**Beleefdheid**

Onder 'beleefdheid' verstaan we meestal vrij eenvoudige zaken als 'u' zeggen, je zitplaats afstaan aan een oude mevrouw en bedanken voor een cadeautje. Het zijn eenvoudig te leren vormen van beleefdheid. Wel verschillen ze per cultuur en kunnen mensen die de beste bedoelingen hebben botsen, doordat ze aan andere beleefdheidsregels gewend zijn.

In de taalkunde wordt 'beleefdheid' ietsjes anders geïnterpreteerd. De theorie rond beleefdheid is gevormd door de bekende wetenschappers Penelope Brown en Stephen Levinson. Om hun theorie te begrijpen, moeten we eerst iets weten over 'gezichtsverlies'.

Brown en Levinson zeggen namelijk dat alle regels voor beleefdheid uiteindelijk bedoeld zijn om mensen 'gezichtsverlies' te besparen. Volgens hen heb je twee vormen van gezichtsverlies. Die noemen ze, enigszins verwarrend, **verlies van het positieve gezicht** en **verlies van het negatieve gezicht**.

Iemands **positieve gezicht** is het idee dat iemand aardig gevonden wordt of dat hij de moeite waard is om rekening met hem te houden. Als je iemand het **verlies van zijn positieve gezicht** wilt besparen, dan laat je merken dat je hem waardeert of dat je rekening met hem houdt. We noemen dat **positieve beleefdheid**.

Als je iemand vraagt hoe het met hem gaat, dan toon je interesse in hem. Dat is **positieve beleefdheid**. Als je iemand je zitplaats aanbiedt, houd je rekening met hem. Ook dat is **positieve beleefdheid**. Alle vormen van vriendelijk doen horen bij **positieve beleefdheid**.

Iemans **negatieve gezicht** is het idee dat iemand het recht heeft om zelf te beslissen wat en dat hij het recht heeft om niet gestoord te worden. Wanneer je iemand een bevel geeft of wanneer je iemand lastigvalt, dan lijdt die persoon **verlies van zijn negatieve gezicht**. Als je probeert om mensen die vorm van gezichtsverlies te besparen, dan gebruik je **negatieve beleefdheid**.

Als je verdwaald bent en de weg wilt vragen, dan vraag je niet aan de eerste de beste voorbijganger: "Waar is de Kalverstraat?" Je begint meestal met een inleidinkje: "Sorry, mag ik u misschien wat vragen?" En soms leg je ook nog even uit dat je het heel vervelend vindt om de ander te storen, bijvoorbeeld door uit te leggen dat je de voorbijganger echt niet voor niets lastigvalt: "Ik ben verdwaald en ik hoop dat u me weer op weg kunt helpen." Dat is **negatieve beleefdheid**.

Vroeger was het gebruik van 'u' in plaats van 'jij' in Nederland vooral een vorm van **positieve beleefdheid**. Je gaf ermee aan dat je de ander waardeerde en hem niet beschouwde als 'zomaar iemand tegen wie je 'jij' kunt zeggen'. Een deel van de Nederlanders gebruikt 'u' nog steeds op die manier. Maar veel Nederlanders gebruiken 'u' tegenwoordig ook als een vorm van **negatieve beleefdheid**. Ze willen ermee aangeven dat de ander niet bang hoeft te zijn dat ze hem lastig zullen vallen met allerlei persoonlijke verhalen en dat ze het contact strikt zakelijk willen houden. Je kunt dat goed zien in de manier waarop mensen obers en serveersters aanspreken. Dat zijn typisch mensen van wie je heel kort iets wilt, namelijk dat ze je wat te drinken brengen. Daarna moeten ze weer weggaan. Om hun niet het idee te geven dat ze veel voorstelden, zeiden mensen daarom vroeger 'jij' tegen een ober of serveerster. Tegenwoordig zou 'jij' kunnen overkomen alsof mensen vriendjes met de ober of serveerster willen worden. Om die indruk te vermijden zeggen veel mensen nu eerder 'u' dan 'jij'.

Hieronder staan een paar situaties waarin beleefdheid een rol speelt. Probeer maar eens te ontdekken of het gaat om positieve beleefdheid of negatieve beleefdheid.

De grasmaaier van meneer Jacobsen is kapot. Hij belt aan bij zijn buurman, meneer Goossens, van wie hij de grasmaaier wil lenen. Hij zegt: "Het spijt me verschrikkelijk dat ik je stoor, buurman. Ik heb een verzoekje. Zeg gerust nee als het niet uitkomt. Maar mijn grasmaaier is kapot en mijn gras staat heel hoog en straks gaat mijn vrouw erover zeuren. Zou ik jouw maaier misschien even kunnen lenen?"

Zie je wat hier gebeurt? Meneer Jacobsen laat bijna in elke zin merken dat hij het vervelend vindt dat hij meneer Goossens lastigvalt. Hij geeft ook expliciet aan dat meneer Goossens zelf moet beslissen of hij op het verzoek ingaat. Dat zijn allemaal voorbeelden van **negatieve beleefdheid**, bedoeld om meneer Goossens **verlies van zijn negatieve gezicht** te besparen.

Nog een geval: mevrouw Dijkstra gaat bij haar mopperige oude tante op bezoek. Ze heeft een nieuwe rode jurk aan.

Tante: "Wat een rare oranje jurk heb je aan."  
Mevrouw Dijkstra: "Oranje? O ... rood, ja het zou inderdaad ook oranje kunnen zijn. Ach, smaken verschillen, he. Hoe is met u, tante? Heeft u lekker geslapen?"

Mevrouw Dijkstra schrikt even van de onvriendelijke uitval, maar besluit om tantes opmerking niet tegen te spreken, zelfs de verkeerde kleurobservatie niet. Daarmee geeft ze aan dat ze haar tante aardig vindt en haar niet wil tegenspreken. Ze relativeert snel het meningsverschil en stelt dan een geïnteresseerde vraag. Mevrouw Dijkstra past hier dus **positive beleefdheid** toe, ze wil haar tante **verlies van die haar positieve gezicht** besparen.

Als we mensen goed kennen, gebruiken we vaak **positieve beleefdheid**. We laten vaak merken dat we ze waarderen. Als we mensen minder goed kennen of niet zo'n goede relatie met ze hebben, gebruiken we vaak **negatieve beleefdheid**. Vrienden en goede bekenden kunnen elkaar wel eens lastigvallen, maar bij mensen die wat verder weg staan, vraagt dat wat meer inkleding en verontschuldigingen.

Er is nog een vorm van beleefdheid en dat is 'vaag doen'. Soms zijn we bang dat positieve en negatieve beleefdheid toch gezichtsverlies op kunnen leveren. We kunnen dan bijvoorbeeld zeggen: "Het is hier niet heel warm meer", in de hoop dat de ander het raam dichtdoet, zonder het idee te hebben dat hij als loopjongen wordt beschouwd of een opdracht krijgt. In andere culturen, bijvoorbeeld de Japanse en de Britse, is 'vaag doen' een veel gewonere beleefdheidsvorm dan bij ons. Dat kan er wel eens toe leiden dat Nederlanders niet begrijpen wat hun buitenlandse gesprekspartner nou precies wil.