. من هذا العنوان سوف يصف الباحث تعريفات المصطلحات في هذه الدراسة وهي:

١. استراتيجيات التأدب

استراتيجيات التأدب هي سلسلة من الإجراءات التي يتخذها الأفراد في التواصل بين الأشخاص للحفاظ على علاقات متناغمة من خلال الانتباه إلى الأعراف والقيم والاحتياجات الاجتماعية القائمة. يتضمن ذلك استخدام لغة مهذبة ، وتجنب الصراع ، وإبداء الاهتمام بالآخرين.

٢. ماستر شيف جونيور

ماستر شيف جونيور وخاصة " ماستر شيف جونيور " هو برنامج تلفزيوني حصري للأطفال نسخة من برنامج الواقع الشهير " ماستر شيف " الذي يبث في تركيا. يقدم هذا الحدث الأطفال الموهوبين

في الطهي ويتنافسون في مهاراتهم في الطهي. في " ماستر شيف
جونيور " ، يتنافس الأطفال الذين تتراوح أعمارهم بين ٨ و ١٣
عامًا في سلسلة من تحديات الطهي الصعبة. يجب أن يظهروا
إبداعهم ومهاراتهم ومرونتهم في المطبخ لجذب انتباه الحكام
والوصول إلى المرحلة التالية.

الفصل الثاني الإطار النظري

أ. استراتيجيات التأدب

١. تعريف استراتيجيات التأدب

التأدب دراسة علمية تناقش التقدير الذي يبديه الأفراد في محاولة لتجنب أو إدراك سلسلة من الأقوال في عادات اللغة أو الروتين^{١٨}. ومع ذلك ، فإن نظريته للتأدب هي شكل من أشكال السلوك اللغوي الذي يظهر بهدف الحفاظ على تفاعلات متناغمة ، وهي جزء من مبادئ البلاغة بين الأشخاص^{١٩}.

استراتيجيات التأدب هي سلسلة من الإجراءات التي يتخذها الأفراد في التواصل بين الأشخاص للحفاظ على علاقات متناغمة من خلال الانتباه إلى الأعراف والقيم والاحتياجات الاجتماعية القائمة. يتضمن ذلك استخدام لغة مهذبة ، وتجنب الصراع ، وإبداء الاهتمام بالآخري^{٢٠}.

وفقاً ليفنسون استراتيجيات التأدب، فهو شكل من أشكال السلوك اللغوي كمحاولة للحفاظ على التواصل الذي يحدث بين المشاركين الذين يتحدثون بعدوانية. أسلوب الأدب الذي تم تطويره مقبول عالمياً في مختلف الثقافات. على الصعيد العالمي ، الفكرة الأولية هي أن هناك جهداً أو رغبة في فهم أن مشاركة الناس في التفاعلات اللغوية يجب أن تستند إلى إشباع رغباتهم^{٢١}.

البعض وفقاً لآراء الخبراء بخلاف براون ليفنسون ، وفقاً لجانيت هولمز ، فإن استراتيجيات التأدب هي جهود يبذلها المتحدثون في إدارة التفاعلات

^{١٨} Geoffrey, Leech. ١٩٨٣. *Principles Of Pragmatics*. Harmondsworth: Penguin.

^{١٩} Geoffrey, Leech. ١٩٩٣. *Prinsip-Prinsip Pragmatik*. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia.

^{٢٠} Brown, P., & Levinson, S. C. ١٩٨٧. *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.

^{٢١} Brown, P., & Levinson, S. C. ١٩٨٧. *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge University Press, Cambridge, UK. h. ٦٣.

الاجتماعية من خلال الاهتمام باحتياجات ومشاعر الآخرين. تتضمن هذه الإستراتيجية استخدام لغة مهذبة وتجنب الصراع وإظهار الاهتمام بالآخرين^{٢٢}. ووفقاً لـ *Geoffrey Leech* ، تتضمن استراتيجيات الأدب ستة مبادئ للأدب يتم تطبيقها في الاتصال. تشمل هذه المبادئ الأدب التكتيكي (مبدأ الأدب) ، والتأدب العام (تعميم اللباقة) ، والتأدب الزائد (الإفراط في الأدب) ، والتضامن في الأدب (تضامن الأدب) ، والتواضع في الأدب (التواضع الأدبي) ، والاستحسان^{٢٣}.

هذا الأخير ، وفقاً لريتشارد ج. واتس ، يقترح نموذجاً للتأدب يتضمن المبادئ الاجتماعية ومبادئ الحكمة والمبادئ التقليدية في التفاعل الاجتماعي. يقدم هذا النموذج نظرة شاملة في فهم استراتيجيات الأدب^{٢٤}.

٢. نطاق استراتيجيات التأدب

التأدب هو إستراتيجيات، عملية حسائية يقوم بها المتحدث عند التفاعل مع أشخاص آخرين حول المسافة الاجتماعية عن الآخرين ، وعلاقة القوة بينهم ، وثن الإكراه على الجانب الآخر. يحتاج الأفراد إلى الحفاظ على وجوههم ، أي صورتهم الذاتية في التفاعل مع الآخرين^{٢٥}. بحيث يكون هناك شكل من أشكال المعاملة بالمثل في مفهوم الأدب (براون وليفينسون). قدم براون وليفينسون مفهوم FTA (*Face-threatening acts*). يتم تصنيف اتفاقية التجارة الحرة (FTA) على أنها إجراء لديه القدرة على تعطيل توازن صيانة الوجه بين الأشخاص الذين يتفاعلون. يصنف براون وليفينسون الأدب على أنه يحتوي على عنصرين ، وهما التأدب الإيجابي والسلبي^{٢٦}.

^{٢٢} J., Holmes. ١٩٨٦. *Anthropological Linguistics*. Compliments and compliment responses in New Zealand English.

^{٢٣} G., Leech. ١٩٨٣. *Principles of pragmatics*. Longman

^{٢٤} R.J., Watts. ٢٠٠٣. *Politeness*. Cambridge University Press.

^{٢٥} S., Mills. ٢٠١٥. *The Routledge Handbook of Language and Culture*. Routledge: New York.

^{٢٦} Brown, P., & Levinson, S. C. ١٩٨٧. *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge University Press, Cambridge, UK

الوجه السلبي على وجه الخصوص ، يعتبر رغبة في التحرر من الإكراه .
يدعي براون وليفنسون أن فكرة الأشخاص الكامنة وراء التنوع تقع في صميم
رغبتين ذات صلة تفاعلية (للتصديق ، والتحرر من الإكراه) يبدو أنهما قابلان
للتطبيق عبر الثقافات كـ رغبات فيما يتعلق بالصورة الذاتية العامة للفرد في سياق
الافتراض- اللحظات الموجهة في التفاعل: يجادل براون وليفنسون بأن الأدب ليس
في شكل كلمات أو جمل ، ولكن في شكل أقوال مع سياق يتبعها مواقف أو نوايا
مهذبة ، عندها سيكون التواصل ناجحًا. لا ينقل الكلام المهذب بالضرورة المشاعر
"الحقيقية" حول الشخصية الاجتماعية للشخص الآخر ، ولكنه يعبر عن القلق
الذي يتوقعه الوجه في السياق. تُعزى الأدب إلى أفعال الكلام ، أو الحركات
التفاعلية ، وليس من إستراتيجيتها اللغوية أو إدراكها^{٢٧}.

يرتبط هذا ارتباطًا وثيقًا بكيفية قيام المحاور باستدلالات التآدب من انحراف
كل منهما عن الاتصال الذي يتوافق مع كفاءة الشبكة. وتوفر الطريقة التي يميز
بها نمط الإستراتيجية المستقرة التفاعلات الثنائية مؤشراً لجودة العلاقات الاجتماعية.
العديد من استراتيجيات الأدب هي أمثلة كلاسيكية على "اتخاذ منظور ما بين
الذات" - وضع نفسك في مكان شخص آخر. الهدف الرئيسي لبراون وليفنسون
هو التأكيد على أهمية التفاعل الاجتماعي كمستوى مهم من الحياة الاجتماعية ،
وسيط بين الفرد والمجتمع ، حيث يتم دمج الحقائق الاجتماعية / الثقافية (الحالة ،
والأدوار ، والقيم ، والمعايير ، والحقوق ، والواجبات) مع الأفراد (الأهداف والخطط
والاستراتيجيات)^{٢٨}.

يغطي نطاق استراتيجيات الأدب جوانب مختلفة من التواصل بين
الأشخاص. تُستخدم استراتيجيات الأدب للحفاظ على علاقات متناغمة بين
الأفراد أو الجماعات من خلال احترام الاحتياجات الاجتماعية القائمة والمعايير

^{٢٧} Levinson, Brown . ١٩٨٧. *Kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga.

^{٢٨} Abdul., Chaer. ٢٠١٠. *Kesantunan Berbahasa Indonesia*. Jakarta: Rineka Cipta.

والقيم والاهتمام بها. فيما يلي بعض استراتيجيات الأدب شائعة الاستخدام: استخدام التعبيرات المهذبة: يعد استخدام اللغة المهذبة وتجنب الكلمات القاسية أو غير اللائقة إحدى استراتيجيات الأدب الأساسية. على سبيل المثال ، استخدام كلمة "من فضلك" أو "آسف" في طلب أو تحية لجعلها تبدو أكثر تهادياً^{٢٩}. من بينها احترام المسافة الاجتماعية: تتضمن الأدب أيضاً احترام المسافة الاجتماعية بين الأفراد أو المجموعات. يمكن أن يتضمن ذلك التفكير في مدى قربك وحميمية علاقاتك مع الآخرين والتصرف وفقاً لذلك. على سبيل المثال ، عدم التدخل بشكل مفرط أو التدخل في الحياة الخاصة للآخرين إذا لم تكن على علاقة وثيقة^{٣٠}.

إظهار الاهتمام والتعاطف: إظهار الاهتمام بمشاعر واحتياجات ومصالح الآخرين هو استراتيجية مؤدبة فعالة. على سبيل المثال ، الاستماع بانتباه ، وإظهار التعاطف مع اهتمامات الآخرين ، وتقديم الدعم عند الحاجة إظهار الاهتمام والتعاطف: إظهار الاهتمام بمشاعر واحتياجات ومصالح الآخرين هو استراتيجية مؤدبة فعالة. على سبيل المثال ، الاستماع بانتباه وإظهار التعاطف مع مشاكل الآخرين وتقديم الدعم عند الحاجة^{٣١}.

تجنب الصراع واختيار الكلمات بعناية: تتضمن استراتيجيات التأدب أيضاً تجنب الصراع واختيار الكلمات بعناية لتجنب تفكيك العلاقة. يتضمن ذلك تجنب استخدام الكلمات الجارحة أو الجارحة ، وتجنب المحادثات المثيرة للجدل ، وإعطاء الأولوية للتواصل الإيجابي والبناء^{٣٢}.

^{٢٩} Markhamah, ٢٠١١. *Ragam dan Analisis Kalimat Bahasa Indonesia*. Surakarta:1 Univeritas Muhammadiyah Surakarta.

^{٣٠} F.X. Nadar. ٢٠٠٩. *Pragmatik dan Penelitian Pragmatik*. Yogyakarta : Graha Ilmu

^{٣١} Rohmadi, Muhammad. ٢٠١٠. *Pragmatik : Teori dan Sastra*: Surakarta: Yuma Pustaka

^{٣٢} Wijana, I Dewa Putu. ١٩٩٦. *Dasar-Dasar Pragmatik*. Yogyakarta : Penerbit : Andi Offset.

ب. استراتيجيات التأدب براون وليفينسون

١. استراتيجيات التأدب المختلفة

حدد براون وليفينسون وشرحوا ست استراتيجيات الأدب يتم تطبيقها في الاتصال ، وفيما يلي شرح موجز لكل استراتيجيات الأدب وفقاً لنظريتهم:

١. الأدب الإيجابي (*positive politeness*)

تُستخدم هذه الاستراتيجية للحفاظ على علاقة إيجابية بين المتحدث والمستمع وتقويتها. يتم ذلك من خلال الاهتمام والتقدير والاعتراف بهوية المستمع ورغباته. مثال على ذلك هو استخدام التعبيرات التي تظهر الألفة أو الثناء أو التقدير للمستمع^{٣٣}.

٢. الأدب السلبي (*negative politeness*)

تستخدم هذه الاستراتيجية لتجنب تهديد "وجه" المستمع. الوجه مفهوم يتضمن هوية الشخص واحترامه لذاته. في الأدب السلبي ، يحاول المتحدث عدم إزعاج المستمعين وإفساح المجال لهم. مثال على ذلك هو استخدام العبارات التي تعبر عن الطلبات أو الإجراءات كاقترحات أو اختيارات ، مما يوفر فرصاً للمستمعين للرفض أو عدم الموافقة^{٣٤}.

٣. مزيد من الأدب (*bald-on-record*)

تتضمن هذه الإستراتيجية استخدام لغة مباشرة وواضحة دون أي تعديل أو تخفيف. يستخدم المتحدث أسلوب اتصال مباشر لنقل رسالة أو طلب دون التهرب أو إخفاء النوايا. مثال على ذلك هو استخدام الأوامر أو البيانات الثابتة أو الأسئلة المباشرة دون تعبئتها بتعبيرات مهذبة^{٣٥}.

^{٣٣} Mahmud, Murni. ٢٠١٩. *The Use Of Politeness Strategies In The Classroom Context By English University Students*. Indonesian Journal Of Applied Linguistics, ٨(٣), ٥٩٧-٦٠٦.

^{٣٤} Rahayuningsih, Dian, Saleh, Mursid, & Fitriati, Sri Wuli. ٢٠٢٠. *The Realization Of Politeness Strategies In Efl Teacher-Students Classroom Interaction*. English Education Journal, ١٠(١), ٨٥-٩٣.

^{٣٥} Salman, Hussien Salah, & Betti, Mohammed Jasim. ٢٠٢٠. *Politeness And Face Threatening Acts In Iraqi Efl Learners' Conversations*. Glossa, ٣(٨), ٢٢١-٢٣٣.

٤. التواضع (off-record)

تُستخدم هذه الاستراتيجية لنقل الرسائل أو الطلبات بطريقة لا تشير بشكل مباشر أو غير مباشر إلى رغبة صريحة. يستخدم المتحدث تعبيرات ضمنية أكثر غموضاً أو يستخدم الاستعارات لتحسين الرسالة. مثال على ذلك هو استخدام عبارات مثل "كنت أتساءل عما إذا كان بإمكانك مساعدتي..." أو "ما الذي ستفكر فيه إذا جربنا هذا..."^{٣٦}.

٥. فقط القدر المناسب من الأدب (positive politeness in the right amount):

تتضمن هذه الإستراتيجية استخدام لغة مهذبة مع الاهتمام والاحترام لهوية المستمع واحتياجاته ، ولكن ليس بشكل مفرط. يقوم المتحدث بتعديل الأدب وفقاً للعلاقات الاجتماعية ومواقف الاتصال. الهدف هو تحقيق توازن بين الأدب الإيجابي والسلبي. مثال على ذلك هو إعطاء مجاملات مناسبة وذات صلة دون المبالغة في المبالغة أو تشتيت انتباه المستمع^{٣٧}.

٦. الأدب في العمل (politeness in action)

تتضمن هذه الاستراتيجية استخدام تصرفات أو سلوكيات غير لفظية لإظهار الأدب. يمكن أن يشمل ذلك الاتصال بالعين أو الابتسامة أو لفظة ودية أو الاستخدام.

ومع ذلك ، من شرح الاستراتيجيات الست أعلاه ، لم يتم شرحها بالتفصيل ومن استراتيجيات مهارة براون وليفينسون ، هناك ٤ استراتيجيات معروفة جيداً وغالباً ما تتم قراءتها ، وستتم مناقشة هذه

^{٣٦} Sapitri, Putri Adrian, Chasanah, Aprilia, Putri, Avivah Adinda, & Paulima, Jessica.(٢٠١٩). *Exploring Brown And Levinson's Politeness Strategies: An Explanation On The Nature Of The Politeness Phenomenon*. Reila: Journal Of Research And Innovation In Language, ١(٣), ١١١-١١٧.

^{٣٧} Simamora, Roy Martin. ٢٠٢٠. *The Challenges Of Online Learning During The Covid-19 Pandemic: An Essay Analysis Of Performing Arts Education Students*. *Studies In Learning And Teaching*, ١(٢), ٨٦-١٠٣.

الاستراتيجيات الأربع في هذه الدراسة من قبل الباحثين جنبًا إلى جنب مع استراتيجيات الأدب الأربع وتنوعاتها. وفقًا لبراون وليفينسون ، هناك العديد من الإجراءات التي يمكن أن تهدد الوجه الإيجابي أو الوجه السلبي للآخرين. وتسمى مثل هذه الأفعال وجه أفعال التهديد^{٣٨}. الإجراءات التي تهدد الوجه السلبي تشمل الطلبات والأوامر والتذكيرات والاقتراحات والاقتراحات والتحذيرات. إذن ، الفعل الذي قد يكون موجودًا على وجه إيجابي هو تعبير عن الرفض والنقد والتناقض والخلاف وأيضًا يجلب الأخبار السيئة من المستمعين. بعد ذلك ، هناك بعض الإجراءات وهي أيضًا تجلب أخبارًا سيئة من المستمعين. علاوة على ذلك ، هناك العديد من الإجراءات التي تهدد كلاً من الوجوه الإيجابية والسلبية ، وهي الشكاوى والاضطرابات والتهديدات وأيضًا التعبيرات العاطفية القوية. هناك عدة طرق للقيام بذلك عن طريق تمرير اتفاقية التجارة الحرة. يمكن نقل هذا بشكل مباشر ، أو بأدب ، أو بشكل غير مباشر ، أو بأدب ، أو بشكل غير مباشر ، وبهذه الطريقة تسمى استراتيجية التأدب في الكلام^{٣٩}:

أ. تحدث بدون ديباجة (*bald on record*)

إن إستراتيجية تحدث بدون ديباجة هي مفهوم مباشر للنقطة. هذا يعني أن المتحدث يخبر أو يفعل بشكل صريح ومباشر ما يريد المستمع أن يفعله. وفقًا لبراون وليفينسون ، يرتبط هذا المفهوم والذي يكشف أنه لتحقيق أقصى فائدة في الاتصال ، يجب على المرء أن يفكر في الجودة والكمية

^{٣٨} Daud, N., Yassi, A. H., & Sukmawaty. ٢٠١٨. *The Politeness Strategies of Negation Used by English and Buginese*.

^{٣٩} Tannen, D. ١٩٨٤. *The Pragmatics of Cross-Cultural Communication*. Georgetown University: Washington.

والملاءمة وكذلك الطريقة^{٤٠}. وهذا يعني أنه يجب على المرء أن يقول الحقيقة ، وألا يقول أي شيء أقل أو أكثر من اللازم ، وأن يكون وثيق الصلة بالموضوع الذي تتم مناقشته ويتجنب الغموض. هذه هي أفضل طريقة لتجنب سوء الفهم ، لكنها مع ذلك تنطوي على أكبر مخاطر تهدد وجه المستمع^{٤١}.

ب. التأداب الإيجابي

التأداب الإيجابي وفقاً لبراون وليفينسون (١٩٧٨ : ١٠١-١٢٩) ، التأداب الإيجابي موجه لإرضاء الوجه الإيجابي للمستمع. وهذا يعني أن المتحدث يظهر بلطف تقديره وقبوله واهتمامه وكذلك معرفته بالمستمع^{٤٢}. آلية هذه الاستراتيجية هي أرضية مشتركة مع المستمعين ، توضح أن المتحدثين والمستمعين هم متعاونون ويلبون رغبات المستمعين. يمكن تقسيم الأدب الإيجابي إلى عدة استراتيجيات في الكلام وهي^{٤٣}

(١). المبالغة (الاهتمام ، الموافقة ، التعاطف مع المستمعين). (*exaggerate*) . يمكن تنفيذ هذه الاستراتيجية إذا أبدى المتحدث اهتماماً أو موافقة أو أي نوع من التعاطف تجاه المستمع. غالباً ما يتم استخدامه مع التجويد المفرط والتوتر^{٤٤}.

(٢). تكثيف الاهتمام بالمستمع (*intensify interest to H*). عند تنفيذ هذه الاستراتيجية ، يمكن للمتحدث أن يؤكد على الاهتمام وحسن

^{٤٠} Brown, P. ٢٠١٥. *Politeness and Impoliteness*. The Oxford Handbook of Pragmatics. Oxford University Press.

^{٤١} Grice, H. P. ١٩٧٥. Logic and Conversation. *The Semantics-Pragmatics Boundary in Philosophy*.

^{٤٢} Syaputra, Muhamamad Ari. ٢٠٢٠. *An Analysis Of Positive And Negative Face In "The Croods Movie."* Vision, ١٥(٢).

^{٤٣} Brown, P. ٢٠١٥. *Politeness and Impoliteness*. The Oxford Handbook of Pragmatics. Oxford University Press. H ١٠٢-١٢٩.

^{٤٤} Hussien Salah, Mohammed. ٢٠٢٠. *Politeness and Face Threatening Acts in Iraqi EFL learners' Conversations*. Vol. ٣ No ٨.

النية للمستمع. في هذه الحالة ، يمكن للمتحدث أن يعبر عن نواياه الحسنة بشكل كبير وأن يعطي استجابة جيدة للمستمع ليصنع قصة جيدة في المحادثة^{٤٥}.

(٣). استخدم علامات الهوية في مجموعة (*use in-group identity*) تتعلق هذه الإستراتيجية باستخدام أشكال العنوان ، واللغة في المجموعات أو اللهجات ، والمصطلحات ، والعامية ، والتقلصات ، وعلامات الحذف. يشير نموذج العنوان الذي يستخدمه كل من المتحدث والمستمع إلى ما إذا كانت علاقتهما قريبة أم لا. يتضمن استخدام المجموعات الداخلية ظاهرة تبديل الكود من لغة إلى لهجة أو لهجة أخرى. بالإضافة إلى ذلك ، إذا كان المتحدث والمستمع يستخدمان لغة المجموعة ، فهذا يثبت أنهما في نفس المجموعة. علاوة على ذلك ، يشير استخدام المصطلحات إلى أن المتحدث والمستمع لهما نفس المعرفة حول شيء معين ككائن ، على سبيل المثال ، اسم العلامة التجارية. تظهر الانقباضات وعلامات الحذف في الكلام أن كل من المتحدث والمستمع لهما نفس المعرفة ، وبالتالي ، لا يحتاجان إلى استخدام الأقوال الطويلة^{٤٦}.

(٤). بحث الأتفاق (*seek agreement*) . يمكن تنفيذ هذه الاستراتيجية إذا كان المتحدث يستخدم موضوعات آمنة وتكرارًا. في هذه الحالة ، يمكن للمتحدث التحدث عن الموضوعات التي يعتقد المستمع أنها صحيحة. كلما عرف المتحدث أكثر عن المستمع كلما استطاع أن

^{٤٥} Noriko, Kitamura. (٢٠٠٠). *Adapting Brown and Levinson's 'Politeness' Theory*. Proceedings of ALS'k, the ٢٠٠٠ Conference of the Australian Linguistic Society to the Analysis of Casual Conversation

^{٤٦} Hamid. Zargham, ghabanci. Mohammad. ٢٠٢٠. *Politeness Strategies and Maxims in English for Islamic texts: A Sociolinguistic Analysis of Quran*. DOI: <https://dx.doi.org/10.24093/awej/elt266>.

يخرج بموضوع آمن. علاوة على ذلك ، يمكن أيضاً التأكيد على الاتفاق من خلال التكرار. يمكن للمتحدث تكرار جزء من خطاب المستمع أو كله. تظهر هذه الإستراتيجية أن المتحدث يريد إرضاء الوجه الإيجابي للمستمع الذي يريد الموافقة^{٤٧}.

(٥). جنب الخلافات (*avoid disagreement*) هناك ثلاث طرق لتجنب الخلافات ، وهي الاتفاقات الرمزية ، والأكاذيب البيضاء والتحوط من الآراء. هذه الإجراءات هي طريقة للتظاهر بالاتفاق أو إخفاء الخلاف لتجنب الإضرار بالوجه السمعي^{٤٨}.

(٦). يفترض / يعزز / يؤكد الأرضية المشتركة (*presuppose/raise/assert common ground*). تتعامل هذه الإستراتيجية مع الثروة والأحاديث الصغيرة. تشير الثروة والكلام الصغير إلى أن المتحدث قد يعرف شيئاً عن المستمع. إنه يمثل نوعاً من الصداقة والجدب لتقليل الإكراه على المستمعين. الاستراتيجية التالية هي التلاعب بالأحكام المسبقة. في هذه الحالة ، يمكن للمتحدث استخدام الافتراضات للتلاعب برغبات المستمع ، وافتراض الألفة وافتراض معرفة المستمع. من خلال افتراض أشياء عن المستمع ، قد يبرز المتحدث أوجه التشابه^{٤٩}.

^{٤٧} Ruziyeva, nilafur. Xolova. ٢٠٢٢. *Politeness In Literary Works: An Overview*. Vol. ٧. ISSN: ٢٧٩٥-٧٣٦٥.

^{٤٨} Yassi, Abdul Hakim. ٢٠٢٢. *The Analysis Of Politeness Strategies In Buginese Bone Language*. Eduvelop, ٥(٢), ١١٤-١٢٥.

^{٤٩} Hilman. Herman, Elga tri. ٢٠٢١. *Analysis Of Politeness Strategies In Garis Tangan Reality Show*. Vol. ٢٠. No ٢. <https://grnjournals.us/index.php/AJSHR>.

(٧). النكتة (*Joke*) هي استراتيجية أساسية للتأدب الإيجابي لأن النكات تشارك المعرفة بين المشاركين في الكلام. النكات يمكن أن تقلل من اتفاقية التجارة الحرة^{٥٠}.

(٨). قدم وعد (*Offer, Promise*). شيئان يمثلان المتحدث عند العمل مع المستمع. من خلال القيام بذلك ، يمكن للمتحدث إظهار حسن النية للمستمع.

(٩). متفائل: (*be optimistic*) عند تنفيذ هذه الاستراتيجية ، يفترض المتحدث أن المستمع يريد تحقيق ما هو مطلوب. بالإضافة إلى ذلك ، يجب أن يتعاون كل من المتحدثين والمستمعين مع بعضهم البعض لأنه سيمثل مصالحهم واتفاقياتهم المشتركة.

(١٠). أعط أو اسأل عن السبب (*give or ask for reason*). من خلال القيام بهذه الاستراتيجية ، قد يعرف المستمع توقعات المتحدث عنه. يمكن أن يعني أيضًا "يمكنني مساعدتك" أو "يمكنك مساعدتي" وهذا يشير إلى تعاونهما.

(١١). منح جوائز للمستمعين (سلف ، تعاطف ، تفاهم ، تعاون) ، لتنفيذ هذه الاستراتيجية ، يجب على المتحدث منح العديد من الجوائز لإرضاء المستمعين. يمكن أن تكون الهدايا سلفًا وتعاطفًا وتفاهمًا وتعاونًا. كل شخص يجب بشكل أساسي أن يكون محبوبًا ، ويعتني به ، ويستمتع إليه ويفهمه. لهذا السبب قد تكون هذه الاستراتيجية مفيدة.

^{٥٠} Zainal, Nurfitriana. ٢٠٢٢. *The Sociolinguistics Analysis Of Address Terms In English And Durinese Variant In Massenrempulu Enrekang District*. Universitas Hasanuddin.

١٢). *Assert or presuppose speakers knowledge of and concern for* .
(hearers) want أكد أو افترض مسبقاً معرفة المتحدثين واهتمامهم
برغبة المستمعين ، أي افترض معرفة المتحدث والاهتمام برغبات
المحاور.

١٣). *(Avoid disagreement)*، أي تجنب الخلاف.

١٤). أي التعبير عن التعاون بأمل (*Assume or assert reciprocity*) المعاملة
بالمثل ، على سبيل المثال: "سأساعدك ولكن بشرط أن تتمكن أيضاً
من مساعدتي لاحقاً" التي تطلب المساعدة مع شريك الكلام على
أمل أن تتمكن من مساعدتك.

ج. التأدب السلبي

وفقاً لبراون وليفينسون ، فإن الأدب السلبي هو نوع من الأدب المرتبط
بوجه المستمع السلبي. يتعلق الأمر بتكريم السلوك. عند تنفيذ هذه الاستراتيجية
، يريد المتحدث التأكيد على القوة النسبية للمستمع. جميع نواتج الإستراتيجية
مفيدة للحفاظ على المسافة الاجتماعية. هناك ثماني آليات سيتم شرحها
أدناه^{٥١}:

١). كونها غير مباشرة تقليدياً (*be conventionally indirect*) . في تمثيل هذه
الإستراتيجية ، يجب أن يكون المتحدث غير مباشر لتقليل فرضه على المستمع.
في هذه الحالة ، يجب على المتحدث تعديل الكلام المباشر بالكلمات وحماية
قيم معينة حتى لا يظهر الكلام بشكل مباشر^{٥٢}.

^{٥١} Brown, P. ٢٠١٥. *Politeness and Impoliteness*. The Oxford Handbook of Pragmatics. Oxford University Press.

^{٥٢} Tahani, Saleh, Alabdi. ٢٠١٩. *Revisiting Brown and Levinson's Politeness Theory: A Middle-Eastern Perspective*. Vol. ٢. No. ٢.

(٢). كن متشائماً (*be pessimistic*). لإثبات هذه الاستراتيجية ، يحتاج المتحدث إلى التعبير عن نوع الشك بشكل صريح. يمكن أن يعني التعبير عن الشك أن المتحدث لا يعرف ما إذا كان المستمع يمكنه تلبية رغباته أم لا. بعد ذلك ، لا يبدو أن المتحدث يجبر المستمع على إجراء اتفاقية التجارة الحرة^{٥٣}.

(٣). التقليل من مستوى الإكراه (*minimize imposition*). يمكن للإكراه القوي أن يضر بوجه المستمع بشكل سلبي وإيجابي. بعد ذلك ، في المحادثة ، يجب على المتحدث النظر في العوامل الاجتماعية على أنها مسافة وقوة. من خلال النظر في هذه العوامل ، يمكن للمتحدث تعديل وزن الإكراه حتى يتمكن المستمع من قبول الإكراه جيداً^{٥٤}.

(٤). قدم الاحترام (*give deference*). هناك طريقتان للتعبير عن استراتيجية التحية. أولاً ، ميل المتحدث إلى التواضع. ثانيًا ، يعامل المتحدث المستمع على أنه متفوق. في هذه الحالة ، يدرك المتحدث أنه ليس في وضع يمكنه من إجبار المستمع عليه. إنه نوع من الاحترام المتبادل بين المشاركين في الكلام^{٥٥}.

(٥). التنكر كمتحدث ومستمع: (*Impersonalize S and H*) المفهوم الأساسي لهذه الاستراتيجية هو تجنب الإشارة إلى الأشخاص المشاركين في اتفاقية التجارة الحرة. يجب على المتحدثين تجنب تضمين "أنا" و "أنت" في المحادثة لأنها قد تشير إلى فرض طفيف^{٥٦}.

^{٥٣} Njuki, E. and Ireri, H.K. ٢٠٢١ Positive and Negative Politeness Strategies Used by Kenya's Members of National Assembly. *Open Access Library Journal*, ٨, ١-٢٠. doi: [10.4236/oalib.1107690](https://doi.org/10.4236/oalib.1107690).

^{٥٤} Nahed, Ghazzoul. ٢٠١٩. *Linguistic and Pragmatic failure of arab learners in direct polite request and Invitation: a cross-cultural study*. Vol. ٩ No ٢.

^{٥٥} Liyefu.Susan. Cristian. ٢٠٢٠. *Facilitating the Communication of Politeness through Fine-Grained Paraphrasing*. arXiv:٢٠١٢.٠٠٠١٢٧١ [cs.CL].

^{٥٦} Genevieve,S.S. ٢٠٢٢. *Politeness strategies on students respon to teachers online announcements*. Bukidnon State University, Malaybalay City, Bukidnon, Philippines.

٦). يعتذر (apologize) . يمكن أن يقلل الاعتذار من فرض الوجه السلبي على المستمع. عند تنفيذ هذه الإستراتيجية ، يمكن للمتحدث أن يعترف بالاصطدام ويظهر التردد والاعتذار للمستمع بعد منح اتفاقية التجارة الحرة^{٥٧}.

٧). اذكر اتفاقيات التجارة الحرة كقاعدة عامة (state the FTA as general rule). يعتبر ذكر اتفاقية التجارة الحرة كقاعدة عامة في المحادثة طريقة آمنة لتقليل الإكراه. قد يعبر المتحدثون عن اتفاقيات التجارة الحرة كقواعد اجتماعية أو التزامات يجب على المستمعين القيام بها. بعد ذلك ، لا يبدو أن المتحدث يجبر المستمع^{٥٨}.

٨). رشح (nominalize) ترتبط استراتيجية الاسمية بمستوى الإجراءات الشكلية. للقيام بهذه الاستراتيجية ، يمكن للمتحدث استبدال أو تسمية الموضوع أو المسند أو الكائن أو حتى المكمل لجعل الجملة أكثر رسمية^{٥٩}.

د. تحدثت بشكل غامض (Bald off record)

يوصف "خارج التسجيل" بأنه كلام غير مباشر. وفقاً لبراون وليفينسون ، فإن المتحدث الغامض قد يكسر مبدأ جريس بأكمله. هناك طريقتان في هذا الكلام الغامض ، وهما على النحو التالي^{٦٠}:

١). أولها هو دعوة الآثار الضمنية للمحادثة ، ويمكن أن يساعد استخدام المعاني الضمنية للمحادثة في الحفاظ على علاقات متناغمة من خلال تجنب الوضوح

^{٥٧} Khakzad Esfahlan, F., & Boroumand, M. ٢٠٢٠. *Gender and socioeconomic status: A pragmatic analysis of politeness strategies used by Iranian EFL students in Persian and English requests*. Journal of Language and Linguistic Studies, ١٦(٤), ١٨٠٣-١٨٢٠.

^{٥٨} Ishurafa, N. Aldakheel , F. Elyas T. & Alrawi, M. ٢٠٢٢. *Politeness and Gender in a Saudi TV Show*. International Journal of Linguistics and Translation Studies ٣(٢). ١-١٩.

<https://doi.org/10.36892/ijlts.v3i2.223>

^{٥٩} Kuzhevskaya, E. B. ٢٠١٩. *Politeness strategies in business English discourse*. Training, Language and Culture, ٣(٤), ٣٦-٤٦. doi: ١٠.٢٩٣٣٦٦/٢٠١٩tlc.٣.٤.٤

^{٦٠} Brown, P. ٢٠١٥. *Politeness and Impoliteness*. The Oxford Handbook of Pragmatics. Oxford University Press. Hal. ٢١١-٢٢٧.

الذي يكون حازماً أو مباشراً للغاية. ومع ذلك ، من المهم أن نتذكر أن مضمون المحادثة يمكن أن يختلف اعتماداً على السياق والثقافة والمعرفة المشتركة بين المتحدث والمستمع^{٦١}.

٢). والثاني هو أن تكون ضبابياً أو غامضاً ، بمعنى أن تكون ضبابياً وغامضاً يمكن أن يتسبب أيضاً في حدوث ارتباك أو سوء فهم أو عدم وضوح في الاتصال. لذلك ، من المهم أن نتذكر أن استخدام التعميم والغموض في الاتصال يجب أن ينتبه إلى السياق والجمهور المعني ، وأن يأخذ في الاعتبار تأثير ذلك على التفاهم والعلاقة بين المتحدث والمستمع. من المهم تحقيق توازن في استخدام الوضوح وعدم الملموسة في التواصل ، اعتماداً على الموقف وأهداف الاتصال التي يتعين تحقيقها^{٦٢}.

٢. عوامل حدوث استراتيجيات التأدب

عند استخدام استراتيجيات الأدب ، هناك عوامل تشمل عدة عوامل لحدوث استراتيجيات الأدب بشكل عام والتي غالباً ما يتم مواجهتها ، بينما يجادل براون وليفينسون بأن العوامل التي يمكن أن تؤثر على حدوث استراتيجيات الأدب في الاتصال تشمل عدة جوانب ، وهي الثقافة وسياق الاتصال ، العلاقات الشخصية وأهداف الاتصال بما في ذلك ما يلي^{٦٣}:

١. عامل الاهتمام: تتضمن الاهتمامات اهتمامات إيجابية ، أي المصالح الفردية التي يجب رؤيتها بشكل إيجابي وتقديرها وقبولها والاعتراف بها من قبل الآخرين

^{٦١} Ali, Yousif, Hussein, Ali. ٢٠٢١. *Evaluating EFL University Learners' Pragmatic Competence: Brown and Levinson's Negative Politeness Strategies as a Model*. Academic Journal of Nawroz University (AJNU), Vol. ١٠, No. ٣.

^{٦٢} Muhammad, Hasyimsyah, Cut, Dara, Hama. ٢٠٢٢. *An Analysis Of Politeness Strategies Used By Donald Trump And Hillary Clinton Presidential Debate 2016*. Journal of Linguistics, Literature and Language Teaching (JLLLT) ISSN ٢٨٢٧-٨٥١٨ Vol. ١, No. ٢.

^{٦٣} Mohammed, F. O. ٢٠١٩. *Maximized and Minimized Off-Record Politeness Strategies in Hacani's Short Stories*. Journal of Educational and Human Resource Development (JEHRD), ٧, ٥٤-٦٤. Retrieved from <https://www.ijterm.org/index.php/jehrd/article/view/١٩>.

- ، في حين أن المصالح السلبية ، أي المصالح الفردية ، يجب أن تكون خالية من التهديدات أو المشاركة القسرية أو قيود الآخرين.^{٦٤}
٢. عوامل الضعف: التهديدات الإيجابية ، وهي الأفعال أو التصريحات التي لديها القدرة على الحد من المصالح الإيجابية لشخص ما ، مثل انتقاد أو رفض الطلبات ، بينما التهديدات السلبية ، أي الإجراءات التي لديها القدرة على الحد من المصالح السلبية لشخص ما ، مثل الأمر أو المقاطعة.^{٦٥}
٣. العوامل الثقافية: بما في ذلك حدوث مستوى الجماعية والفردية في الثقافة^{٦٦} يشير مستوى التسلسل الهرمي الاجتماعي في الثقافة إلى الدرجة التي يكون فيها للبنية الاجتماعية في المجتمع اختلافات واضحة من حيث القوة أو المكانة أو السلطة بين الأفراد.^{٦٧} تميل الثقافات ذات المستويات الهرمية العالية إلى وجود اختلافات أكثر وضوحًا بين الأشخاص ذوي المناصب أو الأوضاع المختلفة ، في حين تميل الثقافات ذات المستويات الهرمية المنخفضة إلى اختلافات أقل أو أكثر دقة.^{٦٨}
٤. عوامل سياق الاتصال: درجة الرسمية أو الطابع غير الرسمي لحالة الاتصال والغرض من الاتصال (على سبيل المثال ، الحصول على المعلومات ، طلب المساعدة ، إقامة علاقات اجتماعية)^{٦٩}.
٥. عوامل العلاقة الشخصية: مستوى الألفة أو التقارب بين المتصلين. وزيادة نصح الاعتراف المتبادل والعلاقة الحميمة.^{٧٠}

^{٦٤} Levinson, Brown . ١٩٨٧. *kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga.

^{٦٥} Amira, Abdulkhalik. ٢٠٢٢. *The use of politeness strategies in teacher–student interaction in the Omani EFL classroom*. The current issue and full text archive of this journal is available on .

Emerald Insight at: <https://www.emerald.com/insight/٢٦٣٤-٢٤٢X.htm>

^{٦٦} Triandis, H. C. ١٩٩٥. *Individualism & Collectivism*. Colorado: Westview Press, Inc.

^{٦٧} Arwa, Alshwol. ٢٠٢٣. *An Analysis of Politeness Strategies used by Non-Native Saudi English Speakers in Family Gatherings*. Journal of English Language Teaching and Applied Linguistics.

^{٦٨} Hofstede, G. *Cultural dimensions in management and planning*. Asia Pacific Journal of Management

^{٦٩} Podhownik, E. ٢٠١٤. *Cross-cultural Pragmatic Failure in Meetings and Negotiations*.

^{٧٠} Ting-Toomey, S. ١٩٩٩. *Communicating Across Culture*. New York: Guildford Press.

٦. عامل هدف الاتصال: الرغبة في نقل النقد أو الطلب إلى الشخص الآخر^{٧١} والرغبة في الحفاظ على العلاقات الاجتماعية في المجتمع أو تعزيزها^{٧٢} وإذا كان العمل أو النية لنقل الرسالة بوضوح أو بدقّة يشمل أيضًا عامل هدف الاتصال^{٧٣}.

٣. تأثير استراتيجيات التأدب

استخدام استراتيجيات التأدب في التواصل له تأثيرات مختلفة يمكن أن تؤثر على التفاعل الاجتماعي ، وهناك العديد من التأثيرات التي تؤدي إلى استراتيجيات الأدب على النحو التالي:^{٧٤}

١. يمكن أن تساعد تحسين العلاقات الاجتماعية باستخدام استراتيجيات الأدب المناسبة في تقوية العلاقات الاجتماعية بين الأفراد أو المجموعات. من خلال إظهار الاهتمام والاحترام والتعاطف مع الآخرين ، يصبح التواصل أكثر انسجامًا وبيئي التقارب بين الأشخاص^{٧٥}.

٢. منع الصراع: يمكن أن تساعد استراتيجيات التأدب في منع الصراع أو تقليل التوتر في التواصل. يمكن أن يساعد تجنب استخدام لغة مسيئة أو مهينة ، واتخاذ نهج أكثر احترامًا واحترامًا ، في الحفاظ على الانسجام في العلاقات الشخصية^{٧٦}.

٣. زيادة التفاهم والتعاون: عندما يتم تنفيذ استراتيجيات الأدب بشكل جيد ، يصبح التواصل أكثر فاعلية في إيصال الرسالة. يمكن أن يؤدي استخدام لغة

^{٧١} Olshtain, ١٩٩٠. Elite and Andrew Cohen. *The Learning of Complex Speech Act Behaviour*, *Tesl Canada Journal Irevue Tesl Du Canada*. vol. ٧. no. ٢

^{٧٢} Bousfield, Derek. ٢٠٠٨. "Impoliteness in the Struggle for Power". Dalam Derek Bousfield dan Miriam A. Locher (Ed.). ٢٠٠٨. *Impoliteness in Language: Studies on its Interplay with Power in Theory and Practice*. New York:.

^{٧٣} Lakoff, Robin. ١٩٧٣. *Language and woman's place*. Language in Society

^{٧٤} Bousfield, Derek. ٢٠٠٨. Ibid

^{٧٥} Roita, Anggel, Naramben, Rodia, M,S,. Herman, Nurhayati. ٢٠٢٢. *AN ANALYSIS OF POLITENESS STRATEGY USED IN BATAKNESE TRADITIONAL WEDDING CEREMONY: A CASE ON PRAGMATICS*. American Journal of Art and Culture. Vol. ١.

^{٧٦} Locher, F.W. ١٩٨٦. 'Cement and Concrete. In Ullman's Encyclopedia of Industrial Chemistry'. Volume A٥: ٤٨٩-٥٣٣. Germany : VCH.

مهذبة والتعبير عن المشاعر بتعاطف إلى زيادة التفاهم بين الأطراف المعنية ، بحيث يصبح التعاون أكثر احتمالية^{٧٧}.

٤. يحسن الصورة الذاتية: يمكن أن يؤدي استخدام استراتيجيات الأدب المناسبة إلى تحسين الصورة الذاتية للفرد. عندما يكون الشخص قادرًا على إظهار الاحترام والاهتمام بالآخرين ، فإنه يميل إلى اعتباره فردًا مهذبًا وودودًا وموثوقًا في التواصل^{٧٨}.

ج . يوتيوب ماستر شيف جونيور

يوتيوب عبارة عن نظام أساسي لمشاركة الفيديو يلعب دورًا مهمًا كأداة اتصال في سياق رقمي. باستخدام يوتيوب ، يمكن للمستخدمين تحميل مقاطع الفيديو التي تم تحميلها بواسطة مستخدمين آخرين حول العالم ومشاهدتها والتعليق عليها والتفاعل معها. يعمل موقع يوتيوب كأداة اتصال قوية لمساعدة المستخدمين على نقل الرسائل ومشاركة المعلومات والتفاعل وتشكيل المجتمعات. توفر هذه المنصة فرصة للأفراد والجماعات لتوسيع نفوذهم وبناء العلاقات والمشاركة في الاتصالات العالمية الأوسع^{٧٩}.

ماستر شيف جونيور خاصة هو نسخة للأطفال من برنامج الواقع الشهير " الذي يث في تركيا. يقدم هذا الحدث الأطفال الموهوبين في الطهي ويتنافسون على مهاراتهم في الطهي^{٨٠}. في " ماستر شيف جونيور " ، يتنافس الأطفال الذين تتراوح أعمارهم بين ٨ و ١٣ عامًا في سلسلة من تحديات الطهي الصعبة. يجب أن يظهروا إبداعهم ومهاراتهم ومرونتهم في المطبخ لجذب انتباه الحكام والوصول إلى المرحلة التالية. سيتم اختبار المتسابقين من خلال تحديات مختلفة ، مثل طهي الأطباق بمكونات محدودة ، ومواجهة

^{٧٧} Bousfield, Derek. ٢٠٠٨. Ibid ٢

^{٧٨} Mills, S., & Kadar, D. Z. ٢٠١١. *Politeness in East Asia*. Cambridge University Press.

^{٧٩} Ali, Akbar. ٢٠١٨. *Efektifitas Youtube Sebagai Media Penyebaran Informasi* [Skripsi]. Banda Aceh: Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry

^{٨٠} Fahs, Chad. ٢٠٠٨. *How To Do Everything with Youtube*. United States: McGraw-Hill.

وقت محدود ، والتكيف مع المواقف المختلفة في المطبخ. سوف يتعلمون عن تقنيات الطهي ومكونات الطعام والعرض التقديمي الجيد من المحكمين والموجهين ذوي الخبرة^{٨١}. في كل حلقة ، سيتم الحكم على المتسابقين من قبل لجنة تحكيم تتكون من طهاة محترفين وخبراء في الطعام. سيقوم الحكام بتقييم الذوق والعرض التقديمي والإبداع والمهارات الفنية لكل طبق يقدمه الأطفال. سيتقدم المشاركون الذين يجتازون كل مرحلة بنجاح إلى المستوى التالي ، وفي النهاية ، سيتم تتويج متسابق واحد فقط بـ " ماستر شيف جونيور ". سيحصل الفائزون على جوائز وفرص جذابة لتطوير حياتهم المهنية في عالم الطهي. أصبح حدث " ماستر شيف جونيور " منصة للأطفال الموهوبين والمتحمسين في الطهي لاستكشاف مهاراتهم واكتساب خبرة قيمة وإلهام الآخرين بمواهبهم في مجال الطهي^{٨٢}.

هـ. الإطار الفكري

الإطار في سياق البحث هو الهيكل المفاهيمي المستخدم لتنظيم وربط الأفكار والمفاهيم والنظريات أو المتغيرات التي ينطوي عليها البحث^{٨٣}. لمساعدة الباحثين في توجيه البحث وربط النظرية والبيانات وتوفير إطار لتفسير وفهم نتائج البحث^{٨٤} الهدف من هذا البحث هو برنامج ماستر شيف جونيور. ويعود اختيار كائن البحث هذا إلى النتائج العديدة المتعلقة باستراتيجيات الأدب والتحليل الذي استخدم منظور براون وليفينسون ودعمته مصادر أخرى في شكل كتب وأطروحات و المجلات المتعلقة بهذا البحث. لتسهيل تحليل هذا البحث ، هناك حاجة إلى إطار

^{٨١} Ariestyani, A. (٢٠١١). *Dampak Tayangan Program Acara "MasterChef" US di Channel STARWORLD Terhadap Minat Memasak (Studi Pada Mahasiswa Jurusan Hotel Management Binus University)*. Thesis Universitas Bina Nusantara

^{٨٢} D.,G, Pietra(٢٠١٦). *The Impact of Televisioan Programmes on Teenage Career Aspirations: The 'MasterChef Effect'*. IZA Discussion Paper No. ٩٨٤٠. United Kingdom.

^{٨٣} Creswell, John W, ٢٠١٤, *Penelitian Kualitatif & Desain Riset*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar.

^{٨٤} Yin, Robert K, ٢٠١٤. *Studi Kasus Desain & Metode*, Rajawali Pers, Jakarta.

ذهني كمرجع تدفق بحيث يكون من السهل فهمه وتماسكه بحيث يكون أكثر
وضوحًا. الإطار الذهني هو كما يلي:

ماستر شيف جونيور

استراتيجيات التأدب براون

وليفينسون

تحدث بدون ديباجة

التأدب الإيجابي

التأدب السلبي

تحدث بشكل

عوامل حدوث استراتيجيات التأدب

تأثير استراتيجيات التأدب

استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر

شيف جونيور براون وليفينسون

الفصل الثالث

منهجية البحث

أ. أنواع البحث

نوع البحث المستخدم في هذه الدراسة هو البحث النوعي الوصفي ، والبحث الوصفي النوعي هو نوع من البحث الذي يهدف إلى فهم الظواهر وشرحها بعمق ، مع التركيز على جمع البيانات وتحليلها على شكل كلمات أو صور أو حكايات.^{٨٥} تتضمن طريقة المراقبة المباشرة والمنتظمة للموضوع المرصود. يقوم الباحثون بتسجيل الأحداث أو السلوكيات أو الخصائص التي يتم ملاحظتها بشكل مباشر وتسجيلها في شكل ملاحظات أو مجالات^{٨٦} درس المشاكل. وبناءً على هذا الشرح يصنف الباحث هذا البحث على أنه دراسة وصفية نوعية باستخدام طريقة الملاحظة للأسباب التالي:

١. حللت هذا البحث استراتيجيات التأدب في ماستر شيف جونيور م على أساس نظرية براون وليفينسون
٢. أتيت هذا البحث في شكل عروض على شكل مقاطع فيديو موجودة في ماستر شيف جونيور.
٣. تمت إجراء هذا البحث من خلال جمع البيانات بناءً على تحليل العروض في ماستر شيف جونيور.

ب. مصدر البيانات

هذا البحث هو نوع من البحث في المكتبات أو البحث في المكتبات. إذن ، مصدر البيانات أدبي أو يأتي من أدبيات مختلفة ، بما في ذلك الكتب والمجلات

^{٨٥} Denzin & Lincoln. ٢٠٠٩. *Handbook of Qualitative Research*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

^{٨٦} Bogdan, R. C., Biklen, S. K., ١٩٩٢, *Qualitative Research for Education: an Introduction to Theory and Methods*, Boston: Allyn & Bacon.

والصحف والوثائق الشخصية وما إلى ذلك. لمزيد من التفاصيل ، تم تقسيم مصادر البيانات في هذه الدراسة إلى مصادر أولية ومصادر ثانوية ، مع الوصف التالي:

١. مصدر البيانات الأولية

البيانات الأولية هي المعلومات التي يحصل عليها الباحثة مباشرة من الدراسات الاستقصائية أو التجارب التي يتم إجراؤها خصيصًا لتلك الدراسة^{٨٧} المصدر الأولية ١ في هذه الدراسة هو البث ماستر شيف جونيور.

٢. مصدر بيانات ثانوية

المصادر الثانوية هي مصادر بيانات إضافية والتي ، وفقًا للباحثين ، تدعم البيانات الرئيسية. المصادر الثانوية في هذه الدراسة هي كتب من براون وليفينسون وكتب أخرى ، مثل المجالات وغيرها التي تدرس استراتيجيات التأديب الإيجابية بناءً على أساس نظرية براون وليفينسون. لذا فإن مصدر البيانات المستخدم في هذه البحوث هو قناة على ماستر شيف جونيور. البيانات التي تم الحصول عليها هي جمل أو تعبيرات ج الواردة في عروض ماستر شيف جونيور. ثم يتم تحليل البيانات باستخدام نظرية استراتيجيات الأدب على أساس منظور براون وليفينسون.

ج. طريقة جمع البيانات

كانت تقنية جمع البيانات المستخدمة في هذه الدراسة هي الاستماع وتدوين الكتابة. تتم تقنية الاستماع من خلال الاستماع إلى برامج ماستر شيف جونيور على ماستر شيف جونيور بشكل متكرر وشامل. يتضمن إجراء الاستماع أو المشاهدة في عملية جمع البيانات ما يلي:

١. استمعت الباحثة إلى نص برنامج ماستر شيف جونيور على يوتيوب بتركيز كامل وبشكل متكرر.

^{٨٧} Babbie, Earl. ٢٠١٦. *The Practice of Social Research Fourteenth Edition*. USA: Cengage Learning.

٢. تكررها الباحثة عدة مرات من أجل العثور على إشارات محسوسة وفقاً لنظرية استراتيجية الأدب الإيجابية القائمة على أساس نظرية براون وليفينسون.

٣. تجب على الباحثة فهم البيانات وفقاً لنظرية استراتيجيات التأدب الإيجابية بناءً على أساس براون وليفينسون.

في حين أن الإجراءات الفنية المسجلة في عملية جمع البيانات تشمل:

١. سجلت الباحثة البيانات التي تعتبر وفق نظرية استراتيجية التأدب الإيجابية المبنية على أساس نظرية براون وليفينسون.

٢. وضحت الباحثة البيانات التي تم تسجيلها حسب المنهج إستراتيجية مهذبة إيجابية مبنية على أساس نظرية براون وليفينسون

٣. أعادت الباحثة تدقيق البيانات المصنفة.

د. طريقة التحقق من صحة البيانات

تُستخدم طريقة التحقق من صحة البيانات في البحث للتأكد من أن البيانات التي تم جمعها صحيحة وموثوقة ودقيقة. الغرض من هذه التقنية هو تقليل التحيز والأخطاء التي قد تحدث في جمع البيانات وتفسيرها ، ويتم تنفيذ هذه التقنية عن طريق التحقق من المتغيرات التي تم الحصول عليها من خلال العديد من النظريات ذات الصلة. الخطوات المتخذة في التثليث هي:^{٨٨}

١. (استمعت الباحثة إلى البيانات الواردة في برنامج ماستر شيف جونيور على يوتيوب وفقاً لنظرية استراتيجية التأدب الإيجابية القائمة على أساس نظرية براون وليفينسون ؛

٢. فحصت الباحثة بيانات ماستر شيف جونيور على يوتيوب وفقاً لنظرية استراتيجية التأدب الإيجابية القائمة على أساس نظرية براون وليفينسون.

^{٨٨} Flick, U. *An Introduction To Qualitative Research*. SAGE Publications. ٤th ed., ٢٠٠٩.

٣. قامت الباحثة بمراجعة بيانات ماجستير شيف جونيور على يوتيوب وفق نظرية استراتيجية التأدب الإيجابية المبنية على أساس نظرية براون وليفينسون.

هـ. طريقة تحليل البيانات

تقنيات تحليل البيانات هي مراحل البيانات أو عمليات البحث التي يتم إجراؤها بعد جمع جميع البيانات لحل مشكلة ما. في هذه الدراسة ، استخدم الباحثون تقنيات التحليل الوصفي النوعي ، وذكر ميلز هابورمان أن هناك ٣ مكونات رئيسية يجب على الباحث فهمها عند إجراء تحليل البيانات ، وهي تقليل البيانات وعرض البيانات والاستنتاجات. الخطوات التي اتخذها الباحث في تحليل برامج ماجستير شيف جونيور على يوتيوب تتوافق مع نظرية استراتيجية التأدب الإيجابية القائمة على أساس نظرية براون وليفينسون ، وهي^{٨٩}:

١. تقليل المعلومات

قللت البيانات عندما يتم جمع البيانات ، تقوم الباحثة بتصنيف وتحديد البيانات حول استراتيجيات التأدب بناءً على أساس نظرية براون وليفينسون.

٢. عرض البيانات

جمعت الباحثة معلومات حول استراتيجيات التأدب بناءً على أساس براون وليفينسون. مما يسهل استخلاص النتائج.

٣. الاستنتاج

عند جمع البيانات وتقديمها ، تستخلص الباحثة استنتاجات بشأن نتائج تحليل استراتيجيات الأدب بناءً على منظور براون وليفينسون في برنامج ماجستير شيف جونيور .

^{٨٩} Miles, M.B & Huberman A.M. ١٩٨٤, *Analisis Data Kualitatif. Terjemahan* oleh Tjetjep Rohendi Rohidi. ١٩٩٢. Jakarta : Penerbit Universitas Indonesia.

الفصل الرابع عرض البيانات وتحليلها

وفي فصل نتائج البحث، تعرض الباحثة البيانات الموجودة على يوتيوب ماستر شيف جونيور والتي تم بحثها باستخدام نظرية استراتيجيات التأدب بناءً على أساس نظرية براون وليفينسون. وجدت في يوتيوب ماستر شيف جونيور الكثير من التفاعلات والمحادثات التي تحتوي على عناصر استراتيجيات التأدب ، سواء المحادثات بين المشاركين أو بين محكمي ماستر شيف جونيور ، سواء على شكل التحدث بدون استراتيجيات، أو استراتيجيات التأدب الإيجابية، أو استراتيجيات التأدب السلبية وأيضًا التحدث بشكل غامض.

في محاولة لفهم أشكال استراتيجيات التأدب الواردة في برنامج الشيف المبتدئ على اليوتيوب، قامت الباحثة بتحليلها باستخدام نظرية استراتيجية التأدب بناءً على وجهة نظر براون وليفينسون. تنقسم نظرية براون ليفينسون إلى أربعة أشكال من استراتيجيات التأدب ولكل استراتيجية تفسيرها الخاص.

وجدت الباحثة العديد من البيانات التي تمكن أن توضح أشكال وعوامل وتأثيرات استراتيجيات التأدب على يوتيوب ماستر شيف جونيور باستخدام نظرية استراتيجية التأدب بناءً على أساس نظرية براون وليفينسون، وهي:

أ. الأشكال استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون.

في هذه البحث، هناك أشكال مختلفة من إستراتيجيات التأدب في برنامج ماستر شيف جونيور على اليوتيوب، هناك أشكال مختلفة من إستراتيجيات التأدب في التواصل موجودة على اليوتيوب.

الجدول ١. أشكال استراتيجيات التأدب على يوتيوب ماستر شيف جونيور.

استراتيجيات التأدب

عنوان	أشكال استراتيجيات التأدب
١. إعلان عام	تحدث بدون ديباجة
٢. طارات الداخلية	
١. المبالغة (الاهتمام ، الموافقة ، التعاطف مع المستمعين)	التأدب الإيجابي
٢. تكثيف الاهتمام بالمستمعين	
٣. استخدام علامات الهوية في مجموعة بحث الأتفاق	
٤. جنب الخلاف	
٥. يفترض / يعزز / يؤكد الأرضية المشتركة	
٦. النكتة	
٧. قدم وعد	
٨. متفائل	
٩. أعط أو أسأل عن السبب	
١١. منح جوائز للمستمعين (سلك ، تعاطف ، تفاهم ، تعاون)	
١٢. تأكيد أو افتراض معرفة المتحدثين	
١٣. واهتمامهم بما يريد المستمعون	
١٤. أي تجنب الخلاف	
١٥. أي التعبير عن التعاون بأمل	
١. كونها غير مباشرة تقليديا	التأدب السلبي
٢. كن متشائما	
٣. التقليل من مستوى الإكراه	

٤. قدم الاحترام

٥. التنكر كمتحدث ومستمع

٦. يعتذر

٧. اذكر اتفاقيات التجارة الحرة كقاعدة عامة

٨. رشح

تحدث بشكل غامض

١. تقديم التعليمات

٢. شريك التعليمات

بناء على الجدول السابق ١، هناك أشكال مختلفة من استراتيجيات التأدب على بناء على الجدول ١، هناك أشكال مختلفة من استراتيجيات التأدب على يوتيوب ماستر شيف جونيور. وهذا يوضح بالتأكيد أنه على يوتيوب ماستر شيف جونيور هناك أشكال مختلفة من التواصل بين المتحدثين والمحاورين مع أشكال من استراتيجيات التأدب بناءً على أساس نظرية براون وليفينسون.. وهذا يوضح بالتأكيد أنه على يوتيوب ماستر شيف جونيور هناك أشكال مختلفة من التواصل بين المتحدثين والمحاورين مع أشكال من استراتيجيات التأدب بناءً على أساس نظرية براون وليفينسون.

شاهدت الباحثة يوتيوب ماستر شيف جونيور مرارا وتكرارا ووجدت بعض البيانات حول أشكال استراتيجيات التأدب في ماستر شيف جونيور، ثم قامت الباحثة بتسجيل جميع البيانات باستخدام منهج نظرية استراتيجية التأدب من أساس نظرية براون وليفينسون. البيانات ونتائج الأبحاث المتعلقة بأشكال استراتيجيات التأدب على يوتيوب ماستر شيف جونيور هي كما يلي:

١. أشكال استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية

براون وليفينسون

أ. تحدث بدون دياجة (*bald on record*)

١. إعلان عام

- (١). شيف : إشعار للجميع؛ من المتوقع من المشاركين فتح الصندوق الغامض الذي تم توفيره (٢٠ : ٢٠)
- (٢). شيف : جميعًا سنخبرك بنصف ساعة أخرى (١٧:٣)
- (٣) شيف : وبهذه المناسبة يمكن للمشاركين استخدام جميع مكونات الطعام الموجودة في المطبخ والتي تم توفيرها من قبل فريق ماستر شيف جونيور (١٠:٠١)
- (٤). شيف : حسنًا جميعًا، شكرًا لكم على إكمال الرؤية والمهمة بشكل جيد، يرجى رفع أيديكم إلى الأعلى (٣٠:٣٠)

في برنامج ماستر شيف جونيور على اليوتيوب، هناك استراتيجيات التأدب في التحدث دون مزيد من اللغط، فكل الكلمات التي تحتها خط هي إشارة إلى أن الإعلان ينطبق على جميع البيانات. المتحدث الأول، وهو الشيف يصرح أو يعلن للمشاركين في برنامج ماستر شيف جونيور لفتح الصندوق الغامض المقدم من قبل الفريق وهذا يدل على أن أحد الحكام أبلغ المشاركين وكان على شكل إعلان لجميع المشاركين على كلمة "للجميع" وكان واضحًا أنها مخصصة لجميع من في الغرفة. تشير البيانات ٢ إلى أنه لا يزال هناك نصف ساعة متبقية للعمل عليها قبل انتهاء الوقت لذلك يتم إعطاء تحذير لجميع المشاركين وهذا يشمل إعلان عام لجميع المشاركين في الغرفة، علاوة على ذلك، في البيانات ٣ يوجد أيضًا إشعار لجميع المشاركين حتى يتمكنوا من استخدام جميع الأطعمة والحضرات والتوابل وجميع المكونات في المطبخ التي تم توفيرها وإشعار عام لجميع المشاركين المبتدئين في برنامج ماستر شيف، البيانات ٤ هناك شكر لجميع المشاركين على القيام بعملهم بشكل جيد وإرشاد جميع المشاركين لإعداد جميع الأطباق والدخول في مرحلة

التقييم. جميع البيانات المذكورة أعلاه هي شكل من أشكال استراتيجيات التأدب للتحديث دون مزيد من اللغط في شكل إعلانات أو إشعارات عامة.

٢. الإخطارات الداخلية

(٥). شيف: عمار يبدو أنك مهمل جدا عمار يرجى الحذر

أكثر حتى لا تخطئ عند تقطيع اللحم (٢٠:٠٠)

(٦) شيف: خففي حرارة موقدك عبد الخليك حتى لا يحترق

أو يفرط في الطهي (١٦:١٣)

(٧). شيف: لا تتعجلي يا مية، فقط استرخي، لا يزال

هناك وقت طويل ولا تنسي المكمل، وإلا ستنسى... لذا

استرخي فقط، مية (٠٨:٠٠)

في هذا الإخطار الداخلي، يُعلم الأفراد أنه في ماستر شيف جونيور كانت هناك محادثة بين هيئة المحلفين وأحد المشاركين في البيانات. ه كان اسمه عمار، وهو صبي كان أحد المشاركين الذين حكم عليهم الشيف ليكون رئيس الطهاة. مشارك مهمل، لذلك تم تذكير عمار بالحذر حتى لا يقصر ولا يخطئ في تقطيع اللحم لأن تار كان يقصر في كثير من الأحيان في كلام عمار في المكاملة، وكان واضحاً أن هذا كان شكلاً من أشكال التوبيخ الذي وجهه ال شيف لعمار. بيانات ٦ كان هناك مشارك اسمه عبد الخليك وطلبت منه لجنة التحكيم أن يخفف الموقد لأنه كان يخشى أن ينضج أكثر من اللازم ويحترق، فأخبره حتى لا تقع حوادث غير مرغوب فيها. بيانات ٧ مشارك اسمه مية في جولة التصفيات لأنه لم يكن هناك سوى عدد قليل من المشاركين، لذلك كان الأمر واضحاً جداً عند القيام بذلك. تم توبيخ الخطأ أخيراً من قبل أحد الطهاة حتى لا يكون متسرعاً جداً، يمكن رؤيته من وجهه المدعور والمسرع على الرغم من وجود لا يزال هناك وقت طويل ولا تنسى أي مكملات لأن التسرع سيؤدي إلى النسيان لذا فقط

استرخي، عادة ما يظهر هذا الإشعار الداخلي إذا قمت بالتوبيخ على أساس اسم أو استخدمت اسماً ذو غرض واضح تجاه محاور واضح.

ت. التأدب الإيجابي. (*positive politeness*).

١. المبالغة (الاهتمام ، الموافقة ، التعاطف مع المستمعين). (*exaggerate*).

(٨). ثامي : هل يمكنك فعل ذلك بمفردك؟ (١٦: ١٠)

(٩). لينا: بحاجة لمساعدتي لفتح الزجاجة...؟ (١٦: ٠٩)

(١٠). شيف : واو، أنت عظيم اليوم، لقد تغير الكثير

عن السابق..... (٠٩: ٠٥)

(١١). شيف: طبخك اليوم لذيذ جدا (٣٤: ٠٥)

(١٢). شيف: طبقتك للطعام جيد جدا اليوم..... (٣٤: ٢٠)

في استراتيجيات هذه تكون الكلمات التي تدل على الاهتمام واضحة للغاية، والبيانات التي تم العثور عليها واضحة للغاية، حيث أن المحادثة بين القاضي الذي يحاول إعطاء التعاطف للمشاركين ينقل اتفاقه مع المتحدث الذي يقدم المساعدة للمحاور، هناك المعلمة تسأل صديقتها، تسأل إذا كنت تستطيع أن تفعل ذلك بمفردك، تسأل المشاركين، وهذا يدل على أن لجنة التحكيم متعاطفة معها وتريد مساعدتها، وكان هناك أيضا متحدث لينا خلال جولة التصفيات، مشاركة اسمها مايا كانت تواجه صعوبة في فتح الزجاجة أخيراً، سألي صديق لينا الذي كان بجوارها إذا كنت بحاجة إلى مساعدتي لفتح غطاء الزجاجة وكان ذلك تفاعلاً أظهر التعاطف. هل تريد مساعدة صديقتك.

الشيف كما قال المتحدث أو تفاعل بين لجنة التحكيم والمشاركين عندما

جاءت لجنة التحكيم إلى طاولة كل مشارك لتذوق طعام المشارك، قال الحكم أن

المشارك كان رائعًا اليوم وكان ذلك على شكل مدح للمشارك، ثم قال الشيف شيئًا في شكل مديح مماثل، وهو أن الحكم قالوا إن الطعام كان لذيذًا اليوم. وبدل على الاهتمام بشريك الكلام. بعد ذلك، ألقى الشيف أيضًا كلمة في شكل مديح، حيث قالت لجنة التحكيم إن طبخكم كان لذيذًا جدًا اليوم، ومختلفًا عن اليوم السابق، وهذا يدل على أن هناك تطورًا جيدًا جدًا من المشاركين. ولهذا السبب كانت لجنة التحكيم سعيدة للغاية وأثنت على المشارك. يتم تضمين كل ما ينقل تعبيرات المساعدة والاهتمام والتعاطف إلى المحاور في هذه الإستراتيجية.

٢. تكثيف الاهتمام بالمستمعين. (*intensify interest to H*).

(١٣). شيف: الأداء والطبخ والذوق جيد جدًا اليوم

(٣٣:٠٨)

(١٤). شيف : التصفيح جيد جدا جدا.... (٣٤ : ٠٧)

(١٥). شيف : طبختك اليوم لذيذة جدا..... (١٣ : ٥)

(١٦). شيف : جيد جدًا، يبدو أن هذا السامي يتمتع

بموهبة غير عادية ويمكنه فعل أكثر من هذا.... (١٢ : ١١)

في هذه الإستراتيجية ، يعد استخدام "جيد جدًا" تعبيرًا مبالغًا فيه لمنح الثناء للمتحدث. ومنها اشتداد الاهتمام، أي المبالغة في الإطراء، وقد حدث الحديث في نهاية التقييم بعد انتهاء جميع الجلسات وقال القاضي إن أدائه كان جيدًا جدًا، فيمكن الاستنتاج أنه اشتد اهتمامه بالقضية. المستمع، أي المشارك. قال الطاهي إن طريقة تحضير أطباقه كانت مثيرة للاهتمام للغاية، والتي تضمنت أيضًا إظهار اهتمامه أو الثناء المفرط على المستمع. صرح الشيف أن الطعام كان لذيذًا للغاية وأن المحادثة يمكن أن تظهر اهتمامه أيضًا، وأخيرًا عندما كانت هيئة المحلفين تجلس أمام المشاركين وكان المشاركون يطبخون وقال أحد الحكم

إن أحد المشاركين يدعى سامي كان موهوبًا للغاية و بدأ وكأنه يستطيع أن يفعل أكثر من هذا، وهذا يوضح مدى شدة الثناء على الراهب.
٣. استخدم علامات الهوية في مجموعة. (use in-group identity).

(١٧). عامر : أيها الشيف، هل صحيح أنني فعلت هذا؟)

١٤:٥٠)

(١٨). لينا : شكرا لك الشيف(٤٢:٠٠)

(١٩). مية: الشيف أعتقد أنني أستطيع قادر....(٢٨:٥٠)

(٢٠). نادا : يجب أن يظهر رئيس الشيف الطهارة المبتدئ أفضل

ما لديك... (٢٣:٠٠)

في هذا الشكل من الإستراتيجية هناك أربعة استخدامات للغة المحادثة تحتوي على عناصر استخدام العلامات في المجموعة التي وجدها الباحثة، بعضها في سؤال عمار يقول هل صحيح أنني فعلت ما فعلته الشيف ولينا تقول شكرا شيف ومنية يسأل المحاور وهو شيف بكلمة شيف أنا متأكد وأستطيع، لهجة الكلمة التي تدل على كلمة العلامة هي "الشيف" لأنها علامة معروفة في عالم الطبخ والمطابخ في المحادثات الثلاثة التي يتحدث بها المشاركون أمام لجنة التحكيم. تقول ندى إن الشيف الرئيسي الخاص بك يجب أن يظهر أفضل ما لديك اليوم، في عبارة " ماستر شيف جونيور " هي العلامة التي يتم استخدامها في الحدث، والتي تستخدمها لجنة التحكيم لاستدعاء المشاركين وهي العلامة المستخدمة في هذا البرنامج الرئيسي للشيف الصغير. حدث. يتم تضمين ذلك في هذه الإستراتيجية لأنها تستخدم مصطلحات داخل المجموعة.

٤. بحث الأتفاق (seek agreement) .

(٢١). شيف: يجب عليك استخدام المواد المناسبة فقط

(١٧:٥٠)

(٢٢). شيف : أعتقد أن هذا جيد ولكنه ليس كاملاً .

(٤٣:٥٠)

في هذا النوع من استراتيجية المجاملة، تقوم المتحدث بإعطاء رأي محاوره بنية إيجابية لتصحيح الأخطاء التي ارتكبها المحاور. في البياناتين أعلاه، أعرب الشيف بصفته قاضيًا في وقت تقييم لجنة التحكيم عن رأيه لأحد المشاركين باستخدام المكونات المناسبة فقط حتى لا تكون هناك أخطاء لاحقًا، ثم قدم الشيف أيضًا النصيحة فيما إذا تم قبولها أو لا يعتمد على المستمع وثانيًا ما قاله القاضي للمشاركين خلال مرحلة التقييم، وأخيرًا، حقيقة أن الطعام كان لذيذًا ولكن لم تكن هناك مكملات، يدل على أن لجنة التحكيم عبرت عن رأيها حتى يتمكن المشاركون من تقديم أداء أفضل في مستقبل.

٥. جنب الخلافات (avoid disagreement)

(٢٣). شيف : أنا أتفق معك، ماذا عن الآخرين....(٢٣:٥٦)

(٢٤). شيف : في الواقع إنها ليست لذيذة ولكن مظهرها

جذاب للغاية....(٣٣:٥٠)

(٢٥). شيف : لا أحبه لأن طعمه لا ذع(٢٧:١٧)

لتجنب الخلاف، تم التأكيد أعلاه على الأشياء التي تشير إلى الخلاف، حيث تم نقل استخدام هذه الإستراتيجية، على الرغم من عدم الاتفاق عليها، بشكل جيد في التقييم إلى هيئة المحلفين، ويمكن أن يرى المتحدث، أي الشيف، أن هيئة المحلفين ذكرت أنهم وافقوا، لكنه طلب رأي القضاة الآخرين، مما يعني أنه في هذا يعني أنه يريد إشراك أطراف أخرى في اتخاذ القرارات حتى لا يبدو أنه غير موافق حقًا. يقوم الشيف بتقييم أحد الأطباق ويعطي رأيه بأن الطبق ليس لذيذًا ولكن المظهر فقط جذاب، يقول ذلك لحفظ ماء وجه المستمع حتى لا يشعر

بالأسف الشديد، كما يقدم الشيف أو يقيم أحد الأطباق ويعطي رأيه بأن الطبق ليس لذيذاً، لكن المظهر وحده مثير للاهتمام.

٦. يفترض / يعزز / يؤكد الأرضية المشتركة (presuppose/raise/assert common ground)

(٢٦). شيف : أعتقد أن الأداء جيد لكنه يبدو أقل اتساقاً....

نعم، هذا صحيح، أعتقد ذلك أيضاً (٢٣:١٤)

في استراتيجية التأدب هذه توفر أساساً للمحاورين أساس مشترك بقصد الرغبة في الحصول على آراء الآخرين، المحادثة أعلاه عندما يجتمعون بين الحكام لتحديد من سيجتاز الجولة التالية ويتناقش الحكام ويدردشون قائلين إن أداءهم جيد ولكنه غير متسق وأجاب عليه الحكام الآخرون قائلين إن هذا صحيح وأظهر أنهم كانوا يجرون محادثة خفيفة مع بعضهم البعض.

٧. النكتة (Joke)

(٢٧). شيف : لماذا يبدو هذا غريباً... (يضحك) (٢٠:٤٦)

(٢٨). شيف : واو، لماذا هذا مثل طعام الطيور.... (يضحك)

(١٠:٤٠)

نادراً ما تحدث استراتيجية التأدب الإيجابية هذه في المناسبات الرسمية، ولكن على موقع الخاص يوتيوب ماستر شيف جونيور هناك نكتة بين المتحدث ومحاوره مع كلمة يضحك أعلاه، مما يعني أن الضحك والضحك مرادف لحدث يعتبر مضحكاً. في كلام الشيف هناك عنصر من المزاح، أثناء تقييم الطعام، تقدم جميع المشاركين واحداً تلو الآخر وأظهروا نتائج طبخهم وقام أحد المشاركين بإعداد كعكة ولكن بشكل غريب، قال القاضي لماذا شكل الطعام غريب وضحك ثم قال الشيف أيضاً كما قال المتحدث للمشارك التالي الذي أحضر الطعام وقال أحد الحكام كيف يكون هذا على شكل طائر مع صلصة الفلفل الحار، ضحك،

لأن الكعكة التي صنعها كانت بالضبط نفس كعكة الطائر، ومن الكلمتين أعلاه يظهر أنها كانت لطيفة لأنهم افترضوا وضحكت صلصة الفلفل الحار.

٨. قدم وعد (Offer, Promise).

(٢٩). لينا : أعدك أنني إذا اجتزت الجولة القادمة سأكون أفضل

من هذا (٣٠:١٠)

(٣٠). شيف : هل توعدني أنك لن تبكي؟... (٣٦:٢٠)

(٣١). نادا: أعدك في الموسم المقبل بأني سأتمكن من اختيار

المزيد من المكملات (١٤:١٥)

في العرض، أو الوعد، يتم إشراك اثنين من المتحدثين وشريك الكلام، وهذه الاستراتيجية مطابقة لكلمة وعد، مما يدل على أن هذه الاستراتيجية متوافقة مع المعطيات، وفي نهاية الموسم الأول، مشارك واحد، وهو وقالت لينا إنها وعدت بأنها إذا نجحت في الجولة التالية فسوف يكون الوعد بأن تكون أفضل في شكل عرض بهدف طلب الموافقة من المحاور. عندما أرادت لجنة التحكيم أن تقرر من لن ينجح في الجولة، طلب الشيف من المشاركين التعهد بعدم البكاء بعد سماع قرار لجنة التحكيم وكان ذلك على شكل عرض ووعد، وأخيراً كان هناك مشارك واحد شارك في وقال: "جولة التصفيات لأنه كان يخشى عدم النجاح. في الموسم المقبل سأكون أكثر قدرة على اختيار المكملات، من المحادثة يتضح أن المشارك يعترف بخطئه وينوي تقديم وعد بأن أكون أفضل بنية". لطلب الموافقة من المحاور. تحدث هذه الإستراتيجية غالباً عندما يريد شخص ما تحسين نفسه ليصبح أفضل ويطلب فرصة ليصبح أفضل.

٩. متفائل: (be optimistic)

(٣٢) سلمى : أنا متأكد من أنني فزت ... (١٩:٢٠)

(٣٣) كامى: أنا متأكد من أنى أستطيع اجتياز هذه المرحلة
(١٦:٢٠)

(٣٤) مية : يمكننا بالتأكد أن نفعل ذلك ... (١٥:٠٩)

(٣٥) عامر: لا يوجد شيء مستحيل، فقط حاول أولاً وسوف
تتمكن من رؤيته بالتأكد ... (٢٠:٣٢)

في تنفيذ هذه الإستراتيجية تفترض المتحدث أن المتحدث تريد تحقيق ما هو مرغوب فيه. تحدث هذه المحادثات المتفائلة عندما تشجع المشاركون بعضهم البعض على البقاء واثقين من أنهم سيجتازون مرحلة التأهيل وهذه المرحلة هي مرحلة تحديد من سيتم استبعاده ومن سيتأهل للمرحلة التالية. شعر أحد المشاركين ويدعى سلمى بالثقة في أنه سيفوز، كما شعر المشارك الثاني الذي يدعى كامل، كمشارك، بالثقة في قدرته على الفوز لأنه قدم أفضل ما لديه. بعد ذلك، قامت المشاركة التي تدعى مية أيضاً بتشجيع جميع صديقاتها المتواجدات على إقناع صديقاتها بأنهم سيفوزون وينجحون، كما قالت بكل سرور أن لا شيء مستحيل وأكدت لهم بتفاؤل شديد أنهم سيجتازون كل شيء في المرحلة القادمة. وجميع الظروف المذكورة أعلاه تظهر أنهم يعززون بعضهم البعض ويشعرون بالثقة فيما فعلوه ومتأكدون من أنهم سيجتازون المرحلة التالية. غالباً ما يتم تنفيذ هذه الإستراتيجية المتفائلة وإخبارها من قبل المتحدثين لشركائهم في الكلام بحيث يقنع كل منهم الآخر بالبقاء متحمساً وإجراء المنافسة بحماس.

١٠. أعط أو اسأل عن السبب (give or ask for reason).

(٣٦) شيف : لماذا الطعام ليس لذيذاً؟ ... (١٨:٤٢)

(٣٧) شيف : لماذا أنت بطيء جداً ... (٤٥:٢٧)

في هذه الحالة، يتم تنفيذ هذه الإستراتيجية من قبل المتحدث بقول لماذا، وعادة ما تستخدم هذه الكلمة عند سؤال المحاور عن شيء ما على أمل الحصول على إجابة مع السبب. يسأل شيئاً على أمل إجابة مصحوبة لسبب. في وقت السؤال الأول، كان السبب في تقييم الطهي هو أنه عادةً ما يكون الطهي دائماً لذيذاً في كل مرحلة، ولكن هذه المرة لم يكن الطهي جيداً جداً، ولهذا السبب، كانت هيئة المحلفين فضولية لمعرفة سبب ذلك لم يكن لذيذاً كالمعتاد. وفي السؤال التالي والذي تم تناوله أثناء عملية الطهي كان هناك مشاركة واحدة تدعى عائشة، ومن المرحلة الأولى كان بطيئاً جداً في اختيار المكملات وكان الأبطأ بين الآخرين، فسألت لجنة التحكيم "لماذا أنت بطيء جداً؟" تم طرح هذا السؤال على أمل أن يتمكن المحاور من تقديم تفسير أو السبب الحقيقي.

١١. منح جوائز للمستمعين (سلع ، تعاطف ، تفاهم ، تعاون)

(٣٨) شيف : هذا الجفر لك....(٥١:٠٠)

(٣٩) شيف: تهانينا....هذا لك(٥٨:١٥)

(٤٠) شيف : يبدو أنك متعب، فقط استرح أولاً..(١٥:٢٠)

في استراتيجية التأدب هذه، لا يعد تقديم التقدير مجرد عنصر، بل هو أيضاً شكل من أشكال الاهتمام بالإضافة إلى شكل من أشكال تقديم التقدير. خلال جولة الاختيار لمن سيستمر إلى المرحلة التالية، سيتقدم كل مشارك ويتم استدعاؤه واحداً تلو الآخر لإعلان نجاحه أم لا، عندما يتم الإعلان عن نجاح أحد المشاركين الذي يُدعى عمار مكاي أ ويتم إعلان نجاحه تقول لجنة التحكيم "هذا الإيفرون لك" في إشارة إلى أنه أعطى جائزة للتقدم إلى المرحلة التالية، بالإضافة إلى الشيف التالي "مبروك ل" أثناء إعطاء العفرون لأحد المشاركين الذي

أعلن أيضاً نجاحه و يتضمن ذلك استخدام هذه الإستراتيجية من خلال منح العناصر تقديراً. وفي المحادثة الثالثة، قالت لجنة التحكيم لأحد المشاركين: "أنت تبدو متعباً، فقط استرح أولاً"، وشمل ذلك أيضاً الشيف كحكم، وهذا يدل على أن المتحدث لم يمنح الجائزة على شكل بضائع بل تعاطفاً.

١٢. تأكيد أو افتراض معرفة المتحدثين واهتمامهم بما يريده المستمعون

(٤١) شيف: إذا أضفت المكملات الغذائية سيكون بالتأكيد

لذيذاً... (٢٥:٢٤)

(٤٢) شيف: حاول إضافة البهارات سيكون لذيذاً... (١٠:٢٥)

(٤٣) شيف: هل يمكننا تذوق هذا الطعام الآن؟.... (١٩:٠٠)

تفترض هذه الإستراتيجية معرفة المتحدث أو اهتمامها برغبات محاوره. قال الشيف للمشاركين عند تعليقه على طبعه "إذا أضفتكم مكملات سيكون بالتأكيد لذيذاً" ثم "حاولوا إضافة البهارات إلى ابن الفطيرة" هذين الشيئين لهما نفس الغرض والهدف وهو الرغبة في نقل الحالة الحقيقية للطعام. الطبق الذي ليس لذيذاً ولكن من أجل إنقاذ الشريك الذي يتحدث، يستخدم المتحدث هذه الاستراتيجية. وفي المحادثة التالية يقول القاضي الطاهي "هل يمكننا تذوق الطعام الآن؟" وهذا يدل على أن القاضي أو المتحدث يعرف بالفعل ما هي إجابة المتحدث، ولكن المتحدث يطلب الإذن أو طلب الموافقة من المتحدث وهذا يتم تضمينها في هذه الاستراتيجية.

١٣. أي تجنب الخلاف (Avoid disagreement).

(٤٤) شيف: لا تغضب فكل هذا ليس خطأ.... (٢٠:١٨)

(٤٥) شيف : لا يوجد شيء سيء، كل شيء جيد ولكن يجب أن يكون هناك الأفضل....(١٢:٠٠)

في استراتيجية التأدب هذه، يتم تفسير استخدام كلمة "لا" التي تعني "لا تفعل"، في هذه الاستراتيجية على التوقف عن القتال أو الجدل أو أي شيء يسبب المشاكل. المرة الأولى التي حدثت فيها هذا كانت في جولة التصفيات، تقدم أربعة مشاركين في وقت واحد وأدلى الحكام بأرائهم، وكان أحد الحكام غاضبًا لأن أحد المشاركين ارتكب خطأً. أخيرًا، قال أحد الحكام: "لا تغضب، وهذا كله ليس خطأ" بحيث نقل المتحدث ذلك لتهدئة الوضع وتوتره لتجنب الخلافات. ثانيًا، قالت هيئة المحلفين للمشاركين الأربعة إنه "لا يوجد شيء ليس جيدًا، كل شيء جيد، ولكن يجب أن يكون هناك شيء أفضل". قال القاضي هذا حتى لا يتحيز جميع المحاورين الذين استمعوا إليهم ويمكنهم قبول كلام المتحدث. الكلمات لأن المتحدث استخدم هذه الإستراتيجية لنقل وجوه المتحاورين.

١٤. أي التعبير عن التعاون بأمل (*Assume or assert reciprocity*)

(٤٦) شيف : سأنتقل إلى المرحلة التالية ولكن عليك إنهاء الجولة التأهيلية بشكل جيد....(١٨:٢٠)

(٤٧) شيف: إذا فزت فلا تنسونا كحكام ولا تنسوا أصدقاءكم الذين يقدمون الدعم دائمًا.....(١٢:٠٠)

في هذه الإستراتيجية، من الواضح جدًا أن الشيف يقول "إذا نجحت في هذه الجولة، فيجب أن تكون أفضل في الجولة التالية" قال القاضي ذلك لأن القاضي كان معلمه خلال برنامج ماستر شيف جونيور. قال ذلك في الجولة الأولى، قال المتحدث ذلك على أمل أن يتمكن المشاركون من العمل معًا في الجولة

القادمة حتى لا يخرجه كمرشد. ثم يقول المتحدث "إذا نجحت فلا تنساني قاضيا ولا تنسي أصدقاءك أنصارا." يقول المتحدث هذه الجملة على أمل ألا ننسى المعاملة بالمثل وأن تظل خدماته دائما يتذكرها المشاركون، ويشمل ذلك التعبير عن التعاون مع الأمل بالمثل لما قام به المتحدث حتى الآن.

ج. التأدب السلي

١. كونها غير مباشرة تقليديا (*be conventionally indirect*).

(٤٧) شيف : لقد وعدتني بإخباري أين كانت الخضروات التي كنت أبحث عنها.. (١٠:٠٠)

(٤٨) شيف : احضري لي تلك الملعقة.... (١٣:٢٠)

في هذه الإستراتيجية، ينفذ المتحدث اتفاقية التجارة الحرة من خلال التعبير بشكل مباشر عن رغبته في أن يتخذ المحاور إجراءً نيابةً عنه. في هذا الخطاب، أي "لقد وعدتني بإخباري أين الخضروات التي كنت أبحث عنها"، يدعي المتحدث الوعد الذي قطعه محاوره ويستخدم المتحدث هذه الإستراتيجية لأنه يريد حفظ الوجه السلي لمحاوريه. وعندما يحدث ذلك، عندما يتواصل كلا المشاركين مع بعضهما البعض، وهي "خذ لي تلك الملعقة" وهي رغبة المتحدث المباشرة في أن يفعل المحاور ما يريد ويتم تنفيذ هذه الإستراتيجية بحيث يشعر المحاور وكأنه لا يجري أمر مباشرة.

٢. كن متشائما (*be pessimistic*).

(٤٩) شيف: لست متأكدا من أن طعامي جيد اليوم. (١٥:٤٢)

(٥٠) شيف : يبدو أنني لن أتجاوز هذه المرحلة... (١٨:٤٤)

(٥١) شيف : يبدو أن هيئة الخلفين اليوم ستكون غاضبة وستعلق

كثيراً على طبخي... (٣٢:٠٠)

في استراتيجية التأدب السلبي المتشائمة هذه، غالبًا ما يحدث أن يعبر المتحدث الأول عن شكوكه صراحةً، فهو يعبر عن شكوكه بالقول "لست متأكدًا من أن طعامي سيكون جيدًا اليوم". أم لا ولا يجبر المتحدث المستمع على تنفيذ اتفاقيات التجارة الحرة. المتحدث الثاني "لا أعتقد أنني سأجتاز هذه المرحلة" من الواضح أننا نعلم أن المتحدث متشائم ويشعر بعدم اليقين بشأن إنجازاته. يظهر المتحدث التالي أن المتحدث يقول "يبدو أن هيئة المحلفين اليوم ستكون غاضبة وستعلق كثيرًا على طبخي." ومن الواضح أن المتحدث يستخدم هذه الإستراتيجية لأنه لا يوجهها مباشرة إلى شريكه في الكلام، وهو المتحدث. أن يكون الكلام مباشرًا ولكن ليس موجهاً لشريكه في الكلام بحيث يبدو الكلام مهذباً ومقبولاً، وتجنب تهديدات الوجه السلبي من محاورك.

٣. التقليل من مستوى الإكراه (minimize imposition).

(٥٢) عامر : انتظر لحظة من فضلك..... (٥٥:٠٠)

(٥٣) شيف : خلاص لو لم يكمل فلا تجبره.... (٢٣:٠٨)

في هذه الإستراتيجية يمكن للمتحدث تهديد الوجه السلي للمتحدث عندما يقول المتحدث "انتظر لحظة، حسنًا؟" تحدث اتفاقية التجارة الحرة تلقائيًا. يتم استخدام هذه الإستراتيجية من قبل المتحدث لأنه يريد تقليل العبء. وفي الخطاب الموجه إلى صديقه يفترض المتحدث أن شريك الكلام لديه قوة أكبر من المتحدث. يستخدم المتحدث كلمة "لحظة" لأنه يريد حفظ الوجه السلي لصديقه باعتباره الشخص الذي يتحدث معه. يقول الكلام الثاني "هذا كل شيء... إذا لم ينته بعد، فلا تجبره." وتظهر هذه البيانات أن استراتيجية المداراة السلبي تقلل من الإكراه أو الضغط الذي يمارسه المتحدث على المحاور. تم تقليل شكل

التوجيهات في شكل طلبات لإنهاء الطهي من قبل هيئة المحلفين حتى لا يشعر المشاركون بالعبء بسبب واجبات هيئة المحلفين.

٤. قدم الاحترام (give deference).

(٥٤) نادا: اختي هل يمكنك الحصول على طبق لي. (٢٣:١٠)

(٥٥) مية: أما السيس اختي فلا تعلق أبداً على أي شيء سيء يحدث لأنها لطيفة مع جميع المشاركين

رغم أنها الأكبر سنًا هنا.. (٤٥:٣٤)

في هذه الاستراتيجية فإن كلمة "اختي" التي تعني الأخ الأكبر هي كلمة تعرب عن الاحترام، فالخطاب الذي ألقاه أحد المشاركين لصديق أكبر منه يعني أنه طلب من صديقه إحضار طبق له وهو "أختي"، هل يمكنك إحضار طبق من فضلك" هذا الخطاب يظهر احترام المتحدث تجاه شريكه في الكلام. أظهرت ميا خطاباً يهدف إلى الثناء على واحدة من أكبر المشاركات سنًا تدعى عائشة وقالت المشاركة "الأخت عائشة لا تدلي بتعليقات سيئة أبداً، لأنها أساسية جداً والأكبر هنا" في هذا الخطاب قال المتحدث ذلك احتراماً لها شريك قال. ينفذ المتحدث FTA من خلال ذكر "أختي" في هذين النطقين، ويحاول المتحدث تجنب خيبة الأمل من الوجه السلبي للمتحدث.

٥. التنكر كمتحدث ومستمع: (Impersonalize S and H)

(٥٦) مريم: من أجلي..... حاول مرة أخرى (٣٤:٥٧)

يوضح نطق توجيه الطلب أعلاه أن: "من أجلي... حاول مرة أخرى" يقوم المتحدث بتنفيذ اتفاقية التجارة الحرة عن طريق طلب استعداد المحاور للمحاولة

مرة أخرى لأن المشارك فشل في مرحلة التأهيل وفي هذا التعبير يؤكد أن المتحدث يعبر اتفاقية التجارة الحرة. وينص هذا الكلام على أن المتكلم ليس هو المتكلم نفسه، وأن المتكلم هو شخص آخر غير المتكلم. تُستخدم هذه الإستراتيجية لتقليل القلق بشأن الوجه السلبي لشريك المحادثة. يحاول المتحدث ألا يشكل تهديدا لوجه محاوره من خلال العرض الذي يقدمه حتى لو كان قد يخالف الوجه السلبي للمتحدث.

٦. يعتذر (apologize)

(٥٧) لينا: آسف أيها الشيف لقد نسيت... (١٨:٥٣)

(٥٨) مريم: نعم، آسف أيها الشيف، لقد كان خطأي (٢٣:٣٥)

يوضح "آسف" أن الكلمة يجب أن يتم فعلها عند استخدام هذا النوع من استراتيجية التأدب السلبي. الكلمة التي ألقته المشاركة عندما كانت الشيف لينا تقوم بالتحكيم ونسي المشارك وضع البهارات، فقالت الشيف "آسفة يا شيف، لقد نسيت" ومريم أيضاً في نفس الموقف ولكن بطريقة مختلفة، قال المشارك "آسف" أيها الشيف، هذا خطأي" اعترف المتحدث بخطئه في كلا القولين، ينفذ المتحدث اتفاقية التجارة الحرة باستخدام الاعتذار للتعبير عن رغباته. ولتجنب التهديد بالوجه السلبي تجاه شريك الكلام، يستخدم المتحدث عبارة "آسف" والتي يمكن استخدامها أيضاً لإضفاء الرضا على وجه شريك الكلام.

٧. اذكر اتفاقيات التجارة الحرة كقاعدة عامة (state the FTA as general rule)

(٥٩) كاميل: لا تجادل.. ليس من الجيد أن تعطي الانطباع بأنك

بلا أخلاق (٣٢:٥٤)

تستخدم هذه الإستراتيجية الكلام الذي يحكي ما سبق، مما يعني أن المشارك يعارض المنع الذي منعه هيئة المحلفين، لكنه ينفي ذلك ويقول المتحدث "لا تجادل، هذا ليس جيداً، فهو مثل شخص ليس لديه الأخلاق." وبحسب المتحدث، إذا تشاجرنا فإن ذلك يخالف الأدب وهذا لا ينصح به الدين ويعتبر سيئاً في نظر المجتمع، وخاصة الجدل مع كبار السن. يقرر المتحدث استخدام هذه الإستراتيجية لأنه يريد رفض المحاور بالقول إن اتفاقية التجارة الحرة هي قاعدة اجتماعية قابلة للتطبيق. يمكن لهذا الخطاب أيضاً أن يحافظ على الوجه السليبي للمتحدث.

٨. رشح. (nominalize)

(٦٠) نادا: عمار، سأكون ممتناً لو استسلمت (٤٣: ٢٧)

وفي خطاب التوجيه يتم التعبير عن الطلب بنبرة "عمار سأكون ممتناً إذا أردت الاستسلام" يقول المتحدث لعمار خلال المباراة بحيث يريد عمار الاستسلام له، وهذا الخطاب يدل على أن المتحدث هو تنفيذ اتفاقية التجارة الحرة من خلال التأكيد صراحة على أنه مدين للمحاور. إن استخدام هذا الكلام يعزز قول المتحدث بأن المتحدث مدين لشريك الكلام إذا كان شريك الكلام على استعداد لفعل ما يرغب فيه المتحدث. يتم اختيار هذه الإستراتيجية من قبل المتحدث الذي يريد حفظ الوجه السليبي للمتحدث.

د. تحدثت بشكل غامض (Bald off record)

١. تقديم التعليمات

(٦١) شيف : لم يقم المشاركون الآخرون بإضافة أي مكملات

عند فتح الوعاء (١٣: ١٦)

في هذا النوع من استراتيجية التأدب ، يتم إلقاء الخطاب بواسطة أحد الطهارة، ويظهر هذا الخطاب أن المتحدث يريد من المتحدث أن يفسر خطابه. يعطي المتحدث تعليمات للمحاور من خلال توضيح حالة الكلام "لم يضيف المشاركون الآخرون تكملة إذا فتحوا الوعاء" والتي يمكن تفسيرها على أنها "لم يضيفوا تكملة إذا فتحوا الوعاء" تتكون التعليمات المقدمة من زيادة إجراء ما، على سبيل المثال من خلال ذكر الدافع أو السبب وراء تنفيذ الإجراء، أو من خلال ذكر الظروف أو السؤال عنها.

٢. شريك التعليمات

(٦٢) نادا : ألا تعلم أن هذا المطبخ ساخن جدًا؟ (١٢:١٣)

في هذه الاستراتيجية، الخطاب الذي ينقله المشارك الذي يدعى ندى إلى صديقه عند أخذ المكونات والخضروات من المطبخ. يشير المتحدث إلى أنه يريد من محاوره أن يفتح باب المطبخ. يمكن ربط عبارة "ألا تعلم أن هذا المطبخ ساخن جدًا" بعبارة "من فضلك افتح الباب". يستخدم المتحدث هذه الإستراتيجية لأن المتحدث يفترض أن المتحدث يفهم معنى المتحدث. يتم تنفيذ التعليمات من خلال ذكر شيء مرتبط بالإجراء المطلوب لشريك الكلام. يتم استخدام هذه الإستراتيجية لأن المتحدث يريد تجنب اتفاقية التجارة الحرة.

ب.العوامل في استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون.

إن استراتيجيات التأدب الموجودة في عمليات برنامج ماستر شيف جونيور على اليوتيوب لا تحدث من تلقاء نفسها، ولكن هناك عوامل تسبب ظهور استراتيجيات التأدب هذه.

الجدول ٢ العوامل التي تحدث في استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون

العوامل	استراتيجيات التأدب
١. عوامل الاهتمام	تحدث بدون ديباجة
٢. عوامل الضعف	التأدب الإيجابي
٣. عوامل الثقافية	التأدب السلبي
٤. عوامل سياق الاتصال	تحدث بشكل غامض
٥. عوامل العلاقة الشخصية	
٦. عوامل هدف الاتصال	

بناء على الجدول ٢ السابق، فإن استراتيجيات التأدب لا تحدث من تلقاء نفسها، بل تحدث بسبب وجود عوامل تسبب ظهور استراتيجيات التأدب في مختلف برامج جامعة ماستر شيف جونيور.

وقد شاهدت الباحثة برامج ماستر شيف جونيور مرارا وتكرارا ووجدت بعض البيانات حول العوامل المؤثرة في حدوث استراتيجيات التأدب، ثم قامت الباحثة بتسجيل جميع البيانات باستخدام منهج نظرية استراتيجية التأدب المبني على وجهة نظر براون وليفينسون. إن البيانات ونتائج الأبحاث المتعلقة بالعوامل في ظهور استراتيجيات التأدب بناءً على أساس نظرية براون وليفينسون في بث ماستر شيف جونيور على اليوتيوب هي كما يلي:

١. العوامل التي تحدث في استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور

على أساس نظرية براون وليفينسون

١. عامل الاهتمام

(٦٣) شيف: إشعار للجميع؛ من المتوقع من المشاركين فتح

الصندوق الغامض الذي تم توفيره (٣٢:١٦)

(٦٤) شيف : حسنًا جميعًا، شكرًا لكم على إكمال الرؤية والمهمة

بشكل جيد، يرجى رفع أيديكم إلى الأعلى (٣٢:١٢)

(٦٥) شيف : هل يمكنك فعل ذلك بمفردك؟ (٣٣:٥٦)

(٦٦) شيف : بحاجة لمساعدتي لفتح الزجاجة...؟ (١٦:٢٣)

إن عامل الاهتمام غالبًا ما يحدث بالتأكيد في كل اتصال لأنه عندما نتحدث مع محاورنا يكون ذلك بالتأكيد بسبب الاهتمام، إذا لم يكن مهما فلا يوجد اتصال على الإطلاق لأن الاهتمام هو الذي يؤدي إلى التواصل، في البيانات الأربعة أعلاه ، العنصر الأول من الاهتمام يحتوي على عنصر الاهتمام لأنه ينقل إشعارًا للمشاركين في الأطراف ليتمكنوا من استخدام جميع المكونات الموجودة في المطبخ، وعندما يقول المتحدث ذلك تكون لدى المتحدث الرغبة في القيام بما أمر به. من قبل شريك الخطاب ويكون ذلك على شكل مصالح إيجابية من أجل الصالح العام لجميع المشاركين بسرعة، في هذه الحالة يكون للمتحدث أيضًا مصلحة، وهي نقل إشعار لتذكير المشاركين بالانتهاء بشكل جيد، وإظهار بيان المساعدة. وذكر الصديق الذي بجانبه أنه كان يساعد بالمصلحة لكي يتمكن من مساعدة رفاقه الذين يحتاجون لبعضهم البعض، وتضمنت هذه الأحاديث الأربع استراتيجية التأدب مع عامل المصلحة.

٢. عوامل الضعف

(٦٧) شيف: طبخك غير مرضي والمظهر غير جذاب (١٩:٣٠)

(٦٨) عامر : آسفة ماريا لا أستطيع مساعدتك... (٣٠:٤٦)

ويحدث عامل الضعف بسبب أمرين، أولاً الانتقاد ورفض الطلبات في الخطاب الذي ألقاه الشيف الذي ناقش الانتقادات أثناء التقييم وقال أحد الحكام إن الطبخ لم يكن مرضياً وكان مظهر الطعام غير جذاب للغاية. ويظهر عامل الضعف لأنه يعبر عن انتقاد المشاركين. عندما طلب أحد الأصدقاء المساعدة ولكن تم رفضه قائلاً آسف لأنه لم يتمكن من مساعدته. من الواضح أنه في هذه الحالة يدل على رفض طلب الصديق، وفي الحالة المذكورة أعلاه فهي استراتيجية مجاملة مع عامل الضعف.

٣. العوامل الثقافية

(٦٩) شيف : كقاضي هنا، لدي سلطة أكبر في تحديد من يستحق

المرحلة التالية....(١٢:٣٤)

يحدث هذا العامل غالباً في التواصل الاجتماعي المجتمعي ولكنه موجود أيضاً لدى الطهاة المبتدئين. القاضي الذي يقول إن لديه القدرة على تحديد المشاركين الذين سيجتازون المرحلة التالية. وذلك بسبب عامل الأهمية الثقافية مع مستوى القوة في المجموعة والبيان أعلاه يثبت أن هناك عامل ثقافي من خلال توضيح الخطاب بشكل حازم للمشاركين.

٤. عوامل سياق الاتصال

(٧٠) شيف : وبهذا الإعلان نأمل أن تتمكنوا من قبول أي قرار

هو(٢٧:٣٢)

(٧١) سلمى : هل يمكنك مساعدتي في فتح الوعاء؟(٥٨:٤٥)

وفي سياق التواصل، يحدث هذا عادةً لأن الأمرين الأولين هما تقديم المعلومات والمساعدة، فكلمة "الإعلان" تشير إلى ذلك على شكل إشعار أو معلومة، بينما كلمة "مساعدتي" تشير إلى طلب المساعدة أو المساعدة. يشير إلى تقديم المعلومات التي ينقلها المتحدث بأن من سينجح، فمن المتوقع أن يقبل مهما كان القرار، فهذا يحدث، وعندما تنتهي من الطهي وتنتهي من جولة التقييم، فإن الجولة التالية هي التحديد، لذلك البيان يتم تسليمها من قبل المتحدث. طلبت إحدى المشاركات في سلمى من صديقتها أن تساعد في فتحه، وهذا يوضح سياق طلب المساعدة. توضح البيانات أعلاه استراتيجيات التأدب مع أهمية سياق الاتصال.

٥. عوامل العلاقة الشخصية

(٧٢) مريم : شكرا لمساعدتي طوال هذا الوقت، أتمنى أن تصبح

شخصا ناجحا(٤٣:٢١)

ويحدث هذا العامل لأن المتحدث يشعر بأنه قريب من الشخص الذي يقوله. حدث ذلك خلال الدور التمهيدي ولم تتأهل صديقتها للمرحلة التالية، لذا أعربت ماريًا كصديقة عن شكرها ودعائها لكي تصبح صديقتها شخصًا ناجحًا رغم أنها لم تعد في برنامج ماستر شيف جونيور. وهذا يدل على وجود عوامل شخصية بسبب عائلته كصديق مقرب كان يساعده دائمًا عندما كان يكافح معًا في مسابقة الشيف الصغير. تحدث استراتيجيات الإدارة هذه بسبب عوامل شخصية.

٦. عامل هدف الاتصال

(٧٣) شيف : إلى أبنائي الذين لم يتجاوزوا هذه المرحلة، أتمنى
أن تبقوا صامدين وصابرين، تذكروا أن هناك نجاحاً ينتظركم
هناك... (٣٢:٥٤)

ومن خلال استخدام كلمة "أبنائي" يتضح أنها لغة دقيقة للغاية يستخدمها المتحدث. يُظهر الخطاب الذي ألقاه الطاهي كمتحدث أن لجنة التحكيم شرحت ذلك أو ساوته بمهارة بهدف تواصلهم بحيث لاقت إلقائهم استحساناً من قبل شركائهم في الكلام، وذلك من خلال الإشارة إلى أن الأطفال الذين لم يتجاوزوا المرحلة التالية يجب عليهم التحلي بالصبر و صادق لأنه لا يزال هناك الكثير من النجاح في انتظارهم هناك. من خلال هذا التسليم، يكون الهدف هو نقل الغرض من الاتصال بسلاسة ويبدو جيداً. تم تضمين استراتيجيات التأدب المذكورة أعلاه لأنها تحتوي على عوامل موضوعية للتواصل.

ج. تأثير استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون

إن ظهور استراتيجيات التأدب في بث شيف جونيور له تأثيرات عديدة في استخدامها في بث يوتيوب ماستر شيف جونيور.

الجدول ٣ تأثير استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون.

تأثير	استراتيجيات التأدب
١. أثر تحسين العلاقات الاجتماعية	تحدث بدون دياجة
٢. أثر منع الصراع	التأدب الإيجابي
٣. أثر زيادة التفاهم والتعاون	التأدب السلبي
٤. أثر يحسن الصورة الذاتية	تحدثت بشكل غامض

بناء على الجدول السابق ٣ فإن استراتيجية التأدب في بث جونيور ماسترشيف لها تأثير في استخدامها والتي تتضمنها البيانات التي تم جمعها من بث جونيور ماسترشيف. لقد شاهدت الباحثة برنامج ماستر شيف جونيور على اليوتيوب مراراً وتكراراً ووجدت بعض البيانات التي توضح أثر استخدام استراتيجيات التأدب في برنامج ماستر شيف جونيور، ثم قامت الباحثة بتسجيل كافة البيانات باستخدام منهج نظرية استراتيجية التأدب من وجهة نظر براون وليفينسون. فيما يلي البيانات ونتائج الأبحاث المتعلقة بتأثير استراتيجيات التأدب وبث برامج الطهارة المبتدئين بناءً على أساس نظرية براون وليفينسون:

١. تأثير استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون

وليفينسون

١. أثر تحسين العلاقات الاجتماعية.

(٧٤) شيف: أنا فخور بكم جميعاً، أنتم جميعاً أناس رائعون

(١٠:١٢)

(٧٥) شيف: دعنا نقول فقط أننا جميعاً إخوة هنا (٥٠:٢٣)

ومن حيث تأثير زيادة العلاقات الاجتماعية، أوضح الشيف في كلمته كمتحدث أنه فخور بجميع المشاركين وقال إن جميع المشاركين كانوا أشخاصاً رائعين. قيل ذلك بهدف تعزيز العلاقات الفردية مع المجموعة. يوضح المتحدث أن الجميع هناك جميعهم إخوة. وهذا يشمل أيضاً الرغبة في تقوية العلاقات بين بعضهم البعض من خلال إظهار الاهتمام بحيث يصبح التواصل متناغماً ويبني التقارب بين الأشخاص. واستراتيجيات المحاملة التي تحدث تتأثر بتأثير تحسين العلاقات الاجتماعية.

٢. أثر منع الصراع

(٧٦) شيف : لا تتقاتلوا عليه فكل شخص سوف يأخذ نصيبه،
يرجى الصبر (٤٣:٥٤)

وبما أن استخدام كلمة لا يعني بشكل واضح شيئاً يحظر أو يمنع، فيمكن الاستنتاج أن استخدام تأثير الصراع عادة ما يتسم بالمحظورات. يشير الخطاب أعلاه إلى أنه يجب على جميع المشاركين التحلي بالصبر وسيحصل الجميع على نصيبهم. تم نقل ذلك عندما تشاجر المشاركون على مكونات الطعام للطهي. هدف المتحدث من نقل ذلك هو تجنب الصراع والسير بسلاسة، وتحدث هذه الإستراتيجية أيضاً لتجنب استخدام اللغة القاسية وللمساعدة في الحفاظ على الانسجام بين الأفراد وبعضهم البعض وهذا يشمل تأثير منع الصراع.

٣. أثر زيادة التفاهم والتعاون

(٧٨) شيف : يجب استخدام سكين طويل لتقطيع اللحم، بل
يجب استخدام سكين صغير حتى (٤٣:٤٣)

(٧٩) شيف : يتم تقطيع اللحم إلى شرائح رفيعة (٤٣:٣٦)

(٨٠) شيف : ما رأيك أن يكون هذا لذيذاً..... (٢١:٢٢)

وفي الواقع فإن زيادة التفاهم والتعاون يتم عادة لأن المتحدث لديه معرفة أكثر من شريكه في الكلام، وفي الخطاب الأول يشرح كيفية تقطيع اللحم بحيث لا تستخدم سكيناً كبيرة بل تستخدم سكيناً صغيراً بحيث لا يستخدم الشخص سكيناً كبيرة. اللحم رقيق. كان الهدف من ذلك تقديم نظرة ثاقبة، وثانياً، ذكر أحد الأشخاص مع القضاة الآخرين أنه سأل القضاة الآخرين عن رأيهم حول ما إذا كان الطبق لذيذاً أم لا. لقد فعل ذلك طالباً التوصل إلى اتفاق لأن المتحدث

اعتقد أنهما عضوان في هيئة المحلفين لذا فهما بحاجة إلى التعاون المشترك. عندما يتم تنفيذ هذه الاستراتيجية بشكل جيد، تصبح أكثر فعالية وتظهر أن هذه الاستراتيجية لها أثر في زيادة التفاهم والتعاون.

٤. أثر يحسن الصورة الذاتية

(٨١) مريم: هل تحتاج مساعدتي....(١٢:٤٣)

(٨٢) نادا : يا إلهي، يبدو أنك تواجه مشكلة حقيقية، دعني

أساعدك..(١٢:١٢)

عند التواصل أو التواصل الاجتماعي ضمن مجموعة، هناك حاجة إلى الصورة الذاتية، فالكلمتان أعلاه تعبران أو تعبران عن المساعدة للشريك في المحادثة. وأوضح الأول أنه سأل عما إذا كان يحتاج إلى والديه. وكذلك الحال مع العبارة الثانية، يشعر المتحدث أيضًا بالأسف ويعرب عن قلقه ويريد المساعدة. المحادثتان أعلاه هما شكل من أشكال تحسين الصورة الذاتية للمتحدث لأنه عندما يكون شخص ما قادرًا على إظهار الاحترام والاهتمام تجاه الآخرين، أي شريك المحادثة، فإنه يميل إلى أن يُنظر إليهم على أنهم أفراد مهذبون وودودون وموثوقون في التواصل. فإن استراتيجية التأدب هذه لها تأثير على الصورة الذاتية للمتحدث.

الفصل الخامس

مناقسة نتائج البحث

أ. أشكال استراتيجيات التآدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون

في استراتيجيات التآدب استراتيجيات التآدب لديه أربع استراتيجيات وهي تحدث بدون ديباجة، (*bald on record*) التآدب الإيجابي، (*positive politeness*) التآدب السلبي، و تحدثت بشكل غامض (*Bald off record*)

في استراتيجيات التآدب ، هذه الأشكال من استراتيجيات المجاملة لها استخداماتها الخاصة، أحدها هو الحفاظ على وجه إيجابي من جانب المحاور بحيث يتم قبوله من

قبل الآخرين، لتقليل عبء التهديد الذي لا مفر منه ومن ثم إعطاء رمز اتفاقية التجارة الحرة إلى المحاور^{٩٠}.

أشكال استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على اليوتيوب بناءً على أساس نظرية براون وليفينسون هي كما يلي:

أ. تحدث بدون ديباجة (*bald on record*)

١. إعلان عام

وفقاً للنتائج التي توصل إليها الباحثة، فإن البيانات التي تنص أو تعلن للمشاركين في برنامج ماستر شيف جونيور عن فتح الصندوق الغامض المقدم من الفريق، تبين أن أحد الأحكام أبلغ المشاركين وكان ذلك على شكل إعلان لجميع المشاركين، وذكر أيضاً أنه لا يزال هناك وقت متبقي نصف ساعة للقيام بذلك قبل انتهاء الوقت ثم يتم إعطاء إنذار لجميع المشاركين وهذا يتضمن إعلان عام لجميع المشاركين في الغرفة، ثم يتم إعلان أو إشعار أيضاً تعطى لجميع المشاركين حتى يتمكنوا من استخدام جميع المكونات الغذائية والخضروات والبهارات وجميع المكونات المتوفرة، وقد تم توفير مطبخ وإشعار عام لجميع المشاركين المبتدئين في برنامج ماستر شيف، وأخيراً هناك شكر ل جميع المشاركين على قيامهم بعملهم بشكل جيد وتوجيه جميع المشاركين لإعداد جميع الأطباق والدخول في مرحلة التقييم^{٩١}.

وبالطبع من النتائج التي توصل إليها يوضح الباحثة الاستمرارية بين الدراسات النظرية التي تمت في استراتيجية أدب الكلام دون مزيد من اللغط، بما في ذلك تقسيم أشكال النظرية على أساس نظرية براون وليفينسون. نظرية الإستراتيجية المباشرة هي تلك التي تأخذ شكل الإخبار بشكل عام أو مفتوح للجميع في مكان أو مجموعة، وفي هذه

^{٩٠} Lakoff, Robin. ١٩٧٣. *Language and woman's place*. Language in Society

^{٩١} Triandis, H. C. (١٩٩٥). *Individualism & Collectivism*. Colorado: Westview Press, Inc

الحالة يمكن أيضًا إظهار ذلك من خلال نتائج عرض البيانات التي توضح أن ما يتم نقله هو إشعار إلى جميع المستمعين في نفس المكان^{٩٢}.

٢. الإخطارات الداخلية

ومن عرض البيانات التي حصل عليها الباحثة، حدث ما حدث بين لجنة التحكيم وأحد المشاركين الأوائل، وكان اسمه عمار، وهو صبي كان أحد المشاركين والذي حكمت عليه لجنة التحكيم بأنه مشارك مهمل، لذلك عمار تم تذكيره بضرورة توخي الحذر حتى لا يكون مهملاً ولا يخطئ في ذلك تقطيع اللحم لأنه كان مهملاً في كثير من الأحيان. أما الثاني فكان أحد المشاركين واسمه عبد الخليك وطلبت منه لجنة التحكيم أن يخفض الموقد لأنه كان يخشى أن ينضج ويحترق، فأخبره حتى لا تقع حوادث غير مرغوب فيها. وآخر مشارك تم تسميته مية في جولة التصفيات لأنه لم يكن هناك سوى عدد قليل حتى لو أخطأ المشارك فهو كذلك. تم توبيخه أخيراً من قبل أحد القضاة حتى لا يكون متسرعاً جداً، ويمكن رؤية من وجهه أنه مذعور ومستعجل على الرغم من أنه لا يزال لديه وقت طويل ولا ينسى أيًا من إنجازاته لأنه التسرع سيؤدي إلى النسيان، لذا استرخي فقط.

أما من حيث الإعلام الداخلي فهو عكس الإعلان العام وهذه النظرية استمرارية للدراسات النظرية. يهدف هذا الإخطار الداخلي إلى إيصاله إلى المحاور بشكل فردي أو مباشرة إلى المحاور الذي تريد مخاطبته حفاظاً على الوجه الإيجابي للمحاور. الوجه الإيجابي هو الرغبة في أن يتم قبولك وإعجابك من قبل الآخرين كأعضاء في مجموعة أو مجتمع. في هذه الاستراتيجية يقوم المتحدث بتقليل المسافة الاجتماعية مع شريك المحادثة من خلال التعبير عن صداقته تجاه المتحدث.

يحدث هذا النوع من الاستراتيجيات التأدبية عادة عندما يريد شخص ما حفظ ماء وجه المحاور أو إخباره بشكل صريح أو مباشر بكلامه وفقاً لبراون وليفينسون وكشف

^{٩٢} Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.

أنه للحصول على أقصى قدر من الفوائد في الاتصالات، يجب على الناس أن يأخذوا في الاعتبار الجودة والكمية وكذلك طريقة التسليم^{٩٣}.

ب. التأدب الإيجابي. (*positive politeness*).

١. المبالغة (الاهتمام، الموافقة، التعاطف مع المستمعين). (*exaggerate*).

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث برنامج ماستر شيف جونيور على اليوتيوب هناك استراتيجيات التأدب الإيجابية، وتحديدًا في شكل إثارة الاهتمام والاستحسان والتعاطف، وشكل استراتيجية التأدب الإيجابية هذه هو أن المحادثات موجودة، هل يمكنك القيام بذلك بمفردك، سؤال المشاركين وهذا يدل على تعاطف لجنة التحكيم وأرادت مساعدته، ثانياً خلال الجولة التأهيلية، كان المشارك يدعى مايا يواجه صعوبة في فتح غطاء الزجاج، وأخيراً سأل الصديق الذي بجانبه إذا كنت بحاجة لمساعدتي لفتح غطاء الزجاج وكان ذلك تفاعلاً أظهر تعاطفاً لرغبته في مساعدة صديقه، وفي المحادثة الثالثة كان حواراً أو تفاعلاً بين لجنة التحكيم والمشاركين، عندما جاء الحكم إلى طاولة كل مشارك لتذوق طعام المشارك قال القاضي إن المشارك كان رائعاً اليوم وكان ذلك على شكل إطراء للمشارك، وفي المحادثة الرابعة كانت محادثة ماثلة، أي قال القاضي إن الطعام كان لذيذاً اليوم. والخامس أيضاً بصيغة الثناء، وهو أن القاضي قال إن طبخك كان لذيذاً جداً اليوم، مختلفاً عن اليوم السابق^{٩٤}.

في الأساس، ما يحدث في استراتيجيات التأدب الإيجابية هذه غالباً ما يحدث من حولنا، هذه الإستراتيجية هي إرضاء الوجه الإيجابي للمتحدث من

^{٩٣} Brown dan levinson. (١٩٨٧). *kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga.

^{٩٤} Brown, P., & Levinson, S. C. (١٩٨٧). *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.

خلال إبداء التعاطف كما هو مذكور أعلاه وإظهار الاهتمام، وغالبًا ما يستخدم هذا مع التدوين المفرط والتأكيد، والرغبة في أن يكون الأمر كذلك. مقبول ومحجوب من قبل الآخرين كعضو في مجموعة أو مجتمع. في هذه الاستراتيجية يقوم المتحدث بتقليل المسافة الاجتماعية مع شريك المحادثة من خلال التعبير عن صداقته تجاه المتحدث^{٩٥}.

٢. تكثيف الاهتمام بالمستمعين (*intensify interest to H*).

يوضح هذا البحث أنه يوجد على موقع ماستر شيف جونيور استراتيجيات التأدب إيجابية تتمثل في تكثيف اهتمام المستمع. حدثت هذه الإستراتيجية في نهاية التقييم بعد تنفيذ جميع الجلسات وقالت لجنة التحكيم أن الأداء كان جيدًا جدًا، لذلك يمكن الاستنتاج أنه زاد الاهتمام بالجمهور، وبالتحديد المشارك. ثانيًا، قال إن طبخه كان مثيرًا للاهتمام للغاية، والذي يتضمن أيضًا إظهار اهتمامه أو مدحه المفرط للمستمع. والثالث ذكر أن الطعام كان لذيذًا جدًا ويمكن أن تظهر المحادثة أيضًا اهتمامه والأخير كان عندما كانت لجنة التحكيم جالسة أمام المشاركين وكان المشاركون يطبخون وقال أحد الحكام إن مشاركًا اسمه سامي كان موهوبًا جدًا ويبدو أنه يستطيع فعل أكثر من هذا.

تحدث استراتيجيات التأدب هذه لإظهار الألفة مع بعضهم البعض، بما في ذلك أولاً تكثيف الاهتمام، أي المبالغة في نقل الثناء إلى المحاور. في تنفيذ هذه الإستراتيجية، يمكن للمتحدث عادة التعبير عن نواياه الطيبة بشكل كبير أو مفرط وإعطاء استجابة جيدة للمحاور لقصة جيدة أو محادثة بين المتحدث والمحاور.

٣. استخدام علامات الهوية في مجموعة (*use in-group identity*).

^{٩٥} R.J., Watts. (٢٠٠٣). *Politeness*. Cambridge University Press.

يوضح هذا البحث أنه يوجد على إستراتيجيات التأدب الإيجابية في شكل. في المحادثة، ذكر الأول أن ما كنت أفعله كان طاهياً حقاً، وقال الثاني شكرًا لك أيها الطاهي، والثالث طاهٍ، أنا متأكد وأستطيع، من الكلمات الثلاث التي تشير إلى كلمة علامة، وهي "الشيف" لأنها علامة معروفة في عالم الطبخ والمطابخ في هذه المحادثات الثلاث التي تحدث بها المشاركون أمام لجنة التحكيم. قال الحكم الرابع أن برنامج ماستر شيف جونيور الخاص بك يجب أن يظهر أفضل ما لديك اليوم، وبعبارة " ماستر شيف جونيور " استخدم القاضي مصطلح " ماستر شيف جونيور " لاستدعاء المشاركين.

يستخدم جميع المشاركين في المحادثة أعلاه هذه العلامة الإستراتيجية لإظهار أنهم في نفس المجموعة. علاوة على ذلك، فإن استخدام المصطلحات أو الألقاب يدل على أن المتحدث لديه نفس الاهتمامات وعادة ما يستخدم هذا في المواقف الاجتماعية وفي نظام الأسرة من أجل الحفاظ على وجه إيجابي تجاه الشخص المتحدث^{٩٦}.

٤. الأتفاق (seek agreement) .

يوضح هذا البحث أنه يوجد على موقع ماستر شيف جونيور إستراتيجيات التأدب الإيجابي في شكل طلب الموافقة. وفي نتائج البعثة الأولى، أعربت لجنة التحكيم عن رأيها لأحد المشاركين باستخدام المواد المناسبة فقط حتى لا تحدث أخطاء لاحقًا و ثانيًا، قالت لجنة التحكيم هذا للمشاركين خلال مرحلة التقييم، وأخيرًا، حقيقة أن الطعام كان لذيذًا ولكن لم تكن هناك مكملات، تظهر أن لجنة التحكيم عبرت عن رأيها حتى يتمكن المشاركون من القيام بعمل أفضل في المستقبل.

^{٩٦} Brown dan levinson. (١٩٨٧). *kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga

في هذا النوع من الإستراتيجية، يحدث هذا غالبًا عندما يريد المحاور حفظ ماء الوجه. يظهر المتحدث أن المتحدث يعطي رأيه لشريك الكلام، ويمكن استخدام هذه الإستراتيجية إذا كان المتحدث يستخدم موضوعًا آمنًا ولا يسيء للمتحدث بحيث يكون للمتحدث دائمًا وجه إيجابي. في هذه الإستراتيجية، يمكن للمتحدث التحدث عن الموضوعات التي يعتقد المتحدث أنها صحيحة إذا كان المتحدث يعرف المزيد عن المتحدث. في الآلية^{٩٧}.

٥. جنب الخلافات (*avoid disagreement*)

يوضح هذا البحث أنه في يوتيوب ماستر شيف جونيور هناك استراتيجية التأدب إيجابية تتمثل في تجنب الخلاف، وفي النتائج التي توصل إليها الباحث، ذكرت لجنة تحكيم المتحدث أنهم وافقوا، لكنه طلب رأي القضاة الآخرين، وهذا يعني أنه في هذه الحالة لقد أراد إشراك أطراف أخرى في اتخاذ القرارات حتى لا يُرى الأمر، وأنا لا أوافق على ذلك حقًا. ثانيًا، تقوم لجنة التحكيم بتقييم أحد الأطباق وتعطي الرأي بأن الطبق ليس لذيذًا ولكن المظهر وحده جذاب. ثانيًا، تقوم لجنة التحكيم بتقييم أحد الأطباق وتعطي الرأي بأن الطبق ليس لذيذًا ولكن المظهر وحده جذاب.

تحدث هذه الإستراتيجية لإظهار ذلك في تجنب الخلاف. وفي استخدام هذه الاستراتيجية التأكد من عدم وجود خلافات بين المتحدث وشريك الكلام. في هذه الحالة، هناك ثلاث طرق لتجنب الخلاف، وهي الاتفاق الرمزي، والأكاذيب البيضاء، وتحوط الرأي.

٦. يفترض / يعزز / يؤكد الأرضية المشتركة (*presuppose/raise/assert common ground*)

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث برنامج ماستر شيف جونيور هناك استراتيجيات التأدب إيجابية في شكل الاستجابة والتحسين والتأكيد على

^{٩٧} Bousfield, Derek. (٢٠٠٨). "Impoliteness in the Struggle for Power". Dalam Derek

الأرضية المشتركة، وتحديدًا في المحادثات عندما يجتمعون بين الحكام لتحديد من سيجتاز الجولة التالية ومن سيجتاز الجولة التالية ومن سيجتاز الجولة التالية ومن سيجتازها. يناقش الحكام ويتحدثون ويقولون إن أدائهم كان جيدًا ولكنه غير متسق، وأجاب الحكام الآخرون بأن هذا صحيح وأظهر أنهم كانوا يجرون محادثات قصيرة مع بعضهم البعض^{٩٨}.

تتضمن هذه الإستراتيجية حشودًا ومحادثات قصيرة. وفي هذه الحالة يدل على أن المتحدث يعرف شيئًا عن شريك الكلام، وغالبًا ما يحدث هذا أيضًا في المجموعات الاجتماعية، على سبيل المثال الجيران أو في بعض الأحيان في الصداقات أو التواصل والتفاعلات بين الأفراد والجماعات. وهذا يدل على ضرورة حفظ الوجه الإيجابي للمحاور.

٧. النكتة (Joke)

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث ماستر شيف جونيور هناك استراتيجيات التأدب إيجابية على شكل نكتة أو نكتة، وهي أنه أثناء تقييم الطعام يتقدم جميع المشاركين واحدًا تلو الآخر ويظهرون نتائج طبخهم وواحدًا تلو الآخر. أحد المشاركين يصنع كعكة ولكن بشكل غريب قال القاضي كيف يكون شكل الطعام غريب وصلصة الفلفل الحار ضحك في المحادثة التالية بين المشاركين اللذين أحضرا الطعام وقال أحد الحكام كيف ذلك ضحك على شكل طائر صلصة الفلفل الحار.

ومن حيث هذه الاستراتيجية، عادة في المناسبات الرسمية نادرا ما تحدث نكتة أو نكتة، إلا أن الباحثين وجدوا بعض البيانات التي توضح استراتيجيات التأدب هذه للنكات وتكون في هذه الحالة لمنع الجدية وتلطيف الجو في ظروف معينة ويمكن لهذه النكتة أن تقلل من اتفافية التجارة الحرة.

^{٩٨} Brown dan levinson. (١٩٨٧). *kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga

٨. قدم وعد (Offer, Promise).

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث يوتيوب ماستر شيف جونيور هناك استراتيجيات التأدب إيجابية في شكل عرض، أو وعد، والذي يحدث عندما يقول أحد المشاركين إنه يعد بأنه إذا نجح في الجولة التالية فإنه يعد بأن يكون أفضل. وعندما أرادت لجنة التحكيم أن تقرر من لن ينجح في الجولة طلب من المشاركين التعهد بعدم البكاء بعد سماع قرار لجنة التحكيم وكان ذلك على شكل عروض ووعود، وأخيراً كان هناك مشارك واحد شارك في الجولة التأهيلية لأنه لقد كان خائفاً من عدم المرور وقال الموسم في المستقبل سأتمكن من اختيار المكملات بشكل أفضل^{٩٩}.

في الحالة أعلاه يظهر أن المتحدث والمحاور يقدمان أو يعطيان وعوداً تنطوي على كليهما وفي الاستراتيجية المذكورة أعلاه أيضاً هناك اعتراف بأخطاء المتحدث من أجل حفظ الوجه الإيجابي للمحاور، وهذه الاستراتيجيات هي شيئان يظهران للمتحدث عند العمل مع المحاور في فعل الأشياء، وهذا يعني أن المتحدث يمكنه إظهار نواياه الطيبة لشريكه في الكلام^{١٠٠}.

٩. متفائل: (be optimistic)

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في ماستر شيف جونيور هناك استراتيجيات التأدب إيجابية في شكل التفاؤل، أي عندما يشعر أحد المشاركين بالثقة في أنه سيفوز ويشعر المشارك أيضاً بالثقة في قدرته على ذلك لأنه قدم ما لديه. أفضل. كما عزز خلال الحديث جميع أصدقائه الذين كانوا هناك لإقناع

^{٩٩} تيمة، صبرين، عبيدات، عبيد (٢٠٢١). التداولية، الاستلزام الحواري، مبدأ التعاون، معنى الصريح، معنى الضمني، استراتيجيات مبدأ الوجه.. جامعة العربي التبسي تبسة.

^{١٠٠} Triandis, H. C. (١٩٩٥). *Individualism & Collectivism*. Colorado: Westview Press, Inc.

أصدقائه بأنهم سيفوزون ويتأهلون وقال أصدقاؤه أن لا شيء مستحيل وأكد لهم بتفاؤل شديد أنهم سيجتازون جميعاً في المرحلة المقبلة.

وبطبيعة الحال فإن هذا الشكل من الإستراتيجية متأصل دائماً في روح الإنسان ككائن اجتماعي، فعند تنفيذ هذه الإستراتيجية يريد المتحدث أن يعرف ويحقق ما يريده المحاور. تحدث هذه الإستراتيجية التفاوضية غالباً في البيئة المحيطة بنا وعادةً إذا شعر المتحدث بأنه قريب ولديه شدة تجاه شريكه في الكلام ويمكن أن يكون هذا التفاؤل على شكل تشجيع إما للأصدقاء أو لنفسه ويمكن أيضاً تقوية بعضنا البعض في هذه الحالة وكذلك المتحدث، يجب أن يكونوا قادرين على العمل معاً لأن ذلك سيمثل المصالح والاتفاقيات المتبادلة^{١٠١}.

١٠. أعط أو اسأل عن السبب (give or ask for reason).

بناءً على ما توصلت إليه الأبحاث، يظهر أنه في بث ماستر شيف جونيور هناك استراتيجيات التآدب إيجابية في شكل إعطاء أو سؤال عن السبب، وهو ما يحدث لأنه في تقييم الطبخ، عادةً ما يكون الطهي دائماً لذيذاً في كل مرحلة ولكن هذه المرة لم يكن الطهي جيداً، ولهذا السبب، كان المحلفون فضوليين لمعرفة سبب عدم لذيذته كالعادة. وعندما يتعلق الأمر بعملية الطهي، كانت هناك مشاركة واحدة تدعى عائشة، من المرحلة الأولى كانت مشغولة للغاية في اختيار المكمل وكانت الأبطأ بين الآخرين، فسألت لجنة التحكيم "لماذا أنت بطيء جداً".

من المؤكد أن كل شخص يتواصل سيسأل شيئاً ما على أمل أن يتم الإجابة عليه مع سبب حتى يشعر المتحدث والمتحدث بالرضا عن بعضهما البعض، وتستخدم هذه الإستراتيجية عندما يريد المتحدث طرح

^{١٠١} Brown,P. (٢٠١٥). *Politeness and Impoliteness*. The Oxford Handbook of Pragmatics. Oxford University Press.

سؤال أو طرح سبب ما. حدث ما، وباستخدام هذه الإستراتيجية قد يعرف المتحدث توقعات المتحدث منه. في هذه الحالة يمكن أن يشير إلى ما إذا كان يستطيع المساعدة أم لا وهذا يدل على التعاون بين المتحدث وشريك الكلام وتحدث هذه الإستراتيجية في كثير من الأحيان لأنهم يريدون معرفة السبب الحقيقي لشريك الكلام^{١٠٢}.

١١. منح جوائز للمستمعين (سلع، تعاطف، تفاهم، تعاون)

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث يوتيوب ماستر شيف هناك استراتيجيات التأدب إيجابية في شكل منح جوائز للمستمعين، أي خلال جولة اختيار من سينتقل إلى المرحلة التالية، سوف يتقدم كل مشارك ويتم استدعاؤه يتم الإعلان عن نجاحهم واحدًا تلو الآخر في الوقت الخطأ، وتم إعلان نجاح أحد المشاركين ويدعى عمار مكاي أوقالت لجنة التحكيم "هذا الإفرون لك" مما يشير إلى أنه كان يمنح جائزة للتقدم إلى المرحلة التالية، و"مبروك هذا" مع ربط العفرون بأحد المشاركين الذي تم الإعلان عن اجتيازه أيضًا، وشمل ذلك استخدام هذه الإستراتيجية من خلال منح البضائع كمكافآت. قالت هيئة المحلفين لأحد المشاركين: "أنت تبدو متعبًا، فقط استرح أولاً." وتظهر المحادثة الثالثة أن المتحدث لم يمنح الجائزة على شكل سلع بل تعاطفًا^{١٠٣}.

في المسابقات أو تقدير شركاء الكلام، بالطبع سيتم منح المتحدثون جوائز سواء على شكل سلع أو حتى تعاطف، ومن حيث هذه الإستراتيجية، فهذا عادة ما يحدث ويحدث في يوتيوب ماستر شيف، لأن هذا حدث، بالطبع أولئك الذين يتأهلون سوف تحصل على جوائز، ولكن

^{١٠٢} haer dan Agustina (٢٠١٠). *Kesantunan Berbahasa*. Jakarta: Rineka Cipta.

^{١٠٣} Daud, N., Yassi, A. H., & Sukmawaty. (٢٠١٨). *The Politeness Strategies of Negation Used by English and Buginese*. *ELS Journal on Interdisciplinary Studies on Humanities*

منح الجوائز ليس على شكل يمكنك أيضًا إظهار التعاطف وحتى الاهتمام لشريكك في الكلام لإرضاء شريكك في الكلام، في جوهر الأمر، الجميع يجب حقًا أن يكون محبوبًا ومهتمًا ويستمتع إليه، لذلك هذا هي استراتيجية لهذا النموذج.

Assert or presuppose speakers knowledge Of and concern for hearers want . ١٢

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث يوتيوب ماستر شيف هناك استراتيجيات التأدب إيجابية في شكل تأكيد على افتراض معرفة المتحدثين واهتمامهم بما يريده المستمع، والذي يحدث عندما يعلق الحكام على المشاركين عند التعليق على طبخهم " إذا أضفت مكملات سيكون بالتأكيد لذيذًا " و "جرب ذلك، أضف التوابل إلى الفطيرة يا بني." هاتان النتيجةتان لهما نفس الغرض والهدف، وهو الرغبة في نقل الحالة الحقيقية للطبق الذي ليس لذيذًا، ولكن ومن أجل إنقاذ المتحدث، يستخدم المتحدث هذه الإستراتيجية. جاء في المحادثة بين القضاة الثلاثة "هل يمكننا تذوق الطعام الآن".

تشير الإستراتيجية المذكورة أعلاه إلى أن المتحدث يعرف بالفعل ما هي إجابة المتحدث، ولكن عادةً ما يطلب المتحدث طلب الإذن والموافقة من المتحدث. في هذه الحالة، غالبًا ما يؤخر المتحدثون استخدام الافتراضات، أي افتراض معرفة المتحدث وانتباهه لرغبات محاوره^{١٠٤}.

١٣ . أي تجنب الخلاف (Avoid disagreement).

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث يوتيوب ماستر شيف هناك استراتيجيات التأدب إيجابية في شكل تجنب النزاعات، والتي تحدث

^{١٠٤} Leech, G. N. (١٩٨٣) . *Principles of Pragmatics*. Routledge: London

عندما يتقدم أربعة مشاركين في وقت واحد في الجولة التأهيلية ويقدم الحكام آراءهم، بما في ذلك قاض واحد غاضب لأن أحد المشاركين أخطأ في النهاية، فقال أحد الحكام: "لا تغضب، هذا كله ليس خطأ". وذكرت لجنة التحكيم المشاركين الأربعة بأنه "لا يوجد شيء ليس جيداً، كل شيء جيد، ولكن بالتأكيد هناك شيء أفضل".

في هذه الاستراتيجية يستخدم المتحدث هذا لنقل ذلك من أجل الفوز بشرط بحيث لا يكون هناك خلافات بين الأفراد في المجموعة وهذه الاستراتيجية أيضاً هي عدم المساس بالمتكلم لحفظ الوجه الإيجابي للمتكلم.

١٤. أي التعبير عن التعاون بأمل (*Assume or assert reciprocity*)

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث برنامج ماستر شيف جونيور هناك استراتيجيات التأدب إيجابية في شكل التعبير عن التعاون على أمل المعاملة بالمثل، أي أنه من الواضح جداً أن لجنة التحكيم تقول "إذا نجحت في هذه الجولة فيجب عليك كن أفضل في الجولة القادمة". وبالتحديد "إذا نجحت، فلا تنساني كحكم ولا تنسي أصدقائك كمؤيدين". ويمكن الاستنتاج أن كل متحدث يحتاج إلى توقعات متبادلة من شريكه في الكلام تُستخدم استراتيجية التأدب هذه لإظهار التعاون بين المتحدث وشريكه في الكلام. ويجب أن تشمل هذه الإستراتيجية أيضاً المتحدث وشريك الكلام عندما تكون هناك علاقة بينهما، كما هو الحال في البيانات أعلاه. وفي هذه الحالة، لا يتم ذلك فقط عندما تريد العمل معاً، بل يمكن استخدامه أيضاً عندما تريد طلب المساعدة من شريك الكلام على أمل أن يتمكن المتحدث من مساعدتك^{١٠٥}.

^{١٠٥} Lakoff, Robin. (١٩٧٣). *Language and woman's place*. Language in Society ٢(١). ٤٥-٨٠.

ج. التأدب السلبي

١. كونها غير مباشرة تقليدياً (*be conventionally indirect*) .

تظهر النتائج التي توصل إليها هذا البحث أنه في بث برنامج يوتيوب ماستر شيف هناك استراتيجيات التأدب سلبية تأخذ شكل كونها غير مباشرة بشكل تقليدي، وهي عبارة "لقد وعدتني بإخباري أين توجد الخضروات التي كنت أبحث عنها". ويحدث عندما يتواصل كلا المشاركين مع بعضهما البعض، أي "خذ تلك الملعقة من أجلي".

في هذه الإستراتيجية تكون رغبة المتحدث المباشرة في أن يفعل المخاطب ما يريد ويتم تنفيذ هذه الإستراتيجية بحيث يشعر المتكلم أنه لا يتلقى أمراً مباشراً، وفي هذه الحالة يجب أن يكون المتحدث غير مباشر لتقليل الفرض على - المخاطب ولكن يجب على المتحدث تعديل النطق مباشرة بالكلمات - الكلمات وحماية قيم معينة بحيث يكون الكلام مباشراً حتى لا يكون الكلام غير مباشر^{١٠٦}.

٢. كن متشائماً (*be pessimistic*) .

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث برنامج يوتيوب ماستر شيف هناك استراتيجيات التأدب سلبية تتمثل في التشاؤم، أي في الخطاب يعبر المتحدث عن شكوكه صراحة، فيعبر عن شكوكه بالقول "لست متأكداً من شكوكي" الطعام سيكون جيداً اليوم". وفي الجملة التالية "لا أعتقد أنني سأجتاز هذه المرحلة"، نعلم بوضوح أن المتحدث متشائم ويشعر بعدم اليقين بشأن إنجازاته. خطاب يظهر فيه المتحدث وهو يقول "" يبدو أن هيئة المحلفين اليوم ستكون غاضبة وتعلق كثيراً على طبخي". في التواصل الاجتماعي، يشعر الجميع أحياناً

^{١٠٦} Leech, G. N. (١٩٨٣) . *Principles of Pragmatics*. Routledge: London

بالتشاؤم، لكن هذا لا يعني أنهم خائفون، بل يعني فقط أنهم ليس لديهم ثقة بالنفس.

في هذه الإستراتيجية يستخدم المتحدث هذه الإستراتيجية لأنها لا توجه شريك الكلام مباشرة، فالكلام مباشر ولكنه غير موجه إلى شريك الكلام بحيث يبدو الكلام مهذباً ويمكن تجنب التهديدات للوجه السلبي للشخص المتحدث. المتحدث أيضاً لا يجبر المتحدث على تنفيذ اتفاقية التجارة الحرة.

٣. التقليل من مستوى الإكراه (*minimize imposition*).

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث يوتيوب ماستر شيف هناك استراتيجيات التأدب سلبية في شكل تقليل الإكراه، أي في الكلام الذي يمكن أن يهدد الوجه السلبي للمحاور، عندما يقول المتحدث "انتظر لحظة، حسناً؟" اتفاقية التجارة الحرة تحدث تلقائياً. يُظهر الخطاب الذي ينص على "هذا كل شيء إذا لم ينته بعد، فلا تجبره" أن استراتيجية المجاملة السلبية لتقليل الإكراه أو الضغط قد طبقتها المتحدث على المحاور.

في هذه الاستراتيجية، يمكن للإكراه القوي أن يلحق الضرر بوجه المحاور، سواء سلباً أو إيجاباً. وفي المحادثة، يجب على المتحدث أن يأخذ في الاعتبار هذه العوامل، حيث يستطيع المتحدث ضبط وزن الإكراه حتى يتمكن المستمع من قبول الإكراه بشكل جيد وسعيد.

٤. قدم الاحترام (*give deference*).

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث برنامج ماستر شيف جونيور هناك استراتيجيات التأدب سلبية تتمثل في تقديم الاحترام، وهي عبارة الأمر التي يوجهها أحد المشاركين إلى صديق أكبر منه، مما يعني أنه طلب من أصدقائه صديق ليحضر له طبقاً، أي "أختي، هل يمكنك أن تحضري لي طبقاً؟" هذا الخطاب يدل على احترام المتحدث للمتحدث. كان الهدف من الخطاب الثناء

على واحدة من أكبر المشاركات سنأ تدعى عائشة وقالت المشاركة "الأخت عائشة لا تعلق أبداً بتعليقات سيئة، لأنها أساسية جداً والأكثر هنا" في هذا الخطاب قال المتحدث هذا الكلام احتراماً لخطابه شريك.

فيما يتعلق بالتواصل، علينا بالتأكيد أن نعرف محاورنا ونعرف من نتحدث وعادة ما تستخدم هذه الإستراتيجية عند التواصل مع كبار السن، في هذه الإستراتيجية هناك طريقتان لنقل إستراتيجية الاحترام. أولاً: ميل المتحدث إلى التواضع. ثانياً، يعامل المتحدث المستمع على أنه متفوق. في هذه الحالة، يدرك المتحدث أنه ليس في وضع يمكنه من إجبار المستمع^{١٠٧}.

٥. التكر كمتحدث ومستمع: (*Impersonalize S and H*)

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث ماستر شيف جونيور هناك إستراتيجية التأدب سلبية في شكل اعتذار، وتحديدًا في أول كلام ينطق به المشارك عندما يحكم الشيف وينسى المشارك وضع التوابل، الشيف يقول "آسف يا شيف، لقد نسيت" وأيضاً في نفس الموقف ولكن مختلف، قال المشارك "آسف يا شيف، لقد كان خطأي" واعترف المتحدث بخطئه. وفي كلا القولين، نفذ المتحدث اتفاقية التجارة الحرة باستخدام الاعتذار للتعبير عن خطأه. التمنيات. ولتجنب التهديد بالوجه السلبي تجاه شريك الكلام، يستخدم المتحدث عبارة "آسف" والتي يمكن استخدامها أيضاً لإضفاء الرضا على وجه شريك الكلام.

لا يتم التعبير عن إستراتيجية الاعتذار هذه عندما نشعر بالذنب فحسب، بل يمكن استخدامها أيضاً لاحترام محاورنا أو شريكنا في الكلام، حيث يمكن لإستراتيجية الاعتذار أن تقلل من تعبيرات الوجه السلبية تجاه المستمع. عند

^{١٠٧} حمد الدسوقي الرغبي (٢٠١٩). إستراتيجيات التأدب اللغوي في إعلانات الزواج في الصحف

الإلكترونية الناطقة بالألمانية: جامعة عين شمس.

تنفيذ هذه الإستراتيجية، يمكن للمتحدث الاعتراف بالمخالفة وإظهار التردد والاعتذار للمستمع بعد منح اتفاقية التجارة الحرة^{١٠٨}.

٦. يعتذر (*apologize*)

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث برنامج يوتيوب ماستر شيف هناك استراتيجيات التأدب سلبية في شكل التكرار كمتحدث ومستمع، وهي: "من أجلي... حاول مرة أخرى." ينفذ المتحدث اتفاقية التجارة الحرة عن طريق السؤال أن يحاول المحاور مرة أخرى لأن المشارك فشل في مرحلة التأهيل وفي التعبير يؤكد أن المتحدث يعبر عن التجارة الحرة. وينص هذا الكلام على أن المتكلم ليس هو المتكلم نفسه، وأن المتكلم هو شخص آخر غير المتكلم^{١٠٩}.

٧. اذكر اتفاقيات التجارة الحرة كقاعدة عامة (*state the FTA as general rule*)

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث يوتيوب ماستر شيف هناك استراتيجيات التأدب سلبية تتمثل في ذكر اتفاقية التجارة الحرة كقاعدة عامة، حيث وجد أن الكلام المعبر أعلاه يحمل معنى أن المشارك يدحض المنع الذي تم حظره من قبل هيئة المحلفين، لكنه ينفي ذلك ويقول المتحدث "لا تجادل، هذا كل شيء." "هذا ليس جيداً، مثل الأشخاص الذين ليس لديهم أخلاق"، على حد تعبير المتحدث، إذا جادلنا، فسوف يكون الأمر كذلك. مخالفة الأخلاق الحميدة والتي لا ينصح بها الدين وتعتبر سيئة في نظر المجتمع وخاصة الجدل مع كبار السن.

^{١٠٨} Brown dan levinson. (١٩٨٧). *kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga.

^{١٠٩} محمد علي عامر؛ علي ضيغمي؛ سيد رضا (٢٠٢٣). دراسة الأسلوب المهذب في اللغة العربية وفقاً

لنظرية التأدب عند براون وليفنسون: شناسه دييجيتال: (DOI)

[10.22075/lasem.2022.23600.1286](https://doi.org/10.22075/lasem.2022.23600.1286)

يعد ذكر اتفاقية التجارة الحرة كقاعدة عامة في المحادثة طريقة آمنة لتقليل الإكراه. يمكن للمتحدث التعبير عن اتفاقية التجارة الحرة كقاعدة اجتماعية أو التزام يجب أن يقوم به المستمع. ومن ثم، لا يبدو أن المتحدث يفرض استراتيجية المستمع

٨. رشح. (*nominalize*)

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث يوتيوب ماستر شيف هناك استراتيجيات التأدب سلبية في شكل الترشيح، وتحديدًا في نطق توجيه الطلب أعلاه "عمار، سأكون ممتنًا إذا أردت الاستسلام" يقول المتحدث لعمار خلال المباراة بحيث يستسلم عمار، والكلام هذا يدل على أن المتحدث ينفذ مفاوضات حرة بطريقة تؤكد صراحة على أنه مدين لشريك الكلام. إن استخدام هذا الكلام يعزز قول المتحدث بأن المتحدث مدين لشريك الكلام إذا كان شريك الكلام على استعداد لفعل ما يرغب فيه المتحدث. يتم اختيار هذه الإستراتيجية من قبل المتحدث الذي يريد حفظ الوجه السليبي للمتحدث. يرتبط الاسمية بمستوى الشكليات. للقيام بهذه الاستراتيجية، يمكن للمتحدث استبدال أو ترشيح الفاعل أو المسند أو المفعول به أو حتى المكمل لجعل الجملة أكثر رسمية^{١١}.

المفهوم الأساسي لهذه الإستراتيجية هو تجنب الإشارة إلى الأشخاص المشاركين في اتفاقية التجارة الحرة. يجب على المتحدثين تجنب ضم "أنا" و"أنت" في المحادثة لأنها قد تظهر تلميحًا للفرض.

^{١١} Maros, Marlyna. (٢٠١١). "Strategi Kesantunan Melayu dalam Membuat Teguran" dalam Jurnal Elektronik Jabatan Bahasa dan Kebudayaan Melayu, Jilid ٣, hal. ٧-٢٠. Malaysia: Universitas Kebangsaan Malaysia.

د. تحدثت بشكل غامض (Bald off record)

١. تقديم التعليمات

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث يوتيوب ماستر شيف هناك استراتيجية للتحدث بشكل غامض في شكل إعطاء تعليمات، وتحديدًا في النطق "لا يضيف المشاركون الآخرون مكملات عند فتح المقلاة" والذي يمكن تفسيره على أنه "لا". "لا تضيف مكملات عند فتح المقلاة" تتكون التعليمات المقدمة من زيادة إجراء ما، على سبيل المثال من خلال ذكر الدافع أو سبب تنفيذ الإجراء من خلال ذكر الشروط أو السؤال عنها.

في هذه الحالة، يحدث هذا غالبًا في بيئتنا، حتى في الحياة اليومية، غالبًا ما نواجهه، عندما نريد أن نسأل شخصًا ما عندما لا نعرف الاتجاه أو شيء ما، فإننا دائمًا نتلقى تعليمات، ولكن في بعض الأحيان تكون غامضة فقط. الإستراتيجية الغامضة في إعطاء التعليمات تعني عدم الوضوح في إعطاء التعليمات لأن المتحدث لا يعطي تعليمات محددة يتم توجيهها من قبل المتحدث، مما يجعل المحاور يشعر بالشك والغموض.

٢. شريك التعليمات

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث يوتيوب ماستر شيف هناك استراتيجية للتحدث بشكل غامض، أي أن الكلام أعلاه ينقله المشارك إلى صديقه عند أخذ المكونات والخضروات من المطبخ. يشير المتحدث إلى أنه يريد من محاوره أن يفتح باب المطبخ. يمكن ربط عبارة "ألا تعلم أن المطبخ ساخن جدًا" بعبارة "من فضلك افتح الباب".

في هذه الإستراتيجية الغامضة، يستخدم المتحدث هذه الإستراتيجية لأن المتحدث يفترض أن المتحدث يفهم معنى المتحدث. يتم تنفيذ التعليمات من

خلال ذكر شيء مرتبط بالإجراء المطلوب لشريك الكلام. يتم استخدام هذه الإستراتيجية لأن المتحدث يريد تجنب اتفاقية التجارة الحرة. تتوافق النتائج التي توصل إليها هذا البحث مع هذا البحث مع الأبحاث البحثية^{١١١} التي تصف أشكال استراتيجيات المجاملة الإيجابية التي تستخدم الروايات، وهناك العديد من الألفاظ بأربعة أشكال فقط، في حين^{١١٢}. الأمر مختلف لأن الباحثين يرون الأشياء مباشرة في المدرسة، وهي الأدب في التعلم في المدرسة ويستخدمون جميع أشكال استراتيجيات براون وليفينسون للتأدب. إن حدوث استراتيجيات التأدب لا يمكن أن يحدث بدون عامل، لذلك لا بد من وجود عامل في حدوث استراتيجيات التأدب ولكن أحياناً يتم نقله بشكل واضح وأحياناً يتم نقله ضمناً.

ب. العوامل في استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون

١. العوامل الاهتمام

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في برامج يوتيوب ماستر شيف هناك بالتأكيد عامل في استراتيجيات الإدارة، وهو عامل الأهمية. في المحادثة الأولى يوجد عنصر الاهتمام لأنه ينقل إشعاراً للمشاركين ليتمكنوا من استخدام جميع المكونات الموجودة في المطبخ، وعندما يقول المتحدث ذلك، تكون لدى المتحدث الرغبة في أن يتم ما أمره به شريك الكلام وهذا في شكل مصلحة إيجابية للصالح العام لجميع المشاركين، ثانيًا، قال الحكم إنه يجب عليهم تنفيذ عملية الطهي على الفور حتى يمكن الانتهاء منها بسرعة، في هذه الحالة يكون للمتحدث أيضًا الفائدة، وهي

^{١١١} K.K, Kusumaswarhi. (٢٠١٨). *Strategi kesantunan berbahasa dalam pembelajaran Bahasa Indonesia*. Vol ٣ No ٢

^{١١٢} Tatang, Rierin, Heru. (٢٠٢١). *Strategi kesantunan berbahasa dalam film Assalamualaikum*. Vol ٨ No ١

إعطاء إشعار لتذكير المشاركين بإنهاء الأمر بشكل جيد، والمحادثان الثالثة والرابعة تظهران عبارات المساعدة. صرح الصديق المجاور أنه كان يساعد من أجل أن يكون قادرًا على مساعدة زملائه الأصدقاء الذين يحتاجون إلى بعضهم البعض^{١١٣}.

في كل استراتيجية التأدب هناك دائما عوامل من بينها عامل الاهتمام هذا، وهذا الاهتمام ينطوي على مصالح إيجابية، وهي مصالح الفرد التي ينبغي النظر إليها بشكل إيجابي وتقديرها وقبولها وحتى الاعتراف بها من قبل الناس، ولا تكون الاهتمامات على شكل مصالح إيجابية فقط بل هناك وكذلك المصالح السلبية، أي مصالح الأفراد في التحرر من التهديدات أو المشاركة القسرية أو القيود من أشخاص آخرين^{١١٤}.

ت. عوامل الضعف

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث برنامج ماجستير شيف جونيور يوجد بالتأكيد عامل في حدوث استراتيجيات المجاملة، وهو عامل الضعف، وهو أول شيء يتم انتقاده ورفض الطلبات في المحادثة الأولى التي تناقش النقد أثناء التقييم وواحد من قال الحكام أن الطبخ لم يكن مرضيا وأن مظهر الطعام كان سيئا وغير مثير للاهتمام على الإطلاق. ويظهر عامل الضعف لأنه يعبر عن انتقاد المشاركين. المحادثة الثانية كانت عندما طلب أحد الأصدقاء

^{١١٣} وافي، علي عبد الواحد، (٢٠٢١). اللغة والمجتمع، الطبعة الثانية، مصر: دار إحياء الكتب العربية، ١٩٥١.

^{١١٤} Brown, P., & Levinson, S. C. (١٩٨٧). *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.

المساعدة ولكن تم رفضه قائلًا آسف لأنه لم يتمكن من مساعدته. وهذا يدل بوضوح على رفضه لطلب صديقه.

في استراتيجية ماستر شيف جونيور ، هناك أيضًا عامل ضعف، هناك أيضًا تهديد إيجابي، وهو الإجراء أو البيان الذي لديه القدرة على تقليل الاهتمامات الإيجابية لشخص ما، مثل انتقاد أو رفض الطلب، بينما في التهديد السلبي، أي الإجراء الذي لديه القدرة على تقليل الاهتمامات السلبية لشخص ما، مثل الطلب أو المقاطعة.

٣. عوامل الثقافة

تظهر النتائج التي توصل إليها هذا البحث أنه في بث برنامج يوتيوب ماستر شيف هناك بالتأكيد عامل في حدوث استراتيجيات التأدب ، وهو العامل الثقافي، وهو الإشارة إلى أن القاضي ينقل أنه لديه القدرة على تحديد المشاركين الذين سيجتازون المرحلة التالية. وذلك بسبب عامل الأهمية الثقافية مع مستوى القوة في المجموعة والبيان أعلاه يثبت أن هناك عامل ثقافي من خلال توضيح الخطاب بشكل حازم للمشاركين.

ولا يمكن تجنب العوامل الثقافية، لأن التأثير الأكبر داخل مجموعة ما في المجتمع على استراتيجيات التأدب هو العامل الثقافي، ففي العوامل الثقافية يوجد مستوى من الجماعية والفردية داخل الثقافة أو داخل المجموعة. ويشير مستوى التسلسل الهرمي الاجتماعي في الثقافة إلى مدى وجود اختلافات واضحة جدًا في البنية الاجتماعية في المجتمع من حيث القوة أو الوضع أو السلطة داخل الأفراد. في الثقافات ذات المستوى العالي من التسلسل الهرمي، تميل إلى وجود اختلافات واضحة بين الأشخاص ذوي المناصب أو الحالات

المختلفة، في حين أن المستويات المنخفضة من التسلسل الهرمي تميل إلى وجود اختلافات أقل^{١١٥}.

٤. عوامل سياق الاتصال

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث برنامج يوتيوب ماستر شيف هناك بالتأكيد عامل في حدوث استراتيجيات المجاملة، وهو عامل سياق الاتصال، وهو تقديم المعلومات والمساعدة، وعندما يتم الانتهاء من الطهي وتنتهي جولة التقييم، الجولة التالية هي العزم، فينقل البيان من قبل المتكلم. والثانية نقلها أحد المشاركين إلى صديقه ليساعده في فتحها، وهذا يوضح سياق طلب المساعدة.

ومن الواضح أن عامل سياق الاتصال هذا سيحدث لأنه في كل مرة نقوم فيها بأي استراتيجية مجاملة، وخاصة استراتيجيات التأدب لبراون وليفنسون، فإنها بالطبع ستتأثر بعامل سياق الاتصال. وفي سياق الاتصال، يحدث هذا عادة لأن الأمرين الأولين هما توفير المعلومات والمساعدة، ويحدث عامل السياق هذا في كثير من الأحيان في التواصل بين المتحدثين وشركاء الكلام. وفي عامل الاتصال، فإن مستوى الشكلية أو عدم الرسمية لحالة الاتصال والأهداف في الاتصال هي الحصول على المعلومات وطلب المساعدة وحتى إقامة العلاقات الاجتماعية^{١١٦}.

٥. عوامل العلاقة الشخصية

^{١١٥} يول، جورج، التداولية، ترجمة قصي العتّابي، (٢٠١٠). الطبعة الأولى، بيروت: الدار العربية للعلوم ناشرون.

^{١١٦} يول، جورج، التداولية، ترجمة قصي العتّابي، (٢٠١٠). الطبعة الأولى، بيروت: الدار العربية للعلوم ناشرون. ٤٣٦.

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث برنامج يوتيوب ماستر شيف هناك بالتأكيد عامل في حدوث استراتيجيات المجاملة، وهو عامل العلاقة بين الأشخاص، أي في الخطاب أعلاه حدث خلال الجولة التمهيدية ولم تنجح صديقتها في النجاح. في المرحلة التالية، قالت ماري، كصديقة، شكرًا لك وصلت من أجل أن تصبح صديقتها شخصًا ناجحًا على الرغم من أنه لم يعد في برنامج يوتيوب ماستر شيف بعد الآن.

في نطاق الحياة الاجتماعية، حتى في بيئتنا، لدينا بالتأكيد علاقات شخصية، سواء في شكل أصدقاء، أفضل الأصدقاء، الأشقاء الأصغر سنًا، الإخوة الأكبر سنًا، الصديقات وما إلى ذلك. في عامل العلاقات بين الأشخاص، مستوى الألفة أو التقارب، أي الأصدقاء أو الأصدقاء أو الأشقاء أو العلاقات الشخصية الأخرى بين المتصلين، ويحدث هذا العامل من أجل التعامل مع الاعتراف المتبادل والحميمية بين المتحدثين وشركاء الكلام^{١١٧}.

٦. عوامل هدف الاتصال

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في عمليات بث يوتيوب ماستر شيف سيكون هناك بالتأكيد عوامل في حدوث استراتيجيات التأدب، وهي العوامل وهي. في المحادثة أعلاه، يظهر أن هيئة المحلفين تشرح ذلك أو تساويه بمهارة مع غرض تواصلهم بحيث لقد تم استقبال إلقاءهم بشكل جيد من قبل شركائهم في الكلام، حيث ذكروا أن الأطفال الذين إذا لم تتجاوزوا المرحلة التالية، تحلوا بالصبر والصدق لأنه لا يزال هناك الكثير من النجاح في انتظاركم هناك.

^{١١٧} علي م. ح.، أحمد أ. م. ش. (٢٠٢٢). دراسة تداولية اجتماعية للتعبير غير المؤدبة في فلم الأكشن الأمريكي "فريق القتل ٢٠١٩". مجلة كلية المعارف الجامعة، ٣٣(٤)، ٤٧٣-٤٩٢. استرجع في من ٦٠٨

في التواصل بالطبع لدينا هدف، لذلك تحدث استراتيجيات المجاملة بسبب عامل هدف التواصل هذا، وفي سياق عامل هدف التواصل هذا، ألا وهو نقل انتقاد أو طلب إلى المحاور والرغبة في الحفاظ على العلاقات الاجتماعية أو تعزيزها في المجتمع أو في مجموعة، وإذا فعلنا ذلك أو نعتزم إيصال رسالة بوضوح أو بدقة، يتم أيضًا تضمينها في عامل موضوعية الاتصال .

تتوافق النتائج التي توصل إليها هذا البحث مع^{١١٨}. وهو ما يوضح عوامل وأشكال استراتيجيات المجاملة في إيصال النوايا، إلا أن البحث جاء على شكل محادثة مباشرة لتحقيق أهداف المتكلم للمتحدث، وهو ما يختلف كثيرًا عن نتائج البحث من^{١١٩} التي لم يتم شرحها بشكل مباشر ولكن يتم تفسيرها ضمنيًا من خلال العوامل التي تحدث في استراتيجيات التأدب.

ج. تأثير استراتيجيات التأدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون

١. أثر تحسين العلاقات الاجتماعية.

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث برنامج يوتيوب ماستر شيف هناك بالتأكيد تأثير في استخدام استراتيجيات التأدب وتأثير في تحسين العلاقات الاجتماعية، حيث يوضح المتحدث أنه فخور بجميع المشاركين ويقول إن جميع المشاركين أشخاص رائعون . قيل ذلك بهدف تعزيز العلاقات الفردية مع المجموعة. ويوضح المتحدث الثاني أن كل شخص هناك هو إخوة.

^{١١٨} Gunawan, Fahmi . (٢٠١٤) . *Repreentasi Brown Levinson dalam wacana akademik*.Vol ١٠

No

^{١١٩} Intan. (٢٠١٩). *Strategi kesantunan yang digunakan oleh presenter Indonesia dan amerika dalam suatu acara talkshow*. Vol ٣ No ٢

ومن حيث أثر إقامة التواصل في تحسين العلاقات الاجتماعية، فإن ذلك يشمل أيضاً الرغبة في تقوية العلاقات بين بعضهم البعض من خلال إظهار الاهتمام، فيصبح التواصل متناعماً ويبنى التقارب بين الأشخاص. إن استخدام استراتيجيات التأدب مع هذا التأثير يمكن أن يساعد في تقوية العلاقات بين الأفراد والجماعات من خلال إظهار الاهتمام والاحترام والتعاطف تجاه شركاء الكلام ويصبح التواصل أكثر انسجاماً^{١٢٠}.

٢. أثر منع الصراع

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث يوتيوب ماستر شيف هناك بالتأكيد تأثير في استخدام استراتيجيات ، وتأثير منع الصراع في الخطاب أعلاه ينص على أنه يجب على جميع المشاركين التحلي بالصبر وسيحصل كل شخص على نصيبه الخاص. تم نقل ذلك عندما تشاجر المشاركون على مكونات الطعام للطهي.

فيما يتعلق بمنع الصراع، يمكن أن تساعد استراتيجيات التأدب في منع الصراع أو يمكنها أيضاً تقليل التوتر والحرص في التواصل. ويمكنه تجنب استخدام لغة قاسية أو مهينة ويتبع أسلوباً أكثر تهديباً واحتراماً بين المتحدث وشريكه في الكلام ويمكنه الحفاظ على الانسجام في المجموعة.

٣. أثر زيادة التفاهم والتعاون

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث ماستر شيف جونيور بالتأكيد هناك تأثير في استخدام استراتيجيات التأدب وتأثير زيادة التفاهم، أي عند شرح

^{١٢٠} محمد حسين علي ، أ.د. مصلح شويش أحمد (٢٠٢١). دراسة تداولية اجتماعية للتعبير غير المؤدبة في

فلم الأكشن الأمريكي "فريق القتل ٢٠١٩" ، مجلة كلية المعارف الجامعة: مجلد ٣٣ عدد ٤ .

كيفية تقطيع اللحم، لا تستخدم سكينًا كبيرًا بل استخدم سكينًا صغيرًا بحيث اللحم رقيق. ثانيًا، ذكر أحد الأشخاص أنه والقضاة الآخريين سألوا القضاة الآخريين عن آرائهم حول ما إذا كان الطبق لذيذًا أم لا.

ومن حيث التأثير على ذلك فإن المتحدث يقدم الفهم لشريك الكلام ويطلب أيضاً التعاون بين بعضهم البعض الذين لديهم نفس السلطة، ومن المؤمل أنه مع هذه الاستراتيجيات الثلاث سيكون التواصل أكثر فعالية في إيصال الرسائل إلى المتحدث. شريك. واستخدام لغة مهذبة من خلال التعبير عن المشاعر مع التعاطف يمكن أن يزيد من التفاهم بين الأطراف المعنية، بحيث يصبح التعاون أكثر احتمالاً.

٤. أثر يحسن الصورة الذاتية

تظهر النتائج في هذا البحث أنه في بث برنامج الماجستير الصغير هناك بالتأكيد تأثير في استخدام استراتيجيات التأدب وتأثير في تحسين الصورة الذاتية، وهناك نتيجتان تعبران أو تعبران عن المساعدة لشركائهما في الكلام. وأوضح الأول أنه سأل عما إذا كان يحتاج إلى والديه. وكذلك ثانياً أن يشعر المتحدث بالأسف عليه ويعرب عن قلقه ويريد مساعدته.

في السياق الاجتماعي، بالطبع عليك تحسين صورتك الذاتية، كما تفعل استراتيجية لبراون وليفينسون بسبب تأثير تحسين صورتك الذاتية، ومن حيث التواصل، بالطبع يريد شخص ما أن يعتبر جيداً ويريد ذلك. أن يُنظر إليه على أنه يمتلك صورة ذاتية جيدة. عندما يكون الشخص قادراً على إظهار سلوك جيد وكلمات مهذبة ومحترم أيضاً الآخريين، أي شركائه في التحدث، فبالطبع يمكن الاعتماد على هذا الشخص في التواصل بشكل جيد في المجتمع. أو بين الأفراد أو بين الجماعات.

تتوافق النتائج التي توصل إليها هذا البحث مع نتائج^{١٢١} التي توضح التأثير، إلا أنها مكتوبة ضمنا ولم يتم شرحها بالتفصيل، ولكن التأثير هو نفسه بحث^{١٢٢} الذي يوضح التأثير على بعض المحاورين. وفي الوقت نفسه، لا يوضح البحث تأثير استراتيجيات المداراة وحجمها. في حالة وجود استراتيجية التأدب، سيكون لها بالتأكيد تأثير غير مباشر لأنها تؤثر على استجابة الكلمة المنطوقة والأصدقاء الاجتماعيين والبيئة أو داخل المجموعة. وبالتالي فإن التأثير على يوتيوب ماستر شيف هو المشاركون.

^{١٢١} Elvi, Syahrin. (٢٠٠٨). *Strategi kesantunan sebagai kompetensi pragmatic dalam tindak tutur direktif Bahasa Prancis*. fakultas Bahasa dan seni universitas negeri medan. <http://digilib.unimed.ac.id/id/eprint/٥٥٨>

^{١٢٢} K.K, Kusumaswarini. (٢٠١٨). *Strategi kesantunan berbahasa dalam pembelajaran Bahasa Indonesia*. Vol ٣ No ٢.

الفصل السادس

الإختتام

أ. ملخص نتائج البحث

وبناء على نتائج وتحليل الأبحاث التي تم إجراؤها، وصلت الباحثة إلى
الجلسة كميلى:

1. أشكال استراتيجيات التآدب فى يوتيوب ماستر شيف جونبور هناك أربع استراتيجيات وهي تحدث بدون ديباجة، *(bald on record)* التآدب الإيجابى، *(positive politeness)* التآدب السلبى و تحدث بشكل غامض، *(Bald off record)* تحدث بدون ديباجة. هناك اثنان إعلان عام و الإخطارات الداخلىة ثم كان هناك أربعة عشر التآدب الإيجابى واحد منهم هو الشكل المبالغة (الاهتمام، الموافقة، التعاطف مع المستمعين) *(exaggerate)*، (تكثيف الاهتمام بالمستمعين، *(intensify interest to H)* بحث الأتفاق *(seek agreement)*، النكتة، *(Joke)* قدم وعد، *(Offer, Promise)*، متفائل: *(be optimistic)* أعط

أو اسأل عن السبب، (*give or ask for reason*)، منح جوائز للمستمعين (سَلع ، تعاطف ، تفاهم ، تعاون)، تأكيد أو افتراض معرفة المتحدثين واهتمامهم بما يريده المستمعون، أي تجنب الخلاف (*Avoid disagreement*)، أي التعبير عن التعاون بأمل (*Assume or assert reciprocity*)، ووجدت ثمانية التآدب السليبي كونها غير مباشرة تقليدياً (*be conventionally indirect*) كن متشائماً (*be pessimistic*). التقليل من مستوى الإكراه، (*minimize imposition*). قدم الاحترام (*give deference*)، التنكر كمتحدث ومستمع: (*Impersonalize S and H*) يعتذر (*apologize*) اذكر اتفاقيات التجارة الحرة كقاعدة عامة (*state the FTA as general rule*) رشح. (*nominalize*) ووجدت اثنين تحدثت بشكل غامض (*Bald off record*) من بين أمور أخرى، وهي تقديم التعليمات و شريك التعليمات.

٢. ويجد العوامل في استراتيجيات التآدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على على أساس نظرية براون وليفينسون وهي لعوامل الاهتمام، عوامل الضعف، العوامل الثقافية، عوامل سياق الاتصال عوامل العلاقة الشخصية، عامل هدف الاتصال.

٣. وفيها أيضاً أربعة آثار استراتيجيات التآدب في يوتيوب ماستر شيف جونيور على أساس نظرية براون وليفينسون وهي أثر تحسين العلاقات الاجتماعية، أثر منع الصراع، أثر زيادة التفاهم والتعاون، أثر يحسن الصورة الذاتية.

استراتيجيات التآدب هي اعتقاد ووجهة نظر حول كيفية التعامل مع الآخرين، وتقدير السلوك الذي يظهره الأفراد، والجهود المبذولة لتجنب أو تجسيد سلسلة من الأقوال في العادات اللغوية أو الروتينية، وهو شكل من أشكال السلوك اللغوي الموضح بهدف الحفاظ على التفاعلات المتناغمة، وهي جزء من مبادئ البلاغة الشخصية داخل الأفراد والجماعات.

ب. الاقتراح

تقترح الباحثة أنها تمكن دراسة يوتيوب ماستر شيف جونيور على نطاق واسع باستخدام نظريات أخرى. ومن خلال إجراء بحثة مع نظريات أخرى، يمكنك زيادة رؤيتك ومعرفتك، سواء من حيث اللغة أو الأدب. تقترح الباحثة استخدام نظرية استراتيجيات التأدب بناءً على أساس نظرية براون وليفينسون، لفهم هذه النظرية بشكل أكبر، خاصة في عملية تحديد الإستراتيجية التي يجب استخدامها. بالنسبة للباحثين الآخرين، توصي بالبحث باستخدام أشياء مختلفة باستخدام استراتيجيات التأدب بناءً على وجهة نظر براون وليفينسون باستخدام أشياء مختلفة وأعمال أدبية وتركيزات دراسية نظرية.

المراجع

تيمية، صبرين, عبيدات، عبيد (٢٠٢١). التداولية، الاستلزام الحواري، مبدأ التعاون،

معنى الصريح، معنى الضمني، استراتيجيات مبدأ الوجه.. جامعة العربي

التبسي تبسة.

حمد الدسوقي الزغبى (٢٠١٩). استراتيجيات التأدب اللغوي في إعلانات الزواج في

الصحف الإلكترونية الناطقة بالألمانية: جامعة عين شمس.

علي م. ح. وأحمد أ. م. ش. (٢٠٢٢). دراسة تداولية اجتماعية للتعايير غير المؤدبة

في فلم الأكشن الأمريكي "فريق القتل ٢٠١٩". مجلة كلية المعارف الجامعة،

٣٣(٤)، ٤٧٣-٤٩٢. استرجع في من ٦٠٨

محمد حسين علي، أ.د. مصلح شويش أحمد (٢٠٢١). دراسة تداولية اجتماعية
للتعابير غير المؤدبة في فلم الأكشن الأمريكي "فريق القتل ٢٠١٩"، مجلة
كلية المعارف الجامعة: مجلد ٣٣ عدد ٤ .

محمد علي عامر؛ علي ضيغمي؛ سيد رضا (٢٠٢٣). دراسة الأسلوب المهذب في
اللغة العربية وفقاً لنظرية التأدب عند براون وليفنسون: شناسه دييجتال
(DOI): ١٠,٢٢٠٧٥/lasem.٢٠٢٢,٢٣٦٠٠,١٢٨٦
وافي، علي عبد الواحد، (٢٠٢١). اللغة والمجتمع، الطبعة الثانية، مصر: دار إحياء
الكتب العربية، ١٩٥١.
يول، جورج، ، ترجمة قصي العتّابي، (٢٠١٠). الطبعة الأولى، بيروت: الدار العربية
للعلوم ناشرون.

Ali, Yousif., Hussein, Ali. (٢٠٢١). *Evaluating EFL University Learners' Pragmatic Competence: Brown and Levinson's Negative Politeness Strategies as a Model*. Academic Journal of Nawroz University (AJNU), Vol.١٠, No.٣.

Amira, Abdulkhaliq. (٢٠٢٢). *The use of politeness strategies in teacher–student interaction in the Omani EFL classroom*. The current issue and full text archive of this journal is available on . Emerald Insight at: <https://www.emerald.com/insight/٢٦٣٤-٢٤٣X.htm>.

Arwa, Alshwol. (٢٠٢٣). *An Analysis of Politeness Strategies used by Non-Native Saudi English Speakers in Family Gatherings*. Journal of English Language Teaching and Applied Linguistics. ISSN: ٢٧٠٧-٧٥٦X DOI: ١٠,٣٢٩٩٦/jelta.

- Babbie, Earl. (2016). *The Practice of Social Research Fourteenth Edition*. USA: Cengage Learning.
- Bogdan, R. C., Biklen, S. K., (1992). *Qualitative Research for Education: an Introduction to Theory and Methods*, Boston: Allyn & Bacon.
- Bousfield, Derek. (2008). "Impoliteness in the Struggle for Power". Dalam
- Brown dan levinson. (1987). *kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Brown, P., & Levinson, S. C. 1987(1987). *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Brown,P. (2010). *Politeness and Impoliteness*. The Oxford Handbook of Pragmatics. Oxford University Press.
- Chaer dan Agustina (2010). *Kesantunan Berbahasa*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Creswell, John W, (2014), *Penelitian Kualitatif & Desain Riset*, Yogyakarta, Pustaka Pelajar
- Crystal,David.(2008) *DictionaryofLinguisticand Phonetics*.Massachussets
- Daud, N., Yassi, A. H., & Sukmawaty. (2018). *The Politeness Strategies of Negation Used by English and Buginese*. *ELS Journal on Interdisciplinary Studies on Humanities*, 1(1), 1-12.
- DeCesare, J. A. (2014). *User Uploads and YouTube One Channels for Teaching, Learning, and Research*. Library Technology Reports
- Denzin & Lincoln. (2009). *Handbook of Qualitative Research*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Derek Bousfield dan Miriam A. Locher (Ed.). 2008. *Impoliteness in Language: Studies on its Interplay with Power in Theory and Practice*. New York: Mounon de Gruyter.

- Elvi, Syahrin. (2008). *Strategi kesantunan sebagai kompetensi pragmatic dalam tindak tutur direktif Bahasa Prancis*. fakultas Bahasa Medan. <http://digilib.unimed.ac.id/id/eprint/008>
- F.X. Nadar. (2009). *Pragmatik dan Penelitian Pragmatik*. Yogyakarta : Graha Ilmu
- Fairclough, Norman. 2001. *Language and Power*. England: Pearson Educated Limited.
- Flick, U. (2009). *An Introduction To Qualitative Research*. SAGE Publications.
- Genevieve,S.S. (2022). *Politeness strategies on students respon to teachers online announcements*.Bukidnon State University, Malaybalay City, Bukidnon, Philippines.
- Geoffrey, Leech. (1983). *Principles Of Pragmatics*. Harmondsworth: Penguin.
- Geoffrey, Leech. (1993). *Prinsip-Prinsip Pragmatik*. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia.
- George. Yule. (2014). *Pragmatik*. Pustaka Pelajar Yogyakarta.
- Goffman, E. (1967). *Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior*. Anchor Books.Erlangga.
- Grice, H. P. (1975). Logic and Conversation. *The Semantics-Pragmatics Boundary in Philosophy*.
- Gunawan, Fahmi . (2014) . *Representasi Brown Levinson dalam wacana akademik*.Vol 10 No 1 .
- Hamad, Ibnu. (2004). *Konstruksi Realitas Politik Dalam Media Massa (Studi Pesan Politik Dalam Media Cetak Pada Masa Pemilu 1999)*. Jurnal MAKARA, SOSIAL HUMANIORA, VOL. 8, NO. 1
- Hamid. Zargham, ghabanci. Mohammad. (2020). *Politeness Strategies and Maxims in English for Islamic texts: A Sociolinguistic Analysis of Quran*. DOI: <https://dx.doi.org/10.24127/awej/elt2020>.

- Hilman, Herman, Elga tri. (2011). *Analysis Of Politeness Strategies In Garis Tangan Reality Show*. Vol.20. No 2. <https://grnjournals.us/index.php/AJSHR>.
- Hofstede, G. (1980). *Cultural dimensions in management and planning*. Asia Pacific Journal of Management, 1, 81-99.
- Hussien Salah, Mohammed. (2010). *Politeness and Face Threatening Acts in Iraqi EFL learners' Conversations*. Vol.3 No 1.
- Intan. (2019). *Strategi kesantunan yang digunakan oleh presenter Indonesia dan amerika dalam suatu acara talkshow*. Vol 3 No 2.
- J., Holmes. (1986). *Anthropological Linguistics*. Compliments and compliment responses in New Zealand English.
- Jin ,Liu. (2010). A pragmatic analysis of hedges from the prespective of politeness principle. Vol. 10. No. 12. DOI:<http://dx.doi.org/10.1000.0/tp1s.1012,10>
- K.K, Kusumaswarih. (2018). *Strategi kesantunan berbahasa dalam pembelajaran Bahasa Indonesia*. Vol 3 No 2.
- Khakzad Esfahlan, F., & Boroumand, M. (2010). *Gender and socioeconomic status: A pragmatic analysis of politeness strategies used by Iranian EFL students in Persian and English requests*. Journal of Language and Linguistic Studies, 16(1), 180-182.
- Kuzhevskaya, E. B. (2019). Politeness strategies in business English discourse. Training, Language and Culture, 3(1), 36-46. doi: 10.29336/2019tlc.3,1,4
- Lakoff, Robin. (1975). *Language and woman's place*. Language in Society 2(1). 40-80.
- Leech, G. N. (1983). *Principles of Pragmatics*. Routledge: London
- Leech, Geoffery. (1991). *Principle of Pragmatics*. London : Longman

- Leech, Geoffrey. (Terjemahan M.D.D. Oka). (1993). *Prinsip-prinsip Pragmatik*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Levinson, S. C. (1983). *Pragmatics*. Cambridge University Press.
- Levinson, S. C. (2000). *Presumptive Meanings: The Theory of Generalized Conversational Implicature*. MIT Press.
- Levinson, S. C. (2006). *Politeness in Language: Studies in Its History, Theory and Practice* (2nd edition). Wiley-Blackwell.
- Liyefu.Susan. Cristian. (2020). *Facilitating the Communication of Politeness through Fine-Grained Paraphrasing*. arXiv:2012.00012v1 [cs.CL].
- Locher, F.W. dan Kropp, J. (1986). ‘‘Cement and Concrete. In Ullman’s *Encyclopedia of Industrial Chemistry*’’. Volume A: 489-533. Germany : VCH.
- ISHurafa, N. Aldakheel , F. Elyas T. & Alrawi, M.(2022). Politeness and Gender in a Saudi TV Show.International Journal of Linguistics and Translation Studies 3(2).1-19. <https://doi.org/10.336892/ijlts.v3i2.222>.
- Mahmud, Murni.(2019). *The Use Of Politeness Strategies In The Classroom Context By English University Students*. Indonesian Journal Of Applied Linguistics, 8(3), 597-606.
- Markhamah, (2011). *Ragam dan Analisis Kalimat Bahasa Indonesia*. Surakarta:l Univeritas Muhammadiyah Surakarta.
- Maros, Marlyna. (2011). ‘‘Strategi Kesantunan Melayu dalam Membuat Teguran’’ dalam Jurnal Elektronik Jabatan Bahasa dan Kebudayaan Melayu, Jilid 3, hal. 7-20. Malaysia: Universitas Kebangsaan Malaysia.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2019). ‘‘Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook.’’. 1992. Jakarta : Penerbit Universitas Indonesia.

- Miles, M.B & Huberman A.M. (1984). Analisis Data Kualitatif. Terjemahan oleh Tjetjep Rohendi Rohidi. 1992. Jakarta : Penerbit Universitas Indonesia.
- Mills, S. (2010). *The Routledge Handbook of Language and Culture*. Routledge: New York.
- Mills, S., & Kadar, D. Z. (2011). *Politeness in East Asia*. Cambridge University Press.
- Mohammed, F. O. (2019). *Maximized and Minimized Off-Record Politeness Strategies in Hacani's Short Stories*. Journal of Educational and Human Resource Development(JEHRD), 7, 04-14. Retrieved from <https://www.ijterm.org/index.php/jehrd/article/view/19>.
- Muhammad,Hasyimsyah,. Cut, Dara,.Hamma. (2022). *An Analysis Of Politeness Strategies Used By Donald Trump And Hillary Clinton Presidential Debate 2016*. Journal of Linguistics, Literature and Language Teaching (JLLLT)ISSN 2827-8018Vol.1, No.2.
- Munfarida, Elya. 2020. *Analisis Wacana Kritis dalam Perspektif Norman Fairclough*. Jurnal An Nida, Vo l. 12, No. 2
- Nahed, Ghazzoul. (2019). *Linguistic and Pragmatic failure of arab learners in direct polite request and Invitation: a cross-cultural study*. Vol.9 No 2.
- Nisa, Khairun. (2018). *Analisis Kesalahan Berbahasa Pada Berita Dalam Media Surat Kabar Sinar Indonesia Baru*. Jurnal Bindo Sastra, Vol.2, No.2
- Njuki, E. and Ireri, H.K. (2021) Positive and Negative Politeness Strategies Used by Kenya's Members of National Assembly. *Open Access Library Journal*, 8, 1-20. doi: [10.4236/oalib.1107690](https://doi.org/10.4236/oalib.1107690).

- Noriko, Kitamura. (2000). *Adapting Brown and Levinson's 'Politeness' Theory*. Proceedings of ALSk, the 2000 Conference of the Australian Linguistic Society to the Analysis of Casual Conversation.
- Olshtain, Elite and Andrew Cohen. *The Learning of Complex Speech Act Behaviour*, *Tesl Canada Journal IrevueTesl Du Canada*. vol. 5. no. 2 March 1990. (<http://teslcanadajournal.ca/index.php/tesl/article/viewFile/568/399>) Accessed on 3 August 2012.
- Podhovnik, E. (2014). *Cross-cultural Pragmatic Failure in Meetings and Negotiations*. UK.
- R.J., Watts. (2003). *Politeness*. Cambridge University Press.
- Rahayuningsih, Dian, Saleh, Mursid, & Fitriati, Sri Wuli. (2020). *The Realization Of Politeness Strategies In Efl Teacher-Students Classroom Interaction*. *English Education Journal*, 10(1), 80-93.
- Rohmadi, Muhammad. (2010). *Pragmatik : Teori dan Sastra*: Surakarta: Yuma Pustaka
- Roita, Anggel,. Naramben,. Rodia, M,S,. Herman,. Nurhayati. (2022). *AN ANALYSIS OF POLITENESS STRATEGY USED IN BATAKNESE TRADITIONAL WEDDING CEREMONY: A CASE ON PRAGMATICS*. *American Journal of Art and Culture*. Vol. 1.
- Roita,Eni Julita, Dian, Ridwin,Herman. (2022). *Learning How to be trough a movie : a case on Brown and Levinson's politeness strategies*. Vol 1. <https://journal.uniku.ac.id/index.php/IEFLJ/index>.
- Ruziyeva Nilufar Xafizovna . (2022). *Discourse Analysis of Politeness Strategies in Literary Work: Speech Acts and Politeness Strategies*. Vol. 00. *Spanish Journal of Innovation and Integrity*. <http://sjii.indexedresearch.org>.
- Ruziyeva, nilafur. Xolova. (2022). *Politeness In Literary Works: An Overview*. Vol. 5. ISSN: 2790-7360.

- S, Mills. (2010). *The Routledge Handbook of Language and Culture*.
Routledge: New York
- Salman, Hussien Salah, & Betti, Mohammed Jasim. (2020). *Politeness And Face Threatening Acts In Iraqi Efl Learners' Conversations*. *Glossa*, 3(8), 221–233.
- Sapitri, Putri Adrian, Chasanah, Aprilia, Putri, Avivah Adinda, & Paulima, Jessica. (2019). *Exploring Brown And Levinson's Politeness Strategies: An Explanation On The Nature Of The Politeness Phenomenon*. *Reila: Journal Of Research And Innovation In Language*, 1(3), 111–114.
- Simamora, Roy Martin. (2020). *The Challenges Of Online Learning During The Covid-19 Pandemic: An Essay Analysis Of Performing Arts Education Students*. *Studies In Learning And Teaching*, 1(2), 86–103.
- Syaputra, Muhamamad Ari. (2020). *An Analysis Of Positive And Negative Face In "The Croods Movie."* *Vision*, 10(2).
- Tahani, Saleh, Alabdi. (2019). *Revisiting Brown and Levinson's Politeness Theory: A Middle-Eastern Perspective*. Vol. 2. No. 2.
- Tannen, D. (1984). *The Pragmatics of Cross-Cultural Communication*. Georgetown University: Washington.
- Tatang, Rierin, Heru. (2021). *Strategi kesantunan berbahasa dalam film Assalamualaikum*. Vol 1 No 1.
- Ting-Toomey, S. (1999). *Communicating Across Culture*. New York: Guildford Press.
- Triandis, H. C. (1990). *Individualism & Collectivism*. Colorado: Westview Press, Inc.
- Widika, Tjanatjantia. (2013). *Sejarah Berdirinya Youtube: Sejarah Dunia*. Dari <https://canacantya.wordpress.com/sejarah/sejarah-berdirinya-Youtube>

- Widika, Tjanatjantia. (2013). *Sejarah Berdirinya Youtube: Sejarah Dunia*. Diakses pada 12 November 2018, dari [https://canacantya.wordpress.com/sejarah/sejarah-berdirinya Youtube](https://canacantya.wordpress.com/sejarah/sejarah-berdirinya-Youtube)
- Wierzbicka, A. (2003). *Cross-cultural Pragmatics*. Mouton de Gruyter: Berlin.
- Wijana, I Dewa Putu. (1996). *Dasar-Dasar Pragmatik*. Yogyakarta : Penerbit : Andi Offset.
- Yassi, Abdul Hakim. (2022). *The Analysis Of Politeness Strategies In Buginese Bone Language*. Eduvelop, 0(2), 114-120.
- Yin, Robert K, (2014). *Studi Kasus Desain & Metode*. Rajawali Pers, Jakarta.
- Zainal, Nurfitriana. (2022). *The Sociolinguistics Analysis Of Address Terms In English And Durinese Variant In Massenrempulu Enrekang District*. Universitas Hasanuddin.