

Politeness Strategies: The Case of Money Request in

Jordanian Arabic

Prepared by

Esraa Ayman Hantouleh

Supervised by

Dr. Yazan Shaker Al-Mahameed

Abstract

The present study aims at examining the most commonly used politeness strategy by undergraduate students when requesting money. In addition, the study examines the influence of the cultural background on the use of politeness strategies by Jordanian and non-Jordanian undergraduates when requesting money. Semi-structured interviews are used to collect data for the present study. A total of 30 Jordanian and non-Jordanian undergraduate students participate in this mixed-methods study. The sample is selected from two universities in Jordan via non-probability convenience sampling procedures. The study reveals the following main findings: the most commonly used politeness strategy by the whole sample in money request is negative politeness, scoring 34%. In addition, the most commonly used politeness strategy by Jordanians when requesting money is bald on-record

politeness, accounting for 34%. In contrast, the most commonly used politeness strategy by non-Jordanians is negative politeness, accounting for 46.7%. It could be concluded that the cultural background exerts a profound influence on the use of politeness strategies.

Keywords: Politeness, politeness strategies, request, money request, Jordanian Arabic.

استراتيجيات التأدب: حالة طلب المال في اللهجة الأردنية

إعداد

اسراء ايمن حنتوله

إشراف

الدكتور يزن شاكر المحاميد

الملخص

تهدف هذه الدراسة بشكل مباشر إلى بحث أكثر استراتيجيات التأدب استخداماً من قِبَل الطلاب الجامعيين في طلب المال، بالإضافة إلى دراسة تأثير الخلفية الثقافية على استخدام استراتيجيات التأدب من قِبَل طلبة الجامعات الأردنيين وغير الأردنيين في حالة طلب المال. تتكون عينة الدراسة من ٣٠ طالب أردني وغير أردني من مرحلة البكالوريوس من جامعتين أردنيتين. تم اختيار الطلاب المشاركين في الدراسة من خلال طريقة العينة القصدية الميسرة. تُظهر الدراسة النتائج التالية: إنّ أكثر استراتيجيات التأدب استخداماً من قِبَل العينة ككلّ في حالة طلب المال هي استراتيجية التأدب السلبي حيث شكّلت ٣٤٪ من مجموع الحالات. بالإضافة إلى أنّ أكثر استراتيجيات التأدب استخداماً من قِبَل الأردنيين في طلب المال هي استراتيجية التأدب المباشر حيث شكّلت ٣٤٪ من مجموع الحالات. وفي المقابل، فإنّ أكثر استراتيجيات التأدب استخداماً من قِبَل غير الأردنيين في طلب المال هي استراتيجية التأدب السلبي والتي استخدمت في ٤٦.٧٪ من مجموع الحالات. مما يعني أنّ الخلفية الثقافية تؤثر بشكل كبير على استخدام استراتيجيات التأدب.

الكلمات المفتاحية: التأدب، استراتيجيات التأدب، الطلب، طلب المال، اللهجة الأردنية