

MIKAKATI YA UPOLE NA UANA:

TATHMINI YA NATALA.

NA

JASON MOGUSU NYAMBWOGI

WASIMAMIZI:

PROF. J. HABWE

NA

DKT. AMIRI SWALEH

TASNIFU HII IMETOLEWA KWA MADHUMUNI YA KUTOSHELEZA

BAADHI YA MAHITAJI YA SHAHADA YA UZAMILI, KITIVO CHA

SANAA NA SAYANSI JAMII,

IDARA YA KISWAHILI, CHUO KIKUU CHA NAIROBI.

NOVEMBER, 2016

IKIRARI

Nakiri kuwa tasnifu hii ni kazi yangu mwenyewe na haijawahi kutolewa katika chuo kingine chochote, kwa madhumuni ya kutosheleza mahitaji ya shahada ya uzamili.

Sahihi.....Tarehe.....

JASON MOGUSU NYAMBWOGI

Mtahiniwa (C50/75288/2012)

Tasnifu hii imetolewa kutahiniwa kwa idhini yetu wasimamizi walioteuliwa na Chuo Kikuu cha Nairobi

SahihiTarehe.....

PROF. JOHN HABWE

(Msimamizi)

Sahihi

.....Tarehe.....

DKT. AMIRI SWALEH

(Msimamizi)

TABARUKU

Kazi hii nawatabarukia wazazi wangu wapendwa David Dismas Nyambwogi na Mary Kemunto mlionilea, kunishauri na kunielekeza. Sitawasahau mke wangu Esther Bosibori kwa mapenzi yake ya dhati na mtoto wetu mpendwa Brighton Omagwa Mogusu.

SHUKRANI

Tasnifu hii haingekamilika pasi msaada niliopewa na watu kadhaa. Shukurani zangu za dhati ninazitoa kwa Rabana kwa kunipa afya njema katika kipindi hiki. Ninawashukuru wasimamizi wangu Prof. John Habwe na Dkt. Amiri Swaleh kwa ushauri wao ambao ulihakikisha kuwa tasnifu hii imekamilika ipasavyo. Walimu wangu Prof. Iribe, Prof. Mbatia, Prof. Rayya, Prof. Kineene, Dkt. Zaja, Dkt. Mbuthia, Dkt. Mukhwana, Dkt. Mweri na Dkt. Jerono nawashukuru kwa kunielekeza na kunihimiza kusoma zaidi. Yupo mwalimu Nahashon Akunga wa Chuo Kikuu cha Jaramogi Oginga Odinga aliyenifaa kila mara nilipohitaji msaada wa kiusomi na nasaha.

Sitawasahau rafiki zangu Bonface Onyinkwa, Wyclife Mogaka, Benard Onchabo na Rose Onyinkwa walionisadia pakubwa kipindi chote nilipokuwa chuoni kwa kunipa mahitaji muhimu yaliyowezesha kazi hii kukamilika. Shukurani zangu zimwendee mwalimu mkuu wa Shule ya Upili ya Amaiko Bwana Benson Anyona na naibu wake Bi. Rael Ogoti ambao walinipa nafasi kila mara nilipohitajika chuoni Nairobi ili kuishughulikia tasnifu hii. Jane, Vincent na Ruth asanteni kwa himizo zenu ambazo zilinifaa sana. Inabidi kuwataja wanafunzi wenzangu Jared, Chesebe, Bosco, Asha, Kemunto, Carol na Kimetto walionifaa kila mara nilipohitaji msaada wao. Walimu wenzangu katika shule ya upili ya Amaiko asanteni kwa ushauri na motisha mlionipa. Ninaishukuru familia yangu kwa subira yao ya miaka miwili ya utafiti huu. Ninaelewa kwamba mliukosa mchango wangu kwa kipindi hicho chote lakini mkawa na wingi wa subira. Ni wengi waliochangia kufanikisha tasnifu hii, hivi kwamba siwezi kuwataja wote. Kwa wote ninasema, asanteni.

IKSIRI

Katika utafiti huu tumeshughulikia upole kama unavyobainika katika mawasiliano baina ya wahusika katika tamthilia ya *Natala*. Tumetumia mtazamo wa nadharia ya Upole ya Brown na Levinson (1987) na kuzamia katika kipengele cha mikakati ya upole. Data ya uchunguzi huu ilitokana na matamko ya wahusika katika tamthilia ya *Natala*. Kauli na matamshi ya wahusika ziliaiinishwa kiuana na kubainisha zile zilizotumia mikakati ya upole. Lengo la kwanza lilikuwa kubainisha ikiwa wahusika wa kiume wanatumia mikakati ya upole katika *Natala*. Matokeo yamedhihirisha kuwa wanaume wanatumia mikakati ya upole katika tamthilia ya *Natala* kuokoa nyuso za wahusika wanaotagusana nao. Hata hivyo imebainika kuwa matumizi ya mikakati hasi wa upole ndio mikakati maarufu miongoni mwa wahusika wa kiume katika *Natala*. Lengo la pili lilikuwa kuchunguza ikiwa wahusika wa kike wanatumia mikakati ya upole kuwasiliana. Uchunguzi huu unaonyesha kuwa wanawake hutumia mikakati yote minne ya upole. Hata hivyo imebainika kuwa wanawake hutumia mikakati chanya wa upole zaidi. Mikakati ndani ya rekodi kwa upande mwingine unatumwa kwa njia finyu na wanawake. Aidha tulidhamiria kuonyesha kuwa mikakati ya upole hufanikisha uwasilishaji wa ujumbe kupitia maudhui. Matokeo yanaonyesha kuwa maudhui katika tamthilia ya *Natala* kama ufisadi, taasubi ya kiume, mila na desturi, umaskini miongoni mwa mengine, yanaibuliwa kupitia matumizi ya mikakati ya upole. Kijumla ni kuwa, kazi hii imeonyesha kuwa pragmatiki mitindo ni kitengo muhimu katika uchunguzi wa fasihi. Hii ni kwa sababu msikilizaji lazima awe na umilisi wa kipragmatiki ili kuelewa maana kamili ya msemaji kwa kuzingatia muktadha wa mazungumzo.

Yaliyomo

SURA YA KWANZA.....	1
1.0 Utangulizi	1
1.1 Tatizo la utafiti.....	2
1.2 Sababu za Kuchagua Mada.....	2
1.3 Malengo ya utafiti.....	3
1.4 Nadharia Tete.....	3
1.5 Upeo na Mipaka.....	4
1.6 Misingi ya Nadharia.....	4
1.6.1 Vitendo Vinavyotishia Uso.....	7
1.6.2 Mkakati Ndani ya Rekodi	7
1.6.3 Mkakati Nje ya Rekodi	8
1.6.4 Mkakati Hasi wa Upole.....	8
1.6.5 Mkakati Chanya wa Upole.....	8
1.7 Yalioandikwa Kuhusu Somo	9
1.8 Mbinu za utafiti.....	13
SURA YA PILI.....	15
MASUALA MUHIMU KATIKA NADHARIA YA UPOLE, UANA, LUGHA NA MAUDHUI	15
2.0 UTANGULIZI	15
2.1 Nadharia ya Upole.....	15
2.1 Dhana ya uso.....	16
2.1.1 Uso chanya.....	16
2.1.2 Uso hasi.....	17
2.1.3 Vitendo Vinavyotishia Uso.....	18
2.2 Mkakati Ndani ya Rekodi	19
2.2.1 Katika Mahusiano ya Mamlaka	19
2.2.2 Katika mazingira ya Dharura	20
2.2.3 Wakati Tendo Linalofanywa Linalenga Kumfaidi Msikilizaji	20
2.2.4 Wakati Washiriki Wana mahusiano ya karibu.....	21
2.3 Mkakati Nje ya Rekodi	21
2.3.1 Kutoa vidokezo Vielekezi.....	22

2.3.2 Usemaji wa kauli Zenye Utata	22
2.3.3 Matumizi ya Kejeli yenye ucheshi	22
2.3.4 Matumizi ya Maswali ya Balagha.....	23
2.4 Mkakati hasi wa Upole	23
2.4.1 Matumizi ya Vidokezi Vinavyomtayarisha msikilizaji kimbele.....	23
2.4.2 Matumizi ya Maswali na Kauli za Kimzunguko.....	24
2.4.3 Kujidunisha na Kumtukuza msikilizaji.....	24
2.4.4 Matumizi ya Mbinu ya kujumlisha	24
2.4.5 Kutabiri matarajio au matokeo Hasi	24
2.4.6 Kudokeza Athari Hasi za Kitendo.....	25
2.5 Mkakati Chanya wa Upole.....	25
2.5.1 Kumtukuza na Kuonyesha Kumjali Msikilizaji.....	26
2.5.2 Kujitambulisha na kundi Moja na Msikilizaji.....	26
2.5.3 Kudhihirisha Makubaliano na Kuepuka Kutokubaliana	26
2.5.4 Kudokeza matokeo au Athari Chanya.....	27
2.5.5 Utoaji Miadi	27
2.5.6 Kutumia vitambulisho vya makundi	28
2.6 Uana Katika Lugha	28
2.6.1 Mitindo Mbalimbali ya Matumizi ya Lugha Kiuana	30
2.6.2 Dhana ya uana na lugha.....	33
2.7 Maudhui.....	34
2.7.1 Vipengele vya maudhui	34
2.9 Hitimisho.....	35
SURA YA TATU.....	36
MATUMIZI YA MIKAKATI YA UPOLE MIONGONI MWA WAHUSIKA WA KIUME NA UKUZAJI WA MAUDHUI KATIKA NATALA.....	36
3.0 UTANGULIZI	36
3.1 Tamthilia.....	36
3.1.1 Muhtasari wa <i>Natala</i>	36
3.2 Matumizi ya Mkakati Chanya wa Upole	38
3.2.1 Kumtambua na kumshughulikia msikilizaji.....	39
3.2.2 kutumia vitambulisho vya makundi	40

2.2.3 kutafuta Makubaliano.	41
2.2.4 Kutoa Ahadi	44
3.3 Matumizi ya Mkakati Hasi wa Upole	44
3.2.1 Matumizi ya Vitangulizi na Vidokezi	44
3.3.2 Kutoa Kauli Zisizohusishwa na Mtu Maalumu/Kuepuka Viwakilishi Nafsi.....	46
3.3.3 Kubashiri Matokeo ya Kitendo	49
3.3.4 Kujidunisha na Kumwonyesha Heshima Msikilizaji	51
3.3.5 Kuuliza maswali.....	52
3.4 Matumizi ya Mkakati Nje ya Rekodi	53
3.4.1 Matumizi ya Maswali ya Balagha.....	53
3.4.2 Kutoa Vidokezi Vielekezi	55
3.4.3 Usemaji wa Kauli Zenye Utata	56
3.5 Mkakati Ndani ya Rekodi	58
3.5.1 Wakati Tendo Linalofanywa Linalenga Kufaidi Msikilizaji	59
3.5.2 Katika Mahusiano ya Mamlaka	59
3.6 Hitimisho.....	60
SURA YA NNE	61
MATUMIZI YA MIKAKATI YA UPOLE MIONGONI MWA WAHUSIKA WA KIKE KATIKA NATALA	61
4.0 UTANGULIZI	61
4.1 Matumizi ya Mkakati Chanya wa Upole	61
4.1.1 Kumtambua na kumshughulikia msikilizaji.....	61
4.1.2 kutumia vitambulisho vya makundi	68
4.1.3 kutafuta Makubaliano.	69
4.1.4 Kutoa Ahadi	71
4.2 Matumizi ya Mkakati Hasi wa Upole	74
4.2.1 Matumizi ya Vitangulizi na Vidokezi	74
4.2.2 Kutoa Kauli Zisizohusishwa na Mtu Maalumu/Kuepuka Viwakilishi vya Nafsi	77
4.2.3 Kubashiri Matokeo hasi ya Kitendo.....	78
4.2.4 Kujidunisha na Kumwonyesha Heshima Msikilizaji	81
4.2.5 Kuuliza maswali.....	82
4.3 Matumizi ya Mkakati Nje ya Rekodi	83
4.3.1 Matumizi ya Maswali ya Balagha.....	83

4.3.2 Kutoa Vidokezi Vielekezi.....	85
4.3.3 Utamkaji wa Kauli Zenye Utata.....	86
4.4 Mkakati Ndani ya Rekodi	87
4.4.1 Wakati Tendo Linalofanywa Linalenga Kumfaidi Msikilizaji	87
4.4.2 Katika Mahusiano ya Mamlaka	88
4.5 Hitimisho.....	89
SURA YA TANO	90
HITIMISHO NA MAPENDEKEZO.....	90
5.0 UTANGULIZI	90
5.1 HITIMISHO.....	90
5.2 MAPENDEKEZO	94
MAREJELEO	i

SURA YA KWANZA

1.0 Utangulizi

Pragmatiki mitindo ni tawi la mitindo ambalo hutumia mawazo kutoka katika isimu zikiwemo nadharia kama za Upole, Ushirikiano, vitendo usemi miongoni mwa nyinginezo, isimujamii na semantiki kuchambua matini za kifasihi na zisizo za kifasihi. Lengo kubwa la pragmatiki mitindo ni kupunguza pengo lililopo baina ya isimu na fasihi. Black (2006) anaongeza suala hili uzito anaposema kuwa Pragmatiki ni uchunguzi wa lugha kimatumizi na hivyo basi inaeleweka kuwa mitindo kifasihi ambayo hujihusisha na wahusika wa bunilizi mbalimbali na mtindo wa mtunzi mwenyewe, ni suala la kuvutia jinsi mawazo ya kipragmatiki hutumiwa kuchunguza na kuchambua matini za fasihi.

Katika utafiti huu tumeshughulikia jinsi wahusika wa jinsia tofauti katika *Natala* wanavyotumia mikakati ya upole ili kufanikisha ujumbe wa mwandishi kwa hadhira yake. Hapa tumejikita katika uwanja wa pragmatiki mitindo ambapo nadharia za kiisimu hutumiwa katika kuchambua matini za fasihi. Uchunguzi wa mkondo huu umekuwa na utata kwa muda mrefu kwa sababu ya mvutano baina ya wahakiki walioshikilia uhakiki wa kirasimu na kundi la uhakiki mpya. Wahakiki wa kirasimu hushikilia kuwa mielekeo kama ya Umarx, Ufeministi, Semiotiki, Udhanaishi, miongoni mwa mielekeo mingine ndiyo faafu zaidi. Wanashikilia kuwa uchunguzi wa isimu mitindo utumike japo kwa njia finyu katika kuchunguza fasihi. Hata hivyo, katika kipindi cha miaka ya 1980, nadharia za kipragmatiki kama ya Upole zilianza kutumiwa katika kuchanganulia bunilizi. Kufikia mwishoni mwa miaka ya 1980 na mwanzoni mwa 1990 wanaisimu matini kama Leech na Short (1981), Biber na Finegan (1986), Swales (1990) na Halliday (1994) walianza kutilia maanani matumizi ya nadharia za kiisimu kuchanganulia mashairi na kuchunguza tanzu nyingine za fasihi. Hii ni hali iliyotokana na athari za nadharia za uhakiki mpya na uhakiki wa urasimi wa Kirusi ambazo ziliyaathiri mawazo ya watafiti wengi ktika kipindi hicho. Katika karne ya ishirini na moja, mabadiliko mengi ni bayana kwani tanzu nyinginezo za fasihi kama vile riwaya, tamthilia, novella na hadithi fupi zimeainishwa kwa kutumia nadharia za kiisimu.

Lugha ni mfumo wa sauti nasibu zitumiwazo na binadamu kwa minajili ya kuwasiliana. Mawasiliano nayo ni kitengo muhimu sana katika jamii hivi kwamba yasipowezekana basi

shughuli zote za jamii zitakwama. Suala muhimu ambalo huchangia kufanikiwa kwa mawasiliano ni upole. Hill et al (1986) wanasema kuwa upole ni moja kati ya tatizo la mwanadamu anapozungumza ambapo lengo lake kuu, ni kuzingatia hisia za wengine, kujenga uhusiano wa pamoja na kuimarisha mahusiano. Naye Leech (1980) anasema kwamba upole ni mbinu mwafaka itumiwayo ili kuepukana na kutoelewana unaoweza kupimika kwa bidii awekazo mtu ili kuepukana na hali yenye mafarakano. Mpaka hapa ni bayana kuwa upole ni suala ambalo hutumiwa na wanajamii ili kuepuka kutoelewana na hivyo basi kufanikisha mawasiliano. Bidii awekazo mtu ili kufanikisha mawasiliano ni matumizi ya mikakati ya upole ilivyoelezwa katika Nadharia ya Upole ya Brown na Levinson (1987). Katika jamii kuna jinsia ya kiume na kike ambao hutumia mikakati ya upole kwa njia malimbali. Ni muhimu kuelewa matumizi haya ya mikakati ya upole miongoni mwao ili kuelewa wanachokisema bila kuzua utata. Mara nyingi watu husema wasichokimaanisha na basi wasikilizaji wakapata ujumbe unaopotosha. Aidha, mnenaji huenda akasema asichokimaanisha lakini wasikilizaji wakafasiri vinginevyo. Kwa kweli hii yote ni mikakati ya upole tu inavyoelezwa na Brown na Levinson (1987). Hapa ndio utafiti huu unapata misingi ili kuonyesha kuwa kuna sababu ambazo huwafanya wake kwa waume kuzungumza wanavyozungumza. Katika utafiti huu basi tunaonyesha tofauti katika matumizi ya mikakati ya upole baina ya jinsia ili kuelwewa zaidi mawasiliano baina ya wahusika katika tamthilia ya *Natala*.

1.1 Tatizo la utafiti

Tumechunguza jinsi wahusika katika *Natala* wanavyotumia mikakati ya upole katika maingiliano yao ili kufanikisha drama, matukio na hadithi kwa jumla katika utafiti huu. Tafiti nyingi zimefanywa kuhusu upole na umuhimu wake katika kudumisha mahusiano baina ya msikilizaji na mzungumzaji wakati wa mazungumzo kwa kutumia Nadharia ya Upole ya Brown na Levinson (1987) katika lugha ya Kiswahili. Hata hivyo swala la upole halijachunguzwa kwa kina katika fasihi ya Kiswahili hasa tamthilia ili kuonyesha tofauti za kijinsia katika matumizi ya mikakati ya upole. Yaani tafiti nyingi ambazo zimefanywa zimejifunga kwa kiasi kikubwa katika uchambuzi wa utanzu wa fasihi simulizi hasa vipera vya nyimbo na mazungumzo.

1.2 Sababu za Kuchagua Mada.

Mosi, *Natala* ni tamthilia ambayo inadhihirisha ufundi na ustadi mkubwa katika usawiri wa wahusika wa jinsia zote mbili. Inapambanua kwa njia ya wazi matumizi ya lugha ya jinsia ya

kike na kiume. Pili *Natala* imefanyiwa tafiti nyingi ila haijawahi kufanyiwa utafiti wa kipragmatiki mitindo mpaka sasa kulingana na uelewa wetu. Kwa muktadha huu, utafiti huu utakuwa muhimu katika kuziba pengo baina ya isimu na fasihi ya Kiswahili. Isitoshe tamthilia hii ina upeo wa juu wa uchaguzi na matumizi ya msamiati katika lugha ya Kiswahili miongoni mwa wahusika. Yaani ufundi wa mwandishi katika matumizi ya lugha katika *Natala* ni sababu mojawapo ya kuchagua kuifanyia utafiti.

Mtafiti ameteua kuchunguza tofauti zilizopo baina ya jinsia ya kike na kiume katika matumizi ya mikakati ya upole. Ufahamu wa tofauti hizi ni muhimu katika kuuelewa ujumbe ulioko katika drama. Sababu kuu ni kwamba wanaume na wanawake ni viumbe tofauti sana katika matumizi yao ya lugha. Suala hili linatiliwa uzito na Kelley na Rhonda (2012) ambao wanadai kuwa wanaume wanatoka sayari ya Mirihi ilhali wanawake wanatoka sayari ya Zuhura. Ni bayana kwamba pasi kufahamu hizi tofauti basi huenda msomaji wa tamthilia asipate maana kamili iliyokusudiwa na mwandishi.

1.3 Malengo ya utafiti.

Katika kuchunguza tofauti za kijenda katika matumizi ya mikakati ya upole katika *Natala* mtafiti ataongozwa na malengo yafuatayo:

1. Kutambua matumizi ya mikakati ya upole miongoni mwa wahusika wa kiume katika tamthilia ya *Natala*.
2. Kuchunguza matumizi ya mikakati ya upole miongoni mwa wahusika wa kike katika *Natala*.
3. Kubainisha jinsi mikakati ya upole imechangia katika kufanikisha uwasilishaji wa maudhui katika *Natala*.

1.4 Nadharia Tete

1. Wahusika wa kiume wametumia mikakati ya upole kuokoa uso wanapoingiliana katika *Natala*.
2. Wahusika wa kike wametumia mikakati ya upole kuokoa uso wanapoingiliana katika *Natala*.
3. Mikakati ya upole iliyotumiwa na wahusika katika tamthilia ya *Natala* imechangia katika kukuza maudhui.

1.5 Upeo na Mipaka

Katika utafiti huu tumechunguza jinsi ambavyo wahusika katika *Natala* (Mberia 1997) wanavyotumia mikakati ya upole kuendeleza maudhui. Vilevile tumechunguza jinsi jinsia ya kike na kiume inavyotofautiana katika matumizi yao ya mikakati ya upole. Tumetajikita katika isimu-matini katika uchunguzi wetu. Tutaongozwa na mihimili ya mikakati ya upole kama inavyoelezwa katika Nadharia ya upole ya Brown na Levinson (1987).

Kwenye uchunguzi huu tumeonyesha kuwa matumizi ya mawazo ya kiisimu kuchambua fasihi yana mchango mkubwa katika kupunguza pengo lililopo baina ya fasihi na isimu. Vilevile tunaonyesha kuwa ufahamu wa tofauti zilizopo baina ya jinsia katika matumizi ya mikakati ya upole ni msingi wa uelewa ufaao wa matini za fasihi ikiwemo tamthilia. Swali kuu tunalojiuliza ni je, dhana ya upole ina mchango gani katika uchambuzi wa tamthilia? Tutachukua mkabala tendaji kuchunguza nafasi ya upole katika tamthilia huku tukiteua kazi ya *Natala* iliyoandikwa katika utamaduni wa lugha ya Kiswahili.

1.6 Misingi ya Nadharia

Utafiti wetu umeongozwa na Nadharia ya Upole iliyoasisiwa na Brown na Levinson (1987). Nadharia ya upole Brown na Levinson (1987) imesalia kuwa mhimili muhimu katika tafiti nyingi kando na kuwa chanzo cha nadharia nyingine zinazohusiana na upole. Baadhi ya wanaisimu ambao wamezijinga kazi zao kutokana na mawazo ya nadharia hii ni pamoja na Fraser (1990), Schollon (1995), Spenser (2000) na Watts (2003). Wataalamu hawa wamehakiki mawazo ya Brown na Levinson (1987) ili kuijenga na kuikuza dhana ya uso na mikakati ya upole kwa mikabala tofauti tofauti. Hata hivyo, wanakubaliana na mawazo ya Brown na Levinson kuhusu dhana ya uso chanya nao uso hasi. Aidha, wanayakuza mawazo ya Brown na Levinson kuhusu mikakati mbalimbali ya upole inayotumiwa na mzungumzaji katika kuokoa uso chanya wa msikilizaji wakati wa mazungumzo.

Brown na Levinson (1987) walitumia mawazo ya dhana ya uso kama ambavyo ilikuwa imeelezwa na Goffman (1967) kuibuni nadharia ya upole ya uso. Kwa mujibu wa Goffman (1967:5), uso ni thamani chanya ya kijamii ambayo mtu hujipa kulingana na mtazamo ambao wengine huchukulia kuwa umeegemea katika mtagusano fulani. Uso ni dhana bia na sura ya kibinafsi inayohusishwa na sifa za kijamii. Aidha, Goffman (1967:9) anasema kuwa kutunza uso, humfanya mtu kuhisi vizuri kwani tunakuwa na uhusiano wa kihisia na uso ambao tunatunza.

Kulingana na Goffman, 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 Nadharia ya Upole, Brown na Levinson (1987:62) waligawa dhana ya uso kuwili lakini kwa namna na hali zinazolingiliana; uso hasi na uso chanya. Walieleza nyuso hizi mbili kwa msingi wa mahitaji au matamania ambayo kila binadamu huwa nayo na ambayo hufanya kila jitihada kuhakikisha yanathaminiwa. Pia, Brown na Levinson wanaeleza kuwa, wakati ambao tendo la usemi linaenda kinyume na matarajio au matamania ya uso wa msikilizaji, kunatokea vitendo vinavyotishia nyuso chanya na hasi za washirika katika mazungumzo. Katika kuendeleza mjadala wa Brown na Levinson, Yule (1986:61-62), anasema kuwa, uso huhusisha matamania ya mtu kuwa na uhuru wa kutenda na kuwa na uhuru wa kutolazimishwa na wengine.

Uso chanya huumizwa pale mzungumzaji hajali hali ya yule anayeingiliana naye. Kila mwanadamu angependa kusifiwa, kutobaguliwa au kushirikishwa katika shughuli za kijamii. Hivyo mtu anapokosa kusifiwa au anapobaguliwa au kutoshirikishwa katika shughuli za jamii, huenda uso chanya ukaumizwa. Yule (1986:61-62), anatilia mkazo mawazo haya anapoeleza uso chanya kama matamania ya mtu kukubalika au kushirikishwa, na pia kuthaminiwa na wengine kwa kutambuliwa kama sehemu au kundi la kijamii.

Katika uso hasi, kila mwanadamu hudai haki na uhuru katika jamii. Mwanadamu yeyote yule huwa hataki kuingiliwa, kuombwa au kukosa tendo la uhuru la kuwa mshiriki katika mazungumzo. Uso hasi unaweza kupotezwa iwapo mtu atajiingiza katika mambo ya mtu mwingine bila kibali chake, kumwomba mtu kitu chake ilhali hataki kuombwa au kujikaribisha kwa mtu ambaye hajisikii kukukaribisha. Uso hasi hutishwa wakati mzungumzaji hajali au hatarajii kukwepa tendo la uhuru la mhusika katika mazungumzo. Tendo hilo huenda likamdhuru mzungumzaji au hata msikilizaji na kumfanya mmoja kati yao kujiona duni mbele ya mwingine. Uhuru wa uchaguzi na kutenda huzuiwa wakati uso hasi umetishwa. Uso hasi ni uhitaji wa kutaka kubaki huru na ndio mzungumzaji atapata urahisi wa kumhusisha msikilizaji. Brown na Levinson, wanaeleza kuwa kuna taarifa ambazo hutishia nyuso za wasikilizaji kwa sababu kuna ufinyu wa majibu yanayoweza kutolewa kuhusu taarifa hizo. Hivyo basi msemaji anatafuta

mikakati ya kuwasilisha taarifa hizo ili kupunguza vitisho kwa uso wa msikilizaji. Pia Brown na Levinson wanapendekeza kuwa uso unafaa kutiliwa maanani kila wakati katika mazungumzo kwa sababu unaweza kupotezwa, kuhifadhiwa au kuendelezwa.

Brown na Levinson (1987), wanasema kuwa kila binadamu katika jamii ana uso ambao angetaka uheshimiwe na pia angetaka uso wa watu wengine uheshimiwe. Katika harakati za shughuli mbalimbali katika jamii, kuna mambo mawili yanayoweza kufanyika kwa uso: Kuheshimiwa kwa uso na kudhurika kwa uso.

Katika mawasiliano, kuheshimiwa kunaweza kutokea kwa mzungumzaji au msikilizaji. Brown na Levinson (1987) wanasema kuwa baadhi ya matendo hutisha uso. Kunayo mazungumzo yanayoweza kuvuruga uso chanya wa msemaji, kwa kukosea matakwana ya msikilizaji. Hali kadhalika mazungumzo mengine yanaweza kuathiri uso chanya kutokana na msemaji kutozingatia hisia zinazompata msikilizaji. Wanadai kwamba mazungumzo yanahusiana zaidi na kuchunguza matarajio ya upole yanayolenga uso kwa ujumbe unaotolewa.

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 Frazer (1990:229) anaposema kuwa katika mazungumzo, ni muhimu mtu kuhifadhi si uso wake bali hata nyuso za wengine. Johnstone (2008), naye anasema wazungumzaji hawana budi “kuokoa uso” wanapokabiliwa na tendo linalotishia uso wa msikilizaji.

Brown na Levinson wanaendelea kudai kuwa, kila mzungumzaji huwa na urazini au uelewa wa awali katika akili yake kuwa msikilizaji anaweza akaathiriwa na tendo lake la kiusemi hivyo hujua mchakato huu kutoka mwanzo hadi mwisho. Kwa msingi huu mzungumzaji huwa na urazini wa kimbele wa kung’amua kuwa mzungumzaji hujitayarisha kwa kubuni mikakati mbalimbali ya upole kabla ya kutekeleza tendo lolote litishialo kuathiri uso.

1.6.1 Vitendo Vinavyotishia Uso

Brown na Levinson (1987:65) wanafafanua kuwa, kuna matendo yanayoweza kutishia nyuso za washiriki wa mazungumzo ambao ni msikilizaji na mzungumzaji. Matendo ambayo yanaweza yakatisha uso hasi wa msikilizaji ni kama vile kuamrisha, kutoa maagizo, kuonya na kutoa ushauri kwa msikilizaji. Aidha kuna matendo ambayo yanahasiri uso chanya wa msikilizaji ambayo ni kutusi, kukashifu, kudunisha, vitisho, mada za kimwiko hasa zilizokatazwa na utamaduni wa msikilizaji, urejeleaji wa jinsia ya msikilizaji kwa namna hasi, na kumdunisha msikilizaji kihadhi miongoni mwa vitendo vingine.

Kwa upande mwingine, kuna matendo ambayo hutishia uso hasi wa mzungumzaji mathalani kukubali maoni na mapendekezo ya msikilizaji, kukubali msamaha kutoka kwa msikilizaji, kukubali ombi la msikilizaji, kutoa miadi au ahadi fulani kwa msikilizaji bila hiari yake, kukubali wito wa msikilizaji, kukubali ushauri wa msikilizaji miongoni mwa vitendo vingine.

Matendo ambayo hutisha uso chanya wa msemaji uhusisha kuomba kutendewa jambo fulani na msikilizaji, kuomba msamaha kutoka kwa msikilizaji, kukubali shukrani kutoka kwa msikilizaji, kukiri makosa kwa msikilizaji, kujidunisha mbele ya msikilizaji, kuomba nafasi kutoka kwa msikilizaji miongoni mwa matendo mengine.

Katika kukabiliana na hali au matendo ya kutisha uso, Brown na Levinson wanadai kuwa kuna mikakati minne ambayo hutumiwa wakati wa mazungumzo. Mikakati hii hutumiwa na washirika katika mazungumzo ili kuepuka kudhuru nyuso zao wakati wa kutenda matendo ya kutisha uso. Kulingana na Brown na Levinson (1987:68), mikakati ya upole hubuniwa ili kuepuka kudhuriwa kwa uso. Wanaueleza uso kama heshima ambayo mtu binafsi huwa nayo na ambayo hutarajia kudumishwa na wengine katika mikitadha ya umma na ya kibinafsi. Mikakati hii ya upole huweza kutumiwa kwa pamoja kutegemea hali na miktadha wanayojikuta kwayo washiriki wa mazungumzo wakati wa mawasiliano.

1.6.2 Mkakati Ndani ya Rekodi

Huu ni mkakati ambao hutumika kwa mapana katika mawasiliano ya kila siku kwa vile mazungumzo ya wanajamii huhusisha kauli za moja. Mkakati ndani ya rekodi huu hutumiwa na wanajamii hasa wakiwa wanafahamiana au wana uhusiano wa aina fulani. Kulingana na Brown na Levinson (1987:67), mkakati ndani ya rekodi hufuata kanuni za utaratibu wa mawasiliano

kama ambavyo zinaelezwa na Grice (1975). Kwa msingi huu, wakati wa kutumia mkakati ndani ya rekodi msikilizaji huzungumza kwa namna ya moja kwa moja, bila utata na kwa namna ambayo ni wazi kabisa. Mkakati huu hutumiwa katika mahusiano ya mamlaka, katika mazingira ya dharura, wakati tendo linalofanywa linalenga kumfaidi msikilizaji na wakati washiriki wana mahusiano ya karibu.

1.6.3 Mkakati Nje ya Rekodi

Mkakati nje ya rekodi si wa moja kwa moja. Msikilizaji hufasiri ujumbe husika jinsi atakavyo. Brown na Levinson (1987:211) wanasema kuwa si rahisi kuhusisha lengo moja wazi katika usemi husika. Kwa mfano msemaji anaweza kwenda dukani akasema kwamba “ lazima nimepoteza shilingi ishirini za pekee nilizotaka kununulia sabuni.” Akitarajia mwenye duka amkopeshe sabuni. Mkakati huu hutumiwa ikiwa mzungumzaji atatoa vidokezo vielekezi, atasema kauli zenye utata na kutumia kejeli yenye ucheshi.

1.6.4 Mkakati Hasi wa Upole

Brown na Levinson (1987:129), wanaeleza kuwa mkakati hasi wa upole hulenga katika kupunguza ulazimishwaji wa kauli fulani na hautumiki kwa namna huria katika mazungumzo. Mkakati huu unatumika wakati msemaji anataka kitu fulani kutoka kwa msikilizaji lakini anataka kuhifadhi haki yake ya kukataa. Mkakati hasi wa upole hutumiwa kwa njia zifuatazo: Matumizi ya vidokezi vinavyomtayarisha msikilizaji kimbele, matumizi ya maswali na kauli za kimzunguko, kujidunisha na kumtukuza msikilizaji, matumizi ya mbinu ya kujumlisha, kutabiri matarajio au matokeo hasi na kudokeza athari hasi za kitendo.

1.6.5 Mkakati Chanya wa Upole

Brown na Levinson (1987:101) wanafafanua kuwa, mkakati chanya wa upole huelekezwa kwa uso chanya wa msikilizaji na tamani lake kwa mahitaji yake yafikiriwe kama ambayo yanatamanika. Kwa kutumia mkakati huu msemaji huashiria kuwa yeye na msikilizaji ni washiriki katika jambo fulani na wote wana msimamo sawa. Hivyo basi mkakati chanya wa rekodi hujaribu kupunguza vitisho kwa uso hasi wa msikilizaji kwa kumfanya ahisi vizuri kujihusu na kuhusu matamano yake. Mkakati huu huingiliana na mawazo ya Lakoff (1973) kuwa jukumu kuu la washirika katika mchakato mzima wa mawasiliano ni kudumisha mazingira ya uwiano kwa kujaribu kuepuka hali zinazoweza kuyavunja mawasiliano na kuwa, kudumisha mawasiliano ni muhimu kuliko kuzingatia upole. Wazungumzaji hutumia mkakati huu kwa

kumtukuzi na kuonyesha kumjali msikilizaji, kujitambulisha na kundi moja na msikilizaji, kudhihirisha makubaliano na kuepuka kutokubaliana, kudokeza matokeo au athari chanya, utoaji miadi na kutumia vitambulisho vya makundi.

1.7 Yalioandikwa Kuhusu Somo

Katika sehemu hii, tumechunguza mawazo ya wataalamu mbalimbali yanayohusiana na mada yetu ya utafiti. Tukijikita kwenye maelezo yetu tunaonyesha wanayoyasema, kwa kuangazia kile walichokusudia kufanya, nadharia waliyoitumia, walivyoweza kufanikiwa pamoja na kuonyesha umuhimu wa mchango wao kwa utafiti wetu. Vivyo hivyo tutajiuliza ikiwa utafiti wao unadhihirisha kuwepo kwa udhaifu wowote ambao tungependa ufanyiwe marekebisho. Lakoff (1973) aliiibua wazo kuwa upole ni dhana muhimu sana ya mahusiano ambayo inahitaji kufanyiwa uchunguzi katika kitabu hiki cha *What You can do with Words: Politeness, Pragmatics and Performatives*, ambapo Lakoff analiangalia suala la upole katika msingi wa kanuni za upole. Kwa mujibu wake, watu wanapozungumza huzingatia seti maalum ya kanuni zinazozuia kuvunjika kwa mawasiliano. Kanuni hizi ni pamoja na; kanuni za uwazi na ile ya upole. Brown na Levinson (1987) walitumia mawazo ya Lakoff kuikuza nadharia yao ya upole hasa katika kipengele cha mikakati ya upole. Mawazo ya mtaalam huyu yana mchango katika utafiti huu katika kueleza baadhi ya vipengele vya nadharia ya upole ya Brown na Levinson.

Naye Grice (1975) anachunguza upole kama mkakati wa mazungumzo. Yaani, washirika katika mazungumzo huongozwa na kanuni ambazo huhakikisha kuwa utaratibu fulani unazingatiwa katika mawasiliano. Utaratibu huu ndio huwezesha washirika katika mazungumzo kufanikisha mawasiliano yao. Grice alidai kuwa washirika katika mazungumzo huwa na akili razini ambazo huwawezesha kuzingatia kanuni hizi bila kufeli mawasiliano. Kulingana na Grice, mawasiliano yoyote yale huongozwa na utaratibu wa ushirikiano ambao hujumuisha kanuni ya idadi, ukweli, uhusiano na namna. Mawazo ya Grice yamekuwa muhimu katika utafiti huu kwa vile yameuwekea msingi wa kinadharia hasa katika kipengele cha kanuni za utaratibu wa ushirikiano ambacho ndicho msingi wa mawazo ya nadharia ya Uso ya Brown na Levinson kuhusu upole na mikakati ya upole. Ni wazi kuwa mkakati wa ndani ya rekodi huzingatia kanuni za Gice za ushirikiano hivyo basi kuwa mhimili mkuu katika utafiti wetu.

Aidha, Leech (1983) anaangazia dhana ya upole kwa kuegemea mkabala wa kipragmatiki. Leech, alilenga kuuhakiki mtazamo wa Grice (1975) kuhusu dhana ya upole. Leech anafasiri

dhana ya upole kama aina ya tabia ambayo huwawezesha washiriki katika mazungumzo kuhusika katika utangamano wa kijamii katika hali ya maelewano. Leech anafafanua kuwa jambo muhimu zaidi katika mawasiliano ni kudumisha mazingira ambayo yataendeleza mawasiliano husika. Kulingana naye mawasiliano hutawaliwa na kanuni fulani ambazo lazima zifuatwe. Brown na Levinson (1987) wanatumia kanuni za mtaalamu huyu hasa kanuni ya mkakati kuibuka na mikakati minne ya upole ambayo huzingatiwa na wahusika wakati wa mzungumzo. Mikakati hii minne ndio nguzo ya utafiti wetu.

Uchunguzi wa Spencer (2000) uliibuka na mtazamo wa udhibiti wa uhusiano katika harakati za kuihakiki nadharia ya Brown na Levinson (1987). Kwa mujibu wa Spencer, udhibiti wa uhusiano baina ya mzungumzaji na msikilizaji ndicho chanzo cha kudumisha upole katika mawasiliano. Spencer alidai kuwa, kitu muhimu zaidi katika mawasiliano ni kuzingatia haki za msikilizaji pamoja na kuidumisha thamani ya uso wake kijamii. Spencer anazungumzia kuhusu thamani chanya ya uso wa msikilizaji kama mojawapo ya mahitaji muhimu kuzingatiwa katika mawasiliano. Dai hili linaingiliana na mawazo ya Brown na Levinson (1987) kuhusu uso chanya ambao wanasema kuwa kila mara mzungumzaji hubuni mikakati ya upole kuutunza.

Naye Hobbs (2003) katika utafiti wake *The Medium is the Message: Politeness Strategies in Men's and Women's Voice Mail Messages*, alitumia Nadharia ya upole wa Brown na Levinson (1987) kuchanganua lugha ya wanawake na wanaume katika jumbe za simu zilizohifadhiwa katika lugha ongezi. Hobbs alibainisha kuwa, lugha ya wanawake ilitawaliwa na matumizi ya mkakati chanya wa upole ikilinganishwa na ile ya wanaume. Katika uchunguzi wake pia, Hobbs alibainisha kuwa, lugha ya wanawake ilitawaliwa na uombaji wa msamaha na upigaji vijembe walipokuwa wakizungumza na wenzao wa kiume. Hali hii ilikuwa kinyume katika lugha ya wanaume. Hobbs alibaini kuwa hali hii ilitokana na sababu za kijamii kama malezi na utamaduni. Utafiti wa Hobbs ni muhimu sana katika utafiti huu. Hii ni kwa sababu mtafiti amenufaika katika kutambua na kueleza sababu za wahusika wa jinsia ya kiume na kike kutumia mikakati ya upole inayotofautiana katika mazingira tofauti tofauti.

Watts (2003) anahakiki mawazo ya Brown na Levinson (1987) kwa kuuangalia upole katika ngazi mbili kuu ambazo ni; upole wa sampuli ya kwanza na upole wa sampuli ya pili. Upole wa sampuli ya kwanza unahusu uelewa wa kawaida wa wanajamii kuhusu upole na vigezo wanavyovitumia kupimia matumizi fulani ya lugha kama ina upole au la. Watts anasema kuwa,

upole katika sampuli ya pili ni uelewa wa kiisimu na wanaisimu kuhusu matumizi ya lugha ya upole. Katika upole wa kiwango cha pili, Watts anadai kuwa nadharia za kiisimu ni muhimu katika kuchanganua matumizi ya lugha ili kusema yana upole au la. Aidha, anahusisha upole katika kiwango hiki na lugha zungumzwa na lugha ishara. Vile vile anachangia dhana ya uso ambapo anaueleza uso kama ujitambulishaji wa mtu kithamani katika jamii. Anaendelea kusema kuwa uso hubadilikabadilika kiwakati na kwa kutegemea hali na miktadha ya mazungumzo ambayo washirika hujikuta. Kwa msingi huu, Watts anaona upole kama hali inayotegemea jamii, muktadha na hali za washirika katika uhusika wa mazungumzo. Mawazo ya Watts yamekuwa muhimu katika utafiti huu kwa vile unahusu uso ambao tumeangazia katika utafiti wetu.

Kuna watafiti wengi ambao wametumia nadharia ya upole ya Brown na Levinson (1987) kuchunguza suala la upole na mikakati yake katika kuchambua matini mbalimbali. Hata hivyo, wengi wa watafiti hawa ambao ni wa nchi za ulaya, wameitumia nadharia ya upole ya Brown na Levinson katika kuchunguza matumizi ya lugha ya wahusika katika sinema. Kutokana na ukweli kuwa sinema ni sanaa ya kidrama kama ulivyo utanzu wa tamthilia tunazipitia baadhi ya kazi hizi kama sehemu ya madurusu.

Mufidatul (2010) alichunguza jinsi mkakati hasi wa upole unavyotumika na wahusika katika sinema ya *There is something About Mary*. Mufidatul alitumia Nadharia ya Brown na Levinson (1987) na kubaini kuwa wahusika wengi wanatumia mkakati hasi wa upole wanapoingiliana na wengine. Mtaalamu huyu alichunguza sinema lakini kuna uwiano mkubwa baina ya sinema na tamthilia. Utafiti wa Mufidatul umekuwa na mchango mkubwa katika utafiti huu hususan mkakati hasi wa upole. Vivyo hivyo uchunguzi huu ulipiga jeki utafiti wetu hasa tulipokuwa tukichunguza jinsi jinsia ya kike na kiume wametumia mikakati ya upole. Imebainika kuwa utafiti wa Mufidatul una uwiano na matumizi ya mkakati hasi wa upole miongoni mwa wahusika wa kiume na kike. Tumeonyesha kuwa mkakati huu unatumiwa sana katika *Natala*.

Owino (2011), alichanganua matini teule ya nyimbo za Faustine Munishi akitumia Nadharia ya upole. Katika utafiti wake, Owino alitumia nadharia hii katika kutafiti mikakati ya upole inavyojidhihirisha katika nyimbo mbili za mwimbaji huyu wa nyimbo za kidini. Owino alitambua kuwa, kuna mikakati mbalimbali ya kuokoa uso hasi wa wasikilizaji iliyotumika na mwimbaji huyu ili kudhihirisha upole kwa wasikilizaji wa nyimbo zake. Utafiti wa Owino

umekuwa na mchango mkubwa katika kazi hii kwa vile umedhihirisha jinsi Nadharia ya upole ya Brown na Levinson (1987) inavyoweza kutumiwa katika kufafanua maana za kauli za wazungumzaji. Japo Owino alijifunga na utanzu wa fasihi simulizi, utafiti wake ni nguzo muhimu katika kuiwekea kazi hii msingi wa kinadharia. Kinyume na Owino, tumechunguza drama ya Kiswahili katika utafiti huu.

Mwari (2014) alifanya utafiti kuhusu mikakati ya upole katika vipindi vya runinga katika kipindi cha mawaidha ya Bi. Msafwari katika runinga ya Citizen. Mwari alibainisha kuwa, suala la upole ni muhimu sana katika mazungumzo kwenye vipindi vya runinga. Sababu ni kwamba mawaidha haya huwashambulia wanaume kwa wanawake katika ndoa na hivyo kuwaelekeza. Hata hivyo ni kipindi maarufu miongoni mwa wakenya. Kwa hivyo mtafiti huyu alitambua kuwa vipindi vya runinga hutakiwa kuyajali mahitaji ya nyuso za wahusika katika mazungumzo husika na vile vile katika kukabiliana na vitisho vya kutishia nyuso za washiriki, wasikilizaji na watazamaji wa vipindi hivi. Utafiti huu umekuwa na mchango mkubwa katika kueleza mchango wa mikakati ya upole katika kufanikisha mawasiliano hata kama kuna migogoro chungu nzima miongoni mwa wahusika. Vile vile utafiti wa Mwari ulikuwa muhimu katika utafiti huu kwa vile, kama ulivyo utafiti wa Owino, unaiwekea utafiti huu msingi wa kinadharia. Aidha, Mwari anajihusisha na lugha ya mazungumzo baina ya Bi. Msafwari, Lulu na Kanze sawa na ilivyo lugha ya tamthilia ambayo huhusisha mazungumzo ya moja kwa moja. Kwa msingi huu, uanishaji wa mikakati ya upole uliotumika katika mazungumzo haya ni muhimu katika utafiti huu kwa vile umesaidia katika kuchambua na kubainisha kauli za wahusika katika tamthilia hii. Mwari hata hivyo, anajihusisha na lugha zungumzwa ilhali utafiti wetu umeegemea katika lugha andishi.

Isitoshe, Hidayati (2014) anachunguza mikakati ya upole inayotumiwa na wahusika wakuu katika sinema ya *A letter to Juliet*. Katika utafiti wake, Hidayati alilenga kubaini mkakati wa upole uliotumika zaidi na wahusika wakuu katika sinema hii pamoja na kubainisha miktadha ya matumizi ya mikakati ya upole na wahusika hawa. Hidayati aligundua kuwa, wahusika wanatumia mikakati hasi na chanya ya upole japo mkakati chanya ya upole ulitumiwa zaidi. Hidayati pia alitambua kuwa sababu kuu ya wahusika hawa kutumia mkakati wa upole kwa mapana ni kutokana na haja ya wao kutaka kuwajali wasikilizaji wao wanapojieleza hivyo kujenga uhusiano. Hidayati pia alibainisha kuwa, wahusika wakuu walitumia mkakati chanya wa upole zaidi wanapoiingiliana na wahusika wasiofahamiana nao na wahusika wanaowazidi kwa

umri. Hata kama Hidayati alitumia nadharia hii kuchunguza mikakati ya upole katika sinema, utafiti wake umekuwa muhimu katika utafiti huu kwa sababu unahusisha sinema ambayo ni sinema ya drama. Sinema kama tamthilia huhusisha lugha ya mazungumzo hivyo utafiti wa Hidayati ni muhimu kwa watafiti wa utafiti huu katika kuchambua namna mikakati ya upole ilivyotumiwa na wahusika katika tamthilia ya *Natala*. Aidha, utafiti huu ulikuwa muhimu kwa mtafiti katika kuzibainisha hali zinazoyaathiri matumizi ya mikakati ya upole ya wahusika wa jinsia ya kike na kiume katika tamthilia ya *Natala*. Zaidi ya hayo tumegundua kuwa wanawake hutumia mikakati chanya wa upole zaidi kuliko wanaume katika *Natala*.

Machira, (2015) alichambua matumizi ya mikakati ya upole kama inavyotumiwa na wahusika wakuu katika tamthilia ya *Mbaya Wetu* ya Walibora K. (2014). Katika kazi yake alichambua jinsi wahusika wakuu katika tamthilia ya *Mbaya Wetu* wanavyotumia mikakati ya upole wanapotagusana na wahusika wadogo. Vile vile alichunguza jinsi matumizi ya mikakati ya upole yanaweza kufahamisha sifa za wahusika wakuu. Mwisho anachunguza hali zinazoyaathiri matumizi ya mikakati ya upole ya wahusika wakuu katika tamthilia ya *Mbaya Wetu*. Utafiti wa Machira umekuwa muhimu sana kwa sababu unarandana pakubwa na utafiti wetu hasa katika matumizi ya mikakati ya upole miongoni mwa wahusika. Lakini utafiti wa Machira uanegemea pakubwa katika wahusika wakuu ilhali utafiti wetu ulihusu tofauti za matumizi ya mikakati ya upole katika jinsia ya kike na kiume na jinsi mikakati hiyo ni muhimu katika kuendeleza drama mbele.

Kutokana na maelezo yaliyopo hapo juu ni wazi kuwa wataalamu mbalimbali wamejishughulisha na jinsi wazungumzaji hutumia mikakati mbalimbali ya kiisimu wanapozungumza kwa kutegemea seti ya kanuni maalum zilizobainishwa. Isitoshe, mikabala yao ni tofauti lakini wanaelekea kukubaliana kuwa upole ni sehemu muhimu katika mawasiliano. Aidha wanaisimu hawa wanakubaliana kuwa seti ya kanuni zinazotumiwa katika kuzingatia upole si bali ni suala hufungamana na utamaduni maalum.

1.8 Mbinu za utafiti

Ili kuuwekea utafiti wetu mipaka dhahiri iliyotuwezesha kufikia malengo yetu, tumesoma tamthilia ya *Natala* (Mberia, 1997) kwa kuzingatia mikakati ya kimawasiliano wanayoitumia wahusika wa kike na wa kiume. Aidha tumechunguza tofauti zilizopo baina ya jinsia ya kike na kiume katika matumizi yao ya mikakati yao ya upole tukiongozwa na nadharia ya upole.

Mtafiti amejifunga katika kukusanya data yake ya uchunguzi maktabani ambako amesoma vitabu, majarida na makala yanayohusiana na mada yetu na Nadharia ya Upole. Katika kufanya haya, mtafiti amepitia na kudurusu majarida na vitabu vinavyohusu Nadharia ya Upole na mada ya utafiti. Mtafiti pia atasoma kwa kina *Natala* ili kuelewa na kudondoa matamko ya wahusika ambayo yametumika mikakati ya upole. Vile vile mtafiti atachunguza mikakati ya upole ya jinsia ya kiume na kike ili kuona tofauti zilizopo baina yao. Mwisho, tutachunguza mchango wa mikakati ya upole katika kuwasilisha maudhui ya mwandishi kwa hadhira yake.

SURA YA PILI

MASUALA MUHIMU KATIKA NADHARIA YA UPOLE, UANA, LUGHA NA MAUDHUI

2.0 UTANGULIZI

Katika sura ya kwanza, tumeeleza kuwa upole ni dhana muhimu katika mawasiliano. Wanalugha huendelea na mazungumzo hata wakati ambapo kuna migogoro chungu nzima inayowakabili. Vivyo hivyo tumeeleza umuhimu wa wa matumizi ya mawazo ya kipragmatiki katika uchanganuzi wa matini za kifasihi. Tumesisitiza kuwa sharti msomaji aelewe michakato mbalimbali ya mawasiliano ambayo huwafanya wake kwa waume kuchagua na kutumia mikakati mbalimbali ya upole katika mawasiliano. Uelewa huu ndio unaomfanya msomaji wa kazi za fasihi kupata ujumbe kamili wa mtunzi ambao ni maudhui. Katika sura hii, tumezichunguza dhana muhimu zinazohusu nadharia ya upole, uana, lugha na maudhui. Mjadala wetu umeanzia tathmini ya nadharia ya upole.

2.1 Nadharia ya Upole

Nadharia ya upole iliasisiwa na Brown na Levinson (1987). Nadharia hii imesalia kuwa mhimili muhimu katika tafiti nyingi za kisasa kando na kuwa chanzo cha nadharia nyingine zinazohusiana na upole. Baadhi ya wanaisimu ambao wamezijinga kazi zao kutokana na mawazo ya nadharia hii ni pamoja na Fraser (1990) Schollon (1995), Spenser, (2000) Na watts (2003). Wataalamu hawa wamehakiki mawazo ya Brown na Levinson (1987) kwa kuangalia dhana yao ya uso na mikakati ya upole katika mikabala tofauti tofauti. Hata hivyo, wanakubaliana na mawazo ya Brown na Levinson kuhusu dhana ya uso chanya nao uso hasi. Aidha, wanayakuza mawazo ya Brown na Levinson kuhusu mikakati mbalimbali ya upole inayotumiwa na mzungumzaji katika kuokoa uso chanya wa msikilizaji wakati wa mazungumzo.

Brown na Levinson (1987) walitumia mawazo ya dhana ya uso kama ambavyo ilikuwa imeelezwa na Goffman (1967) kuibuni nadharia ya upole ya uso. Kwa mujibu wa Goffman (1967:5), uso ni thamani chanya ya kijamii ambayo mtu hujipa kulingana na mtazamo ambao wengine huchukulia kuwa umeegemea katika mtagusano fulani. Uso ni dhana pia ni sura ya kibinafsi inayohusishwa na sifa za kijamii. Aidha, Goffman (1967:9) anasema kuwa kutunza uso, humfanya mtu kuhisi vizuri kwani tunakuwa na uhusiano wa kihisia na uso ambao tunatunza.

Kulingana na Goffman, 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 kuuendeleza mjadala wa Goffman kuhusu uso, Brown na Levinson (1987:61) wanaeleza dhana ya uso kama sura ya mtu binafsi ya kijamii ambayo mtu huichukulia kuwa yake. Kwa mujibu wa wataalamu hawa, kila binadamu ana nyuso mbili, uso chanya na uso hasi. Nyuso hizi mbili zinaeleweka kwa msingi wa matamano ambayo mwenzake hutamani yazingatiwe wakati wa mawasiliano. Yule (1996:60), anasema kuwa, istilahi ya upole katika isimu haina maana ya upole kama unavyoeleweka na wanajamii kama tabia ya kijamii ama katika msingi wa utamaduni, bali huelezwa kwa kutegemea dhana ya nyuso za washirika.

2.1 Dhana ya uso

Katika Nadharia ya upole, Brown na Levinson (1987:62) waligawa dhana ya uso kuwili lakini kwa namna na hali zinazolingiliana; uso hasi na uso chanya. Walieleza nyuso hizi mbili kwa msingi wa mahitaji au matamano ambayo kila binadamu huwa nayo na ambayo hufanya kila jitihada kuhakikisha yanathaminiwa. Pia, Brown na Levinson wanaeleza kuwa, wakati ambao tendo la usemi linaenda kinyume na matarajio au matamano ya uso wa msikilizaji, kunatokea vitendo vinavyotishia kuhasiriwa kwa nyuso chanya na hasi za washirika katika mazungumzo. Katika kuendeleza mjadala wa Brown na Levinson, Yule (1996:61-62), anasema kuwa, uso huhusisha matamano ya mtu kuwa na uhuru wa kutenda na kuwa na uhuru wa kutolazimishwa na wengine.

2.1.1 Uso chanya

Uso chanya hudhuriwa pale mzungumzaji au msikilizaji hajali hali ya yule wanayeingiliana naye. Kila mwanadamu angependa kusifiwa, kutobaguliwa au kushirikishwa katika shughuli za kijamii, hivyo mtu anapokosa kusifiwa au anapobaguliwa au kutoshirikishwa katika shughuli za jamii, huenda uso chanya ukadhuriwa. Yule (1996:61-62), anaitia mkazo mawazo haya anapoeleza uso chanya kama matamano ya mtu kukubalika au kushirikishwa, na pia kuthaminiwa na wengine kwa kutambuliwa kama sehemu ya kundi la kijamii.

2.1.2 Uso hasi

Katika uso hasi, kila mwanadamu hudai haki na uhuru katika jamii. Mwanadamu yeyote yule huwa hataki kuingiliwa, kuombwa au kukosa tendo la uhuru la mshiriki katika mazungumzo. Uso hasi unaweza kupotezwa iwapo mtu atajiingiza katika mambo ya mtu mwingine bila hiari yake. Kumwomba mtu kitu chake ilhali hataki kuombwa au kujikaribisha kwa mtu ambaye hajisikii kukukaribisha. Uso hasi hutishwa wakati mtu hakwepi au hatarajii kukwepa tendo la uhuru la mshiriki katika mazungumzo. Tendo hilo huenda likamdhuru mzungumzaji au hata msikilizaji na kumfanya mmoja wao kunyenyekea chini ya mwingine. Uhuru wa uchaguzi na kutenda huzuiwa wakati uso hasi umetishwa. Uso hasi ni uhitaji wa kutaka kusalia huru na ndio mzungumzaji atakuwa mwepesi wa kuwa na njia ya kumhusisha msikilizaji. Brown na Levinson, wanaeleza kuwa kuna taarifa ambazo hutishia nyuso za wasikilizaji kwa sababu kuna idadi chache ya majibu inayoweza kutolewa kuhusu taarifa hizo. Hivyo basi msemaji anatafuta mikakati ya kuwasilisha taarifa hizo ili kupunguza vitisho kwa uso wa msikilizaji. Aidha Brown na Levinson wanapendekeza kuwa uso unafaa kutiliwa maanani kila wakati katika mazungumzo kwa sababu unaweza kupotezwa, kuhifadhiwa au kuendelezwa.

Yule (1996: 61) anarejelea dhana ya uso kama mahitaji ya uso na kusema kuwa watu hufanya mambo wakiwa na matarajio kuwa mitazamo ya umma kuwahusu itaheshimiwa. Kwa kawaida kila mtu anatarajiwa kuheshimu mahitaji ya uso wa mwingine, kwa hivyo naye anaunga mkono kuwa kuna njia nyingi za kutekeleza vitendo vya kuokoa uso.

Brown na Levinson (1987), wanasema kuwa kila binadamu katika jamii ana uso ambao angetaka uheshimiwe na pia angetaka uso wa watu wengine uheshimiwe. Katika harakati za shughuli mbalimbali katika jamii, kuna mambo mawili yanayoweza kufanyika kwa uso: Kuheshimiwa kwa uso na kudhurika kwa uso.

Katika mawasiliano, kuheshimiwa kunaweza kutokea kwa mzungumzaji au msikilizaji. Brown na Levinson (1987) wanasema kuwa baadhi ya matendo hutisha uso. Kunayo mazungumzo yanayoweza kuvuruga uso chanya wa msemaji, kwa kukosea matakwa ya msikilizaji.

Hali kadhalika mazungumzo mengine yanaweza kuvuruga uso chanya kutokana na msemaji kutojali hisia zinazompata msikilizaji. Wanadai kwamba mazungumzo yanahusiana zaidi na

kuchunguza matarajio ya upole yanayolenga uso kwa ujumbe unaotolewa. Ni kutokana na madai haya ndipo dhana ya upole chanya na upole hasi ulijitokeza nazo ndizo zilikuwa ni mkakati ya kuheshimu nyuso pamoja na mkakati wa rekodi.

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 Frazer (1990:229) anaposema kuwa katika mazungumzo, ni muhimu mtu kuhifadhi si uso wake bali hata nyuso za wengine. Johnstone (2008), naye anasema wazungumzaji hawana budi “kuokoa uso” wanapokabiliwa na tendo linalotishia uso wa msikilizaji.

Brown na Levinson wanaendelea kudai kuwa, kila mzungumzaji huwa na urazini au uelewa wa awali katika akili yake kuwa msikilizaji anaweza akaathiriwa na tendo lake la kiusemi hivyo hujua mchakato huu kutoka mwanzo hadi mwisho. Kwa msingi huu mzungumzaji huwa na urazini wa kimbele wa kung’amua kuwa mzungumzaji hujitayarisha kwa kubuni mikakati mbalimbali ya upole kabla ya kutekeleza tendo lolote litishialo kuathiri uso.

2.1.3 Vitendo Vinavyotishia Uso

Brown na Levinson (1987:65) wanafafanua kuwa, kuna matendo yanayoweza kutishia nyuso za washiriki wa mazungumzo ambao ni msikilizaji na mzungumzaji. Matendo ambayo yanaweza yakatisha uso hasi wa msikilizaji ni kama vile kuamrisha, kutoa maagizo, kuonya na kutoa ushauri kwa msikilizaji. Aidha kuna matendo ambayo yanadhuru uso chanya wa msikilizaji ambayo ni kutusi, kukashifu, kudunisha, vitisho, mada za kimwiko hasa zilizokatazwa na utamaduni wa msikilizaji, urejeleaji wa jinsia ya msikilizaji kwa namna hasi na kumdunisha msikilizaji kihadhi miongoni mwa vitendo vingine.

Kwa upande mwingine, kuna matendo ambayo huhasiri uso hasi wa mzungumzaji kama kukubali maoni na mapendekezo ya msikilizaji, kukubali msamaha kutoka kwa msikilizaji, kukubali ombi la msikilizaji, kutoa miadi au ahadi fulani kwa msikilizaji bila hiari yake, kukubali wito wa msikilizaji, kukubali ushauri wa msikilizaji miongoni mwa vitendo vingine.

Matendo ambayo hutisha uso chanya wa msemaji uhusisha kuomba kutendewa jambo fulani na msikilizaji, kuomba msamaha kutoka kwa msikilizaji, kukubali shukrani kutoka kwa msikilizaji,

kukiri makosa kwa msikilizaji, kujidunisha mbele ya msikilizaji, kuomba nafasi kutoka kwa msikilizaji miongoni mwa matendo mengine.

Katika kukabiliana na hali au matendo ya kutisha uso, Brown na Levinson wanadai kuwa kuna mikakati minne ambayo hutumiwa wakati wa mazungumzo. Mikakati hii hutumiwa na washirika katika mazungumzo ili kuepuka kudhuru nyuso zao wakati wa kutenda matendo ya kutisha uso. Kulingana na Brown na Levinson (1987:68), mikakati ya upole hubuniwa ili kuepuka kudhuriwa kwa uso. Wanaueleza uso kama heshima ambayo mtu binafsi huwa nayo na ambayo hutarajia kudumishwa na wengine katika mikitadha ya umma na ya kibinafsi. Mikakati hii ya upole huweza kutumiwa kwa pamoja kutegemea hali na miktadha wanayojikuta kwayo washiriki wa mazungumzo wakati wa mawasiliano.

2.2 Mkakati Ndani ya Rekodi

Huu ni mkakati ambao hutumika kwa mapana katika mawasiliano ya kila siku kwa vile mazungumzo ya wanajamii huhusisha kauli za moja kwa moja. Mkakati ndani ya rekodi hutumiwa na wanajamii hasa wakiwa wanafahamiana au wana uhusiano wa aina fulani. Kulingana na Brown na Levinson (1987:67), mkakati ndani ya rekodi hufuata kanuni za utaratibu wa mawasiliano kama ambavyo zinaelezwa na Grice (1975). Kwa msingi huu, wakati wa kutumia mkakati ndani ya rekodi msikilizaji huzungumza kwa namna ya moja kwa moja, bila utata na kwa namna ambayo ni wazi kabisa. Katika kutumia mkakati huu, msemaji huwa halengi kuhifadhi uso wa msikilizaji ila hulenga kuwasilisha ujumbe fulani. Kutokana na hali hii, mkakati huu huweka msisitizo wake katika uwasilishaji wa ujumbe na wala si katika uhifadhi wa uso. Wanajamii hutumia mkakati ndani ya rekodi katika mazingira mbalimbali ikiwa ni pamoja na:

2.2.1 Katika Mahusiano ya Mamlaka

Mkakati huu hutumika katika mazingira ambayo msemaji na msikilizaji wanatenganishwa katika uhusiano na mamlaka au uwezo fulani. Msemaji anapokuwa na mamlaka au nguvu zaidi ya msikilizaji hivyo msemaji anaweza akamwamrisha au kumwaagiza msikilizaji. Kwa mfano katika maingiliano baina ya bwana na kitwana au kijakazi, bwana anaweza akamwamrisha mjakazi au kitwana wake kutenda jambo fulani moja kwa moja. Kwa mfano:

1. Bwana: Leta kisu haraka !

2. Kijakazi: Nimeshaleta bwana ungetaka nifanyeje?
3. Bwana: Wakatie watoto machungwa haraka.

Hapa dhamira ni kuwasilisha ujumbe bila kuzingatia hali ya uso chanya au hasi wa msikilizaji jambo ambalo ni kawaida baina ya bwana na kijakazi.

Aidha mkakati huu huweza kutumika shuleni kati ya mwalimu na wanafunzi wake, vile vile korokoroni baina ya mfungwa na askari jela. Katika muktadha huu, askari jela hatawaliwi na kaida ya kutaka kuuhifadhi uso wa mfungwa. Kwa mfano:

4. Nimekupa dakika mbili kusafisha hilo jaa la mkojo!

Huu ni mkakati wa moja kwa moja ambao unajibainisha kutokana na nafasi za kiutawala zinazoshikiliwa na wanajamii.

2.2.2 Katika mazingira ya Dharura

Mkakati ndani ya rekodi pia hujibainisha pale ambapo kuna hali ya dharura ambapo mzungumzaji anamtaka msikilizaji kuizingatia kwa haraka.

5. Jihadhari! Hapo unapoelekea kuna majambazi.

Analolikusudia msemaji katika mfano wa 5 ni kumjali msikilizaji anapomtahadharisha kuhusu majambazi ambao wamevamia sehemu anayoelekea. Hivyo hana haja ya kuzingatia upole kumfahamisha hili.

2.2.3 Wakati Tendo Linalofanywa Linalenga Kumfaidi Msikilizaji

Mkakati ndani ya rekodi pia hutumiwa wakati tendo linalozungumziwa linamfaidi msikilizaji. Kwa mfano msemaji anaweza kumwambia msikilizaji. Kwa mfano:

6. Leta viatu upesi nikushonee.

Kwa kuzingatia kauli katika mfano 6, inabainika kuwa suala la upole halijazingatiwa kwa vile dhamira ya kitendo cha msemaji ni kumfaidi msikilizaji. Kwa msingi huu, japo upole haujidhihirishi moja kwa moja inachukuliwa kuwa huu ni mkakati wa upole kwa vile kitendo kinalenga kudumisha na kufurahisha uso chanya wa msikilizaji.

2.2.4 Wakati Washiriki Wana mahusiano ya karibu

Kwa kawaida, mkakati huu hudhihirika katika mazungumzo baina ya watu wa rika moja, wanafamilia na marafiki au watu wanaofahamiana vizuri kabisa. Watu kama hawa wanaweza wakaamrisha, kuagizana na hata kutukanana bila kuzingatia upole kutokana na ukweli kuwa wana uhusiano wa karibu. Kwa mfano:

7. Mzungumzaji: Kesho nataka unipe lile gari lako bovu tena mkweche nilitumie katika harusi. (Gari la msikilizaji ni jipya tena la kifahari)

Kauli katika mfano 7 haichukuliwi na msikilizaji kama tendo la kutisha uso kwa sababu ya uhusiano wao na msemaji.

2.3 Mkakati Nje ya Rekodi

Mkakati nje ya rekodi si wa moja kwa moja. Msikilizaji hufasiri ujumbe husika jinsi atakavyo. Brown na Levinson (1987:211) wanasema kuwa si rahisi kuhusisha lengo moja wazi katika usemi husika. Kwa mfano msemaji anaweza kwenda dukani akasema kwamba “ Lazima nimepoteza shilingi ishirini za pekee nilizotaka kununulia sabuni.” Akitarajia mwenye duka amkopeshe sabuni.

Katika kutumia mkakati nje ya rekodi, msemaji huwa hawasilishi ujumbe wake kwa msikilizaji kwa njia au namna ya moja kwa moja. Kwa msingi huu, mzungumzaji hutumia maneno au kauli zinazodhamiria au kumdokezea msikilizaji lengo au kusudio lake. Mkakati huu humwachia msikilizaji nafasi kubwa ya kujijazia anachokusudia msemaji. Hivyo, huu ni mkakati ambao una misingi yake katika uelewa na ufasili wa maana ya msikilizaji katika kufafanua kinachosemwa.

Brown na Levinson (1987:211) wanaeleza kuwa, mkakati nje ya rekodi unakabiliwa na hatari ya ufasiri potovu wa maana na msikilizaji kwa vile huwa si wa moja. Vile vile, wataalamu hawa wanafafanua kuwa, mkakati huu huzivunja kanuni za utaratibu wa ushirikiano kama zinavyoelezwa na Grice (1975). Kwa msingi huo msikilizaji hutarajiwa kuwa na elimu awali au uelewa wa kile kinacholengwa na msemaji hasa kwa kurejelea kwa kina vidokezo katika kauli ya msemaji. Brown na Levinson (1987:213-227), wanafafanua mbinu mbalimbali zinazotumiwa wakati wa kuokoa uso hasi kwa kutumia mikakati nje ya rekodi. Mbinu hizi ni:

2.3.1 Kutoa vidokezo Vielekezi

Msemaji hutoa vidokezo kuhusu jambo ambalo angetaka msikilizaji atekeleze. Kwa mfano, mzungumzaji anaweza kusema:

8. “Mna baridi humu ndani,” akiwa na lengo kuwa msikilizaji afunge madirisha na mlango lakini hakumwambia moja kwa moja. Brown na Levinson(1978:220)

Kutoa vidokezo muhimu ambavyo vinalenga malengo ya mzungumzaji ni mojawapo ya mbinu zinazotumika katika utendaji vitendo vya kutishia uso nje ya rekodi. Kwa mfano, katika mfano wa 8 ni bayana kuwa mzungumzaji anataka afungiwe dirisha na mlango jambo ambalo analitenda kwa kudokeza tu.

2.3.2 Usemaji wa kauli Zenye Utata

Kuzua utata ni kusema mambo kwa njia ambayo inaweza kufasiriwa kwa namna mbalimbali. Kwa mfano msemaji anaweza kusema, “Nyumbani kuzuri!” Ni vigumu kujua ikiwa msemaji ataka kwenda nyumbani au tayari anaendelea kufarahia uzuri wa nyumbani. Kwa msingi huu, msemaji huzua kauli fulani yenye maana mbalimbali kwa msikilizaji na kumwachia msikilizaji kujijitafutia maana lengwa.

Kwa mfano msemaji anaweza akasema:

9. Mzungumzaji: John ni mvulana mwerevu tena mstaarabu. (hii ni kejeli au ni kweli) Brown na Levinson (1978:220)
10. Mzungumzaji: Umekasirika kuhusu yaliyojiri?
11. Msikilizaji: Kwa kweli ni ndio na hapana. Brown na Levinson (1978:220)

Mfano wa 9 mzungumzaji ametumia kauli yenye utata ambapo haieleweki ikiwa mzungumzaji anamkejeli John au ni kweli. Vivyo hivyo katika mfano wa 10 msikilizaji anatoa kauli yenye utata kuonyesha kuwa anataka kulalamika au kuhakiki yaliyojiri kutokana na jibu analolitoa katika 11. Mkakati huu unalenga kuhifadhi uso hasi wa msikilizaji.

2.3.3 Matumizi ya Kejeli yenye ucheshi

Kadhalika, mkakati huu hubainika kupitia matumizi ya mbinu ya kejeli lakini kwa namna chanya hali ambayo inaingiliana na mawazo ya Leech (1983:144) kuhusu kinaya na banta. Leech anaeleza kuwa, mzungumzaji anaweza akawasilisha ujumbe hasi kwa msikilizaji kwa kutumia lugha ambayo haidhihirishi uhasi huu kwa njia ya moja kwa moja. Leech pia anaeleza kuwa, kanuni ya banta huzivunja kanuni za ushirikiano kama zinavyoelezwa na Grice (1975). Kwa

mfano, mwanariadha aliyekosa kutia fora katika mashindano anaweza akaambiwa kuwa alijaribu sana ikitiliwa maanani kuwa yeye hufanya vizuri kwenye kandanda kuliko riadha. Kejeli itakuwa imebainika katika kauli hii iwapo mtu huyu si mwanakandanda. Hivyo basi, mkakati huu hutumika katika kuwasilisha kauli zenye dhahaka.

2.3.4 Matumizi ya Maswali ya Balagha

Kwa mujibu wa Brown na Levinson (1987), katika kutumia kaida hii ili kuafikia uhifadhi wa uso hasi wa msikilizaji, mzungumzaji hutumia maswali ya balagha yanayolenga kumwonyesha msikilizaji ukweli wa kile anachokisema.

2.4 Mkakati hasi wa Upole

Brown na Levinson (1987:129), wanaeleza kuwa mkakati hasi wa upole hulenga katika kupunguza ulazimishwaji wa kauli fulani na hautumiki kwa namna huria katika mazungumzo. Mkakati huu unatumika wakati msemaji anataka kitu fulani kutoka kwa msikilizaji lakini anataka kuhifadhi haki yake ya kukataa. Mkakati hasi wa upole hulenga kuhifadhi uso hasi wa msikilizaji hasa kwa kupunguza makali na hali ambazo zinaweza kutishia uso wa msikilizaji.

Matumizi ya mkakati huu hutokana na hali ambapo mzungumzaji hataki kumwonyesha msikilizaji kuwa anamlazimisha. Msikilizaji huelewa fika kuwa, mzungumzaji ana haki ya kukataa hivyo hulazimika kutumia mkakati unaodhihirisha upole. Mzungumzaji hufahamu kuwa ombi lake kwa msikilizaji huenda likazua aibu au hali ya hasira hivyo kuepuka kuwasilisha matamano yake kwa njia ya moja kwa moja. Brown na Levinson (1987:131), wanaeleza mbinu mbalimbali ambazo hutumiwa katika kutekeleza tendo la kutisha uso kupitia mkakati hasi wa upole.

2.4.1 Matumizi ya Vidokezi Vinavyomtayarisha msikilizaji kimbele

Katika kutumia mbinu hii, mzungumzaji hutumia vitangulizi ambavyo vinamdokezea msikilizaji kuwa anacholenga kusema si kizuri kwake hivyo kumtayarisha kwa kutumia vidokezo. Katika kufanya hivi, mzungumzaji anaweza akatumia vitangulizi kama:

12. Samahani lakini wanafunzi wa kisasa hawana heshima hata chembe.
13. Si nia yangu kusema hili lakini nitalisema tu kwa vile limeshatokea. Nyinyi si watu wa kuaminiwa.

2.4.2 Matumizi ya Maswali na Kauli za Kimzunguko

Kadhalika mkakati huu huhusisha matumizi ya mbinu ya mzunguko inayotambulishwa na kuwepo kwa maneno yanayoashiria dhamira tegemezi. Kwa mfano:

14. Mwana huenda ikawa angali anahisi maumivu na ninashangaa iwapo ni vyema tuchange hela za kumchukulia hospitali

Pia, huhusisha matumizi ya maswali ya mdokezo kama vile:

15. Mbona tusicheze kandanda vile tumemaliza kazi tulizopewa na wazazi?

2.4.3 Kujidunisha na Kumtukuza msikilizaji

Hali hii inaingiliana na mawazo ya Leech (1983:144) kuhusu kanuni za kudumisha mawasiliano hasa ile kanuni ya kujitweza. Katika mbinu hii, msikilizaji hufanywa kujihisi bora au kuwa katika nafasi ya kufanya au kutekeleza wajibu fulani akilinganishwa na mzungumzaji. Kwa msingi huu, mkakati huu hulenga kuendeleza na kukuza uso chanya wa msikilizaji. Kwa mfano kutambua mtu kwa cheo kama vile Bwana, Bi, mstahiki, mhadhiri, profesa na hata, kumtayarisha kimbele kwa kumsifu. Kwa mfano:

16. Najua una shughuli nyingi lakini naomba kukuona kesho jioni.
17. Wewe najua ni profesa wa Kiswahili kwa swali kama hili. Si kama mimi tepetevu.
18. Siku hizi nimekuwa mjinga ninasahau ovyo ovyo, bwana unaweza kunikumbusha.

2.4.4 Matumizi ya Mbinu ya kujumuisha

Ujumuishaji ni mbinu nyingine ambayo hutumika katika kufanikisha mkakati hasi wa upole. Ujumuishaji huhusisha kanuni ya jumla ambayo huchukulia kuwa kinachosemwa au kuwasilishwa kinahusisha hadhira au kundi nzima la watu badala ya kumwangazia mhusika mlengwa binafsi. Mzungumzaji huchukulia kuwa, katika kujumlisha wahusika wote huwa wamekwepa kuumiza uso hasi wa mlengwa mahususi na wakati uo huo kuchukulia kuwa anachokisema kimempata mlengwa wake kwa vile anajijua iwapo alidhamiria hivyo.

2.4.5 Kutabiri Matarajio au Matokeo Hasi

Mkakati hasi wa upole pia huhusisha mbinu ya kuonyesha matarajio au matokeo hasi ya ombi au majibu ya msikilizaji. Hapa msemaji humtayarisha msikilizaji kuyapokea matokeo hasi na

wakati uo huo kumdhihirisha lengo lake japo anafahamu kuwa huenda ikawa hatakuwa na uwezo wa kufanya vile. Kwa mfano:

19. Najua umechelewa kazini lakini...

20. Sitarajii unipe jibu la swali hili lakini wacha nikuulize tu...

2.4.6 Kudokeza Athari Hasi za Kitendo

Aidha, mkakati hasi wa upole huhusisha matumizi ya mbinu ya kuonyesha athari mbaya ya kitendo fulani badala ya kurejelea kitendo chenyewe. Mbinu hii pia huhusisha matumizi ya kauli za jumla zinazochukuliwa kuwa ukweli pia ambao unakubalika na kila mwanadamu. Kwa mfano:

21. Kila abiria anafaa kufunga mkanda wa usalama.

22. Mwanafunzi akiiba mtihani hatapata matokeo yake.

Aidha, mkakati huu huweza kutumia methali, kauli bia na misemo mingine ambayo hukusudiwa kuwasilisha ujumbe fulani lakini kwa namna isiyo wazi.

23. Asiyefunzwa na mamaye hufunzwa na ulimwengu

2.5 Mkakati Chanya wa Upole

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

Mkakati huu unaingiliana na mawazo ya Lakoff (1973) kuwa jukumu kuu la washirika katika mchakato mzima wa mawasiliano ni kudumisha mazingira ya uwiano kwa kujaribu kuepuka hali zinazoweza kuyavunja mawasiliano na kuwa, kudumisha mawasiliano ni muhimu kuliko kuzingatia upole. Mkakati huu hutumia mbinu zifuatazo katika kufanikisha lengo la mzungumzaji.

2.5.1 Kumtukuza na Kuonyesha Kumjali Msikilizaji

Mbinu hii huhusisha hali ya kumtambua msikilizaji kwa kumshughulikia kwa namna ambayo atahisi kuwa anaenziwa na kuthaminiwa kwa mfano kutambua alivyovaa na kumpongeza kwa jambo fulani alilofanya. Hali hii humfanya ahisi vizuri kwa kuufurahisha uso wake chanya. Pia mzungumzaji anaweza kumtambua msikilizaji kwanza kwa kukisifu kitendo alichokifanya, kusifu sura yake, kutambua hadhi yake au kusifu mali yake. Kwa mfano mzungumzaji anaweza kusema hivi:

24. Mgeni wetu wa heshima leo amengara utadhani ametengenezewa mavumbi ya nyota.

25. Mwandishi ambaye kila msomi anatamani kufanana naye amewasili tayari kuhutubia mhadhara.

Hizi ni kauli ambazo msikilizaji akizisikia atahisi kuwa anatambulika na kuheshimika katika kundi husika.

2.5.2 Kujitambulisha na kundi Moja na Msikilizaji

Mkakati huu hudhamiria kumdamini msikilizaji kwa kumtambulisha na kundi au kikundi fulani maarufu. Makundi haya yanaweza kuwa na uhusiano katika misingi ya umri, jinsia, siasa, jamii, utamaduni au matabaka. Majina ya sifa yanayorandana na utambulisho wa kimakundi ni pamoja na rafiki yangu/yetu, mwenzangu, mwanachama mwenzangu, ndugu yangu, mwenzetu, kaka yetu, baba yetu miongoni mwa majina mengine.

2.5.3 Kudhihirisha Makubaliano na Kuepuka Kutokubaliana

Mkakati huu pia huhusisha uhifadhi wa uso chanya wa msikilizaji na msemaji kwa kuyapalilia mazingira ya makubaliano hasusan mada ambayo msikilizaji anaijua, anaipenda au inahusiana naye. Mbinu hii huchukulia kuwa, mzungumzaji ana uelewa wa awali wa mambo ambayo msikilizaji anayafahamu na kukubaliana nayo hivyo mzungumzaji huibuka na mada ambayo anaelewa fika kuwa msikilizaji anayafahamu na kukubaliana nayo hivyo mzungumzaji huibuka na mada ambayo anaelewa fika kuwa msikilizaji anaifahamu na kukubaliana nayo. Kwa kufanyiwa hivi, msikilizaji huhisi kuwa anakubalika na mchango wake kukubalika pia.

Mkakati huu aidha huhusisha uepukaji wa kauli na mielekeo ambayo inadhihirisha kupinga msikilizaji au kupinga kauli zake. Uepukaji huu unamfanya msikilizaji ahisi kuwa anathaminiwa, au anakubalika. Pia, mkakati huu huhusisha kukubaliana na msemaji katika mapendekezo yake

na iwapo msikilizaji atayakataa ayakatae kwa namna inayodhihirisha sababu ya kukataa kutekeleza pendekezo lake. Hapa, msikilizaji huepuka kumpinga msemaji kwa njia ya moja kwa moja hasa kwa kuonyesha sababu ya kutozekana kwa jambo lakini kwa namna ya kukubali kwanza. Kwa mfano msikilizaji anaweza akajibu ombi la mwaliko kama ifuatavyo:

26. Mzungumzaji: Kesho utanifundisha kuendesha gari uwanjani.

27. Msikilizaji: Ninaweza isipokuwa huenda nikashindwa kupata nafasi ya kukufundisha.

2.5.4 Kudokeza matokeo au Athari Chanya

Huu ni mkakati ambao huhusisha uwekaji wazi au ubainishaji wa tokeo la swali kwa msikilizaji kwa pendekezo lake mzungumzaji. Katika mkakati huu msemaji hudhihirisha matumaini kuwa msikilizaji atamfanyia jambo fulani hasa kwa kutumia vishikizo mwishoni mwa kauli. Kwa mfano:

28. Mzungumzaji: Tutakula chajio kwangu leo. Au sio?

29. Mzungumzaji: Kila mtu amepata kinywaji. Ama?

Katika mifano iliyopo hapo juu, tayari msemaji ameonyesha msimamo wake japo si kwa njia ya kulazimisha. Msimamo wake unaonekana kushadidiwa ulazimishaji wake wa kukubalika kwa pendekezo lake hasa kwa kutumia vishikizo mwishoni. Aidha, msemaji anatumia sentensi zinazonyesha dhamira tegemezi katika kauli zake. mzungumzaji anadhamiria kuepuka kuudhi uso chanya wa msikilizaji kwa kutosema mapendekezo yake kwa njia ya moja kwa moja.

2.5.5 Utoaji Miadi

Mkakati huu pia huhusisha mbinu ya utoaji ahadi chanya kwa msikilizaji ili kumfurahisha. Msemaji anaweza kuahidi kumtendea msikilizaji jambo fulani litakalomfanya afurahi, kwa mfano,

30. Likizo yenu ikianza, nitakununulia tarakilishi.

31. Sitakununulia kikombe cha chai leo lakini kesho uje nikununulie kuku wakati wa chamcha.

Katika mfano 30 na 31 mzungumzaji anaepuka kuupujua uso chanya wa MS kwa kutoa mihadi chanya.

2.5.6 Kutumia vitambulisho vya makundi

Msikilizaji atahisi vizuri ikiwa msemaji atamtambua kuwa yeye ni mwanakikundi chake. Kwa mfano,

32. Sina shaka nawe rafiki yangu kwa sababu juhudi zako zimeleta tija kubwa kwa kampuni hii yetu.

2.6 Uana Katika Lugha

Uana katika lugha ni suala ambalo liliweza kushughulikiwa kabla ya wimbi la harakati za wanawake kuanza katika miaka ya sitini japo kwa ufinyu. Mifano ya kazi kama hizi ni kazi ya Jespersen (1992) na Labov (1996). Hata kabla ya hapa, uelewa wa kimsingi wa uana katika lugha ulikuwepo karne nyingi zilizopita kabla ya wataalamu kugundua uana na lugha kama suala muhimu la kutafiti. Ni kweli kwamba kulikuwa na mielekeo fulani jinsi wanawake huzungumza kando na wanaume. Katika kipindi hiki, wanawake walielewewa kama wanaozungumza zaidi kuliko wanaume. Coates (1963:16) anathibitisha ukweli huu kwa kutoa mifano ya misemo ifuatayo:

1. Ulimi wa mwanamke husongasonga kama mkia wa kondoo (Uingereza).
2. Bahari ya kaskazini itapatikana ikiwa na uhitaji wa maji kuliko mwanamke akose neno (Kisiwa cha Jut).
3. Wanawake watatu hutengeneza soko (Sudan).
4. Wanawake watatu pamoja huunda utendaji wa kidrama (Uchina).

Misemo hii hapo juu inaelekea kutoa wazo kuwa wanawake husema zaidi kuliko wanaume. Hakuna vigezo vya kutosha kuweza kutetea kauli hii ila ni mambo yaliyozoeleka hivi. Spender (1980:42) anasema “Usemaji wa mwanamke haulinganishwi na mwanamme bali hulinganishwa na kimya ili mjadala wowote ambao mwanamke atachangia isemekane kuwa ameongea sana.”

Tafiti kuhusu lugha na uana, zinasemekana kuanza na mwanaisimu Robin Lakoff (1975) katika kazi aliyofanya ya lugha na nafasi ya wanawake. Uchunguzi wa lugha na uana umepiga hatua tangu wakati huo. Waliochangia zaidi katika uwanja huu ni Deborah Tannen, Penelope Eckert, Janet Holmes, Mary Bucholtz, Kira Hall, Deborah Cameron na wengine. Hall, Kira na Mary Bucholtz (1995) ndio kazi inayosemwa kuwa msingi katika uwanja wa lugha na uana.

Lakoff (1975) aligundua rejista ya kike ambayo anasema kuwa ilitumika kuhifadhi udhaifu wa mwanamke katika jamii. Lakoff anaendelea kudai kuwa wanawake hutumia maumbo ya kiisimu

ambayo huakisi na kuimarisha udhaifu wao katika jamii. Mambo haya ya kiisimu ni kama maswali, lafudhi miongoni mwa mengine.

Kazi kama za Lakoff zimebandikwa kazi za mtazamo pungufu kwani zinasema kuwa jenda ya kike ina upungufu kwa jenda ya kiume. Upungufu huu wa lugha ya mwanamke una mashiko yake katika kazi ya Jespersen (1992). Katika kazi hii wanawake kwa wanaume wanapewa aya ya maandishi wasome kwa sekunde ishirini. Baada ya muda huo aya hiyo inatolewa na aliyesoma kuambiwa kuandika alichokielewa. Waliosoma haraka ni wanawake na vivyo hivyo wanawake waliandika hoja nyingi zaidi ya wanaume. Hata hivyo hadhi ya wanawake inadunishwa wakati ambapo Jespersen anasema kuwa haimaanishi kuwa wanawake ni weerevu kulikio wanaume. Yaani wanaume walichelewa kumaliza kusoma aya na hiyo kukosa hoja nyingi kwa sababu ya wao kuwa makini na pili ubongo wao una mambo mengi yaliyofanana na kilichosomwa. Lazima wachakate kabla ya kueleza walichokisikia. Mfano huu unaonyesha jinsi wanawake hawana makini na hawana masuala mengi waliyoyahifadhi akilini.

Hata kama mifano ya Jespersen imepitwa na wakati ni wazi kuwa madai yake yangali na mashiko ya kudumu. Mashiko haya ni pamoja na mabadiliko ya lugha kuegemea michakato ya kijamii ya jenda, tofauti za kileksika na kifonolojia na suala la uana na lugha na jinsi unavyoathiri matumizi ya lugha.

Mtaalamu Coates (1986) anaelezea mitazamo minne ya kuangalia suala la uana na lugha.

a) Upungufu

Ni mtazamo uliohakikiwa na Jespersen (1992) ambao unaeleza lugha ya wanaume kama ya kiwango na ile ya wanawake kama iliyopungukiwa. Hapa lugha ya wanaume ilitumiwa kama mwongozo wa kuelekeza lugha ya wanawake. Hivyo basi hapa lugha ya wanawake inaangaliwa kama lugha iliyo na makosa fulani.

b) Utawala

Huu ni mtazamo ambapo wanawake wanachukuliwa kama wa kikundi cha kiwango cha chini ambapo tofauti katika lugha yao inatokana na utawala wa wanaume kilugha na ubabudume. Wataalamu kama Spender (1980) na West (1983) wanakubaliana na mtazamo huu wa utawala.

c) Utofauti

Utofauti ni mtazamo wa usawa unaotofautisha wanaume na wanawake kwa kuwaweka katika utamaduni tofauti tofauti kwani wamwefundishwa hivyo tangu utotoni. Tofauti hii ndio huleta mbinu tofauti za kuwasiliana baina ya wanawake na wanaume. Mwanaisimu Debora Tannen (1990) ndiye mtaalamu ambaye anatumia mtazamo huu kama msingi wa kueleza tofauti za lugha baina ya wanaume na wanawake.

d) Mtazamo wa mabadiliko

Ccoates (1986) anaeleza mtazamo wa mabadiliko kama mtazamo ibuka wa kisasa wa kutafitia uana na lugha. Anaeleza kuwa badala ya mazungumzo fulani kusemwa na jenda kama ya kike ama kiume, hali ya mabadiliko na masuala anuwai ya mawasiliano hujenga kundi fulani la kijamii kuchukua uamilifu wa kuchukua na kutekeleza mawasiliano hayo. Hii ndio sababu West na Zimmerman (1987) wanaita mtazamo huu kama jenda tendi. Ni kusema kuwa kaida za kijamii kuhusu suala fulani la lugha na mawasiliano zinavunjwa na kutumiwa na jinsi wapendavyo.

Wataalamu kama Tannen na wengine wanaeleza kuwa mitazamo hii ni tofauti katika mazingira anuwai kama vile mazungumzo ya ana kwa ana, insha za wanafunzi wa shule za msingi, barua meme, michezo ya kuigiza na kadhalika. Mwangi na Mukwama (2011) wanaeleza vile vile tofauti zilivyokolea kilugha baina ya wanaume na wanawake. Wanasema kuwa katika lugha ya Kiswahili kunayo majina mengi yanayomrejelea mwanamke anayelala na wanaumme wengi na yote yanaonyesha kudunishwa kwa mwanamke. Mwanamke kama huyu huitwa malaya, kahaba, kibiriti ngoma, kiruka njia, hawara na mengine. Kwa upande mwingine katika jamii za kiafrika mwanamume kama huyu atatazamiwa kama jogoo au simba.

2.6.1 Mitindo Mbalimbali ya Matumizi ya Lugha Kiuana

Kwa mujibu wa Debora na Tannen (1996) mitindo anuwai ya mazungumzo miongoni mwa jinsia moja na nyingine ni kaida tu za kijamii. Wanaendelea kusema kuwa si kila mwanajinsia fulani anaweza kufuata ruwaza hizo. Yaani, kuna vighairi fulani katika mitindo ambayo inachukuliwa inavyochukuliwa na wanajamii.

a) Ufupi wa majibu

Matumizi ya lugha baina ya wanawake na wanaume hutofautiana kwa ufupi wa majibu wanayoyatoa. Caiti na L.L (1990) dhana za kisiimupara kama vile “mm” na “yeah” ambayo ni mazoea yanayoambatanishwa na lugha yenye ushirikiano wanawake hutumia viangami zaidi kuliko wanaume. Wanaume wanapotumia viangami huonyesha makubaliano kwa mujibu wa Zimmerman et al (1975:105-120). Fishman (1978) naye anaongeza kuwa madai ya Zimmerman na wengine huenda ni kweli ila si katika mazingira yote. Viangami kwake yeye huenda vikaonyesha makini katika usikilizaji. Vile vile huenda vikaonyesha ufahamu, makubaliano, kuvutiwa, uhakiki wa aina fulani, kutoa maelezo zaidi au kuonyesha hisia fulani (Fishman na Pamela 1978:397-406). Kutokana na maelezo ya Fishman na Pamela wahusika katika mazungumzo wanaweza kutumia majibu mafupi kwa minajili ya kutagusana kando na uamilifu wa kimaana. Matumizi ya majibu mafupi ambayo ni ya kuunga kauli za msemaji huwa ni mkakati chanya wa upole (Holmes 1995:56).

b) Maswali

Wanaume na wanawake hutofautiana katika matumizi ya maswali katika mawasiliano. Barnes na Douglas (1971) wanadai kuwa matumizi ya maswali kwa wanaume ni njia halisi kabisa ya kutaka kupata ujumbe ilhali kwa wanawake maswali kwa kawaida ni njia ya kutaka kuteka makini ya anayemzungumzia mchango wake katika mazungumzo na katika kushiriki mazungumzo. Kwa hivyo basi kuna chukulizi kuwa wanawake hutumia maswali zaidi kuliko wanaume. Hata hivyo utafiti wa Fred na Greenwood (1996) unaonyesha kuwa hakuna tofauti kubwa katika matumizi ya maswali baina ya wanaume na wanawake.

Lakoff 2004, na Robin 1975 wanadai kuwa wanaume na wanawake hutumia maswali ya balagha katika lugha andishi kama mtindo. Wanaendelea kusema kuwa vishikizo mara nyingi hutumiwa kuthibitisha ujumbe lakini wanawake huvitumia wakati mwingine ili kuepuka kutoa kauli nzito.

Kulingana na Dowal (1990) wanaume hubadilisha mada zaidi kuliko wanawake wakati wanapozungumza. Huenda sababu kuu ni kuwa wanawake wanachukulia kuwa wanazungumza zaidi kuliko wanaume. Yaani wanawake huchangia mada moja kwa kiwango kikubwa hadi wakati wanapotaka kubadilisha mada zaidi ya moja. Goodwin (1990) anathibitisha kauli hii anaposema kuwa wanawake huunganisha mazungumzo yao na walumbi au wazungumzaji

walioizungumza mada hiyo mapema. Kwa kufanya hivi wao hujenga na kuendeleza mada zao zaidi kuliko kuanzisha mada mpya.

Fishman na Pamela (1978) wanaongeza kuwa wanaume huzua mada mara dufu wakati wa mazungumzo kuliko wanawake lakini mada za wanaume ndizo zinazozungumziwa zaidi huku za wanawake zikiwekwa pembeni.

c) Usikifu na umakinifu

Debra na Tannen (1990) wanasema kuwa maana haipo katika maneno yaliyozungumzwa bali hutajirishwa na msikilizaji. Ili kuufasiri ujumbe umakinifu, matakwa na mazoea ya msikilizaji kando na dhamira ya mzungumzaji.

Ni kawaida kuwa wanawake wanaelewa umuhimu wa kusikiliza zaidi ya wanaume. Hii ni kwa kuwa wanawake hawakati wazungumzaji kauli wafanyayo wanaume kwa mujibu wa Fishman na Pamela (1980:99-101). Kwa upande mwingine Zimmerman (1975) anaeleza kuwa wanaume hukatiza wazungumzaji na mada tofauti. Wakati wanaume wanazungumza, wanawake husikiliza na kukubaliana nao. Lakini mara nyingi wanaume wanashindwa kuelewa mahusiano haya ambayo huwafanya waweze kuishi vyema katika jamii. Wanaume hujiona wenye nguvu na wenye hadhi kuliko wanawake. Tannen na Deborah (1990) wanasema kuwa wakati mwanamke ananyamanza na kumwacha mwanamume azungumze huwa ni kwa maana ya kutafuta mahusiano lakini si kuwa wanaume wana hadhi na nguvu. Katika upole, usikifu na umakinifu ni njia ya kuonyesha upole kwa mzungumzaji. Ikiwa utakuwa ukimkatiza kalima mzungumzaji kwa njia isiyo ya kumuhimiza na kumpongeza basi utatishia na kudhuru uso wake.

Mathooko (2007) akinukuliwa na Mwangi na Mukwana (2011) anaeleza kuwa wanawake hutumia mitindo mipya katika lugha yao kinyume na wanaume. Yaani kwa kutumia lugha kwa kuipa usasa katika mitindo yao, wanawake husababisha mabadiliko mengi zaidi katika lugha.

Kwa muhtasari Mathooko anadai kuwa wanaume:

- a) Hupenda kutumia lugha isiyo sanifu.
- b) Kuonyesha ubabe katika matumizi yao ya lugha.
- c) Huzungumzia dhana za kidhahania.
- d) Hutumia lugha ya matusi.

- e) Hawazingatii usikilizaji.
- f) Hukatizana usemi kwa wingi.
- g) Hawatofautishi wala kutambua rangi.
- h) Hujigamba.

Kwa upande mwingine wanawake nao:

- a) Hutumia lugha yenye upole, latifu na unyenyekevu itumiayo maneno kama tafadhali, karibu, asante samahani na mengine ya sampuli hiyo.
- b) Hutumia maneno yenye kutia hisia.
- c) Lugha yao huwa ya mapambo na huzungumzia vitu vya kuvutia macho na masikizi.
- d) Mada za akina mama huzungukia nyumba na familia.
- e) Mazungumzo yao mengi hujaa masenngenyo.

Mullany (1999) anadai kuwa tangu miaka ya 70 uchunguzi wa tofauti baina ya ruwaza za mazungumzo baina ya wanawake na wanaume limekuwa jambo ambalo limeshika kasi katika uwanja wa isimujamii. Chunguzi za mwanzo zimebaini kuwa katika mazungumzo baina ya wanaume na wanawake, wanawake hutumia mkakati chanya wa upole zaidi kuliko wanaume.

2.6.2 Dhana ya uana na lugha

Dhana ya uana ni ya kisosholojia na imetokana na nadharia ya ufeministi inayodai kuwa, kijamii mwanamke na mwanamume wanayo majukumu tofauti tofauti. Kwa kujikita katika lugha ya kiingereza, Thomas et al (1999) wanaiona lugha kama iliyo na ubaguzi katika kiwango cha kisemantiki. Mifano ifuatayo inadhihirisha ukweli huu.

Gentleman/Lord-	Lady
Master-	Mistress
Sir-	Madam
Bachelor-	spinster/ old maid
Wizard-	Witch

Kutokana na mifano hii ni bayana kuwa si rahisi kupata antonimu za kike zikiwa zinatumiwa sambamba kisemantiki na zile za kiume. Hii ni kwa sababu mara nyingi maana inayojitokeza si ile iliyokusudiwa bali hubadilika na kujitokeza na hali inayoonyesha udunishwaji.

Hali hii hujitokeza pia katika Kiswahili ambapo dhana zinazorejelea wanaume hudhihirisha hadhi ya juu kiasi cha kufikia au kukaribia uungu ilhali zile za kike ni za kumdunisha mwanamke na kumshushia hadhi. Mfano:

Bwana	-	Mume, Mungu, Bosi, Mkwasi kiuchumi, kielimu
Bibi	-	Mke, nyanya, rafiki wa kike (kuonyesha mapenzi)

Inavyodhihirika ni kuwa lugha anavyodai Thomas (1999) ina ubaguzi ulio wazi kuhusu uana. Mifano ya kutilia wazo hili nguvu ni:

Woman-	Miss, mrs, ms (-nke)
Man-	Mr, master (-ume)

Kutokana na mifano hii tunapata kuwa dhana zinazorejelea wanawake hudhihirisha ikiwa ameolewa au bado. Ms katika kiingereza hutumika kuonyesha ujane, waliokomaa lakini hawakuolewa, waliopata talaka au wanaharakati kuhusu haki za wanawake katika jamii.

2.7 Maudhui

Wamitila (2008) anasema kuwa maudhui ni dhana pana inayoweza kuelezwa kwa jinsi mbili ambazo kimsingi zinahusiana. Jinsi ya kwanza na ambayo ni nyepesi ni kuwa maudhui ni jumla ya masuala au mambo yanayoshughulikiwa katika kazi ya kifasihi. Haya masuala hutegemea jinsi mtunzi anavyoikuza mada ambayo ni msingi wa utunzi wa kazi yake. Jinsi ya pili ni hutumia maudhui kukirejelea kiwango cha kimaana chc matini au kazi ya kifasihi.

2.7.1 Vipengele vya maudhui

Maudhui hujumuisha vipengele kama dhamira, itikadi, msimamo, maadili, mafunzo na falsafa.

a. Dhamira

Hili ni wazo kuu linaloitawala kazi ya kifasihi kuanzia mwanzo hadi mwisho. Hili ni wazo ambalo mara nyingi hukuzwa kwa njia wazi kama vile matumizi ya anwani ya kitabu.

b. Falsafa

Ni dhana inayotumiwa kuelezea mwelekeo wa kimawazo ambao unadhihirika katika kazi ya kifasihi. Mwelekeo huu hujengwa kwenye dhana ya urudiaji.

c. Msimamo

Msimamo ni maoni ya mtu kuhusu jambo fulani. Mtunzi huwa na maoni fulani kuhusu ulimwengu anaousimulia, watu wanaoishi kwenye ulimwengu huo, matendo yao, mitazamo yao na maoni mengine kuhusu Nyanja mbalimbali za maisha.

2.9 Hitimisho

Kutokana na mjadala wetu katika sura hii, ni bayana kuwa upole ni dhana muhimu sana katika mawasiliano ya binadamu. Hii ni kwa sababu mzungumzaji huakikisha kuwa anaepuka kudhuru uso wa msikilizaji kwa kutumia mikakatiya upole ili kufanikisha mawasiliano. Vile vile imebainika kuwa matumizi ya lugha miongoni mwa wanaume ni tofauti na jinsi ilivyo miongoni mwa wanawake katika jamii. Ukweli ni kwamba wanawake hutumia lugha ili kuanzisha na kukuza mahusiano ilhali wanaume hutumia lugha ili kupata ujumbe au kupasha habari.

SURA YA TATU

MATUMIZI YA MIKAKATI YA UPOLE MIONGONI MWA WAHUSIKA WA KIUME NA UKUZAJI WA MAUDHUI KATIKA NATALA

3.0 UTANGULIZI

Katika sura hii tumeshughulikia jinsi wahusika katika tamthilia ya Natala wameitumia mikakati ya upole katika kufanikisha mazungumzo yao. Aidha tumechunguza jinsi suala nzima la kidrama linabainika kupitia mikakati mbalimbali ya upole kama inavyotumiwa na wahusika hawa. Katika kuchunguza mikakati ya upole katika Natala, tunatumia mikakati ya upole inayoelezwa katika Nadhana ya upole ya Brown na Levinson (1987). Mikakati tutakayoichunguza ni mine; mikakati chanya wa upole, mikakati hasi wa upole, mikakati nje ya rekodi na mikakati ndani ya rekodi.

3.1 Tamthilia

Tamthilia ni utanzu wa fasihi andishi unaoandikwa kwa mtindo wa mazungumzo. Tamthilia ni hadithi fupi inayowasilishwa jukwaani au kimatendo kama anavyosema Wamitila (2002:75). Kutokana na maelezo haya ni dhahiri kuwa tamthilia ni utanzu wa fasihi unaohusu uigizaji na ndani yake kuna hadithi inayosimuliwa.

Dhana ya tamthilia inatokana na kitenzi '*mithilisha*' kwa maana ya fananisha. Ni kwa mujibu huu Mugambi (1982) anasema kuwa, tamthilia ni maigizo ya matukio au visa fulani kwa uhalisi wake kwa ajili ya kuyasawiri maudhui au maelezo fulani. Aghalabu tamthilia hutubainisha maisha ya jamii kwa mujibu wa kukejeli dhuluma katika jamii kama vile unyonyaji au hata kuusifu utukufu Fulani.

3.1.1 Muhtasari wa Natala

Natala (1997) ni tamthilia ya kwanza ya Kithaka wa Mberia. Anwani ya tamthilia ni jina la mhusika mkuu wa kike Natala ambaye anapigana na mila na desturi zilizopitwa na wakati za ukoo wa mumewe. Baada ya kusemekana Tango mumewe 'ameaga dunia' Wakene kakake Tango anataka kumrithi Natala na anapokataa Wakene anaamua kumnyanganya mali yake yote pamoja na watoto. Hata hivyo, Tango anarudi kileleni mwa matukio na kutoa suluhu kuhusu maisha ya Natala.

Natala imegawika katika maonyesho matano. Onyesho la kwanza linaanza sebuleni mwa Natala ambapo Tango hayupo kwani ameenda kazini huko Ruma. Natala amebaki nyumbani kwa ajili ya shughulu za nyumbani na watoto. Natala akiwa pale nyumbani peke yake bila mumewe anakumbana na matatizo mengi. Tila mkewe wakene anapokuja kuomba chumvi anamdharau Natala kwa kumwona kama mwanamke asiye na sauti kama alivyo mwanaume. Natala anagadhabika na ugomvi wake na kumfukuza lakini Tila anakataa kuondoka akidai yuko kwa Tango ndugu ya mumewe.

Baada ya kilichochukuliwa kuwa kifo cha Tango, Wakene nduguye Tango anataka kumrithi Natala kwa kuzingatia mila na desturi za ukoo wake ili aendeleze familia ya ndugu yake. Wakene basi anamchukulia Natala kama kifaa cha kurithiwa na wala si kama binadamu aliye na uwezo wa kujiamulia alitakalo. Wakene ametawaliwa na kasumba ya ubabedeume na hivyo kumwona Natala kama kiumbe dhaifu asiye na uwezo. Ukoo wa Tango kama vile Mama Lime na Mzee Palipali wanamuunga mkono Wakene kumrithi Natala. Mama Lime badala ya kupigania haki za mwanamke mwenzake, ndiye anayetumiwa na wanakijji kumshawishi Natala kuitikia wito wa wanakijji kushirikiana na wakene katika asasi ya ndoa. Mama Lime anatumiwa kama sauti ya ukoo wake na mshawishi wa Natala ili akubali kuolewa na Wakene kama mke wa pili. Tila anapofahamikiwa kuwa Wakene mumewe anataka kumrithi Natala, anamzomea Natala kwa matusi na mabezo. Hata hivyo Natala anajiamini na haoni haja ya kurithiwa wala kusaidiwa kulinda watoto wake. Anasimama kidete kutetea haki yake kama mwanamke na jinsia ya kike.

Mbali na matatizo ya kifamilia anayokumbana nayo baada ya 'kifo' cha mumewe, Natala anakumbana na matatizo chungu nzima kutoka kwa watu kama Chifu ambaye anataka hongo ya kimapenzi na fedha ili amhudumie katika kumpa kibali cha kumzika mumewe. Mtunza Jengo la Ufuo aidha anamtaka natala kutoa hongo ya fedha na ya mapenzi ili ampe natala mwili wa mumewe aende kuzika. Vile vile, polisi barabarani wakati wa kurejesha mwili wa tango nyumbani kwa mazishi, aidha wanataka hongo. Hata hivyo, uwajibikaji wa natala haumruhusu kutoa hongo yoyote iwe fedha au mapenzi. Badala yake anawaeleza kuwa wao ni wafanyakazi wa umma ambao hulipwa kila mwezi. Aidha anajiheshimu kama binadamu na hivo kuwaambia wazi wanaotaka mapenzi naye kuwa yeye si mlango wa jengo la umma la kuguswa na kila mtu. Natala anafikia tamati katika onyesho la tano pale pale sebuleni, nyumbani mwake ambapo

Wakene anaungwa mkono na watu wa ukoo wake amunyanganye Natala hati miliki ya shamba akiwa na lengo la kumtimua nyumbani kwake. Ni katika harakati hizi za Wakene na Natala kung'ang'ania cheti, anaporejea Tango ambaye anatokea ghafla kama mzuka. Iliaminika kuwa Tango alifariki katika ajali mbaya ya barabarani na hivyo kutokea kwake ghafla kunazua hali ya hofu kwa wote waliokuwa sebuleni.

Wakene anapomwona Tango anashikwa na wasiswasi na kumwachilia Natala huku Natala naye akiangusha hati ya shamba na kujitetea mbele ya mumewe kuwa alikuwa anatetea haki yake na watoto wake. Natala anamueleza Tango mumewe kisa chote kuhusu walivyofahamishwa kuwa Tango amefariki na jinsi walivyomzika. Kwa upande mwingine Tango naye anaeleza jinsi mambo yalivyomwendea. Anasimulia vile wezi walimvamia na kumnyanganya mavazi na kitambulisho chake. Baadaye Tango anashikwa katika msako wa polisi. alibandikwa makosa ya uongo ya kulewa na kuzurura akiwa na lengo la kufanya maovu na kufungwa jela kwa sababu hakuwa na hela za kuwapa polisi kama hongo. Natala na Tango wanapoelewa mkondo wa matukio ya awali wanafurahia na kuwa pamoja tena huku Natala akimchukulia Tango kama mwokozi wa maisha yake kutoka minyororo ya utamaduni na mfumo wa kiubabedume unaotawala jamii yake.

3.2 Matumizi ya Mkakati Chanya wa Upole

Brown na Levinson (1987:101) wanasema kuwa mkakati huu hutumiwa na mzungumzaji kwa msikilizaji kwa nia ya kumwonyesha kuwa anamjali kwa kuushughulikia uso wake chanya. Kwa mintarafu hii mzungumzaji huufuraisha uso chanya wa msikilizaji kwa kumjengea mandhari mema ya mazungumzo hasa kwa kuonyesha uhusiano mzuri baina yake na msikilizaji.

Kuna mbinu anuwai zinazodhihirisha matumizi ya mkakati chanya wa upole. Hizi ni pamoja na kuyajali maslahi ya msikilizaji, kutilia maanani mahitaji ya msikilizaji, kuchangia mazungumzo kwa namna inayomvutia msikilizaji, kujitambulisha pamoja na msikilizaji, kutoa ahadi, kutumia ucheshi, kumwonyesha msikilizaji huruma, kumwelewa msikilizaji kati ya mbinu nyingine.

Katika sehemu hii, tumejadili jinsi mkakati chanya wa upole unabainika katika matumizi ya lugha ya wahusika katika *Natala*.

3.2.1 Kumtambua na kumshughulikia msikilizaji

Brown na Levinson (1987:108) wanaeleza kuwa katika mkakati huu wa kumtambua na kumshughulikia msikilizaji, mzungumzaji hutekeleza kitendo cha kuutambua uso chanya wa msikilizaji kwa kuzitambua sifa zake na kuonyesha kuwa anamjali. Yaani mzungumzaji huufurahisha uso chanya wa msikilizaji kwa kutumia msamiati ambao humtambua msikilizaji kama mshirika muhimu wa mazungumzo husika. Katika *Natala* mbinu hii inadhihirika katika mazungumzo ya wahusika kwa mapana na marefu.

Kwanza, Bala na Gane wanamtambua na kumshughulikia Natala anapovamiwa na Wakene, Mzee Palipali na Mama Lime.

Bala: Ni nini, Natala?

Natala: Wanyanganyi! Nanyanganywa cheti cha shamba! Nanyanganywa shamba.
Nanyanganywa nyumba. Hata watoto!

Gane na Bala: (Kwa mshangao) Imekuaje!

Natala: Nimmepewa notisi! Naambiwa nihame kabla....

Gane na Bala: (Kwa pamoja) Haiwezekani. (uk 54)

Maneno yanayotumiwa na Bala na Gane kama vile *Ni nini, Natala, imekuaje na haliwezekani* yanamtambua na kumjali Natala. Katika mkutadha huu, kuna muungano wa Mzee Palipali, Wakene na Mama Lime ambao unanjama ya kumpokonya Natala hati miliki yake ya shamba. Kikundi hiki kinamwona Natala kama mtu ambaye anatumia mali yasiyo yake kwa kukataa kushirikiana na Wakene. Bala na Gane wanapoingia, wanatambua na kushughulikia mahitaji ya Natala ya kutaka usaidizi. Suala hili hata linafanya mambo kuwa magumu na kuongeza mgogoro baina ya Wakene na Bala. Kupitia mkakati huu tunaona kuwa Wakene anadai kuwa Bala ndiye atakayemrithi Natala na hivyo kumwona kama adui.

Aidha, maudhui ya ubabedume yanajitokeza katika matumizi ya mkakati huu. Natala ni mwanamke ambaye ni mjane na hivyo watu kama Wakene na mzee Palipali wanapata mwanya wa kumnyanganya watoto na shamba lake. Wakene anamwona Natala kama mtu asiye na haki. Lugha vilevile iliyotumiwa na Natala inaonyesha ukosefu wa uwezo wa kuyakabili mambo jinsi yalivyo kwa sababu yeye ni mwanamke. Natala anaposema kuwa ananyanganywa shamba,

nyumba na watoto, anatarajia kupata msaada kutoka kwa Bala ambaye ni mwanaume bali si Gane mke mwanzake. Maudhui ya utetezi wa haki za wanawake pia ni suala linalojitokeza katika mkakati huu. Pamoja na udhaifu wake kama mwanamke, Natala halegezi kamba katika kutetea haki za wanawake wenzake.

Tango Mwina naye anautambua na kuushughulikia uso chanya wa Bwanu.

Bwanu: Ndio, njoo umwone baba...

Tango: Ndio, Bwanu. Nimekuja. Na nimewaletea zawadi. (uk. 59)

Katika dayalojia iliyopo hapo juu, Tango anaushughulikia uso chanya wa Bwanu kwa kutumia maneno kama *Ndio, Bwanu na nimewaletea zawadi*. Kwa kutumia kauli hizi, Tango anajenga uhusiano wa karibu baina yake na watoto wake Bwanu na Alika. Vile vile anautumia mkakati huu kumfanya mke wake Natala amwone kama binadamu si mzuka. Aidha ni mkakati uliotumika kuonyesha mpomoko wa kilele cha tamthilia wakati suluhisho la mgogoro mkuu kupatikana. Tango ndiye suluhisho.

Isitoshe, Gane na Bala wanatumia msamiati unaomtambua na kumshughulikia Natala.

Gane na Bala: Tusherehekee Natala. (uk. 60)

Wanatumia maneno *tusherehekee Natala* ili kuushughulikia uso chanya wa Natala. Wanafanya hivi kwa kutumia mkakati chanya wa upole unaotambulishwa na neno *tusherehekee*. Kwa kutumia kauli hizi, Gane na Bala wanaonyesha ushindi ambao wameupata kutokana na pingamizi za kitamaduni. Vivyo hivyo wanaonyesha furaha ya kuwa kurudi kwa Tango mumewe Natala ambaye alikuwa ameanza kuwa kisababishi cha utamaduni wa urithi wa wanawake.

3.2.2 kutumia vitambulisho vya makundi

Matumizi ya vitambulisho vya makundi ni mbinu nyingine ya mkakati chanya wa upole. Kwa mujibu wa Brown na Levinson(1987:102) mkakati huu hutumiwa ili kuokoa uso chanya wa msikilizaji. Mzungumzaji hudhihirisha uhusiano walionao na msikilizaji kwa kumtambua kama sehemu ya kikundi chake. Mzungumzaji humtambua msikilizaji kwa kutumia maneno kama ndugu, dadangu, mke wangu, mume wangu, mamangu kati ya majina mengine ya utambulisho

wa makundi. Katika *Natala*, mkakati huu unadhihirika katika matumizi ya lugha ya mhusika Wakene kwa Gane.

Wakene katika mazungumzo yake na Gane anatumia mkakati chanya wa upole mbinu ya kutumia vitambulisho vya makundi.

Wakene: Laani ulimwengu uliokufanya kuwa binamu yangu. Hujui unachokosa. (uk. 12)

Katika nukuu hii, Gane anatumia neno *binamu yangu* ambalo ni la kimakundi ili kumwonyesha Gane kuwa yeye ni mshirika muhimu. Anadumisha uso wake chanya kwa kuwa anataka msaada wa pesa kutoka kwa Gane. Anaupunguza mgogoro baina yake na Gane ili akiomba hela aweze kupewa. Kwa hivyo huu ni mkakati ambao unaonyesha sifa ya Wakene kama mwombaji wa pesa ambazo harudishi. Ndio maana Gane anamkejeli kuwa yeye ni Wakene Bank International.

Huu mkakati wa mwanaume Wakene kwa mwanamke Gane unatudokezea maudhui ya usherati katika jamii hii. Wakene anaona kuwa uhusiano wa kinasaba na Gane unamfanya kukosa mengi. Analoliangazia ni uozo katika jamii ambalo ni jambo linalozungumzwa zaidi na wanaume. Vivyo hivyo mwandishi anafaulu kusuta watu wenye tabia ya usherati katika jamii kama Wakene. Hii ni kwa sababu amemusawiri kama maskini omba omba na mlevi wa kupindukia.

2.2.3 kutafuta Makubaliano.

Hii ni mbinu ya kuokoa uso chanya wa msikilizaji kwa kukubaliana na anachokisema na kuepuka kumpinga. Mzungumzaji hufanikiwa katika kufanya hivi kwa kuzichagua mada anazozielewa msikilizaji. Brown na Levinson (1987:117) wanasema kwamba kuzungumza kuhusu mada kubalifu kunawezesha msomaji kutilia mkazo makubaliano yake na msikilizaji. Kwa kufanya hivi mzungumzaji hutosheleza tamani la msikilizaji kuwa jambo ni la ukweli na linakubalika katika maoni yake. Msemaji hulenga kujua mambo mengi kuhusu msikilizaji kwa kutumia mkakati chanya wa upole, mbinu ya kutafuta makubaliano. Huu ndio ufahamu ambao humwezesha mzungumzaji kuendelea kujenga uhusiano wake na msikilizaji na hivyo kutokatisha mazungumzo. Katika *Natala*, wahusika mbalimbali wanadhihirisha matumizi ya mbinu hii katika maingiliano yao kwa njia tofauti tofauti.

Kwanza Mzee Balu anatumia mkakati chanya wa upole mbinu ya kutafuta makubaliano anapozungumza na Chifu.

Chifu: (Mzee Balu anakohoa na kuingia) Labda itakuwa vizuri tukienda chemba kidogo (Akimtupia Gene jicho) Au unasemaje Mzee?

Mzee Balu: Sawa tu! (uk. 8)

Kutokana na mazungumzo baina ya Chifu na Mzee Balu, mkakati chanya wa upole mbinu ya kutafuta makubaliano umetumika. Mzee Balu anatumia maneno *sawa tu* ili kuonyesha kukubaliana na msikilizaji wake. Kuna ujumbe muhimu ambao Chifu anastahili kuwataarifu Mzee Balu na Natala. Ili kufikia lengo hili lazima kuwa na ushirikiano. Hii ndio maana Mzee Balu anaokoa uso wa Chifu kwa kukubaliana na pendekezo lake. Hata hivyo ni bayana kuwa Chifu anamtaka Gane kuondoka ili azungumze vyema na Mzee Balu na Natala.

Isitoshe, Chifu anapokabiliwa na kibarua kigumu cha kutoa kibali ili familia ya Mzee Balu ijumuika imzike Tango, anasuluhisha huo mgogoro kwa kutumia mbinu ya kutafuta makubaliano.

Mzee Balu: Lakini sina nguvu yoyote, na huyu kijana ni mgumu.

Chifu: Basi Mzee tufanye hivi: Endeeleni na mazishi. Baada ya mazishi, fanya juu chini kutafuta nguvu. Mara tu utakapozipata, njoo ofisini moja kwa moja nione. Sawa?

Mzee Balu: Sawa. (uk. 33)

Ni kutokana na mazungumzo hayo hapo juu ambapo mgogoro baina ya waombolezaji wa Tango na Chifu unasuluhishwa. Maneno anayoyatumia Chifu kuusuluhisha ni kama *Basi tufanye hivi, Endeeleni na mazishi, fanya juu chini kutafuta nguvu*. Katika mazingira haya, Chifu anataka apewe mulungula ili awakubalie waombolezaji kujumuika. Chifu anadai kuwa hiyo ni sheria. Mgogoro mkubwa unazuka baina ya jamii ya Natala na Chifu. Anayeongoza mgogoro huu ni Natala kwa kudai kuwa yeye na milungula ni adui wakubwa. Aidha anadai kuwa Chifu hulipwa mshahara wake kila mwezi ili kuwahudumia wananchi. Chifu anapoarifiwa na Mzee Balu kuwa Natala ni mgumu anatafuta makubaliano. Anaokoa uso wa Balu na Natala kwa kuwataka waendelee na mazishi kwa sharti moja; Mzee Balu angeenda kumwona pindi tu atakapopata

nguvu. Kupitia matumizi ya mkakati chanya wa upole mbinu ya kutafuta makubaliano, tunagundua kuwa Chifu ni fisadi lakini anapokabiliwa na raia kama Natala ambao wanaelewa haki zao analegeza kamba kwa kutafuta makubaliano.

Mkakati huu wa upole unafanikiwa vilevile kuwasilisha majukumu ya fasihi. Chifu anatumiwa na mwandishi kuwasilisha maudhui ya matumizi mabaya ya mamlaka pamoja na ufiisadi. Anataka apewe mlungula hata na watu ambao wana majonzi kama vile Natala na mzee Balu kwa kumpoteza Tango Mwina katika ajali ya barabarani. Huu ni uozo katika jamii. Kwa sababu yeye ni Chifu, anatumia mamlaka yake vibaya na kulazimisha apewe hongo au mazishi yasiendeleo. Anapoikosa kwa sababu ya Natala anamtishia Mzee Balu. Mkakati huu pia unamsaidia msomaji kujua sifa za chifu kama fisadi na dikiteta. Kwa upande mwingine ni kawaida ya wanume kutumia lugha yenye vitisho hususan wakiwa na mamlaka kama Chifu.

Katika mazingira mengine tamthiliani, Tango anatumia mkakati chanya wa upole mbinu ya kutafuta makubaliano.

Tango: Naanza kufahamu.

Natala: Kufahamu? Nini?

Tango: Inaeleweka. Ikiwa mlimzika Tango mliyemtambua kwa mavazi na kitambulisho inaeleweka. Barabara kabisa. Mlimzika mwizi. Mwizi aliyeniibia nguo... (uk. 59)

Kuna mgogoro kutona na nukuu hapa juu baina ya Tango na Natala. Natala anajua kuwa alimzika Tango. Anaona kuwa ni mazingaombwe yanayomtendelea. Tango naye baada ya kuelewa hali hii, anatumia mkakati chanya wa upole mbinu ya kutafuta makubaliano. Anatumia kauli kama *inaeleweka*, *barabara kabisa*, *mlimzika mwizi*. Kauli hizi zinauokoa uso chanya wa Natala na kumfanya Natala aone ukweli wa mambo anayoambiwa. Anamwona Tango kama msemwa kweli na hivyo kukubalika katika maoni yake.

Maudhui ya wizi wa kimabavu, ukatili na ufiisadi yanajitokeza kupitia mkakati huu. Mwizi anamvamia Tango na kumwibia nguo zake pamoja na kitambulisho chake. Anamwacha hoi na

baadaye kupatwa na polisi ambao ni wafisadi na wakatili. Wanamfunga Tango kwa makosa ya kusingiziwa tu kwa kukosa pesa za kuwapa kama mulungula.

2.2.4 Kutoa Ahadi

Kwa mujibu wa Brown na Levinson (1978:102) kaida hii inahusu kuujali uso chanya wa msikilizaji kwa kutoa ahadi chanya kwake. Kiini cha kufanya hivi ni kwamba mzungumzaji hudhaminia kumfanya msikilizaji afurahie. Vivyo hivyo msikilizaji uhisi kuwa anajaliwa hivyo kuendelea kuujenga uhusiano na mzungumzaji. Katika tamthilia ya Natala wahusika wanashauriwa wakitumia kaida hii ifuatavyo:

Chifu: Basi Mzee tufanye hivi: Endeleeni na mazishi. Baada ya mazishi, fanya juu chini kutafuta nguvu. Mara tu utakapozipata, njoo ofisini moja kwa moja nione. Sawa?

Mzee Balu: Sawa. (uk. 33)

3.3 Matumizi ya Mkakati Hasi wa Upole

Mkakati hasi wa upole hutumiwa ili kutambua uso hasi wa msikilizaji kwa kuonyesha tofauti iliyopo baina ya msikilizaji na mzungumzaji kwa mujibu wa Brown na Levinson (1987:129).

Maelezo ya Brown na Levinson yanaingiliana na yale ya Huang (2007:116) anayesema kuwa mzungumzaji hana uhuru mkubwa wa kumwingilia msikilizaji kando na mkakati chanya wa upole. Huu ni mkakati ambao hulenga kuondoa ulazimishaji wa kitendo cha kutishia uso kwa msikilizaji. Mkakati hasi wa upole unabainika kupitia maingiliano na mtagusano baina ya wahusika wa tamthilia ya *Natala*.

3.2.1 Matumizi ya Vitangulizi na Vidokezi

Kupitia mbinu hii, mzungumzaji hulenga kufanikisha mkakati hasi ;wa upole kwa kutumia vidokezi vinavyomtayarisha msikilizaji kimbuhe kuupokea ujumbe hasi. Kaida hii hutambulioshwa na matumizi ya maneno ya kuomba radhi na kupunguza makali kama labda, samahani, nafikiri, -weza, huenda, unaonaje miongoni mwa mengine. Kuna miktadha anuwai ambapo vitangulizi na vidokezi vimetumika katika tamthilia ya Natala.

Kwanza Chifu anatumia mkakati huu anapowasiliana na Gane ambaye anataka ampe maji ya kunywa.

Chifu: Naweza kupata maji ya kunywa? (uk. 8)

Katika mfano huu matumizi ya mkakati hasi wa upole katika lugha ya Chifu yanadhihirika kupitia neno *naweza*. Katika kutumia kitenzi hiki, Chifu anataka kutafuta kuweka msingi wa mawasiliano yao.

Katika mkakati huu chifu anaonyesha tabia waliyonayo wanaume ya kuuliza maswali wanapotaka kitu hata kama ni maji.

Katika mazungumzo mengine, Bala amabaye anachukua nafasi ya mhudumu wa Jengo la Ufuo anatumia mkakati huu ili kupunguza ulazimishaji.

Bala: Vizuri sana! Una watoto. Sijui kama umewahi kumwona mtoto akilia usiku wa manane kutokana na njaa. Labda bado. Na ikiwa bado, hujawahi kuonja uchungu kamili wa mzazi. Baadhi yetu hatuna bahati nzuri kama hiyo (Kimya kifupi) Nyumbani nina vinywa saba. (uk. 21)

Katika nukuu hii, Bala (mhudumu wa hifadhi la maiti) anajaribu kusuluhisha mgogoro unaojitokeza baina yake na Natala. Anataka Natala amlipe hela kidogo ili amsaidie kwa njia ya ufisadi lakini Natala hataki. Anatumia vitangulizi kama *Siju, labda na ikiwa* ili kuutoa ujumbe wake ambao ni tishio kwa uso hasi wa Natala. Anajaribu kumwambia Natala kuhusu uhitaji mkubwa alio nao kule nyumbani ili asaidiwe. Mkakati huu unatufafanulia jinsi jamii imeoza hadi mtu anahitajika kutoa mlungula hata kwenye Jengo la Ufuo kupata maiti ya jamaa yake.

Mkakati huu kwa upande mwingine unatadokezea maudhui ya ufisadi, umaskini, na udhalilishaji wa mwanamke. Mhudumu katika jengo la Ufuo anataka apewe kitu kidogo kabla ya kumtolea Natala mwili wa marehemu aende kuzika. Katika maelezo yake, anatoa vidokezi vinavyoonyesha umaskini uliokithiri huko nyumbani kwake. Ana vinywa saba wanaomtegemea na bidhaa ni ghali.

Katika lugha ya uana, ni bayana kuwa wanaume hupenda sana kueleza yanayowasibu ili kupata msaada afanyavyo mhudumu wa Jengo la Ufuo. Anaona fursa kuwa Natala ana uoga mwingi

anapokabiliana na miili ya waliohusika katika ajali barabarani na hivyo kutaka mlungula kabla ya kumpa msaada wowote.

3.3.2 Kutoa Kauli Zisizohusishwa na Mtu Maalumu/ Kuepuka Viwakilishi Nafsi

Katika kuutumia mkakati huu, Brown na Levinson (1987:131), wanasema kuwa mzungumzaji huhifadhi uso hasi wa msikilizaji kwa kutoa kauli zisizohusishwa na mtu maalumu. Kwa msingi huu mzungumzaji huepuka kutumia viwakilishi nafsi vinavyomhusisha msikilizaji wake na kitendo maalum. Kauli hizi husaidia pakubwa katika kuokoa uso hasi wa msikilizaji kwa sababu haziathiriwi na hisia.

Kwanza Bala ambaye anaigiza kama mhudumu wa Jengo la Ufuo anatumia mkakati hasi wa upole kwa kutoa kauli isiyohusisha mtu maalum.

Bala: Na akili yako inakwambia namna nzuri ya kuichukua maiti ya mume ni kutusi watu kwanza? (uk.17)

Katika mfano huu hapo juu, Bala anajijumlisha katika kundi liitwalo watu ili kuokoa uso hasi wa Natala. Bala ambaye anaigiza nafasi ya mhudumu wa Jumba la Ufuo anataka kumwogofya Natala ili atoe mlungula. Anajua fika kuwa lazima aokoe uso wake hasi ili aepuke kuyavunja mawasiliano ili atimize haja yake. Badala ya kutumia kiwakilishi nafsi ya kwanza anatumia nomino *Watu* ili kupunguza hisia za Natala ambaye kwa kweli hajamtusi.

Katika nukuu hii, Bala ametumia mkakati huu kuzua maudhui ya taasubi ya kiume. Ni mwanamme anayedanganya kuwa Natala amemtusi kwa sababu ni mwanamke asiye na uwezo wa kufanya chochote hata akikasirika. Anamdhulumu Natala kwa kumsingizia kuwa amemtusi. Hapa anamwona Natala kama kiumbe duni.

Katika mfano mwingine tamthiliani, mhudumu wa Jengo la Ufuo anatumia mkakati hasi wa upole mbinu ya kutomhusisha mtu maalum. Anasema hivi:

Bala: Basi tuweke dharau kando. Tuzungumze kama binadamu wenye heshima. Tuache kusukumanasukumana. Hilo halikufai wewe wala kunifaa mimi. (uk. 20)

Katika mfano huu, Bala anayatoa matamshi yake baada ya kufahamu kuwa Natala lazima atahitaji msaada wake kutambua na kutoa maiti ya mume wake. Vivyo hivyo mhudumu wa Jengo la Ufuo analenga kuokoa uso hasi wa Natala ili angalau apate kupewa pesa kando na malipo yake ya kila mwezi. Hii ndio maana anatumia neno dharau lakini bila kuurejelea Natala moja kwa moja kwa kujijumuisha ndani. Maneno yanayodhihirisha matumizi ya mkakati hasi wa upole ni *tuweke, tuzungumze na tuache*. Bala anajihusisha na dharau ya Natala kwa kutumia kiambishi *-tu-* ambacho hudhihirisha wingi wa wahusika; *Basi tuweke dharau kando*. Katika kauli yake, Bala anashikilia kuwa japo mwenye dharau ni Natala, dharau hili lina athari kwao wawili. Aidha Natala anafanywa kuhisi kuwa si yeye pekee mwenye dharau bali ni kitu kinachowaathiri wote wawili.

Katika matumizi ya mkakati huu, maudhui ya ufisadi yanajitokeza wazi. Mhudumu huyu ni fisadi hata kwenye jengo la ufuo. Hataki kufanya kazi yake kabla ya kupewa hongo. Ana taasubi ya kiume wakati anasema kuwa Natala ambaye ni mwanamke ana maddharau. Anawaona wanawake kama viumbe duni ambao hawastahili kujitetea hata kidogo kwani wanapojitetea, wanaonekana kukosa heshima. Kupitia nukuu hii tunaona Natala kama mtetezi wa haki ambaye ana msimamo thabiti hata anapokosewa heshima.

Kwingineko Mzee Balu anatumia mkakati huu kuokoa nyuso hasi za Tila, Mzee Palipali, Wakene na wengine.

Mzee Balu: Tuheshimu hisia za mkewe marehemu. (uk. 29)

Katika mfano huu, Mzee Balu anatumia kauli *Tuheshimu hisia za mkewe marehemu* ili kujaribu kushawishi Tila, Mzee Palipali, Wakene na wengine ili kuchukua ushauri wa Natala wa kutotaka mwili wake kuonekana na watu. Kwa kufanya hivi analinda nyuso zao hasi na hivyo kuepuka kuyavunja mawasiliano.

Kaida hii ya upole inatufafanulia jinsi wanawake wanavyoshambuliwa na kutomudu kujitetea hadi pale ambapo mwanaume anapokuja kuwanusuru. Haki zao zinakosa kuheshimiwa na hata wanawake wenzao kama Mama Lime.

Katika mazingira mengine Chifu anatumia mkakati hasi wa upole wa kutoa kauli isiyohusu mtu maalum. Kwa kufanya hivi anaokoa uso wa viongozi wa mazishi kama Natala, Mzee Balu na Kasisi.

Chifu: Mnafanya nini? Hamkupata ujumbe wangu? Nilisema maiti isizikwe mpaka nifike. (Wakati anapozungumza, jeneza limeshikiliwa likininginia kaburini) Litoeni jeneza! (Kimya) Nimesema litoeni jeneza! (Jeneza linavutwa kutoka lango la kaburi na kuwekwa lilipokuwa awali) Mbona hamna heshima? Mbona mnaidharau serikali namna hii? (uk.30)

Chifu anatumia kauli kama *Mnafanya nini? Hamkupata ujumbe, mbona hamna heshima na mbona mnaidharau serikali*. Anazungumza kana kwamba kauli zake zinawarejelea watu wengi ilhali ni Mzee Balu tu. Kwa kufanya hivi Chifu anafanikiwa kuwakosoa Natala na Mzee Balu kwa kuamua waendeleo na mazishi bila kuvunja mawasiliano baina yao. Anatumia kauli *mbona mnaidharau serikali namna hii*. Ni wazi kuwa serikali katika mintarafu hii ni Chifu mwenyewe. Kwa kuepuka kutumia viwakilishinafsi kama ‘mimi’ anapunguza hisia ambazo huenda zingekatisha mazungumzo. Hivyo anafaulu kuyawekea mawasiliano yao msingi mwema ili aombe hongo ili mazishi yaendeleo.

Katika mkakati huu, matumizi mabaya ya mamlaka yanashuhudiwa. Chifu anajiweka katika kiwango cha juu sana kwa sababu yeye ni kiongozi na kuishia kutumia mamlaka yake kuomba mulungula. Ni mkakati unaotonyesha jinsi viongozi walivyo wabinafsi hadi pale ambapo wanajali maslahi yao tu na kusahau watu wanaongoza. Chifu anajali maslahi ya tumbo lake na kusahau familia ya Tango ambayo ina majonzi.

Chifu vile vile anatumia mbinu hii ili kuweka miadi na Mzee Balu ili ampe kitu kidogo atakapopata nguvu.

Chifu: ...Mzee Balu tunacheleweshana bure hapa. (uk. 33)

Kwa hakika anayecheleweshwa mwingine hapa ni Mzee Balu lakini Chifu anaepuka kumwelezea jambo hilo wazi. Tamko hili linamfanya Chifu kuokoa uso wa Mzee Balu ambaye anaendelea na mazungumzo bila kuyavunja. Tunaona Mzee Balu akitoa miadi kuwa pindi atakapopata nguvu

atamwona. Wakati Chifu anajua kuwa habitaji waendeleo kulizungumzia suala hili zaidi anayavunja mawasiliano kwa kutumia kiwakilishi nafsi cha pili kwa Mzee huku akimtolea vitisho. Kupitia mkakati huu tunaona Chifu kuwa ni fisadi.

Maudhui ya uozo wa viongozi, ubinafsi na ufidadi yanajitokeza kupitia mkakati huu wa upole. Chifu ni mbinafsi na kupitia kwake mwandishi anashambulia hulka ya viongozi kujitakia mazuri bila kujali hata mazingira wanamojikuta. Chifu anataka mulungula kutoka kwa akina Natala hata kama familia hiyo ina majonzi ya ‘kifo’ cha Tango.

3.3.3 Kubashiri Matokeo ya Kitendo

Huu ni mkakati hasi wa upole ambao huhusisha mzungumzaji kumtolea msikilizaji kauli ambayo inamtayarisha kukipokea kitendo cha kutishia uso. Katika matumizi ya kubashiri matokeo hasi ya kitendo, mzungumzaji humtayarisha msikilizaji kuwa anacholenga kukisema si kizuri na athari zake ni hasi. Mbinu hii hutumia maneno mengi yanayodhihirisha ubashiri mwingi kama vile: naona, naelewa, najua, inawezekana miongoni mwa mengine. Katika tamthilia ya *Natala*, mbinu hii inajidhihirisha miongoni mwa mawasiliano ya wahusika.

Katika Jengo la Ufuo, Bala anatumia mkakati hasi wa upole mbinu ya kubashiri matokeo hasi.

Bala: Unaona! Huwezi kula andazi mahali kama hapa! Ni pachafu! Pananuka!

Wewe si mtu ovyo kama wanaofanya kazi katika Jengo la Ufuo. (uk.19)

Bala ambaye anaigiza kama mhudumu wa Jengo la Ufuo anabashiri matokeo hasi ya kitendo kwa kutumia neno *unaona*. Neno hili linamtayarisha Natala kupokea cheche za maneno ambazo anarushiwa na mhudumu huyu. Lakini kwa kuwa anatarishwa kimbele, mawasiliano baina yao hayakwami. Katika kutumia mkakati huu, mhudumu wa Jengo la Ufuo anaonyesha taasubi ya kiume kwa kumdhalilisha Natala na kumwona kama kiumbe duni mbele yake. Natala ana haki ya kukataa anachopewa kama chakula au kukikubali. Lakini anakejeliwa bure kwa kuwa yeye ni mwanamke.

Katika mazingira mengine, Bala anatumia mkakati huu anapotaka kumwonyesha Natala kuwa mwanamke ni chombo mbele ya mwanaume.

Bala: Najua ukweli huumiza.... Usiendeleo kuniangalia hivyo. Siwezi kubadili maumbile yako. Kuniangalia hakutakugeza na kukufanya kuwa mwanaume. (uk. 19)

Kutokana na nukuu hii hapa juu, mvutano unazuka baina ya Bala na Natala kuhusu nafasi ya mwanamke katika jamii. Bala anatumia mkakati hasi wa upole mbinu ya kubashiri matokeo mabaya kwa kutumia kauli *najua ukweli huumiza*. Baadaye mhudumu anamtotea matokeo mabaya kuwa hawezi geza maumbile ya Natala. Anaongeza kuwa hata akimwangalia namna gani hatamgeza awe mwanaume. Haya ni matokeo hasi. Hata hivyo mawasiliano hayavunjiki kwani Bala anafaulu kuokoa uso hasi wa Natala kwa kubashiri matokeo hasi ya kitendo.

Maudhui ya ubaguzi wa kijinsia ni dhahiri kutokana na matumizi ya mkakati huu. Mhudumu anaona jinsia yake ya kiume ikiwa bora zaidi kuliko ya kike. Anamkejeli Natala kuwa hata akimwangalia vipi hatamgeza kuwa mwanaume. Kulingana na mwanaume, hii ni jinsia inayopendelewa. Wanawake wametwezwa huku wanaume wakitukuzwa.

Aidha Chifu naye anatumia mkakati huu anapozungumza na Mzee Balu.

Chifu: Sihitaji kukueleza mambo yako yatakavyokuwa usipotekeleza ahadi. (uk. 33)

Chifu anatumia mkakati hasi wa upole mbinu ya kubashiri matokeo hasi ya kitendo. Anamweleza Mzee Balu kuwa mambo yake hayatakuwa mazuri iwapo hatatimiza ahadi yake. Chifu anafaulu kuokoa uso wa Mzee Balu na hivyo kuyawekea mazungumzo yao msingi.

Mkakati huu unatupa maudhui ya uongozi mbaya kwa kumwangazia Chifu. Chifu anatumia vitisho ili kulinda masilahi ya kibinafsi. Anamtisha Mzee Balu kuwa mambo yake yataenda mrama ikiwa hatatekeleza ahadi. Mzee Balu alikuwa ameahidi kumwona kwa maana ya kumpelekea hongo atakapopata nguvu. Maana nyingine inayojitokeza hapa ni kuwa Mzee Balu ni mwoga.

Aidha Wakene anatumia mkakati huu kubashiri matokeo hasi ya wao kuja kwa nyumba ya Natala.

Wakene: Hatutakaa sana. Tumeletwa na jambo dogo.

Natala: Jambo lenyewe linahusu nini?

Wakene: Si jambo kubwa. Ni jambo dogo.

Natala: Lazima liwe dogo sana, maanake naona hata unaona ugumu kulitambua.(uk. 50)

Dayolojia hii baina ya Wakene na Natala ni thibitisho kuwa kuna mgogoro mkubwa baina yao. Hata hivyo, Wakene anatumia mkakati hasi wa upole mbinu ya kubashiri matokeo hasi. Mkakati huu unatumiwa kuokoa uso hasi wa Natala ili kuepuka kuvunja mazungumzo. Jambo ndogo analolizungumzia Wakene ni la kumnyanganya Natala hati miliki ya shamba lake. Mzozo ni kuwa Natala amekataa kurithiwa na Wakene kama ilivyo desturi na mila.

Mkakati huu unazua maudhui ya ukandamizaji wa mwanawake. Baadhi ya wanakijiji wameamua kumyanganya Natala shamba, nyumba na watoto wake. Anayeongoza kundi hili ni Wakene wakishirikiana na Mzee Palipali na Mama Lime. Tatizo kuu hapa ni kuwa Natala alikataa kurithiwa na Wakene kama mke ilivyo katika mila.

3.3.4 Kujidunisha na Kumwonyesha Heshima Msikilizaji

Mkakati hasi wa upole vile vile hudhihirika katika matumizi ya lugha ambapo mzungumzaji hudhihirisha tofauti yake na msikilizaji kwa kuonyesha heshima au tofauti kati yake na msikilizaji. Kaida hii inarandana na mawazo ya Leech (1983:132) kuhusu kanuni ya upole ya kujitweza ambapo mzungumzaji hujidunisha na kumsifu msikilizaji. Kwa mujibu wa Brown na Levinson (1987), kaida hii hudhamiria kuondoa ulazimishaji wa msikilizaji na mzungumzaji kumfanyia jambo fulani. Katika tamthilia ya *Natala*, matumizi ya kaida hii katika mawasiliano baina ya wahusika yanabainika.

Kwanza Mzee Balu anatumia mkakati hasi wa upole kwa kujidunisha mbele ya Chifu. Katika Uk 33, Mzee Balu anajidunisha na kumwonyesha Chifu kuwa hana uwezo wowote wa kutoa hela anazozihitaji. Kauli *lakini sina nguvu yoyote* ni ithibati ya matumizi ya mkakati hasi wa upole kaida ya kuonyesha heshima baina ya msikilizaji na mzungumzaji. Katika muktadha huu,

Mzee Balu anajidunisha kwa kujiita maskini na vivyo hivyo kumdunisha Natala kuwa ni mgumu. Kupitia njia hii, uso wa Chifu unaokolewa na wanaendelea na mazungumzo. Hapa ndipo Mzee Balu na Natala wanapata ruhusa ya kuendelea na mazishi japo kwa Mzee Balu kutoa miadi ya kumwona Chifu atakapopata nguvu.

Katika mkakati huu, suala la ufisadi linajitokeza. Viongozi katika jamii kama Chifu wanaonekana wenye tamaa ya mali kupitia ufisadi mpaka wanatumia vitisho kufikia malengo yao. Ni wazi kuwa watu wanaoenda kinyume na amri ya Chifu huadhibiwa vikali. Hii ndio sababu chifu anabashiri matokeo hasi ikiwa Mzee Palipali hatamwona akipata nguvu.

3.3.5 Kuuliza maswali

Mbinu hii ya mkakati hasi wa upole huhifadhi uso hasi wa msikilizaji kwa mzungumzaji kumwuliza msikilizaji maswali kwa nia ya kutaka kuthibitisha kuwa amekubaliana na kitu ambacho kimesemwa. Kwa kawaida mbinu hii hutambuliwa kwa matumizi ya maneno na vishikizo mwishoni mwa sentensi. Katika tamthilia ya *Natala*, wahusika mbalimbali wanatumia mkakati huu katika kukabiliana na vitendo vya kutishia uso hasi wa wasikilizaji wao wanapozungumza.

Mathalan Bala anatumia mkakati hasi wa upole kaida ya kuuliza maswali wanapozungumza na Natala katika jumba la ufuo. Anauliza hivi:

Bala: Alaa! Hujafanya makosa? Mambo yajayo ni makubwa zaidi! Nijitayarishe, sivyoy? (uk.18)

Bala anamwuliza Natala maswali baada ya Natala kukana kuwa hajafanya kosa lolote. Bala anamwuliza: *Hujafanya makosa? ... Mambo yajayo ni makubwa zaidi! Nijitayarishe sivyoy?* Maswali haya na visshikizo yanalenga kuhifadhi uso hasi wa Natala. Kwa kutumia maswali haya, Bala anamdokezea Natala kuwa kuna jambo la ziada analostahili kulifanya ili apate mwili wa mume wake japo haweke nia yake wazi.

Maudhui ya ubaguzi wa kijinsia yanaibushwa na mkakati huu. Maswali anayoyauliza mhadumu huyu yanaonekana ya kumdunisha na kumkandamiza mwanamke. Anamgombanisha Natala kama mtoto kwa kosa ambalo hakulitenda.

Katika mazingira mengine, Bala anatumia mbinu hii kwake Natala katika Jumba la Ufuo.

Bala: Maneno yangu ni upuzi mtupu, sio? (uk. 18)

Kutokana na nukuu hii, Bala anajaribu kuokoa uso hasi wa Natala kwa kutumia swali na kishikizo *sio?* Hapa ni baada ya mhudumu huyu wa Jumba la Ufuo kudinda kumhudumia Natala ambaye yualekea kukasirika. Swali alilouliza Bala ni kutaka kuthibitisha kuwa Natala anakubali kuwa mhudumu ana maneno yaliyojaa upuuzi. Lakini Bala anatumia mkakati hasi wa upole ili kuokoa uso wa Natala ili mazungumzo yasikatike.

3.4 Matumizi ya Mkakati Nje ya Rekodi

Mkakati nje ya rekodi si wa moja kwa moja. Msikilizaji hufasiri ujumbe jinsi atakavyo. Brown na Levinson (1987:211) wanasema kuwa si rahisi kuhusisha lengo moja wazi katika usemi husika. Kwa msingi huu, mzungumzaji hutumia maneno au kusudio lake ili kuhifadhi uso wake hasi.

3.4.1 Matumizi ya Maswali ya Balagha

Kwa mujibu wa Brown na Levinson (1987), katika kutumia kaida hii ili kuafikia uhifadhi wa uso hasi wa msikilizaji, mzungumzaji hutumia maswali ya balagha yanayolenga kumwonyesha msikilizaji ukweli wa kile anachokisema. Maswali ya balagha ni mbinu iliyotumiwa na wahusika mbalimbali katika tamthilia ya *Natala* ili kuhifadhi nyuso hasi.

Aidha, Wakene anapozungumza na Gane, analazimika kutumia mkakati nje ya rekodi ili kuhifadhi uso wa Gane.

Gane: Mapenzi bila shaka! ...lete! Huoni aibu kusherehekea kifo cha kakako?

Wakene: Ni nani anayesherehekea? Naomboleza. (uk.12)

Katika mazungumzo haya hapa juu, Gane amekasirishwa na kitendo cha Wakene kumwambia Natala ambaye ni mjane wimbo wa mapenzi. Wakene anajitetea kwa kuhifadhi uso hasi wa Gane kwa kuuliza swali balagha; *Ni nani anayesherehekea?* Hapa Wakene ameona mwanya wa

kumpata Natala na kumrithi kama mke wake baada ya kifo cha nduguye; Tango Mwina. Lakini anatomia swali balagha ili kuhifadhi uso hasi wa Gane ili mazungumzo yasivunjike.

Maudhui ya urithi wa wanawake yanaibuliwa na mkakati huu. Wakene ana furaha moyoni kuwa sasa atamrithi Natala mkewe Tango kuambatana na mila na desturi. Huenda hii ndio sababu anamwambia Natala wimbo wa mapenzi. Vivyo hivyo kuna maudhui ya mila na desturi zilizopitwa na wakati. Urithi wa wanawake wajane ni suala ambalo halikubaliki katika nyakati za kisasa. Hata hivyo Natala anapinga suala hili kwa dhati na kuwa kielelezo cha ukombozi wa wanawake.

Katika mazingira mengine, Bala anatomia mkakati nje ya rekodi katika mazungumzo yake na Natala katika jengo la ufuo.

Natala: ...kaka yako aliuawa na nini?

Bala: Mambo madogo madogo. Baadaye yakawa makubwa. Kukonda, kukohoa na vidonda vya kuchipuka hapa na pale... kuna nini? Kuna ajabu gani? ...mume wako anaitwea nani?

Natala: Mwina. Tango Mwina! (uk.20)

Katika dayolojia hii baina ya Natala na mhudumu wa Jengo la ufuo, Bala anauliza; *Kuna nini? Kuna ajabu gani?* Hii ni baada ya Natala kuonyesha kushtuka kuhusu ugonjwa uliomuua nduguye mhudumu wa Jengo la Ufuo. Inabainika kuwa ni ukimwi. Kuna mgogoro baina ya mhudumu wa Jengo la Ufuo na Natala kuhusu urithi wa wanawake wajane. Natala anapinga tabia hii huku mhudumu akiliona kama suala la kawaida. Kupitia maswali haya ya balagha, inabainika kuwa mhudumu haelewi chochote kuhusu ugonjwa huu. Ili kuhifadhi uso wa Natala ambao ulikuwa ushaanza kudhurika, Bala anauliza swali balagha ... *kuna nini? Kuna ajabu gani?* ili kuwekea mazungumzo yao msingi yasikatike.

Katika nukuu hii maudhui ya ukimwi ni wazi. Inabainika kuwa nduguye mhudumu katika jengo la Ufuo alikufa kutokana na ukimwi kwa sababu ya kukonda, kukohoa, vidonda kuchipuka hapa na pale na kadhalika. Kupitia mkakati huu, mwandishi anafaulu kukashifu mila zilizopitwa na wakati kama urithi wa mwanamke suala ambalo ni mojawapo ya dhamira yake. Mwandishi

anaelekea kukemea urithi wa wanawake kwa kuwa ni sababu mojawapo ya kusambaa kwa ugonjwa wa Ukimwi.

Isitoshe, Chifu naye anaonyesha gadhabu zake kwa njia ya maswali balagha kwa kuwa watu wamekusanyika bila kibali.

Chifu: Mnafanya nini? Hamkupata ujumbe wangu? Nilisema maiti isizikwe mpaka nifike.... Litoeni jeneza! ... nimesema litoeni jeneza! ... mbona hamna heshima? Mbona mnaidharau serikali namna hii? (uk. 30)

Katika matamshi ya Chifu hapo juu, kuna ithibati tosha ya matumizi ya mkakati nje ya rekodi kaida ya maswali balagha. Maswali yenyewe ni: *Mnafanya nini? Hamkupata ujumbe wangu? Mbona hamna heshima?* Maswali haya ya balagha yanalenga kuwakosoa waombolezaji na wasimamizi wa mazishi ya Tango. Chifu anawasuta kwa kutofuata sheria hususani ya kutafuta kibali cha kujumuika. Lakini anatumia mkakati nye ya rekodi na kupitisha ujumbe wake kwa njia isiyo wazi. Inabainika vile vile kuwa Chifu ni fisadi na dikteta ambaye analemaza shughuli za kijamii kama matanga kwa maslahi ta tumbo lake.

3.4.2 Kutoa Vidokezi Vielekezi

Katika kaida hii, msemaji hutoa vidokezi kuhusu jambo ambalo angetaka msikilizaji atekeleze. Kutoa vidokezo muhimu ambavyo vinalenga malengo ya mzungumzaji ni mojawapo ya mbinu zinazotumika katika utendaji vitendo vya kutishia uso nje ya rekodi. Katika *Natala* wahusika wametumia mkakati huu ili kuokoa nyuso hasi za wenzao.

Chifu anatumia mkakati nje ya rekodi mbinu ya kutoa vidokezi vielekezi kwa Gane.

Chifu: ... Labda itakuwa vizuri tukienda chemba kidogo (akimtupia Gane jicho)
Au unasemaje Mzee?

Mzee Balu: Sawa tu! (uk. 8)

Katika dayolajia hii, ujumbe huu haulengwi kwa Mzee Balu bali unalengwa kwa Gane. Hii ni kwa sababu kuna ujumbe ambao Chifu angetaka kupitisha kwa Natala na Mzee Balu bila Gane kuupata. Chifu anatenda kitendo kinachotishia uso wa Gane cha kuwataka Natala na Mzee Balu waondoke waende chemba mbali na Gane. Chifu anafaulu katika matumizi ya mkakati nje rekodi ambapo anatumia vidokezi vielekezi vinavyomlenga Gane kuondoka. Hivyo Gane anatekeleza

kile ambacho mzungumzaji anataka bila ya kuudhuru uso wake. Hivi msingi mwema wa mazungumzo unawekwa baina ya Chifu na Gane katika nyakati zijazo.

Kwenye Jengo la Ufuo, Bala anatumia mbinu hii kumdokezea Natala kuwa alikuwa anataka mulungula ili aweze kumshughulikia vilivyo.

Bala: Una watoto?

Natala: Ninao.

Bala: Vizuri sana! Una watoto. Sijui kama umewahi kumwona mtoto akilia usiku wa manane kutokana na njaa. Labda bado.. na ikiwa bado, hujawahi kuonja uchungu kamili wa mzazi. Baadhi yetu hatuna bahati nzuri kama hiyo Nyumbani nina vinywa saba.

Natala: Hivyo si vichache

Bala: Si vichache! Gharama za maisha nazo ndizo hizo! Zimeota mabawa na kupaa angani. (uk. 21)

Pia Chifu analazimika kutumia mkakati nje ya rekodi anapojaribu kumshinikiza Natala kumpa pesa kifisadi ili amfanyie huduma kwanye Jengo la Ufuo.

Chifu: ...Hebu njooni tuzungumze kidogo... Si vizuri kutoelewana.

Chifu: Vyema! Nadhani tunaweza kuelewana bila safari ndefu ya maneno. (uk. 31)

Matumizi ya mkakati nje ya rekodi kaida ya kutoa vidokezi vielekezi yanadhihirishwa na kauli kama: *tuzungumze kidogo, si vizuri kutoelewana, kuelewana bila safari ndefu, niko tayari kulegeza sheria kidogo*. Ni wazi kuwa Chifu anaokoa nyuso hasi za Natala na Mzee Balu kwa kutumia vidokezi vielekezi anafaulu kuomba mulungula bila kutenda kitendo cha kutishia nyuso za Natala na Mzee Balu. Kutokana na mkakati huu, Chifu anajidhihirisha kama fisadi na dikteta huku Natala akijidhihirisha kama msema kweli na mwenye msimamo thabiti.

3.4.3 Usemaji wa Kauli Zenye Utata

Kuzua utata ni kusema mambo kwa njia ambayo inaweza kufasiriwa kwa namna mbalimbali. Katika msingi huu, mzungumzaji huzua kauli fulani yenye maana mbalimbali kwa msikilizaji na kumwachia msikilizaji kujitafutia maana lengwa. Kaida hii ya usemaji wa kauli zenye utata imeshamiri katika tamthilia ya *Natala*.

Kwanza, Chifu anatoa kauli yenye utata kwa Mzee Balu kuhusu ‘kifo’ cha Tango Mwina ili kumwacha ajijazie kilichomtendekeka.

Mzee Balu: Hii karatasi ina nini?

Chifu: Mwanao aliyekuwa akifanya kazi mjini Ruma. (uk.9)

Katika dayolojia hii, Chifu anatumia mkakati nje ya rekodi kwa kutoa kauli isiyoeleweka. Anasema karatasi inahusu *Mwanao aliyekuwa akifanya kazi mjini Ruma*. Hapa Mzee Balu hawezi akaelewa anachokimaanisha Chifu. Kwanza Balu anafasiri kuwa huenda Tango ameshikwa na polisi akafungwa. Chifu anafaulu kumtayarisha Mzee Balu ili kumweleza ‘kifo’ cha Tango. Anauhifadhi uso wake hasi na hivyo kuwekea mazungumzo yao msingi kwa matumizi ya kauli zenye utata.

Pili, Bala ambaye anaigiza kama mhudumu wa Jengo la Ufuo anatumia mkakati nje ya rekodi mbinu ya kutoa kauli yenye utata ili kuokoa uso hasi wa Natala.

Bala: Basi tuweke dharau kando. Tuzungumze kama binadamu wenye heshima. Tuache kusukumanasukumana. Hilo halikufai wewe wala kunifaa mimi.

Natala: Sikuelewi. (uk.20)

Katika kauli ya Bala, msikilizaji amabaye ni Natala atautajirisha huu ujumbe na kuufasiri kwa njia nyingi. Hii ndio maana Natala anakiri kuwa haelewi Bala anamaanisha nini. Mhudumu huyu anataka apewe mulungula na Natala japo hataki kudhuru uso wake hasi. Kwa kutumia mkakati huu, Bala anafaulu kutokatisha mazungumzo baina yake na Natala kwa kutumia mkakati nje ya rekodi. Mkakati huu ni muhimu katika kusukuma hadithi mbele.

Maudhui ya ufisadi ni dhahiri katika matumizi ya mkakati huu. Wafanyakazi wengi wa umma kama mhudumu huwapa wateja huduma duni kama Natala ikiwa hawanyooshi mkono. Wasipotoa kitu, hukumbushwa jinsi maisha ni magumu na hata kutupiwa maneno ili kulazimishwa kutoa kitu ili kuhudumiwa. Hata hivyo mwandishi anafaulu kupitisha dhamira yake kwa hadhira kuwa kila mtu ana haki ya kuhudumiwa bila ktoa chochote kama Natala. Mwandishi anapinga vikali ufisadi.

Katika mazingira mengine, Chifu anatumia kauli zenye utata anapotaka kupewa hongo na akina Mzee Balu.

Natala: Sasa unapendekeza nini?

Chifu: Mnyoshe mambo .

Mzee Balu: Unamaanisha nini? (uk. 31)

Kauli ya Chifu ya; *mnyoshe mambo* ni kauli yenye utata. Chifu anaokoa nyuso hasi za Natala na Mzee Balu kwa kutumia kauli hii yenye utata. Ni bayana kuwa Chifu anatafuta mbinu ya kupewa pesa ili akubali mazishi yaendeleo bila kibali. Anatumia mkakati huu ili kuyajali maslahi ya kibinafsi ambayo yanampa sifa ya kuwa mbinafsi na fisadi.

Kwingineko, kauli ya Wakene ni ya kuzua utata anaposema kuwa:

Wakene: Hatutakaa sana. Tumeletwa na jambo dogo.

Wakene: Si jambo kubwa. Ni jambo dogo. (uk.50)

Wakene anajaribu kuokoa uso wa Natala ili mazungumzo yasikatike. Wakene anazua utata kuwa wamekuja kwa jambo dogo ilhali wana njama ya kumnyanganya Natala hati miliki ya shamba lake, watoto na kumfukuza baada yake kudinda kurithiwa na Wakene. Kupitia nukuu ya kauli za Wakene, ni bayana kuwa wao bado wanafuata mila na tamaduni zinazowakandamiza wanawake.

3.5 Mkakati Ndani ya Rekodi

Kwa mujibu wa Brown na Levinson (1987:68) mkakati ndani ya rekodi haulengi kuhifadhi uso wa msikilizaji. Mkakati huu hudhaminia kuwasilisha ujumbe kwa msikilizaji kwa njia isiyo na upungufu hata kidogo. Msisitizo wa mkakati huu ni kwa mzungumzaji kuwasilisha ujumbe kwa msikilizaji wake kuliko kuokoa uso wake. Katika mkakati huu mzungumzaji huakikisha kuwa ujumbe wake ni sahili, wa moja kwa moja na bila utata wowote. Ikumbukwe kuwa mkakati ndani ya rekodi huingiliana kwa mapana na kanuni za ushirikiano katika mazungumzo kama zilivyoielezwa na Grice (1975). Grice alieleza kuwa uamilifu mkubwa wa mzungumzaji katika mawasiliano ni kuwasilisha ujumbe wake kwa msikilizaji kwa namna wazi kabisa na kwa kusema kile ambacho ni muhimu na chenye mchango katika kufanikisha uwasilishaji wa ujumbe. Mkakati ndani ya rekodi unajidhihilisha katika matumizi ya lugha ya wahusika wa tamthilia ya *Natala*.

3.5.1 Wakati Tendo Linalofanywa Linalenga Kumfaidi Msikilizaji

Kaida hii hutumiwa na mzungumzaji wakati tendo la tamko linalenga kumfaidi msikilizaji. Katika misingi hii, japo upole haudhihiriki moja kwa moja, inachukuliwa kuwa huu ni mkakati wa upole kwa vile kitendo kinalenga kudumisha na kufurahisha uso chanya wa msikilizaji. Kuna matumizi japo machache ya kaida hii katika *Natala*.

Kwanza Bala anatumia mkakati huu anapoigiza kama mhudumu wa Jengo la ufuo. Anasema hivi:

Natala: Haja yangu ni kuchukua maiti. Si kuona ofisi.

Bala: Kuona ofisi ni kuchukua maiti. (uk. 22)

Kauli ya Bala ya kuona ofisi ni kuchukua maiti haidhamirii kuhifadhi uso wa Natala bali Bala anatoa ujumbe kwa namna wazi bila utata. Vile vile hana haja ya kuhifadhi uso wa Natala. Hii ni kwa sababu Bala anaona kuwa hilo ni tamko linalomfaidi Natala na hakuna haja ya kujali uso wake. Bala anaona kuwa Natala atapata faida ya kuchukua maiti ikiwa wataingia ofisini mwake ili nyoyo zao ziburudike.

Katika mkakati huu, maudhui ya uasherati yanajitokeza. Kwa sababu mhudumu amefeli kupata mulungula wa pesa kutoka kwa Natala, anaona kuwa hakuna jingine ila kutaka mulungula wa kimapenzi. Waanawake hapa wanaonekana kama vyombo vya starehe na wanaume. Kwingineko mwandishi vile vile anafaulu kuonyesha jinsi ugonjwa wa ukimwi unasambazwa kwa wale wasiowajibikia vitendo vyao. Natala asingewajibika, angeambukizwa ukimwi kwani inaonekana kama mhudumu alimrithi mwanamke mwenye ukimwi kutoka kwa ndugu yake.

3.5.2 Katika Mahusiano ya Mamlaka

Mkakati huu hutumika katika mazingira ambayo msemaji na msikilizaji wanatenganishwa katika uhusiano na mamlaka au uwezo fulani. Ikiwa msemaji ana nguvu au mamlaka dhidi ya msikilizaji basi anaweza akamwamrisha au kumwaagiza msikilizaji. Mkakati ndani ya rekodi kaida ya katika mahusiano ya mamlaka umetumiwa japo kwa ufinyu katika tamthilia ya *Natala*.

Chifu anatumia mkakati huu anapozungumza na Mzee Balu.

Chifu: Sihitaji kukueleza mambo yako yatakavyokuwa usipotekeleza ahadi. (uk. 33)

Chifu anatumia mkakati ndani ya rekodi mbinu ya mahusiano ya mamlaka. Anamweleza Mzee Balu kuwa mambo yake hayatakuwa mazuri iwapo hatatimiza ahadi yake. Chifu hana haja kama atadhuru uso wa Mzee Balu bali anapitisha ujumbe wake kwa njia iliyo wazi na isiyo na utata. Maudhui ya udikteta na ufisadi yameshamiri katika mkakati huu. Chifu anatoa vitisho ili kufikia malengo yake ya kibinafsi ya kupewa mulungula na Mzee Balu.

3.6 Hitimisho

Katika sura hii tumeshughulikia mikakati mbalimbali ya upole iliyotumiwa na wanaume kuokoa nyuso za wahusika waliotagusana nao. Mikakati hii ni mkakati chanya wa upole, mkakati hasi wa upole, mkakati nje ya rekodi na mkakati ndani ya rekodi kama inavyoelezwa katika nadharia ya upole ya Brown na Levinson (1987). Aidha kaida zinazotawala matumizi ya lugha ya wanaume zimeshughulikiwa kama vile upungufu, utawala, utofauti na mtazamo wa mabadiliko. Sifa zilizoainishwa na Mathooko (2007) kama vile wanaume kuonyesha ubabe katika lugha, lugha ya matusi, kukatizana kalima, kujigamba na kutozingatia usikilizaji zinabainika wazi. Isitoshe, mafanikio ya ujumbe wa mwandishi kwa hadhira yake kupitia mikakati ya upole yamechunguzwa na maudhui kama ubabedume, uasherati, utetezi wa haki za wanawake, ufisadi, umaskini, mila na desturi, urithi wa wajane, uwajibikaji na matatizo ya ujane kuibuliwa. Kwa mujibu wa Mey na Jacob (1993) uamilifu wa pragmatiki ni kuchunguza jinsi muktadha huchangia katika uelewa kamili wa maana iliyokusudiwa na msemaji kando na muundo na umilisi wa kiisimu. Uchunguzi wa mikakati ya upole na uana unategemea muktadha pakubwa. Katika utafiti huu, ni wazi kuwa wanaume hutumia mikakati yote ili kuoka nyuso za wasikilizaji wao. Hata hivyo katika Natala, wahusika wa kiume hawatumii mikakati yote minne kwa njia sawa. Yaani kuna mikakati ya upole inayotumiwa zaidi kuliko mingine. Mkakati unaotumiwa zaidi ni mkakati hasi wa upole. Chifu, bala, Mzee Balu, Wakene na Mzee Palipali kila mmoja ametumia mkakati huu katika mawasiliano yao na wahusika wengine. Mkakati ndani ya rekodi umetumiwa na wahusika wawili tu nao ni Chifu na mhudumu katika Jengo la Ufuo.

SURA YA NNE

MATUMIZI YA MIKAKATI YA UPOLE MIONGONI MWA WAHUSIKA WA KIKE KATIKA NATALA

4.0 UTANGULIZI

Katika sura hii tumeshughulikia jinsi wahusika wa kike katika *Natala* wanavyoitumia mikakati ya upole katika kufanikisha mazungumzo yao. Katika mawasiliano, binadamu yeyote hata awe ni mwanamke, hujikaza sana ili kuzuia kuvunjika kwa mawasiliano. Suala hili ni bayana katika *Natala* kwani wahusika wa kike wametumia mikakati yote minne ili kuokoa nyuso za washirika wao katika mazungumzo.

4.1 Matumizi ya Mkakati Chanya wa Upole

Mkakati huu hutumiwa na mzungumzaji kumwelekea msikilizaji kwa nia ya kumwonyesha kuwa anamjali kwa kumshughulikia uso wake chanya. Katika sehemu hii, mtafiti anajadili jinsi mkakati chanya wa upole unabainika katika matumizi ya lugha ya wahusika wa kike katika tamthilia ya *Natala*.

4.1.1 Kumtambua na kumshughulikia msikilizaji

Katika mkakati huu wa kumtambua na kumshughulikia msikilizaji, mzungumzaji hutekeleza kitendo cha kuutambua uso chanya wa msikilizaji kwa kuzitambua sifa zake na kuonyesha kuwa anamjali. Katika *Natala* mbinu hii inadhihirika katika mazungumzo ya wahusika wa kike kwa mapana na marefu. Kwa mfano:

Natala anautambua uso chanya wa Gane ambaye ni rafiki yake na binamuye Tango anapojibu.

Gane: ...Habari za huku?

Natala: Nzuri na utokako je?

Gane: Njema. Watoto wako wapi? ...(uk.1)

Katika dayolojia iliyopo hapa juu, Natala anaushughulikia uso chanya wa Gane ambaye ni rafiki yake. Msamiati anaoutumia ni ule wa kutaka kuendeleza mazungumzo ambayo ni ya kumjali

Gane anaposema; *Nzuri. Na utokako aje?* Kwa kuchagua msamiati huu anadumisha uso chanya wa Gane.

Gane naye anaujali uso chanya wa Natala na kutaka kuendeleza mazungumzo na kuchagua msamiati ambao utahakikisha kuwa ploti ya hadithi inaendelea mbele. Anatumia msamiati; *njema. Watoto wako wapi?* Katika kauli hizi tunagundua kuwa Gane na Natala ni wahusika wasio na mgogoro wowote bali ni marafiki wa dhati.

Uhusiano wao mzuri unaendelea kudhihirika kwa matumizi ya mkakati chanya wa upole mbinu ya kumtambua na kumshughulikia msikilizaji. Natala anamjali na kumshughulikia Gane anapomtaka aketi ajipumzishe.

Natala: Mbona unasimama (Akiashiria kiti) Keti!

Gane: Siketi. Naenda kuwaalika watoto wa Amita ningependa waje pia. (uk.2)

Katika mfano wa hapo juu, Natala anaonyesha kumtambua na kumshughulikia Gane. Gane naye anaeleza sababu zake za kutotaka kiti. Kwa kweli Gane ana wajibu wa kuwaalika watoto wa Amita pia katika sherehe hiyo. Natala hapa anaendelea kuchagua msamiati na kauli ambazo zinamwonyesha Gane kuwa yeye ni muhimu katika mazungumzo hayo.

Natala: Haya basi! Usikae sana. Rudi tuongee kidogo... zimepita siku kadha sasa hatujakaa na kuongea.

Gane: Nitarudi punde...(uk. 2)

Katika nukuu hii hapa juu, Gane anamjali na kumshughulikia Natala anapomuahidi kuwa angerudi punde ili waweze kuendelea na mazungumzo. Mkakati huu wa Gane wa kumtambua na kumshughulikia Natala na vivyo Natala kuutambua uso chanya wa Gane, ni mkakati unaotubainishia wazi kuwa Natala na Gane ni washirika wa karibu. Katika tamthilia nzima hatutatarajii mgogoro wowote baina yao. Natala anaposema kuwa *rudi tuongee kidogo. Zimepita siku kadha hatujakaa na kuongea*, Gane anamtambua na kuushughulikia uso wake chanya kwa kumweleza kuwa angerudi punde. Kwa kusema hivi anaendeleza uhusiano wao mzuri kimawasiliano.

Katika mazungumzo kati ya Natala na Chifu, Natala anaonekana akitumia mkakati chanya wa upole ambapo anamtambua na kumshughulikia chifu. Hapa ni pale ambapo chifu analeta ripoti kuhusu kifo cha Tango Mwina mumewe Natala. Bwana chifu alitaka kuwaripoti babake Tango na mkewe kuwa Tango keshaga dunia.

Natala: Nafikiri hivyo. Nadhani yuko kwake.

Chifu: Nina ujumbe wenu; wewe nay eye.

Natala: Ngoja nikamwangelie kwake. (Anatoka) (uk. 7)

Hili ni jibu alilolitoa Natala baada ya chifu kuuliza kama *Babu anaweza kupatikana*. Natala anamshughulikia na kumtambua chifu kwa kumjibu kuwa *Nafikiri hivyo. Nadhani yuko kwake*. Mbinu hii imetumiwa na Natala kuonyesha heshima Natala aliyonayo kwa kiongozi kama Chifu. Vivyo hivyo Natala anaelewa fika kuwa ujumbe alionao Chifu kwake na baba mkwe wake ni muhimu. Kwa hivyo hana budi ila kuhakikisha kuwa ujumbe huo utawafikia kwa kudunisha uso chanya wa chifu.

Katika mkutadha mwingine, Gane anamtambua na kumshughulikia chifu ambaye ni msikilizaji wake.

Chifu: Naweza kupata maji ya kunywa?

Gane: Bila shaka!

Chifu: Asante.

Gane: Mengine?

Chifu: La, la! Nimetosheka; Asante. (Uk. 8)

Katika mfano huu, Gane anamtambua na kumshughulikia chifu kwa kumpa alichoomba; maji. Matumizi ya maneno kama *bila shaka* ni ithibati tosha kuwa Gane anataka kudumisha uso chanya wa chifu ambaye ameachwa mikononi mwa Gane na Natala. Gane anaendeleza mazungumzo kwa kumuuliza chifu, *Mengine?* kwa sababu chifu ametosheka, anatoa shukurani zake. Mtagusano baina ya Gane na Chifu hadi sasa hauna mgogoro wowote. Kisa na maana ni kuwa Gane anamjali Chifu kwa matumizi ya mkakati chanya wa upole.

Isitoshe, Gane anawajali Chifu, Natala na Mzee Balu na kuwashughulikia wanachokihitaji. Ni kweli kwamba habari kuhusu kifo cha Tango Mwina kidogo ni ngumu kutolewa kwa mshirika asiye wa karibu kama Gane. Hii ndio maana Chifu anawaomba Mzee Balu na Natala waende chemba kando na Gane.

Chifu: (Mzee Balu anakohoa na kuingia) Labda itakuwa vizuri tukienda chemba kidogo.

Mzee Balu: Sawa tu!

Natala: Ngojeni nitoe viti nje

Gane: Hakuna haja; mie naondoka. Mnaweza kuzungumza papa hapa. (uk. 8)

Kutokana na nukuu hapo juu, Natala anatambua na kushughulikia huo chanya wa Chifu ambaye anataka waongee chemba. Natala anafanya hivi kwa kuwaomba wangoje awaweekee viti nje mwanzo. Shughuli hii nzima inafanywa ili kumweka Gane pembeni mwa mazungumzo. Kwa upande mwingine Gane anatambua na kuyashughulikia mahitaji ya Natala, Chifu na Mzee Balu ya kumtaka aondoke. Anatumia maneno kama; *hakuna haja mie naondoka. Mnaweza kuzungumzia papa hapa.* Wajibu wa Gane katika mazingira haya ni kupunguza migongano na kudumisha mawasiliano baina ya wahusika. Huu ni mchango ambao husukuma mbele mchezo wa drama.

Gane anatumia mkakati chanya wa upole wa kumtambua na kumshughulikia msikilizaji anapozungumza na Natala. Anatumia mkakati huu kwa kuwa kuna msiba uliomkabili Natala.

Natala: Tumekuja na maiti... oh, mwili wangu!

Gane: Pole na machovu (Anasimama) Bila shaka una njaa. Ngoja niangalie kama kuna chochote jikoni... (uk. 15)

Katika mfano huu, Gane anamsikitikia Natala kwa kuwa amempoteza mume wake ambaye ameleta maiti yakle nyumbani kuzika. Anamwonea huruma na hivyo kumjali kwa kutumia msamiati kama *pole una machovu, una njaa na ngoja niangalie kama kuna chochote* ili kumwonyesha rafikiye kuwa wako naye pamoja wakati wa nyakati ngumu. Mazungumzo haya pia yanalenga kupalilia uhusiano mwema walio nao Natala na Gane.

Katika mkakati huu wa Gane kwa Natala, maudhui ya uufisadi na matatizo ya ujane yanaibuka. Natala amechoka sana kwa sababu ya vituko alivyofanyiwa kwenye Jengo la Ufuo na mhudumu. Mhudumu alimsumbua kwa kutaka mlungula kabla ya huduma na baadaye kumtaka kimapenzi. Njiani vile vile askari walijiingiza katika kitendo cha uufisadi bila kujali hali ya majonzi Natala na wenzake waliyokuwa nayo kwa sababu walikuwa wamebeba maiti ya Tango.

Aidha Natala anamtambua na kuushughulikia uso chanya wa Alika.

Alika: Mami?

Natala: Naam.

Alika: Mimi ni mzuri?

Natala: Wewe ni mzuri sana. Kwa nini unauliza? (uk. 24)

Kutokana na nukuu hii hapo juu, Natala anautambua na kuushughulikia uso wake chanya kwa kutumia maneno kama *mzuri* na *sana*. Anamjali hata zaidi anapotaka kujua ni kwa nini Alika anamuuliza swali hilo.

Kutokana na matumizi ya mkakati huu chanya wa upole, tunaona jinsi Natala alivyo mlezi mwema. Hii ni kwa sababu anagundua kuwa Alika ana tabia inayomfanya mwalimu wake kumuita mbaya. Tabia hii ni ya kumfinya mtoto aitwaye Nora.

Natala: Mtoto akimfinya mwenzake anakuwa mtoto mbaya (Kimya kifupi) Utamfinya tena?

Alika: Sitamfinya tena.

Natala: Basi sasa wewe ni mtoto mzuri. (uk. 25)

Katika mfano huu hapo juu, Natala anautambua na kuushughulikia uso chanya wa Alika wa kutaka kupongezwa kuwa aliacha tabia ya kumfinya mtoto mwenzake. Wakati Natala anautambua na kuushughulikia uso chanya wa Alika anajenga uhusiano mwema baina ya mtoto na mzazi.

Maudhui ya ulezi mwema yanadokezwa na matumizi ya mkakati huu. Natala anafaulu kumrudi Alika kwa njia ya upole kuwa kitendo cha kumfinya mtoto mwenzake aitwaye Nora si kizuri.

Mwandishi anamjenga mhusika Natala kwa njia ya kuelekeza hadhira yake njia zifaazo za ulezi wa watoto.

Kwingineko tamthiliani Mama Lime anatumia mkakati chanya wa upole wa kumtambua na kumshughulikia msikilizaji ambaye ni Natala. Hapa ni pale ambapo Mama Lime anampongeza Natala kwa kuwa na mhimili thabiti maishani.

Mama Lime: (Kwa utaratibu) Natala, miaka hii yote umekuwa na mhimili thabiti katika maisha. Kwa bahati mbaya kifo kimeukata. (uk. 35)

Mama Lime anatumia mkakati huu ili kuanzisha mazungumzo na Natala ya kumtaka arithiwe na mume mwingine baada ya kifo cha Tango. Anajaribu kutumia maneno kama *Natala, miaka hii yote, mhimili thabiti, kwa bahati mbaya* ili kuonyesha, kumtambua na kumshughulikia. Ndio wakati wa kwanza wa Mama Lime kuzungumza na Natala. Hivyo anajaribu kuweka msingi wa mazungumzo yao yasije yakagonga mwamba. Mazungumzo haya baadaye ndiyo yanayoibua mgogoro mkali baina ya Natala na Mama Lime. Kisa na maana ni kuwa Mama Lime anataka Natala amkubali Wakene nduguye marehemu Tango kama mhimili wake.

Maudhui ya matatizo ya ujane ni bayana. Mama Lime anaona kuwa Natala huenda akapoteza mhimili thabiti wa maisha kwa sababu ya ‘kifo’ cha Tango mumewe. Kwa kweli Mama lime anakuwa katika mstari wa mbele kumdhulumu kitamaduni Natala. Hii ni kwa kuwa Natala anadinda kurithiwa na Wakene ilivyo katika mila na desturi za jamii hii. Huu ndio mwanzo wa matatizo yake.

Mama Lime vile vile anajaribu tena kuutambua na kuushughulikia uso chanya wa Natala kwa kumweleza jinsi alivyochukua hatua nzuri.

Mama Lime: Ni vizuri huna mpango wa kwenda kwingine. Wazee wa ukoo watafurahi sana kusikia hivvyo. (Kimya kifupi). Natala, ni vizuri kuendelea kuishi maisha mazuri. (Uk. 36)

Katika kumtambua na kumshughulikia Natala, Mama Lime anatumia maneno kama *Ni vizuri, wazee wa ukoo watafurahi, ni vizuri kuendelea kuishi maisha mazuri*. Msamiati huu unaonyesha

jinsi Mama Lime anamuweka Natala kama mshirika muhimu wa mazungumzo. Hata hivyo ndicho chanzo cha mgogoro mkubwa baina yao kuhusu utamaduni wa urithi wa wajane. Mkakati huu pia unatusaidia kuelewa sifa za Mama Lime kuwa yeye ni mpenda mila na desturi.

Katika maneno ya Mama lime, mwandishi anampa mkakati huu ili kuibua maudhui ya mila na desturi zinazowakandamiza wajane kama vile urithi wa wajane. Mama Lime ametumwa na wanakijiji kuhakikisha kuwa Natala anakubali kurithiwa na Wakene. Natala anapinga mambo haya hadi pale anapovamiwa na akina Wakene ili kumnyanganya hati miliki ya shamba, nyumba pamoja na watoto. Majilio ya ghafla ya Tango ndiyo yanampa afueni Natala.

Isitoshe, Bala na Gane wanamtambua na kumshughulikia Natala anapovamiwa na Wakene, Mzee Palipali na Mama Lime.

Bala: Ni nini, Natala?

Natala: Wanyanganyi! Nanyanganywa cheti cha shamba! Nanyanganywa shamba.
Nanyanganywa nyumba. Hata watoto!

Gane na Bala: (Kwa mshangao) Imekuaje!

Natala: Nimepewa notisi! Naambiwa nihame kabla....

Gane na Bala: (Kwa pamoja) Haiwezekani. (uk. 54)

Maneno yanayotumiwa na Bala na Gane kama vile *Ni nini Natala, imekuaje na haliwezekani* yanamtambua na kumjali Natala. Katika mkutadha huu, kuna muungano wa Mzee Palipali, Wakene na Mama Lime wa kumpokonya Natala cheti chake cha shamba. Kikundi hiki kinamwona Natala kama mtu ambaye anatumia mali yasiyo yake kwa kukataa kushirikiana na Wakene. Bala na Gane wanapoingia, wanatambua na kumshughulikia mahitaji ya Natala ya kutaka usaidizi. Suala hili hata linafanya mambo kuwa magumu na kuongeza mgogoro baina ya Wakene na Bala. Kupitia mkakati huu tunaona kuwa Wakene anadai kuwa Bala ndiye atakayemrithi Natala na hivyo kumwona kama adui.

Aidha Gane na Bala wanatumia msamiati unaomtambua na kumshughulikia Natala.

Gane na Bala: Tusherehekee Natala. (uk. 60)

Wanatumia maneno *tusherehekee Natala* ili kuushughulikia uso chanya wa Natala. Wanafanya hivi kwa kutumia mkakati chanya wa upole unaotambulishwa na neno *tusherehekee*. Kwa kutumia kauli hizi, Gane na Bala wanaonyesha ushindi ambao wameupata kutokana na pingamizi za kitamaduni. Vivyo hivyo wanaonyesha furaha ya kurudi kwa Tango mumewe Natala ambaye alikuwa ameanza kuwa kisababishi cha utamaduni wa urithi wa wanawake.

4.1.2 kutumia vitambulisho vya makundi

Mkakati huu hutumiwa ili kuokoa uso chanya wa msikilizaji. Mzungumzaji hudhihirisha uhusiano walionao na msikilizaji kwa kumtambua kama sehemu ya kikundi chake. Katika *Natala*, mkakati huu unadhihirika katika matumizi ya lugha ya wahusika kwa namna mbalimbali. Gane anatumia kitambulisho cha makundi anapojaribu kumrudi Wakene dhidi ya kusherehekea kifo cha Tango.

Gane: Mapenzi bila shaka! (Akinyakua picha ya Natala kutoka mikononi mwa Wakene) Lete! Huoni haya kusherekea kifo cha kakako. (uk. 11)

Gane anatumia neno *kakako* ili kumwonyesha Wakene kuwa yeye ni sehemu muhimu ya Tango kwani ni watu wa familia moja. Neno *kakako* limetumika kimakusudi ili kupunguza mgogoro uliopo baina ya Gane na Wakene. Gane anamwona Wakene kama mtu aliyekosa utu kwa kusherehekea kifo cha kakake. Kwa kutumia mkakati huu, Gane anajaribu tu kupunguza mwanya baina yake na Wakene ili amshauri jinsi anavyostahili kuwa wakati wa majonzi. Kupitia mkakati huu Gane anafaulu kumkanya Wakene kumwambia Natala mkewe Tango wimbo wa mapenzi wakati wa majonzi.

Maudhui ya ubinafsi na urithi wa wanawake yanadokezwa na matumizi ya mkakati huu. Wakene ni mbinafsi sana kwani hajali 'kifo' cha nduguye bali anapanga mikakati ya kurithi mali ya nduguye pamoja na mke wake ambaye ni Natala.

Aidha Natala anatumia vitambulisho vya makundi anapowasiliana na mhudumu wa chumba cha kuhifadhi maiti.

Bala: ...Unataka nini?

Natala: Nimekuja kuchukua maiti ya mume wangu. (uk. 17)

Natala anatumia kauli *mume wangu* ili kusuluhisha mgogoro baina yake na mhudumu wa chumba cha kuhifadhi maiti. Anatumia mkakati huu mara kwa mara kwa kuwa mhudumu huyu amedinda kumhudumia Natala. *Mume wangu* linaonyesha kuwa anayeshughulikiwa ni mtu muhimu wa familia ya Natala ili mhudumu aweze kumsaidia.

4.1.3 kutafuta Makubaliano.

Hii ni mbinu ya kuokoa uso chanya wa msikilizaji kwa kukubaliana na anachokisema bila kumpinga. Mzungumzaji hufanikiwa katika kufanya hivi kwa kuzichagua mada anazozielewa msikilizaji. Brown na Levinson (1987:117) wanasema kwamba kuzungumza kuhusu mada kubalifu kunawezesha msomaji kutilia mkazo makubaliano yake na msikilizaji. Kwa kufanya hivi mzungumzaji hutosheleza tamani la msikilizaji kuwa jambo ni la ukweli na linakubalika katika maoni yake. Katika tamthilia ya *Natala* wahusika mbalimbali wa kike wanadhihirisha matumizi ya mbinu hii katika maingiliano yao kwa njia tofauti tofauti.

Kwanza kabisa, Gane anapokabiliwa na Natala ambaye anamtaka akae zaidi kwake ili wazungumze, anaonyesha kukubaliana naye ili kuokoa uso wa Natala. Vivyo hivyo Natala naye anapoelezwa sababu za kubidi Gane kuondoka, anakubaliana na Gane na hivyo kupanga kufanya mazungumzo yao baadaye.

Natala: (kwa macho na sauti ya kushawishi) kaa kidogo.

Gane: Labda baadaye. Baada ya kufikisha ujumbe kwa Amita.

Natala: Haya basi. Usikae sana. Rudi tuongee kidogo. zimepita siku kadha sasa hatujakaa na kuongea.

Gane: Nitarudi punde. (uk. 2)

Katika mfano huu hapo juu, Natala na Gane wana mvutano mdogo kuhusu kuketi na kuzungumza baada ya muda mwingi. Inavyoonekana ni kuwa Gane lazima afikishe ujumbe wa mwaliko kwa watoto wa Amita. Kwa upande mwingine Natala angependa Gane kuendelea kukaa. Gane anatumia maneno kama *labda baadaye* ili kuokoa uso wa Natala. Vile vile anatumia msamiati *Nitarudi baadaye* ili kuonyesha kukubaliana kuhusu pendekezo la Natala. Natala naye anaokoa uso wa Gane kwa kutumia maneno *haya basi*. Kupitia mkakati huu ni wazi kuwa Gene na Natala ni marafiki ambao wanatia bidii ili wasivunje uhusiano wao mzuri. Vivyo

hivyo wanaendelea kuupalilia na kuimarisha uhusiano wao kwa matumizi ya mkakati chanya wa upole.

Urafiki wa dhati ni maudhui yanayowekwa wazi katika dayolojia baina ya Natala na Gane. Mwandishi anatoa mfano mwema wa urafiki mzuri katika jamii ambao ni wa kujenga bali si kubomoa. Gane na Natala ni marafiki wa dhati ambao husaidiana katika njanja zote za maisha.

Aidha mazungumzo baina ya Natala na Gane baada ya kufikisha mwili wa marehemu nyumbani yanaonyesha kuokoa uso wa Natala kwa kutafuta makubaliano.

Natala: Asante sina hamu ya chakula. Labda bilauri ya maji

Gane: Haya! (uk. 15)

Katika nukuu hii hapa juu, Natala anatafuta makubaliano na Ganne. Natala hataki aletewe chakula na hivyo anatumia maneno kama *asante, sina hamu labda bilauri ya maji*. Hii ni baada ya Gane kumtaka ale chakula kiasi baada ya safari yake. Kwa sababu Natala hataki kuumiza uso wa Gane, anatumia mkakati chanya wa upole mbinu ya kutafuta makubaliano. Hii ndio sababu hata anaomba bilauri ya maji ili kuokoa uso wa Gane.

Katika tamthilia hii ya *Natala*, Mama Lime pia anatumia mkakati chanya wa upole mbinu ya kutafuta makubaliano.

Natala: Kwa hivi sasa mawazo yangu yametua kwenye watoto. Nawazia namna ya kuwalea vizuri. Ningependa...

Mama Lime: Mawazo yako yana mwelekeo mzuri. Yanadhihirisha mapenzi kwa watoto wako...(uk.36)

Hapa Mama Lime anatumia chanya wa upole ili kuokoa uso wa Natala. Mama Lime anataka kumshawishi Natala aolewe tena na nduguye Tango ambaye ni Wakene. Mama Lime anayapalilia mazungumzo ili yasikatike aweze kumshawishi Natala. Anatumia kauli kama *mawazo yako yana mwelekeo mzuri, mapenzi kwa watoto* ili kuendeleza mazungumzo baina yake na Natala. Matumizi ya mkakati huu yanatuonyesha kuwa Mama Lime anashikilia tamaduni potovu za jadi kama urithi wa wanawake. Kwa upande mwingine Natala anapinga

kabisa tamaduni hizi zilizopitwa na wakati na anakuwa na msimamo thabiti hadi wakati ambapo Tango anatokea na kumnusuru.

Maudhui ya matatizo ya ujane na urithi wa wanawake yanadokezwa na Mama Lime kwa njia ya mkakati wa upole. Mama Lime ako mbioni kumshawishi Natala arithiwe na Wakene jinsi mila na desturi zinavyoashiria. Hii ndio sababu Mama Lime anatafuta makubaliano ili kumrai Natala kukubaliana na mila na desturi za jamii.

Mwisho Natala anaokoa nyuso chanya za Balu na Gane kwa kutumia mkakati chanya wa upole mbinu ya kutafuta makubaliano.

Gane na Bala: Tusherehekee Natala

Natala: Bila shaka tusherehekee. Tusherehekee kurudi kwa Tango! Tango amerudi...(uk.61)

Natala anatumia msamiati *bila shaka tusherehekee* kuokoa nyuso chanya za akina Gane na Bala. Kupitia mkakati huu tunaona sherehe za kumkaribisha Tango zikipamba moto. Ni bayana kuwa kinachosherehekewa ni jinsi Natala ameokolewa kutoka minyororo ya utamaduni, urithi wa wanawake na dhuluma dhidi ya wajane. Maneno anayoyatumia Natala ni ithibati tosha kuwa hata yeye ana furaha. Anawaonyesha Gane na Bala kuwa kauli zao ni za ukweli na anajitambulisha nazo kwa kuitisha watu kusherehekea kurudi kwa Tango.

4.1.4 Kutoa Ahadi

Kwa mujibu wa Brown na Levinson (1978:102) kaida hii inahusu kuujali uso chanya wa msikilizaji kwa kutoa ahadi chanya kwake. Katika tamthilia ya Natala wahusika wanasawiriwa wakitumia kaida hii ifuatavyo:

Mosi, Gane anatoa ahadi kwa Natala kuwa ingawa inamlazimu kufika kwa Amita, atarudi punde ili wazungumze. Gane anasema:

Gane: Nitarudi punde. (Ananza kuondoka lakini anakumbuka jambo....) (uk.2)

Katika mfano huu, Gane anajikuta katika njia panda kuwa rafikiye Natala anamtaka wazungumze ilhali anstahili kwenda kwa Amita kuchukua ujumbe kuhusu mualiko wa sherehe.

Gane anaamua kutafuta maafikiano na rafikiye Natala kwa kutumia mkakati chanya wa upole. Gane anatoa ahadi kwa kutumia kauli *nitarudi punde*. Kwa kuutumia mkakati huu, Gane anafanikiwa kutomuudhi rafikiye Natala na kuyajenga mazingira mazuri ya mawasiliano baina yao.

Kando na hayo, katika mazungumzo baina ya Natala na Gane bado anatoa miadi ya kurudi kuzungumza.

Natala: Utarudi kama tulivyokubaliana?

Gane: Nitarudi. (uk. 3)

Katika nukuu hii, Gane anatumia mkakati chanya wa upole unaodhihirishwa na msamiati unaolenga kutoa ahadi ya kumfurahisha Natala. Anatumia kitenzi *nitarudi*. Kwa kutumia kitenzi cha aina hii, Gane anampatia Natala matumaini ya kumwona tena ili wapige gumzo kwa kumhakikishia kuwa atarudi.

Kwingineko tamthiliani, Natala anadhihirisha matumizi ya mkakati chanya wa upole katika mazungumzo yake na Chifu. Anatoa ahadi ya kuenda kumwalia Mzee Balu ili kumwita.

Chifu: Nina ujumbe wenu, wewe na yeye.

Natala: Ngoja nikamwalia kwake. (Anatoka) (uk. 7)

Katika nukuu hii, Natala anatumia mkakati chanya wa upole kwa kuokoa uso wa Chifu. Anatumia ahadi ya kumhakikishia Chifu kuwa atamwalia Mzee Balu kwake. Anatumia kauli *ngoja nikamwalia kwake* ambayo inanuia kuweka msingi bora na mwema wa mazungumzo baina yake na Chifu.

Katika jamii ya Natala, mwanamke ana hadhi ya chini na Natala anaelewa jambo hili wazi. Hii ndio maana anajishughulisha kumtafuta Mzee Balu ambaye anahitajika na Chifu.

Aidha Gane anaokoa nyuso chanya za Alika na Bwanu kwa kutumia mkakati chanya wa upole mbinu ya kutoa miadi.

Alika: Mami atakuja saa ngapi?

Gane: Hatakaa sana.

Bwanu: Atakuja usiku?

Gane: Pengine yuko karibu kufika hivi sasa.

Alike: Atakuja na nini? (Kimya)

Bwanu: Atakuja na kitu kizuri?

Gane: (Bila kuwa na hakika aseme nini) Ndio! (uk.14)

Ni wazi kutokana na mazungumzo kati ya Bwanu, Alike na Gane kuwa Gane anaficha ukweli fulani. Kuna tuhuma kuwa babake Bwanu na Alike ameaga dunia kupitia ajali mbaya ya barabara. Gane anawahakikishia Bwanu na Alike kuwa Natala, mama yao atafika haraka. Anatumia maneno *hatakaa sana* ili kuokoa uso wa Bwanu ambaye ana wasiwasi. Vivyo hivyo anatumia kauli *pengine yuko karibu kufika hivi sasa* anapoulizwa na Bwanu ikiwa atarudi usiku. Kwa sababu Bwanu na Alike ni watoto Gane hawezi kuwaambia ukweli kuhusu kifo cha baba yao. Analazimika kutumia mkakati chanya wa upole wa kutoa ahadi. Ahadi ya mwisho anayoitoa ambayo inawafanya Alike na Bwanu kutaka kuendelea kushiriki mazungumzo hayo ni kuhusu zawadi. Anatoa jibu la ndio kuhusu swali ikiwa mama atakuja na zawadi. Baadaye tunaona Bwanu, Alike na Gane wakiendelea kuzungumza vizuri kwani msingi mwema ulishawekwa na mkakati chanya wa upole kupitia ahadi.

Natala naye anatumia mkakati chanya wa upole kuwatolea Bwanu ili kuokoa uso wa Alike na Bwanu.

Natala: (Akimpunapuna Bwanu kichwani) Utakuwa mkubwa!

Alike: (Akimpatia mamake kichwa ili apunue) Na mimi?

Natala: (Akimpunapuna Alike kichwani) Na wewe pia, utakuwa mkubwa! (uk. 46)

Natala anatumia mkakati chanya wa upole unaodhihirishwa na matumizi ya kauli zinazokusudia kutoa ahadi za matarajio mazuri; *utakuwa mkubwa*. Aidha, Natala anazidi kutoa ahadi kwa Alike kuwa *Na wewe pia utakuwa mkubwa*. Hii ni baada ya Alike kuchukulia kuwa yeye hatakuwa mkubwa jinsi Bwanu ameahidiwa. Mkakati huu wa upole wa kutoa ahadi unatufafanulia hulka ya watoto na jinsi Natala alivyo mlezi mwema kwa Alike na Bwanu.

4.2 Matumizi ya Mkakati Hasi wa Upole

Mkakati hasi wa upole hutumiwa ili kutambua uso hasi wa msikilizaji kwa kuonyesha tofauti iliyopo baina ya msikilizaji na mzungumzaji. Mkakati hasi wa upole unabainika kupitia maingiliano na mtagusano baina ya wahusika wa tamthilia ya *Natala*.

4.2.1 Matumizi ya Vitangulizi na Vidokezi

Kupitia mbinu hii, mzungumzaji hulenga kufanikisha mawasiliano kwa kutumia vidokezi vinavyomtayarisha msikilizaji kimbele kuupokea ujumbe hasi. Kuna miktadha anuwai ambapo vitangulizi na vidokezi vimetumika katika tamthilia ya *Natala* na jinsia ya kike.

Kwanza Gane anatumia mkakati hasi wa upole anapomzungumzia *Natala* kuhusu Chifu ambaye anapanga kumpitia *Natala* baadaye.

Gane: Nitarudi punde. (Anaanza kuondoka lakini anakumbuka jambo. Anasimama)

Karibu nisahau. Nimetumwa kwako.

Natala: Na nani?

Gane: Chifu.

Natala: (Akikunja uso) Chifu?

Gane: Mwenyewe! Amesema atakupitia baadaye leo. (uk.2)

Katika mfano huu hapo juu Gane anamtayarisha *Natala* kimbele kuhusu ujumbe alio nao ambao anajua kuwa utazua mgogoro baina yake na *Natala*. Anatumia kauli *karibu nisahau! Nimetumwa kwako*. Kauli hizi zinapania kumtayarisha *Natala* kimbele kuwa huenda habari hizo si za kumfurahisha. Mazungumzo haya yanavyoeleweka ni kuwa Chifu ana hulka fulani ambazo *Natala* hazipendi. Vivyo hivyo inaeleweka kuwa Gane anajua ukweli huu. Kwa hivyo Gane anatumia mkakati hasi wa upole ili kuutambua uso hasi wa *Natala* kumhusu Chifu. Gane anatoa ule ulazimishwaji wa alichokisema ambacho kilikuwa kitendo cha kutisha uso wa *Natala*.

Maudhui ya umbea na uasherati yanajitokeza hapa kupitia mkakati hasi wa upole mbinu ya kutumia vitangulizi na vidokezi. Gane anaona kuwa tabia aliyo nayo chifu ya usherati huenda ikamweka *Natala* pabaya. Kwa hivyo anadokeza kupitia umbea kuwa huenda chifu anamtaka

Natala kimapenzi. Katika tamthilia nzima tunaona Natala akikwepa mitego ya usherati kama ule wa mhudumu katika jengo la Ufuo na Wakene. Kwa hivyo fikira za Gane ni umbea tupu.

Kwingineko Gane wanapozungumza na Natala, kuna matumizi ya mkakati hasi wa upole ambapo kuna matumizi ya vitangulizi na vidokezi.

Gane: Sijui niseme na nani?

Natala: Najua na nani.

Gane: Nani? (uk.6)

Kutokana na nukuu hii hapa juu, Gane anatumia vitangulizi na vidokezi ili kuutambua uso hasi wa Natala. Matumizi haya yanatambulishwa na neno *sijui*. Kupitia matumizi ya vitangulizi na vidokezi Gane nafaulu kuuokoa uso wa Natala na hivyo kuweka msingi mzuri kabla mazungumzo yao. Mhusika ambaye Gane anashindwa kumtaja ni Wakene ambaye ana uraibu wa ulevi na vivyo hivyo utamaduni na ubabedume. Mkakati huu unatuonyesha mwachano uliopo baina ya Wakene na Natala.

Vilevile Gane katika mazingira mengine anatumia vitangulizi na vidokezi anaporejelea tabia ya Wakene ya kunywa pombe. Anasema hivi:

Gane: Sijui kama niliongea na binadamu au pipa la pombe. (Anaigiza sauti kutembea na uzungumzaji wa kilevi wa Wakene) (uk. 6)

Matumizi ya neno *sijui* kama kitangulizi cha kauli ya Gane kwa Natala, ni njia ya kumwomba Natala aungane naye katika kupinga unywaji pombe wa Wakene. Mazungumzo haya yanabainisha uhifadhi wa uso hasi wa Natala.

Maudhui ya ulevi yanaibuliwa na Gane kupitia mkakati hasi wa upole. Inabainika kuwa Wakene ni mraibu wa pombe na wanakijiji kama Natala na Gane hawapendi tabia yake ya unywaji pombe. Mkewe Tila anaonekana kuzidiwa na majukumu ya ulezi wa familia ndio maana anaomba takribani kila kitu kutoka kwa Natala. Mwandishi anafaulu kupinga hulka ya ulevi wa kupindukia katika jamii kwani humfanya mtu kutowajibika.

Aidha, Gane anadhihirisha matumizi ya mkakati hasi wa upole kwa kutumia vitangulizi. Gane anatekeleza tendo la kutishia uso hasi wa Chifu, Mzee Balu na Natala ambao wanataka kunongonezana kuhusu siri fulani.

Natala: Ngojeni nitoe viti nje.

Gane: Hakuna haja, mie naondoka. Mnaweza kuzungumzia papa hapa. (uk. 8)

Katika dayalojia hii hapa juu, mgogoro baina ya Natala na Gane unazuka. Hapa ni pale ambapo Natala anataka kutoa viti nje ili yeye, Chifu na Mzee Balu waongee kando na Gane. Kwa upande mwingine Gane ametambua kuwa hatafikani na anataka kuondoka. Hapa ndipo Gane anaamua kuwapa nafasi lakini kwa matumizi ya mkakati hasi wa upole mbinu ya vitambulisho unaotambulishwa na kauli *mnaweza kuzungumzia papa hapa*. Kwa kutumia kauli hii, Gane anagundua kuwa hahitajiki kusikia kinachozungumzwa na hivyo kujiondoa. Lakini anajiondoa kwa namna inayoniua kuepusha kuvunjika kwa mazungumzo baina yake na Natala.

Isitoshe, kwingineko tamthiliani, Natala anatumia mkakati hasi wa upole mbinu ya vitangulizi wanapozungumza na Mama Lime.

Natala: Kunradhi ikiwa kusimama kwangu kunaonekana kama kukuvunja heshima.

Hiyo haikua nia yangu. (uk. 38)

Natala anamtuliza Mama Lime kupitia matumizi ya mkakati hasi wa upole ambao unatambulishwa na maneno; *kunradhi ikiwa kusimama kwangu kunaonekana kama kukuvunja heshima. Hiyo haikuwa nia yangu*. Kupitia kauli hii, Natala annatumia vitangulizi kwa kuomba msamaha kwa tendo lake la kusimama kwamba haikuwa nia yake kumkasirisha Mama Lime. Tunaona baadaye Mama Lime akimtaka Natala aketi amsikilize. Kwa kweli Natala anaketi. Haya yanaonyesha kuwa Natala ni msikivu na hivyo kuyaweka mazungumzo yao msingi bora wa kuendelea bila kuvunjika licha ya mgogoro mkubwa uliopo wa urithi wa wajane.

Halikadhalika Mama Lime anatumia mkakati hasi wa upole mbinu ya vidokezi anapomzungumzia Natala.

Mama Lime: Unamaanisha nini ‘nimekuja tena?’ (Kimya. Natala bado anamwalia usoni) Na samahani kwa kukushtua (Anaelekea kuliko na kiti) (uk. 47)

Katika mfano huu, ni wazi kuwa kuna mvutano baina ya Natala na Mama Lime. Hii ndio maana Natala anamwuliza kama amekuja tena. Mvutano wao ni kuhusu pendekezo la Mama Lime kumtaka Natala arithiwe na Wakene. Kwa sababu hii anatumia mkakati hasi wa upole mbinu ya vidokezi ili kuuokoa uso na kuhifadhi msingi wao wa mazungumzo yasije yakakatika. Neno *samahani* linatambulisha matumizi ya mkakati hasi wa upole. Mama Lime anajua vyema kuwa Natala hamtaki kwake na hivyo kutumia mkakati huu ili mazungumzo yao yasikatike.

Vile vile Natala anatumia mkakati hasi wa upole anapomzungumzia mhudumu wa ufuo.

Natala: Tafadhali nisaidie. (uk.20)

Natala: Tafadhali nipe maiti ya mume wangu. (uk.21)

Katika mfano huu hapa juu mkakati hasi wa upole katika lugha ya Natala unatambulishwa kupitia matumizi ya maneno *Tafadhali* na *nisaidie*. Katika kutumia maneno haya, Natala anaficha hasira yake kwa mhudumu wa jengo la ufuo hali ambayo inamwezesha kuendelea na juhudi zake za kumshawishi kumtolea mwili wa marehemu Tango Mwina.

4.2.2 Kutoa Kauli Zisizohusishwa na Mtu Maalumu/ Kuepuka Viwakilishi vya Nafsi

Katika kuutumia mkakati huu, mzungumzaji huhifadhi uso hasi wa msikilizaji kwa kutoa kauli zisizohusishwa na mtu maalumu. Katika tamthilia ya *Natala*, Gane anaepuka viwakilishi nafsi na hivyo kuokoa uso wa Natala na kumpunguzia hisia.

Gane: Nitajuaje siri za watu wazima! (uk. 2)

Katika nukuu hii, Gane anaelekea kumkosoa Natala kwa kutumia mkakati hasi wa upole. Anafanya hivi kwa kuepuka kumtaja Chifu na Natala au kutumia viwakilishi nafsi. Kauli *Watu wazima* inaelekezwa kwa Natala na Chifu ila makali yake yamepunguzwa. Inaonekana kwamba kuna jambo ambalo Chifu anataka kwa Natala lakini Gane haafikiani nalo. Hata Natala haafikiani nalo lakini Gane anafanikiwa kutoa hisia zake kuhusu jambo hilo na kuepuka kuendeleza mvutano baina yake na Natala.

Katika mfano mwingine mchezoni, Gane anaepuka kumtaja Wakene lakini anaelezea hulka yake kwa kuepuka kutumia viwakilishi nafsi.

Gane: Ni ajabu kuona mboga ikijigamba katika mambo kama hayo. (uk.12)

Kupitia kauli hii hapa juu, Gane anadhihirisha kwamba Wakene anajigamba tu. Hata hivyo ili kuokoa uso wake hasi, anatumia kauli isiyohusishwa na mtu maalum. Kauli hii ni *Ni ajabu kuona mboga ikijigamba*. Hapa mboga ni Wakene. Gane anafaulu kuokoa uso hasi wa Wakene na hivyo kuzidi kuwasiliana bila ya kuyavunja mawasiliano.

Natala pia anadhihirisha matumizi ya kauli zilizohusishwa na mtu maalum katika mazungumzo yake na Alika.

Natala: Mtoto akimfinya mtoto mwenzake anakuwa mtoto mbaya. (Kimya kifupi)
Utamfinya tena? (uk. 25)

Katika kauli *mtoto akimfinya mtoto mwenzake* Natala anafaulu kuokoa uso hasi wa Alika kwa kutumia kauli isiyohusisha mtu maalum. Alika alimfinya mtoto aitwaye Nora na mamake anatafuta njia ya kumrudi. Anasuluhisha mgogoro huu kwa kutumia mkakati hasi wa upole. Anapunguza hisia za Alika na hivyo kutovunja mawasiliano. Anaweka msingi imara wa mazungumzo baina yake na mwanawe. Kupitia matumizi ya mkakati huu ni wazi kuwa Natala ni mlezi mwema anayewakosoa na kuwaelekeza watoto wake.

4.2.3 Kubashiri Matokeo Hasi ya Kitendo

Huu ni mkakati hasi wa upole ambao huhusisha mzungumzaji kumtolea msikilizaji kauli ambayo inamtayarisha kukipokea kitendo cha kutishia uso. Katika matumizi ya kubashiri matokeo hasi ya kitendo, mzungumzaji humtayarisha msikilizaji kuwa anacholenga kukisema si kizuri na athari zake ni hasi. Mbinu hii hutumia maneno mengi yanayodhihirisha ubashiri mwingi kama vile: naona, naelewa, najua, inawezekana miongoni mwa mengine. Katika tamthilia ya *Natala*, mbinu hii inajidhihirisha miongoni mwa mawasiliano ya wahusika.

Kwanza, katika mazungumzo baina ya Natala na Tila, Natala anatumia mkakati hasi wa upole mbinu ya kubashiri matokeo mabaya ya kitendo.

Natala: Najua wadudu hula sukari. Sikujua wanakula chumvi pia! (uk. 4)

Hapa kuna mgogoro mkali ambao unazuka baina ya Tila na Natala. Tila ana tabia ya kuombaomba vitu kutoka kwa Natala na Natala hafurahii tabia hii. Tila anapomba chumvi kidogo na kupewa chumvi kijiko kimoja, anakasirika na kusema kuwa yeye si mdudu. Hapa ndipo Natala anapotumia kauli inayodhihirisha kubashiri matokeo hasi kwa kusema *Najua wadudu hula sukari*. Kupitia kauli hii anamtayarisha Tila kuwa kauli atakayoitoa si nzuri. Kwa kweli anasema kuwa *sikujua wanakula chumvi pia!* Huu mkakati unaokoa uso wa Tila na hivyo kuendeleza mazungumzo japo kwa kuvutana.

Kwingineko tamthiliani, Mama Lime anatumia mbinu ya kubashiri matokeo hasi kwa Natala. Anasema hivi:

Mama Lime: ...Nachukulia ungependa kazi ya kuwashughulikia watoto iwe nyepesi.
Nina hakika kazi ya ulezi itakuwa rahisi zaidi ukibakia kwenye familia ya marehemu mumeo. (uk. 36)

Matumizi ya mkakati hasi wa upole mbinu ya kubashiri matokeo hasi yanathibitishwa na matumizi ya kauli *nachukulia ungependa* na *nina hakika kazi ya ulezi itakuwa rahisi*. Mama Lime anajaribu kumshawishi Natala kurithiwa na Wakene. Katika mazungumzo yao, kwanza anaokoa uso hasi wa Natala kwa kutumia mbinu ya kubashiri matokeo hasi. Mama Lime anaelewa fika kuwa Natala hatakubaliana naye. Kwa kutumia mkakati huu, anayawekea mazungumzo yao msingi ili yasije yakavunjika kabla ya kumshawishi.

Vile vile, Mama Lime anatumia mkakati huu hasi wa upole mbinu ya kubashiri matokeo hasi anaposema:

Mama Lime: Hakuna haja ya kupandisha sauti. Naondoka. Hata hivyo sina budi kukujulisha kwamba kukataa kufuata mila si jambo la busara. (uk. 40)

Natala anaelezwa na Mama Lime kuhusu matokeo hasi ya kitendo chake cha kukataa kufuata mila. Mama Lime anamtayarisha Natala kuwa wakati mwingine huenda ikawa kuwa mazungumzo yao yatakuwa ya kugombana. Sababu ni kuwa amekataa mila na desturi za urithi wa wajane.

Maudhui ya mila na desturi yanadokezwa katika mkakati huu. Mama Lime anamtolea Natala vitisho kuwa alilolifanya si jambo la busara. Hata hivyo Natala anasimama kidete na kusema kuwa ataongozwa na fikira zake bali si mila na desturi. Mwandishi anafaulu kupitisha ujumbe kwa hadhira yake kuwa mila na desturi nyingine zimepitwa na wakati na haina haja kuzifuata.

Katika mfano mwingine, Natala anamtayarisha Tila kuwa mazungumzo yao yatakuwa ya ugomvi.

Tila: Sijambo. Habari zako?

Natala: Nzuri.(Kimya kifupi) Leo umeamua kututembelea asubuhi na mapema? (uk. 41)

Kauli ya Natala ya *Leo umeamua kututembelea asubuhi na mapema* inalenga kumtayarisha Tila kimbele kuwa mambo si mazuri. Kauli hii ni namna ya kumkataza Tila kuja kwake lakini kwa njia ya kuhifadhi uso wake hasi. Kupitia njia hii Natala anafaulu kuonyesha hisia zake kumhusu Tila bila kuvunja mazungumzo.

Katika mazingira mengine, Natala anatumia mkakati hasi wa upole, mbinu ya kubashiri matokeo hasi anapotembelewa na Mama Lime.

Natala: Mama Lime, umekuja tena?

Natala: Hata hungojei kukaribishwa kiti? (uk. 47)

Kauli hii inanuia kumtayarisha au kubashiri matokeo hasi ya kitendo kwa Mama Lime. Natala anamtayarisha kuwa amekasirishwa na mambo aliyoyasikia kutoka kwa Tila na hivyo ajipange kugombana. Huu ni mgogoro baina ya Mama Lime na Natala ambapo Tila alikwishamweleza kuwa yeye ndiye aliyemtuma Mama Lime kumbembeleza Wakene amrithi kama mke. Kwa Natala kuokoa uso hasi wa Mama Lime kwa kubashiri, mawasiliano yao yanaendelea kwa muda bila kuvunjika.

4.2.4 Kujidunisha na Kumwonyesha Heshima Msikilizaji

Mkakati hasi wa upole vile vile hudhihirika katika matumizi ya lugha ambapo mzungumzaji hudhihirisha tofauti yake na msikilizaji kwa kuonyesha heshima au tofauti kati yake na msikilizaji. Katika tamthilia ya *Natala*, matumizi ya kaida hii katika mawasiliano baina ya wahusika yanabainika.

Natala anatumia mkakati huu wanapozungumza na Mama Lime.

Natala: Kunradhi ikiwa kusimama kwangu kunaonekana kama kukuvunjia heshima.
Hiyo haikuwa nia yangu. (uk. 38)

Katika nukuu hii, Natala ana mvutano na Mama Lime kuhusu kurithiwa na Wakene. Jambo hili linamkasirisha hadi anaposimama. Mama Lime anaona kitendo hiki kama utovu wa heshima. Hapa ndipo Natala anaokoa uso hasi wa Mama Lime kwa kumzungumzia kwa heshima na staha. Anajidunisha kwa kusema kauli *kunradhi ikiwa kusimama kwangu kunaonekana kama kukuvunjia heshima*. Mkakati huu unamfanya Natala kufaulu kuonyesha kuwa amekasirika lakini wakati huo huo kuweka msingi imara wa mawasiliano baina yao. Kupitia mkakati huu ni wazi kuwa Natala ni mwanamke mwenye heshima.

Aidha Natala anatumia mkakati wa kuonyesha msikilizaji heshima anapokuwa katika Jumba la Ufuo.

Natala: Tafadhali nisaidie kuitafuta. (uk. 20)

Katika mfano huu hapo juu, Natala anaonyesha heshima na staha kwa mhudumu katika Jengo la Ufuo kwa kutumia mkakati hasi wa upole. Anajidunisha kwa kutumia kauli *tafadhali nisaidie kuitafuta*. Anasema kauli hii baada ya kuona miili ambayo iko katika hali mbaya pamoja na harufu. Anaokoa uso huo hasi wa mhudumu yule angaa aweze kumtolea maiti ya mume wake. Kwa kutumia mkakati huu Natala anafaulu kuyaendeleza mazungumzo baina yao na kumwonyesha msikilizaji kuwa yeye ni muhimu.

4.2.5 Kuuliza maswali

Mbinu hii ya mkakati hasi wa upole huhifadhi uso hasi wa msikilizaji kwa mzungumzaji kumwuliza msikilizaji maswali kwa nia ya kutaka kuthibitisha kuwa amekubaliana na kitu ambacho kimesemwa. Kwanza Gane anamwuliza Natala swali ambalo linalenga kuhifadhi uso wake hasi usidhurike.

Gane: Ujumbe nimekupa. (Akichukua pasi na kuendelea na kazi ya Natala) Kwani Chifu hakufahamu? (uk.2)

Katika kauli hii, Gane anamwuliza Natala swali ambalo linalenga kuokoa uso hasi wa Natala. Nia ya Gane ni kutaka kuthibitisha kuwa anakubaliana naye kuhusu kumfahamu Chifu. Kwa kutumia swali hili, Gane anamdokezea Natala kuwa Chifu ana hulka fulani ambayo si nzuri.

Katika mazingira mengine, Tila anatumia mkakati hasi wa upole mbinu ya kuuliza swali.

Tila: Umenipimia kama dawa ya mtoto? (uk. 3)

Katika mfano huu hapo juu Tila anajaribu kuhifadhi uso hasi wa Natala ambaye amempa chumvi kijiko kimoja. Anamwuliza swali hili ili aone kuwa kweli chumvi aliyompa ni kidogo. Anailinganisha na dawa ya mtoto ambayo kwa kawaida ni ndogo sana. Kupitia swali hili mgogoro baina ya Tila na Natala unajitokeza wazi kuwa tila anapenda sana kuomba vitu kutoka kwa Natala na Natala hafurahishwi na jambo hili. Isitoshe, ni bayana kuwa tila hamheshimu Natala. Kwa kutumia swali hili, Tila anaokoa uso hasi wa Natala ambaye anakubaliana na kauli ya Tila na kusema *imebakia kidogo sana*.

Maudhui ya umaskini yamejikita katika tamthilia ya natala kupitia mkakati huu. Tila ana uhitaji mkubwa wa bidhaa kama vile chumvi, mafuta hata sukari. Sababu kuu ni umaskini ambao umesababishwa na ulevi wa kupindukia wa Wakene. Wakene hawajibikii familia yake na hivyo kuwaacha kwenye lindi la umaskini.

Mama Lime naye anatumia mkakati hasi wa upole katika mazungumzo yake na akina Mzee Balu, Bala na Mzee Palipali. Anauliza hivi:

Mama Lime: Nimesema mara ngapi tulioa kutoka kwa watu wenye dharau? Natala ameurithi ujeuri wake kutoka kwao. (uk.27)

Mama Lime anateta kuwa amu na shangazi ya Natala hawatahudhuria mazishi. Anaona kuwa watu wa kwao Natala wana dharau. Anatumia mkakati hasi wa upole wa kuuliza swali ili wenzake wakubaliane naye. Anauliza: *Nimesema mara ngapi tulioa kutoka kwa watu wenye dharau?* Swali hili linadhaminia kuokoa nyuso za akina Bala, Mzee Balu na Mzee Palipali ambazo ni hasi. Kupitia swali hili tunaona kuwa kuna mgogoro baina ya familia ya Tango na familia ya Natala kwani Mama Lime anawaona kuwa wana dharau.

Kwingineko tamthiliani, Mama Lime anamwuliza Natala swali ili kuondoa ulazimishaji na hivyo kuokoa uso hasi wa Natala.

Natala: Basi usiniulize maswali ya kunisinya.

Mama Lime: Niwaambie umekataa? (uk.40)

Katika dayolojia hii hapa juu, Mama Lime anautambua uso hasi wa Natala na kujaribu kuuokoa. Natala hataki kurithiwa kama mke na Wakene. Ni mvutano ambao uko karibu kufikia upeo. Lakini ili mazungumzo yasivunjike, Mama Lime anaondoa ulazimishaji na kuuliza; *Niwaambie umekataa?* Swali hili linaonyesha kuwa Mama Lime na washirika wake kama Mzee Palipali na Wakene wameamua kumwamaliza Natala na kumnyanyasa kwa sababu yeye ni mjane. Wamekula njama ya kumnyanganya watoto pamoja na shamba.

4.3 Matumizi ya Mkakati Nje ya Rekodi

Mkakati nje ya rekodi si wa moja kwa moja. Msikilizaji hufasiri ujumbe jinsi atakavyo. Brown na Levinson (1987:211) anasema kuwa si rahisi kuhusisha lengo moja wazi katika usemi husika. Kwa msingi huu, mzungumzaji hutumia maneno au kusudio lake ili kuhifadhi uso wake hasi.

4.3.1 Matumizi ya Maswali ya Balagha

Kwa mujibu wa Brown na Levinson (1987), katika kutumia kaida hii ili kuafikia uhifadhi wa uso hasi wa msikilizaji, mzungumzaji hutumia maswali ya balagha yanayolenga kumwonyesha msikilizaji ukweli wa kile anachokisema. Kwanza kabisa, Tila anatumia mkakati nje ya rekodi katika mgogoro wake wa kuomba bidhaa kutoka kwa Natala kila wakati. Anasema hivi:

Natala: Lakini Tila ulikuwa hapa juzi nikakupa sukari-glasi mbili. Ulikuwa hapa siku nne zilizopita nikakupa mafuta ya taa. Leo tena unataka chumvi!

Tila: Unawezaje kutia sukari au mafuta ya taa katika chakula? (uk.3)

Kwenye mfano huu, Tila anatumia mkakati nje ya rekodi kaida ya swali balagha kumkosoa Natala kuwa hastahili kulalamika anapombwa chumvi. Anasema kuwa sukari na mafuta ya taa haviwezi kutiwa katika chakula. Katika swali; *Unaweza kutia sukari au mafuta ya taa katika chakula?* Tila anamweleza kuwa ni chumvi tu anayoitaka. Anamlaumu Natala kwa njia ya swali kuwa wakati huo mwingine hakuchukua chumvi. Tila anahifadhi uso hasi wa Natala ili mawasiliano yasivunjike katika nyumba ya Natala.

Katika mazingira ya nyumbani mwa Natala, Tila anatumia mbinu hii pia ya balagha ili kuhifadhi uso hasi wa Natala.

Tila: Kuomba? Nani anaomba? Unaniona kama mmwombaji? (uk.4)

Kutokana na nukuu hii ya Tila, swali hili linadhamiria kuhifadhi uso hasi wa Natala kwa kukataa na kupinga madai kuwa Tila ni mwombaji. Tila anatumia kauli inayomkanganya Natala kuwa yeye si omba omba; *Nani anaomba?* Ihali amekuja kuomba chumvi. Tila amekataa chumvi kijiko kimoja. Anataka zaidi.

Isitoshe, Mama Lime anatumia mbinu hii kwingineko tamthiliani ili kuhifadhi nyuso za Bala, Mzee Balu na Mzee Palipali.

Mam Lime: Nimesema mara ngapi tulioa kutoka kwa watu wenye dharau? Natala ameurithi ujeuri wake kutoka kwao

Bala: Aa, hiyo ni hadithi ndefu.

Mama Lime: Kuhudhuria mazishi ya mtoto wetu ni hadithi? Hadithi ndefu? (uk. 27)

Katika dayolojia hii hapo juu, kuna mvutano baina ya Bala na Mama Lime kuhusu amu na shangazi wa Natala ambao hawakuhudhuria mazishi ya Tango Mwina. Mama Lime anaokoa nyuso hasi za Mzee Palipali, Bala na Mzee Balu kwa matumizi ya maswali balagha; *Nimesema*

mara ngapi tulioa kutoka kwa watu wenye dharau? Kuhudhuria mazishi ya mtoto wetu ni hadithi? Hadithi ndefu? Katika swali hili la pili, Mama Lime anajaribu kuokoa uso hasi wa Bala kwa kumwambia kuwa haafikiani na maelezo yake kwa njia ya swali. Maswali haya yanahakikisha mazungumzo hayavunjiki. Vivyo hivyo yanabainisha wazi mirengo miwili kati ya familia ya Mzee Balu na kwao Natala ambayo inavutana.

Vivyo hivyo, Mama Lime katika dayolojia yao na Natala, anatumia mkakati nje ya rekodi mbinu ya swali balagha baada ya majibizano makali.

Natala: ... Mama Lime, ni vizuri uondoke. Mwache Natala na ujane wake.
Atajua namna ya kuubeba.

Mama Lime: Nipe heshima ninayostahili! Unanifukuza Mzee kama mimi kutoka kwako? Niheshimu! (uk.38)

Ni wazi kuwa Mama Lime anamkosoa Natala kwa kumkosea heshima. Anafanya hivi kwa njia isiyo wazi kwa kutumia swali balagha: *Unanifukuza Mzee kama mimi kutoka kwako?* Kupitia swali hili, Mama Lime anatambua uso hasi wa Natala na kuushughulikia ili kuepuka kuyavunja mawasiliano yao. Natala na Mama Lime wana mgogoro kuhusu urithi wa Natala kwa Wakene. Hata hivyo mazungumzo yao bado yanaendelea kwa muda bila kuvunjika.

4.3.2 Kutoa Vidokezi Vielekezi

Katika kaida hii, msemaji hutoa vidokezi kuhusu jambo ambalo angetaka msikilizaji atekeleze. Kutoa vidokezo muhimu ambavyo vinalenga malengo ya mzungumzaji ni mojawapo ya mbinu zinazotumika katika utendaji vitendo vya kutishia uso nje ya rekodi. Katika *Natala* wahusika wa kike wametumia mkakati huu ili kuokoa nyuso hasi za wenzao.

Mosi, Gane anatumia mkakati nje ya rekodi kaida ya kutoa vidokezi vielekezi katika mazungumzo yake na Natala. Anasema hivi:

Natala: ... Hakuna la 'unaona basi! Unaona sasa!
Gane: Ile methali inasema nini? (uk. 3)

Kitendo cha Gane cha kukisia kuwa huenda Chifu anamtaka Natala wawe na uhusiano wa kimapenzi ni kitendo kinachotishia uso wa Natala. Kwa hivyo Gane anatumia kauli; *Ile methali*

inasema nini? Ili kuokoa uso wake. Anachotaka Natala afanye ni kuepuka vitendo vya Chifu ambavyo Gane anaviona hatari kwa familia ya Natala. Hivyo anashindwa kumwambia moja kwa moja na kutumia vidokezi vielekezi ili Natala asidhurike uso jambo ambalo huenda likavunja uhusiano wao mzuri.

Aidha Natala anatoa vidokezi kwa Gane katika mazingira mengine tamthiliani.

Natala: Tumekuja na maiti... Oh, mwili wangu! (uk.15)

Katika nukuu hii hapa juu, Natala wametoka katika Jengo la Ufuo na mabaki ya “marehemu” Tango Mwina. Ni bayana kuwa Natala ana machovu. Anapotamka kauli; Oh, mwili wangu! Ni kama anamdokezea Gane bila kutumia njia ya moja kwa moja ili ampe bilauri ya maji. Gane naye anamjali na kutaka kumletea chakula lakini Natala sasa anaokoa uso hasi wa Gane na kuuhifadhi kwa kutumia mbinu ya kutoa vidokezi vielekezi.

4.3.3 Utamkaji wa Kauli Zenye Utata

Kuzua utata ni kusema mambo kwa njia ambayo inaweza kufasiriwa kwa namna mbalimbali.

Tila anatoa kauli zenye utata anapomkejeli Natala kuwa kumbe watoto wake Alika na Bwanu hunywa uji.

Tila: Kumbe wanakunywa uji asubuhi? (uk. 42)

Kauli hii ya Tila inaonyesha matumizi ya mkakati nje ya rekodi kaida ya kutoa kauli zenye utata. Kauli *kumbe wanakunywa uji asubuhi?* si ya kueleweka moja kwa moja. Ina fasiri nyingi kama vile umaskini nyumbani mwa Natala, kauli kauli tu ya kuanzisha mazungumzo, mshangao kana kwamba uji si chakula au mbona wanywe uji asubuhii ilhali kuna chai. Katika kauli hii, Tila anauokoa uso hasi wa Natala ili kuendelea na mazungumzo yao. Angesema kuwa tangu ‘kifo’ cha Tango Natala hawezi kumudu familia ndio maana anawapa uji asubuhi, mazungumzo yangekatika ghafla baina yao.

Aidha Mama Lime anatumia mkakati huu katika juhudi zake za kumrai Natala kurithiwa na Wakene.

Mama Lime: Ni vizuri huna mpango wa kwenda kwingine. Wazee wa ukoo watafurahisana kusikia hivyo... Natala ni vizuri kuendelea kuishi maisha mazuri. (uk. 36)

Kauli hii ya Mama Lime, *Wazee wa ukoo watafurahi sana kusikia hivyo*, inathibitisha matumizi ya mkakati nje ya rekodi kaida ya kutoa kauli zenye utata. Kwa kweli kauli hii inazua ufasiri wa sampuli mbili. Mosi kuwa Mama Lime anaona kuwa Natala ashakubali kurithiwa na Wakene. Kwa sababu ni kauli yenye utata, Natala anaifasiri visivyo na kuelezea matumizi yake ya kuishi katika maisha mazuri. Mama Lime anagundua kuwa hajaeleweka na hivyo kutoa ufafanuzi zaidi. Hata hivyo, kauli hii inamfanya Mama Lime kuokoa uso hasi wa Natala na kuepuka kuvunja kwa mazungumzo.

4.4 Mkakati Ndani ya Rekodi

Mkakati huu hudhamiria kuwasilisha ujumbe kwa msikilizaji kwa njia isiyo na upungufu hata kidogo. Mkakati ndani ya rekodi unajidhihirisha katika matumizi ya lugha ya wahusika wa tamthilia ya *Natala*.

4.4.1 Wakati Tendo Linalofanywa Linalenga Kumfaidi Msikilizaji

Kaida hii hutumiwa na mzungumzaji wakati tendo la tamko linalenga kumfaidi msikilizaji. Kuna matumizi japo machache ya kaida hii katika *Natala* miongoni mwa wahusika wa kike.

Kwanza, Gane anatumia mkakati ndani ya rekodi kaida ya kutamka tendo linalolenga kumfaidi msikilizaji katika mazungumzo yake na Natala.

Natala: Nimewaacha upande wa nyuma wa nyumba. Niwaite?

Gane: Hakuna haja. Nimekuja kuwajulisha kwamba wenzao wana sherehe ndogo.

Itakuwa vizuri wakihudhuria. (uk. 2)

Katika dayolojia ya Natala na Gane hapo juu, inabainika kuwa Gane anatumia mkakati ndani ya rekodi kwa kauli; *Hakuna haja. nimekuja kuwajulisha kwamba wenzao wana sherehe ndogo*. Katika kauli hii, Gane halengi kuuhifadhi uso wa Natala ila analenga kupitisha ujumbe. Huu ni ujumbe utakaofaidi Natala na watoto wake kwani watahudhuria sherehe.

Katika mazingira hayo Natala anatumia mkakati ndani ya rekodi kwa Gane anapotaka aketi.

Natala: Mbona unasimama? ... keti! (uk. 2)

Hii ni kauli ambayo inaonekana kama Gane anaamrisha kuketi. Hata hivyo hakasiriki na amri ya Natala kwani inalenga kumfaidi Gane. Faida atakayoipata ni kuwa atakuwa amepewa kiti ajipumzishe. Natala anapitisha ujumbe kwa njia wazi na isiyo na utata.

Aidha Natala analazimika kutumia mkakati wa ndani ya rekodi wanapozungumza na Tila. Huu ni wakati ambapo Tila anakuja kuomba chumvi.

Tila: Nijibu! Umemwona nani akitia mafuta ya taa katika chakula?

Natala: Ndio hii. (uk. 3)

Tamko la Natala *ndio hii* akiwa anamkabidhi Tila chumvi, ni idhibati kuwa hataki kuonyesha upole wowote. Hii ni kwa sababu tamko lake linalenga kumfaidi Tila. Faida Tila anapata ni ya kupewa chumvi isipokuwa analalamika kuwa ni kidogo sana.

Isitoshe, Mama Lime anatumia mkakati ndani ya rekodi kaida ya kutamka tendo linalolenga kufaidi Natala.

Mama Lime: Kwani furaha ya mwanamke ni nini? Ni kuwa na makazi, kula na kushiba, kuvaa nguo na kupata watoto. Hutalalamika. (uk. 39)

Katika mfano huu, Mama Lime anatumia mkakati ndani ya rekodi na kumweleza kuhusu uzuri wa kuwa na mume. Kauli zake; *Ni kuwa na makazi, kula na kushiba, kuvaa nguo na kupata watoto* zinaonekana kama kauli zitakazomfaidi Natala. Hii ndio maana Mama Lime anaamua kutoa habari kwa njia wazi na bila utata wowote. Kwa kuwa zinalenga kumfaidi Natala, hazionekani kama ni ukosefu wa upole. Kupitia kauli hizi, ni bayana kuwa wanawake bado wamejifunga katika ngome ya nafsi na katika minyororo ya mila na desturi.

4.4.2 Katika Mahusiano ya Mamlaka

Mkakati huu hutumika katika mazingira ambayo msemaji na msikilizaji wanatenganishwa katika uhusiano na mamlaka au uwezo fulani. Ikiwa msemaji ana nguvu au mamlaka dhidi ya sikilizaji basi anaweza akamwamrisha au kumwaagiza msikilizaji. Mkakati ndani ya rekodi kaida ya katika mahusiano ya mamlaka umetumiwa japo kwa ufinyu katika tamthilia ya *Natala*.

Mwanzo, katika mazungumzo baina ya Tila na Natala, Natala anamwamrisha Tila kuondoka kwake.

Natala: Tila, Ondoka kwangu! (uk. 5)

Katika nukuu hii, kuna mgogoro unaotoka kati ya Tila na Natala. Natala anaona Tila alikuja kwake si kumwomba chumvi tu bali kuna mengine. Tila naye kwa kupewa chumvi kidogo anaona kuwa amekosewa. Katika mawasiliano yao, Natala ana mamlaka zaidi kuliko Tila. Mamlaka ya Natala yanabainika kutokana na nguvu zake za kiuchumi. Anaweza kumudu chumvi, mafuta ya taa na sukari, bidhaa ambavyo ni vigumu Tila kuwa navyo. Hivyo wanapokosa kuelewana, Natala anatumia kauli ondoka kwangu! Ambayo ni mkakati ndani ya rekodi. Kupitia kaida hii, inabainika kuwa Natala ana uwezo wa kiuchumi ilhali Tila hana.

4.5 Hitimisho

Katika sura hii ya nne, tumeangazia matumizi ya mikakati ya upole kwa kuzingatia wahusika wa kike pekee Katika *Natala*. Kutokana na utafiti wetu, wahusika wa kike hutumia mkakati chanya wa upole na mkakati hasi wa upole zaidi kuliko mkakati nje ya rekodi na mkakati ndani ya rekodi. Kwa mujibu wa Lakoff (1975) kuna rejista ya kike ambayo hutumiwa kuhifadhi udhaifu wa wanawake katika jamii hivi kwamba maumbo ya kiisimu wanayoyatumia huakisi na kuimarisha udhaifu wao. Katika uchunguzi wa mikakati ya upole inayotumiwa na wanawake ni kuwa madai ya Lakoff yana uzito kwani jinsia ya kike imeegemea matumizi ya mkakati chanya wa upole zaidi ya mikakati mingine. Yaani wao hujali, hushughulikia na kuhifadhi nyuso za wengine zaidi ya wanaume.

SURA YA TANO

HITIMISHO NA MAPENDEKEZO

5.0 UTANGULIZI

Madhumuni ya utafiti huu yalikuwa kubainisha jinsi nadharia za kiisimu zinavyotumiwa katika fasihi ili kuibua maana kamilifu iliyokusudiwa na mzungumzaji ambaye ni mhusika katika kazi ya kifasihi. Uchunguzaji huu ulitumia Nadharia ya upole ya Brown na Levinson (1978) kujaribu kuchunguza jinsi maana inavyoweza ikajitokeza katika muktadha kwa kuzingatia mikakati ya upole. Vivyo hivyo mtafiti aliainisha mikakati ya upole inayotumiwa na wanawake tofauti na wanaume ili kuona kama kuna tofauti za uchaguzi na matumizi ya mikakati hii ya upole miongoni mwao. Haya yametekelezwa kupitia uchambuzi wa mikakati ya upole kiuana katika *Natala*.

Kuhusu nadharia ya upole, msisitizo wetu umekuwa kwenye uchaguzi na matumizi ya mikakati ya upole kiuana. Inavyobainika ni kuwa mikakati ya upole ni muhimu sana katika mawasiliano ya wanawake kwa wanaume. Sababu kubwa ni kuwa ilibainika kuwa wanawake kwa wanaume hutumia mikakati yote ya upole ili kuokoa nyuso za washiriki wenzao katika mazungumzo.

Matokeo ya uchunguzi yamebainisha msomaji wa kazi za kifasihi lazima awe na umilisi wa kipragmatiki ili kuelewa maana za matamshi ya wahusika katika muktadha husika.

5.1 HITIMISHO

Kwenye tasnifu hii, tumeonyesha namna wanawake huchagua na kutumia mikakati ya upole tofauti na wanaume. Vivyo hivyo tumeonyesha jinsi mikakati ya upole inavyotumiwa kuibua maswala muhimu katika kazi za kifasihi. Kwa kuhitimisha, tunatoa muhtasari wa matokeo ya utafiti wetu. Tulivyotaja hapo mwanzo, malengo ya utafiti huu yalikuwa matatu.

Lengo letu la kwanza lilikuwa kuchunguza jinsi wahusika wa kiume wanavyotumia mikakati ya upole kuokoa nyuso za wahusika wenzao ili kuepuka kuyavunja mawasiliano. Uchunguzi wetu ulibainisha kuwa wanaume hutumia mikakati minne ya upole katika mawasiliano na wasika wengine. Wanaume vivyo hivyo hutumia mikakati fulani zaidi kuliko mingine katika *Natala*. Kwa mfano, wanaume wanatumia mikakati hasi wa upole zaidi ya wanawake. Hata hivyo matumizi ya mikakati ndani ya rekodi ni machache kama ilivyokua miongoni mwa wanawake.

Wanaume katika Natala ni Tango mwina, Wakene, Mzee Babu, Bala, Mzee palipai, Chifu na Kasisi.

Kwanza, wanaume katika *Natala* wanatumia mkakati chanya wa upole kuwasiliana. Katika kaida ya kumtambua na kumshughulikia msikilizaji, wahusika kama Bala na Tango wanatumia mkakati huu. Kwa mfano, Tango anamtambua na kumshughulikia Bwanu kwa kumweleza Bwanu kuwa alikuwa amewaletea zawadi. Vile vile kuna mhusika mmoja tu ambaye ni Wakene anayetumia kaida ya vitambulisho vya makundi. Anamweleza Gane kuwa kuna mengi anayokosa kwa kuwa yeye ni binamu yake. Wanaume pia wanatumia mkakati chanya wa upole kupitia mbinu ya kutafuta makubaliano. Wahusika hawa ni kama Mzee Balu na Tango. Kwa mfano, Mzee Balu anakubaliana na Chifu kuwa wanaweza kuzungumza chemba. Tango naye anatumia mkakati huu kukubaliana na Natala kuwa huenda walitatanishwa na mwizi waliyemzika wakidhani ni Tango. Anaelezea kuwa huyu ni mwizi aliyemnyanganya mavazi yake pamoja na kitambulisho kisha mwizi huyo akahusika katika ajali barabarani na kuaga dunia. Mwisho ni kuwa, Mzee Balu ndiye tu mhusika aliyetoa ahadi kwa chifu ya kumpelekea mulungula pindi apatapo nguvu ili mazishi ya Tango yaendelee.

Aidha, wahusika wa kiume wanatumia mkakati hasi wa upole kwa mapana na marefu katika tamthilia ya Natala. Kwanza, Chifu, Wakene na Bala wanatumia vutangulizi vidokezi. Kwa mfano Wakene anamdokezea Natala kuwa jambo dogo si dogo hivyo wanapomvamia nyumbani kwake. Hilo jambo ndogolilikuwa la kumnyanganya hati miliki ya shamba, nyumba na watoto wakishirikiana na mzee Palipali na Mama Lime. Inajitokeza vile vile kuwa wanaume wanatumia mkakati hasi wa upole kaida ya kuepuka viwakilishi nafsi. Wahusika kama Bala, Mzee Balu na Chifu wanatumia kauli zisizohusishwa na mtu maalum. Kwa mfano Bala anajiita watu na kuepuka matumizi ya kiwakilishi nafsi (ni) au mimi ili kuokoa uso wa natala. Hapa ni pale anapomsingizia Natala kuwa amemtusi.

Wanaume pia wanatumia kaida ya kubashiri matokeo hasi ili kuokoa nyuso za wahusika wengine. Wahusika hawa ni kama Bala, Chifu na Wakene. Kwa mfano Chifu anasema kuwa si habari rahisi kuto kwa Mzee Balu. Habari hizi zilikuwa zinahus 'kifo' cha Tango. Mzee Balu pia anatumia kaida ya kujidunisha kwa Chifu anaposema kuwa hakuwa na nguvu zozote za kifedha ambazo zingemwezesha kumpa Chifu mlungula. Mwisho, Bala anatumia kaida ya maswali akiigiza kama muhudumu wa jengo la Ufuo. Anamuuliza Natala maswali ambayo

yanamshinikiza ampe hongo ndipo amtotee maiti ya Tango. Kwa mfano anamuuliza kama ana watoto na ikiwa wamewahi mlilia usiku wa manane kwa sababu ya njaa (uk. 21).

Mkakati nje ya rekodi umetumiwa vile vile na wahusika wa kiume katika Natala. Kwanza, wahusika wa kiume wanatumia maswali ya balagha ili kuokoa uso wa wasikilizaji wao. Wakene, Bala na Chifu wanatumia mkakati nje ya rekodi kaida ya maswali balagha ili wasikilizaji wao wajitayarisha kupokea maana kusudiwa bila uso wao kupujuliwa. Kwamfano Chifu anawauliza waombolezaji katika mazishi ya Tango maswali ambayo ni ya kijumla yasiyolenga mtu na hivyo kupitisha ujumbe wake bila kudhuru uso wa msikilizaji wake. Kaida ya vidokezi vielekezi pia inatumiwa na wahusika wa kiume kuonyesha upole. Wahusika wanaotumia kaida hii katika *Natala* ni pamoja na Chifu, Wakene na Bala. Kwa mfano muhudumu katika jengo la Ufuo anatoa vidokezo vielekezi kwa Natala kuwa anataka ampe kitu kidogo kabla ya kumtolea maiti ya Tango. Vivyo hivyo anamweleza waende kuona ofisi jambo ambalo linadokeza kuwa alitaka mulungula wa kimapenzi.

Mkakati nje ya rekodi pia umetumika kuptia kaida ya kauli zenye utata. Wahusika kama Chifu, Bala na Wakene wanatumia mbinu hii ili kuepuka kudhuru uso wa wasikilizaji wao. Kwa mfano, Chifu anamwambia Natala kuwa waseme kama wangetaka kuendelea na mazishi au la (uk. 32). Kauli kama hii ina utata. Chifu ni fisadi na anapanga mikakati ya kupata anachotaka.

Mwisho, wahusika wa kiume katika *Natala* wanatumia mkakati ndani ya rekodi lakini kwa ufinyu sana. Ni Bala tu anayetumia kaida ya wakati tendo linalotendwa linalenga kumfaidi msikilizaji. Hapa ni pale ambapo muhudumu anamweleza wazi Natala kuwa hata akifanya nini hawezi mgeuza awe mwanaume (uk. 19). Hii ni kwa sababu, jinsia ya kiume imewekwa mbele ilhali ya kike imetwezwa katika jamii ya *Natala*. Katika mkakati huu pia, kuna matumizi ya kaida na katika mahusiano ya mamlaka. Kuna mwanaume mmoja ambaye anatumia kaida hii naye ni Chifu kwa mzee Balu. Hapa ni pale ambapo anampa vitisho kuwa asipomletea pesa za uufisadi atakapozipata hatakuwa na utulivu (uk. 33).

Lengo la pili lilikuwa kutambua mikakati ya upole inavyotumiwa na wahusika wa kike katika Natala. Uchunguzi umebaini kwamba wahusika wa kike hutumia mikakati yote minne katika mawasiliano yao katika *Natala*. Hata hivyo, ilibainika kuwa kuna mikakati inavyotumiwa zaidi kuliko mingine katika *Natala*. Wanawake kama Natala, Gane na Mama Lime wanatumia

mkakati chanya wa upole. Kwanza mbinu ya kumtambua na kumshughulikia msikilizaji ilitumiwa na wanawake wote katika *Natala* isipokua Tila. Wahusika hawa wa kike hawakubagua jinsia waliyokua wakizungumza nayo. Waliweza kutumia kaida hii kwa wahusika wa kiume kama chifu, mzee Balu, Bala na Alika.

Katika mkakati chanya wa upole kaida ya matumizi ya vitambulisho vya makundi, matumizi haya yalikuwa mawili tu kati ya mazungumzo ya Gane na wakene na Natala na Bala. Vivyo hivyo, wahusika wa kike walitafuta makubaliano ili kuyawekea mazungumzo yao msingi yasikatike. Natala, Gane na Mama Lime walitumia mkakati huu kwa wanawake wengine. Vile vile ilibainika kuwa wahusika wa kike wanapenda kutoa ahadi. Gane na Natala wanaahidiana kukutana baadaye ili wazungumze. Natala pia anamhaidi Chifu kuwa angemwitia mzee Babu (uk.7). Gane na Natala nao walitoa ahadi kwa Alika kuhusu kurudi kwa Natala na kuwa Alika atakuwa mkubwa mtawalia.

Aidha, wanawake wamebainika kutumia mkakati hasi wa upole kwa mapana na marefu. Kwanza, wahusika kama Gane, Natala na mama Lime walitumia mkakati hasi wa upole kaida ya kutoa vitangulizi na vidokezi. Vile vile Gane na Natala waliepuka kutumia viwakilishi nafsi wakati Gane alijaribu kudadisi ikiwa kuna uhusiano wa kimapenzi baina ya Natala na Chifu. Natala naye aliipata kaida ya kuepuka viwakilishi nafsi ikiwa muhimu alipotaka kumurudi Alika kuhusu tabia ya kumfina Nora, mtoto mwenzake.

Katika kaida ya kubashiri matokeo hasi, wahusika wanawake wamebainisha kutumia mkakati huu japo ni Mama Lime na Natala tu. Kwa mfano Mama Lime anabashiri kuwa Natala hatakuwa na amani kwa kukataa kufuata mila na desturi za kuridhiwa na Wakene. Katika kaida ya kujidunisha, ni Natala pekee aliyejidumisha mbele ya Mama Lime na muhudumu wa jengo la Ufuo. Mwisho, wahusika Tila, Mma Lima na Natala wanatumia mkakati hasi wa upole kaida ya kuuliza maswali.

Kwingineko wahusika wa kike wametumia mkakati nje ya rekodi japo kwa njia finyu. Wahusika kama Natala, Tila na Mama Lime walitumia maswali ya balagha ili kuwafanya wasikilizaji wao kukubaliana na kauli zao bila kuwalazimisha. Vivyo hivyo, Natala na Gane walitumia vidokezi vielekezi kama njia ya kuokoa nyuso za wasikilizaji wao. Kwa mfano umbea wa Gane kuhusu mahusiano ya Chifu na Natala ulidokezwa kwa matumizi ya methali palipo na moshi hapakosi

moto. Mama Lime na Tila kwa upande mwingine walitoa kauli zenye utata kwa Natala. Tila anasema kuwa kumbe watoto wa Natala wanakunywa uji asubuhi akimaanisha kuwa umaskini umemshika Natala baada ya ‘kifo’ cha Tango.

Mwisho, wahusika wanawake walitumia mkakati ndani ya rekodi ili kuokoa nyuso za wasikilizaji wao. Lakini, katika tamthilia ya *Natala*, matumizi ya mkakati huu ni machache sana miongoni mwa wahusika wa kike. Kwanza Gane Natala na Mama Lime walitumia kaida ya wakati tendo linalofanywa linalenga kumfaidi msikilizaji. Kwa mfano, Mama Lime anaamini kuwa mwanamke lazima awe na mume kama anataka kuishi vyema hata kama ni kurithiwa. Anamwambia Natala kuwa kazi ya mwanamke ni kuvaa, kula na kuzaa watoto (uk. 39). Vivyo hivyo katika kaida ya mahusiano ya mamlaka, Natala ana mamlaka kupita nguvu za kiuchumi kuliko Tila na hivyo kumfukuza kutoka kwake. Mama Lime naye anaomba Natala amheshimu kwani yeye ni mama mzee wa kijiji.

Hivyo basi, ni wazi kusema kuwa wahusika wanawake katika tamthilia ya Natala, wanatumia mkakati chanya wa upole na mkakati hasi wa upole zaidi. Vivyo hivyo, matumizi yao ya mkakati nje ya rekodi ni wa kiwango cha chini. Kwa upande mwingine, matumizi ya mkakati ndani ya rekodi ni finyu sana.

Aidha lengo letu la tatu lilihusu jinsi mikakati ya upole inavyoweza kutumiwa kama msingi wa uchambuzi wa maudhui katika *Natala*. Ilibainika kwamba maudhui huweza kuibushwa kupitia mikakati ya upole. Lakini si miktadha yote ambayo imetumia mikakati ya upole ambayo inaweza kudokeza masuala muhimu katika *Natala*. Kupitia mikakati ya upole iliyotumiwa na wahusika mbalimbali maudhui kama vile utetezi wa haki za wanawake, ufisadi, umaskini, desturi na mila zilizopitwa na wakati, usherati, umbea, ubabedume pamoja na matatizo ya ujane yalijitokeza.

Kwa jumla, matokeo ya uchunguzi huu yanabainisha kuwa malengo yote matatu ya utafiti huu yameafikiwa. Ufanisi huu unadhihirishwa katika sura ya tatu, sura ya nne pamoja na hitimisho letu katika sura ya tano.

5.2 MAPENDEKEZO

Mtafiti anapendekeza tafiti zifuatazo zifanywe. Mwanzo, utafiti unafaa kufanywa wa kuchunguza matumizi ya mikakati ya upole katika tanzu nyingine za fasihi andishi kama riwaya, novela na hadithi fupi ili kubainisha jinsi mikakati ya upole inavyotumiwa na wahusika kiuana.

Pili, tunapendekeza kuwa watafiti wengine wafanye uchunguzi utakaochunguza wahusika wadogo katika tamthilia ili kubaini jinsi matumizi ya mikakati ya upole unazibainisha sifa zao. Aidha watafiti wafanye utafiti kuhusu jinsi wahusika mbalimbali hutumia mikakati ya ukosefu wa upole ili kuwasiliana katika tamthilia. Vivyo hivyo, mtafiti mwingine afanye utafiti ili kubainisha mchango wa mikakati ya upole katika ujenzi wa fani katika fasihi andishi.

MAREJELEO

- Black, E. (2005) *Pragmatic Stylistics*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Brown, P. & Levinson, S. (1987) *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fraser, B. (1990) *Perspectives of Politeness*. *Journal of pragmatics*, 14. Pp. 219-236.
- Fowler, R (1981) *Literature As Social Discourse: The Practice of Linguistic criticism*. London: Batsford academic and educational.
- Goffman, E. (1955) "On face-work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction." *Psychiatry: Journal of interpersonal relations* 18,213-231. Reprinted in: Erving Goffman (1967)
- Goodwin (1990) *He-Said-She-Said: Talk as social Organization among Black Children*. Bloomington, Ind: Indiana University Press.
- 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
- Hill, B. et al (1986) *Universals of Linguistic politeness. Quantitative Evidence from Japanese and American English*. *Journal of pragmatics*, 10 pp. 347- 371.
- Holmes, Janet (1995) *Women, Men and Politeness*. London: Longman.
- Holmes, Janet. (1998). *Women talk too much*. In language myths, ed. London: Penguin books.
- Hoobs, P. (2003) "The medium is the message: Politeness strategies in Men's and Women's voice Mail Message." *Journal of pragmatics* (35) 243-262.
- Huang, Y. (2006) *Pragmatics*. New York: Oxford University Press.
- Jespersen, Otto (1992) *Language: its Nature, Development and Origin*. London: Allen & Unwin.

Kariithi, F. (2010) “Mikakati ya Upole Katika Matumizi ya Lugha ya Vijana.” Tasnifu ya Uzamili Chuo kikuu cha Nairobi. Haijachapishwa.

Labov, W. (1996) *The Social Stratification of English in New York City*. Washington, DC: Center for Applied Linguistics.

Lakoff, Robin (1975) *Language and women’s Place*. New York: Harper & Row.

_____ (1976) “What You Can Do With Words: Politeness, Pragmatics and Performatives.” In the proceedings of Texas conference on: *Performatives, Presumptions and Implicature*, Rogers R, & Wall, J. (Ed).

_____ (1990) *Talking Power: The Politics of Language in Our Lives*. Glasgow: Harper Collins.

_____ (2004) *Language and women’s place: Text and Commentaries*. Ed. Mary Bucholtz.

Leech, G. (1980) *Explorations in Semantics and Pragmatics*. Amsterdam: Benjamins.

_____ (1983) *Principles of Pragmatics*. London: Longman.

Machira, S. (2015) “Uchambuzi wa Mikakati ya Upole kama Inavyotumiwa na Wahusika Wakuu Katika tamthilia ya *Mbaya Wetu*.” Tasnifu ya Uzamili Chuo kikuu cha Nairobi. Haijachapishwa.

Mberia, K. (1997) *Natala*. Nairobi: Marimba Publications Ltd.

Mey, Jacob L. (1993) *Pragmatics: An Introduction*. Blackwell: Oxford (2nd ed. 2001)

Mills, J. (1989) *Womanwords: A Vocabulary of Culture and Patrachial Society*. Harlow: Longman.

Mills, J.(2003). *Gender and Politeness*. Cambridge. Cambridge University Press.

Mwari, R. (2014) “Mikakati ya Upole Katika Vipindi vya Runinga, Mawaidha na Bi. Msafwari katika runinga ya Citizen.” Tasnifu ya Uzamili Chuo kikuu cha Nairobi. Haijachapishwa.

Njogu, na Chimera, (1999). *Ufundishaji wa Fasihi: Nadharia na Mbinu*. Nairobi: JKF.

- Ntarangwi, Mwenda (2004). *Uhakiki wa Kazi za Fasihi*. Rock Island: Augustana College.
- Owino, M. (2011) "Uchanganuzi wa Matini Teule za Nyimbo za Faustine Munishi: Mtazamo wa Nadharia ya Upole." Tasnifu ya Uzamili Chuo kikuu cha Nairobi. Haijachapishwa.
- Scollon, R and Scollon, S. (1983) *Face in Interethnic Communication*. London: Longman.
- Short, M. (1989) *Discourse Analysis and the analysis of Drama*. London: Hyman.
- Spencer-Oatey, H. and Jiang, W. (2003) *Explaining Cross-Cultural Pragmatic Findings: Moving from Politeness Maxims to Sociopragmatic Interactional Principals(SIPs)*. Journal of Pragmatics, 35: 10-11, pp. 1633-1650.
- Thoma, J. (1995). *Meaning In Interaction: An Introduction to Pragmatics*. London: Longman
- TATAKI (2013); *Kamusi ya Kiswahili Sanifu*, Toleo la Tatu. Dar es Salaam: OUP,
- TUKI (2006); *English-Swahili Dictionary*, 3rd Edition. Dar es Salaam: Institute of Kiswahili Research.
- Walubengo, A. (2010) "Suala ia Upole katika Jando ya Jamii ya Wabukusu." Tasnifu ya Uzamili, Chuo Kikuu cha Nairobi. Haijachapishwa.
- Wamitila, K. W. *Kamusi ya Fasihi: Istilahi na Nadharia*. Nairobi: Focus, 2003
- _____ *Kanzi ya Fasihi 1: Misingi ya Uchanganuzi wa Fasihi*. Nairobi: Vide-Muwa Publishers, 2008
- Watts, R. (2003) *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- West, et al (1983) '*Small Insults: A Study of interruptions in cross-sex conversations between unacquainted persons in Barrie Thorne*. Rowley, Mass: Newburry House.
- Yule, G. (1996) *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.
- Zimmerman et al (1975) Sex roles, interruptions and silences in conversation, in Barrie Thorne. Rowley, Mass: Newburry House.