

(24) »Če boste v miru delali po skupinah in pripravili poročila do konca ure, bom lahko medtem popravil vaše naloge.«

Čeprav je izjava v pogojni obliki, ne izraža izsiljevanja, ker je »pogoj« predstavljeno kot vzajemna dobrobit. Učenci in učitelj bi lahko skupaj ugotovili, da jim sodelovanje prinaša koristi: učni proces bi se nadaljeval in učenci bi bili pri tem relativno samostojni, učenci bi takoj dobili povratno informacijo o svojem delu, učitelj pa bi opravił obveznost, ki bi mu sicer vzela dodaten čas. *Zopet je jezikovna strategija tista, ki opravljanje dolžnosti (učenje, popravljanje nalog) predstavi na način, ki je sprejemljiv za vse in hkrati krepi sodelovalnost in zaupanje med učiteljem in učenci.* »Isto« fizično aktivnost, s precej drugačnim vrednostnim predznakom, bi lahko namreč učitelj predstavil/ uvedel takole:

(24') »Zdajle bom začel popravljati naloge, ker popoldne nimam časa, vi pa da mi med tem ne pisnete in sami predelate novo snov, ki jo bom spraševal jutri!«

Negativna vljudnost

Oglejmo si sedaj primere pedagoškega diskurza, v katerih so uporabljene strategije spoštovanja *negativne integritete*, to je učenčeve želje po svobodnem (nemotenem) gibanju in delovanju. Če smo za pozitivno vljudnost dejali, da pooseblja intimen odnos, bi za negativno vljudnost lahko rekli, da so to strategije zmanjševanja potencialnega ogrožanja, ki so ozko usmerjene in se nanašajo na konkretna aktualna dejanja. Predstavlja jedro vljudnosti. Povedano drugače, ko pomislimo na vljudnost, nam najprej pridejo na misel prav primeri negativne vljudnosti. Te strategije so posledično tudi najbolj konvencionalizirane. Kot prvo lahko zato navedemo strategijo konvencionalne indirektnosti.

(25) »Bi lahko, prosim, pobrala teste?«

Gornja izjava je na eksplicitni, dobesedni ravni pravzaprav *vprašanje* o sposobnosti/pripravljenosti učenke, da bi pobrala teste, vendar je tako močno konvencionalizirana oblika *prošnje*, da bi jo verjetno malokdo še prepoznal kot vprašanje in namesto, da bi teste pobral, odgovoril preprosto z »Da«.

Naslednja izjava je primer izražanja zmanjšane stopnje prepričanosti: