

MIKAKATI YA UPOLE KATIKA VIPINDI VYA RUNINGA: MAWAIDHA NA BI.

MSAFWARI KATIKA RUNINGA YA CITIZEN

NA

ANN MWARI RAITANIA

C50/79769/2012

**TASNIFU HII IMETOLEWA KWA MADHUMUNI YA KUTOSHELEZA BAADHI YA
MAHITAJI YA SHAHADA YA UZAMILI KATIKA MASOMO YA KISWAHILI IDARA
YA ISIMU NA LUGHA, CHUO KIKUU CHA NAIROBI.**

OKTOBA 2014

UNGAMO

Nakiri kuwa tasnifu hii ni kazi yangu asilia na haijawahi kuwasilishwa kwa utahini katika Chuo Kikuu cha Nairobi wala chuo kingine chochote ili kutosheleza baadhi ya mahitaji ya Shahada ya Uzamili katika masomo ya Kiswahili.

JINA : ANN MWARI RAITANIA

C50/79769/2012

SAHIHI : TAREHE :

Tasnifu hii imetolewa kutahiniwa kwa idhini yetu kama wasimamizi wa Chuo Kikuu cha Nairobi

JINA : PROF. JOHN HABWE

SAHIHI : TAREHE :

JINA : DAKT. HEZRON MOGAMBI

SAHIHI : TAREHE :

TABARUKU

Kwenu nyie wazazi wangu wpendwa:

Mamangu Agnes Mukunga na marehemu Babangu Joseph Raitania,
mlioniongoza na kunishauri jinsi ya kuyakabili matatizo ya ulimwengu kwa ukweli na waminifu.

na

Kwako wewe Mwanangu mpendwa, Vanessa Abigail Muthoni,
unayenitia hamu ya kuendelea kuishi na kuzikabili pandashuka za maisha kwa ujasiri.

SHUKRANI

Wahenga walisema kuwa, mkono mmoja haulei mwana. Hivyo ndivyo ingekuwa na kazi hii kwani haingekamilika bila mchango wa wengine.

Kwanza kabisa na kwa dhati ya moyo wangu namshukuru mwenyezi Mungu muumba ambaye fadhili zake zisizokadirika zimeniwezesha kuikamilisha kazi hii. Alinipa nguvu za kuvuka mabonde, kukwea milima na kuteremka miinuko yote iliyohusiana na masomo haya ya uzamili.

Pili, natoa shukrani za moyoni kwa Profesa Wamitila Kyallo kwa ufadhili wake. Kitendo chake cha ukarimu daima kitabakia katika kumbukumbu zangu. Kwa hakika ukunjufu wa moyo wake uliwasha moto ndani yangu; moto wa changamoto ambao ningependa kuupisha kwako unayesoma kazi hii. Je, ulichojaliwa na mwenyezi Mungu, unakifanyia nini?

Ningependa pia kuwashukuru wasimamizi wangu katika uchunguzi huu, Profesa John Habwe na Daktari Hezron Mogambi ambao, ujuzi, ukarimu, uvumilivu na kujitolea kwao katika kuniongoza vimeniwezesha kuikamilisha kazi hii. Mungu awabariki.

Shukrani zangu vilevile ni kwa wahadhiri wote katika Idara ya Kiswahili Chuo Kikuu cha Nairobi. Mafunzo, maelekezo na ushauri wenu ulinitia ilhamu sio tu ya kufanya kazi hii bali hata kuikamilisha. Wahadhiri hawa ni pamoja na, Profesa Kithaka wa Mberia, Profesa Wamitila Kyallo, Profesa Mwenda Mbatia, Daktari Zaja Omboga, Profesa Mohammed Abdulaziz, Profesa Kineene wa Mutiso, Daktari Ayub Mukhwana, Daktari Tom Olali, Daktari Amiri Swaleh, Bwana Mungania, B.G. na Profesa John Habwe bila kumsahau Daktari Alfred Buregeya. Msichoke kufanya kazi njema mnayoifanya.

Isitoshe ningependa kutambua mchango wa wanafunzi wenzangu ambao tuling'oa nanga nao katika bahari hii ya masomo ya uzamili. Ushauri wao ulinitia moyo kuendeleza hata kuikamilisha kazi hii hasa wakati nilipoishiwa na nguvu ya kuiendeleza kazi hii. Wenzangu hawa ni pamoja na: Millicent Aoko, Ann Njoroge, Rose Kaumaiuru, Mary King'ora, Benjamin Kilanga, na James Mburu, bila kumsahau Josphine Karoki ambaye kwake natoa shukrani za kipekee. Msaada wake uliliwezesha gurudumu la tasnifu hii kung'oa nanga. Daima nitakumbuka hisani yake.

Nitakuwa mtovu wa fadhila iwapo sitawataja wavyele wangu katika shukrani hizi. Asante sana mamangu kwa kuonyesha imani katika uwezo wangu. Marehemu babangu, Mungu ailaze roho yake pema, namshukuru kwa kunipa ufunguo wa fanaka maishani ambao ni elimu. Bila juhudi zake za kunipeleka shule, singekuwa na fursa ya kuifanya kazi hii.

Namkumbuka pia, mwanangu mpendwa Vanessa Abigail Muthoni katika shukrani hizi. Uvumilivu wake umekuwa motisha kuu kwangu kuiendeleza na hatimaye kuikamilisha kazi hii. Mungu akufungulie milango ya fanaka katika maisha yako.

Mwisho lakini muhimu, natoa shukrani za dhati kwa kituo cha runinga cha Citizen nchini Kenya. Kazi hii haingefanyika bila data ya uchunguzi ambayo ni mazungumzo katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* kwenye kituo hiki. Kando na kuwa data ya uchunguzi huu, ushauri unaotolewa kupitia vipindi hivi ni johari adimu katika maisha ya kijamii hasa katika asasi ya ndoa. Hongera Citizen!

IKSIRI

Upole ni suala muhimu sana katika kuanzisha na kudumisha mahusiano mema baina ya wanajamii. Ili kudumisha mahusiano hayo, wazungumzaji wakati wote hulazimika kutumia mikakati mbalimbali ya upole ili kuokoa nyuso zao na za wenzao. Tasnifu hii ni uchunguzi wa jinsi mikakati ya upole ilivyotumika katika vipindi vya runinga kwa kuangazia vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* katika runinga ya Citizen. Uchunguzi huu ulinua kubainisha iwapo mazungumzo katika vipindi hivi hujali mahitaji ya uso ya wahusika, pia kujadili mikakati ya upole iliyotumika katika vipindi hivi na vilevile kubainisha iwapo nadharia ya uso ya Brown na Levinson(1978, 1987) inaweza kutumiwa kufafanulia mikakati hiyo. Ilibainika kuwa vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* hujali mahitaji ya uso na nadharia ya upole ya uso ni msingi tosha wa kufafanulia mikakati husika ya upole. Kutokana na matokeo ya uchunguzi huu, tunapendekeza kuwa utafiti zaidi ufanywe kuhusiana na suala la upole katika vyombo mbalimbali vya habari kwa kutumia nadharia tofauti na vipengele tofauti vya nadharia hizo. Kwa hakika upole ni dhana muhimu sana katika kila mazungumzo kwani umuhimu wa kuokoa nyuso za wahusika hauwezi kuisitizwa zaidi hasa katika mazungumzo kwenye vipindi vya runinga ambavyo kwavyo maoni ya watazamaji pia hutiliwa maanani.

Yaliyomo

Ungamo.....	ii
Tabaruku	iii
Shukrani	iv
Iksiri	vi
Yaliyomo.....	Error! Bookmark not defined.
Orodha ya michoro	xiii

SURA YA KWANZA

MSINGI WA UTAFITI.....	1
1.1 Utangulizi.....	1
1.2 Usuli wa mada.....	3
1.3 Tatizo la utafiti	7
1.4 Malengo ya utafiti	7
1.5 Sababu za kuchagua mada hii	8
1.6 Upeo na mipaka	8
1.7 Nadharia tete	9
1.8 Yaliyoandikwa kuhusu mada hii.....	9
1.9 Mazungumzo katika televisheni	12
1.9.1 Kanuni za mazungumzo ya ana kwa ana	12
1.9.1.1 Usikivu na umakinifu.....	12
1.9.1.2 Kubadilishana zamu.....	13
1.9.1.3 Ufichuzi wa nafsi	13

1.9.1.4 Upole.....	14
1.9.2 Kanuni za mazungumzo katika <i>Mawaidha na Bi. Msafwari</i>.....	14
1.9.2.1 Usikivu na umakinifu.....	15
1.9.2.2 Kubadilishana zamu.....	16
1.9.2.3 Ufichuzi wa nafsi	17
1.9.2.4 Upole.....	17
1.10 Njia za kutafiti.....	18
1.10.1 Ukusanyaji wa data	18
1.10.2 Uchanganuzi wa data	19
1.11 Umuhimu wa utafiti.....	19
1.12 Muhtasari wa sura	20

SURA YA PILI

NADHARIA ZA UPOLE	21
2.1 Utangulizi.....	21
2.2 Mtazamo wa upole kama kaida ya kijamii	21
2.3 Mtazamo wa upole kama mkakati wa mazungumzo	22
2.3.1 Kanuni za ushirikiano za Grice.....	24
2.3.1.1 Kaida ya mkakati	27
2.3.1.2 Kaida ya ukarimu	27
2.3.1.3 Kaida ya kumsifu msikilizaji	28
2.3.1.4 Kaida ya kujitweza.....	28
2.3.1.5 Kaida ya makubaliano.....	28
2.3.1.6 Kaida ya kumwonea huruma msikilizaji.....	29

2.4 Mtazamo wa upole kama mkataba wa mazungumzo	29
2.5 Mtazamo wa kuokoa uso	31
2.5.1 Vitendo vinavyotishia uso.....	32
2.5.2 Kukabiliana na vitendo vinavyotishia uso	33
2.5.3 Mkakati wa kuwa kwenye rekodi	34
2.5.3.1 Katika hali ya dharura au kutamauka.....	34
2.5.3.2 Katika kitendo cha kumfaidi msikilizaji	34
2.5.3.3 Kutoa ahadi kwa msikilizaji.....	35
2.5.3.4 Tofauti za kimamlaka kati ya msemaji na msikilizaji	35
2.5.4 Mkakati nje ya rekodi	35
2.5.4.1 Kutumia vidokezo.....	36
2.5.4.2 Kuzua utata	37
2.5.4.3 Kutumia kejeli/kinaya.....	37
2.5.4.4 Kutumia maswali ya balagha	37
2.5.4.5 Kutumia sitiari	38
2.5.5 Mkakati hasi wa upole	38
2.5.5.1 Kutumia maswali na vidokezo.....	38
2.5.5.2 Kutumia vitangulizi	39
2.5.5.3 Kuomba msamaha.....	39
2.5.5.4 Kuonyesha staha baina ya msemaji na msikilizaji.....	39
2.5.5.5 Kutaja kanuni ya jumla	40
2.5.5.6 Kuwa bila rajua	40
2.5.5.7 Kunominisha vitenzi	40

2.5.6 Mkakati chanya wa upole	41
2.5.6.1 Kumtambua na kumshughulikia msikilizaji	41
2.5.6.2 Kutumia vitambulisho vya makundi.....	42
2.5.6.3 Kutafuta makubaliano.....	42
2.5.6.4 Kuepuka kutokubaliana	42
2.5.6.5 Kutumia ucheshi	43
2.5.6.6 Kuwa mrijua.....	43
2.5.6.7 Kuuliza au kutoa sababu za kitendo fulani	44
2.5.6.8 Kuahidi.....	44
2.5.7 Mkakati wa kutotekeleza kitendo kinachotishia uso	44
2.6 Hitimisho.....	45

SURA YA TATU

UPOLE CHANYA KATIKA VIPINDI VYA MAWAIDHA NA BI. MSAFWARI.....	46
3.1 Utangulizi.....	46
3.2 Uchanganuzi wa upole chanya katika vipindi vya <i>mawaidha na bi. msafwari</i>	47
3.2.1 Kumtambua na kumshughulikia msikilizaji	47
3.2.2 Matumizi ya utambulisho wa makundi.....	48
3.2.3 Kutafuta makubaliano.....	51
3.2.4 Kuepuka kutokubaliana	52
3.2.5 Ucheshi	53
3.2.6 Kuwa mrijua.....	55
3.2.7 Kujumuisha msemaji na msikilizaji katika kitendo	56

3.3 Hitimisho.....	58
--------------------	----

SURA YA NNE

UPOLE HASI NA MIKAKATI MINGINE YA UPOLE KATIKA VIPINDI VYA

<i>MAWAIDHA NA BI. MSAFWARI.....</i>	59
4.1 Utangulizi.....	59
4.2 Upole hasi katika vipindi vya <i>Mawaidha na Bi. Msafwari</i>	59
4.2.1 Kutumia vitangulizi	60
4.2.2 Kutaja kitendo kinachotishia uso kama kanuni ya jumla.....	62
4.2.3 Kuonyesha staha/heshima baina ya msemaji na msikilizaji	64
4.2.4 Kupunguza ulazimishaji wa kauli	65
4.2.5 Kuuliza maswali.....	66
4.2.6 Kueleza jambo kimzunguko	67
4.2.7 Kutoa kauli zisizohusishwa na mtu maalum/kuepuka viwakilishi nafsi	69
4.2.8 Kuwa bila rajua	71
4.3 Mkakati nje ya rekodi	72
4.3.1 Kutumia maswali ya balagha	72
4.3.2 Matumizi ya semi.....	73
4.3.3 Kutoa maelezo pungufu (understating).....	75
4.3.4 Udondoshaji	77
4.4. Mkakati wa kuwa kwenye rekodi	77
4.5 Hitimisho.....	78

SURA YA TANO

HITIMISHO	80
5.1 Utangulizi.....	80
5.2 Matokeo ya uchunguzi.....	80
5.3. Kutathmini ufanisi wa malengo ya utafiti.....	87
5.4 Changamoto za utafiti	89
5.5 Mapendekezo kuhusu tafiti zijazo	89
MAREJELEO	91
Marejeleo ya kimsingi.....	91
Marejeleo mengine.....	91
Viambatisho	
Data ya uchunguzi	

Orodha ya michoro

Jedwali 1	18
-----------------	----

SURA YA KWANZA

MSINGI WA UTAFITI

1.1 Utangulizi

Utafiti huu ulilenga kujadili suala la upole katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* katika runinga ya Citizen. Vipindi vya runinga ni njia mojawapo ya kuwafahamisha watazamaji kuhusu masuala tofauti ya kisiasa, kijamii, na kiuchumi katika jamii mbalimbali. Vipindi vya runinga huwa ama vimerekodiwa awali kabla ya kupeperushwa hewani au vinaweza kupeperushwa hewani moja kwa moja wakati wa mazungumzo/mahojiano. Wanahabari huwaalika wataalamu mbalimbali na kuwahusisha katika mijadala ya kuwafahamisha wanajamii kuhusu matatizo yanayowakumba na vilevile namna ya kakabiliana na matatizo hayo. Vituo vya runinga nchini Kenya ni pamoja na KBC, QTV, KTN, NTV, Citizen, Kiss, K24, GBS, Family miongoni mwa vituo vingine. Vituo hivi hupeperusha vipindi mbalimbali vya mazungumzo na viongozi, wasanii au wataalamu katika nyanja mbalimbali kama vile uchumi, afya, mahusiano ya kijamii, uchanganuzi wa kisiasa kwa kutaja machache. Nchini Kenya kuna vipindi vingi vya mazungumzo na mahojiano ambavyo hupeperushwa na vituo mbalimbali vya runinga. Mifano ya vipindi hivi ni kama vile, *Damka* ya KBC, *Sema Nami* na *Longa Longa Time* vya QTV, *Jeff Koinange Live* katika KTN, *Woman Without Limits* katika NTV, *Women's View* cha GBS miongoni mwa vipindi vingine.

Kwa upande mwingine, kituo cha runinga cha Citizen ni kituo cha kibinafsi nchini Kenya na kulingana na tovuti ya Citizen, vipindi vya Citizen hutazamwa na zaidi ya asilimia 90 ya wananchi wa Kenya kando na watazamaji wa nchi jirani kama vile Tanzania, Uganda, Rwanda, nchi ya Kidemokrasia ya Kongo, Burundi, Zambia na Sudan Kusini. Kituo hiki hupeperusha

vipindi mbalimbali ambavyo kwavyo wananchi hupata sio tu ufahamu kuhusu masuala tofauti katika jamii bali hata burudani. Watazamaji pia hupewa fursa ya kuchangia kwa kuuliza maswali au kutoa maoni yao. Miongoni mwa vipindi vingi vya runinga ya Citizen ni pamoja na: *Monday Special Interview* ambacho husawiri masuala mbalimbali ya kijamii kama vile afya, elimu, umaskini, familia na malezi. *The Big Question Interview* nacho humulika masuala ya kisiasa nchini, na *Cheche* ni mjadala kuhusu masuala muhimu ya kisiasa nchini. Kipindi cha *Business Centre Interview* hushughulikia masuala ya kiuchumi nchini kama vile kuanzisha biashara na *Opinion Court* nacho humulika masuala mbalimbali kijumla lakini huangazia sana masuala ya kisiasa. *One on One*, na *Mjue Msanii Wako* navyo huangazia wasanii mbalimbali na changamoto wanazokumbana nazo katika uwanja wa usanii. *Shamba Shape- Up* humulika matatizo ya wakulima na kuwapa msukumo mpya kuendeleza ukulima wao kwa manufaa zaidi. Vipindi vingine ni *Sunday Live Interview* ambacho humulika masuala mbalimbali nchini hasa ya kisiasa, na kiuchumi na vilevile, *Mawaidha na Bi Msafwari* ambacho hushughulikia masuala ya kijamii hasa katika asasi ya ndoa kwa kuangazia masuala kama vile; malezi ya watoto, kero za wanaume nyumbani, uke wenza, namna ya kumtambua mume au mke aliyekamilika na jinsi ya kukabiliana na changamoto katika mahusiano na mashemeji, miongoni mwa mengine.

Uchunguzi huu uliteua kipindi cha *Mawaidha na Bi. Msafwari* kwa sababu za kimaksudi mojawapo ikiwa lugha ya uwasilishaji wa kipindi hiki ambayo ni Kiswahili. Ukweli kuwa vipindi hivi huwasilishwa na mwasilishi mkuu mmoja pia ulitoa fursa mwafaka ya kufanya uchunguzi kamililifu kuhusu mikakati ya upole katika mazungumzo husika. Bi. Msafwari ni mshauri katika masuala ya kijamii hasa katika asasi ya ndoa na changamoto zake kama vile ulevi, mahusiano na mashemeji, tabia zinazokera katika ndoa, wakati wa kuvunja ndoa miongoni

mwa masuala mengine na vilevile namna ya kukabiliana na changamoto hizo. Kipindi hiki hupeperushwa hewani kila siku ya Jumamosi baada ya habari za jioni.

Mazungumzo yoyote yale hutawaliwa na kanuni mbalimbali ambazo huwezesha maelewano baina ya wazungumzaji na pia kuboresha mahusiano baina yao. Kanuni mbalimbali kama vile kuzungumza kwa sauti inayosikika, kubadilishana zamu, kuonyesha upole na vilevile kuzingatia umakinifu hutawala mazungumzo ya ana kwa ana. Brown na Levinson(1978, 1987), wanaeleza kuwa mazungumzo yoyote yale huwa tishio kwa nyuso za wahusika na mazungumzo katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* hayaepuki ukweli huu. Hivyo basi ili kukabiliana na vitisho kwa nyuso za wahusika katika mazungumzo mbalimbali, wazungumzaji, huhitajika kutumia mbinu mbalimbali za upole ili kuhifadhi nyuso za wasikilizaji wao. Suala la upole hasa katika mazungumzo kwenye vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* ndiyo nguzo ya uchunguzi huu. Kwa kutumia data ya mazungumzo katika vipindi hivi, wachunguzi walilenga kubainisha mikakati ya upole iliyotumika katika mazungumzo ya vipindi hivi na vilevile kubainisha iwapo nadharia ya upole ya uso inaweza kutumiwa kufafanulia mikakati hiyo.

1.2 Usuli wa mada

Mahusiano mema ni suala muhimu sana katika kila jamii. Ili kudumisha mahusiano hayo, wanajamii hulazimika kutumia mikakati mbalimbali ya upole katika mazungumzo yao. Upole ni namna ya kuonyesha heshima kwa wengine katika mazungumzo ya kila siku. Utafiti huu ulilenga kuchunguza iwapo mikakati ya upole kwa misingi ya nadharia ya uso imetumika katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* kwenye runinga ya Citizen.

Dhana ya upole imefanyiwa uchunguzi na wanaisimu wengi na kutolewa maelezo mbalimbali. Maelezo kuhusu dhana ya upole na jukumu lake katika usonde hadi sasa, ni suala la mjadala mkuu kwa mfano maana halisi ya dhana ya upole na pia ubia wa dhana hii. Hata hivyo kila nadharia kuhusiana na dhana hii inatoa namna fulani ya kutathmini sio tu jinsi upole unavyoingizwa katika usonde bali hata sababu zake.

Uchunguzi kuhusu dhana ya upole ulipata umaarufu katika miaka ya sabini japo Goffman alikuwa ameshughulikia suala la upole hapo awali. Goffman (1967) alijadili upole katika muktadha wa nadharia ya jumla ya tabia. Alieleza kuwa upole ni utambuzi ambao mtu humwonyesha mwingine kupitia kutimiza au kuepuka kaida au desturi fulani za mazungumzo. Brown na Levinson (1978), nao walieleza upole kama namna ya kuokoa uso wa msikilizaji. Kulingana na wao, watu hutumia upole kama njia inayojulikana ya udanganyifu ili kuhifadhi matamania ya nyuso za wengine. Bila shaka upole ni aina ya udanganyifu unaotekelezwa na wasemaji ili kuhifadhi nyuso za wasikilizaji wao. Kwa mfano mtu kumwambia mwingine ni mrembo wakati anajua vizuri ukweli wa kauli hiyo ni kinyume chake. Kauli hii inaungwa mkono na Leech (1983) anaposema kuwa upole ni mkakati wa mawasiliano ambao watu hutumia kuanzisha na kuhifadhi mahusiano katika jamii zao.

Dhana ya upole katika karne ya ishirini na moja imeelezwa na wanaisimu kama vile Watts (2003:39) ambaye anasema kuwa upole ni hulka ya kiasili ya tabia njema. Ni uwezo wa kufurahisha wengine kupitia matendo ya nje ya mtu husika. Anaongeza kuwa upole ni dhana ya kiakili na kijamii ambayo hukuzwa kupitia mahusiano yetu ya kijamii. Watts hata hivyo anabainisha kuwa watu hawazaliwi na upole bali wanajifunza kwa kutazama jinsi watu wengine

wanavyotagusana katika jamii yao. Kauli hii inatiwa nguvu na ukweli kuwa dhana ya upole ni tofauti katika jamii na tamaduni mbalimbali. Hili lina maana kuwa kinachotambulika na kukubalika kuwa upole katika jamii moja kinaweza kuwa kinyume cha upole katika jamii nyingine. Mills (2003), pia anaunga mkono dhana ya Brown na Levinson kuhusu upole anaposema kuwa upole ni dhihirisho la tamanio la msemaji kupunguza vitisho kwa uso vinavyotekelezwa na vitendo fulani vinavyotishia uso wa mtu mwingine.

Japo suala la upole limewashughulisha wanaisimu wengi kwa zaidi ya miongo mitatu sasa, wachanganuzi wa usonde daima watakuwa na mengi ya kushughulikia katika uwanja mpana wa upole. Tasnifu hii kwa mfano ilinuia kuchunguza suala la upole katika vipindi vya televisheni kwa kubainisha ni mikakati gani ya upole inayotumika katika vipindi vya *Mawaidha ya Bi. Msafwari* kwenye runinga ya Citizen nchini Kenya.

Ilie (2001:210) anaeleza mazungumzo ya runinga (talk show) kama shughuli ya mazungumzo inayoongozwa na mtangazaji, kupewa umbo na washiriki na kutathminiwa na watazamaji. Maelezo haya yanamulika aina zote za mazungumzo katika runinga hasa vipengele muhimu vya mazungumzo hayo ambavyo ni washiriki na majukumu yao.

Becker (2007:110), naye anafafanua kuwa mahojiano katika vyombo vya habari ni kategoria moja ya mazungumzo rasmi/ya kitaasisi (institutional talk), dhana iliyobuniwa na wachanganuzi wa mazungumzo ili kuitenga na mawasiliano ya kawaida. Washiriki katika aina hii ya mazungumzo huwa na majukumu mahsusi na majukumu haya hayabadiliki katika muda wa mazungumzo. Ijapokuwa mazungumzo katika runinga huzingatia kanuni za mazungumzo rasmi,

mazungumzo haya pia yanahusu ruwaza zinazohusishwa na aina nyinginezo za mazungumzo. Sifa za mazungumzo ya kawaida zinadhihirika kupitia ubadilishanaji wa papo hapo wa majukumu na usambazaji levevu wa jozi linganifu za maswali- majibu. Ilie (2001) anaita mazungumzo haya nusu-rasmi kwa sababu ya sifa zake ambazo huwa kati ya mazungumzo rasmi ya kupasha habari na mazungumzo legevu ya kutoa habari na burudani.

Katika mazungumzo kwenye runinga, washiriki wote wanahitaji kuwa waangalifu na wabunifu katika kuwasilisha zamu zao. Kama Petrickova (2012:30) anavyoeleza, shughuli ya kuokoa uso katika mazungumzo haya hufanywa hata ngumu zaidi na uwepo wa hadhira. Anafafanua kuwa, katika mazungumzo ya kawaida, msemaji hutilia maanani tu uelewa wa msikilizaji kuhusiana na vitendo vinavyotishia uso lakini katika mazungumzo kwenye runinga, kauli za msemaji (mwasilishi/mtangazaji/mwelekezi) huzingatiwa na hadhira kila mara.

Kama ilivyosemwa hapo awali, vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* hutoa ushauri kuhusu masuala mbalimbali ya kijamii katika asasi ya ndoa kama vile, mahusiano ya wanandoa, sifa za mke/mume aliyekamilika, malezi ya watoto, ndoa na uchumi, ulipaji wa mahari, talaka, uke wenza, siri katika ndoa, marafiki kwenye ndoa miongoni mwa mengine. Na kama Brown na Levinson(1978,1987) wanavyoeleza, kutoa ushauri ni kitendo kinachotishia uso wa msikilizaji hivyo kumlazimu msemaji kutumia mbinu mbalimbali za upole ili kuokoa uso wa msikilizaji na jambo hili huboresha mahusiano baina ya wahusika na vilevile kuhakikisha kuwa mazungumzo hayo husonga mbele bila kuvunjika. Utafiti huu hivyo basi ulilenga kubainisha iwapo mazungumzo katika vipindi vinne vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* yanasawiri mikakati yoyote

ya upole na pia kuifafanua mikakati hiyo kwa kutumia nadharia ya upole ya uso iliyoasisiwa na Brown na Levinson.

1.3 Tatizo la utafiti

Tafiti nyingi zimefanywa kuhusu upole na umuhimu wake katika kuanzisha na kudumisha mahusiano katika jamii na hasa katika miktadha mbalimbali ya mitagusano ya kijamii. Hata hivyo, hakuna utafiti umefanywa kuhusu suala la upole katika mazungumzo kwenye vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* katika runinga ya Citizen. Mazungumzo katika vipindi hivi huwasilishwa kwa namna ambayo ni wazi hivyo kumfanya mtazamaji awaze kuhusu sababu za kuendelea kwa mazungumzo hayo bila kuvunjika. Mawazo kama haya ndiyo yalichochea kuibuka kwa maswali ambayo tulitamani kutafutia majibu. Maswali haya ni; Je, mbona mazungumzo yaliyo wazi kama haya yanaendelea bila kuvunjika? Je, kuna ithibati ya matumizi ya mikakati yoyote ya upole ambayo huwezesha kuendelea kwa mazungumzo hayo? Na iwapo kuna mikakati yoyote ya upole katika vipindi hivi, Je, nadharia ya upole ya uso inaweza kutumiwa kuifafanua?

1.4 Malengo ya utafiti

Lengo kuu la utafiti huu lilikuwa kuchunguza suala la upole katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* vinavyopeperushwa na runinga ya Citizen nchini Kenya. Malengo mahsusi ya utafiti huu ni:

1. Kubainisha iwapo kuna mikakati yoyote ya upole katika mazungumzo ya vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* katika runinga ya Citizen.

2. Kujadili mikakati ya upole iliyotumika katika uwasilishaji wa vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* katika runinga ya Citizen.
3. Kubainisha iwapo nadharia ya uso inaweza kutumiwa kufafanulia mikakati ya upole katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* kwenye runinga ya Citizen.

1.5 Sababu za kuchagua mada hii

Uchaguzi wa mada hii ulichochea na mambo yafuatayo:

Kwanza, vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* huwasilishwa kwa njia iliyo wazi, jambo ambalo lilitutia hamu ya kutaka kubainisha iwapo vipindi hivi hujali mahitaji ya uso au la. Pili, hakuna utafiti umefanywa kuhusu dhana ya upole katika vipindi hivi, hivyo basi tulichochea na hamu ya kutaka kuuziba mwanya huu katika uchunguzi wa dhana ya upole. Uteuzi wa vipindi hivi pia ulichochea na umuhimu wa mada zake na malengo yake ya kushauri yanayoambatana na mada hizo jambo ambalo huwaelimisha wanajamii kuhusu jinsi ya kukabiliana na matatizo ya kijamii hasa katika asasi ya ndoa.

1.6 Upeo na mipaka

Utafiti huu unakita katika mtagusano wa semantiki na pragmatiki hasa jinsi dhana ya upole inavyoingizwa katika mazungumzo katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* vinavyopeperushwa katika televisheni ya Citizen. Utafiti huu umeendelezwa kwa kutumia nadharia ya upole ya uso kwa kubainisha mikakati ya kuokoa uso iliyotumika katika vipindi hivi. Hata hivyo sio jukumu la utafiti huu kuchunguza mikakati ya upole katika jumbe zilizotumwa na watazamaji wa vipindi husika kwa mwasilishi mkuu kwa sababu ilibainika kuwa waelekezi

wanahariri jumbe za watazamaji hivyo kubadili namna jumbe hizo zilivyowasilishwa. Uchunguzi huu hivyo basi ulishughulikia tu kauli za mwasilishi na waelekezi wake.

1.7 Nadharia tete

1. Suala la upole ni dhahiri katika mazungumzo ya vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* vya runinga ya Citizen.
2. Mikakati ya upole kama ilivyopendekezwa na waasisi wa nadharia ya upole ya uso inabainika katika mazungumzo kwenye vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* katika runinga ya Citizen
3. Nadharia ya upole ya uso ni mbinu tosha ya kufafanulia mikakati ya upole iliyotumika katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* kwenye runinga ya Citizen.

1.8 Yaliyoandikwa kuhusu mada hii

Tafiti nyingi zimefanywa kuhusiana na suala la upole katika vyombo vya habari hasa mazungumzo katika televisheni. Nyingi za tafiti hizi zinachunguza mikakati ya upole katika mazungumzo kwenye vipindi vya runinga mbalimbali katika nchi tofauti. Zifuatazo hivyo basi ni kazi zinazoshughulikia dhana ya upole, hasa mikakati ya upole katika vipindi vya runinga.

Yan (2010) alichunguza mikakati ya upole kwa misingi ya jinsia katika kipindi cha runinga cha *Desperate Housewives* na kufahamu kwamba wanawake huwapongeza wanawake wengine na pongezi zao hupokelewa kama njia ya kuanzisha na kuimarisha mahusiano miongoni mwao. Pia alitambua kwamba wanaume na wanawake hutumia mbinu sawa kisintaksia kuelezea kuvutiwa kwao na watu fulani. Hata hivyo kulingana naye Yan, ni nadra sana kwa wanaume kuwapongeza

wanaume wengine kwa kujidunisha wenyewe na hatimaye kupoteza nyuso zao kama wafanyavyo wanawake. Anaeleza kuwa ni rahisi kwa wanawake kujidunisha kwa wanawake wengine ili kuhifadhi nyuso za wenzao na hasa kuboresha mahusiano yao. Maneno yafuatayo, yaliyosemwa na Edie ni mfano mwafaka kuthibitisha madai haya “Mimi ni hawara anayeishi mwishoni mwa barabara hii, naweza kukuazima kondomu chache?”

Utafiti wake pia ulibainisha kuwa wanawake hutoa mapendekezo kwa njia wazi ili kuimarisha mahusiano na wasikilizaji wao na mwishowe alieleza kuwa matumizi ya mikakati ya upole hutegemea na mahusiano baina ya wazungumzaji wala sio masiala ya kijinsia pekee. Hata hivyo hakuchelea kusema kuwa matokeo ya utafiti wake yalikuwa finyu kwa kuwa data yake iliegemea tu, kipindi cha runinga hivyo matokeo hayangeweza kutumiwa kuelezea tabia za wanajamii wengine katika jamii pana hasa katika mahala penginepo pa kazi.

Petrickova (2012), naye amechunguza mikakati ya upole katika maswali ya mahojiano kwenye runinga ya CNN. Alitumia data kutoka vipindi viwili vya mahojiano ambavyo ni: *State of the Union* na *Piers Morgan Tonight*. Uchunguzi wake unabainisha kuwa mikakati chanya na hasi ya upole ni dhahiri katika mahojiano hayo. Aidha Petrickova anafafanua kuwa uteuzi wa mkakati wa upole hutegemea sio tu umbali kijamii kati ya msemaji na msikilizaji bali pia jinsi msemaji anataka umbali huo udhihirike katika mazungumzo. Vilevile, unabainisha kuwa uteuzi wa mkakati wa upole unategemea jinsi msemaji anataka kuchukuliwa na hadhira ya mazungumzo hayo, labda kama mtaalamu asiyependelea katika mahojiano ya kisiasa ama mtangazaji mpenzi wa wasanii na watazamaji katika mahojiano na wasanii. Katika hitimisho yake, Petrickova anakiri kwamba nadharia ya upole ya uso ni msingi tosha wa kufafanua mikakati ya upole

inayotumika katika hali halisi za kimaisha. Petrickova (2012:42) anaongeza kuwa, maelezo ya Brown na Levinson kuhusu kanuni zinazotawala uteuzi wa mkakati wa upole yanatoa msingi pana na sahihi wa kuchanganua mikakati ya upole katika hali halisi za kimaisha.

Petrickova, aidha anaeleza kuwa utanzu wa mazungumzo kwenye runinga (talk show) ni chanzo cha mada nyingi zinazovutia kwa uchanganuzi na upole ni moja tu ya mada hizo. Hata hivyo kuna sababu nyingi ambazo kwazo utanzu wa mazungumzo katika runinga unafaa kuchanganuliwa katika mtazamo wa upole. Mazungumzo ya runinga huashiria muundo wa mazungumzo ambao hutawaliwa na kanuni nyingi za mazungumzo rasmi na wakati huohuo mazungumzo haya ni rahisi kupotoshwa na kanuni hizi. Vilevile, kulingana na Petrickova (2012:42), uhusiano tata baina ya makundi yanayoshiriki mahojiano ya runinga huashiria umuhimu wa uteuzi makinifu wa mikakati ya upole na hivyo kutoa nafasi nyingi za uchunguzi.

Mchanganuzi mwingine ambaye amechunguza upole katika mazungumzo ya runinga ni Putri (2013). Alichunguza mikakati ya upole katika mazungumzo ya runinga katika kipindi cha *Oprah Winfrey* na kubainisha kuwa Oprah na Mgeni wake Ricky Martin walitumia mikakati mbalimbali ya upole ili kuokoa nyuso zao katika mazungumzo waliyoshiriki. Putri (2013:9) anatoa kauli kuwa kuna uhusiano baina ya mikakati upole na masiala ambayo huathiri uteuzi wa mikakati hiyo. Anaongeza kuwa iwapo mtu anazungumza na mwingine wa jinsia ya kike au kiume ama ana uhusiano wa karibu naye au la, anajaribu kuonyesha upole katika hali zote.

Putri (2013:10), vilevile anafafanua kuwa katika uwasilishaji wa kipindi husika, Oprah na mgeni wake Ricky Martin walitumia mkakati chanya wa upole zaidi ya mikakati mingine kwa sababu mkakati huu una uhusiano na masiala yanayoathiri uteuzi wa mikakati ya upole. Upole chanya

unaaminiwa kujenga hali ambayo imezoeleka kati ya msemaji na msikilizaji na mara nyingine wazungumzaji walitumia mkakati wa ucheshi ili kuvunja urasmi wa mazungumzo yao na kupunguza umbali kijamii baina yao

1.9 Mazungumzo katika televisheni

1.9.1 Kanuni za mazungumzo ya ana kwa ana

Kila mahusiano katika jamii hutawaliwa na kanuni mbalimbali ambazo huzingatiwa ili kupunguza mikwaruzano na kufanikisha mahusiano hayo. Mazungumzo ya ana kwa ana bila shaka ni aina ya mahusiano na hayaepuki ukweli huu. Kanuni zinazotawala mazungumzo ya ana kwa ana ni kama vile usikivu na umakinifu, kubadilishana zamu, kujibu na kuuliza maswali na matumizi ya mikakati ya upole ambayo huwezesha mazungumzo hayo kuendelea bila kuvunjika.

1.9.1.1 Usikivu na umakinifu

Katika mazungumzo ya ana kwa ana, maana ya usemi haipatikani katika maneno yanayosemwa bali imo katika ufasiri wa mtu anayesikiliza. Kila mtu huamua iwapo anafikiria wengine wanazungumza katika hali ya kudhihirisha tofauti zao au kuonyesha muhusiano baina yao. Kulingana na Fishman (1980:99-101), wazungumzaji wa kike hutilia maanani usikilizaji zaidi ya wazungumzaji wa kiume. Hii ni kwa sababu wanawake hawatatizi mazungumzo kwa kuingiza mada isiyohusiana na mazungumzo husika. Zimmerman na West (1975:105), nao wanaongeza kuwa wanawake pia hushiriki mazungumzo kwa kuitikia kwa ishara kinyume na wanaume.

1.9.1.2 Kubadilishana zamu

Sacks na wengine (1974) wanaeleza kuwa mazungumzo hupangwa kwa namna ambayo huhakikisha kuwa ni mtu mmoja tu anazungumza kwa wakati mmoja na wasemaji hubadilishana zamu kama ni mjadala rasmi au maongezi tu ya kawaida. Sacks na wengine wanaongeza kuwa kubadilishana zamu sio tu muda wa kuzungumza bali ni haki na majukumu ya kuzungumza yanayopewa msemaji fulani. Kubadilishana zamu ni mpangilio wa kimsingi katika mazungumzo ya ana kwa ana na mpangilio huu hutokea kwa namna ya kimzunguko ambapo mzungumzaji mmoja huzungumza wengine wakimsikiliza halafu mwingine hushika zamu. Mzungumzaji anapokamilisha usemi wake anapitisha usukani kwa mzungumzaji mwingine. Jan (2013:5), naye anaongeza kuwa katika mpangilio huu, anayezungumza humteua mzungumzaji anayefuata ama mzungumzaji wa zamu inayofuata hujiteua mwenyewe

1.9.1.3 Ufichuzi wa nafsi

Jan (2013:5) anaeleza ufichuzi wa nafsi kama kitendo cha mzungumzaji kufichua mengi kuhusu maisha yake katika mambo mbalimbali ya kimaisha kwa wasikilizaji ama kimaksudi au bila kujua. Huku kujifichua kunahusu fikra, hisia, malengo, mafanikio, hofu, ndoto na mambo anayopendelea au asiyopendelea mzungumzaji. Kitendo hiki huweza kuelezwa kama zoezi la kuwajulisha wengine kuhusu matatizo na tajiriba ya msemaji kwa minajili ya kuwatia moyo wasikilizaji au kuwawezesha kuiga matendo yake ambayo huweza kuwaletea mafanikio au pia kuwafanya wawaonee huruma.

1.9.1.4 Upole

Kanuni nyingine ya kuendeleza mazungumzo ya ana kwa ana na kuhakikisha kuwa hayavunjiki ni upole. Upole ni namna ya kuonyesha adabu njema na kushughulikia mahitaji ya wanajamii wengine ya kupewa heshima. Ni dhana ambayo hufungamana na utamaduni kwa maana kuwa kinachotambulika na kukubalika kuwa upole katika jamii moja huweza kuwa kinyume chake katika jamii nyingine. Nguzo kuu ya uchunguzi huu ni upole katika vipindi vya *Mawaiha na Bi. Msafwari*.

1.9.2 Kanuni za mazungumzo katika mawaidha na bi. msafwari

Kama ilivyobainika hapo awali, runinga ya Citizen ni mojawapo ya vituo vya habari vya kibinafsi nchini Kenya. Miongoni mwa vituo vinginevyo, kituo cha Citizen huwa huru kupeperusha masuala mbalimbali ya kijamii na pia huwapa watazamaji fursa ya kuchangia katika mazungumzo hayo. Mojawapo miongoni mwa vipindi vingi vilivyotajwa hapo awali katika runinga ya Citizen ni kipindi cha *Mawaidha na Bi. Msafwari*.

Kipindi hiki hupeperushwa kwenye runinga ya Citizen kila Jumamosi baada ya taarifa ya habari za jioni na marudio yake huletwa hewani siku ya Jumapili saa kumi na mbili kasorobo. Mwasilishi wa kipindi hiki ni Bi. Msafwari ambaye ni mshauri katika masuala ya kijamii. Wanahabari Kanze Dena na Lulu Hassan huelekeza uwasilishaji wa vipindi hivi kwa kumuuliza maswali Bi. Msafwari na hasa kuwasilisha maswali na maoni ya watazamaji kwake. Mara nyingine wanawaalika wataalamu wa masuala mbalimbali ya kijamii kushiriki katika uwasilishaji wa vipindi hivi.

Mazungumzo katika vipindi hivi huwasilishwa kwa namna iliyo wazi yaani bila “kuficha lolote” kama ujumbe wa tangazo la kipindi hiki unavyoakisi, hivyo kumwacha msomi wa isimu akijiuliza iwapo vipindi hivi vinajali mahitaji yoyote ya uso. Ukweli kuwa mazungumzo haya hayavunjiki na huendelea hadi mwisho wa kipindi ulitutia ilhamu ya kutaka kujua ni mbinu zipi za upole hutumika ili kuhakikisha kuendelea kwa mazungumzo hayo. Pia lazima ibainike wazi kuwa wakati mwingine waelekezi wa vipindi hivi hulazimika kumkatiza mwasilishi mkuu kwa kumkumbusha kuwa muda wao umekwisha na mara chache wamewahi kuendeleza mada husika katika vipindi vilivyofuata kwa mfano mada ya *Mahusiano na mashemeji* ilichukua vipindi viwili. Bila shaka, kama ilivyodokezwa hapo awali, watazamaji ambao ni wasomi wa isimu huachwa wakijiuliza ni vipi mazungumzo yaliyowazi kama haya huendelea bila kuvunjika. Katika vipindi hivi hivyo basi, kanuni zifuatazo za mazungumzo ya ana kwa ana zinabainika:

1.9.2.1 Usikivu na umakinifu

Washiriki katika vipindi hivi vya *Mawaidha na Bi.Msafwari* huwa waangalifu na makinifu katika mazungumzo yao hasa Bi Msafwari ambaye mara nyingi hutoa fasiri za maswali ya watazamaji kisha kujibu maswali hayo. Hata hivyo watazamaji wengine humlaumu Bi. Msafwari kwa kusema yeye huendeleza tamaduni zinazomtweza mwanamke, lakini kwake Bi. Msafwari, mwanamke anafaa kumheshimu mumewe na kumshughulikia iwapo mwanamke huyo ana elimu ya juu au la na iwapo anafanya kazi au la kwani kulingana naye Bi. Msafwari, hivyo ndivyo ndoa inavyopaswa kuwa.

Bila shaka, ni dhahiri kuwa Bi. Msafwari anaelewa fika uwanja wake na hili hudhihirika katika utambuzi wake kuhusiana na maswali wanayouliza watazamaji wa kipindi chake. Kwa upande

mwingine, waelekezi wa kipindi hiki, Kanze na Lulu pia huwa waangalifu na makinifu sana katika uelekezi wao na hawasiti kumfahamisha maoni ya watazamaji hata pale ambapo kauli hizo huwa tisho kwa mahitaji ya uso ya mwasilishi. Isitoshe watazamaji hupewa fursa ya kuuliza maswali kuhusiana na uelewa wao wa mada mbalimbali za uwasilishaji katika vipindi hivi na pia wanaalikwa kwenye studio kueleza mawazo yao kuhusu mawaidha anayotoa Bi. Msafwari.

1.9.2.2 Kubadilishana zamu

Vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* kwa kiwango fulani ni mfano mzuri wa jinsi wazungumzaji hufaa kubadilishana zamu katika mazungumzo. Mwasilishi mkuu wa vipindi hivi pamoja na waelekezi wanakuwa waangalifu sana katika uwasilishaji wa zamu zao. Mara nyingi Bi. Msafwari huzungumza kwa ajili ya kujibu maswali ama yanayoulizwa na watazamaji au yanayoulizwa na waelekezi kulingana na mada inayoshughulikiwa.

Washiriki wote katika vipindi hivi hufuata kanuni za mazungumzo za kubadilishana zamu. Hata hivyo kuna mada ambazo huwafanya washiriki kutongoja zamu zao hasa waelekezi wa vipindi kwa sababu ya maoni yao. Mfano mzuri ni kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*, ambapo kauli ya Bi. Msafwari inatatizwa na waelekezi kiasi kwamba watazamaji hasikilizi wanayosema, inakuwa kelele. Waelekezi wa kipindi hawakuafikiana na kauli ya mwasilishi kuwa mke anafaa kumkaribisha mume wake nyumbani, amvue viatu, soksi na hata koti, na wala hafai kulalamika kuwa mume wake anachafua nyumba kwa kutawanya mavazi yake kila mahali.

1.9.2.3 Ufichuzi wa nafsi

Bi. Msafwari mara kwa mara ameshuhudiwa akieleza na kufichua mambo fulanifulani kuhusiana na maisha yake binafsi. Jambo hili huwasaidia wasikilizaji kupata mwanga zaidi kuhusu jinsi ya kuyakabili matatizo fulani katika ndoa zao. Anaeleza jinsi alivyokuwa akimpikia mumewe chakula usiku wa manane atokapo kazini licha ya kuwa mjakazi wao alikuwa tayari ashapika chakula kingine. Huu ni ushauri kwa wanawake kuwa wanafaa kuwatunza waume zao japo wanafanya kazi au wao hubakia nyumbani.

Alieleza pia kuhusiana na upendo wa mama kwa wanawe na kusisitiza hali ambapo mama humpenda sana mwanawe wa kiume hata anapopata jiko. Alifafanua kuwa ni kawaida kwa jambo hili kutokea lakini anashauri kina mama kuwa mvulana anapokomaa na kupata jiko, mama hana budi kujitenga na mwanawe ili kwamba uhusiano wao usisababisha matatizo katika ndoa yake. Bi. Msafwari pia anafichua siri ya upendo wake kwa mwanawe lakini anaeleza kuwa alikata uhusiano huo pindi tu mwanawe alipopata jiko. Hivyo ushauri huu unasaidia sana wanawake ambao hutatiza ndoa za wanao wa kiume kwa sababu ya mapenzi ya mama kwa mwanawe.

1.9.2.4 Upole

Uchunguzi wa mikakati ya upole katika mazungumzo ya ana kwa ana ndio lengo kuu la utafiti huu. Kazi hii ilinua kubainisha mikakati ya upole katika mazungumzo katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* katika runinga ya Citizen. Hata hivyo kabla ya kujadili kuhusu mikakati ya upole katika vipindi hivi, ni muhimu kwanza kufafanua dhana ya upole kwa kurejelea nadharia mbalimbali zilizobuniwa ili kueleza dhana hii. Bila shaka, upole ni dhana

pana na imefanyiwa utafiti si haba kwa zaidi ya miongo mitatu sasa. Hivyo basi, sura ya pili ya utafiti huu inamulika dhana hii kwa kuangazia nadharia zilizobuniwa kuieleza.

1.10 NJIA ZA KUTAFITI

1.10.1 Ukusanyaji wa data

Ili kuweza kuendeleza uchunguzi huu, vipindi vinne vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* vilitumiwa kama data ya kimsingi. Kama ilivyotajwa hapo awali, vipindi hivi vinapeperushwa na runinga ya Citizen siku ya Jumamosi kati ya saa moja na saa mbili jioni. Vipindi vinne vilirekodiwa na kutumiwa katika uchunguzi wa kubainisha mikakati ya upole iliyotumika katika juhudi za kuhifadhi nyuso za wahusika katika mazungumzo haya. Vipindi vilivyoteuliwa kwa uchunguzi huu ni pamoja na: *Wakati wa kukinai ndoa*, *Kero za wanaume nyumbani*, *Marafiki kwenye ndoa na Ushindani wa watoto na mahaba* na vimeonyeshwa katika jedwali lifuatalo:

Jedwali 1

	MADA YA KIPINDI	TAREHE	MUDA	MWASILISHI
1	<i>Wakati wa kukinai ndoa</i>	15 Februari 2014	19.09	Bi. Msafwari
2	<i>Kero za wanaume nyumbani</i>	5 Aprili 2014	15.15	Bi. Msafwari
3	<i>Ushindani wa watoto na mahaba</i>	19 Aprili 2014	15.14	Bi. Msafwari
4	<i>Marafiki kwenye ndoa</i>	17 Mei 2014	14.18	Bi. Msafwari

Vipindi vyote vinne vinachukua muda wa takribani saa moja na dakika nne. Baada ya kutazama vipindi hivi tena na tena, kauli zilizofikiriwa kuonyesha upole zilinakiliwa ili kurahisisha uchanganuzi wa mikakati ya upole iliyotumika. Kauli zilizonakiliwa kutokana na mazungumzo hayo zimewasilishwa katika sehemu ya viambatisho kama data 1, 2, 3 na 4.

1.10.2 Uchanganuzi wa data

Uchanganuzi wa data ulifuata baada ya kunakili kauli za mazungumzo zilizofikiriwa kuonyesha upole. Kwanza kauli hizo zilianishwa kulingana na kategoria za mkakati hasi, mkakati chanya, mkakati nje ya rekodi au mkakati wa kuwa kwenye rekodi. Baadaye kauli za mazungumzo hayo zilifafanuliwa kwa misingi ya nadharia ya upole ya uso iliyoasisiwa na Brown na mwenzake Levinson mwaka wa 1978.

Kategoria mbalimbali za mikakati hii aidha zilifafanuliwa kama zilivyosawiriwa katika vipindi vinne vilivyoteuliwa. Kutokana na matokeo ya uchunguzi, ambayo yamewasilishwa katika sura ya tatu na ya nne, ni dhahiri kuwa vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* vinajali mahitaji ya uso na kwamba nadharia ya upole ya uso inaweza kutumiwa kufafanulia mikakati hiyo.

1.11 Umuhimu wa utafiti

Suala la upole limefanyiwa utafiti si haba katika miktadha mbalimbali ya kijamii. Hata hivyo, kila nyongeza ya utafiti katika dhana hii ni mchango muhimu katika uendelezaji na hasa katika kutathmini uamilifu wa nadharia mbalimbali za upole. Uchunguzi huu hivyo basi utafungua ukurasa wa utafiti katika vipindi vya runinga nchini Kenya kwani kwa maoni yetu dhana ya upole katika vipindi vya runinga nchini Kenya haijashughulikiwa. Kwa hivyo kazi hii itakuwa kama msingi wa tafiti zijazo kuhusiana na suala la upole katika vipindi vya runinga na pia katika vyombo vya habari kwa jumla.

1.12 Muhtasari wa sura

Katika tasnifu hii, sura ya kwanza inaweka msingi wa tasnifu hii kwa kueleza tatizo la utafiti, madhumuni ya utafiti, sababu za kuichagua mada hii, nadharia tete za uchunguzi huu na vilevile mipaka na upeo wa uchunguzi wetu. Sura ya kwanza pia inaangazia masuala ya upole katika mazungumzo ya vipindi vya runinga kama yalivyoshughulikiwa na wasomi mbalimbali na kutathmini mchango wa kazi hizo kwa utafiti huu. Pamoja na hayo, sura hii pia inaeleza kanuni za mazungumzo ya ana kwa ana kama vile usikivu na umakinifu, kubadilishana zamu miongoni mwa kanuni zingine na vilevile kutathmini jinsi vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* vinavyozingatia kanuni hizo. Sura ya pili inafafanua nadharia mbalimbali za upole kwa minajili ya kutoa mwanga kuhusuiana na utafiti huu na hasa jinsi suala la upole linavyoshughulikiwa katika vyombo vya habari na hususan katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* katika runinga ya Citizen. Sura ya tatu ya tasnifu hii inafafanua mkakati chanya wa upole katika vipindi vinne vilivyoteuliwa kuendeleza uchunguzi huu pamoja na kategoria zake mbalimbali kama zilivyopendekezwa na waasisi wa nadharia ya uso, Brown na Levinson. Sura ya nne nayo inachanganua mkakati hasi pamoja na mikakati mingine ya upole na vilevile kufafanua kategoria mbalimbali zinazotumiwa kuokoa nyuso za wazungumzaji katika mazungumzo husika. Mwishoni mwa tasnifu hii ni sura ya tano ambayo inafafanua matokeo ya uchunguzi, changamoto za uchunguzi huu na vilevile kutoa mapendekezo ya tafiti zijazo katika dhana ya upole hususan katika vipindi vya runinga na vyombo vya habari kwa jumla.

SURA YA PILI

NADHARIA ZA UPOLE

2.1 Utangulizi

Katika sura ya kwanza, tumejenga msingi wa tasnifu hii na kueleza kuwa kazi hii inalenga kujadili suala la upole katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* katika runinga ya Citizen. Ili kuweza kufafanua kikamilifu mikakati ya upole katika mazungumzo yoyote yale, ujuzi wa nadharia dhabiti za upole huhitajika. Sura hii hivyo basi inafafanua nadharia mbalimbali za upole ili kutoa mwanga kuhusu utafiti huu hasa jinsi upole unavyoendelezwa katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*. Nadharia mbalimbali zimebuniwa ili kufafanua dhana ya upole na miongoni mwa waasisi wa nadharia hizi ni pamoja na Grice(1975), Lakoff(1973) Brown na Levinson(1978,1987), Leech(1983) na Fraser na Nolen(1981). Kwa kuzingatia maoni ya Fraser(1990), sura hii inamulika mitazamo yake minne ya kuchunguza suala la upole. Katika wasilisho lake kwenye Jarida la pragmatiki juzuu la 14, Fraser anabainisha kuwa dhana ya upole inaweza kushughulikwa kwa kuzingatia mitazamo minne mikuu ambayo ni: Mtazamo wa kaida ya kijamii, Mtazamo wa mazungumzo, Mtazamo wa mkataba wa mazungumzo na Mtazamo wa kuokoa uso. Japo tasnifu hii imeelezea mitazamo yote minne, mtazamo wa kuokoa uso ndio umejadiliwa kwa kina zaidi ya mitazamo mingine kwa sababu umetumiwa kufafanulia mikakati ya upole katika mazungumzo kwenye vipindi vilivyoteuliwa kuendeleza uchunguzi huu.

2.2 Mtazamo wa upole kama kaida ya kijamii

Kulingana na Fraser(1990), mtazamo wa kaida ya kijamii huashiria uelewa wa kihistoria wa upole ambao umekumbatiwa na watu katika jamii mbalimbali. Mtazamo huu huchukulia kwamba kila utamaduni huwa na kaida za kijamii ambazo husheheni kanuni zinazoelekeza

katika tabia fulani, hali ya mambo na namna ya kuwaza katika muktadha. Upole hutokea wakati ambapo kitendo fulani kinalingana na kaida na utovu wa upole hubainika wakati kitendo hutendeka kinyume na kaida hizo. Kwa mfano katika jamii za Kiafrika watoto hawataji majina halisi ya watu wazima na hasa wazazi wao. Pia ni kinyume cha kaida ya kijamii katika jamii nyingi za Kiafrika kurejelea sehemu za siri hadharani.

Mtazamo huu wa upole kama jumla ya tabia nzuri na mbaya, ni dhahiri katika mazungumzo ya jamii za kisasa japo kila jamii hutofautiana na nyingine katika kaida zake. Aidha mtazamo huu wa upole huonyesha upole kama dhana inayohusiana na namna ya kuzungumza ambapo kiwango kikubwa cha urasmi huashiria kiwango kikubwa cha upole. Hata hivyo, Fraser(1990: 221) anakiri kwamba mtazamo huu wa upole una wafuasi wachache katika wachanganuzi wa upole wa kisasa.

2.3 Mtazamo wa upole kama mkakati wa mazungumzo

Mtazamo huu kimsingi huegemea katika kazi ya Grice(1975). Katika juhudi zake za kufafanua kuwa wasemaji humaanisha zaidi ya wanayosema, Grice anadai kuwa wazungumzaji ni watu wenye akili razini na ambao haja yao kuu ni kupitisha ujumbe. Ili kuafikia lengo hili, Grice alipendekeza kanuni ya jumla ya ushirikiano ambayo husema kwamba, “Msemaji anafaa kufanya mchango wake kuwa ambao unaohitajika katika kipindi ambacho unatokea na katika mwelekeo unaokubalika katika mazungumzo anayoshiriki.” Kwa lugha rahisi, msemaji anafaa kusema jambo analolazimika kulisema kwa namna anayolazimika kulisema (Fraser 1990:220). Wasikilizaji na wasemaji wanalazimika kuzungumza kiushirikiano na wote wakubaliane

kueleweka katika njia fulani. Kanuni ya ushirikiano hivyo basi, hufafanua namna mawasiliano katika maongezi huafikiwa katika hali za kawaida za kijamii.

Kanuni hii ya ushirikiano aidha, inasheheni vitengo vinne ambavyo hujulikana kama kanuni za Grice. Kanuni hizi ni idadi, ukweli, uhusiano na namna, na ni njia ya kueleza uhusiano uliopo baina ya matamko na jambo linaloeleweka kutokana na kauli hizo. Watu wanaozingatia kanuni ya ushirikiano katika matumizi yao ya lugha huhakikisha kuwa jambo wanalosema katika mazungumzo linaendeleza lengo la mazungumzo hayo. Hata hivyo mahitaji ya mazungumzo tofauti huwa tofauti.

Grice, vilevile anaeleza kuwa kanuni ya ushirikiano inahusu pande zote mbili: wasemaji kwa jumla huzingatia kanuni hii na wasikilizaji kwa jumla huchukulia kuwa wasemaji wanazingatia kanuni hii. Jambo ambalo huzua uwezekano wa umaanisho. Umaanisho hurejelea maana zisizowasilishwa waziwazi katika jambo lililosemwa bali maana hizi hudokezwa tu. Kwa mfano, iwapo Ken atasema kuwa “Maria atachelewa” na Kimani amjibu kuwa “Maria ana mgeni”, kuna umaanisho kuwa kupata mgeni ndiyo sababu ya kuchelewa kwa Maria au angalau ni sababu mojawapo ya kuchelewa kwa Maria. Hata hivyo kauli ya Kimani ‘ana mgeni’ haina ushirikiano na ile ya Ken mpaka pale ambapo ‘kupata mgeni’ itakuwa ndiyo sababu ya kuchelewa kwa Maria.

Kaida hizi ni miongozo tu ya matumizi razini ya lugha katika mazungumzo na ni tofauti na kanuni za kiisimu zinazohusishwa na sarufi. Kanuni za Grice hazitoi maelezo ya usahihi wa muundo wa kisarufi bali hutoa maelekezo kwa matumizi ya lugha katika mazungumzo. Uvunjaji

wa kanuni za kisarufi hupelekea kuundwa kwa kauli zisizosanifu lakini kuvunja kaida za ushirikiano huweza kukubalika kama ishara ya malengo mahsusi ya msemaji.

2.3.1 Kanuni za ushirikiano za grice

Kama ilivyodokezwa hapo awali, Grice alipendekeza kanuni nne za ushirikiano katika mazungumzo yoyote. Kanuni hizi ni: Kanuni ya ukweli ambayo hueleza kuwa msemaji hafai kusema mambo anayoamini kuwa ya uongo au mambo ambayo kwayo hana ithibati ya kutosha. Kanuni ya pili ni ya idadi ambayo hueleza kuwa msemaji anafaa kufanya mchango wake kwa kutoa habari zinazohitajika tu katika mazungumzo anayoshiriki. Hafai kutoa habari zaidi ya zile zinazohitajika katika mazungumzo hayo. Kanuni ya tatu ni ya uhusiano ambayo hueleza kuwa, msemaji anafaa kusema mambo yanayohusiana na mada ya mazungumzo husika yaani, msemaji hafai kutoka nje ya mada inayozungumziwa. Mwisho ni kanuni ya namna ambayo kwayo msemaji anafaa kujiepusha na kauli tata ambazo huweza kuibua fasiri mbalimbali. Msemaji hivyo basi anafaa kueleza kauli zake kwa uwazi.

Kanuni hizi za Grice bila shaka huibua umaanisho unaoashiria kwamba, iwapo maana ya juu ya sentensi hailekei kufuata kanuni za Grice na hali imulazimu msikilizaji kufikiria kuwa msemaji anazingatia kanuni za Grice, msikilizaji atalazimika kutafuta maana nyinginezo za usemi ambazo zitakuwa zimedokezwa na msemaji katika sentensi hiyo.

Hata hivyo Grice hakuchukulia kuwa watu wote hufuata kanuni hizi kila wakati, bali aliliona kuwa jambo la kuvutia wakati kanuni hizi hazikufuatwa yaani, wakati kanuni hizi zilivunjwa kwa msikilizaji kutarajiwa kuweza kuelewa ujumbe au kwa msikilizaji kutarajiwa kutotambua

jambo hili. Kuvunja kanuni hizi hata hivyo kunadokeza maana nyingine ya kauli husika ambapo umuhimu ni lile lisilosemwa kwa mfano kujibu kuwa ‘kunanyesha’ kwa mtu aliyependekeza kucheza mchezo wa tenisi ya meza. Yule (1996:36) anamuunga mkono Grice kwa kuongeza kuwa katika mazungumzo, mengi huwasilishwa kuliko yanayosemwa.

Kanuni ya ushirikiano ya Grice hata hivyo ilidarwa kwa madai kuwa mazungumzo, kama ilivyo na tabia nyingi za kijamii ni jambo la kitamaduni kwa hivyo kanuni za Grice sio kanuni bia kwa sababu ya tofauti za kitamaduni. Kwa mfano, wananchi wa Malagasy, husita kupitisha ujumbe na kwa hivyo kuvunja kanuni ya idadi na pia kwa kuhepa maswali ya moja kwa moja na kutoa majibu yasiyokamilika kwa kuhofia kupoteza uso kwa kujikita katika ukweli wa habari na vilevile kuzingatia ukweli kwamba, kuwa na habari ni namna ya ustaarabu.

Ni jambo lililowazi kuwa bila ushirikiano, mitagusano ya watu ingekuwa jambo gumu sana na kanuni ya ushirikiano na kaida za Grice hutumika katika mitagusano ya maongezi kwa jumla. Kwa mfano kujibu swali la ‘masomo’ kwa kueleza ‘habari kuhusu ukulima’ kungevunja kanuni ya uhusiano na vilevile kujibu swali la ndio/la kwa kutoa maelezo marefu kungevunja kanuni ya idadi.

Hata hivyo, kama ilivyobainika hapo awali, kunawezekana kuvunja kanuni fulani kimaksudi au bila kujua na hivyo kuwasilisha maana tofauti na iliyomo katika maneno yaliyosemwa. Mara nyingi katika mazungumzo, msemaji huvunja kanuni hizi ili kuibua athari hasi ya kipragmatiki kama vile katika kinaya au kejeli. Wasemaji ambao huvunja kanuni za ushirikiano kimaksudi, hulenga kwa wasikilizaji wao ili waelewe umaanisho wao. Watu wanaweza kuchukulia kuwa

wakati wazungumzaji huvunja kanuni za ushirikiano, wanafanya hivyo kwa lengo la kuwasilisha wazo fulani. Hivyo basi, kanuni za Grice ni muhimu ama zikizingatiwa au hata zikivunjwa.

Lakoff (1973), alitumia kanuni ya ushirikiano ya Grice katika juhudi zake za kueleza dhana ya upole. Aliongeza kuwa matumizi ya lugha huongozwa na kanuni za kipragmatiki za uwazi na upole. Kwa mtazamo wa Lakoff, upole ni muhimu katika mazungumzo kwa lengo la kuepuka kumkosea msikilizaji kuliko kutafuta uwazi. Lakoff (1973:64) hivyo basi alieleza upole kama njia ya kuepuka migongano katika mahusiano na akapendekeza kanuni mbili za upole ambazo ni uwazi na upole. Na kwa kuwa Grice alikuwa ameshughulikia uwazi, Lakoff alifafanua zaidi kanuni ya upole. Aliigawa kanuni ya upole katika vitengo vitatu muhimu ambavyo ni: kutolazimisha ukweli, kutoa uhuru wa kuchagua na kumfanya msikilizaji ajihisi vizuri. Kanuni ya upole ya Lakoff hivyo basi inasisitiza mahusiano au malengo ya mahusiano ambayo hupunguza mikwaruzano katika mazungumzo baina ya wanajamii (Maricic 2005:27). Kanuni mbalimbali zinatumiwa katika hali tofauti na umuhimu wa mitagusano: ama kubuni na kudumisha uhusiano mwema au kupitisha ujumbe ipasavyo.

Baadaye Leech (1983) aliendeleza kanuni ya upole kwa kupendekeza kaida sita za upole ambazo ni: Mkakati, Ukarimu, Kumsifu msikilizaji, Kujitweza, Makubaliano na Huruma. Kwa misingi ya kaida hizi, Leech anapendekeza hali tofauti ambazo huhitaji aina tofauti za upole. Pia, Leech anaeleza upole kama tabia inayowaruhusu wazungumzaji kuwa katika mtagusano wa kijamii katika mazingira ya utulivu.

Kila kaida ya Leech huandamana na kaida dogo ambayo umuhimu wake ni mdogo. Hata hivyo kaida hizi zote huendeleza wazo kwamba upole hasi ni muhimu kuliko upole chanya. Kulingana na Leech, sio kaida zote huwa na umuhimu mkuu kwa mfano kaida ya mkakati huathiri jambo tunalosema kwa nguvu zaidi kuliko kaida ya ukarimu, na kaida ya kumsifu msikilizaji ni muhimu kuliko ile ya kujitweza. Wazungumzaji huweza kuzingatia kaida zaidi ya moja kwa wakati mmoja na mara nyingi kaida moja huwa katika usemi ilhali kaida nyingine huwa katika umaanisho.

2.3.1.1 Kaida ya mkakati

Kaida ya mkakati hueleza kuwa msemaji apunguze uwasilishaji wa kauli ambazo hulenga gharama kwa mwingine (msikilizaji) na kuzidisha uwasilishaji wa kauli mbazo humaanisha manufaa kwa mwingine. Bila shaka, sehemu ya kwanza ya kaida hii ya mkakati inalingana na mkakati hasi wa upole wa Brown na Levinson wa kupunguza ulazimishaji, na sehemu ya pili inamulika mkakati chanya wa upole wa Brown na Levinson wa kushughulikia matamano na mahitaji ya msikilizaji.

2.3.1.2 Kaida ya ukarimu

Kaida ya ukarimu hueleza kuwa msemaji apunguze uwasilishaji wa kauli ambazo hulenga manufaa kwake binafsi na azidishe uwasilishaji wa kauli ambazo hulenga gharama kwake. Kinyume na kaida ya mkakati, kaida hii ya ukarimu hulenga msemaji na kudai kuwa wengine wanafaa kushughulikiwa kwanza badala ya msemaji. Kwa mfano, “Wewe pumzika mimi nitaosha vyombo na kupika.”

2.3.1.3 Kaida ya kumsifu msikilizaji

Kaida hii husema kuwa msemaji apunguze uwasilishaji wa kauli ambazo hulenga kutomsifu mwingine (msikilizaji) na azidishe uwasilishaji wa kauli ambazo hulenga kumsifu mwingine. Kusifu wengine kunakubalika na kama jambo hili haliwezekani, msemaji anafaa kupuuza suala hilo na kumshughulikia msikilizaji japo kwa kiasi kidogo kwa mfano kutumia tasfida ua kwa kuepuka kusema lolote. Sehemu ya kwanza ya kaida ya ukarimu hulingana na mkakati wa upole wa kuepuka kutokubaliana na sehemu ya pili hulenga kuwafanya wengine wahisi vizuri kwa kuonyesha ushirikiano.

2.3.1.4 Kaida ya kujitweza

Kaida ya kujitweza hueleza kuwa msemaji anafaa kupunguza kauli za kujisifu au azidishe kauli za kujitweza. Kwa mfano, “Mimi ni mjinga kweli, unaweza kunipikia chapati” au “Leo nina uzembe ajabu, unaweza kunifulia nguo hizi?” Katika kaida hii msemaji hafai kusema lolote kujisifu bali anafaa kumsifu msikilizaji kwa kuomba msaada wake katika jambo analozungumzia.

2.3.1.5 Kaida ya makubaliano

Kaida hii hueleza kuwa msemaji apunguze uwasilishaji wa kauli ambazo huonyesha kutokubaliana kati yake na mwingine (msikilizaji) na azidishe uwasilishaji wa kauli zinazoonyesha makubaliano kati yake na msikilizaji. Kaida hii ni sawa na mkakati chanya wa upole wa Brown na Levinson wa kutafuta makubaliano na kuepuka kutokubaliana ambao ni muhimu sana. Hata hivyo haidaiwi kuwa watu huepuka kutokubaliana kabisa bali inaashiriwa kuwa watu hueleza kwa uwazi zaidi kauli za makubaliano kuliko zile za kutokubaliana. Kwa

mfano kauli ifuatayo iliyosemwa na Bi. Msafwari katika kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba*, inaonyesha makubaliano na pia kuepuka kutokubaliana. Anasema, “Ni babake naelewa kweli, lakini kuna vingine havitakikani kuonwa na baba.”

2.3.1.6 Kaida ya kumwonea huruma msikilizaji

Kaida hii hueleza kuwa, msemaji apunguze kutokuwa na huruma kati yake na msikilizaji na azidishe huruma kati yake na mwingine(mikilizaji) Kauli katika kaida hii ni aina ya vitendo usemi kama vile kupongeza, kutoa rambirambi miongoni mwa kauli zingine ambazo hulingana na mkakati chanya wa upole wa Brown na Levinson wa kushughulikia mahitaji na matamano ya msikilizaji. Kwa mfano, “Nasikitika sana kusikia habari za nduguyo.”

Baadaye Brown na Levinson walidara kanuni ya upole ya Leech kwa madai kuwa ilikuwa na mikakati mingi sana. Walisema pia kuwa kanuni yake haikuwa na ufafanuzi toshelevu wa kaida ya kiasi, je ni kiasi kipi? Pia hakueleza iwapo kaida hizi ni bia au zinatumiwa katika tamaduni mahsusi pekee.

2.4 Mtazamo wa upole kama mkataba wa mazungumzo

Mtazamo wa upole kama mkataba wa mazungumzo ulibuniwa na Fraser (1975) na Fraser na Nolen(1981). Katika mtazamo huu, upole unaangaliwa kama unaotenda kazi kulingana na mahitaji ya mkataba wa mazungumzo. Fraser (1990:232) anaeleza kuwa wakati wazungumzaji wanapoanza mazungumzo yoyote, kila mshiriki wa mazungumzo huwa na uelewa wa mpangilio fulani wa haki na majukumu ambayo hubainisha japo katika hatua za msingi, mambo ambayo wazungumzaji wanatarajia kutoka kwa kila mmoja. Kufuatia mapito ya wakati au labda kwa

sababu ya mabadiliko katika muktadha, kunazuka uwezekano wa kujadili upya mkataba wa mazungumzo. Washiriki katika mazungumzo hayo wanaweza kubadilisha haki na majukumu yao kwa kila mmoja wao. Namna ambayo kwayo wazungumzaji hugawa haki na majukumu ya kila mmoja ni tofauti katika kila muktadha wa mazungumzo. Mikataba mingine hutokana na kanuni za jumla za mazungumzo kama vile kubadilishana zamu, kutumia lugha mwafaka, kuongea kwa sauti inayosikika miongoni mwa kanuni zingine japo kanuni hizi huweza kubadilishwa.

Fraser (1990:232) anaongeza kuwa vigezo na masharti mengine ya mkataba wa mazungumzo hulazimishwa na asasi za kijamii zinazohusishwa na mazungumzo husika, kwa mfano wazungumzaji wanahitajika kuongea kwa sauti ya chini kabisa wakati wamo kanisani ya kipentekoste au maktabani na shahidi katika mahakama anatarajiwa kuzungumza tu wakati anapoulizwa swali.

Masharti mengineyo katika mtazamo huu yanabainika kupitia mitagusano ya awali ya washiriki. Fraser anaongeza kuwa kaida hizi ni tofauti katika kila mazungumzo na pia zinabadilika kulingana na utambuzi wa washiriki katika masiala kama vile hadhi, mamlaka na majukumu ya kila mzungumzaji. Masiala haya huwa muhimu katika kubainisha ujumbe unaotarajiwa. Kwa mfano, mtoto kwa kawaida hana mamlaka kumwamrisha mzazi wake kufanya jambo lolote na mwajiriwa hana uhuru wa kumdara mwajiri wake.

Katika mtazamo huu hivyo basi, upole unaangaliwa kama kushiriki katika mazungumzo kwa kuzingatia masharti ya mkataba wa mazungumzo. Mtazamo huu wa upole hauhusu kumfanya

msikilizaji ‘ajihisi vizuri’ kama katika maoni ya Lakoff ama Leech, wala haushughuliki na kumfanya msikilizaji ‘asijihisi vibaya’ kama katika maoni ya Brown na Levinson bali mtazamo huu unahusu kuendeleza mazungumzo kwa kuzingatia masharti ya mkataba wa mazungumzo hayo (Fraser 1990:233).

2.5 Mtazamo wa kuokoa uso

Bila shaka mtazamo wa kuokoa uso ndio uliojadiliwa kwa utendeti zaidi ya mitazamo mingine ya kuelezea dhana ya upole. Lazima itajwe hapa kuwa mtazamo huu ndio umetumiwa katika tasnifu hii kuchunguza mikakati ya upole katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* kwenye runinga ya Citizen. Waasisi wa mtazamo huu, Brown na Levinson (1978, 1987) walitumia dhana ya uso ya Goffman (1967) kubuni nadharia ya upole ya uso. Kulingana na Goffman (1967:5), uso ni thamani chanya ya kijamii ambayo mtu hujipa kulingana na mtazamo ambao wengine huchukulia kuwa ameegemea katika mtagusano fulani. Uso ni dhana bia na ni sura ya kibinafsi inayohusishwa na sifa za kijamii. Goffman(1967:9), aidha anasema kuwa kutunza uso humfanya mtu kuhisi vizuri kwani tunakuwa na uhusiano wa kihisia na uso ambao tunatunza, na kupoteza uso kunasababisha kupotea kwa mhimili wa kihisia ambao huhifadhiwa katika hali za kijamii. Kwa kuwa athari za kihisia za kupoteza uso zinaweza kuwa dhabiti, watu mara kwa mara hushiriki katika vitendo vya kuokoa nyuso zao na za wengine katika mazungumzo.

Katika kuendeleza mjadala wa Goffman wa uso, Brown na Levinson(1978) wanaeleza kuwa kuna aina mbili za uso, uso chanya na uso hasi. Uso chanya ni tamani la kutaka kukubalika na wanajamii wengine na uso hasi ni tamani la kutaka kujiwekea mipaka ya uhuru wa kutoingiliwa. Wawili hawa wanaeleza kuwa kuna taarifa ambazo hutishia nyuso za wasikilizaji

kwa sababu kuna idadi chache ya majibu yanayoweza kutolewa kuhusu taarifa hizo. Hivyo basi msemaji analazimika kuteua mikakati ya kuwasilisha taarifa hizo ili kupunguza vitisho kwa uso wa msikilizaji. Pia ni mapendekezo ya Brown na Levinson kuwa uso unafaa kutiliwa maanani kila wakati katika mazungumzo kwa sababu unaweza kupotezwa, kuhifadhiwa, au hata kuendelezwa.

Brown na Levinson, wanaongeza kuwa mikakati ya upole inayotumika katika mazungumzo inatofautiana kutegemea ni nyuso gani za wahusika zinazohusika, chanya au hasi. Kauli hii inatiwa nguvu na Fraser (1990:229) anaposema kuwa katika mazungumzo, ni muhimu kwa mtu kuhifadhi sio tu uso wake bali hata nyuso za wengine. Johnstone (2008), naye anasema kuwa wazungumzaji hawana budi “kuokoa uso” wanapokabiliwa na tendo linalotishia uso wa msikilizaji.

2.5.1 Vitendo vinavyotishia uso

Kufuatia dhana ya matendo yanayotishia uso, Brown na Levinson wanabainisha aina nne za vitendo ambavyo hutishia nyuso za wahusika katika mazungumzo. Vitendo hivi vinaweza kuathiri uso wa msemaji na/au wa msikilizaji. Aina ya kwanza ni vitendo vinavyotishia uso hasi wa msikilizaji. Vitendo hivi hutokea wakati ambapo msemaji anaingilia uso hasi wa msikilizaji kwa: kuamrisha, kutoa maonyo, kushauri au hata kutoa maagizo kwa msikilizaji.

Pili kuna vitendo ambavyo hutishia uso chanya wa hadhira/msikilizaji. Vitendo hivi / kauli hizi huweza kumtia aibu msikilizaji hivyo kuathiri uso chanya wake. Kwa mfano kutojali kutunza

uso chanya wa msikilizaji kwa kumtusi, kumtisha, kumdunisha, kuzungumzia mada ambazo ni mwiko katika jamii husika, ama kurejelea uana au hadhi ya msikilizaji kwa namna isiyokubalika. Tatu kuna vitendo vinavyotishia uso hasi wa msemaji kama vile kukubali pendekezo fulani kutoka kwa msikilizaji, kukubali shukrani kutoka kwa msikilizaji, kukubali kusamehe na kuahidi kitu fulani kwa msikilizaji bila kupenda.

Mwisho kuna vitendo ambavyo hutishia uso chanya wa msemaji. Vitendo hivi ni pamoja na kumwomba msikilizaji msamaha, kukubali pongezi kutoka kwa msikilizaji, kukiri makosa na kujidunisha mbele ya msikilizaji.

2.5.2 Kukabiliana na vitendo vinavyotishia uso

Brown na Levinson katika nadharia yao ya upole wanaeleza kuwa kuna mikakati mitano ya kukabiliana na vitisho kwa uso wakati wa mazungumzo. Mikakati hii hutumika kutegemea ni uso gani unakabiliwa na tishio hilo. Mkakati wa kwanza ni mkakati wa kuwa kwenye rekodi ambao hautilii maanani mahitaji yoyote ya uso. Katika mkakati huu msemaji husema taarifa husika jinsi ilivyo. Pili ni mkakati chanya wa upole ambao unahusu kuonyesha heshima kwa msikilizaji na kuashiria uhusiano baina ya msemaji na msikilizaji. Mkakati wa tatu ni mkakati hasi wa upole ambao unashughulika na kupunguza ulazimishaji wa taarifa kwa msikilizaji. Mkakati wa nne ni mkakati nje ya rekodi ambao unahusu kuwasilisha taarifa kwa njia isiyo ya moja kwa moja ambapo ni vigumu kuhusisha usemi husika na lengo moja tu hivyo kumwacha msikilizaji kufasiri usemi husika jinsi atakavyo. Mkakati wa mwisho ni kukabiliana na vitisho kwa uso kwa kutowasilisha taarifa kabisa. Mkakati huu wa tano ndio salama kabisa yaani ndio una kiwango kikubwa cha upole lakini msemaji anapoutumia hatimizi lengo lake. Mkakati wa

kuwa nje ya rekodi ndio hufuata kwa kiwango cha usalama lakini msemaji hukabiliwa na hatari ya msikilizaji kuufasiri ujumbe visivyo. Mkakati chanya wa upole ni hatari kuliko mkakati hasi wa upole kwa sababu unatilia mkazo uhusiano baina ya msemaji na msikilizaji hivyo basi kumweka msemaji katika hatari ya kuonyesha imani yake kuwa kuna uhusiano wa kirafiki baina yao. Mkakati wa kuwa kwenye rekodi hauzingatii masuala ya uso lakini unakubalika kwa mfano katika hali ya dharura. Mikakati yote hii imejadiliwa kwa utendeti hapa baadaye pamoja na jinsi ya kuitekeleza ili kuhifadhi nyuso za wahusika katika mazungumzo.

2.5.3 Mkakati wa kuwa kwenye rekodi

Mkakati huu wa upole hutumika wakati wazungumzaji wanafahamiana vyema. Kimsingi, mkakati ndani ya rekodi haulengi kuhifadhi uso wa msikilizaji. Msemaji anatilia mkazo ujumbe anaowasilisha wala sio mahitaji ya uso au vitisho kwa uso katika usemi husika. Mkakati huu hutumiwa katika mazingira yafuatayo:

2.5.3.1 Katika hali ya dharura au kutamauka

Mkakati huu hutumika wakati ambapo kuna hali ya dharura au kutamauka na msemaji katika hali hii anashughulika na manufaa kwa msikilizaji wala sio kuhifadhi uso wake. Kwa mfano msemaji anaweza kumwambia msikilizaji, “Chunga, kuna gari lapita kasi sana” au “Chunga kuna shimo mbele yako.” Wanaisimu wengine wameita kanuni hii, kanuni ya dharura (Kitao 1989)

2.5.3.2 Katika kitendo cha kumfaidi msikilizaji

Mkakati wa kuwa kwenye rekodi pia unatumiwa wakati tendo linalozungumziwa linamfaidi msikilizaji. Kwa mfano msemaji anaweza kumwambia msikilizaji, “Uniletee fomu za mkopo

nikuidhinishie” au “Leta nguo nikufulie.” Bila shaka kauli kama hizi hazihitaji upole kwa kuwa msikilizaji ndiye mfaidi. Mkakati huu unatambulika kama kanuni ya ufaidi.

2.5.3.3 Kutoa ahadi kwa msikilizaji

Mkakati wa kuwa kwenye rekodi vilevile, unaweza kutumiwa wakati ambapo msemaji anamhahidi msikilizaji kitu fulani. Katika kutoa ahadi fulani kwa msikilizaji, msemaji hahitaji kuwa mpole kwa sababu msikilizaji ndiye mfaidi. Kwa mfano, “Nitakuletea simu mpya jioni.”

2.5.3.4 Tofauti za kimamlaka kati ya msemaji na msikilizaji

Mkakati ndani ya rekodi pia huweza kutumiwa na msemaji wakati kuna viwango tofauti kimamlaka baina yake na msikilizaji wake katika mazungumzo. Brown na Levinson walisema kuwa kuna vipengele vitatu vya kisosholojia ambavyo kwavyo watu huteua kiwango cha upole na pia kukadiria athari ya vitisho kwa nyuso zao. Vipengele hivi ni pamoja na umbali kijamii na ukuu/mamlaka ya wanaohusika katika mazungumzo. Kwa mfano, kadiri ya umbali kijamii baina ya wazungumzaji, ndivyo kiwango kikubwa cha upole kinavyotarajiwa. Msemaji mwenye mamlaka hahitaji kutumia upole anapotagusana na mdogo wake. Mifano hapa ni kama vile mwalimu kwa mwanafunzi wake “Maliza zoezi hilo kabla ya kipindi kuisha na ulete daftari lako.” Pia daktari anaweza kumwambia mgonjwa, “Meza tembe mbili mara tatu kwa siku.” Japo kauli kama hizi zinakubalika katika jamii, bila shaka hii siyo njia bora ya kutoa kauli hizo.

2.5.4 Mkakati nje ya rekodi

Mkakati nje ya rekodi ni mkakati wa upole ambao sio wa moja kwa moja. Katika mkakati huu, msemaji halazimishi matamano yake kwa msikilizaji bali anadokeza tu jambo fulani na

kumwacha msikilizaji aufasiri ujumbe husika jinsi atakavyo. Brown na Levinson(1987:211) wanasema kuwa si rahisi kuhusisha lengo moja wazi katika usemi husika. Utata huu aidha unaafikiwa kwa kuvunja kanuni za Grice na hivyo kumwacha msikilizaji kufasiri maana ya umaanisho. Uso wa msikilizaji huokolewa kwa kuwa na uwezekano wa kupata afueni katika maana halisi ya yaliyosemwa(Cutting 2008:48) na msemaji anaweza kuokoa uso wake kwa kukana kusema kauli husika. Hili lina maana kuwa, kuna hatari katika mkakati huu kwa sababu msikilizaji anaweza kufasiri ujumbe husika visivyo na hivyo kumfanya msemaji kutofanikiwa katika lengo lake. Kwa mfano, msemaji anayesema,”Lazima nilisahau kibeti changu” akitaka msikilizaji amlipie nauli, anaweza kukosa kuafikia lengo lake maana msikilizaji anaweza kumwambia, “Pole kwa kusahau.” Mkakati nje ya rekodi kulingana na Brown na Levinson ni salama kutumiwa katika juhudi za kuokoa nyuso za wazungumzaji lakini inamchukua msikilizaji muda mrefu kufasiri ujumbe wa msemaji kama anavyodhamiria. Mkakati nje ya rekodi hivyo basi huweza kutumika katika njia mbalimbali kama inavyofafanuliwa hapa baadaye kwa mifano mbalimbali:

2.5.4.1 Kutumia vidokezo

Mkakati huu huweza kutekelezwa kwa kutumia vidokezo. Hapa msemaji anatoa vidokezo kuhusu jambo ambalo angetaka msikilizaji atekeleze. Mfano msemaji akisema, “Kuna upepo mkali hadi mtu anatemeka” akiwa anamtaka mwenzake afunge mlango kwa sababu ya upepo lakini hataki kumwambia moja kwa moja “Funga mlango” ili kuhifadhi uso hasi wake.

2.5.4.2 Kuzua utata

Aidha, kuzua utata ni njia nyingine ya kutumia mkakati nje ya rekodi. Kuzua utata ni kusema jambo kwa njia ambayo inaweza kufasiriwa kwa namna mbalimbali hivyo kumpa msikilizaji jukumu la kutafuta fasiri unayorejelea. Kwa mfano, msemaji anaweza kusema, “Nyumba hiyo inahitaji mguso wa rangi” akiwa na maana kuwa nyumba hiyo inahitaji ukarabati zaidi ya kupakwa rangi tu.

2.5.4.3 Kutumia kejeli/kinaya

Mkakati nje ya rekodi pia unaweza kutumia kejeli au kinaya kama njia ya kuhifadhi nyuso za wazungumzaji. Msemaji anaweza kutumia kejeli wakati hataki kusema jambo fulani moja kwa moja. Kwa mfano, msemaji anaweza kumwambia msikilizaji kuwa “Umejaribu sana” wakati ambapo alikuwa wa mwisho katika shindano fulani kwa sababu hataki kuathiri uso hasiwake kwa kumwambia moja kwa moja vile alivyofeli. Jambo muhimu kukumbuka katika mkakati huu ni kwamba, msemaji anafaa kuwa makini anapoteua maneno kwani msikilizaji anaweza kuyafasiri maneno hayo jinsi yasivyo, hivyo kutomwezesha msemaji kuafikia lengo lake.

2.5.4.4 Kutumia maswali ya balagha

Mkakati nje ya rekodi pia hutumia maswali ya balagha kwa madhumuni ya kuokoa nyuso za wahusika katika mazungumzo. Maswali ya balagha ni ambayo hayahitaji kujibiwa sababu anayeyauliza tayari ana majibu ya maswali hayo. Maswali haya vilevile, hutumiwa kutilia mkazo jambo linalozungumziwa na washiriki katika mzungumzo husika. Mfano, “Nani asiyejua kuwa akili ni nywele?”

2.5.4.5 Kutumia sitiari

Matumizi ya sitiari ni kipengele kingine katika mkakati nje ya rekodi. Sitiari ni tamathali ya lugha ambayo kwayo neno au kirai hutumiwa kuashiria kitu kingine ambacho hakihusiani na neno au kirai hicho. Kwa kutumia sitiari katika usemi, msemaji huokoa sio tu uso wake bali hata uso wa msikilizaji. Kwa mfano, Bi Msafwari anasema, “*Kuna shimo kwa mtungi*” kurejelea ndoa ambayo ina matatizo ya kimawasiliano ambapo mke hawezi kupatiwa pesa kwa mkono bali zinatumiwa kwa simu. Katika usemi huu, anamaanisha kuwa ndoa kama hiyo ina tatizo kubwa.

2.5.5 Mkakati hasi wa upole

Brown na Levinson(1987:129), wanaeleza kuwa mkakati hasi wa upole hulengwa katika kupunguza ulazimishaji wa kauli fulani na hautumiki kwa namna huria katika mazungumzo kama ilivyo na mkakati chanya wa upole. Mkakati huu unatumika wakati msemaji anataka kitu fulani kutoka kwa msikilizaji lakini anataka kuhifadhi haki yake ya kukataa. Huang (2007:116), naye anaongeza kuwa mkakati hasi wa upole huelekea kuisitiza tofauti zilizopo baina ya msemaji na msikilizaji. Mkakati huu huchukulia kuwa msemaji atakuwa analazimisha matamano yake kwa msikilizaji hivyo basi kuna uwezekano mkubwa wa kumwaibisha kuliko mikakati ule wa kuwa kwenye rekodi au pia mkakati chanya wa upole. Kwa lengo la kuhifadhi uso hasi wa msikilizaji katika mazungumzo, msemaji anatumia mkakati hasi wa upole kwa njia zinazofanuliwa hapa baadaye na kutolewa mifano mbalimbali:

2.5.5.1Kutumia maswali na vidokezo

Msemaji anaweza kufanikisha mkakati hasi wa upole kwa kutumia maswali na vidokezo. Kwa mfano, “*Nashangaa iwapo ungeweza kunisaidia na shilingi elfu tano?*” “*Inawezekana unisaidie*

na gari lako?” “*Ah... mmm... nilikuwa naomba... kama inawezekana ... unisaidie na ... pikipiki yako.*”

2.5.5.2 Kutumia vitangulizi

Msemaji vilevile anaweza kutumia vitangulizi katika usemi wake ili kupunguza vitisho kwa uso hasi wa msikilizaji. Vitangulizi hivi ni kama njia ya kumtayarisha msikilizaji kwa jambo analotaka kusema. Kwa mfano, “*Sioni kama ni tabia nzuri ya mwanamume kwenda akimsifu bibi yake.*” “*Wajua kuna wakati mwingine...*” kwa kutaja michache.

2.5.5.3 Kuomba msamaha

Msemaji pia anaweza kuhifadhi uso hasi wa msikilizaji kwa kuomba msamaha kabla ya kutoa kauli fulani ambayo anafikiria kuwa itamfanya msikilizaji kuaibika au kuhisi vibaya. Kwa mfano, “*Nachukia kukuuliza hivi, lakini wewe ni rafiki wa Kimeu yule mchawi?*”, au pia anaweza kusema hivi, “*Kimani utaniwia radhi, nina jambo baya sana la kukuambia.*”

2.5.5.4 Kuonyesha staha baina ya msemaji na msikilizaji

Mkakati hasi wa upole hutumiwa pia katika kuonyesha heshima baina ya msemaji na msikilizaji ili kuhifadhi uso hasi wa msikilizaji. Mara nyingi mkakati huu unahusu matumizi ya majina ya kionorifiki katika mazungumzo ili kuonyesha staha kwa anayezungumziwa. Kwa mfano, mwanafunzi anaweza kusema maneno yafuatayo kwa mhadhiri wake, “*Najua kuwa una kazi nyingi sana Profesa lakini kuna jambo ningetaka uniongoze kutafiti.*” Mfano mwingine ni kama vile, “*Mimi ni mjinga kweli, unaweza kunisaidia kupika pilau?*” Mkakati huu bila shaka unalingana na kaida ya Leech ya kujitweza.

2.5.5.5 Kutaja kanuni ya jumla

Kulingana na Brown na Levinson, kutaja kanuni ya jumla ni kategoria nyingine ya mkakati hasi wa upole. Msemaji anaweza kutaja kanuni ya jumla ili kuhifadhi uso hasi wa hadhira au mlengwa wa ujumbe husika. Kwa mfano, kiraja wa darasa anaweza kutoa kauli kama hii, “*Hakuna kupiga kelele humu!*” badala ya kumwambia mwanafunzi mmoja anayepiga kelele darasani anyamaze hivyo kuhifadhi uso hasi wa mwanafunzi huyo. Pia kauli kama “*Hakuna kuvuta sigara humu.*” ni kauli iliyotumia mkakati hasi wa upole ili kuhifadhi uso hasi wa walengwa kuliko kutoa amri kama: “*Usivute sigara humu*” hivyo kutoa tisho la moja kwa moja kwa uso wa msikilizaji.

2.5.5.6 Kuwa bila rajua

Pia, kuwa bila rajua au kutotarajia mazuri ni mkakati wa kuhifadhi uso hasi wa msikilizaji. Hapa msemaji anamwonyesha msikilizaji kuwa hatarajii kwamba anaweza kumsaidia japo anahitaji sana msaada huo. Mfano, “*Sidhani unaweza kunisaidia kwa namna yoyote lakini ikiwa ni lazima ujue, ninahitaji shilingi elfu ishirini.*” Pia kauli kama “*Najua huna namna ya kunisaidia lakini kusema kweli, nahitaji msaada*”, ni mkakati hasi wa upole unaolengwa kuhifadhi uso hasi wa msikilizaji.

2.5.5.7 Kunominisha vitenzi

Mkakati hasi wa upole, aidha unaweza kutumiwa kwa kunominisha vitenzi vinavyomhusu msikilizaji ili kuokoa uso hasi wake. Kwa mfano, msemaji anaweza kumweleza msikilizaji mathara ya kutofanya vyema katika mtihani lakini atumie nomino wala sio kitenzi. Mfano, “*Kutofanya vyema katika mtihani kunamnyima mtu nafasi ya kozi anayopendelea.*”

badala ya kusema, “*Ulifanya vibaya katika mtihani hivyo hutapata nafasi ya kusomea kozi unayopendelea.*” Kwa kusema hivi msemaji anahifadhi uso hasi wa msikilizaji.

2.5.6 Mkakati chanya wa upole

Brown na Levinson (1987:101) wanafafanua kuwa, mkakati chanya wa upole huelekezwa kwa uso chanya wa msikilizaji na tamani lake kuwa mahitaji yake yafikiriwe kama ambayo yanatamanika. Kwa kutumia mkakati chanya wa upole, msemaji huashiria kuwa yeye na msikilizaji ni washiriki katika jambo fulani na wote wana msimamo sawa. Hivyo basi, mkakati huu hujaribu kupunguza vitisho kwa uso chanya wa msikilizaji kwa kumfanya ahisi vizuri kujihusu na kuhusu matamano yake.

Msemaji vilevile, hujaribu kuwa karibu na msikilizaji kwa kuanzisha ukuruba/urafiki na kumheshimu kwa kuzungumzia mambo ambayo msikilizaji anapendelea na pia kujaribu kubuni mazingira yanayowatosheleza wote wawili. Mara nyingi mkakati huu hutumika katika miungano ya makundi katika jamii jambo ambalo huwafanya wanajamii kuhisi vizuri hivyo kuhifadhi na kuendeleza nyuso chanya zao. Njia zifuatazo hutumika kutekeleza mkakati chanya wa upole:

2.5.6.1 Kumtambua na kumshughulikia msikilizaji

Msemaji hapa anamtambua msikilizaji na kumfanya ahisi vizuri. Kwa mfano kutambua alivyovaa au kumpongeza kwa kitu fulani alichofanya. Kauli zifuatazo ni mifano ya mkakati chanya wa upole: “*Hongera kwa simu mpya, sasa tunaweza kuwasiliana bila matatizo.*” “*Umepata mtindo mpya wa nywele, unakufaa sana.*” “*Lazima unahisi njaa sasa kwani ni kitambo kirefu tangu ulipokula staftahi, nikupakulie chakula?*” Kauli hizi zinahifadhi uso chanya

wa msikilizaji na kumfanya ahisi vyema na kufurahi kuwa anatambulika na kukubaliwa na msemaji na pia mahitaji yake yanachukuliwa kuwa na umuhimu.

2.5.6.2 Kutumia vitambulisho vya makundi

Msemaji anaweza pia kutumia vitambulisho vya makundi kuhifadhi uso chanya wa msikilizaji wake. Msikilizaji atahisi vizuri iwapo msemaji atatambua kuwa yeye ni mwanakikundi chake. Kwa mfano msemaji anaweza kusema hivi, *“Mwenzangu, nipeleke maktabani nikatafute kitabu fulani.”* Mfano mwingine wa utambulisho wa makundi ni kauli ifuatayo; *“Sina shaka kuwa juhudi zako mpendwa zimefanya kundi letu kuelea angani.”*

2.5.6.3 Kutafuta makubaliano

Brown na Levinson pia walieleza kuwa msemaji anaweza kuhifadhi uso chanya wa msikilizaji kwa kutafuta makubaliano naye. Msemaji anaweza kufanikisha jambo hili kwa kuteua mada kubalifu katika mazungumzo. Kwa kuwa msemaji anamfahamu msikilizaji vyema, pia anafahamu mambo ambayo msikilizaji anakubaliana nayo na vilevile yale ambayo hakubaliani nayo. Hivyo basi msemaji anaibua tu mambo ambayo anatarajia msikilizaji akubaliane nayo na kufanya hivi kunamwezesha msikilizaji kuhisi vizuri. Kwa mfano, *“Nakubaliana nawe kuwa hali ya anga leo ni shwari.”*

2.5.6.4 Kuepuka kutokubaliana

Njia nyingine ya kuokoa uso chanya wa msikilizaji ni kuepuka kutokubaliana au kuepuka kupingana na msikilizaji. Kwa mfano iwapo atakuuliza kama utamtembelea na unajua fika kuwa haiwezekani usimwambie kuwa hauwezi bali kubali kisha uongeze kauli fulani ambayo kwayo

itakuruhusu kutotekeleza uliloahidi ikiwa ataelewa. “Utakuja kwangu jioni?” Unamjibu kuwa ndio unaweza kupitia lakini asikuhesabu kwa chakula. Ikiwa ataelewa muktadha wa kutohesabiwa kwa chakula, basi atajua kuwa hautafika kwake jioni hiyo.

2.5.6.5 Kutumia ucheshi

Isitoshe, msemaji anaweza kuokoa uso chanya wa msikilizaji kwa kutumia ucheshi. Kwa mfano msemaji anaweza kusema, “Naona wiki hii huna la kufanya!” baada ya kuelezwa mkururo wa mambo ambayo msikilizaji anahitajika kufanya wiki hiyo. Kusema hivi kutamfanya msikilizaji achangamke na kutekeleza kazi zake kwa wazo kuwa si nyingi. Ucheshi hutekelezwa kwa kuzungumzia mambo ya kawaida au yanayojulikana na wazungumzaji na humfanya msikilizaji kuchukulia jambo linalozungumziwa kwa wepesi.

2.5.6.6 Kuwa mrijua

Msemaji vilevile, anaweza kuonyesha urijua ili kuhifadhi uso chanya wa msikilizaji. Katika mkakati huu, msemaji anakuwa na mwelekeo chanya kuwa msikilizaji atatekeleza agizo ambalo atamwagiza atekeleze. Mfano, “Utanifulia nguo leo, sivyo?” au “Utapika chajio leo, sivyo?” Kwa kudhihirisha urijua, msemaji anamshawishi msikilizaji kutekeleza agizo husika ili kwamba azidi kukubalika na msemaji. Hata hivyo, mkakati huu hutumika wakati wahusika wana uhusiano wa kimamlaka na msemaji ana mamlaka juu ya msikilizaji. Mfano mzazi na mtoto, mwajiri na mwajiriwa miongoni mwa mahusiano mengine ya kimamlaka katika jamii.

2.5.6.7 Kuuliza au kutoa sababu za kitendo fulani

Msemaji pia anaweza kutekeleza upole chanya kwa kuuliza au kutoa sababu za kutenda kitendo fulani. Kwa mfano, “*Mbona tusipike ugali leo?*” au “*Kwa nini usiende sokoni sasa na wakati huu ndio unapata vitu kwa bei nafuu?*” Mkakati huu unakubalika kuliko kumwamrisha msikilizaji kufanya jambo husika na matokeo yake ni kuokoa uso chanya wa msikilizaji.

2.5.6.8 Kuahidi

Namna nyingine ya kuokoa uso chanya wa msikilizaji ni kutoa ahadi kwa msikilizaji. Msemaji pia anaweza kuahidi kumfanyia msikilizaji kitu fulani ambacho kitamfanya afurahi. “*Nitakuja kukutembelea shule zikifungwa.*” au “*Nitakusaidia kufanya zoezi la sayansi wakati wa mapumziko.*”

2.5.7 Mkakati wa kutotekeleza kitendo kinachotishia uso

Kando na mikakati minne ya kukabiliana na vitendo vinavyotishia nyuso za wazungumzaji iliyojadiliwa hapo juu, Brown na Levinson pia walipendekeza mkakati wa tano ambao ni kutosema ujumbe unaofikiriwa kuwa tishio kwa uso wa msikilizaji. Mkakati huu ndio salama zaidi kuliko mikakati mingine minne lakini una hatari kwamba msemaji akiamua kuutumia haafikii lengo lake. Kwa mfano iwapo alikuwa na hitaji fulani na afanye uamuzi wa kutoomba msaada, basi hitaji lake litabakia palepale. Kwa mfano, mtu akiona kiu anaweza kuazima maji kwa kutumia mikakati minne ya kwanza ya upole hususan, *Nipe maji ya kunywa* (kuwa kwenye rekodi), *Rafiki wangu mpendwa nipe maji ya kunywa*(mkakati chanya), *Pole kwa kukusumbua lakini unaweza kunipa maji ya kunywa*(mkakati hasi), *Jua limewaka sana hadi mtu unahisi kiu sana*(nje ya rekodi) au pia aamue kutumia mkakati wa tano ambao ni kutoazima maji kabisa.

Japo huu ndio una kiwango kikubwa cha upole, msemaji hatafanikiwa kukata kiu yake na kwa kuwa kukata kiu ni kitendo muhimu katika maisha ya binadamu, msemaji analazimika kuazima maji ili kufanikisha lengo lake na kufanya hivi atatumia mikakati ya kwanza minne ya upole ili kuokoa uso wa msikilizaji.

2.6 Hitimisho

Katika sura hii tumeangazia nadharia zilizobuniwa ili kueleza dhana ya upole katika mitagusano ya kijamii. Nadharia ya ushirikiano ya Grice, kanuni za upole za Lakoff na Leech na nadharia ya uso ya Brown na Levinson, zote ni namna za kufafanua dhana ya upole na jinsi upole unavyoshughulikiwa katika mazungumzo ya kila siku. Kwa hivyo, hakuna nadharia bora kuliko nyingine, ila teneti za nadharia hizi hutofautisha miktadha ambamo nadharia hizi hutumika katika mahusiano ya kila siku. Katika nadharia ya uso, mikakati iliyojadiliwa hapo juu ilipendekezwa na Brown na Levinson kuhusu namna ya kukabiliana na vitendo vinavyotishia nyuso za wahusika katika mazungumzo mbalimbali. Wawili hawa walitambua kuwa masuala yanayohusu uso ni tofauti katika tamaduni mbalimbali japo dhana za uso hasi na uso chanya zinapatikana katika tamaduni zote ulimwenguni. Uchunguzi huu hivyo basi, ulitumia nadharia ya uso ya Brown na Levinson kufafanulia mikakati ya upole katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* ambavyo vimeteuliwa kuendeleza uchunguzi huu.

SURA YA TATU

UPOLE CHANYA KATIKA VIPINDI VYA *MAWAIDHA NA BI. MSAFWARI*

3.1 Utangulizi

Baada ya kujadili nadharia mbalimbali za upole katika sura iliyopita, sasa ni wakati wa kutumia nadharia ya uso ili kueleza mikakati ya upole katika vipindi vya uchunguzi huu. Sura hii hivyo basi, inajadili mkakati chanya wa upole na kategoria zake mbalimbali zinazotumiwa kuokoa uso chanya kama zilivyotumika katika mazungumzo kwenye vipindi vilivyoteuliwa vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*. Kama ilivyobainika katika sura ya pili, mkakati chanya wa upole huelekezwa kwa uso chanya wa msikilizaji na tamanio lake kuwa mawazo yake yanakubalika na wanajamii wengine (Brown na Levinson 1987:101). Kwa kutumia mkakati chanya ya upole msemaji huonyesha kuwa anashirikiana na msikilizaji na kwamba wote wana msimamo mmoja. Mawanda ya mkakati chanya ni mapana kuliko upole hasi. Wakati mkakati hasi wa upole hutumiwa kupunguza tishio fulani linalotolewa na usemi, upole chanya unahusu mbinu kama vile kusifu, kupongeza, ama ucheshi na mkakati huu unaweza kutumiwa kwa namna huru katika mazungumzo bila kujali kupunguza tisho kwa uso. Wakati ambapo uso chanya umetiliwa maanani katika mazungumzo, umbali kijamii baina ya msemaji na msikilizaji unapunguzwa na hivyo kufanya tisho kwa uso kuwa dhaifu.

Brown na Levinson (1987:106), aidha wanaeleza kuwa mikakati chanya ya upole ni hulka ya kawaida miongoni mwa marafiki na watu wengine ambao wana uhusiano wa karibu. Mkakati huu hujaribu kupunguza umbali baina ya wazungumzaji kwa kuashiria ukuruba na hamu dhabiti ya msikilizaji ya kuheshimiwa. Hivyo basi Brown na Levinson wanapendekeza kategoria kumi na tano za upole chanya za kupunguza vitisho kwa uso chanya wa msikilizaji. Katika

mazungumzo kwenye vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*, kategoria mbalimbali za mkakati chanya wa upole zimesawiriwa kama inavyojadiliwa hapa baadaye. Mifano mbalimbali pia imetolewa ili kutoa taswira kamili ya jinsi mkakati huu ulivyoendelezwa katika mazungumzo husika kama namna ya kuokoa nyuso chanya za wazungumzaji katika vipindi hivi.

3.2 Uchanganuzi wa upole chanya katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*

Matumizi ya mkakati chanya wa upole katika mazungumzo kwenye vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* ni bayana na yamesawiriwa katika njia zinazofafanuliwa hapa baadaye pamoja na kutolewa mifano mwafaka kutoka kwa vipindi vilivyoteuliwa kuendeleza uchunguzi huu.

3.2.1 Kumtambua na kumshughulikia msikilizaji

Brown na Levinson (1987:108) wanafafanua kuwa kwa jumla, mkakati huu hupendekeza kuwa msemaji anafaa kutambua hali za msikilizaji kama vile mabadiliko yanayoonekana, umiliki wa vitu muhimu, na chochote kingine ambacho kinaonyesha kuwa msikilizaji anataka kitambuliwe na msemaji. Mazungumzo yafuatayo ni mifano ya kuonyesha jinsi msikilizaji anavyoshughulikiwa na kutambuliwa na msemaji katika vipindi husika.

Katika kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba*, mwelekezi Lulu anashughulikia uso chanya wa mwasilishi wa kipindi Bi Msafwari, kwa kumtambua kama ambaye ana tajiriba nyingi kwa umri wake mkubwa hivyo anaweza kuelekeza iwapo ni vyema wazazi kulala na mwanao mchanga katika kitanda chao. Anauliza hivi, “*Je Bi Msafwari, kimtazamo wako, umekula chumvi nyingi...*”

Katika kipindi cha *Kero za wanaume nyumbani*, Bi. Msafwari anawatambua waelekezi Kanze na Lulu kama wasomi waliostaarabika kwa kupokea elimu ya kisasa. Anasema hivi, “*Ee wa English...*”

Mfano mwingine wa kumtambua na kumshughulikia msikilizaji ni bayana katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*. Bi. Msafwari anawatambua wanaume wa Afrika hasa wa Kenya kama ambao hawaombi msamaha. Utambuzi huu ni namna ya kuwaonyesha wanawake ni yapi ya kutarajia kutoka kwa waume zao katika ndoa. Anasema kwamba, “*Kawaida ya wanaume, sijui nitasema wa Kiafrika au Kenya, hawaombi msamaha.*” Japo kauli hii inaweza kuwa kinyume na matarajio, wanaume wa Kiafrika wametukuzwa na mila za kibabedume ambazo zinawafanya kuwaona wanawake kama viumbe duni hivyo, hawawaombi msamaha wanapowakosea. Katika mazungumzo haya, Bi Msafwari anatoa mfano wa pasta aliyefumaniwa na mke wa mwanamume mwingine katika chumba cha hoteli. Anasema kwamba mwanamume huyo hakumwomba mkewe msamaha licha ya kitendo cha kuisaliti ndoa yao, bali alisema ‘ametengeneza’ na Mungu. Mwasilishi wa kipindi anawatambua wanaume wa Kiafrika hasa Wakenya kama ambao hupenda kuchukuliwa jinsi walivyo, wanajiona na hadhi kubwa kuliko wenzao wa jinsia ya kike, na wanafurahia jambo hilo. Mazungumzo haya ni namna ya kutoa ushauri kwa wanawake wajifunze kuwakubali waume zao jinsi walivyo.

3.2.2 Matumizi ya utambulisho wa makundi

Juhudi za kuokoa uso chanya wa msikilizaji zinahusu pia mbinu ya kutumia utambulisho wa makundi. Kulingana na Brown na Levinson (1987:102), mkakati huu unajumlisha utambulisho wa kimakundi wa lugha, lahaja, misimbo na kuninginiza kauli. Kuna matumizi pia ya majina na

maneno yanayotumiwa kuashiria uanachama wa kikundi fulani kama vile *mpenzi, mwenzangu, mpendwa, ndugu* na majina mengine ambayo uamilifu wake ni kupunguza makali ya vitisho kwa uso wa chanya wa msikilizaji. Mbinu hii ni dhahiri katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* na mifano yake inafafanuliwa hapa baadaye:

Kwenye kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa*, Bi. Msafwari anatumia utambulisho wa makundi kumrejelea mwelekezi wa kipindi. Anasema hivi, “Wacha nikwambie *mami*, waweza kuamka asubuhi ukasema wacha niende kwa yule mwanamke wa chama nikamweleze shida zangu.” Katika usemi huu, Bi Msafwari anatumia neno *Mami* kuonyesha uhusiano wake na msikilizaji. Neno *mami* ni kifupi cha ‘mama yangu’ na Bi. Msafwari anatumia neno hili kwa nia ya kupunguza makali ya kumweleza msikilizaji kuwa kwenda kutafuta msaada kwa chama sio suluhisho kwa matatizo ya ndoa. Msikilizaji angeaibika iwapo angeambiwa moja kwa moja kuwa hakuna suluhisho katika chama.

Katika kauli hiyo hiyo anaongeza kuwa, palepale katika chama patatokea mama wa kwenda kumliwaza yule bwana ambaye mkewe anasaka ushauri kutoka kwa wanachama. Hivyo anatumia lugha nyororo ya utambulisho wa makundi kumtahadharisha msikilizaji wake kuhusu kutafuta msaada kwenye chama. “Palepale katika chama *mwanangu*, kutapatikana mama atakuja kumliwaza yule bwana. Kwa hivyo haina haja kabisa kusema watumia chama”.

Utambulisho wa kimakundi pia unadhihirika katika kipindi cha *Kero za wanaume nyumbani*. Mwasilishi wa kipindi anasisitiza kuwa kuolewa kuna majukumu mengi hasa kwa mwanamke ambaye anatarajiwa kumpokea mume wake nyumbani baada ya kazi. Waelekezi wa kipindi

wanajipata wakiuliza ni vipi jambo la kumpokea mume linawezekana ikiwa mke pia anafanya kazi na wakati mwingine hurejea nyumbani usiku hata baada ya mume wake. Kwa kujibu swali hili Bi. Msafwari hakutaka kutoa jibu lake moja kwa moja bali anatumia utambulisho wa kimakundi kuokoa nyuso chanya za wasikilizaji na pia kuwafanya waelewe kuwa ni muhimu kwa mwanamke kutekeleza majukumu yake katika ndoa. Alisema na kusisitiza, “Unampokea hata kama una kazi *mwanangu*, unampokea.”

Mfano mwingine wa utambulisho huu ni katika kipindi cha *Kero za wanaume nyumbani*. Bi. Msafwari anawahimiza wanawake kuwa kuolewa kuna majukumu yake yanayowahitaji wahusika kujitolea. Anasema hivi, “Unaposema ‘I do’ usifikiri ni baba na mama peke yake. Kuolewa kuna kazi *mwanangu*, si ‘birthday party’. Bi. Msafwari anaposema hivi, anamaanisha kuwa kuolewa kuna kazi nyingi sio tu kuzaa na wala sio mahali pa burudani bali wanawake wanahitajika kujikakamua kutekeleza majukumu yao kutokea kuwatunza waume zao hadi kuwatunza watoto. Hata hivyo, namna anavyosema maneno haya inayafanya yakubalike kwa wasikilizaji maana anatumia upole kuokoa nyuso chanya zao.

Bi. Msafwari pia anatumia utambulisho wa makundi katika kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba* anapoeleza umuhimu wa kudumisha usafi kwa wanawake wanaonyonyesha. Kwa kutumia mbinu hii, anapunguza vitisho kwa nyuso chanya za wasikilizaji hasa watazamaji wa kipindi chake. Anasema, “Kumbuka haya ni maziwa yuanyonyesha. Maziwa yana harufu yake *mpenzi* mtazamaji.

Katika kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba*, Bi. Msafwari vilevile anaeleza kwa njia ya upole, umuhimu wa kupiga mswaki kwa wanawake. “Kama kuna kitu Lulu *mwanangu* cha muhimu sana kwa mwanamke kufanya hata mwanamume hupenda, ni kupiga mswaki.” Pia katika kipindi kiki hiki, Bi. Msafwari anawashauri wanawake kuwa kuna kazi zingine hawafai kuomba usaidizi wa waume zao kama vile kuwafunga watoto nepi. Hata hivyo anasema hivi kwa namna ambayo inamwezesha kuokoa uso chanya wa msikilizaji. Tazama,”Kuna kazi zingine hustahili *mwanangu* usaidiwe...”

Kwenye kipindi, *Wakati wa kukinai ndoa*, Bi. Msafwari anaeleza kuwa kuna ndoa nyingi ambazo kwa mtazamo wa nje ni nzuri lakini ukweli wake ni kinyume kabisa. Anapunguza makali ya kauli yake kwa kutumia jina la kuonyesha uhusiano bora kati yake na wasikilizaji wakiwemo waelekezi wa kipindi. “Nataka niwambie *wanangu wapenzi* kwamba kuna nyumba nyingi paa zafunika maneno.”

3.2.3 Kutafuta makubaliano

Brown na Levinson (1987:117) wanasema kuwa kuzungumza kuhusu mada kubalifu kunamwezesha msemaji kutilia mkazo makubaliano yake na msikilizaji na hivyo kutosheleza tamanio la msikilizaji la kuwa katika ukweli au kukubalika katika maoni yake. Hili lina maana kuwa kadiri msemaji anafahamu mengi kuhusu msikilizaji, ndivyo uhusiano wao unavyoimarika na kuwawezesha kutafuta mbinu ambazo kwazo watakubaliana. Mbinu ya kutafuta makubaliano pia inadhihirika katika vipindi vya uchunguzi huu kama inavyoelezwa hapa chini;

Katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*, Bi. Msafwari anakubaliana na waelekezi wake kuwa katika ndoa, wanaume pia hupigwa na wake zao lakini wanawake ndio huumizwa sana. Anasema, “*Ni wanawake, nakubali. Wanaokosewa zaidi, ni wanawake.*”

Mbinu ya kutafuta makubaliano pia ni dhahiri katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa ambapo* mwasilishi anakubali kuwa pasta aliomba msamaha. Anasema hivi, “*Kama pasta aliomba msamaha kwa Mungu ni kweli. Hatuwezi kusema hakuomba. Ameomba na tunaambiwa kwamba usimtoe mwenzako kipanzi na boriti unayo.*” Katika kauli hii, Bi. Msafwari anakubali kuwa hakuna aliye na haki kushuku maneno ambayo mtu amezungumza na Mungu wake.

Pia, katika kipindi cha *Wakati wa Kukinai ndoa*, Kanze anakubaliana na mwenzake Lulu kuwa mwanamke anapokuwa ‘type writer’ ndani ya nyumba lazima kuna sababu. Wanatumia msamiati wa ‘type writer’ kurejelea tabia ya kupiga kelele inayoonyeshwa na wanawake nyumbani. Lulu anaposema, lakini kuna sababu ya kuwa ‘type writer’ Kanze anajibu, “*Si ndivyo namwambia Bi. Msafwari.*” Kwa kutoa kauli hii Kanze anakubaliana na Lulu kuwa kuna sababu ya mke kumpigia mumewe kelele ndani ya nyumba.

3.2.4 Kuepuka kutokubaliana

Mkakati chanya wa upole pia unahitaji msemaji kuepuka kutokubaliana na msikilizaji wake ili kuokoa uso chanya wake. Vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* vimesheheni matukio ambayo kwayo wazungumzaji wanatafuta kuepuka kutokubaliana kama namna ya kuokoa nyuso chanya baina yao. Ifuatayo ni mifano kuthibitisha madai kuwa wazungumzaji katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* wanatumia mkakati huu.

Kwenye kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba*, Bi Msafwari anakubaliana na ukweli kuwa upendo wa mama kwa mwanawe wa kiume ni mzito sana lakini unafaa kupunguzwa hasa mvulana anapojipatia jiko. Anasema, “*Mama hutatengana naye mpaka kifo lakini kuna kiwango.*” Anasisitiza kuwa ni kawaida kwa mama na mtoto kuwa na uhusiano wa karibu lakini anashauri wanaume kuwa wanapooa ni vyema kupunguza mapenzi yao kwa mama zao na kuyarejesha kwa wake zao.

Pia katika kipindi kiki hiki, Bi. Msafwari anapunguza vitisho kwa nyuso chanya za wasikilizaji kwa kukubali ukweli kuwa wanaume ni baba za watoto hivyo wanafaa kushughulika katika ulezi wao. Hata hivyo anatilia mkazo kuwa japo mwanamke na mwanamume wamezaa pamoja, kuna kazi za wanawake na zingine ni za wanaume kama vile kumfunga mtoto pampa ambayo anaeleza kuwa ni kazi ya mama mtoto. Tazama, “*Ni babake naelewa kweli lakini kuna vingine ambavyo havitakikani kuonwa na baba.*” Anasema hivi ili kuepuka kutokubaliana na wasikilizaji kuhusu jukumu la baba mtoto katika ulezi. Anakiri ukubalifu wake lakini anasisitiza kuwa kuna sehemu za mwili wa mtoto wa kisichana ambazo baba yake hafai kuziona kwa sababu iwapo mtoto huyo ameitwa jina la mama ya huyo bwana, itakuwa ni kama huyo mwanamume anamvua mamake nguo, jambo ambalo ni mwiko katika jamii za Kiafrika.

3.2.5 Ucheshi

Brown na Levinson pia wanaeleza kuwa namna nyingine ya kusawiri upole chanya ni kutumia ucheshi. Ucheshi unatokana na maarifa asilia na tabia zinazojulikana na kila mtu. Ucheshi unatumiwa kutilia mkazo usuli wa kila mtu, au tabia hizi. Kama mkakati chanya wa upole,

ucheshi hutumiwa kumfanya msikilizaji kurahisisha mambo yaani kuchukulia mambo kwa wepesi (Brown na Levinson 1987:129) Katika vipindi vilivyoteuliwa vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*, matumizi ya ucheshi ni bayana na ucheshi huu umetumika kupunguza vitisho kwa nyuso chanya za wasikilizaji. Mifano ya ucheshi katika vipindi hivi imefafanuliwa hapa baadaye:

Kwenye kipindi cha *Kero za wanaume nyumbani*, Bi. Msafwari katika kusesitiza umuhimu wa mke kumpokea mumewe atokapo kazini na hasa kumvua viatu na soksi, waelekezi wa kipindi wanaonekana kushangazwa na msimamo huo wa Bi. Msafwari na wanapinga kwa madai kuwa wanawake wengi siku hizi pia wanafanya kazi na hurejea nyumbani usiku hata wengine baada ya waume zao. Katika hali hii, mwasilishi anatumia ucheshi kujaribu kupunguza vitisho kwa nyuso chanya za wasikilizaji wake. Anasema, “*Mtaniita mjinga lakini naenda mbinguni.*” Kwa kusema hivi, wasikilizaji wake wanachukulia mambo kwa njia nyepesi na kuangua kicheko kikubwa.

Ucheshi pia unadhihirika katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*. Mwasilishi wa kipindi anatumia ucheshi anapoeleza kuwa wanawake wanafaa kuzungumza kwa sauti ya chini wanapowasiliana na waume zao. Anasisitiza kuwa mke anapoinua sauti yake kwa mumewe anaweza kumfanya mumewe kutoroka nyumbani. Hata hivyo anasema haya kwa namna ambayo inetekanya msikilizaji na kumfanya kuangua kicheko. Tazama, “*Nataka nikwambie kuwa, ukitaka kuwa ‘type writer’ kuwa sana, ukitaka kuwa cherehani kuwa sana, ukitaka kuwa vuvuzela kuwa sana, lakini utampata mwana si wako maana atakuponyoka.*”

isitoshe Bi. Msafwari anatia mzaha katika kipindi hiki hiki, anapoeleza kuhusu wanawake wanaowanyakua waume za wenzao. Anasema kuwa si lazima mwanamke awe amesoma sana au

mrembo sana au mchanga sana ndio aweze kuvutia mwanamume anayetoroka kelele za mkewe. Anaweza hata kuwa mzee sana bora pale kwake kuwe na utulivu. Anasema hivi, “...ndio wakati mwingine bwana atakwenda mahali akute ni linyanya liko pale labda linauza uji lakini bwana akiketi pale kuna utulivu kuliko kuketi ndani ya nyumba.”

Mfano mwingine wa ucheshi ni bayana katika kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa*, Bi. Msafwari anawahimiza wasikilizaji kuwa mambo ya kupata mchumba sio jambo la kutangaza lakini anasema hivi kwa namna inayomlazimu msikilizaji kuangua kicheko. Anasema;

Na ndio maana nakwambia wakati unaolewa, sio kitu cha kwanza ukipata mchumba unaweka kwa 'facebook'. Ukiweka jambo la kuoja katika kutangaza ndio umepigana vita na shetani. Shetani hapendezewi na arusi, anapendezewa na 'come we stay'.

3.2.6 Kuwa mrijua

Brown na Levinson (1987:132) wanaeleza kuwa kauli zinazoonyesha urijua hupunguza kiwango cha vitisho kwa uso chanya wa msikilizaji pamoja na kuonyesha kuwa vitendo hivyo si muhimu ama kwa makubaliano baina ya msemaji na msikilizaji kwamba vitendo hivyo vinaweza kupuuzwa. Upunguzaji huu unaweza kuonyeshwa kwa kauli kama vile kidogo, sekunde moja, kiasi miongoni mwa nyingine. Vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* bila shaka vimesawiri upole katika mkakati wa urijua. Mifano ifuatayo ni ithibati tosha:

Katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*, mwelekezi wa kipindi Kanze, anaonyesha urijua anapoeleza kuwa kusamehe ni rahisi kwa watu ambao wanamjua Mungu. Anakiri kuwa ni jambo

linalowezekana kwa wacha Mungu kusamehe bila kujali kiwango cha makosa waliofanyiwa na wenzao. Kwa mfano mkewe Pasta alikuwa radhi kumsamehe mumewe aliyefumaniwa na mwanamke mwingine katika chumba cha hoteli. Kanze anasema hivi, “... *mtu anayemfahamu Mungu kusamehe ni rahisi.*”

Katika kipindi cha *Marafiki Kwenye Ndoa*, Bi. Msafwari pia anasawiri urijua anapoeleza kuwa marafiki wa zamani watamwelewa rafiki yao ambaye amepukana nao na kuingia katika ndoa. Anatilia mkazo wazo kuwa mtu anapooa au kuolewa hana budi kujitenga na wale marafiki wa ujanani. Hata hivyo anashauri kuwa lazima mtu atilie maanani namna anavyojitenga nao kwani ni vyema pia kuwatakia heri njema ili wao pia wapate wachumba na kuolewa au kuo. Anasema, “*Hao wengine wa kwenda mawapi na wapi, utaepukana nao... mtu ataelewa. Ataelewa tu.*”

Mfano mwingine wa urijua unapatikana katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*. Bi. Msafwari anahimiza wasikilizaji kuwa msamaha unaruhusiwa hata wapatapo wake au waume zao wakizini. Anarejelea ujumbe wa Biblia kuwa mtu anafaa kusamehe mara nyingi iwezekanavyo. Anasema hivi, “*Msamaha unaruhusiwa saba mara sabini.*” Anashauri kwamba mtu asimwache bwana kwa sababu ya mambo madogomadogo kama ujumbe wa simu bali amsamehe.

3.2.7 Kujumuisha msemaji na msikilizaji katika kitendo

Kulingana na Brown na Levinson msemaji anaweza kutamka kauli ambayo inajumuisha yeye pamoja na msikilizaji wake katika kitendo husika. Matumizi ya mkakati huu ni namna ya

kuonyesha umoja na ushirika kati ya msemaji na msikilizaji wake kwamba wana msimamo mmoja. Hivyo basi, mkakati huu unapunguza vitisho kwa uso chanya wa msikilizaji. Vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* vimesawiri mkakati huu kama inavyofafanuliwa hapa baadaye;

Kwenye kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa*, mwelekezi wa kipindi Kanze anamhusisha msikilizaji wake Bi. Msafwari anapomwambia wasome arafa nyingine. Anasema hivi, “*Wacha tusome arafa nyingine hapa.*” Kwa kusema hivi Kanze anamshirikisha Bi. Msafwari katika kitendo cha kusoma arafa zilizotumwa na hadhira ya kipindi hiki.

Katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*, Bi. Msafwari pia anamshirikisha sio tu mwelekezi wake bali hata hadhira anapozungumza kuhusu mwanamke aliyefumaniwa na pasta katika chumba cha hoteli. Anasema, “*Tukiangalia labda yule mama alikuwa hafanyi kazi.*” Hivyo anatoa ushauri kwa wanaume kuwa wasiwakataze wake zao kufanya kazi kwa kuhofia kuwa wanaweza kuwa wazinifu kazini. Anasema kuwa hata kule nyumbani wanakobakia, wanaweza kupata jambo lingine la kufanya kama vile kuzini.

Katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*, Bi. Msafwari pia anamshirikisha msikilizaji wake katika mazungumzo anapohimiza umuhimu wa msamaha baina ya watu waliofunga ndoa. Anasema hivi, “*Tunazungumza kuwa msamaha unaruhusiwa.*”

Wakati wa kutamatisha kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa*, mwelekezi Kanze anamshirikisha mwasilishi wa kipindi na pia hadhira anaposema, “*Mtazamaji nadhani tutafikia hapo kwa sasa.*”

Mwelekezi Lulu vilevile, s anamshirikisha Bi Msafwari katika kitendo anaposema, “*Tuanze kusoma jumbe Bi. Msafwari*” katika kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba*. Kwa kumshirikisha msikilizaji katika kitendo kinachozungumziwa, msemaji anaokoa uso chanya wa msikilizaji wake.

3.3 Hitimisho

Kwa kweli, vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* kama ilivyofafanuliwa hapo juu kwa mifano maridhawa vimesawiri mikakati mbalimbali ya upole chanya kama ilivyoielezwa na Brown na Levinson katika nadharia yao ya uso. Kategoria mbalimbali za mkakati chanya wa upole kama vile kumtambua na kumshughulikia msikilizaji, kutumia vitambulisho vya makundi, kutafuta makubaliano, kuepuka kutokubaliana, kutumia ucheshi, kuonyesha urijua na kushirikisha msemaji na msikilizaji katika kitendo, zimetumika katika juhudi za kuokoa nyuso chanya za wahusika katika vipindi hivi.

SURA YA NNE

UPOLE HASI NA MIKAKATI MINGINE YA UPOLE KATIKA VIPINDI VYA

MAWAIDHA NA BI. MSAFWARI

4.1 Utangulizi

Tofauti na sura ya tatu ambayo imeshughulikia upole chanya na kategoria zake mbalimbali za kuokoa uso chanya, sura hii inawasilisha uchanganuzi wa mkakati hasi na mkakati wa rekodi katika vipindi vya uchunguzi huu. Kwanza itafafanua mkakati hasi na jinsi ulivyoendelezwa katika vipindi husika na baadaye sura hii itaeleza matumizi ya mkakati wa rekodi katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*. Mkakati hasi hulengwa kokoa uso hasi wa msikilizaji nao mkakati wa rekodi unagawika katika vitengo viwili ambavyo ni kuwa kwenye rekodi na kuwa nje ya rekodi. Mkakati wa kuwa nje ya rekodi humrahisishia msemaji usemi na mkakati wa kuwa kwenye rekodi haujali mahitaji ya uso katika mazungumzo. Sura hii hivyo basi inashughulikia mikakati yote mitatu na kufafanua jinsi inavyoendelezwa katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*.

4.2 Upole hasi katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*

Kama ilivyobainika katika sura ya pili, mkakati hasi wa upole hulenga kupunguza vitisho kwa uso hasi wa msikilizaji. Upole hasi huwakilisha jambo linaloeleweka kama tabia njema na unahusishwa na maelezo ya kawaida kuhusu upole katika jamii za magharibi (Brown na Levinson 1987:129). Mkakati hasi ni mahsusni na hulengwa kupunguza ulazimishaji wa kauli fulani inayotishia uso wa msikilizaji. Katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*, mkakati hasi wa upole unadhihirika kwa namna zinazojadiliwa hapa baadaye kwa kutolewa mifano mbalimbali.

4.2.1 Kutumia vitangulizi

Mkakati wa kutumia vitangulizi ni bayana katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*. Brown na Levinson(1987:145) wanaeleza kitangulizi kama sehemu ya usemi ambayo huweza kuwa kweli kwa kiwango fulani ama kwa namna fulani pekee, ama ambayo ni kweli na kamilifu zaidi ya inavyotarajiwa. Mifano yao ya vitangulizi ni maneno kama vile, *-weza, -ngeweza, na kama*. Brown na Levinson (1987:146) wanaongeza kuwa, hatari ya kitendo kinachotishia uso mara nyingi hutokana na chukulizi zinazohusishwa na kitendo hicho. Kwa mfano kumuuliza mtu habari za kibinafsi ni kuchukulia kuwa mtu huyo yuko tayari kusema habari hizo. Hivyo basi kutumia vitangulizi ni njia mojawapo ambayo kwayo msemaji anaweza kuepuka kujifunga na chukulizi hizo. Murphy(2010:48) naye anasema kuwa kuna tofauti nyingi katika jinsi vitangulizi huelezwa kama matokeo ya uchunguzi mpana. Allot (2010:49), naye anasema kuwa matumizi ya vitangulizi katika mazungumzo yanaweza kuangaliwa kama “Njia nyororo ya kujiondoa.”

Ni njia ya kuonyesha kuwa mchango wa maneno unaofuata kitangulizi hautafuata kaida za Grice. Hivyo basi, sababu moja ya kutumia vitangulizi ni kutamka wazi utambuzi wa kitendo kinachotishia uso na kuonyesha kuwa msemaji anaelewa iwapo msikilizaji atahisi kuwa analazimishwa. Murphy (2010:58) anaongeza kuwa vitangulizi pia huweza kuashiria kuwa msemaji anaona ugumu kupata neno sahihi ama anahisi kuwa uteuzi wake wa maneno si sahihi kama yanavyopaswa kuwa.

Katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*, matumizi ya vitangulizi ni dhahiri na lazima ibainike kuwa mbinu ya vitangulizi ndiyo imetumiwa sana kuliko mikakati mingine ya upole na

labda tafiti zijazo zinaweza kujadili aina za vitangulizi katika vipindi hivi. Hata hivyo, ifuatayo ni mifano ya vitangulizi katika vipindi hivi:

Katika kipindi cha *Kero za wanaume nyumbani*, matumizi ya vitangulizi ni dhahiri wakati Bi. Msafwari anaposema kuwa sio tabia nzuri kwa mwanamume kumsifu mkewe hadharani. Anasema, "*Wajua kusema ule ukweli*, kama mke amefanya kitu kizuri huwezi ukamsifu mbele za watu. ...wacha watu waone." Anatia nguvu kauli hiyo kwa kusema kuwa, "*Sioni kama ni tabia nzuri ya mwanamume kutoa mambo ya mke wake nje.*"

Katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*, Bi. Msafwari anatumia kitangulizi ili kuokoa uso hasi wa msikilizaji. *Nataka kusema kwamba* kuna yale mambo unaweza ukatoka na kuna yale unaweza ukasamehe.

Kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa* pia kinasawiri matumizi ya vitangulizi. Kwa mfano, mwelekezi Kanze anatumia vitangulizi anapomuuliza Bi. Msafwari kuhusu namna ya kuwatenga rafiki ambao wamekulia pamoja na kuzoeana sana hivi kwamba wamekuwa kama ndugu. Anasema kuwa, "*Wajua kuna wakati mwingine*, kuna yule rafiki mumetoka naye mbali, mumezoeana mmekuwa kama mandugu..."

Katika kipindi hiki hiki cha *Marafiki kwenye ndoa*, Bi. Msafwari anaonyesha matumizi ya vitangulizi anapowashauri wanawake kuwa kuolewa kuna na majukumu mengi. Anasema hivi, "*Unajua*, mtu anapolewa kuna mambo mengi anayohitaji kuyafanya. Aidha Bi. Msafwari anatumia kitangulizi anaposema, "*Hata nafikiri* wanaume wengi wanapooa, husema sitaki mambo ya kuzungukazunguka na manyumba za watu.

4.2.2 Kutaja kitendo kinachotishia uso kama kanuni ya jumla

Ili kuokoa uso hasi wa msikilizaji, Brown na Levinson walieleza kuwa msemaji pia anaweza kutaja kitendo kinachotishia uso kama kanuni ya jumla katika mazungumzo husika. Kutaja kitendo hicho kama kaida ya kijamii kunaokoa uso hasi kwa sababu msikilizaji anachukulia kwa jambo husika halimhusu yeye pekee bali wanajamii wote. Vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* bila shaka vimesawiri mbinu ya kutaja kitendo husika kama kanuni ya jumla. Ifuatayo ni mifano ya kauli kama hizi katika vipindi vya uchunguzi huu:

Katika kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba*, Bi. Msafwari anatumia kanuni ya jumla anapowashauri kina mama kuwa hawafai kuwanyonyesha watoto wao kila wanapolia. Anasema hivi, “*Mtoto hataikani akilia kila saa unamnyonyesha.*”

Vilevile Bi. Msafwari katika kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba*, anawashauri wanawake walioolewa kuwa kuna kazi za wanawake na zile za wanaume na kuwa wanawake hawafai kuuliza usaidizi kutoka kwa waume zao ili kutekeleza wajibu wao. Anasema, “... *kuna kazi za waume na kazi za wanawake. Hata kule kumfunga mtoto pampa ni kwa mwanamke si kwa mwanamume.*”

Mbinu ya kutaja kitendo husika kama kanuni ya jumla, pia inadhihirika katika kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa*. Kama alivyowashauri wanawake katika kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba*, Bi. Msafwari anahimiza kina mama kuwa kuolewa kuna majukumu mengi sana hivyo wanafaa kutia juhudi ili waweze kutekeleza kikamilifu majukumu yao yote. Anasema, “... *mtu anapoolewa, kuna mambo mengi anayohitaji kuyafanya.*”

Katika kipindi hiki hiki cha *Marafiki kwenye ndoa*, Bi. Msafwari anatoa kanuni ya jumla anapowashauri wanawake kuwa wawachunguze marafiki zao na wasiwaweke karibu sana na waume zao au kuwaambia mambo ya nyumba zao. Anashauri, “*Yatakikana kwamba ukiangalia ukiona kwamba a ha huyu ni rafiki, usimweke karibu sana na mume wako na mambo ya nyumba yako...mambo yanaweza kukuharibikia.*”

Aidha katika kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa*, mwasilishi anashauri kuwa mke na mume wanapooana hawana budi kupunguza tabia za ujanani. Anasema hivi, “*Watu wote wanatakikana wapunguze tabia za kitambo wakaweze kuingia katika nyumba ... na kuangalia ni jambo gani wanatakikana kulifanya.*”

Aidha katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*, Bi. Msafwari anawashauri wanaume kuwa wanatakiwa kuelewa kwamba wanawake ni wanyonge na wanafaa kuonyeshwa mapenzi na waume zao katika ndoa. Anasema, “*...wanaume waelewe ni kwamba ... mwanamke ni mtu mnyonge, yule ambaye anastahili kupata upendo kutoka kwa bwana.*”

Kutaja kitendo husika kama kanuni ya jumla vilevile kumedhihirika katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*. Bi. Msafwari anatoa ushauri kwa wanaume kuwa wasiwakataze wake zao kufanya kazi kwa kuhofia kuwa wataenda kupata wanaume wengine kwani vitendo vivyo hivyo vinaweza kutokea popote. Anashauri, “*Wanaume waelewe kwamba hata wanapomwacha mke nyumbani anaweza kupata jambo lingine la kufanya, jambo lisilokuwa la kisawa.*”

Katika kipindi cha *Kero za wanaume nyumbani*, Bi Msafwari anaokoa uso hasi wa msikilizaji kwa kutoa kanuni ya jumla anapowashauri wanawake kuwa ni jukumu lao kuwapokea waume zao nyumbani wanapotoka kazini. Anasema kuwa, “*Yatakikana uwe mlangoni umpokee yule mume.*”

4.2.3 Kuonyesha staha/heshima baina ya msemaji na msikilizaji

Mkakati hasi wa upole pia unahusu kuonyesha heshima kwa msikilizaji kupitia kudhihirisha tofauti kihadhi au kimamlaka kati ya msemaji na msikilizaji katika mazungumzo. Mbinu hii hutumiwa wakati ambapo msikilizaji ana hadhi ya juu kuliko msemaji na msemaji hawezi kulazimisha kauli husika kwake kwani msikilizaji anahisi kwamba ana kinga kutokana na ulazimishaji (Brown na Levinson 1978:178). Mkakati huu vilevile unadhihirika katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* kama inavyoelezwa hapa baadaye:

Bi. Msafwari katika kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba*, anaonyesha heshima yake kwa wasikilizaji anapowarejelea kama wasomi. Kwa mtazamo wake hata hivyo, wasomi wamepotoshwa na elimu ya kisasa inayochochea mawazo kama vile usawa na hivyo kuwafanya wanawake kuamini kwamba hakuna kazi za wanawake au za wanaume na hasa katika ndoa hivyo wanaamini kuwa mwanamume anaweza kumsaidia mkewe hata katika ulezi. Anasema hivi, “*Nataka kuwaambia wamama wasomi kuwa kuna kazi za wanawake na kazi za wanaume...*”

Mfano mwingine wa kuonyesha staha kwa msikilizaji unadhihirika katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*. Bi. Msafwari anaonyesha heshima anapotumia vitambulisho vya kionorifiki kama

Pasta. *Pasta* ni utohozi wa neno la Kiingereza ‘Pastor’ maanake Mchungaji katika Kiswahili. Huu ni utambuzi anaopewa mhubiri wa habari njema za Yesu Kristo. Katika jamii za Wakristo, wachungaji hupewa heshima kuu kwa kuitwa *Pasta*.

4.2.4 Kupunguza ulazimishaji wa kauli

Msemaji pia huokoa uso hasi wa msikilizaji kwa kutumia maneno ambayo kwayo anapunguza ulazimishaji kwa msikilizaji. Mazungumzo katika vipindi vya *Mawaidha na Bi Msafwari* yanasawiri mbinu ya kupunguza ulazimishaji kwa msikilizaji ili kuokoa uso hasi wake. Mifano ifuatayo inathibitisha haya:

Katika kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa*, Bi. Msafwari anafahamu hatari ya kuwauliza watu kuepukana na marafiki wao wa zamani baada ya kuo au kuolewa hivyo anatumia maneno teule ili kupunguza ulazimishaji unaotokana na kauli yake. Anasema hivi, “*Hivyo basi ni lazima kabisa uangalie wale marafiki uko nao ni marafiki wa aina gani lakini kwa ukweli wa mambo unapoolewa au unapooa, watakikana wale marafiki ulikuwa nao hasa wale hawajaoa au hawajaolewa uepukane nao.*”

Mbinu hii pia ni dhahiri katika kipindi cha *Kero za wanaume nyumbani*. Bi. Msafwari anapunguza ulazimishaji anapowauliza wanaume warejeshe mapenzi yao kwa wake zao kwa kupunguza upendo wao kwa mama zao. Anasema, “*Ningependa tu kuuliza mume unayenisikiliza kama kweli mapenzi yako sana yako kwa mamako ukayarejeshe kwa mkeo.*”

Bi. Msafwari pia anapunguza ulazimishaji ili kuokoa uso hasi wa wasikilizaji anapowashauri kina mama kuhusu nafasi muhimu ya waume katika ndoa, kwamba ni lazima wanawake wawashughulikie waume zao ipasavyo katika majukumu yao. Kwa njia moja au nyingine Bi. Msafwari anawahimiza kina mama kuwa mume anafaa kupewa umuhimu zaidi ya mtoto japo wote wanafaa kushughulikiwa na mwanamke aliye nyumbani kama mke na mama. Anasema hivi, “*Kitu ambacho ningetaka kuomba wamama, unapojifungua ukaona mtoto sura ni nzuri ukasikia ni raha, elewa kwamba kuna baba yake.*”

4.2.5 Kuuliza maswali

Mkakati hasi wa upole pia unaweza kuendelezwa kwa kuuliza msikilizaji maswali. Katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*, maswali yanaulizwa na waelekezi wa kipindi kwa nia ya kupata majibu na hasa kuwafafanulia watazamaji masuala mbalimbali katika asasi ya ndoa. Mifano ya maswali katika vipindi hivi inaelezwa hapa chini:

Katika kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa*, mwelekezi Kanze anamuuliza Bi. Msafwari ni vipi mtu ataweza kujitenga na marafiki wake wa zamani ambao wamelelewa pamoja wakazoeana wakawa kama ndugu. Anauliza, “*Utamtenga kivipi na utaweka mpaka kivipi?*”

Mfano mwingine wa swali ni katika kipindi hiki hiki cha *Marafiki kwenye ndoa*. Mwelekezi wa kipindi Kanze anamuuliza Bi. Msafwari iwapo mwanamke akiolewa anafaa kufanya urafiki na wanawake walioolewa pekee. Anauliza, “*Marafiki hao wako katika ndoa ndio marafiki nastahili kuwa nao pekee yao?*” na Bi. Msafwari anamjibu kuwa sio hao pekee lakini anafaa kuchuja rafiki zake kwa sababu hata wale walioolewa wanaweza kuwa na sababu tofuti za kufanya urafiki naye

kwa mfano wengine watataka kuchunguza ndoa yake kama vile kuona anakula nini au kama anapatiwa mshahara na mume wake.

Mfano mwingine wa swali pia unadhihirika katika kipindi hiki hiki ambapo mwelekezi Kanze anamuuliza Bi. Msafwari awaeleze watazamaji mikakati ambayo wanafaa kutumia wanapowachuja rafiki wapya baada ya kuingia katika ndoa. Anauliza, “... *ni masuala gani unafaa kuzingatia wakati unaposema sasa nataka kuwachuja marafiki ... ni mambo gani unastahili kuzingatia?*”

Isitoshe, katika kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba*, mwelekezi Lulu anamuuliza Bi. Msafwari ni vipi mke aliyejifungua anafaa kugawanya mapenzi yake kati ya mumewe na mtoto. Anauliza hivi, “*Kimtazamo wako, unaona mwanamke ambaye amejifungua anapaswa kugawanya vipi mapenzi kati ya yule mtoto na baba?*” Na Bi. Msafwari anamjibu kuwa akishamaliza kazi za mtoto hana budi ‘kumheshimu’ mumewe, aangalie mavazi yake, chakula chake na pia majukumu mengine ya ndoa. Kulingana na Bi. Msafwari, mke hafai kuzingatia mahitaji ya mwanawe na kumsahau mume aliyesababisha kuzaliwa kwa yule mtoto.

4.2.6 Kueleza jambo kimzunguko

Brown na Levinson (1987:132) walieleza kuwa vitendo usemi vya kimzunguko ni njia muhimu sana ya kuwasilisha jambo na mara nyingi hujumlisha maswali ya balagha. Ili kuokoa uso hasi wa msikilizaji na kupunguza ulazimishaji, msemaji analazimika kueleza jambo husika kwa njia ya mzunguko. Mkakati huu pia unadhihirika katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* na mifano yake inafafanuliwa hapa baadaye:

Katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*, Kanze anamtaka Bi. Msafwari awafafanulie watazamaji wale ambao si Wakristo namna ya kukabiliana na suala la uzinifu wa waume zao.

Anasema hivi kwa njia ya kimzunguko:

Haya basi Bi. Msafwari, tumezungumzia Pasta tukaona wale wakristo ambao wana imani ya kwamba wanasamehe. Ukija ukipata ambao ni mke na mume na sio kwamba wanakwenda kanisani au tuseme wanafuata dini kwa karibu sana kama tulivyoona. Yule mke ungeweza kumwambia nini maanake yeye ataona ugumu wa kusamehe.

Maelezo ya kimzunguko pia ni bayana katika kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa*. Mwelekezi Kanze anatumia mkakati huu wa upole ili kuokoa uso hasi wa msikilizaji wake Bi. Msafwari. Anamtaka aeleze ni vipi mtu ataweza kumtenga rafiki wa zamani ambaye wamelelewa pamoja na kuwa kama ndugu na rafiki huyo ndiye anaweza kumfaa wakati wa dhiki. Kanze, kwa namna ya mzunguko anauliza hivi:

Lakini wajua kuna wakati mwingine unaweza kuwa na yule rafiki ambaye pengine mumetoka naye mbali. Mumelelewa pamoja mpaka mkawa kama mandugu. Na wakati huu mna mambo yenu ambayo mlikuwa mnaifanya kama wasichana lakini wakati huu umepata kuolewa. Sasa rafiki yule ndiye alikuwa akikufaa kwa dhiki ijapokuwa mienendo yenu imebadilika kidogo. Itakuwaje, utamtenga kivipi na ni mpaka gani unahitaji kuweka?

Kipindi cha *Kero za wanaume nyumbani*, pia kimesawiri maelezo ya kimzunguko kwa nia ya kuokoa nyuso za washiriki katika mazungumzo husika. Mwelekezi Lulu anamuuliza Bi.

Msafwari awaeleze watazamaji iwapo ni tabia nzuri kwa wanaume kuwasifu mabibi zao katika vikundi vya wanaume wengine. Anauliza hivi:

Bi Msafwari kuna wale wanaume ambao labda wana tabia ya kusifu mabibi zao. Wao wanaona kama wanajenga lakini cha ukweli wanabomoa. Wanaume kama hao wakati mwingine utakuta wanatoka nje wanasema mke wangu yuko hivi, mimi hufanya hivi na mke wangu... je watu kama hawa wanafaa kufanya hivyo?

4.2.7 Kutoa kauli zisizohusishwa na mtu maalum/kuepuka viwakilishi nafsi

Uso hasi wa msikilizaji pia unaweza kuhifadhiwa kwa kutoa kauli zisizohusishwa na mtu maalum yaani kuepuka kutumia viwakilishi nafsi. Jambo hili hutokea wakati msemaji anaepuka matumizi ya viwakilishi vinavyomrejelea yeye na msikilizaji wake. Kutoa kauli kwa namna hii kunaokoa uso hasi wa msikilizaji kwa sababu kauli kama hizo haziathiriwi na hisia. Katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*, mkakati huu umedhihirika katika mifano inayofafanuliwa hapa baadaye:

Kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba*, pia kinadhihisha matumizi ya mbinu hii. Bi. Msafwari anawashauri kina mama ambao wamejifungua kuwa ni vyema kujitunza na kudumisha usafi hasa wanapowanyonyesha watoto wao na kwamba sio kila mtu hupendezwa na harufu ya maziwa. Hivyo basi, hata kama msikilizaji ni mmojawapo wa hao wasiojali usafi, msemaji anamtenga na ukweli huo hivyo kuokoa uso hasi wake. Bi. Msafwari anasema hivi, “... *yale maziwa si marashi kwa kila mtu, unatakikana ustaarabu wake.*”

Kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba*, aidha kinasawiri mbinu ya kuepuka viwakilishi nafsi. Bi. Msafwari anawahimiza kina mama kutekeleza majukumu yao yote katika ndoa sio kuwatunza tu watoto na kuwasahau waume zao, lakini anasema hivi kwa kuepuka kutumia viwakilishi nafsi ya kwanza na ya pili ili kuokoa uso hasi wa msikilizaji. Anasema hivi: “*Kama mtoto ameshiba, [mama] awe na wakati pia wa kuzungumza na baba maanake sasa wengi akishapata mtoto, ni ‘baby’, ni ‘baby’, ni ‘baby’, ni ‘baby.’*”

Katika kipindi hiki hiki, Bi. Msafwari aidha anawashauri kina mama hususan wale wamesoma kuwa kuna kazi ambazo hawastahili kuomba usaidizi wa waume zao kama vile kumfunga mtoto nepi. Anaposema hivi hahusishi nafsi ya kwanza ua hata ya pili hivyo basi anaokoa uso hasi wa msikilizaji. Anasema hivi, “... *kuna kazi za wanaume na za wanawake. Hata kule kumfunga mtoto pampa ni kwa mwanamke si kwa mwanamume.*”

Mfano mwingine wa mkakati huu unabainika katika kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa*. Bi. Msafwari anaepuka kutumia viwakilishi nafsi ya kwanza na ya pili ili kuokoa uso hasi wa msikilizaji. Anasema hivi, “*Mtu anapoolewa kuna mambo mengi anayohitaji kuyafanya.*”

Ni vyema ibainike kuwa mkakati wa kuepuka viwakilishi nafsi unahusiana sana na ule wa kutaja kitendo kinachotishia uso kama kanuni ya jumla na mara nyingi hukanganya wachanganuzi wa upole katika mazungumzo mbalimbali.

4.2.8 Kuwa bila rajua

Upole hasi pia huendelezwa kwa mbinu ya kuwa bila rajua yaani, kutotarajia mazuri. Katika vipindi vya uchunguzi huu, wazungumzaji wamesawiri mbinu ya kuwa bila rajua kwa njia zinazoelezwa hapa chini;

Katika kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa*, mwasilishi anamjibu mwelekezi Kanze kuwa, chama hakina jibu kwa matatizo ya kifamilia. Anasema, “*Sioni chama kikiwa na jibu ... sio uende kwa wanachama wote wakupatie mawaidha ya kuishi na mume wako, haiwezekani.*”

Pia, katika kipindi hiki hiki, Bi. Msafwari anaonyesha kinyume cha urijua anaposhauri kuwa mtu anapoingia katika ndoa hana budi kuepukana na rafiki wa ujanani na kuweka mpaka kwani urafiki wao hauwezi kuendelea kama zamani. Anasema, “*Ni lazima uweke mpaka kwa sababu ukisema kwamba mtaendelea vilevile itakuwa haiwezekani.*”

Mfano mwingine wa kutokuwa mrijua unadhihirika katika kipindi hiki hiki cha *Marafiki kwenye ndoa wakati* Bi. Msafwari anaeleza kuwa wanaoingia katika ndoa hawawezi kufaulu iwapo wataendelea na tabia za ujanani. Anasema hivi, “*...maanake unapokuwa kwamba mambo uliyokuwa nayo kama wewe ni kijana ndiyo yale yale uko nayo na uko na mke ndani ya nyumba, hutatoboa.*” Anatumia neno la Sheng’ *hutatoboa* kwa maana ya *hutafaulu*.

Isitoshe, kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa* kinasawiri mfano zaidi wa kuwa bila rajua wakati ambapo Bi. Msafwari anaeleza kuwa hakuna mwanamke atakubali kuwa na mume anayeenda

ziarani kila wakati kama alivyokuwa akifanya akiwa kijana. Anasema, “*Sioni kama kuna mwanamke anaweza kukubali kuwa leo ameolewa lakini bwana ako na zile ‘outing’ za zamani.*”

4.3 Mkakati nje ya rekodi

Kitendo cha kimawasiliano kinatendwa nje ya rekodi ikiwa kitawasilishwa kwa namna ambayo si rahisi kuhusisha lengo moja mahsusi kutokana na kitendo hicho. Kwa hivyo msemaji wa kitendo hicho anajipa fasiri nyingi za kujikinga. Katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*, mkakati nje ya rekodi unadhihirishwa na mifano inayotolewa hapa chini:

4.3.1 Kutumia maswali ya balagha

Maswali ya balagha ni aina ya maswali ambayo hayahitaji majibu. Msemaji katika mazungumzo huuliza maswali haya sio tu kama njia ya kuokoa uso wa msikilizaji bali hata kusesitiza jambo linalozungumziwa. Vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* vinasawiri maswali haya kama njia ya kuokoa nyuso na pia kutilia mkazo umuhimu wa jambo linalozungumziwa. Mifano ifuatayo ni bayana katika vipindi vya uchunguzi huu:

Katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*, mwelekezi Lulu anamuuliza Bi. Msafwari iwapo inapofikia wakati kwamba mume anamnyonga mkewe kwa mikono yake inamaanisha kuwa hakuna mapenzi tena na Bi. Msafwari badala ya kujibu ndio au la, anauliza swali la balagha. Tazama, “*Sasa yako wapi?*”

Kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba* pia kimedhihirisha maswali ya balagha. Bi. Msafwari anatumia swali la balagha anapoeleza kuwa hakuna tatizo lolote iwapo mume

ataonyesha pendo lake kwa mwanawe kwa kumbusu. Anauliza, *“Kuna ubaya gani na mtoto ndiye ameongeza penzi ndani ya nyumba?”*

Mfano mwingine katika kipindi hiki hiki ni ambapo Bi. Msafwari, anawahimiza kina mama umuhimu wa kutekeleza majukumu yao katika ndoa. Bi. Msafwari anaeleza kuwa kumfunga mtoto nepi ni kazi ya mke wala sio ya mume na mke hafai kuomba usaidizi wa mumewe kuifanya kazi hii. Anasema, *“Nataka kukuuliza mama unayenisikiliza, ni ulezi gani wa mtoto wa kisichana kufungwa pampa na baba na wewe uko?”*

Katika kipindi hiki hiki, mwasilishi wa kipindi anasema kuwa iwapo kuna uwezo, baba na mama hawafai kulala na mwanao mchanga katika kitanda chao bali wanafaa kuwaangalia tu iwapo wanahitaji chochote wakiwa kwa kitanda chao mbali na wazazi. Hata hivyo, Bi. Msafwari hasiti kueleza kuwa wakati hakuna uwezo na wazazi hawawezi kununua kitanda cha mtoto, wazazi hao wanalazimika kulala na watoto wao kitandani mwao. Anauliza hivi, *“Lakini kama uwezo upo, ni nani jamani asiyetaka mazuri?”*

4.3.2 Matumizi ya semi

Mkakati nje ya rekodi pia huonyeshwa kwa matumizi ya semi kama njia ya kuokoa nyuso za wasikilizaji. Katika vipindi vya uchunguzi huu, neno semi limetumiwa kurejelea tamadhali mbalimbali za lugha kama vile sitiari, misemo, methali na nahau. Kwa maelezo haya, semi ni tamathali ya lugha ambayo kwayo neno au kirai huhusishwa na kitu kingine ambacho hakina uhusiano na neno au kirai hicho yaani kitu fulani kinatumiwa kama ishara ya kingine au maneno fulani yanatumiwa kumaanisha jambo fulani. Katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*,

semi zimetumiwa kwa namna zinazofafanuliwa hapa baadaye ili kuokoa nyuso za wazungumzaji;

Katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*, Bi. Msafwari anatumia sitiari kueleza kuwa kuna nyumba nyingi ambazo zina matatizo lakini wenye nyumba hizo wanafunika siri jinsi paa ifunikavyo nyumba. Kwa mfano mke na mume kulala katika vyumba tofauti kinyume na inavyotarajiwa wala hakuna anayejua. Anasema kuwa, “*Kuna nyumba nyingi ambazo paa zafunika maneno.*”

Mfano mwingine katika kipindi hiki ni ambapo Bi. Msafwari anatumia nahau *kwenda kombo* kwa maana ya kuharibika ili kuokoa nyuso za washiriki katika mazungumzo husika. Anawashauri wanaoingia katika ndoa kulinda ndoa zao kutokana na rafiki wa zamani ili ndoa hizo zisiharibike. Anasema hivi, “*Lazima ulinde ndoa yako isije ikaenda kombo.*” Nahau hii hii imetumika katika kipindi hiki wakati Bi. Msafwari anashauri kuwa lazima watu wachuje marafiki zao ili mambo yasije ‘*yakaenda kombo*’ kwa maana ya mambo yasije yakaharibika.

Katika kipindi hiki hiki, Bi. Msafwari aidha anaeleza kuwa iwapo mawasiliano kuhusu pesa katika nyumba yatakelezwa kupitia kwa simu, basi ndoa hiyo ina tatizo. Anatumia sitiari ya *shimo kwenye mtungi* ili kuonyeha kuwa mambo yameharibika katika ndoa husika. Na kama ilivyo na mtungi, ukitoboka hauwezi kutumiwa kuchotea maji maana yatavuja. Hivyo ndoa kama hiyo inafaa kurekebishwa kabla iharibike kabisa. Anasema hivi, “*Nimekwambia mama unayenisikiliza kuwa ikifikia kuwa pesa huwezi kupatiwa kwa mkono unatumwa kwa simu, kuna shimo kwa mtungi.*”

Katika kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa*, Bi. Msafwari anatumia sitiari ya *jungu kuu* kurejelea wazee walio na tajiriba pana katika mambo ya ndoa na ambao wanaweza kutoa ushauri kwa watu wanaoingia katika ndoa. Anasema maneno yafuatayo kumjibu mwelekezi Kanze ambaye anauliza mtu anapolewa na kuwatenga rafiki zake wa zamani, atarudi vipi kwao akipatwa na jambo ambalo angetaka wamsaidie kulitatua na Bi. Msafwari anamjibu kuwa, “*Ukipatwa na jambo utasaidiwa na wale jungu kuu kama sisi...*” Anatumia sitiari ya *jungu kuu* kurejelea wazee wenye hekima na tajiriba kubwa katika masuala ya ndoa.

Mfano mwingine katika kipindi hiki cha *Wakati wa kukinai ndoa*, unadhihirika wakati mwelekezi Kanze anatumia sitiari ya ‘type writer’ kurejelea wanawake ambao huwapigia kelele sana waume zao nyumbani. Anasema hivi, “*Sasa, kuna wale wenzetu ambao ni ‘type writer’...*”

Mkakati nje ya rekodi vilevile unatumika katika mbinu ya methali. Katika kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa*, Bi. Msafwari anamjibu mwelekezi Kanze kwa methali *Kikulacho ki nguoni mwako*, anapomweleza kuwa rafiki wengine huwageuka wenzao wanapolewa kwa kufichua mambo waliyokuwa wakifanya katika ujana wao. Bi. Msafwari hivyo basi anashauri kuwa watu hawana budi kuwachuja rafiki zao hasa wanapoingia katika ndoa.

4.3.3 Kutoa maelezo pungufu katika usemi

Mkakati nje ya rekodi pia unaweza kutumiwa kwa namna ya kupunguza uzito wa kitendo kinachotishia uso wa msikilizaji. Katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*, wazungumzaji wametumia mkakati huu kwa namna zifuatazo ili kuokoa nyuso zao na za wenzao katika mazungumzo husika.

Katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*, Bi. Msafwari anapunguza uzito wa usemi ambao unatishia uso wa wasikilizaji anaporejelea matendo ya Pasta aliyefumaniwa na mke wa mume mwingine katika chumba cha hoteli. Anasema, “*Lakini akija akirejelea tena hata sioni kama atakuwa sawa kwa sababu ni jambo si zuri kabisa kucheza na mathabau ya Mungu.*” Kwa kusema hivi, Bi. Msafwari anapunguza uzito wa ukweli kuwa uzinifu ni jambo baya na lisilokubalika hasa kwa wale wanafaa kuonyesha tabia za kuigwa katika jamii kama wachungaji.

Bi. Msafwari pia anapunguza uzito wa usemi wake katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*, anaposema kuwa wanawake wanaokatazwa na mabwana kufanya kazi za kiofisi wanapobakia nyumbani wanaweza kupata jambo lingine baya la kufanya kama kuzini. Hata hivyo Bi. Msafwari hasemi *jambo baya* bali anapunguza ukali huo na kusema *jambo lisilokuwa la kisawa*.

Mfano mwingine katika kipindi hiki cha *Wakati wa kukinai ndoa* unadhihirika wakati Bi. Msafwari anapoeleza kuwa kina mama wanapokua kidogo tu katika utu uzima wanakataa mabwana na jambo hili huweza kuwa sababu ya mabwana kuwa wazinifu. Kauli yake ya *kuwakataa* mabwana ina maana ya kuwanyima waume zao tendo la ndoa na hivyo anawashauri wanandoa kuketi na kujadiliana ili wake waweze kuelewa upungufu wa mabwana zao na pia waweze kusuluhisha tatizo hilo.

Katika kipindi cha *Wakati wa kukinai ndoa*, Bi. Msafwari aidha anapunguza ukali wa kauli yake anaporejelea tabia ya uzinifu kama *kutembea*. Anasema kuwa mwanamke nyumbani anaweza kumnyima mumewe kitendo cha ndoa baada ya kuona kwamba mumewe *ametembea* sana na anaweza kumwambukiza magonjwa.

4.3.4 Udondoshaji

Kulingana na Brown na Levinson, mkakati nje ya rekodi pia unaweza kudhihirishwa katika mbinu ya udondoshaji au kusema kauli zisizokamilika. Katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*, washiriki katika mazungumzo wananinginiza kauli mbalimbali kama njia ya kuokoa nyuso za wasikilizaji. Mifano ya kauli hizi imefafanuliwa hapa baadaye:

Katika kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba*, mwelekezi Lulu anaininginiza kauli yake anapomuuliza Bi. Msafwari ni vipi mwanamume anafaa kumwambia mkewe kuwa amejichilia na kukosa kuzingatia usafi baada ya kujifungua. Anasema, “*Bi. Msafwari, katika ile hali ya kwamba umejifungua, umejichilia labda unanuka maziwa, mwanamke kama huyu tuseme wewe ni bwanake, unapaswa kumwambia vipi yule mke wako kwamba, mke wangu...*”

Udondoshaji pia unabainika katika kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa*, ambapo Bi. Msafwari anatomia kauli zisizokamilika kama njia ya kuokoa uso hasi wa msikilizaji. Anapomjibu Kanze kuwa marafiki wale wa zamani wataelewa iwapo watatengwa na mmoja wao ambaye ameingia katika ndoa. Anasema, “*Ukipatwa na jambo utasaidiwa na wale jungu kuu kama sisi. Wale wengine wa kwenda mawapi na wapi utaepukana nao. Na kuepukana nao si kwamba...*”

4.4. Mkakati wa kuwa kwenye rekodi

Brown na Levinson (1987:95) wanaeleza kuwa wakati msemaji anataka kufanya kitendo kinachotishia uso kwa ufanisi zaidi ya anavyotaka kutosheleza uso wa msikilizaji hata kwa kiwango chochote, atachagua mkakati wa kuwa kwenye rekodi. Hivyo basi, mkakati huu haulengi kushughulikia mahitaji yoyote ya uso baina ya wazungumzaji. Brown na Levinson

(1987:69) wanaongeza kuwa, vitendo katika mkakati huu hufuata kaida za ushirikiano za Grice, hivi kwamba kauli hizi ni fupi, zinahusiana na mazungumzo, hazina utata na hazitoi habari zaidi ya zinazohitajika hivyo basi hakuna tamani la mahitaji ya uso linaloonyeshwa. Mkakati wa kuwa kwenye rekodi vilevile, hutumika wakati msemaji ana mamlaka juu ya msikilizaji ama wakati tishio linalohusika na kitendo hicho ni dogo sana. Mkakati huu pia hutumiwa wakati wa dharura kwa mfano, “*Chunga kuna shimo mbele yako!*”

Katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*, mkakati wa kuwa kwenye rekodi unadhihirika japo sio kwa kiwango kikubwa kama ilivyo na mikakati chanya na hasi ya upole. Mfano ufuatayo unaonyesha namna mkakati ndani ya rekodi umesawiriwa katika vipindi vilivyoteuliwa kuendeleza uchunguzi huu.

Katika kipindi cha *Ushindani wa watoto na mahaba*, Bi. Msafwari anawahimiza kina mama umuhimu wa kudumisha usafi kama namna ya kuwavutia mabwana na kuhakikisha wanasalia katika ndoa. Kwa mwasilishi wa kipindi, kuwasilisha ujumbe ufuatao kwa ufanisi zaidi ni muhimu kuliko kushughulikiia mahitaji ya uso. Bi. Msafwari anasema waziwazi kuwa, “*Kuna wamama wachafu na huu uchafu hukimbiza wanaume.*”

4.5 Hitimisho

Mjadala hapo juu umedhihirisha matumizi ya mkakati hasi wa upole katika vipindi vya uchunguzi huu. Mbinu za kuokoa nyuso hasi katika mazungumzo kwenye vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* zimesawiriwa ili kushughulikia mahitaji ya nyuso hasi za washiriki wa vipindi hivi wakiwemo watazamaji. Mbinu hizo ni pamoja na kuuliza maswali, kutumia vitangulizi,

kutaja kanuni ya jumla, kuepuka matumizi ya viwakilishi nafsi, kueleza jambo kimzunguko, kupunguza ulazimishaji na kuwa bila rajua. Mkakati nje ya rekodi pia umedhihirika katika vipindi vya uchunguzi huu kupitia mbinu kama vile kuuliza maswali ya balagha, kutumia semi, kutoa kauli pungufu, na udondoshaji. Hata hivyo katika uchunguzi huu imebainika kuwa mkakati wa kuwa kwenye rekodi haujatumika sana katika vipindi vilivyoteuliwa. Hii ina maana kuwa mkakati wa kuwa kwenye rekodi sio muhimu katika muktadha wa vipindi husika maana suala la kuokoa nyuso za wahusika katika mazungumzo haliwezi kupuuzwa.

SURA YA TANO

HITIMISHO

5.1 Utangulizi

Baada ya kukamilisha uchunguzi wetu na kuchanganua data yetu katika sura ya tatu na ya nne, sura hii inatoa muhtasari wa tasnifu zima na kufafanua iwapo malengo yetu yaliafikiwa au la. Katika sura hii, pia tunamulika changamoto tulizokumbana nazo katika uchunguzi wetu na vilevile kutoa mapendekezo kuhusu tafiti zijazo katika suala la upole hasa katika vipindi vya runinga na vyombo vya habari kwa jumla.

5.2 MATOKEO YA UCHUNGUZI

Kwanza kabisa kama ilivyotajwa katika sura ya nne, uchunguzi huu umebainisha kuwa suala la upole ni muhimu sana katika mazungumzo kwenye vipindi vilivyoteuliwa kuendeleza uchunguzi huu. Hivi ni kusema kuwa vipindi hivi vinajali mahitaji ya nyuso za wahusika katika mazungumzo husika na vilevile kukabiliana na vitisho kwa nyuso za washiriki katika vipindi hivi. Hivyo basi, ni dhahiri kuwa mikakati mbalimbali ya kuokoa nyuso za wahusika imetumika katika vipindi hivi hususan mkakati chanya, mkakati hasi na mkakati nje ya rekodi.

Pia, imebainika kuwa mkakati wa kuwa kwenye rekodi haujatumika sana katika vipindi hivi na hii ni ishara tosha kuwa mkakati huu sio muhimu katika muktadha wa mazungumzo kwenye vipindi vya uchunguzi huu. Kama ilivyotajwa hapo awali, vipindi hivi hutoa ushauri kwa wanajamii katika masuala mbalimbali katika asasi ya ndoa na kama Brown na Levinson walivyoeleza kutoa ushauri ni kitendo kinachotishia uso hasi wa msikilizaji, kwa hivyo mshauri

analazimika kutumia mikakati mbalimbali ya upole ili kukabiliana na vitisho hivyo na hatimaye kuokoa nyuso za wasikilizaji wake.

Kwa muhtsari hivyo basi, sehemu ifuatayo inaeleza jinsi mikakati ya upole pamoja na kategoria mbalimbali za mikakati hiyo kwa misingi ya nadharia ya uso ya Brown na Levinson(1978, 1987) ilivyosawiriwa katika vipindi vilivyoteuliwa kuendeleza uchunguzi huu.

Mkakati chanya wa upole umetumika katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* kwa lengo la kuokoa uso chanya wa wasikilizaji. Na kama ilivyobainika katika sura ya tatu, mkakati huu umetumika katika kategoria zake mbalimbali kama inavyowasilishwa hapa baadaye:

Mbinu ya kumtambua na kushughulikia msikilizaji imetumika katika vipindi vya uchunguzi huu. Kwa mfano, mwelekezi Lulu anamtambua Bi. Msafwari kama ambaye umekula chumvi nyingi, hivyo ana tajiriba katika masuala ya ndoa na anaweza kuwashauri wanaoingia katika asasi ya ndoa. Bi. Msafwari naye anawatambua waelekezi wake kama wa ‘English’ na ‘wasomi’ kwa kupokea elimu ya kisasa japo anawashauri kuwa wanafaa kuwajibika katika majukumu yao katika ndoa.

Vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* aidha vimesawiri mbinu ya utambulisho wa makundi. Bi. Msafwari anatumia maneno kama vile *mwanangu*, *mpenzi mtazamaji* na *mami*, kama namna ya kutunza uso chanya wa wasikilizaji. Mwelekezi Kanze pia anatumia utambulisho wa makundi anapowarejelea wanawake kama ‘*wenzetu*’.

Upole chanya katika vipindi hivi vilevile, umeonyeshwa kwa mbinu ya urijua. Mwelekezi Kanze kwa mfano, anaonyesha urijua anaposema kuwa ni rahisi kwa mtu anayemfahamu Mungu kusamehe wenzake wanapomkosea. Bi. Msafwari pia anasawiri urijua anaposema kuwa wale wameingia katika ndoa, watapata usaidizi kutoka kwa wale jungu kuu kama yeye na wala wasitafute msaada kwa rafiki zao wa zamani ambao bado hawajaingia katika ndoa.

Ucheshi vilevile umedhihirika katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*. Kama mkakati chanya wa upole, Bi. Msafwari ameutumia ili kuwafanya wasikilizaji wake kuchukulia mambo kiwepesi. Kwa mfano anasema, “*Mtaniita mjinga lakini naenda mbinguni*” pia anasema, “*Ukiweka jambo la kuoja katika kutangaza ndio umepigana vita na shetani.*”

Vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* pia vinasawiri mbinu ya kutafuta makubaliano. Katika mbinu hii msemaji huzua mada kubalifu katika maongezi ili kuokoa uso chanya wa msikilizaji. Bi. Msafwari kwa mfano anakubaliana na waelekezi wake kuwa wanawake ndio wanaokosewa sana katika dhuluma za kinyumbani.

Isitoshe, vipindi hivi pia vimeonyesha mkakati chanya wa pole wa kuepuka kutokubaliana. Katika mbinu hii, msemaji anakubaliana na mwenzake katika mazungumzo yao lakini anaongeza kauli tofauti kwa namna ya upole. Bi. Msafwari kwa mfano, anakubaliana na waelekezi wake kuwa wanaume wana haki ya kuwalea wanao lakini anasema hawafai kuwafunga nepi hasa watoto wa kisichana. Bi. Msafwari aidha anakubali ukweli kuwa upendo wa mama na mwanawe wa kivulana ni mzito japo anashauri kuwa kuna kiwango. Anasema, “Ni kweli kuwa mama hutatengana naye mpaka kifo lakini kuna kiwango.”

Mkakati chanya wa upole vilevile unahusu kumshirikisha msemaji na msikilizaji katika kitendo husika na mbinu hii ni bayana katika vipindi vya *Mawaidha na Bi Msafwari*. Mifano ya ushirika huu ni kama vile, mwelekezi Kanze anapomwambia Bi. Msafwari waanze kusoma jumbe, Bi. Msafwari naye anasema, “*Tukiangalia labda yule mama alikuwa hafanyi kazi.*” Kanze anamshirikisha mtazamaji katika kitendo cha kukamilisha kipindi cha *Marafiki kwenye ndoa* anaposema, “*Mtazamaji basi nadhani tutafikia hapo kwa sasa.*”

Bila shaka, mifano iliyotajwa hapo juu ni ithibati tosha kuwa mkakati chanya wa upole ni bayana katika vipindi hivi na ndivyo ilivyo na mikakati mingine ya upole kama ilivyopendekezwa na waasisi wa nadharia ya uso Brown na Levinson. Katika sehemu inayofuata, mifano imetolewa kuonyesha jinsi mkakati hasi wa upole ulivyosawiriwa katika vipindi hivi.

Mkakati hasi wa upole kulingana na Brown na Levinson hulenga kupunguza ulazimishaji hivyo kuokoa uso hasi wa msikilizaji. Wawili hawa waligawa mkakati hasi katika kategoria kumi ambazo hunuia kuokoa uso hasi wa msikilizaji wakati unapokabiliwa na kitendo kinachotishia uso huu. Katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*, upole hasi umesawiriwa ifuatavyo:

Matumizi ya vitangulizi yametawala katika vipindi vyote vilivyoteuliwa kuendeleza uchunguzi huu. Kama ilivyofafanuliwa katika sura ya nne, vitangulizi kama vile: *sioni, sidhani, nataka kusema kwamba, wajua, nataka kukwambia, ningeomba*, miongoni mwa vitangulizi vingine vimetumika katika vipindi hivi ili kushughulikia mahitaji ya uso hasi katika mazungumzo husika.

Kando na matumizi ya vitangulizi, vipindi hivi pia vimesawiri mbinu ya kutaja kitendo husika kama kanuni ya jumla ili kuokoa uso hasi wa msikilizaji. Kwa mfano, Bi. Msafwari anasema, “*Mtoto hatajikani akilia kila saa unamnyonyesha*”, “*Watu wote wanatakikana wapunguze tabia za kitambo*” miongoni mwa kauli nyinginezo kama zilivyofafanuliwa katika sura ya nne.

Pia, kuonyesha staha baina ya msemaji na msikilizaji ni namna nyingine ya kuokoa uso hasi wa msikilizaji ambayo imedhihirika katika vipindi hivi. Bi. Msafwari kwa mfano anazingatia utambulisho wa kionorifiki anapotumia neno *Pasta* na vilevile anawarejelea kina mama kama *wasomi* na pia anawaita waelekezi wake ‘*Wa English*’, kwa maana kuwa wamepokea elimu ya kisasa inayohusishwa na utamaduni wa Wazungu.

Vipindi hivi vilevile, vimesawiri mbinu ya kueleza mambo kimzunguko kama namna ya kuokoa uso hasi wa msikilizaji. Mwelekezi Kanze kwa mfano anatumia maelezo ya kimzunguko kuuliza ni vipi wanawake ambao si wakristo wanafaa kukabiliana na uzinifu wa waume zao. Vilevile mwelekezi Lulu anatumia maelezo ya kimzunguko kuuliza ni vipi mume anafaa kumwambia mkewe kuwa amekuwa mchafu.

Vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* pia vimedhihirisha matumizi ya mbinu ya kupunguza ulazimishaji. Katika mbinu hii, wazungumzaji wametumia maneno kama vile *ningependa tu, naomba* na mengine ili kupunguza ulazimishaji wa kauli husika kwa wasikilizaji hivyo kuokoa nyuso hasi zao. Kwa mfano Bi. Msafwari anasema, “*Ningependa tu kuuliza mume unayenisikiza kama kweli mapenzi yako sana yako kwa mama yako ukayarejeshe kwa mkeo.*”

Pia, vipindi hivi vimesawiri mbinu ya upole hasi ya kuepuka viwakilishi nafsi ya kwanza na ya pili. Matumizi ya mbinu hii huhakikisha kwamba kauli zinazotolewa haziathiriwi na hisia za wahusika hivyo kuokoa nyuso hasi zao. Bi. Msafwari kwa mfano anasema hivi, “*Wanaume waelewe kwamba hata wanapomwacha [mke] nyumbani anaweza kupata jambo lingine la kufanya, jambo lisilokuwa la kisawa.*”

Kando na mkakati hasi wa upole, vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* pia vimesawiri mkakati nje ya rekodi. Mkakati huu unapotumiwa msemaji hataji lengo lake moja kwa moja bali husema kwa namna ambayo si rahisi kuhusisha lengo moja pekee katika usemi husika. Katika vipindi vya uchunguzi huu, mkakati nje ya rekodi ni dhahiri kama inavyoelezwa hapa baadaye;

Matumizi ya sitiari ni mfano mwafaka wa mkakati nje ya rekodi. Bi. Msafwari ametumia sitiari kama vile *kuna shimo kwa mtungi* kuashiria kuwa ndoa ambayo mke na mume hawawasiliani ana kwa ana hasa mke anatumiwa pesa kwa simu, imeharibika kama ilivyo na mtungi ukitoboka. Mwasilishi pia anatumia sitiari ya *paa kufunika maneno* kuashiria kuwa ni mengi yanayofanyika ndani ya nyumba na yasijulikane na watu wa nje.

Mkakati nje ya rekodi pia umesawiriwa kwa namna ya maswali ya balagha. Haya ni maswali yasiyohitaji majibu na hutumiwa kutilia mkazo jambo linalozungumziwa. Katika vipindi hivi, Bi. Msafwari anauliza maswali mengi kama vile, “*ni ulezi gani wa mtoto wa kisichana kufungwa pampa na baba na wewe[mama] uko?*” “*Ni nani jamani asiyetaka mazuri?*”

Isitoshe, kutoa kauli pungufu ni mbinu iliyotumika katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*. Mwasilishi wa vipindi hivi anatumia maneno teule kufidia maneno ambayo yanaweza kumwaibisha msikilizaji. Maneno haya ni kama vile *jambo lisiliokuwa la kisawa* kurejelea tabia ya uzinifu. Bi. Msafwari vilevile anatumia msamiati wa wake *kuwakataa* mabwana akirejelea kuwanyima kitendo cha ndoa.

Mkakati nje ya rekodi pia umetumiwa kwa namna ya udondoshaji au kutoa kauli zisizokamilika kwa lengo la kuokoa nyuso za wahusika. Kwa mfano Bi. Msafwari anasema, “Ukipatwa na jambo utasaidiwa na wale jungu kuu kama sisi. Wale wengine wa kwenda mawapi na wapi utaepukana nao. Na kuepukana nao si kwamba ...”

Kando na mkakati nje ya rekodi, vipindi hivi pia vimesawiri mkakati wa kuwa kwenye rekodi ambao hutumika wakati msemaji anataka kuwasilisha ujumbe wake kwa ufanisi zaidi kuliko kujali mahitaji ya uso. Kwa mfano, Bi. Msafwari anawahimiza kina mama umuhimu wa kudumisha usafi kwani uchafu huwafanya wanaume kuwa na macho ya nje. Anasema, “*Kuna wanawake wachafu na huu uchafu huwakimbiza wanaume.*”

Kwa maelezo hapo juu, hivyo basi ni jambo lisilopingika kuwa vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* vimesawiri mikakati yote minne ya kuokoa nyuso kama ilivyopendekezwa na waasisi wa nadharia ya upole ya uso, Brown na Levinson. Hata hivyo matumizi ya mikakati hii katika vipindi hivi ni ya viwango tofauti kwa mfano, mkakati chanya ndio umetumika sana ukifuatwa na mkakati hasi halafu mkakati nje ya rekodi na kuwa kwenye rekodi mtawalia.

5.3. KUTATHMINI UFANISI WA MALENGO YA UTAFITI

Utafiti huu ulinua kushughulikia malengo yafuatayo:

1. Kubainisha iwapo kuna mikakati yoyote ya upole katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*.
2. Kujadili mikakati ya upole katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*
3. Kubainisha iwapo nadharia ya upole ya uso inaweza kutumiwa kufafanua mikakati ya upole katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari*.

Lengo la kwanza la utafiti huu ambalo ni Kubainisha iwapo kuna mikakati yoyote ya upole katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* liliafikiwa. Kama ilivyojadiliwa katika sura ya tatu na ya nne, vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* vimetumia mikakati anuwai ya upole ili kushughulikia mahitaji ya nyuso za wahusika katika mazungumzo hayo. Mikakati yote minne kama ilivyopendekezwa na waasisi wa nadharia ya upole ya uso hususan, mkakati chanya wa upole, mkakati hasi wa upole na mkakati wa kuwa kwenye rekodi imebainika katika vipindi vya uchunguzi huu. Hata hivyo, mikakati hii imetumika katika viwango tofauti ikiongozwa na mkakati chanya wa upole na mkakati wa kuwa kwenye rekodi ukiwa umetumika kwa kiwango cha chini zaidi.

Lengo la pili la utafiti huu: Kujadili mikakati ya upole katika vipindi vilivyoteuliwa katika uchunguzi huu lilitimilika vilevile kwani mikakati ya upole katika vipindi hivi imejadiliwa katika sura ya tatu na ya nne katika tasnifu hii. Mkakati chanya wa upole pamoja na kategoria zake mbalimbali kama vile kumtambua na kumshughulikia msikilizaji, kutumia utambulisho wa

makundi, kutafuta makubaliano, kuepuka kutokubaliana, kutumia ucheshi, kuwa mrijua na kushirikisha msemaji na msikilizaji katika kitendo zimejadiliwa kwa utendeti katika sura ya tatu.

Katika sura ya nne, mkakati hasi wa upole pamoja na kategoria zake mbalimbali kama vile; kutumia vitangulizi, kutaja kitendo husika kama kanuni ya jumla, kuonyesha staha baina ya washiriki katika mazungumzo, kupunguza ulazimishaji, kuuliza maswali, kueleza jambo kimzunguko, kuepuka kutaja viwakilishi nafsi na kuwa bila rajua zimefafanuliwa kwa kina. Katika sura hii pia mkakati wa kuwa kwenye rekodi hususan kuwa kwenye rekodi na kuwa nje ya rekodi na kategoria zake mbalimbali zimejadiliwa kwa kina. Kategoria za mkakati wa kuwa nje ya rekodi kama vile kutumia maswali ya balagha, kutumia semi, kutoa maelezo pungufu na udondoshaji zimefafanuliwa.

Lengo la tatu la uchunguzi huu lilikuwa kubainisha iwapo nadharia ya upole ya uso inaweza kutumiwa kufafanulia mikakati ya upole iliyotumika katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* na vilevile lengo hili lilithibitishwa. Katika vipindi hivi, mikakati ya upole kama ilivyopendekezwa na waasisi wa nadharia ya uso ilibainika wazi katika tasnifu hii. Mikakati ya upole hususan mkakati chanya, mkakati hasi na mkakati wa rekodi imedhihirika katika vipindi vilivyoteuliwa kuendeleza utafiti huu. Kategoria mbalimbali za mikakati hii ya upole kama ilivyopendekezwa na Brown na Levinson, vilevile zimebainika waziwazi na kujadiliwa kwa kina katika sura ya tatu na ya nne. Hivyo basi, ni bayana kusema kuwa nadharia ya upole ya uso inatosheleza ufafanuzi wa mikakati ya upole katika vipindi vya *Mawaidha na Bi. Msafwari* katika runinga ya Citizen ambavyo viliteuliwa kuendeleza uchunguzi huu. Hata hivyo, mkakati wa tano kama ulivyopendekezwa na waasisi wa nadharia ya upole ya uso na ambao hueleza

kuwa msemaji asitoe kauli inayotishia uso wa msikilizaji, haujatumika katika vipindi vya uchunguzi huu.

5.4 Changamoto za utafiti

Safari ya kuanzisha na kukamilisha utafiti huu ilikumbwa na changamoto mbalimbali. Kwanza ni jinsi ya kupata data ya uchunguzi. Ili kupata data ya uchunguzi huu, vipindi hivi vilirekodiwa wakati vikipeperushwa hewani na katika kurekodi huku mara nyingi hali ya video au picha na pia sauti ziliathiriwa na hali ya anga ikizingatiwa makazi ya mtafiti ambako upokezi wa ishara za televisheni huwa dhaifu mara kwa mara.

Kupata data ya uchunguzi huu kwa njia ya kurekodi pia ilikuwa changamoto kuu ikizingatiwa kuwa vipindi hivi hupeperushwa hewani wakati wa jioni ambapo watoto ambao kwa kawaida huona ugumu kutulia, wanakuwa sebuleni. Hivyo basi mara kwa mara sauti zao wakicheza na vilevile sauti za vifaa vyao vya michezo zinasikika katika kanda zilizorekodiwa.

Pia utafiti huu ulikabiliwa na changamoto ya wakati ikizingatiwa kuwa mtafiti alilazimika kusubiri hadi jumamosi iliyofuata ili kurekodi data ya uchunguzi huu hivyo kuchelewesha hata uchanganuzi wa data.

5.5 Mapendekezo kuhusu tafiti zijazo

Kutokana na matokeo ya uchunguzi huu inapendekezwa kuwa utafiti zaidi ufanywe kuhusu dhana ya upole katika nyanja zifuatazo:

Kwanza mada hii hii inaweza kuendelezwa kwa kuzingatia nadharia tofauti ya upole kama vile nadharia ya Lakoff au ya Leech. Pia mada hii inaweza kuendelezwa kwa kufafanua kikamilifu

aina za vitangulizi ikizingatiwa kuwa vitangulizi kama mbinu ya kuokoa uso hasi ndiyo imetawala katika mazungumzo kwenye vipindi vilivyoteuliwa. Uchunguzi wa kulinganisha na/au kulinganua mikakati ya upole katika vipindi hivi pia unaweza kufanywa.

MAREJELEO

MAREJELEO YA KIMSINGI

Bi Msafwari. 15 Februari, 2014. *Mawaidha na Bi Msafwari: wakati wa kukinai ndoa*, Runinga ya citizen, Kenya.

Bi Msafwari. 17 Mei, 2014. *Mawaidha na Bi Msafwari: Marafiki kwenye ndoa*, Runinga ya citizen, Kenya.

Bi Msafwari. 5 Aprili, 2014. *Mawaidha na Bi Msafwari: Kero za wanaume nyumbani*, Runinga ya citizen, Kenya.

Bi Msafwari. 19 Aprili, 2014. *Mawaidha na Bi Msafwari: Ushindani wa watoto na mahaba*, Runinga ya citizen, Kenya.

MAREJELEO MENGINE

Allott, N. 2010. *Key terms in pragmatics*. London, GBR: Continuum International Publishing.

Imetolewa kwa <http://site.ebrary.com/lib/masaryk/docdetail.action?docid=10427674&p>.

Becker, A. 2007. "Are you saying..? A cross-cultural analysis of interviewing practices in TV election night coverages. In A. Fetzer & G. E. Lauerbach (eds.), *Political discourse in the media cross-cultural perspectives* (pp. 107-137). Amsterdam, NLD: John Benjamins Publishing Company.

Brown, P. & Levinson, S. 1987. *Politeness: some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.

Brown, P., & Levinson, S. 1978. Universals in language use: politeness phenomena. In E.N. Goody (ed.). *Questions and politeness* pp 56-289. Cambridge: Cambridge University Press.

- Cutting, J. 2008. *Pragmatics and discourse: A resource book for students*. London: routledge.
- Fishman, P. 1980. *Interaction shiftwork*. Heresies 2): 99-101.
- Fraser, B. 1990. Perspectives on Politeness. In *Journal of Pragmatics* 14:219 – 236.
- Fraser, B. and Nolen, W. 1981. The association of deference with linguistic form. *International Journal of the sociology of language* 27: 93 – 109.
- Goffman, E. 1967. *Interaction ritual; Essays on face-to-face behavior*. Garden city, NY: Doubleday.
- Grice, H.P. 1975. Logic and conversation. In Peter Cole & Jerry Morgan (eds.) *Syntax and Semantics*, Volume 3: *Speech Acts*, pp. 41–58. New York, NY: Academic Press.
- Huang, Y. 2007. *Pragmatics*. New York, NY: Oxford University Press
- Ilie, C. 2001. *Semi-institutional discourse: the case of talk shows*. *Journal of Pragmatics*, 33, 209-254. Imetolewa kwa <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378216699001332>
- Jan, S. 2013. *Greetings, modes of address and politeness expressions in Kashmiri language: a cross-gender study dissertation submitted to the department of linguistics* University of Kashmir, Srinagar for the award of the degree of master of philosophy in linguistics
- Johnstone, B. 2008. *Discourse Analysis*. Meldon, MA, USA: Blackwell Publishing.
- Kateřina F. 2010 *Expressing politeness in American TV programmes*. Bachelor thesis Imetolewa kwa https://dspace.k.utb.cz/bitstream/handle/10563/.../fialová_2010_bp.pdf?
- Kitao, K. 1989. *Differences between politeness strategies used in requests by Americans and Japanese: from the rules perspective*. *Doshisha studies in English* nos.47 & 48

- Lakoff, R. 1973. The logic of Politeness: or minding your p's and q's. In C. Corum et al.,eds. Papers from the ninth regional meeting of the Chicago Linguistic Society. Chicago Linguistic Society. Pp 292 – 305.
- Leech, G. 1983. *Principles of politeness*. London: Longman.
- Maricic, I. 2005. *Face in cyberspace: facework, (im)politeness and conflict in English discussion groups*. Goreborg: vaxjo university press.
- Mills, S. 2003. *Gender and politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Murphy, B. 2010. *Corpus and sociolinguistics: Investigating age and gender in female talk*. Amsterdam, NDL: John Benjamins Publishing Company.
- Petríčková I. 2012. *Politeness strategies in interview questions*. Bachelor's Diploma thesis
Imetolewa kwa [http.is.muni.cz/th/325815/ff_b/Thesis.pdf](http://is.muni.cz/th/325815/ff_b/Thesis.pdf)
- Putri, Adhika Ayu, 2003. *Analysis of politeness strategies used in Oprah Winfrey's talk show with Ricky Martin as guest star*. English Department Faculty of letters Udayana University Imetolewa kwa
[http.ojs.unud.ac.id/index.php/sastra/article/download/4429/3344](http://ojs.unud.ac.id/index.php/sastra/article/download/4429/3344)
- Sacks, H., Schegloff, E.A., & Jefferson, G. 1974. *A simplest systematic for the organization of turn-taking for conversation*. *Language*, 50, 696-735.
- Watts, R. 2003. *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press
www.citizennews.co.ke
- Yan, X. 2010. *Politeness Strategies in English Adjacency Pairs: A Gender Differentiated Study on Greetings, Compliments and Directives*. Kristianstad University English Department EnglishIIILinguistics.
Imetolewa kwa [http.hkr.divaportal.org/smash/get/diva2:394748/FULLTEXT01.pdf](http://hkr.divaportal.org/smash/get/diva2:394748/FULLTEXT01.pdf)

Yule, G. 1996. *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.

Zimmerman, D, and West, C. 1975. "Sex roles, interruptions and silences in conversation." In B. Thorne and N. Henley (ed.), *Language and sex: difference and dominance* Rowley, MA: Newbury House.

VIAMBATISHO

DATA YA UCHUNGUZI

DATA 1

MARAFIKI KWENYE NDOA: TAREHE 17 MEI 2014

BI MSAFWARI: Hivyo basi ni lazima kabisa uangalie wale marafiki uko nao ni marafiki wa aina gani. Lakini kwa ukweli wa mambo, unapolewa au unapooa, watakikana wale marafiki ulikuwa nao hasa wale hawajaoa au kuolewa uepukane nao. Maanake huwezi kuniambia kwamba utakuwa leo umeoa wiki hii halafu wiki ijayo, kama mlikuwa mwaenda madisco wewe bado waendelea na mambo kama hayo. Lazima unapooa au kuolewa ukaweze kutulia ili watu wakaweze kushikamana na kukaa pamoja. Kwa hivyo hili jambo lahusu kila upande.

KANZE: Lakini wajua kuna wakati mwingine unaweza kuwa na yule rafiki mumetoka naye mbali mumelelewa pamoja mkawa kama mandugu na... Utamtenga kiviipi? Utaweka mpaka kiviipi?

BI MSAFWARI: Ni lazima uweke kwa sababu ukisema kwamba mtaendelea vilevile itakuwa haiwezekani. Kanze nataka nikwambie kwamba wakati mwingine unaweza kuwa na rafiki ukaona kama ni rafiki wa sawa lakini huenda akawa si wa sawa. Waweza kuangalia mtu ukaona kama huyu ni mtu wa sawa lakini akawa hakutakii mema.

KANZE: ...marafiki hao wako katika ndoa ndio marafiki ambao nastahili kuwa nao peke yake?

BI MSAFWARI: Sio hao peke yao kama hivyo, lazima uchuje. Na hata hao wako katika ndoa...Unajua mtu anapolewa kuna mambo mengi sana ndani ya nyumba anahitaji kuyafanya. ... hata wale wameolewa kuna wengine watakuja kuchunguza, wala nini? Wapewa nini? Wapewa mshahara? ...hata nafikiri wanaume wengi wanapooa husema sitaki mambo ya kuzungukazunguka na manyumba ya watu. ... Nafikiri wanaume huchukua jukumu kama lile kusema hivi kwa sababu yeye ni kichwa. ...watu wote wanatakikana wapunguze zile tabia za kitambo wakaweze kuingia katika nyumba na akaweze kuongoza nyumba yake na kuangalia ni jambo gani ambalo wanatakikana walifanye.

KANZE: Pengine sasa pengine tungeweza kueleza watu ni masuala gani unafaa kuzingatia wakati unaposema sasa nataka kuwachuja watu... ni mambo gani unastahili kuzingatia?

BI MSAFWARI: Unazingatia ile tu kama mlikuwa mwaenda mahali ... unaweza tu kupunguza polepole. Katika ile njia ya kumwelezea kwa polepole ataelewa kwamba huyu ameingia katika nyumba yake lakini sioni kama kuna mwanamke atakubali leo ameolewa lakini bwana ako na zile 'outing' za zamani. ... La muhimu ni mtu kujaribu kuona kwamba utawahepa kwa njia gani polepole tu. ... si kwamba ... mtu ataelewa , ataelewa tu. Ili ukaweze kushikana na mume wako na mkajijenge.

BI MSAFWARI: Kusema ule ukweli, kikulacho ki nguoni mwako. Sasa huyo huyo waliokuwa wakitembea naye ndiye huyo anamgeuka. ... Yatakikana kwamba ukiangalia ukiona kwamba aha huyu ni rafiki, usimweke karibu

sana na mume wako na mambo ya nyumba yako. ...mambo yanaweza yakakuharibikia. Kwa hiyo kwa kweli, rafiki chunguza. Na ndio nakuambia wakati unaolewa sio kitu cha kwanza unaweka kwa 'facebook' kwamba nimepata fulani atanioa. Ukiweka jambo la kuoja kwa kutangaza ndio umepigana vita na shetani. Shetani hapendezewi na arusi, shetani anapendezewa na 'come we stay'. ... Ni vizuri kama umepata jambo, nyamaza...

BI MSAFWARI: Ni kweli kabisa unapochaguliwa umechaguliwa kuonekana kwamba wale wengine wote hawakupendwa. Lakini unajua katika kule kuolewa, ukifika pale nyumbani ndio bwana ashajua huyu ajua kupika mchicha ama ajua kukaranga ama hajui sasa utakuta kwamba mawazo yataanza kuangalia kwingine. Kwa hivyo ukiona kwamba umechaguliwa umeolewa, ndio umechaguliwa lakini mpaka ulinde ile ndoa yako isije ikaenda kombo. ... lazima ulinde, ulindie mambo yasije yakafanya nini? Yakakuharibikia.

KANZE: Kwa wamama sana au pia kwa wanaume?

BI MSAFWARI: Kote kote. Kote kote ni sawa. ... Wajua kitu kingine kinatakikana wanaume waelewe, wanawake ni kama vile kitu kinyonge yaani ni mtu mnyonge yule ambaye anastahili naye kupata upendo kutoka kwa bwana.

KANZE: Katika kuzingatia masuala ambayo unastahili kuzungumza na marafiki zako, ni mambo yapi ambayo unaweza kuongea na rafiki yako na ni mambo gani unaweza kumwendea pengine mtu mzima... kuna wakati mwingine unataka mtu pia wa kando yule ambaye ataweza kukuelewa...?

BI MSAFWARI: ... Ndio maana nikasema kila wakati unapokwenda kuchagua msimamizi wako wa harusi, chagua msimamizi ambaye ni mke na mume ambao wameishi katika ndoa kwa muda wa miaka mitatu, minne pasipo na matatizo... Na kama kwa mfano unaona kwamba hujapata jibu la kukuridhisha. ... kuna wazee wa kanisa, kuna mchungaji wako, kuna wazee msikitini...

KANZE: Na wanawake wa chama?

BI MSAFWARI: Wanawake wa chama hawana, hawana jibu. Sioni wakiwa na jibu.

KANZE: Lakini wao wameolewa pia?

BI MSAFWARI: Sioni chama kikiwa na jibu. Naona tu umfuate mtu yule ambaye unajua kwamba ana hekima. Wacha nikwambie mami, waweza kuamka asubuhi ukasema wacha niende kwa yule mwanamke wa chama nikamweleze shida zangu. ...Mambo ya nyumba ni mambo hata ikiwezekana piga magoti kwanza kabla hujatoka. ... Palepale katika chama mwanangu kutapatikana mama atakuja kumliwaza yule bwana. Kwa hivyo haina haja kabisa kusema utatumia chama... Lakini si kwamba uende kwa wanawake wa chama wakupatie mawaidha ya kuishi na mume wako, haiwezekani.

KANZE: Haya, wacha tusome arafa nyingine hapa.... Swali langu ni kwamba Bi Msafwari, iwapo utawatenga hao marafiki zako, uje upatwe na jambo na pengine hao ndio ambao wanaweza kukusaidia, utarudi vipi pale na ulikuwa umewatenga?

BI MSAFWARI: Wala hutapatwa na jambo la kwamba ati kwamba...Unajua katika ule urafiki wa ujana unaelewa. ... Si kuwatenga kwamba useme

hutazungumza nao hutawasalimia...Likikupata wewe utasaidiwa na wale jungu kuu kama sisi. Hao wengine wa kwenda mawapi na wapi utaepukana nao. Na kuepukana nao si kwamba ... mtu ataelewa, ataelewa tu. Tayari wewe huwezi kuwa leo umeolewa kesho bado una wasichana mwazungumza yaleyale mliyokuwa nayo, ah ha.

KANZE:

Mtazamaji basi nadhani tutafikia hapo kwa sasa, muda kidogo umetupa kisogo...

DATA 2

WAKATI WA KUKINAI NDOA: 15 FEBRUARI 2014

BI MSAFWARI: ...Alikuwa katika msimamo mwingine mbaya ambapo kama hangepata msaada wa mke wake na watoto, ingekuwa vibaya. Lakini mimi kuna kitu kimoja nimefurahia pale mama anaposema nimemsamehe mume wangu. Nilikuwa nikiuliza je, yule bwana ambaye mke wake alipatwa naye, je alitengeneza naye maanake yule bwana alisema simtaki huyu bibi kabisa. Tukiangalia labda yule mama alikuwa hafanyi kazi. ... Wanaume waelewe kwamba hata wanapomwacha mke nyumbani anaweza kupata jambo lingine la kufanya. Jambo lisilokuwa la kisawa. Na kwa Mapastas Ningependa kuzungumza kwa kusema si mapasta wote wanafanya vitendo kama hivyo. ... Kama Pasta aliomba msamaha kwa Mungu ni kweli. Hatuwezi kusema hakuomba. Ameomba na tunaambiwa usimtoe mwenzako kipanzi na boriti unalo. Lakini akija kurejelea tena hata sioni kama atakuwa sawa kwa sababu ni jambo si zuri kabisa kucheza na mathabau ya Mungu, japo anasema kwamba wanahabari walimtetea kitendo hiki hakikutendeka. Lakini nataka tu kuzungumza kwa mapasta kama kunaye yeyote ana tabia kama hiyo na wake za watu itakuwa si vizuri kabisa kwa wanawake. Mabwana sasa hawawaamini wake zao na makanisa wanahofia kwamba kitendo hicho kinaweza kwenda kutokea. ...Tuko kwa neno msamaha.

KANZE: Haya basi Bi Msafwari, tumezungumzia Pasta tukaona wale wakristo ambao wana imani ya kwamba wanasamehe. Ukija ukipata ambao ni mke

na mume na sio kwamba wanakwenda kanisani au tuseme wanafuata dini kwa karibu sana kama tulivyoona. Yule mke ungeweza kumwambia nini maanake yeye ataona ugumu wa kusamehe. Wajua mtu anayemfahamu Mungu kusamehe ni rahisi.

BI MSAFWARI: Wajua lile jambo hata na yule mama halikuwa rahisi hata awe mkristo halikuwa rahisi.

KANZE: Wampa ruhusa ya kuondoka?

BI MSAFWARI: Siwezi kumpa ruhusa ya kuondoka maanake yeye mwenyewe tayari alikubali kumsamehe nani? mume wake.

KANZE: Aha sisemi yule bibi wa pasta. Wachana na mambo ya pasta nasema kuhusu huyu hajui dini.

BI MSAFWARI: Unajua lile jambo la kwamba mtu anaondoka ndilo tunazungumzia kwamba tutaangalia ndio tuseme umefika mwisho mpaka mtu aondoke. Kuna mambo mazito sana ambayo mtu anayaangalia akiwa ameolewa. Unaweza kuwa na watoto ndani ya nyumba labda wale watoto kuna mwingine amefika 'eight' kuna mwingine ambaye ameenda 'secondary'. ... Nataka niwaambie wanangu wapenzi kuna ... kuna nyumba nyingi paa zafunika maneno. Utakuta kwamba watu wako ndani ya nyumba mke na mume kila mtu analala kwa chumba chake na watu si rahisi kuwaelewa kwamba wale watu hawako pamoja Maanake si rahisi kwa watoto kulewa na mama mwingine. Kawaida ya watoto ni walewe na mama aliyemzaa. ... Nitasema kwamba kuna ugomvi tunaouona siku hizi ambao hatukuuona zamani. Ikifikia pale mwanamume utasikia atakwambia mimi

nitakuua, siku nyingine nitakuua, nitakukunwa damu ... Sasa ukisikia kwamba kumefika lugha ya sampuli hiyo nyumbani kwako, Toka!

KANZE: Kwangu mimi hudhania ni hasira. ... Maneno mengine mtu huwa yuasukumwa na hasira.

BI MSAFWARI: Ni hasira... sasa basi mimi Bi Msafwari ndiye huyu yuafundisha watu msamaha sana ...msamehe mume wako, watoto. Si mimi husema hivyo? Lakini ikifikia kwamba ni mambo na damu, ni mambo na visu, kupiga ni afadhali ...lakini akifikia kisu, wee jiondokee mwenyewe... Kwa sababu atasema, utachukulia ni dhihaka na siku nyingine ... atafanya hivyo. Kwa hivyo nataka kuzungumzia wamama wale ambao wako na umri ... kama ulivyomwona yule bibi wa pasta, ni vizuri waweze kukaa karibu na mabwana waelewe 'weakness' ya mabwana iko wapi. Kwa sababu ...watu wanapokua kidogo tu katika utu uzima, wamama sana huwa wanakataa mabwana sasa mambo kama yale yanaweza kuchangia mabwana waanze kukimbia bila kufahamu wanakimbia kiviipi.

LULU: (Anasoma ujumbe wa mtazamaji Jamida) Mume wangu ananitusi, ananichapa kila siku...Haniombi msamaha hata siku moja. ... Sasa naona niondoke.

BI MSAFWARI: Kawaida, kawaida, wanaume, sijui nitasema ni wa Kiafrika au ni wa Kenya, hawaombi msamaha... Hata yule pasta alisema nimetengeneza na Mungu. Hawaombi msamaha. Utakuta kwamba mtu amefanya kosa lakini kuomba msamaha inakuwa shida. ...Wajua mwanangu, mtu anapokwambia anachapwa , msikize na yule mume atakwambiaje? ...ni

kitu gani hutokea ndipo achapwe? ...Kwa hivyo kuchapana kwategemea na watu wote wawili wakiketi ukiwasikiza utaelewa kosa liko namna gani.

KANZE: Wajua Bi Msafwari kuna watu wengine ambao wana imani ya kwamba mwanamume anapomchapa mke ah ndio kuonyesha penzi. ... Asiponichapa ... inamaanisha hakunipenda.

BI MSAFWARI: Sasa ndio hapo unakuta kwamba ninapozungumza nikasema kwamba hao wanaochapwa, sikiza huo upande mwingine anasema vipi. ... Kwa hivyo ni wewe uangalie ukiona lile jambo limezidi liko na hatari ya kwamba utaumizwa, liko na hatari ya kwamba litaleta kifo, ondoka! Maana ukisema utangojea utakuja kufa.

LULU: Lakini kwa nini umchape mtoto wa mwenyewe?

BI MSAFWARI: Umchape mtoto wa wenyewe ndio Kanze amesema kuna wengine wamezoea

LULU: Ah kuna wale hawakuzoea.

BI MSAFWARI: Kama ni yule hakuzoea, nilikwambia mwanamke hachapwi, mwanamke hupigwa na kanga. ... hata kuna wanaume wanachapwa na wake zao. ... kuna wanaume pia wanapitia shida. ... lakini wanaume huvumilia, huwa hawataki zile aibu zao zionekane...

LULU: Lakini wanaume sio zaidi ni wanawake.

BI MSAFWARI: Ni wanawake, nakubali wanaume sio zaidi ni wanawake.

KANZE: Kuna wanaume ambao mara nyingi hata kutoa fedha ndani ya nyumba ni shida. ... Je, mwanamke kama huyo akimaliza kustahamili anaweza

kuchukua hatua ya kuondoka ama asamehe, aendelee kusamehe ateseke tu?

BI MSAFWARI: ...Nitawaambia kuwa hiyo ni ndoa mbaya haina baraka. ... Nataka nikwambie kwamba unaapona kuwa mawasiliano yanakuwa pesa kwenye simu, kuna shimo kwa mtungi. ... Nimekwambia mama unayenisikiza kwamba ikifika kuwa pesa huwezi kupatiwa kwa mkono unatumiwa kwa simu, kuna shimo kwa mtungi.... Kwa hivyo basi jamani ee, mke na mume waambiwa ni mwili mmoja. Hivyo basi ni watu waketi wajadiliane sio walale pamoja halafu ikifika saa nne mwanze kugombana.

KANZE: Sasa kuna wale wenzetu ambao ni 'type writer'...kwa mwanamume mwisho wake utakuwa wapi?

BI MSAFWARI: ...Wanaume wako na unyonge fulani ile kwamba wanataka kubembelezwa. ... Nakwambia hata umesoma umefika wapi wee ilegeze, iteremshe ile sauti atakuelewa kwamba kuna heshima ambayo umemwekea. ... Lazima uwe na sauti ili kwamba mume akusikilize. Kwa hivyo nataka kukwambia wakati mwingine hivyo vya rahani, ndio utafanya kwamba bwana atakwenda mahali akute ni linyanya liko pale labda linauza uji lakini bwana akiketi pale kuna utulivu kuliko kuketi ndani ya nyumba.

LULU: Lakini unajua kuna sababu ya kuwa 'type writer'....

KANZE: Si ndiyo namwambia Bi Msafwari.

LULU: ...Imetoka mbali sana kitambo nianze kukujibu wewe vibaya lazima tumekuwa na mzozano.

BI MSAFWARI: Basi nataka kukwambia, kuwa 'type writer', utamkosa. ... Kwa hivyo ukitaka kuwa 'type writer', kuwa sana, ukitaka kuwa cherahani, kuwa sana ukitaka kuwa vuvuzela, kuwa sana! lakini utamkuta mwana si wako maana atakuponyoka. Maana wataka kubembelezwa...

LULU: Kuna mwanamke anasema kwamba baada ya kuzaa bwana wake sasa anamtukana anamwambia nenda Koinange.

BI MSAFWARI: Wacha nikwambie, wakati mwingine kuzaa kunamfanya mwanamke anapogawanya yale mapenzi, ile 'stress' ya bwana kwa sababu hakupati wewe anakuangushia, wewe kwa majibu....Na kujifungua si ni baraka? Kwa hivyo nataka kukwambia ukijifungua usiweke mapenzi kwa watoto kushinda yule bwana aliyekusababisha kujifungua.

KANZE: Kwa hivyo Bi Msafwari tunasema mpaka wa msamaha uwe wapi hadi wapi?

BI MSAFWARI: Msamaha ni pale ambapo mtu anakutishia maisha, atakuua ...

KANZE: Kwa hivyo kuzini akienda na arudi ...!

BI MSAFWARI: Kuzini, sikiza nikwambie, kwa Biblia kunaambiwa kwamba unapomkuta amezini mnaweza mkaachana lakini tunazungumza kwamba na msamaha unaruhusiwa.maanake kuna wanawake wengi huzini na mabwana hujua lakini kwa sababu wanawapenda, wanawasamehe.

LULU: ... Ikifika kwamba mume anakunyonga kwa mikono yake yamaanisha kuwa hakuna mapenzi tena?

BI MSAFWARI: Sasa yako wapi? Ikifikia kwamba washikwa shingo, Toka! Usingojee mpaka ushikwe shingo.... Lakini kama ni mambo mengine haya madogomadogo ... unaweza kusamehe. Usije ukashtuliwa na 'message' ukamwacha bwana.

KANZE: Haya msamaha huo!

BI MSAFWARI: Saba mara sabini.

DATA 3

KERO ZA WANAUME NYUMBANI: 05 APRILI 2014

KANZE: Sasa kuna suala ambalo tungependa tujadili, suala ambalo limezungumziwa sana katika arafa hizi maanake wengi wanazungumza kuhusu uhusiano wa bwana na mama yake. Wengi wanasema bwana wake lazima amwambie mamake kwanza ndio afike nyumbani ... Wanashinda na mama mpaka saa nne za usiku. ... Mama! Mama! Mama!

BI MSAFWARI: Kwa kweli mapenzi ya mama na mvulana mpaka atakapokuwa ameoana unafaa kupunguza. Ningependa tu kuuliza mume unayenisikiliza kama kweli mapenzi yako sana yako kwa mamako ukayarejeshe kwa mke lakini mama ni lazima utampenda.mapenzi ya mtoto na mamake hayaishi...huo upendo wa mtoto na mamake ni mzito sana... Mimi hapo naona kama ni ushenzi kwa sasa kwa sababu kusema ule ukweli wa mila za Kiafrika wewe huwezi kwenda kuingia nyumbani kwa watoto ukalala. Sijajua kama hao ni hii 'digital' ama ni kitu gani ... Wewe mwenyewe ukiwa ni mama mzazi utaona ule uzito wa kwenda kuingia kwa watoto wako kama wameoana 'unless' awe amejifungua sasa tena hata akijifungua huna ruhusa kukalia kile kitanda. Kwa kitu ninge 'advise' watoto wa kivulana ni akishaoa aelewe kwamba amekuwa mtu mzima ile kwamba aweze kuona huyu ni mamangu na lazima nipunguze upendo. Kwa kweli mimi kila siku hupenda kutoa mfano wangu. Nilikuwa na mtoto wangu aliyelitwa tulipendana sana. ... lakini kwa kweli alipooa mimi mwenyewe nilimwambia sasa ule upendo wetu upungue. Kwa

kweli, kweli nilipunguza mimi mwenyewe, nilimwambia sasa baba ni wewe na mkeo. ... Mama hutatengana naye mpaka kufa lakini kuna kiwango. ...Lakini nataka kusema kwamba upendo wa mama ni mtamu lakini wa mke unaweza kuwa ni zaidi lakini kuna tofauti lakini kuna uhondo wake, kwa upande wa mke na upande wa mzazi.

LULU: BI Msafwari kuna wale wanaume ambao wana tabia labda ya kusifu mabibi zao. Wao wanaona wanajenga lakini cha ukweli wanabomoa. Wanaume kama hao utapata wanaenda nje wanasema mke wangu anafanya hivi...

BI MSAFWARI: Wajua kusema ule ukweli kama mke amefanya kitu kizuri, huwezi ukamsifu mbele za watu. ... Sioni kama ni tabia nzuri ya mwanamume kutoa nje mambo ya mke wake, wacha watu waone. ... Si vizuri ukitembea 'my wife', 'my wife', 'my wife' ah ha. Wewe unajua wife wako yale ameyafanya, jua wewe, na hata kama ni kumsifu msifu wewe mkiwa ndani ya nyumba. ... Lakini ujue kwamba si lazima uketi kwa watu ukawa ukimsifu mke wako ni mzuri na kwamba amefanya hivi na hivi ...

KANZE: Hapo sasa umezungumzia wale ambao wataka kuzungumzia wake zao. Kuna wale wanajisifu wenyewe, wakinunua gari, wakitaka kuhamia Amerika. ...

BI MSAFWARI: ... Kama unataka kununua nyumba, hata si vizuri kwenda ukisema. ... Kile kitu naweza kusema, nyamaza, mwambie Mungu peke yake, piga

magoti. ... haina haja kusemasema au kutangaza. Si vizuri kwa mwanamume.

KANZE: Kuna hii tabia nyingine naona wengi wazungumzia, mume wangu ana tabia ya akiingia anatolea viatu mlangoni, soksi anatolea sebuleni na koti akalibwage juu ya kiti.... Huu unakuwa ni ugonjwa au ni nini?

BI MSAFWARI: Hapo siwezi kuona kama kwa mfano huyu mume ndiye mwenye tatizo. Ni yule mke aliyeolewa ndiye hakusoma. Wacha kusoma hii ya education...

LULU: Kwa nini mke?

BI MSAFWARI: Nataka kukwambia ni mke! (kwa msisitizo). Unapolewa sio tu kwenda kuolewa. Kuolewa kuna majukumu yake. Wewe mkaribishe mume kama ni zile soksi zitoe kama ni kwa viatu uziweke. Yatakikana uwe mlangoni umpokee.

KANZE na LULU: Kuna leo na kesho Bi Msafwari, Leo kama siko?...

BI MSAFWARI: Sio ukae mlangoni ati... jameni wa English mbona mnanitatiza? ...Mtaniita mshamba lakini naenda mbinguni. Wajua nyinyi mwasema hivyo kwa sababu mna kazi mwapata mshahara. Mshahara hauongei! Mshahara hauongei. Kitu kizuri ni ... maana naona hamjaiva, mwatokota hamjaiva...

LULU: Unampokea kama huna kazi.

BI MSAFWARI: Unampokea hata kama una kazi mwanangu. Unampokea. ... Mimi nilikuwa nikitoka kazini saa sita usiku nikiingia mume ananiambia “Mimi kile chakula sikitamani”. Naingia jikoni saa sita hizo nakaranga kile

anachokitaka. Kwa hivyo ni lazima mwanamke afanye vile mume anavyotaka. ... Na unaposema 'I do' usifikiri baba na mama peke yake. Kuolewa kuna kazi mwanangu utakwenda kuzifanya si 'birthday party'.

LULU: Bwana mwenye anachapa bibi je?

BI MSAFWARI: Bwana mwenye anachapa bibi itategemea. Lazima nikwambie itategemea. ... Kuna mabwana huchapa bibi kwa sababu ya kwamba kuna kosa amefanya, bwana akazoea kuchapa bibi ni tabia si nzuri. ... Kuna mwingine husema usiponichapa wewe si mwanamume.

LULU: (Anasoma ujumbe wa mtazamaji) mume wangu ni mlevi anakojolea hata malazi. Wake watatu wameenda mimi ni wa nne...naona siwezi kuvumilia.

BI MSAFWARI: Amfunge pampa! ... Sasa unakwenda kutangazia watu na umekubali mpaka umeingia ndani ya nyumba...haina haja kumtema ni kumtafutia njia.

KANZE: Naona tumalize kipindi Lulu. Mtazamaji shukrani sana kujiunga nasi na Bi Msafwari leo kidogo ametukanganya.

DATA 4

USHINDANI WA WATOTO NA MAHABA: 19 MEI 2014

BI MSAFWARI: Kuna wamama wengine mtoto anapolia tu hivi ni titi. Mtoto hatajikani akilia kila saa unamnyonyesha. ... Kumbuka haya ni maziwa yuanyonyesha. Maziwa yana harufu yake mpenzi mtazamaji. ... Uwe na wakati wa kupumzika na kulea yule baba na mtoto. ... Lazima uwe na kipindi cha kumheshimu yule baba. Elewa kwamba unaposema unaolewa kuna majukumu hata na ya yule baba.

LULU: Bi Msafwari huoni kwamba bwana pia anapaswa kuelewa kwamba kuna mtoto katika familia ameongezeka na lazima pia umpatie ile 'attention' ambayo mtoto huyo anataka maanake kama ni mtoto wa kwanza hata mimi mtoto akilia na ni mtoto wa kwanza nitashikwa na ile wasiwasi?

BI MSAFWARI: Sasa ndio nakufundisha kuna kule kulia kwa ufedhuli tu mtoto hataki uzungumze na baba.

LULU: Akiwa mchanga?

BI MSAFWARI: Ehe, akijua tu baba anakusemesha analia. Sasa ni wewe ujue kwamba mtoto wangu huyu nimemnyonyesha ameshiba ile kwamba hata akilia hana neno. ... Nataka kukwambia kwamba hata mimi pia nilikuwa na watoto na hivyo ndivyo nilikuwa nikifanya. Si kwamba ati ni kila saa mtoto akilia ni titi. Kuna wakati wa mtoto na wakati wa baba.

LULU: Kimtazamo wako, unaona mwanamke ambaye amejifungua anapaswa kugawanya vipi mapenzi kati ya yule mtoto na baba?

BI MSAFWARI: Kama mtoto ameshiba, awe na wakati pia wa kuzungumza na baba maanake wengi akishapata mtoto ni ‘baby’ ni ‘baby’ ni ‘baby, ni ‘baby’.
... Nataka kukwambia kuwa ni uangalie kazi zile za mtoto ushazimaliza tena uangalie mavazi ya mzee ...

LULU: Tuanze kusoma jumbe Bi Msafwari....

BI MSAFWARI: Kuna ubaya gani na mtoto ndio ameongeza penzi ndani ya nyumba? Mimi sioni hapo kama kuna ubaya ...

LULU: Lakini Bi Msafwari nikimwangalia mtoto nikimnyonyesha ni kama nimemwangalia mume wangu.

BI MSAFWARI: Ndio lakini nataka nikwambie kwamba utakapo ‘concentrate’ sana na mtoto mpaka ile kwamba huna nafasi ya bwana ndio bwana ataanza kuangalia mpango wa kando. Huko kando kuna na vituko mwanangu ee, kuna na vituko. Elewa kwamba usipochunga na huyu bwana akakuponyoka, kuja kurudi inaweza kuwa shida. ... Lakini wamama nataka kuwaambia ... maziwa haya yataka usafi. ... Wajua kuna watu wengine hata kama mtoto ananyonya, aweza tu kuacha maziwa kutoka chirrrrr na hapo kuna ugali mezani. Nataka kukwambia yale maziwa si marashi kwa kila mtu. Unatakikana ustaarabu wake mpaka hata na yule bwana apate ‘apetite’ si bwana akiona yale maziwa umkimbize mlangoni.

LULU: (anasoma ujumbe wa Rotich) Bi Msafwari, kati ya baba na mama nani hupunguza upendo wakati huu?

BI MSAFWARI: Mama ndiye sana hupunguza. ... Kitu ambacho ningetaka kuomba wamama, unapojifungua ukaona mtoto sura ni nzuri ukasikia ni raha

elewa kwamba kuna baba yake. Wale wanawake ambao huja kwa ‘show’, utawasikia wakisema kwamba “Bwanangu alianza kubadilika nilipojifungua mtoto wa kwanza, nilipofika wa pili... na nilipofika wa tatu ikawa ni ‘bad news’.

LULU: Bi Msafwari ni kweli kuwa watu hupotea wakati wanapata watoto?

BI MSAFWARI: Wacha hata kupata watoto, kuna wengine wamezaliwa akiamka asubuhi haogi anashinda na jasho lote.... Kuna wamama wachafu na huu uchafu hukimbiza wanaume. ... Nakwambia si rahisi kwa mwanamume kukwambia nanukiwa vibaya. ... Kama kuna kitu Lulu mwanangu cha muhimu sana kwa mwanamke kufanya hata mwanamume hupenda ni kupiga mswaki.

LULU: Bi Msafwari katika ile hali ya kwamba umejifungua, umejiachilia labda unanuka maziwa, mwanamke kama huyu tuseme wewe ni bwanake, unapaswa kumwambia vipi yule mke wako kwamba, mke wangu ...

BI MSAFWARI: Kusema ule ukweli, mwanamke akijifungua hufaa kutunzwa sana mwanangu Lulu. Kwa hivyo kule kuoga vizuri na kujitengeneza humfanya yule bwana mwenyewe akavutiwa na yule mke ndani ya nyumba...

LULU: Bi Msafwari kuna baadhi ya watoto ambao mimi mwenyewe nimeshuhudia yuko ‘attached’ sana na mama kushinda yule baba sasa unakuta kwamba yule baba anaanza kuona wivu ... bwana kama huyo unapaswa kumwambia nini?

BI MSAFWARI: ... Itategemea na malezi... ndio nimekwambia kila kitu kiwe cha kiasi. Na kuna tabia nyingine ambayo nataka kukumbusha mama

unayenisikiza ndani ya nyumba, tafadhali, kuna hili jambo mwasema mnataka msaidiwe na wanaume kazi... Lakini kuna kazi zingine ambazo hazistahili mwanangu usaidiwe. Kama kwa mfano kama ni mtoto wa kisichana kufungwa pampa na baba. ... Sijui nitasema kuwa digitali ni wajinga maanake utakuta mtoto anafungwa hiyo pampa mpaka aende nasari bado ako nayo. Nataka kukuuliza mama unayenisikiliza, ni ulezi gani wa mtoto wa kisichana kufungwa pampa na baba na wewe uko? Ni babake naelewa kweli lakini kuna vingine ambavyo havitakikani kuonwa na baba. ... Nataka kuwaambia wamama wasomi, kuna kazi za waume na kazi za wanawake. Hata kule kumfunga mtoto pampa ni kwa mwanamke, si kwa mwanamume.

LULU: Bi Msafwari, je kintazamo wako umekula chumvi nyingi mke na mume wanastahili kulala na mtoto wao katika kitanda chao?

BI MSAFWARI: Inategemea. Sitaki kuzungumza kwamba haiwezekani. Mimi kwangu haikuwezekana maanake nilikuwa na uwezo. ... lakini uwezo kama upo ni nani jamani asiyetaka mazuri?