East African Journal of Swahili Studies, Volume 5, Issue 1, 2022
Article DOI: https://doi.org/10.37284/jammk.5.1.664

East African Journal of Swahili Studies
eajss.eanso.org
Volume 5, Issue 1, 2022
Print ISSN: 2707-3467 | Online ISSN: 2707-3475
Title DOI: https://doi.org/10.37284/2707-3475

EAST AFRICAN NATURE & SCIENCE ORGANIZATION

Original Article

Muundo wa Mazungumzo ya Uuzaji na Ununuzi wa Nguo za Mitumba katika Soko Mjinga Kaptembwo

Gideon Kipyegon Rono[1], Prof. Catherine Kitetu, PhD[1] na Dr. Abdulrahim Hussein Taib Ali, PhD[1]*

[1] Chuo Kikuu cha Egerton, S. L. P. 13357 - 20100, Nakuru, Kenya.
[*] Barua pepe ya mawasiliano: Gideonkipyegon94@gmail.com

DOI ya Nakala: https://doi.org/10.37284/jammk.5.1.664

Tarehe ya Uchapishaji:

16 Mei 2022

Istilahi Muhimu:

Mazungumzo, Mnunuzi, Mtumba, Muundo, Muuzaji, Sokoni.

IKISIRI

Mazungumzo ndio njia mojawapo ya kuchochea maingiliano baina ya watu. Lugha ya mazungumzo hutokea katika miktadha mbalimbali kama vile shuleni, hospitalini na hata nyumbani. Utafiti huu uliangazia mpangilio na nafasi ya muundo wa mazungumzo. Wanaojihusisha na mazungumzo haya ni muuzaji na mnunuzi. Lengo la makala haya ni kubainisha namna matumizi ya lugha ya kuafikiana bei wakati wa kuuza na kununua huathiri muundo wa mazungumzo. Nadharia iliyotumika katika utafiti huu ni Uchanganuzi wa Mazungumzo iliyoasisiwa na Sacks (1960). Kuonyesha kuwa, mazungumzo yanayotekelezwa na binadamu huwa na mpangilio maalum. Utafiti huu ulichunguza muundo wa mazungumzo katika soko la mtumba. Matokeo yake yalibainisha kuwa muundo wa mazungumzo haukuweza kufuatwa kwa wakati mwingi kikamilifu, kupashana zamu katika mazungumzo kulipewa kipau mbele, nguo za wanawake na watoto zilinunuliwa sana zikilinganishwa na za kiume na tabia za wanunuzi kutoka katika jamii na kabila tofauti kimazungumzo zilijikita katika utamaduni aliolelewa nayo.

APA CITATION

Rono, G. K., Kitetu, C., & Ali, A. H. T. (2022). Muundo wa Mazungumzo ya Uuzaji na Ununuzi wa Nguo za Mitumba katika Soko Mjinga Kaptembwo. *East African Journal of Swahili Studies*, *5*(1), 98-108. https://doi.org/10.37284/jammk.5.1.664.

CHICAGO CITATION

Rono, Gideon Kipyegon, Catherine Kitetu & Abdulrahim Hussein Taib Ali. 2022. "Muundo wa Mazungumzo ya Uuzaji na Ununuzi wa Nguo za Mitumba katika Soko Mjinga Kaptembwo". *East African Journal of Swahili Studies* 5 (1), 98-108. https://doi.org/10.37284/jammk.5.1.664.

HARVARD CITATION

Rono, G. K., Kitetu, C., & Ali, A. H. T. (2022) "Muundo wa Mazungumzo ya Uuzaji na Ununuzi wa Nguo za Mitumba katika Soko Mjinga Kaptembwo", *East African Journal of Swahili Studies,* 5(1), pp. 98-108. doi: 10.37284/jammk.5.1.664.

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Article DOI: https://doi.org/10.37284/jammk.5.1.664

IEEE CITATION

G. K. Rono, C. Kitetu, & A. H. T. Ali. "Muundo wa Mazungumzo ya Uuzaji na Ununuzi wa Nguo za Mitumba katika Soko Mjinga Kaptembwo", *EAJSS*, vol. 5, no. 1, pp. 98-108, May. 2022.

MLA CITATION

Rono, Gideon Kipyegon, Catherine Kitetu & Abdulrahim Hussein Taib Ali. "Muundo wa Mazungumzo ya Uuzaji na Ununuzi wa Nguo za Mitumba katika Soko Mjinga Kaptembwo". *East African Journal of Swahili Studies*, Vol. 5, no. 1, May. 2022, pp. 98-108, doi:10.37284/jammk.5.1.664.

UTANGULIZI

Uhusiano wowote unaojihusisha na matumizi ya lugha huongozwa na mazungumzo. Kutokana na kauli hii, mazungumzo ya aina hiyo huibua mitindo mbalimbali kutegemea taasisi ya kijamii wanapotoa mazungumzo husika. Schegloff na Sacks (1973) walijishughulisha na miundo ya mazungumzo kwa ujumla wake. Hivyo, yaliyoshughulikiwa na wataalamu hawa ni yale mazungumzo ya kawaida yanayofanyika kila siku lugha inapotumiwa kupitisha ujumbe. Kwa mfano, mazungumzo baina ya mgonjwa na daktari au mazungumzo baina ya marafiki.

Heritage (1984) anasema kuwa mazungumzo hufuata utaratibu fulani unapotekelezwa. Wanaoshiriki kwenye mazungumzo hawana uwezo wa kutoa uamuzi kwa namna mazungumzo yanafaa kufuata kabla ya mazungumzo yenyewe kufanyika, ila yanatokea kwa njia asilia. Wauzaji na wanunuzi kwenye soko la mitumba waliingiliana katika kuendeleza mazungumzo baina yao ili kutimiza mahitaji ya kuzungumza. Mazungumzo yana mpangilio maalum. Hivyo, kuna haja ya kuangazia nafasi ya mazungumzo katika muktadha wa sokoni baina ya wauzaji na wanunuzi wanaouza na kununua nguo za mitumba.

NADHARIA YA UCHANGANUZI WA MAZUNGUMZO

Sacks na wenzake (1974) walichangia kukuza na kuendeleza nadharia ya Uchanganuzi wa Mazungumzo. Sacks kama mtaalamu mwanasaikolojia, alitambua kuwa mazungumzo yanayotekelezwa na binadamu hufuata mpangilio maalum ambao ni kubadilishana zamu. Kwa mfano maongezi ya simu. Kutokana na mawazo haya ya Sacks, muundo huu wa kubadilishana nafasi wakati wa kuzungumza ndio njia bora ya pande zote mbili kuleta mafanikio katika uzungumzaji. Anadai kuwa, kutofuatwa kwa muundo huu wa kubadilishana zamu kutasababisha kutingwa kwa mazungumzo na kupelekea wahusika kutoelewana. Goffman (1967) aliendeleza nadharia hii kwa kufafanua kuwa mazungumzo ya moja kwa moja huwa na mpangilio maalum. Washiriki wanashirikiana kudumisha mwonekano mwa wenzao katika mkabala mzima wa uzungumzaji. Mtalaamu Garfinkel (1952) akajikita katika dhana ya ethnometholojia. Anaeleza kuwa, watu wanaposhiriki kwenye mazungumzo huzingatia tamaduni zao. Kwa misingi hii, jinsi tamaduni zilivyo nyingi, basi ndivyo watumia lugha wana njia kadha wa kadha za kutumia lugha wakiwa na lengo la kuendeleza mazungumzo na mawasiliano. Yaani, watu hujifunza maswala mengi ya kijamii kutoka kwa jamii walikozaliwa.

Utafiti huu umetilia maanani mihimili miwili ya Uchanganuzi wa Mazungumzo kulingana na Heritage (1984). Kama vile mazungumzo ya kawaida kufuata mpangilio wa kimuundo na washiriki wa mazungumzo kuzingatia tamaduni wanapotumia lugha kwenye mazungumzo.

Mbinu za Kukusanya Data

Mazungumzo ya uuzaji na ununuzi yalirekodiwa moja kwa moja katika soko la mtumba. Yaliwasilishwa bila kufanyiwa ukarabati wowote. Brown na Yule (1983) wanasema kuwa, iwapo data itasawazishwa na mtafiti katika harakati za maandishi, msamiati na mazungumzo yenyewe yataibua mtindo tofauti na ule unaokusudiwa kupatikana.

MUUNDO WA MAZUNGUMZO

Katika sehemu hii, itakayoangaziwa ni miundo ya mazungumzo. Kulingana na Heritage (1984), mazungumzo huwa yanafuata utaratibu fulani unapotekelezwa na wanaohusika bila kufahamika moja kwa moja miongoni mwao. Anaendelea

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Article DOI: https://doi.org/10.37284/jammk.5.1.664

kusema kuwa, wanaoshiriki katika mazungumzo huwa hawapangi mazungumzo yenyewe yanavyotokea bali hutokea kwa njia asilia. Lengo la wanaoshiriki katika mazungumzo huwa ni kutimiza haja ya kuzungumza, mfano wanapotekeleza shughuli za uuzaji na ununuzi wa nguo za mitumba sokoni. Mada kadhaa zinazohusu miundo ya mazungumzo zilielezwa kwa kina. Nazo ni, kufunguliwa kwa mazungumzo, kupashana zamu, kukatana kalima, marekebisho na kufungwa kwa mazungumzo katika ununuzi na uuzaji wa nguo za mitumba.

Kufunguliwa kwa Mazungumzo

Kufunguliwa kwa mazungumzo ni maneno yanayotolewa na mshiriki mmoja anayeanzisha mawasiliano kabla ya mshiriki mwingine. Kulingana na Schegloff (2007), mazungumzo hutegemea yanapozungumzwa na kina nani wanahusika katika mazungumzo husika. Ingawa kila muuzaji alitumia maneno na mtindo wake, namna walivyoanzisha mazungumzo ilidhihirika. Katika muktadha huu wa sokoni, yaliyoshughulikiwa ni jinsi mazungumzo yanavyoanzishwa wakati muuzaji na mnunuzi wa nguo za mtumba wanaingiliana katika shughuli za kibiashara.

Dondoo hii ya mazungumzo ilirekodiwa katika soko la mtumba:

1. *Mmun$_1$a: Niaje Mathee (Habari yako mama)!*

   Kmuz$_1$a: Mzuri sana mwanangu!

   Mmun$_2$a: Naona una koti mzuri mzuri ya watoto.

   Kmuz$_2$a: Chagua tu ukipata nielezee, naendelea kumwaga mzigo, leo nimechelewa kuingia.

   Mmun$_3$a: Hii doo (pesa) yake ni ngapi?

   Kmuz$_3$a: Hiyo ni three hundred (mia tatu).

   Mmun$_4$a: Ni expe (ni ghali).

   Kmuz$_4$a: Hiyo kitu ni kali (ni nzuri) hata wewe umeiona mwanangu, isitoshe ni joto kabisa.

   Mmun$_5$a: Ukipunguza bei?

   Kmuz$_5$a: Lete two seventy (mia mbili sabini).

   Mmun$_6$a: Chukua two chwani (mia mbili hamsini).

   Kmuz$_6$a: Hey! Mwanangu hapo ni mbali sana. Lete hiyo tu nimekuambia na uende na kitu kizuri, hata kesho utarudi.

   Mmun$_7$a: Sawa nifungie.

   Kmuz$_7$a: (Anafunga kwa kamba) Hii ni kitu mzuri sana.

   Mmun$_8$a: Asante mathee (asante mama).

   Kmuz$_8$a: Tuonane (mnunuzi anaondoka).

Katika umoja huu wa kwanza, mnunuzi Mmun$_1$a anafika sokoni. Kabla ya kupewa huduma na Kmun$_1$a, anaanza kuchakura koti. Mmun$_1$a anamwamkua muuzaji "Niaje *mathee*" kabla ya kuitisha alichotaka mahali pale. Kutokana na mfano huu wa kwanza, Mmun$_1$a alifungua mazungumzo kwa salamu. Aidha, mnunuzi alipompa salamu yule muuzaji, wakajenga uhusiano wa karibu na mnunuzi akapewa huduma.

Maelezo katika mazungumzo yafuatayo yalirekodiwa kwenye soko la mtumba:

2. *Kmun$_1$a: Hallo mum, uko na koti size yangu, size fourteen?*

   Kmuz$_1$a: Leather Jacket? (Koti la ngozi)

   Kmun$_2$a: Eeh, hiyo, nichagulie moja (wote wanainama kuchakura kifurushi cha koti ya mitumba). Kind of I'm looking for a leather jacket ya black (natafuta koti ya ngozi ambayo ni nyeusi kwa rangi). Unauzaje kwanza?

   Kmuz$_2$a: Four fifty (mia nne hamsini).

   Kmun$_3$a: Bei ya kuongea?

   Kmuz$_3$a: Eeh, kuna kuongea, nitakupa discount kidogo (muuzaji na mnunuzi wanacheka kwa sauti).

Katika mfano huu wa pili, Kmun$_1$a anaingia sokoni na moja kwa moja anamwamkua Kmuz$_1$a "*Hallo mum*, uko na *size yangu size fourteen*?" kabla ya kuitisha huduma aliyohitaji. Kmuz$_1$a anamuuliza "*Leather Jacket*?" Kusudi la muuzaji kumuuliza swali mnunuzi ni kwamba alikuwa tayari kumpa

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Article DOI: https://doi.org/10.37284/jammk.5.1.664

huduma mteja wake hata ingawa hakufanikiwa kuipata koti alilohitaji.

Kifungu kifuatacho cha mazungumzo kilirekodiwa katika soko la mtumba:

3. *KjMmuz$_1$c: Mambo vipi my brother (ndugu yangu).*

   Mmun$_1$c: Salama sana.

   KjMmuz$_2$c: Nakuona umekuja ukitaka kitu mzuri. Chagua chugua nguo. Unavaa size gani?

   Mmun$_2$c: Navaa medium (kadri).

   KjMmuz$_3$c: Haa! Kumbe nimejua tu vile nimekuona. Chagua yenye umependa hapa (Anamchagulia shati moja).

   Mmun$_3$c: Hiyo ni bigi (kubwa) bro.

   KjMmuz$_4$c: Unaweza penda hii ya blue (samawati)?

   Mmun$_4$c: Hapana nipe kale kieusi (nyeusi).

   KjMmuz$_5$c: (Anamtolea akiisifu shati lile) Hii shati utavaa miaka na mikaka yaani mpaka uzeeke tu. Ni origi (asilia) sana.

   Mmun$_5$c: Bei utaniuzia mangapi?

   KjMmuz$_6$c: Ni one chwani tu (mia moja hamsini).

   Mmun$_6$c: Chukua mia moja. Mimi nimekuwa customer wako mkubwa hapa.

   KjMmuz$_7$c: Ongeza kitu kidogo na uchukue.

   Mmun$_7$c: (Anamkabidhi noti ya mia mbili.)

   KjMmuz$_8$c: (Anatoa shilingi mia moja ishirini na kurudishia shilingi telathini.)

   Mmun$_8$c: Asante (anaondoka).

Katika mfano huu wa tatu, KjMmuz$_1$c anamwamkua Mmun$_1$c alipofika sokoni "Mambo vipi *my brother*". Baada ya maamkizi KjMmuz$_1$c akawa tayari kumhudumia mteja wake. Hata ingawa mnunuzi yule hakuwa mchangamfu, alianza kuzungumza alipomwona muuzaji kuwa mtu mkarimu aliyejitayarisha kuwapa huduma wateja. Kutokana na mfano huu, mtaalamu Rice na wengine (2013) wanasema kuwa salamu zinapotolewa na mtu aliyepeana msaada au usaidizi katika sehemu za kufanyia kazi, humfanya mtu avutike kwa huduma anazopewa na kuwa huru kuingiliana na mshiriki husika.

Kutokana na matokeo ya rekodi hizi, ulibainika kuwa wateja wengi walipofika sokoni walianza kwa kuwaamkua wauzaji. Soko hili kuwa karibu na mji wa Nakuru, kulichochea washiriki wengi kuwa na ujasiri wa kuzungumza. Ingawa kuna wengine ambao waliishi vijijini viungani mwa mji huu, walikuwa na uoga wa kuzungumza mbele ya watu. Hili lilisababisha muuzaji kumsalimia mnunuzi ndiposa ahisi kukaribishwa na kudhaminiwa. Mara nyingi mazungumzo yalianza kwa salamu.

Kupashana Nafasi/Zamu

Dhana hii ni mojawapo ya miundo maarufu sana ya mazungumzo na hutoa maelezo kuwa, kila mhusika huwa na nafasi yake ya kuzungumza. Mfano, katika mazungumzo ya watu wawili, kipumuo, kituo au hata kiulizi huwa ishara kuwa ni zamu ya mtu mwingine kuchukua usukani katika mazungumzo. Aidha, kuna matumizi ya virundizi kama vile, unanielewa, mmmhh, aaahh ama vipi na si unajua. Virundizi hivi humsaidia mzungumzaji kuendeleza mazungumzo. Sacks na wengine (1974) wanasema kuwa mazungumzo huchukua mpangilio inayotoa hakikisho ya kwamba mtu mmoja anazungumza kwa wakati mmoja na wasemaji hubadilishana nafasi kama ni mijadala rasmi au hata maongezi ya kawaida tu. Kwa misingi hii, anayezungumza humchagua anayefuata katika mazungumzo au mzungumzaji wa zamu inayofuata hujiteua mwenyewe. Jefferson (1986) na Schegloff (1996) wanasema kuwa zamu ni semi zilizokamilika na zinatolewa na mshiriki mmoja wa mazungumzo. Walitoa mfano kama salamu – kiitikio.

Kifungu kifuatacho ni mazungumzo yaliyorekodiwa kwenye soko la mtumba:

4. *Mmun$_1$a: Niaje Mathee (Habari yako mama).*

   Kmuz$_1$a: Mzuri sana mwanangu.

   Mmun$_2$a: Naona una koti mzuri mzuri ya watoto.

 This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Article DOI: https://doi.org/10.37284/jammk.5.1.664

Kmuz$_2$a: Chagua tu ukipata nielezee, naendelea kumwaga mzigo, leo nimechelewa kuingia.

Kifungu kifuatacho ni mazungumzo yaliyotolewa katika soko la mtumba:

5. *Mmun$_1$b: Nawaza jipima na hii bro (ndugu)?*

   Mmuz$_1$b: (Anajishughulisha na kufungia mteja mwingine long'i alilolinunua.)

   Mmun$_2$b: Bro! (ndugu) nitatoka sai.

   Mmuz$_2$b: Sorry customer (pole mteja) ungependa nikusaidie vipi?

   Mmun$_3$b: Nataka long'i (suruali ndefu).

   Mmuz$_3$b: Chagua linalokupendeza hapa, shika hii ujipime nalo, ziko rada (ni mzuri).

   Mmun$_4$b: Hii hapana! Ukivaa hii utakaa kama Mkale, nipe hizo zingine.

   Mmuz$_4$b: Sawa.

   Mmun$_5$b: Bei yake inatoka na ngapi?

   Mmuz$_5$b: Mia tano.

Maelezo katika mazungumzo yafuatayo yalirekodiwa kwenye soko la mtumba:

6. *KjMmuz1c: Mambo vipi my brother (ndugu yangu).*

   Mmun$_1$c: Salama sana.

   KjMmuz$_2$c: Nakuona umekuja ukitaka kitu mzuri. Chagua chagua nguo. Unavaa size gani?

Mmun$_2$c: Navaa medium (kadri).

Dondoo hii ya mazungumzo yafuatayo ilirekodiwa katika soko la mtumba:

7. *Mmuz$_1$d: Bei ni mia! Bei ni mia! Mahoody, Sweta mia! Sweta mia, wee ni mia, wee mia, Mahoody Sweta mia! (Anapiga mbinja).*

   Mmuz$_1$d: Sema siste (dada yangu). Hizi sweta hapa ziko mzuri na joto kwelikweli (anachakura na kuitoa moja kuipima kwa kuvaa).

   Kmun$_2$d: Hiyo inanitosha kweli?

   Mmuz$_2$d: Itakutosha tena sana, nimeitoa hii kwa sababu niliona itakutosha kabisa na nimeona una mwili kama ya dada yangu (anamkabidhi ile sweta akicheka).

   Kmun$_3$d: Una uhakika? Ongea bei mzuri.

   Mmuz$_3$d: Wewe ni dada yangu, hatutakosana bei.

   Kmun$_4$d: Ni madoh ngapi?

   Mmuz$_4$d: Ni mia mbili hamsini tu.

   Kmun$_5$d: Kumbe bei yake iko juu kidogo, sitafikia hapo.

   Mmuz$_5$d: Sema una ngapi dada yangu.

Katika mifano hii mitatu, Mmun$_1$a, Mmun$_1$b na KjMmuz$_1$c walifungua mazungumzo kwa salamu kisha Kmuz$_1$a, Mmuz$_2$b na Mmun$_1$c wakatoa kauli ya kuitikia mtawalia. Mifano hii inaashiria kuwa mazungumzo huwa na mipangilio fulani inayofuata. Mtaalamu Yule (1972) anasema kuwa mazungumzo hufuata muundo wa kipekee. Kwa mfano, wakati wa mazungumzo, mzungumzaji anayetangulia kuzungumza hutoa kauli yake ndipo anayefuata kuzungumza pia hutoa kauli yake. Mpangilio huu wa mazungumzo hurudiwa tena na tena.

Kubadilishana nafasi katika mazungumzo ilitokana na sababu kuwa waliofika sokoni kununua mara nyingi hawakufika kwa pamoja wakiwa wengi. Kutokana na sababu hii, iliwapa muuzaji na mnunuzi wakati mzuri wa kuzungumza na kila mmoja kupa mwenzake wakati wake kuzungumza na kumsikiliza.

Kulingana na matokeo ya utafiti huu, ulibainika kuwa mazungumzo katika biashara za nguo za mitumba ilifuata utaratibu wa kipekee. Hali kadhalika, katika soko hili la mtumba, washiriki mara nyingi walifika mmoja mmoja kudumiwa. Hivyo, kupelekea muundo wa kubadilishana zamu kuzingatiwa kwa wakati mwingi. Kukatana kalima kukawa hakujitokezi kwa wakati mwingi.

Kukatana Kalima

Schegloff, Jefferson na Sacks (1977) wanasema kuwa zamu ni hali ya kuzungumza kwa njia iliyokamilika kwa mtu mmoja anayeshiriki katika

Article DOI: https://doi.org/10.37284/jammk.5.1.664

mazungumzo husika bila ya kukatwa kauli kwa mshiriki wa pili. Hali kadhalika, Sacks (1974) anasema kwamba uzungumzaji wa kawaida huchukua muundo maalum wa kubadilishana nafasi katika mazungumzo ambapo mmoja kati ya washiriki huwa na hali inayoonyesha nguvu fulani ya kutaka kuwa mwanzilishi wa mazungumzo husika. Kutokana na misingi hii ya Sacks, mazungumzo hufuata mpangilio maalum. Sacks anaendelea kusema kuwa anayeshiriki kwenye uzungumzaji asizungumze kabla ya nafasi yake ama wakati mwenzake anazungumza na hii huzua hali ya kukatana kalima. Hii husababisha mawasiliano kutatizika.

Mazungumzo yafuatayo yalitolewa kwenye soko la mtumba:

8. *Kmuz$_1$b: Niambieni!*

Kmun (1)$_1$b: Fit, niaje?

Kmun$_2$b : Poa!

Kmun (1)$_2$b: Unauza trao (suruali ndefu) inanitosha?

Kmuz$_3$b: Iko, tafuta polepole utaipata.

Kmun (2)$_3$b: Na Mimi?

Kmuz$_4$b: Yako pia hautakosa ingawa bei ya upande huu ni tofauti, ni ya juu kidogo kuliko hizi hapa.

Kmun (1)$_4$b: Ni shilingi ngapi?

Kmun (2)$_5$b: Kuna tofauti ya nguo hizi hapa na hizo hapo za upande huo?

Kmuz$_5$b: Ni three fifty (shilingi mia tatu hamsini).

Kmun (2)$_6$b: Haujanijibu!

Kmun (1)$_6$b: Ngoja kidogo tumalizane.

Kmun (2)$_7$b: (Anaendelea kuchakura akiziweka kando baadhi ya nguo.)

Kmuz$_7$b: Alafu...

Kmun (1)$_8$b: Bei yako ya mwisho ni ngapi?

Kmuz$_8$b: Kwa kuwa umenifungulia kazi nitakupa na mia mbili hamsini.

Kmun$_9$b: Nipime kama hii itanitosha (anatabasamu akizitoa zile nguo alizochagua moja baada ya nyingine).

Kmuz$_9$b: (Anampima na tepumesha) kiuno ni thirty four (thelathini na nne).

Kmuz$_{10}$b: Haitapita hiyo bei nimekuambia haki, tuiwache tu hapo.

Kmun$_{10}$b: Sikia nitakuja baadaye jioni na kukulipa mia mbili na nichukue nguo hizo.

Kmuz$_{11}$b: Sawa, utakuja kuongeza kitu kidogo.

Kmun (3)$_{11}$b: Najua hautanifinya sana.

Kmun (1)$_1$b, Kmun (2) $_1$b, Kmun (3)$_1$b: (Kwa pamoja) Tuonane! (Wanaondoka).

Katika mfano huu, Kmun (1)$_1$b na Kmun$_2$b wanaitikia salamu kwa pamoja kutoka kwa Kmuz$_1$b. Hali kadhalika, Kmun(1)$_2$b anamuuliza Kmuz$_3$b iwapo anauza suruali ndefu iliyomtosha mteja yule naye Kmun(2)$_3$b vilevile anataka huduma ile ile kutoka kwa muuzaji mmoja bila ya kumpa mwenzake nafasi ya kuhudumiwa kwanza.

Mazungumzo yafuatayo yalirekodiwa kwenye soko la mtumba:

9. *Mmun$_1$d: Niaje!*

Kmuz$_1$d: Poa!

Kmun$_2$d: Hallo Mamie!

Mmun (2)$_2$d: Mambo!

Mmun$_3$d: Hii sweta ni ngapi?

Kmuz (2)$_3$d: Mchague muweke kando mliopata, akimalizia kumshughulikia huyo customer atawasaidia.

Kmun$_4$d: Nimependezwa na hii (anainua juu na kutabasamu).

Mmun (2)$_4$d: Niuzie hii nisikie...

Kmuz$_5$d: (kimya)

 This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Mmun$_5$d: Bei ya pande hii na hii ni sawa? (Anaashiria kwa kidole.)

Kmuz$_6$d: Unaipenda hiyo? Ni mia mbili tu.

Kmun$_6$d: Shika (anamkabidhi muuzaji pesa).

Mmun$_7$d: Hii sweta ni ya nguvu (anamzungumzia muuzaji na anajikunjia mwenyewe akiweka kando).

Mmun (2)$_7$d: Umesema bei ni ngapi mamie.

Kmuz$_8$d: Ni one fifty tu.

Mmun$_8$d: Hii hapa ni ngapi, ama bei ni sawa?

Kmuz$_9$d: Hiyo iko juu kidogo, one eighty.

Mmun$_9$d: (kimya)Kmuz$_{10}$d: [Customer umekunja hiyo] umesikia bei yake?

Mmun$_{10}$d: [Mamie.]

Kmuz$_{11}$d: [Sema.]

Mmun (2)$_{11}$d: Nimalizie kwanza.

Mmun$_{12}$d: Nitaenda na hizi (anachukua sweta mbili, moja ya kike na moja ya mtoto).

Kmuz$_{12}$d: [Raondi hii tuchungane bei.]

Mmun$_{13}$d: Kama kawaida wewe ni mtu yangu hatutakosana bei.

Mmun (2)$_{13}$d: Unasemaje mathee, nimechelewa.

Kmuz$_{14}$d: Naelewa lakini subiri kidogo.

Mmun$_{14}$d: [Shika hiyo na unyamaze.]

Katika mfano huu, wanunuzi watatu wanafika sokoni katika eneo la kuuza sweta kwa wakati mmoja. Kila mmoja wao akimsalimia muuzaji wakiwa na lengo la kupewa huduma na muuzaji. Mmun$_1$e, Kmun$_1$e na Mmun$_2$e walitaka kuuziwa sweta na Kmuz$_1$e. Kwa kuwa mazungumzo hufuata utaratibu fulani, katika mazungumzo haya Kmuz$_1$e anaitikia salamu alizopewa ya kwanza na mnunuzi yule aliyetangulia kumwamkua.

Baada ya kumwitika mnunuzi wa kwanza akawa kimya kwa mnunuzi wa pili na tatu. Kunyamaza kwa muuzaji ni kwa sababu pengine akili zilikuwa kwa mnunuzi aliyetangulia kufika eneo lile la kuuzia sweta. Kwa kawaida huwa ni lazima muuzaji awahudumie wateja wake njia inayompendeza bila ya mapendeleo. Mmuz (2)$_3$b, muuzaji aliyekuwa jirani ya Kmuz$_1$e anamsaidia kuwaelekeza wateja muuzaji huyo akiendelea kumhudumia mteja mwingine. Kusudi la kufanya hivyo ni kuwa hawakupenda kuwaona wateja wakifika bila kuhudumiwa na vilevile hakutaka kuwaachilia kuondoka.

Ule muundo wa kukatana kalima umejidhihirisha kwenye mazungumzo haya. Jioni ilikuwa inawadia na kila mnunuzi alikuja sokoni akiwa na matarajio ya kufika na kupata huduma za moja kwa moja. Kwa mfano Kmuz$_1$e na Mmun$_1$e wanaamkuana kwa pamoja. Aidha, Mmun$_7$b anaisifu sweta akimwongelesha muuzaji naye Mmun (2) $_7$b anataka kuambiwa bei ya sweta ile. Kutokana na hili, watu wengi walipatikana wakizungumza kwa wakati mmoja na hivyo kuishia kukatana kalima bila ya wao kukusudia.

Kutokana na matokeo ya utafiti huu, ulibainika kuwa wateja waliokuja sokoni walifika wakiwa mmoja mmoja kwa wakati mmoja mara nyingi. Hali hii iliwapa nafasi muuzaji na mnunuzi kubadilishana zamu ambapo mshiriki mmoja angezungumza akifika mwisho wa uzungumzaji wake anampisha mshiriki mwenzake achukue usukani wa kuzungumza pia naye (Sacks, 1974). Hii ilipelekea muundo huu wa kukatana kalima kujitokeza mara chache mno katika mazungumzo haya yaliyorekodiwa kwenye soko la nguo za mitumba.

Marekebisho kwenye Mazungumzo

Dhana hii huashiria hali ya mzungumzaji kujirekebisha wakati anafanya makosa fulani katika uzungumzaji wake. Hatua hii hufanikishwa kwa kutumia dhana kama samahani, kidogo, apana, namaanisha au kurudia maneno hayo kwa usahihi.

Grundy (2000) anasema kuwa urekebishaji wa kauli aliyoitoa msemaji, huwa ni moja kati ya mikakati ya unyenyekevu inayotumiwa na wanaozungumza. Kurekebisha huku hutokea pale ambapo anayezungumza hugundua makosa yaliyotokea kwenye uzungumzaji wake au ukawa umefanywa na mzungumzaji wa pili baada ya mgongano wa kauli za wazungumzaji wawili.

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Article DOI: https://doi.org/10.37284/jammk.5.1.664

Kifungu kifuatacho cha maneno kinaonyesha urekebishaji katika mazungumzo yaliyorekodiwa kwenye soko la mtumba:

10. *$Mmuz_1a$: Mbili kwa mia! Mbili kwa mia! leo bei ya hasara!*

    $Mmun_1a$: Unauza hii koti chapaa (pesa) ngapi?

    $Mmuz_2a$: Hiyo ni two fifty (mia mbili hamsini).

    $Mmun_2a$: Huwezi kunikatia bei (kupunguza bei) kuwa mia mbili hivi.

    $Mmuz_3a$: Hapo utakuwa umenifinya customer (mteja) nitakuwa nimeenda hasara na bei ya mzigo imeenda juu. Ongeza mkwanja (pesa) my brother (ndugu yangu).

    $Mmun_3a$: Basi mia mara mbili na kumi.

    $Mmuz_4a$: Tafadhali ongeza kitu kidogo tugawane hiyo hasara, weka mia mbili thelathini.

Katika mfano huu, $Mmuz_1a$ anadi bidhaa zake sokoni "Mbili kwa mia! Mbili kwa mia! leo bei ya hasara!". $Mmun_1a$ anafika na kusema alichohitaji. Aliulizia bei ya koti na kuomba apunguziwe bei ya lile koti. $Mmuz_1a$ akamkumbusha mnunuzi wake kuwa iwapo angempunguzia bei la koti lile, angepata hasara. Hii iliashiria kuwa muuzaji huyu alikuwa analenga kutengeza faida tu.

Kifungu kifuatacho cha maneno kinaonyesha urekebishaji katika mazungumzo yaliyorekodiwa katika soko la mtumba:

11. *$Kmun_1b$: Mamii (mama) habari za leo?*

    $Kmuz_1b$: Njema, Karibu!

    $Kmun_2b$: Asante, naweza pata long'i ya jeans inayonitosha?

    $Kmuz_2b$: Eeh, iko, kuja.

    $Kmun_3b$: Nitolee.

    $Kmuz_3b$: Sawa (anachakura kwenye kifurushi na kumtolea long'i nyeusi).

    $Kmun_4b$: Ni hii tu ndio uko nayo? Haijanipendeza at all at all (kabisa kabisa).

    $Kmuz_4b$: Samahani kwa hiyo. Next time (wakati mwingine) ukija utanipata hapa tu.

    $Kmun_5b$: I have to come here very early in the morning (nafaa kuja huku asubuhi na mapema) ndio nipate jeans nataka.

    $Kmuz_5b$: Hiyo siku ukuje tu utanipata huku.

    $Kmun_6b$: Nikiondoka sasa ni mbaya?

    $Kmuz_6b$: Tutaonana (mnunuzi anaondoka).

$Kmun_1a$ anaingia sokoni na kumwamkua $Kmuz_1b$ kabla ya kutaka kuhudumiwa. $Kmuz_1b$ anamkaribisha na kumtafutia long'i aliyohitaji. Baada ya muuzaji kumtafutia long'i na kukosa kupendezwa nayo, $Kmuz_1b$ akamwomba msamaha na kumuahidi muuzaji kuwa angerudi sokoni wakati mwingine angepata long'i aliyohitaji. Kusudi la muuzaji kumuahidi mnunuzi wake, alitaka kumwonyesha mteja wake kuwa alikuwa tayari kumhudumia na hakutaka kumpoteza mteja huyo nyakati za usoni.

Kifungu kifuatacho cha maneno kinaonyesha urekebishaji katika mazungumzo yaliyorekodiwa katika soko la mtumba:

12. *$KjMmuz_3c$: Unavaa size ngapi mathee joo? (Anachukua tepumesha na kumpima) Hii ukikladi (ukivaa) nayo ni fitting kwako (itakutosha vizuri).*

    $Mmun_3c$: Sorry! (pole) ati? Hiyo lugha ya machali kama nyinyi sielewi.

    $KjMmuz_4c$: Nasema hii ni nguo ukivaa itakutosha vizuri.

    $Fmun_4c$: Nimejipima na hizi na zimenitosha zote. Sasa bei utanipunguzia ndio nizichukue zote.

    $KjMmuz_5c$: Bei nimekuambia ni fixed customer (bei iliyowekwa haibadiliki). Nikikupunguzia itakuwa kubaya (kukosa faida).

    $Kmun_5c$: Toa mbao (shilingi ishirini) kwa kila moja ya sweta hizi. Fanya hivyo, ningekuwa nimezifunga zote hizi na nitakuwa nimekuinua sana.

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Article DOI: https://doi.org/10.37284/jammk.5.1.664

Katika mfano huu, $Fmun_4c$ anachakura mashati yale na kupata yaliyompendeza. Kwa kuwa amepata mashati kadhaa yanayompendeza, anatarajia kupunguziwa bei ndiposa ayanunue yote. $KjMmuz_1c$ anajaribu kumweleza $Fmun_4c$ kuwa bei ya mashati yale ilikuwa haiwezi kubadilishwa wala kupunguzwa. Maelezo haya ya muuzaji kwa mnunuzi yalilenga kutafuta njia ya kutumia lugha shawishi ndiposa mnunuzi asione kama amenyanyaswa kwa bei ya mashati yale.

Kufungwa kwa Mazungumzo

Schegloff na Sacks (1973) wanasema kuwa mazungumzo hayawezi kukamilika tu bali wazungumzaji wenyewe hutangamana katika kuonyesha mwisho. Aidha, kuhitimisha mazungumzo katika shughuli za kibiashara baina ya muuzaji na mnunuzi huashiria kuwa mazungumzo huwa na mipaka inayoonyeshwa kwa njia kadha wa kadha. Kwa hivyo, ni bayana kuwa mazungumzo huhitimishwa kwa kifungu fulani cha maneno.

Mazungumzo haya yalirekodiwa kwenye soko la mtumba:

13. *$Mmun_1a$: Niaje Mathee (habari ya mama)?*

    $Kmuz_1a$: Mzuri sana mwanangu?

    $Mmun_2a$: Naona una koti mzuri mzuri ya watoto!

    $Kmuz_2a$: Chagua tu ukipata nielezee, naendelea kumwaga mzigo, leo nimechelewa kuingia.

    $Mmun_3a$: Hii doh (pesa) yake ni ngapi?

    $Kmuz_3a$: Hiyo ni three hundred (mia tatu).

    $Mmun_4a$: Ni expe (ni ghali).

    $Kmuz_4a$: Hiyo kitu ni kali (ni nzuri) hata wewe umeiona mwanangu, isitoshe ni joto kabisa.

    $Mmun_5a$: Ukipunguza bei?

    $Kmuz_5a$: Lete two seventy (mia mbili sabini).

    $Mmun_6a$: Chukua two chuani (mia mbili hamsini).

    $Kmuz_6a$: Hey! Mwanangu hapo ni mbali sana. Lete hiyo tu nimekuambia na uende na kitu kizuri, hata kesho utarudi.

    $Mmun_7a$: Sawa nifungie.

    $Kmuz_7a$: (Anafunga kwa kamba) hii ni kitu mzuri sana.

    $Mmun_8a$: Asante mathee (asante mama).

    $Kmuz_8a$: Tuonane (mnunuzi anaondoka).

Katika mfano huu, $Mmun_1a$ anafika sokoni na kumuamkua muuzaji "Niaje *mathee*" kabla ya kuitisha huduma aliyohitaji kwa $Kmuz_1a$. Baada ya salamu, mnunuzi alianza kusifia koti alizozipata pale sokoni. Wakaanza kuchakura pamoja na muuzaji wakinong'onezana bei yake. Mwisho mnunuzi anafanikiwa kuipata koti na wakawa wamekubaliana bei ya koti lile. Hali hii ya kuafikiana bei ilidhihirisha kuwa mazungumzo yalikuwa yamekaribia kufikia mwisho.

Mazungumzo yafuatayo yalitolewa kwenye data iliyorekodiwa katika soko la mtumba:

14. *$Kmun_1b$: Mamii (mama) habari za leo?*

    $Kmuz_1b$: Njema, Karibu!

    $Kmun_2b$: Asante, naweza pata long'i ya jeans inayonitosha?

    $Kmuz_2b$: Eeh, iko, kuja.

    $Kmun_3b$: Nitolee.

    $Kmuz_3b$: Sawa (anachakura kwenye kifurushi na kumtolea long'i nyeusi).

    $Kmun_4b$: Ni hii tu ndio uko nayo? Haijanipendeza at all at all (kabisa kabisa).

    $Kmuz_4b$: Samahani kwa hiyo. Next time (wakati mwingine) ukija utanipata hapa tu.

    $Kmun_5b$: I have to come here very early in the morning (nafaa kuja huku asubuhi na mapema) ndio nipate jeans nataka?

    $Kmuz_5b$: Hiyo siku ukuje tu utanipata huku.

    $Kmun_6b$: Nikiondoka sasa ni mbaya?

    $Kmuz_6b$: Tutaonana (mnunuzi anaondoka).

 This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Article DOI: https://doi.org/10.37284/jammk.5.1.664

Kifungu kifuatacho cha maneno kinaonyesha mazungumzo yaliyorekodiwa kwenye soko la mtumba:

15. *$Mmun_1c$: Mambo?*

    $Kmuz_1c$: Poa sana customer. Karibu nikuuzie nini?

    $Mmun_2c$: Shati ya mtoto mvulana.

    $Kmuz_2c$: Sawa. Size gani? (Anaweka kando kitambaa alichokuwa akishona na kuinama kumtafutia) shika hii, ukiona ikiwa na uchafu kwa kola (upande wa shingo) usisahau ni mtumba. Itakuwaje mpya na imevaliwa mwanangu?

    $Mmun_3c$: Small (ndogo).

    $Kmuz_3c$: Nyingi ni medium (kadri) small (ndogo) zimeisha.

    $Mmun_4c$: Wacha tu, next week (wiki itakayofuata) nitarudi tu, si pengine nitaipata?

    $Kmuz_4c$: (Mnunuzi anaondoka) kwaheri na karibu tena.

Katika mifano hii miwili, $Kmun_6b$ na $Mmun_4c$ wanauliza maswali mtawalia baada ya kila mmoja kupata huduma kutoka kwa muuzaji. “Nikiondoka ni mbaya?” na “Wacha tu, *next week* (wiki itakayofuata) nitarudi tu, si pengine nitaipata?” Matumizi ya maswali iliweka bayana kuwa mnunuzi aliomba ruhusa ya kutaka kuondoka.

Kifungu kifuatacho cha maneno kinaonyesha mazungumzo yaliyorekodiwa katika soko la mtumba:

16. *$KjMmuz_3c$: Unavaa size ngapi mathee joo? (Anachukua tepumesha na kumpima) Hii ukikladi (ukivaa) nayo ni fitting kwako (itakutosha vizuri).*

    $Mmun_3c$: Sorry! (pole) ati? Hiyo lugha ya machali kama nyinyi sielewi.

    $KjMmuz_4c$: Nasema hii ni nguo ukivaa itakutosha vizuri.

    $Fmun_4c$: Nimejipima na hizi na zimenitosha zote. Sasa bei utanipunguzia ndio nizichukue zote.

    $KjMmuz_5c$: Bei nimekuambia ni fixed customer (bei iliyowekwa haibadiliki). Nikikupunguzia itakuwa kubaya (kukosa faida).

    $Kmun_5c$: Toa mbao (shilingi ishirini) kwa kila moja ya sweta hizi. Fanya hivyo, ningekuwa nimezifunga zote hizi na nitakuwa nimekuinua sana.

    $KjMmuz_6c$: Hey mathee, kuniinua umeniinua sikatai. Pia mimi nitakuwa nimekuuzia kitu kali. Anyway, leta hizo pesa, pengine umeniletea baraka. Unajua leo ilikuwa kumekauka (kukosa wateja) (anazifunga zile sweta akicheka).

    $Kmun_6c$: Asante. Kesho tena nitarudi.

    $KjMmuz_7c$: Sawa mathee, ukija uniletee wateja marafiki zako. Si umejionea nauza vitu kalikali.

    $Kmun_7c$: Sawa, si ubarikiwe sana (anaondoka).

Mazungumzo yafuatayo yalirekodiwa kwenye soko la mtumba;

17. *$Mmuz_6d$: Leta hiyo kwa vile umenifungulia kazi, may be umeniletea bahati.*

    $Kmud_7d$: Shika (anamkabidhi pesa).

    $Mmuz_7d$: Nimeshuru sana, ukija tena uniletee marafiki zako pia wawe wananipromote.

    $Kmun_8d$: Sawa customer, Asante na ubarikiwe (anaondoka).

Katika mifano hii, maneno kadha wa kadha yalitumika sana baina ya muuzaji na mnunuzi kuonyesha shukrani. Kwa mfano, tuonane, sawa, barikiwa na asante. Maneno haya yalitokea baada ya mnunuzi kupewa huduma.

Kulingana na Liddicoat (2000) anasema kuwa kuna mambo muhimu yanayoonyesha kuwa mazungumzo yamefungwa. Alidondoa mbinu tano kama vile matumizi ya msamiati wa kuaga k.v. ‘kwaheri’, hali ya makubaliano baina ya washiriki wawili k.m. ‘kuafikiana bei’, mmoja wa washiriki wa mazungumzo ‘kuomba kuondoka’, ‘agano la kuwasiliana baadaye’ kutokana na hali ya kuhitimishwa kwa mazungumzo ghafla na hali ya ‘kutoa shukrani’.

This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

Article DOI: https://doi.org/10.37284/jammk.5.1.664

Kauli hii ina maana kuwa kuna mambo yaliyokubalika kutumika kuonyesha kuwa mazungumzo yanahitimishwa au sehemu fulani ya jambo fulani imefikia mwisho. Katika sajili ya sokoni, mnunuzi anapomwambia muuzaji shukran au kumpa agano la kuzungumza baadaye, muuzaji anajua moja kwa moja kuwa sehemu hiyo imeashiria kufikia mwisho.

Kutokana na matokeo ya utafiti huu, ulibainika kuwa miishio ya mazungumzo lazima itimike, kwani wanaozungumza hawakatizi mazungumzo yao tu kwa ghafla bali kuna maneno wanaotumia kuashiria mwisho wa mazungumzo kama ilivyoelezwa hapo juu.

HITIMISHO

Mahusiano yaliyojitokeza baina ya muuzaji na mnunuzi kupitia matumizi ya lugha yaliongozwa na mazungumzo. Aidha, mazungumzo hayo husika sokoni yaliibua miundo ya mazungumzo. Vilevile, ilibainika kuwa washiriki walitumia njia tofauti katika kufungua na kufunga mazungumzo. Halikadhalika, Soko Mjinga ilifuata mpangilio fulani maalum. Kubadilishana zamu kumekita mzizi miongoni mwa washiriki katika soko hili. Kutokana na swala hili, kulipelekea ukataji kalima na urekebishaji katika mazungumzo kuwa chache kabisa katika muktadha huu.

MAREJELEO

Garfinkel, H. (1952). Ethnomethodology and Workplace Studies. *Sage Journals*, 233-261.

Goffman, E. (1967). Interaction ritual: essays on face-to-face interaction. Aldine: American Psychological Association.

Grundy, P. (2000). Doing Pragmatics 2nd. London: Arnold Publishers.

Heritage, J. (1984). Garfinkel and ethnomethodology. Cambridge: Policy Press.

Liddicoat, J. (2000). Everyday Speech as culture: Implications for language teaching, in Teaching Languages, Teaching cultures (eds. A.J Liddicoat and C.Crozet), Applied Linguistics Association of Autralia, Canberra, pp 51-64.

Sacks, H., Schegloff, E., & Jefferson, G. (1974). A simplest systematics for the organisation of turn taking for conversation. Language, 696-735.

Shegloff, E. A. (2007). Sequence Organization in Interaction: A Primer in Conversation Analysis: Vol.I. Cambridge, New York: Cambridge University Press.

Schegloff, A., & Sacks, H. (1973). Opening up closings. *Semiotica*, 289-327.

Schegloff, E., Jefferson, G., & Sacks, H. (1977). The preference for self-correction in organisation of repair in conversation. *Language*, 361-382.

Yule, G., & Brown, G. (1983). Discourse Analysis. United Kingdom: Cambridge University Press.

Yule, G. (1972). Pragmatics. New York: Oxford University Press.