

UNIVERZITET U BEOGRADU  
FILOLOŠKI FAKULTET

Marijana M. Prodanović

**KONTRASTIVNA ANALIZA SREDSTAVA  
ZA UBLAŽAVANJE GOVORNIH ČINOVA  
KOJI UGROŽAVAJU OBRAZ  
SAGOVORNIKA U ENGLESKOM I  
SRPSKOM JEZIKU**

doktorska disertacija

Beograd, 2014.

UNIVERSITY OF BELGRADE  
FACULTY OF PHILOLOGY

Marijana M. Prodanović

**CONTRASTIVE ANALYSIS OF THE  
MITIGATION DEVICES IN FACE-  
THREATENING ACTS**

Doctoral Dissertation

Belgrade, 2014

Mentor: dr Ivana Trbojević-Milošević, docent, Univerzitet u Beogradu, Filološki  
fakultet

Član:

Član:

## Izjave zahvalnosti

Kako se ova disertacija bavi kontrastiranjem srpskog i dve varijante engleskog jezika, sakupljanje podataka je predstavljalo jedan od najopsežnijih zadataka, stoga dugujem veliku zahvalnost svim onima koji su direktni učesnici istraživanja, odnosno onima koji su popunjavali upitnik koji je poslužio kao instrument za dobijanje podataka, ali i svima onima koji su indirektno pomogli distribuciju testova i bez kojih bi sakupljanje podataka na ovaj način bilo nemoguće.

Velika hvala namenjena je i jednoj Meridi, bez čije se pružene ruke ne bih našla na putu na kojem jesam i za koju će me uvek, između svega ostalog, vezivati moja odlučnost da je naučim da prepozna i prihvati ljubav – bez straha.

Posebna uloga u stvaranju ove disertacije pripada mome mentoru, dr Ivani Trbojević-Milošević, a zahvalnost koju joj dugujem teško da se može pretočiti u reči – najpre zahvalnost na pruženom poverenju, strpljenju, toplini i podršci, a potom i spremnosti da zajedno *istrčimo ovu trku*.

Posebnu motivaciju za pisanje redova koji slede dala je uspomena na moga oca, koji je uspeo u svojoj misiji da me nauči svemu onome što je potrebno; ljubav, požrtvanost i briga moje majke, koja uvek i nepogrešivo sve oseća i za sve pronalazi rešenje, kao i oplemenjujuća ljubav i podrška mog anđela čuvara, čije je prisustvo u mom životu svemu dalo jednu potpuno drugačiju i lepšu nijansu.

U Beogradu, 2014. godine

Marijana M. Prodanović

# KONTRASTIVNA ANALIZA SREDSTAVA ZA UBLAŽAVANJE GOVORNIH ČINOVA KOJI UGROŽAVAJU OBRAZ SAGOVORNIKA U ENGLSKOM I SRPSKOM JEZIKU

## Rezime

Polazeći od pojma obraza kao kulturološki-društveno uslovljenog fenomena koji poseduje svaki pojedinac, a koji može biti verbalno ugrožen u toku komunikacije, ova disertacija za predmet ima realizaciju onih govornih činova koji ugrožavaju obraz, te jezičkih sredstava koja to ugrožavanje potencijalno ublažavaju, na primeru srpskog jezika sa jedne strane i dve varijante engleskog jezika, britanske i američke, sa druge. Cilj ovog istraživanja bio je da se utvrde sličnosti i razlike pri realizaciji govornih činova koji ugrožavaju obraz, u srpskom i u dve varijante engleskog jezika, sa posebnim fokusom na sredstva upotrebljena za ublažavanja takvih činova, i to sredstva koja pripadaju: pragmatičkim, sintaksičkim, leksičkim i kognitivnim nivoima jezika.

Disertacija je podeljena na četiri dela. Prva dva dela su posvećena metodologiji istraživanja, sa polaznim osnovama i planom nastanka i realizacije ovog istraživanja, odnosno teorijskoj podlozi istraživanja, sa prikazom teorija i dosadašnjih istraživanja relevantnih za temu. Treći, najobimniji deo disertacije predstavlja analizu podataka dobijenih upotrebom testa dopune diskursa, u pismenoj formi, koji su popunjavali ispitanici u Srbiji, Velikoj Britaniji i Americi. U poslednjem, četvrtom delu rada nalaze se zaključni komentari u vezi sa rezultatima analize, kao i smernice za dalja istraživanja.

Ključne reči: *obraz, govorni činovi koji ugrožavaju obraz, sredstva ublažavanja, pragmatika, sintaksa, leksikologija, kognitivna lingvistika, srpski jezik, britanska varijanta engleskog jezika, američka varijanta engleskog jezika*

Naučna oblast: Društveno-humanističke nauke

Uža naučna oblast: Filološke nauke

UDK broj:

# CONTRASTIVE ANALYSIS OF THE MITIGATION DEVICES IN FACE-THREATENING ACTS

## Summary

Starting from the concept of *face* as a culturally and socially dependant phenomenon which can be verbally threatened in human interaction, the subject of this thesis is the realization of those speech acts that can be threatening to *face*, as well as the linguistic means which can potentially minimize the threat. The samples on which the research has been carried out come from Serbian on the one side, and two variants of the English language, namely British (BE) and American (AE), on the other. The main goal of this research has been to identify similarities and dissimilarities in the realization of face-threatening speech acts (FTAs) in the Serbian language and the two mentioned variants of English, its special focus being the mitigation devices in such speech acts, belonging to the: pragmatic, syntactic, lexical and cognitive levels of language.

The thesis is divided into four parts. The first and the second deal with the methodology of research, and the theoretical basis for research, respectively. Whereas the former part clarifies the baselines and the plan for the realization of this research, the latter states the theoretical basis for the research, describing and commenting on the theories and some previous studies relevant for the subject of the thesis. The third and most elaborate part of the thesis is dedicated to the analysis of the collected data gathered by means of written Discourse Completion Tests, filled by examinees from Serbia, UK and USA. The fourth, final part of the thesis, offers concluding remarks, with regards to the results of the analysis, as well as some guidelines for further research.

Key words: *face, face-threatening acts, mitigation means, Pragmatics, Syntax, Lexicology, Cognitive Linguistics, Serbian, British-English, American-English*

Scientific field: Social Sciences and Humanities

Narrow scientific field: Philology

UDC number:

# SADRŽAJ

<b>1. Metodologija istraživanja.....</b>	<b>1</b>
1.1 Predmet, cilj i hipoteze istraživanja .....	1
1.2 Metodološki pristup istraživanju.....	4
1.3 Organizacija rada .....	5
<b>2. Teorijska podloga istraživanja .....</b>	<b>6</b>
2.1 Obraz i osobnosti obraza .....	6
2.2 Govorni činovi – od teorije do realizacije.....	8
2.3 Komunikacija u okvirima učtivosti.....	15
2.4 Ublažavanje pretnje obrazu sagovornika .....	20
2.4.1 Dužina (izgovorenog) iskaza.....	20
2.4.2 Usmerenost govornog čina.....	21
2.4.3 Indirektnost : direktnost govornog čina .....	22
2.4.4 Ograđivanje i vrste ograđivanja .....	31
2.4.5 Tip nezavisne predikatske rečenice .....	34
2.4.6 Glagolski način, kondicionalnost i modalnost .....	36
2.4.7 Leksička sredstva.....	43
2.4.8 Pojmovna metonimija.....	45
2.4.9 Pojmovna metafora .....	46
2.4.10 Metaftonimija .....	48
2.5 Teorija prototipa (između kognitivne lingvistike i pragmatike).....	49
2.6 Kratak pregled ranijih istraživanja.....	51
2.6.1 Govorni čin zahteva .....	51
2.6.2 Govorni čin izvinjenja .....	53
2.6.3 Govorni čin žalbe .....	56
2.6.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	57
<b>3. Rezultati istraživanja i diskusija .....</b>	<b>59</b>
3.1 Ispitanici.....	60

3.2 Test dopune diskursa (instrument za prikupljanje podataka) .....	61
3.3 Terminološka pojašnjenja .....	65
3.4 Dužina izgovorenog iskaza u srpskom jeziku.....	67
3.4.1 <i>Govorni čin zahteva</i> .....	67
3.4.2 <i>Govorni čin izvinjenja</i> .....	67
3.4.3 <i>Govorni čin žalbe</i> .....	68
3.4.4 <i>Govorni čin zahvaljivanja</i> .....	68
3.5 Dužina izgovorenog iskaza u britanskoj varijanti engleskog jezika..	69
3.5.1 <i>Govorni čin zahteva</i> .....	69
3.5.2 <i>Govorni čin izvinjenja</i> .....	69
3.5.3 <i>Govorni čin žalbe</i> .....	70
3.5.4 <i>Govorni čin zahvaljivanja</i> .....	71
3.6 Dužina izgovorenog iskaza u američkoj varijanti engleskog jezika..	71
3.6.1 <i>Govorni čin zahteva</i> .....	71
3.6.2 <i>Govorni čin izvinjenja</i> .....	72
3.6.3 <i>Govorni čin žalbe</i> .....	73
3.6.4 <i>Govorni čin zahvaljivanja</i> .....	73
3.7 Dužina izgovorenog iskaza – srpski jezik i dve varijante engleskog jezika u kontrastu .....	74
3.7.1 <i>Govorni čin zahteva</i> .....	74
3.7.2 <i>Govorni čin izvinjenja</i> .....	75
3.6.3 <i>Govorni čin žalbe</i> .....	77
3.7.4 <i>Govorni čin zahvaljivanja</i> .....	78
3.8 Usmerenost govornog čina u srpskom jeziku .....	80
3.8.1 <i>Govorni čin zahteva</i> .....	80
3.8.2 <i>Govorni čin izvinjenja</i> .....	81
3.8.3 <i>Govorni čin žalbe</i> .....	82
3.8.4 <i>Govorni čin zahvaljivanja</i> .....	83
3.9 Usmerenost govornog čina u britanskoj varijanti engleskog jezika ..	84
3.9.1 <i>Govorni čin zahteva</i> .....	84
3.9.2 <i>Govorni čin izvinjenja</i> .....	85



3.9.3 Govorni čin žalbe .....	86
3.9.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	87
3.10. Usmerenost govornog čina u američkoj varijanti engleskog jezika	88
3.10.1 Govorni čin zahteva .....	88
3.10.2 Govorni čin izvinjenja .....	89
3.10.3 Govorni čin žalbe .....	90
3.10.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	91
3.11 Usmerenost govornog čina – srpski i dve varijante engleskog jezika u kontrastu .....	92
3.11.1 Govorni čin zahteva .....	92
3.11.2 Govorni čin izvinjenja .....	94
3.11.3 Govorni čin žalbe .....	95
3.11.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	96
3.12 Upotrebljene strategije (in)direktnosti u srpskom jeziku.....	99
3.12.1 Govorni čin zahteva .....	99
3.12.2 Govorni čin izvinjenja .....	103
3.12.3 Govorni čin žalbe .....	108
3.12.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	112
3.13 Upotrebljene strategije (in)direktnosti u britanskoj varijanti engleskog jezika .....	116
3.13.1 Govorni čin zahteva .....	116
3.13.2 Govorni čin izvinjenja .....	119
3.13.3 Govorni čin žalbe .....	123
3.13.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	127
3.14 Upotrebljene strategije (in)direktnosti u američkoj varijanti engleskog jezika .....	131
3.14.1 Govorni čin zahteva .....	131
3.14.2 Govorni čin izvinjenja .....	134
3.14.3 Govorni čin žalbe .....	138
3.14.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	142
3.15 Upotrebljene strategije (in)direktnosti – srpski i dve varijante engleskog jezika u kontrastu .....	145

3.15.1 Govorni čin zahteva .....	145
3.15.2 Govorni čin izvinjenja .....	147
3.15.3 Govorni čin žalbe .....	149
3.15.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	151
3.16 Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice u srpskom jeziku	153
3.16.1 Govorni čin zahteva .....	153
3.16.2 Govorni čin izvinjenja .....	156
3.16.3 Govorni čin žalbe .....	159
3.16.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	163
3.17 Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice u britanskoj varijanti engleskog jezika .....	166
3.17.1 Govorni čin zahteva .....	166
3.17.2 Govorni čin izvinjenja .....	169
3.17.3 Govorni čin žalbe .....	171
3.17.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	175
3.18 Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice u američkoj varijanti engleskog jezika .....	178
3.18.1 Govorni čin zahteva .....	178
3.18.2 Govorni čin izvinjenja .....	181
3.18.3 Govorni čin žalbe .....	184
3.18.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	188
3.19 Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice – srpski i dve varijante engleskog jezika u kontrastu .....	190
3.19.1 Govorni čin zahteva .....	190
3.19.2 Govorni čin izvinjenja .....	192
3.19.3 Govorni čin žalbe .....	194
3.19.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	195
3.20 Glagolski način, kondicionalnost i modalnost u srpskom jeziku ..	197
3.20.1 Govorni čin zahteva .....	197
3.20.2 Govorni čin izvinjenja .....	198
3.20.3 Govorni čin žalbe .....	200
3.20.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	201

3.21 Glagolski način, kondicionalnost i modalnost u britanskoj varijanti engleskog jezika .....	206
3.21.1 Govorni čin zahteva .....	206
3.21.2 Govorni čin izvinjenja .....	208
3.21.3 Govorni čin žalbe .....	210
3.21.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	212
3.22 Glagolski način, kondicionalnost i modalnost u američkoj varijanti engleskog jezika .....	216
3.22.1 Govorni čin zahteva .....	216
3.22.2 Govorni čin izvinjenja .....	218
3.22.3 Govorni čin žalbe .....	219
3.22.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	221
3.23 Glagolski način, kondicionalnost i modalnost – srpski i dve varijante engleskog jezika u kontrastu .....	224
3.23.1 Govorni čin zahteva .....	224
3.23.2 Govorni čin izvinjenja .....	225
3.23.3 Govorni čin žalbe .....	225
3.23.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	226
3.24 Leksička sredstva upotrebljena u srpskom jeziku.....	226
3.24.1 Govorni čin zahteva .....	226
3.24.2 Govorni čin izvinjenja .....	227
3.24.3 Govorni čin žalbe .....	228
3.24.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	229
3.25 Leksička sredstva upotrebljena u britanskoj varijanti engleskog jezika .....	230
3.25.1 Govorni čin zahteva .....	230
3.25.2 Govorni čin izvinjenja .....	231
3.25.3 Govorni čin žalbe .....	232
3.25.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	233
3.26 Leksička sredstva upotrebljena u američkoj varijanti engleskog jezika .....	233
3.26.1 Govorni čin zahteva .....	233

3.26.2 Govorni čin izvinjenja .....	234
3.26.3 Govorni čin žalbe .....	235
3.26.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	236
3.27 Leksička sredstva – srpski i dve varijante engleskog jezika u kontrastu .....	236
3.28 Pojmovna metonimija u srpskom jeziku .....	237
3.28.1 Govorni čin zahteva .....	238
3.28.2 Govorni čin izvinjenja .....	240
3.28.3 Govorni čin žalbe .....	241
3.28.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	242
3.29 Pojmovna metonimija u britanskoj varijanti engleskog jezika .....	243
3.29.1 Govorni čin zahteva .....	243
3.29.2 Govorni čin izvinjenja .....	244
3.29.3 Govorni čin žalbe .....	245
3.29.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	247
3.30 Pojmovna metonimija u američkoj varijanti engleskog jezika .....	247
3.30.1 Govorni čin zahteva .....	248
3.30.2 Govorni čin izvinjenja .....	249
3.30.3 Govorni čin žalbe .....	250
3.30.4 Govorni čin zahvaljivanja .....	251
3.31 Pojmovna metonimija – srpski i dve varijante engleskog jezika u kontrastu .....	251
3.32 Pojmovna metafora u srpskom jeziku .....	252
3.33 Pojmovna metafora u britanskoj varijanti engleskog jezika .....	254
3.34 Pojmovna metafora u američkoj varijanti engleskog jezika .....	256
3.35 Pojmovna metafora – srpski i dve varijante engleskog jezika u kontrastu .....	258
<b>4. Zaključna razmatranja .....</b>	<b>259</b>
4.1 Rekapitulacija .....	259
4.2 Perspektive .....	264
<b>Literatura: .....</b>	<b>266</b>

# 1. Metodologija istraživanja

## 1.1 Predmet, cilj i hipoteze istraživanja

Osobine društvenih normi svih kultura u svetu odslikavaju se u jezicima koji se u tim kulturama govore. Brojni su društveno-kulturološki uslovljeni obrasci kojima smo okruženi, a koji zapravo definišu način na koji vidimo i doživljavamo svet oko sebe, što se realizuje kroz proces komunikacije. Na osnovu tzv. *enciklopedijskog znanja*<sup>1</sup> kojim raspolazemo, pretpostavljamo da na kašnjenje na dogovoreni čaj u pet sati posle podne neće isto reagovati Britanac ili Srbin, kao i da se npr. Japanac ili Turčin mogu uvrediti ukoliko im uđete obuveni u kuću, za razliku od npr. Italijana ili Nemca koji će s druge strane biti iznenađeni ako počnete da se izuvate po ulasku u kuću. S tim u vezi, i *govorni činovi*<sup>2</sup> kao nosioci verbalne komunikacije u kojoj se neminovno odslikavaju kulturološki obrasci (*cultural scripts*<sup>3</sup>), odnosno norme datog društva<sup>4</sup>, nisu na isti način realizovani ni percipirani u različitim društveno-kulturološkim sredinama, odnosno intenzitet *ilokucione sile*<sup>5</sup> koju govorni činovi nose nije svuda realizovan, tj. prepoznat prema istovetnim obrascima.

Još od svog formalnog nastanka, *Teorija govornih činova* (Austin, 1962; Searle, 1969), o kojoj će biti više reči dalje u radu, razlikuje one govorne činove koji ugrožavaju integritet sagovornika (kako govornika tako i slušaoca) od onih koji isti ne ugrožavaju (Goffman, 1955; Brown and Levinson, 1978, 1987). Ne bi li komunikacija među sagovornicima bila što uspešnija, te da bi se integritet, odnosno *obraz*<sup>6</sup> svakog od sagovornika sačuvao u najvećoj mogućoj meri, često je neophodno posegnuti za određenim jezičkim sredstvima koja će govorni čin čija se ilokucionna sila prenosi među sagovornicima ublažiti, što obezbeđuje izvestan stepen učtivosti (Brown and Levinson,

---

<sup>1</sup> Više o pojmu *enciklopedijsko znanje* (*enciklopedijski domen*) na str. 50.

<sup>2</sup> Više o sintagmi *govorni čin* na str. 8.

<sup>3</sup> Sintagma *Cultural scripts* preuzeta je od Vjezbičke (Wierzbicka), koja kaže kako su kulturološki obrasci zapravo kulturološke norme datog društva koje se reflektuju u jeziku (Wierzbicka, 2002). Prim. aut. Autor preuzima odgovornost za prevod sintagme *cultural script* na srpski jezik, budući da on sintagmu razume kao ekvivalent *kulturološkom obrascu*, iako se u literaturi na srpskom jeziku može naći i prevod *kulturni scenario* (Perović, 2009).

<sup>4</sup> O ovome u literaturi čak i u vidu sintagme *društvena pravila govorenja* (Wolfson et al., 1989).

<sup>5</sup> O pojmu *ilokucionna sila* više na str. 9.

<sup>6</sup> Više o fenomenu *obraz* na str. 6.

1978, 1987), a sve sa svrhom kvalitetne ljudske komunikacije lišene *trvenja*<sup>7</sup> i konflikata.

Da bi se društveno-kulturološke različitosti koje ostavljaju traga u jezicima minuciozno sagledale, uporedile, te pokušale objasniti, uglavnom je neophodno sprovesti transkulturna istraživanja. Na temu realizacije govornih činova, posebno onih koji ugrožavaju obraz jednog od sagovornika, nastali su brojni radovi u kojima se porede različite kulture, odnosno jezici koji se u njima govore. Međutim, i pored opsežnih socio-pragmatičkih, transkulturnih analiza, i poređenja obrazaca po kojima se realizuju govorni činovi, sa posebnim osvrtom na one koji ugrožavaju obraz (među njima i: Blum-Kulka, 1982; Blum-Kulka and Olshtain, 1984; Marquez-Reiter, 2000; Ogierman, 2009; Economidou-Koetsidis, 2008; Woodfield and Economidou-Koetsidis, 2010; Peterson, 2008; House and Kasper, 1981), nije veliki broj onih u čijem su se fokusu našli slovenski jezici sa jedne i germanski jezici sa druge strane (neki od kontrastivnih radova ovog tipa su i: Wierzbicka 1985; Perović 1989, 1997; Trbojević-Milošević 2008, 2009; Prodanović, 2013).

Imajući u vidu navedeno, predmet ovog naučnog istraživanja jeste realizacija odabranih govornih činova koji ugrožavaju obraz sagovornika, te jezička sredstva iz domena koji predstavljaju fokus: pragmatike, sintakse, leksikologije i kognitivne lingvistike, upotrebljena sa ciljem ublažavanja ilokucione sile takvih činova, u tri jezika, odnosno jezičke varijante: savremenom srpskom jeziku, britanskoj varijanti engleskog jezika i američkoj varijanti engleskog jezika. Odlučili smo se za četiri govorna čina: govorni čin *izvinjenja* i *zahvaljivanja*, sa jedne strane, i govorni čin *žalbe* i *zahteva*, sa druge strane. Prva dva od navedenih govornih činova ugrožavaju integritet, tj. obraz govornika, dok druga dva govorna čina ugrožavaju obraz slušaoca. Dalje u radu će biti više reči o samoj prirodi ovih govornih činova, kao i načinima da isti budu deo komunikacije koja ne mora nužno dovesti do konflikta.

Kako se u podlozi ovog istraživanja nalaze tipološki različiti, nesrodni jezici, arealno daleki – srpski, kao pripadnik južne grupeslovenske grane indoevropskih jezika i engleski jezik, kao jedan od jezika iz zapadne grupe germanske grane indoevropskih jezika, u vidu svoje dve varijante – britanskoj i američkoj, cilj je istraživanja utvrditi sličnosti i razlike u realizaciji govornih činova koji ugrožavaju obraz u pomenutim

---

<sup>7</sup>“...politeness is developed by societies in order to reduce friction in personal interaction.” (Lakoff, 1975a: 64).

jezicima, odnosno jezičkim varijantama, sa posebnim osvrtom na jezička sredstva upotrebljena za ublažavanje ilokucione sile ovakvih govornih činova i očuvanje obraza sagovornika.

Imajući u vidu da su u pitanju ne samo jezici sa navedenim različitostima nego i geografsko i antropološki udaljena društva: britansko i američko, iz *zapadne civilizacije*, koji se ubrajaju u društva *niskog konteksta* (iako i međusobno nose razlike u poimanju konteksta) i srpsko, iz *istočne civilizacije*, kao društvo *visokog konteksta*<sup>8</sup>, očekivano je da postoje razlike ne samo među pripadnicima dve pomenute civilizacije no i među dva pripadnika zapadne civilizacije, i to na mnogim poljima ljudskog delovanja, pa tako i na polju verbalizacije mišljenja. S tim u vezi, ovo istraživanje započeli smo polazeći od sledećih hipoteza:

- da su obrasci realizacije govornih činova koji ugrožavaju obraz, u pogledu dužine iskaza i usmerenosti govornog čina, različiti u srpskom i engleskom jeziku (u dve njegove varijante), tako što su iskazi u engleskom jeziku duži nego u srpskom jeziku i što su govorni činovi usmereni u većoj meri ka govorniku nego ka slušaocu, dok je u srpskom jeziku suprotno;
- da su govorni činovi koji ugrožavaju obraz direktnije izraženi u srpskom jeziku nego u bilo kojoj od dve varijante engleskog jezika kao i
- da je, samim tim, ređa upotreba jezičkih sredstava (pragmatičkih, leksičkih, sintaksičkih, kognitivno-lingvističkih) za ublažavanje ilokucione sile takvih govornih činova među govornicima srpskog jezika od upotrebe istih sredstava među govornicima engleskog jezika.

---

<sup>8</sup> Društva (kulture) visokog konteksta se više oslanjaju na kontekst od društava (kultura) niskog konteksta (*high-context* vs. *low-context cultures*); u prvima dominiraju usmene, opširnije poruke, dok su poruke u drugima često pismene, eksplicitne, čak štune (Hall, 1976).

## 1.2 Metodološki pristup istraživanju

Korpus na kome je zasnovano ovo istraživanje sastoji se od podataka dobijenih upotrebom testa dopune diskursa (*Discourse Completion Test*<sup>9</sup>), koji su popunjavali ispitanici iz Srbije, Velike Britanije i Amerike.

Analiza podataka će biti urađena na nekoliko jezičkih nivoa. Posmatraćemo, analizirati i upoređivati sledeće:

- dužinu celokupnih dobijenih (izgovorenih) iskaza; usmerenost govornog čina<sup>10</sup> (ka govorniku, ka slušaocu ili neutralno usmereni – ka trećem biću, pojmu ili uz upotrebu pluralizacije);
- stepen (in)direktnosti govornog čina, koji definišemo na osnovu upotrebljene strategije pri realizaciji govornog čina, a sve to na osnovu pragmatičkih taksonomija, posebnih za svaki posmatrani govorni čin;
- upotrebu sintaksičkih i leksičkih sredstava<sup>11</sup> za modifikaciju, tj. ublažavanje ilokucione sile govornog čina, sa posebnim osvrtom na:
  - upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice,
  - glagolski način,
  - glagolsko vreme,
  - modalni/-e glagol(e) i uslovne rečenice,
  - prideve, zamenice, priloge i diskursne markere u svrsi ublažavanja ilokucione sile govornog čina;
- kognitivnolingvistička sredstva, metaforu i metonimiju, za ublažavanje govornog čina koji ugrožava obraz.

Definisanje predmeta istraživanja, kao i odabir korpusa, na svojevrsan način su usmerili i izbor metoda upotrebljenih u analizi. Primenili smo kvantitativne metode, najpre test otvorenog tipa (test dopune diskursa), potom korpusno-lingvističke kriterijume, a sve navedeno prati podela, te analiza sadržaja sa statističkom analizom, pre upotrebe kontrastivne metode (zasnovane na pragmatičkim, leksičkim, sintaksičkim i kognitivnolingvističkim kriterijumima), kako je samo istraživanje dvojezičnog tipa, i konačno – opis dobijenih rezultata, objašnjenje i procena istih.

---

<sup>9</sup> Više o *testu dopune diskursa* na str. 61.

<sup>10</sup> Ovde se pod govornim činom podrazumeva samo jezgro govornog čina (*head act*).

<sup>11</sup> Sintaksička i leksička sredstva za ublažavanje govornog čina zapravo se svrstavaju u jednu strategiju ublažavanja, ograde, (*hedges*), ali će u analizi podataka u ovom radu biti posebno posmatrana.



### 1.3 Organizacija rada

Kako bismo osvetli fenomene koji su u direktnoj vezi sa predmetom našeg istraživanja, na prvom mestu govornim činovima koji ugrožavaju obraz, a potom i jezičkim sredstvima koje se upotrebljavaju za ublažavanje ilokucione sile takvih govornih činova, drugi deo rada daće, najpre teorijski pregled o samom fenomenu već pomenutog obraza, te govornih činova *per se*, a potom i o fenomenu govornih činova koji ugrožavaju obraz (gde je posebna pažnja posvećena onim govornim činovima koji su odabrani za potrebe ovog istraživanja), kao i sredstvima koja se upotrebljavaju u svrhu ublažavanja pretnje obrazu, a koju potencijalno nose takvi govorni činovi. Kroz potpoglavlja ovog dela rada definisaćemo ulogu svih činilaca koji, na posredan ili neposredan način, učestvuju u realizaciji govornih činova koji ugrožavaju obraz, te pokušajima ublažavanja istih, sa posebnim osvrtom na ulogu tih činilaca na primeru govornih činova analiziranih u ovom radu. Nakon prikaza teorija relevantnih za predmet našeg istraživanja, uz kritički osvrt na tvrdnje i zaključke teoretičara, drugo poglavlje disertacije pružiće i ilustraciju odabranih ranijih istraživanja, a na temu kontrastiranja kultura u obrascima realizacije govornih činova.

Treći, središnji i najobimniji deo rada posvećen je, najpre ukratko samom istraživanju, odnosno objašnjenju načina dobijanja podataka za analizu, načinu same analize koja sledi i potom, najvećim delom samoj analizi dobijenih podataka, kontrastiranju, te diskusiji u vezi sa istim.

U poslednjem, četvrtom delu rada, iznećemo zaključne komentare, u vezi sa svim predstavljenim u analizi koja prethodi, ali ćemo, isto tako, navesti i moguće razloge koji su doveli do postojećih rezultata. Dalje ćemo se osvrnuti na mogućnost drugačijih vidova istraživanja, a u vezi sa temom ovog rada i konačno, izneti, a na osnovu rezultata koje je ovo istraživanje donelo, smernice za dalja istraživanja iz ove ili srodne/-ih oblasti.

## 2. Teorijska podloga istraživanja

### 2.1 Obraz i osobnosti obraza

Polaznu tačku ovog istraživanja čini *obraz*<sup>12</sup> (eng. *face*), teorijski konstrukt<sup>13</sup> preuzet od Goffmana, prema kome je obraz „...predstava o sebi, sačinjena u terminima pozitivnih društvenih atributa, odnosno predstava koju drugi mogu da dele kao kada osoba dobro predstavi svoju profesiju ili religiju dobrim sopstvenim nastupom” (Goffman, 1967: 5). Dve su dimenzije obraza koji neguje pojedinac – *pozitivan* i *negativan obraz*<sup>14</sup>, gde je prvi želja pojedinca da bude priznat, pohvaljen, pozitivno percipiran u društvu, a drugi želja pojedinca da slobodno, neometano i bez tuđeg nametanja deluje (odlučuje) (Brown & Levinson, 1978, 1987). S tim u vezi, različite okolnosti ostavljaju traga na dvema dimenzijama obraza, odnosno ponašanje pojedinaca se razlikuje u zavisnosti od toga koju *stranu* obraza u datoj situaciji nastoji da sačuva. Istovremeno, ukoliko u obzir uzimamo komunikaciju (a upravo je komunikacija u podlozi našeg istraživanja), važno je obratiti pažnju na obraz svih učesnika komunikacije (u našem slučaju jednog govornika i jednog slušaoca). Upravo iz tog razloga, dalje u radu ćemo analizirati obe dimenzije obraza – i govornika i slušaoca, budući da ih govorni činovi koje analiziramo ugrožavaju; naime, govorni činovi izvinjenja i zahvaljivanja ugrožavaju obraz govornika (prvi od njih ugrožava pozitivan, a drugi negativan obraz), a govorni činovi žalbe i zahteva ugrožavaju obraz slušaoca (prvi od njih pozitivan, a drugi negativan obraz).

Fenomen obraza različito definišu teoretičari iz domena pragmatike. Jedni, polazeći za teorijom Braunove i Levinsona (Brown & Levinson, 1978, 1987), tvrde da je pomenuti fenomen zapravo ljudska inherentna osobina, dok drugi, slažući se

---

<sup>12</sup> Prim. aut. Odlučili smo se za termin *obraz* kao prevod engleske reči *face*, iako se u domaćoj literaturi za isti fenomen mogu naći dva srpska termina: *obraz* i *lice*. Naime, imajući u vidu srpske izraze: *ukaljati obraz*, *izgubiti obraz*, *osvetlati obraz*, *čistog obraza*, itd., iz pučke terminologije, odakle je ovaj termin zapravo i potekao, smatramo da je termin *obraz* adekvatniji kao ekvivalent engleskom terminu *face* u ovom značenju individualnog integriteta, tj. predstave pojedinca o sebi.

<sup>13</sup> Termin *teorijski konstrukt* preuzet od: Watts, R. (2003).

<sup>14</sup> Prčić (2010) termine *positive and negative face* prevodi kao *individualistički i integrativni obraz* i na taj način, upotrebom ovih prideva, istovremeno i opisuje dve dimenzije obraza; ipak, autor se odlučio za prideve *pozitivan* i *negativan*, koji su takođe prisutni u literaturi na srpskom jeziku, budući da smatra da i ova dva prideva, iako manje transparentno, govore o prirodi dveju dimenzija obaza.

istovremeno sa Gofmanom (Goffman, 1967)<sup>15</sup>, iznose kako je obraz kategorija koja se javlja tek u društvenoj interakciji, a u svakoj novoj se iznova *rađa*, kao i da samim tim ne obitava u jedinki *per se*.

Kako se može primetiti iz gorenavedenih redova, mi iznosimo slaganje sa Gofmanom (Goffman, 1967), budući da verujemo da nema definisanja obraza lišenog ljudske interakcije, imajući u vidu da, bilo težnja za priznavanjem, bilo težnja za nezavišnošću, po svojoj prirodi traže interakciju kako bi ispunile svoju svrhu.

Ovaj društveni fenomen poseduju pojedinci u svim kulturama sveta, s tim što se isti na različite načine razvija u nama, u zavisnosti upravo od društveno-kulturoloških obrazaca sredine u kojoj smo rasli, tj. čiji smo deo dovoljno dugo da se njene karakteristike u nama oslikavaju kao autohtone. S tim u vezi, napravili bismo kraću digresiju, te ovde pomenuli i dva Gofmanova (Goffman, 1967) društveno-kulturološki uslovljena termina, a u bliskoj vezi sa fenomenom obraza, koja takođe variraju od kulture do kulture. Naime, radi se o tzv. *pokornosti* i *stavu*<sup>16</sup>, koji predstavljaju: poštovanje koje pojedinac izražava prema drugom pojedincu kroz svoje reči i dela, a u cilju uspostavljanja, održavanja ili ponovne realizacije odnosa (*pokornost*), odnosno društvenu sliku pojedinca koja se ispoljava kroz njegov izgled i ponašanje (*stav*). Nelagodnosti u komunikaciji (koja nije nužno otelotvorena kroz jezička sredstva) može izazvati neusklađenost ove dve društvene dimenzije ponašanja, gde npr. stav učesnika komunikacije nije usklađen sa poštovanjem koje želi, trebalo bi ili smatra da pokazuje prema nekom drugom učesniku/učesnicima komunikacije, ali i nerazumevanje društvenih normi sredine u kojoj se nalazite ili čije osobine nosi/-e sagovornik/sagovornici. Tako Kinez neće smatrati da prema njemu pokazujete poštovanje ukoliko obrok, koji vam nudi u svojoj kući, odmah prihvatite; naprotiv, u slučaju da izostane nećkanje, smatraće vaše ponašanje neumesnim, što npr. jednom Amerikancu, Britancu ili Srbinu neće biti jasno. S druge strane, adekvatna primena pokornosti i stava, te njihova usklađenost (što se teško postiže), dovešće do očuvanja obraza slušaoca, tj. primaoca poruke, ali i dobre slike onoga ko poruku šalje, tj.

---

<sup>15</sup> Gofmanova analiza interakcije licem u lice (*face-to-face interaction*), koja predstavlja međusobni uticaj pojedinaca kad se nađu u neposrednom fizičkom kontaktu (Goffman, 1967), pomaže razumevanju uloge jezika u različitim okvirima društvenog života.

<sup>16</sup> *Deference & Demeanor* (Goffman, 1955, 1967). Prim. aut. Prevod navedenih termina predstavlja izraz autora, odnosno odslikava način na koji je autor razumeo date pojmove, te on na sebe preuzima odgovornost za adekvatnost prevoda.

govornika. Iz navedenog vidimo da potreba za pokazateljima pokornosti i stava zapravo predstavlja svojevrsnu potvrdu ranjivosti obraza, kao i potvrdu potrebe da se isti sačuva.

Među sagovornicima koji su pripadnici iste ili srodne društveno-kulturološke sredine, pažnja koja je tokom komunikacije usmerena na očuvanje sopstvenog i obraza sagovornika, dolazi spontano, odnosno – ona je već deo našeg jezičkog osećaja pošto smo svesni kakvi verbalni obrasci mogu ugroziti naš ili obraz sagovornika. Takve verbalne obrasce se trudimo da izbegnemo tokom svakog procesa komunikacije koji nema za cilj stvaranje lošeg odnosa među učesnicima. S druge strane, osetljivost, kao i jačina (čvrstina, *debljina*) obraza, nije ista (sa manjim ili većim razlikama među kulturama) kod pojedinaca iz različitih kultura sveta. Naime, obraz u nekim delovima sveta može da *istrpi* mnogo više nego obraz iz drugih delova sveta, te je interakcija među pripadnicima različitih kultura gotovo uvek potencijalno opasna za obraze sagovornika, jer jedna takva komunikacija zahteva poznavanje kulturoloških normi iz okvira kojih dolazi vaš sagovornik. Čak i nenamerne greške, do kojih upravo dovodi nepoznavanje društveno-kulturološkog miljea iz kojeg dolazi sagovornik, mogu dovesti do neželjenih posledica u vidu nerazumevanja (u blažem obliku) ili čak ljutnje i gneva, ukoliko dođe do ozbiljnijeg ugrožavanja obraza. Različita su sredstva koja mogu da pomognu očuvanje obraza oba sagovornika, a o nekima od njih će biti više reči dalje u radu.

## 2.2 Govorni činovi – od teorije do realizacije

Pod pojmom *govorni čin* (*speech act*), podrazumevamo iskaz kojim se postiže željeno dejstvo u određenim okolnostima (Yule, 1996: 47). Najvažnija imena koja se vezuju za teoriju govornih činova svakako su Ostin (Austin) i Serl (Searle), po vokaciji najpre filozofi, koji su među prvima ustanovili da reći nešto znači to, u određenim kontekstima, zapravo i učiniti.

Ostin je, u svojoj knjizi *Kako delovati rečima* (Austin, 1962), upravo identifikovao iskaze koje je nazvao *performativima*, kojima u isto vreme i činimo ono što izgovaramo (funkcionišu samo u prvom licu jednine prezenta). Pomenuti autor je istovremeno predložio tročlani okvir klasifikacije: *Lokucio*– to su reči koje govornik izgovara, odnosno bukvalno značenje iskaza; *Ilokucio*– koji predstavlja silu iskaza,

odnosno ono što govornik želi tim iskazom da postigne i *Perlokucio*– efekat koji je iskaz ostavio na slušaoca. On najvažnijim delom ovog tročlanog okvira smatra ilokucionu čin (*ilokucio*), jer poseduje ilokucionu silu, koja je u određenom broju slučajeva eksplicitna. Lokucionu čin, drugačije nazvan *činom kazivanja* (*the act of saying something*) (Austin, 1962: 94), podrazumeva formiranje iskaza koji poseduje tačne i smislene fonetske, leksičke i gramatičke karakteristike, sa jasno uspostavljenim smislom i referencijom (Austin, 1962: 95). Okolnosti pod kojima se ovaj čin realizuje veoma su bitne, jer upravo one određuju tačnu nameru govornika. Definisanjem ilokucione sile govornih činova bavili su se podjednako i Ostin i Serl. Prvi je smatrao da je ilokucionu silu govornog čina zasnovana na uspešnoj realizaciji govornikove namere, dok je drugi tvrdio kako je ilokucionu silu (tj. jačina iste) u tumačenju slušaoca. Namera govornika će biti pravilno protumačena zahvaljujući sredstvima kojima pribegavamo na nesvesnom nivou, a koja pokazuju ilokucionu silu datog govornog čina. Ta sredstva se zajedničkim imenom nazivaju pokazateljima<sup>17</sup> ilokucione sile (*Illocutionary Force Indicating Devices* aka *IFIDs*), a među njima su svakako: red reči, naglasak, intonacija, znaci interpunkcije, glagolski oblik i tzv. performativni glagoli<sup>18</sup> (Searle, 1969: 30).

Ostin, pošavši od ilokucione sile koju nosi svaki govorni čin, deli iste na:

- a) Verdikative (*Verdictives*), koji se upotrebljavaju za iznošenje presude, odnosno za valorizaciju;
- b) Eksercitive (*Exercitives*), koji se upotrebljavaju za izražavanje/sprovođenje moći, prava ili uticaja druge vrste;
- c) Komisive (*Comissives*), koji se upotrebljavaju za iskazivanje obećanja ili sličnog obavezivanja;
- d) Bihabitative (*Behabitatives*), koji i prema rečima samog Ostina predstavljaju slabo definisanu grupu govornih činova; naime, realizuju se prilikom iznošenja stavova, tj. različitog društvenog ponašanja;

---

<sup>17</sup> Prim.aut. Odlučili smo se za termin *pokazatelj* jer po našem mišljenju najbolje opisuje englesku sintagmu *indicating device*, mada napominjemo da se u literaturi na srpskom jeziku za pomenutu sintagmu koriste i termini kao što su npr. *indikator*, *eksponent*.

<sup>18</sup> Prim.aut. Navodeći neke od pokazatelja ilokucione sile, Serl (Searle, 1969) u vidu ima engleski jezik, no funkcija navedenih pokazatelja je ista i u srpskom jeziku.

- e) Ekspozitive (*Expositives*), koji su iz Ostinovog ugla posmatranja najmanje definisana grupa, čija je karakteristika način na koji koristimo reči u konverzaciji.

(Austin, 1962: 150)

Sam Ostin nije potpuno zadovoljan ovom podelom, te naglašava postojanje mogućnosti za dalje podele ili preklapanje navedenih grupa govornih činova. Naime, on navedene grupe ne deli dalje u podgrupe na osnovu ilokucione sile koju nose, nego navodi primere glagola, kao nosilaca tj. pokazatelja ilokucione sile, koji se javljaju pri realizaciji svakog govornog čina iz gorenavedene podele, iako sam iznosi stav kako pokazatelji ilokucione sile (u engleskom jeziku, ali i u svakom drugom) nisu nužno performativni glagoli ili glagoli *per se*<sup>19</sup>. Polazeći od osobina govornih činova iz podele koju Ostin iznosi, govorne čino ve koji su upravo predmet ovog istraživanja postavili smo u dati okvir, te imamo: Eksercitive, gde pripadaju zahtevi; Bihabitative, čije osobine nose izvinjenja i zahvaljivanja. Ostaje nam govorni čin žalbe, koji bi prema Ostinovoj podeli trebalo da se ubraja u grupu Bihabitativa, međutim – imajući u vidu prirodu ovog govornog čina, kao i osobine članova svake grupe iz Ostinove podele, ovaj govorni čin bi u velikom broju slučajeva trebalo da se klasifikuje kao Eksercitiv<sup>20</sup>, naročito u situacijama gde govornik ima dominaciju (bilo koje vrste) u odnosu na slušaoca<sup>21</sup>.

Za Serla je, sa druge strane, sam govorni čin upravo ono što Ostin definiše kao ilokucion i čin. On naglašava da prilikom realizacije ilokucionog čina govornik istovremeno realizuje i izričajne (*utterance acts*) i iskazne čino ve (*propositional acts*), napominjući da izričajni čino vi predstavljaju izricanje skupa reči, dok ilokucion i i iskazni čino vi predstavljaju izricanje reči u rečenicama u određenim kontekstima, pod određenim uslovima i sa određenim namerama (Lepore [Searle], 1991: 70, 71).

Baš kao i Ostin, a na osnovu fenomena ilokucije, Serl govorne čino ve deli na:

- a) Asertive (ili reprezentative; *Assertives*) – govornik se obavezuje na istinitost iskaza (npr. *tvrdim, pretpostavljam*);

---

<sup>19</sup> O ovome detaljnije govori Serl (Searle, 1975).

<sup>20</sup> O ovome detaljnije govori Klajn (Clyne, 1994).

<sup>21</sup> Prim.aut. Ovde moramo napomenuti da dominacija govornika u odnosu na slušaoca, u našem istraživanju nema ulogu u samom odnosu učesnika konverzacije, o čemu će biti više reči dalje u radu.

- b) Direktive (*Directives*) – govornik navodi slušaoca na delanje (npr. *molim, naređujem*);
- c) Komisive (*Commissives*) – govornik se obavezuje (npr. *garantujem, obećavam*);
- d) Ekspresive (*Expressives*) – govornik izražava stav (npr. *čestitam, zahvaljujem*);
- e) Deklarative (*Declaratives*) – pomoću iskaza se vrši trenutna promena nekog stanja situacije (npr. *dajem ostavku, otpuštam*).

U ovaj teorijski okvir<sup>22</sup>, odnosno podelu govornih činova na osnovu njihove ilokucije, smestili smo govorne činove koji su predmet ovog istraživanja, te tako dva govorna čina, tj. govorni čin zahteva i žalbe predstavnici su Direktiva, dok su govorni čin zahvaljivanja i govorni čin izvinjenja predstavnici Ekspresiva, imajući u vidu osobine dve pomenute grupe. Iako podele govornih činova Ostina i Serla ne definišu osobine govornih činova (u svojim podelama) na istovetan način, svakako je primetno da su postavke na kojima počivaju te podele u osnovi slične, te na taj način možemo da vidimo da govorni činovi, koji su deo ovog istraživanja, imaju sledeće osobine: zahtevi i žalbe da, s jedne strane, iskažu stav, pa i moć, koja će navesti slušaoca na delanje i zahvaljivanje i izvinjavanje, s druge strane, da iznesu stanje (društveni stav) govornika u vezi sa određenim propozicionim sadržajem.

Navedenim podelama dodali bismo još i Ličovu (Leech) podelu ilokucionih funkcija, zasnovanu na kompatibilnosti ilokucije sa društvenim ciljevima:

- a) Takmičarska (*Competitive*)
- b) Druželjubiva (*Convivial*)
- c) Kolaborativna (*Collaborative*)
- d) Konfliktna (*Conflictive*)

(Leech, 1983: 104)

Prema ovoj podeli, govorni činovi od važnosti za naše istraživanje su grupisani tako da govorni činovi zahvaljivanja i izvinjavanja nose ilokucionu funkciju koja je druželjubiva, dok govorni činovi žalbe i zahteva nose ilokucionu funkciju koja je takmičarska. Ukoliko se osvrenemo na Ličov kriterijum kompatibilnosti ilokucije (ilokucione funkcije) i društvenih ciljeva, primetno je da su isti kompatibilni u slučaju govornih činova zahvaljivanja i izvinjavanja, dok govorni činovi žalbe i zahteva u sebi

---

<sup>22</sup> Napomenućemo da je pojam govornog čina, iz ugla Ostina i Serla, odnosno na osnovu teorijskih modela koje su izneli, ograničen na konverzaciju razmenu dva iskaza, koja slede jedan drugi, u formi npr. pitanje-odgovor, zahtev-prihvatanje, izvinjenje-prihvatanje i sl. (Schegloff & Sacks, 1973).

nose tenziju među ilokucijom i društvenom namerom. Upravo zbog te kompatibilnosti, odnosno inkompatibilnosti, prvi mogu imati pojačanu ilokucionu silu (što takođe, kako ćemo kasnije i elaborirati, uključuje sredstva ublažavanja pretnje obrazu, iako su ista definisana kao *pojačivači*<sup>23</sup>), dok drugi teže ublažavanju ilokucione sile.

Gorepomenuti govorni činovi (zahtevi, žalbe, izvinjenja i zahvaljivanja), ali i svi ostali govorni činovi, mogu biti realizovani više ili manje eksplicitno, odnosno na direktan ili manje direktan način<sup>24</sup>. Naime, govornik u datom jeziku, u ovom slučaju u engleskom i sprskom (a slučaj je takav u većini svetskih jezika), na osnovu različitih jezičkih oblika, na svestan, ali često i podsvesno, realizuje govorni čin direktno ili indirektno. U slučajevima kada se govornik odluči za direktan govorni čin, slušaocu se jasno stavlja do znanja da govornik i podrazumeva ono što je rekao, te slušaocu nije teško da prepozna pravu nameru govornika, odnosno ilokucionu silu govornog čina. S druge strane, indirektni govorni činovi ne iznose ilokucionu silu čina, tj. nameru govornika nedvosmisleno; ovakvi činovi izvede jedan ilokucioni čin neposredno, kroz izvođenje nekog drugog ilokucionog čina, ali ipak tako da slušalac može da prepozna pravu nameru govornika. Sagovornik će u najvećem broju slučajeva (naročito ukoliko se radi o govornicima istog jezika, pripadnicima iste ili srodne/-ih kulture/-a) prepoznati nameru koja se prenosi, zahvaljujući pokazateljima ilokucione sile, o kojima smo ranije govorili.

Pre no što se pozabavimo samim sredstvima koja se mogu upotrebiti da bi se izbeglo (ili bar umanjilo) ugrožavanje obraza učesnika komunikacije, napomenuli bismo strategije koje kao učesnici komunikacije sami biramo prilikom realizacije govornog iskaza (a u njemu govornog čina), a to su one o kojima govore Braunova i Levinson (1987): upotreba direktnih iskaza<sup>25</sup> (*on-record utterances*), koje će govornik uglavnom odabrati kada je u pitanju npr. urgentnost realizacije nekog čina, te pokazivanje dominantnosti u odnosu na slušaoca ili ukoliko je u pitanju govorni čin čijom realizacijom slušaočev obraz neće pretrpeti ugrožavanje (Brown & Levinson, 1987: 69),

---

<sup>23</sup> Prim.aut. Govorni činovi zahvaljivanja i izvinjavanja su u velikom broju slučajeva naglašeni, kako bi govornik na što jasniji način preneo svoje izvinjenje, tj. zahvaljivanje, čime on zapravo ublažava ugrožavanje svog pozitivnog, tj. negativnog obraza, te se i u ovim slučajevima radi o ublažavanju, iako je njihova ilokuciona sila pojačana (autor smatra da ovo treba napomenuti zbog antonimičnog odnosa termina *pojačavanje* i *ublažavanje*).

<sup>24</sup> Prim. aut. Upravo će kategorija (in)direktnosti biti jedan od parametara u analizi govornih činova u ovom istraživanju.

<sup>25</sup> Direktno obraćanje govorniku koje Blum-Kulka naziva *nemodifikovana direktnost* (*unmodified directness*) (Blum-Kulka, 1990).



a među ovakvim iskazima razlikujemo potpuno direktne iskaze (*bold on-record utterances*) i direktne iskaze uz određenu kompenzaciju (*with redressive action*); upotreba indirektnih iskaza<sup>26</sup> (*off-record utterances*), čije je značenje podložno tumačenju i pregovaranju; upotreba različitih sredstava ublažavanja (*mitigating devices*). Upravo na osnovu pomenutih načina realizacije iskaza (govornog čina) nastale su brojne klasifikacije (in)direktnosti različitih govornih činova koji potencijalno ugrožavaju obraz. U analizi podataka u našem istraživanju, polaritet direktno – indirektno će takođe biti posmatran, gde će svakom govornom činu kojim se bavimo biti dodeljena podela, koja će pomoći definisanje stepena (in)direktnosti.

Da bi komunikacija bila uspešno realizovana, a pri tome mislimo na komunikaciju u prijateljskom tonu i sa prijateljskim namerama, odnosno svaku onu čiji cilj nije konflikt, u samom procesu takve komunikacije vrlo je važno obratiti pažnju i pokušati očuvati svoj obraz, ali isto i obraz sagovornika. Međutim, nisu svi iskazi (a potom ni govorni činovi) i nije svaka komunikacija podjednako potencijalno *opasna* za očuvanje obraza. Naime, određeni govorni činovi poseduju veći potencijal da ugroze obraz sagovornika od nekih drugih govornih činova. Upravo kada se radi o ovakvim govornim činovima, koje Braunova i Levinson nazivaju *činovima ugrožavanja obraza* (*face-threatening speech acts*), a koji bi mogli da ugroze obraz, treba povesti najviše računa o sredstvima čija bi upotreba to potencijalno ugrožavanje sprečila. Do ugrožavanja obraza može dovesti kako verbalna, tako i neverbalna komunikacija (kojom se ovde nećemo baviti, s obzirom na to da nas zanimaju jezički iskazana sredstva). U pogledu verbalne komunikacije, primećeno je da govorni činovi, kao što su: naredbe, pitanja, molbe, izvinjenja, žalbe, zahvaljivanja, itd. najčešće ugrožavaju obraz, budući da ovakvi govorni činovi, samom ilokucijom koju nose, ograničavaju slobodu sagovornika da postupa, govori, odnosno utiču na sliku, utisak koji sagovornici o sebi ostavljaju.

Kako smo ranije pomenuli, činovi mogu da ugrožavaju kako pozitivan, tako i negativan obraz učesnika komunikacije; zapravo je ranjivost obraza ono što je u komunikaciji uvek zajedničko govorniku i slušaocu, te je za uspešnu komunikaciju saradnja među sagovornicima neophodna. Negativan obraz slušaoca ugrožavaju svi oni govorni činovi koji sputavaju njegovu slobodu delanja, nameću mu stavove, poput:

---

<sup>26</sup> Ovaj izraz (*non-conventional indirectness*) koristi i Blum-Kulka (1987).

zahteva, saveta, pretnji, podsećanja i sl., dok na njegovu pozitivnu sliku, koju želi da ostvari u očima drugih, zapravo pozitivan obraz, utiču govorni činovi kao što su: optužbe, prebacivanja, podsmeh, kritika, itd. S druge strane, govornik će osetiti da je njegova nezavisnost mišljenja i delanja ograničena pri realizaciji govornih činova: zahvaljivanja, prihvatanja ponude, nevoljnih obećanja, itd., ali će isto tako osetiti da se narušava njegova pozitivna slika u društvu pri realizaciji govornih činova, kao što su izvinjenja, prihvatanja komplimenta i sl. (Brown & Levinson, 1987: 67-68).

S obzirom na pomenutu ranjivost obraza, očekivano je da će svaki govornik najpre nastojati izbeći čine koji ugrožavaju obraz ili, pak, ako do njih već dođe, pokušati umanjiti to ugrožavanje što je moguće više. Ipak, ovde valja napomenuti kako su, i pored same prirode nekih govornih činova, tj. potencijala da manje ili više ugrožavaju obraz nekog od sagovornika, vrlo važni i određeni društveno-uslovljeni činioci, koji su zapravo u podlozi date komunikacije. Prema Braunovoj i Levinsonu (1978, 1987), radi se, na prvom mestu, o tri činioca: relativna *Moć*<sup>27</sup> (*Power*), društvena *Distanca*<sup>28</sup> (*Distance*) i *Stopa nametanja*<sup>29</sup> (*Rate of Imposition*).<sup>30</sup> Već na prvi pogled se čini da mnogo manju pretnju obrazu može da predstavlja npr. desetak minuta nečijeg slobodnog vremena od kupovine automobila kao predmeta pregovaranja, odnosno nematerijalni od materijalnih entiteta. Međutim, i učesnici komunikacije i uslovi pod kojima se ona dešava od velike su važnosti kada određujemo stepen nametanja; naime, ukoliko lekar zamoli pacijenta da se skine, to neće predstavljati pretnju njegovom obrazu, dok – ukoliko bi ga to isto zamolio komšija koji ga ujutru sreće u liftu, ovaj zahtev bi bio sasvim drugačije protumačen i prihvaćen; isto tako, ukoliko ste prijatelju pokvarili olovku koju je baš juče kupio na obližnjoj trafici, nećete doživeti istu reakciju kao i kada bi se radilo o olovci koju mu je pre mnogo godina poklonio sad već preminuli deda, kao predmet koji se u njihovoj porodici nasleđuje već generacijama.

---

<sup>27</sup> Prim. aut. Budući da se ovde radi o hijerarhijskom odnosu među učesnicima komunikacije, očekivan je drugačiji pristup komunikaciji sa npr. prijateljem ili poslodavcem.

<sup>28</sup> Prim. aut. Ova varijabla predstavlja simetričan odnos među sagovornicima, odnosno bliskost među njima, te ćemo se svakako drugačije obratiti dugogodišnjem prijatelju, nego potpunom neznancu koga smo sreli na ulici.

<sup>29</sup> Prim. aut. Varijabla stope nametanja imaće posebnu ulogu u našem istraživanju, o čemu se kasnije biti više reči, ali prilikom sastavljanja upitnika za potrebe ovog istraživanja, imali smo u vidu da ugrožavanje obraza nije isto ukoliko je tema o kojoj sagovornici pregovaraju npr. pozajmljivanje knjige ili pozajmljivanje značajne novčane sume.

<sup>30</sup> Prim. aut. Sličnu podelu daju i Skolonova i Skolon (Scollon & Scollon, 1995, 2001), koji predlažu sistem učtivosti sa tri nivoa tzv. *Percipirane ozbiljnosti situacije* (*Perceived Situational Seriousness*); oni koriste termin *hirerarhija* (*hierarchy*) na mestu termina moć Braunove i Levinsona (Brown & Levinson, 1987); termin *priklanjanje* (*deference*) na mestu termina distanca, a na mestu termina stopa nametanja koriste termin *solidarnost* (*solidarity*).

Iako tri navedena činioca svakako predstavljaju sublimaciju različitih društvenih osobenosti, smatramo da na ugrožavanje obraza, odnosno tok komunikacije koja dovodi do istog, direktno utiče još činilaca, među kojima je činilac (eksterne prirode) sredine u kojoj se realizuje govorni čin (premda napominjemo da se kontekstualna uslovljenost tri navedena činioca uvek pominje). Naime, i za govornika i za slušaoca je od velike važnosti mesto/okolnosti gde/u kojima se realizuje dati govorni čin (da li je to kancelarija na radnom mestu, stan ili kuća jednog od sagovornika, javno mesto, poput škole, bolnice, opštine, itd. ili, pak, prodavnica, parking, kao i to da li su sagovornici sami prilikom realizacije govornog čina ili njihovu konverzaciju sluša još osoba, gde je prisnost prisutnih osoba sa direktnim učesnicima komunikacije od velike važnosti). Upravo na ove činioce (pored činilaca moći, distance i stope nametanja, mislimo i na činilac okolnosti u kojima se realizuje govorni čin) obratili smo pažnju prilikom sačinjavanja testa koji je upotrebljen za prikupljanje podataka za potrebe ovog istraživanja.

### 2.3 Komunikacija u okvirima učtivosti

Ukoliko u nekom procesu konverzacije ili nekom drugom obliku komunikacije uopšte težimo da se predstavimo u pravom svetlu, budemo pravilo shvaćeni, ali i tome da ne ugrozimo integritet sagovornika, svesno ili nesvesno ćemo upotrebiti sva jezička ili vanjezička sredstva koja će upravo takvu komunikaciju učiniti prijatnom za sve učesnike iste. Sve što sa tom namerom upotrebimo u procesu komunikacije možemo sa slobodom da definišemo kao težnju ka učtivosti (u našem govoru ili naprosto nastupu).

Učtivost u jezik nije niotkuda ušla niti je odjednom otkrivena; kao takva postoji od kada postoji i interakcija među ljudima (u različitim oblicima, svakako). Termin učtiv (*polite*) dolazi od latinskog *politus* (-us, m.), što znači *gladak, mek, ravan, ugladen*. Početkom šesnaestog veka ovo značenje je prešlo u domen, odnosno semantičke obrasce povezane sa umetnošću ili višim nivoima intelektualne aktivnosti, te je pomenuti termin gotovo postao sinoniman terminima *elegantan, prefinjen, rafiniranog ukusa*, itd. Tokom sedamnaestog veka reč je počela da se koristi pri opisu pojedinaca, da bi do sredine osamnaestog veka postala ekvivalent pridevima *civilizovan, kultivisan*, pa čak i predložko-padežnim konstrukcijama, kao što su: *iz dobre kuće, od*

*dobrih roditelja*, itd. Prvi pomen termina *učtivost* u engleskom jeziku, u smislu definisanja društvenog odnosa, dolazi iz *The English Theophrastus: or the manners of the age* (1702. godina), gde se kaže da se učtivost odnosi na upravljanje našim rečima i delima, koje dovodi do toga da drugi ljudi imaju bolju sliku o nama (THT, 1702: 108).

U današnje vreme, biti učtiv podrazumeva poseban obrazac ponašanja u ljudskoj interakciji; obrazac koji bi trebalo da bude prepoznat od strane ne samo učesnika komunikacije no i svih ostalih potencijalnih posmatrača i slučalaca iste, a sve u skladu sa kolektivnim društvenim vrednostima i na osnovu njih.

Prema rečima Votsa (Watts, 1992), učtivost se koristi kako bi se prikrila stvarna slika svesti našeg ega<sup>31</sup>, kao i izbegli konflikti, umanjila potencijalna agresija, a interakcija sproveda bez problema. On dodaje da je u osamnaestom veku učtivost upotrebljavana kao pokazatelj društvenog statusa, kao statusni simbol.

S tim u vezi, možemo napraviti sponu između učtivosti i  $T/V$ <sup>32</sup> obrazaca obraćanja, koji i danas postoje u mnogim zemljama, odnosno jezicima sveta. Ovakav način obraćanja, gde  $V$  forma predstavlja društvenu distancu među govornicima bliža je onim društvima koja pokazuju osobine konzervativnosti<sup>33</sup>. No, postavlja se pitanje koliko  $T/V$  obraćanje predstavlja izraz poštovanja ili izraz nemoći, pa čak i straha; a sa druge strane, da li istovremeno predstavlja pravljenje nepremostivog jaza među sagovornicima, stavljajući do znanja da njihov položaj nije i ne može biti jednak. U dvadeset i prvom veku, koji nosi sa sobom egalitarnost, čini se, ipak, da se čak i u konzervativnijim društvima,  $V$  obrasci polako gube ili da bar gube svoj iskonski smisao.

Teoretičari učtivosti, poput Lejkofa, Liča, Braunove i Levinsona, u svojim (najopštijim) definicijama učtivosti kao jezičkog fenomena, slažu se u stavu da je učtivost skup različitih strategija koje pomažu izbegavanje konflikta ili jednostavno – racionalno ponašanje pojedinca usmereno ka strateškom ublažavanju činova koji ugrožavaju obraz (Lakoff, 1975; Leech, 1980; Brown & Levinson, 1987). Ukoliko

---

<sup>31</sup> "... to conceal the ego's true frame of mind..." (Watts, 1992: 47)

<sup>32</sup> Od latinskog *Tu* i *Vos*.

<sup>33</sup> Više kod: Brown & Gilman (1960).

sublimiramo stavove pomenutih autora, nalazimo da fenomen učtivosti, koji usvajamo<sup>34</sup> godinama, pre svega u porodici, potom u društvu, odnosno kulturi u kojoj se nalazimo, svakako pomaže upravljanju međuljudskim odnosima, a zarad boljeg društvenog života. Razlike u konvencijama učtivosti među različitim (naročito manje srodnim, odnosno udaljenim) kulturama mogu biti velike, a problem se često javlja pri komunikaciji između pripadnika različitih kultura, usled nepoznavanja ili prosto nerazumevanja konvencija pomenutog fenomena u kulturi sagovornika. Komunikacija može da se odvija u potpuno drugačijem smeru od onog u kojem bismo želeli da se odvija, a sve usled različitosti u reprodukciji učtivosti. Greške u učtivom odnosu prema ljudima često su mnogo veće i važnije od onih koje nose greške koje pravimo u gramatici nekog stranog jezika na kojem komuniciramo, jer su greške izazvane kulturološkim nepodudaranjem uglavnom one koje se shvataju lično, kao napad na individuu, te dovode čak i do vređanja, ljutnje.

Do nastanka u pragmatici najpoznatije<sup>35</sup> *Teorije učtivosti (Politeness Theory)* Braunove i Levinsona (1978, 1987), doveli su, zapravo možemo reći utrlj joj put, *Grajsove maksime (Gricean Maxims/Conversational Maxims)*, te potom *Princip kooperativnosti (Cooperative Principle)*, kao i Ličov (Leech, 1980) *Princip učtivosti (Politeness Principle)*. Kako u svakoj komunikaciji, a u okvirima nje i konverzaciji, mora postojati određena saradnja učesnika iste, neophodno je i postojanje principa po kojima takva saradnja biva uspešno realizovana, a upravo takav je Grajsov princip kooperativnosti (Grice, 1975), koji uključuje četiri najuopštenije maksime: *informativnost, istinitost, relevantnost i jasnost*<sup>36</sup>, sa svojim podmaksimama, čije kršenje ili oglušenje o njih utiče na tok konverzacije, stepen razumevanja među sagovornicima, te ishod konverzacijonog toka. Među prvima je ove maksime prihvatila, ali i dopunila Lejkofova<sup>37</sup> (Lakoff, 1973), iznoseći dva pravila: *biti jasan* (gde prihvata Grajsovu maksimu) i *biti učtiv* (gde navodi tri maksime: *ne vrši prinudu, ostavi mogućnost izbora i učini da se sagovornik dobro oseća*). S druge strane, Ličov (Leech,

---

<sup>34</sup> Prim. aut. Fenomen učtivosti nije nešto sa čim se radamo, kao pripadnici neke porodice, društveno-kulturološkog miljea, te učtivost treba razvijati, negovati, ali je i uklapati u vremenske okvire u kojima se upotrebljava, tj. kojima pripada.

<sup>35</sup> Prim. aut. Pod terminom *najpoznatiji* ovde mislimo na teoriju na koju se autori kroz potonju literaturu, a na temu učtivosti, najviše pozivaju, bilo da je podržavaju ili iznose zamerke na istu.

<sup>36</sup> *Quantity, quality, relation, manner* (Grice, 1975).

<sup>37</sup> *Do not impose, give options, be friendly* (Lakoff, 1973).

1980) princip učtivosti, koji je u potpunosti razradio Grajsov princip, takođe sadrži maksime: *taktičnost, velikodušnost, odobravanje, skromnost, slaganje, i saosećanje*<sup>38</sup>, koje, ukoliko ih se pridržavamo, vode do uspešne komunikacije. Lič (Leech, 1980) je pokušao da objasni razloge zbog kojih dolazi do narušavanja ili oglušavanja o konverzacione maksime, naglasivši da govornik, u želji da se ne nameće slušaocu, nije u mogućnosti da direktno iskaže svoje namere, te dolazi do kršenja konverzacionih maksima, ali i do neophodnosti upotrebe nekih drugih, odnosno maksima učtivosti<sup>39</sup>.

Model učtivosti Braunove i Levinsona nastao je kao pokušaj da se dopuni Grajsov Princip kooperativnosti. Pomenuti teoretičari učtivosti su svoju *Teoriju učtivosti (Politeness Theory)* bazirali na fenomenu obraza, koji smo ranije definisali, (na čemu se zapravo, premda to eksplicitno ne naglašavaju, zasnivaju i ranije pomenuti principi), jer cilj je samog njenog postojanja i upotrebe upravo očuvanje svog i obraza onoga kome se obraćamo. Ova je teorija zasigurno postala postulat fenomena učtivosti u svetskoj pragmatiki, premda, kako smo naglasili ranije, atribut *najpoznatiji*, upotrebljen u sintagmi sa njom, ne mora uvek da nosi pozitivnu konotaciju, imajući u vidu činjenicu da je ova teorija doživela i brojne kritike. Modelu Braunove i Levinsona se, između ostalog, zamera poistovećivanje učtivosti i težnje za očuvanjem obraza, ne uzimanje u obzir kultura u kojima se pojedinac posmatra kao član društva, a ne kao individua<sup>40</sup> (Matsamoto, 1988), ali se čini da je ono što se Braunovoj i Levinsonu najviše zamera jeste njihova tvrdnja o univerzalnoj prirodi<sup>41</sup> učtivosti, te tvrdnja da indirektnost vodi ka većoj učtivosti (sa ovim drugim se delimično podudara stav Liča, koji kaže da se stepen učtivosti može povećati prilikom upotrebe indirektnijih govornih činova (Leech, 1983: 108), dok se sa navedenom tvrdnjom ne podudara stav Blum-Kulke, koja kaže da su učtivost i indirektnost povezani samo u slučajevima konvencionalne indirektnosti (Blum-Kulka, 1987: 132)). Ono što su autori, koji su sproveli transkulturalna istraživanja (među njima: Blum-Kulka, 1987; Wierzbicka, 1985, i sl.) takođe naglasili jeste nedoslednost ekvivalentnosti pojmova direktan/indirektan, s jedne strane, i pojmova

---

<sup>38</sup> *Tact, generosity, approbation, modesty, agreement, sympathy* (Leech, 1983).

<sup>39</sup> Jedini način realizacije konverzacione koji je u skladu sa *Kooperativnim principom* jeste direktno obraćanje, koje smo ranije pomenuli, tzv. *bold on-record (utterances)*.

<sup>40</sup> Ovakvi društveno-kulturološki odnosi dovode do potrebe uvođenja pojma *pojedinačan* i *grupni* obraz (više o tome Frejzer (Fraser, 1990, 2005)).

<sup>41</sup> Univerzalnosti učtivosti protivili su se posebno autori koji su pisali o jezicima istočne civilizacije, npr. Macamoto (Matsamoto, 1988), Fukušima (Fukushima, 1990, 2003), i dr.

više/manje učtiv, sa druge strane, dok su autori sa tla Azije (među njima: Matsamoto, 1988; Mao, 1994, i sl.) napomenuli da teorija Braunove i Levinsona sadrži izvesnu etnocentričnu pristrasnost kada su u pitanju društava sa Zapada<sup>42</sup>. Zanimljiv je stav i Volfsona (Wolfson, 1989), prema kome se dovodi u pitanje tzv. relativna sigurnost odnosa (sagovornika)<sup>43</sup>, budući da on kaže, sa čime se slažemo, da se istraživanja učtivosti (kako pozitivne, tako i negativne), uglavnom zasnivaju na posmatranju odnosa, tj. komunikacionih obrazaca među ljudima koji se blisko poznaju, s jedne strane, i među potpunim strancima, sa druge strane. S tim u vezi, postavlja se pitanje kakva bi bila interakcija među sagovornicima koji su naprosto poznanici.

Kako ovo istraživanje poredi dva nesrodna jezika, engleski u dve varijante, sa jedne strane, i srpski jezik, sa druge strane, ovde možemo govoriti u prilog tvrdnji dvoje pomenutih autora (Braunove i Levinsona, 1987), što će potonje pokazati i rezultati našeg sprovedenog istraživanja.

Diferencijacija na pozitivnu i negativnu učtivost<sup>44</sup> biće jedna od onih na koje ćemo se osvrnati u našem istraživanju, te ćemo njoj posvetiti pažnju među segmentima<sup>45</sup> teorije učtivosti Braunove i Levinsona. Komponente pozitivne i negativne učtivosti zapravo su okosnice realizacije konverzacije uz kompenzaciju (*with redressive action*), o kojoj smo ranije govorili. S jedne strane, pozitivna učtivost je usmerena ka pozitivnoj slici o sebi, tj. pozitivnom obrazu, dok je, s druge strane, negativna učtivost usmerena ka zadovoljenju negativnih potreba lica za nezavisnošću, odnosno negativnom obrazu. Pozitivna učtivost je, naime, strategija zbližavanja sagovornika, imajući u vidu da upotrebom pozitivne učtivosti govornik slušaocu pokazuje da pozitivno vrednuje njegov pozitivni obraz, tj. pozitivnu sliku o sebi, te da ga smatra članom grupe kojoj i sam pripada, dakle – prijateljem.<sup>46</sup> (Brown & Levinson, 1987: 70). Negativna učtivost,

---

<sup>42</sup> U kulturama gde je individualnost izražena, drugačije se percipira pojam obraza i njegovog ugrožavanja nego u kulturama koje neguju kolektivnost (prema: Ide, 1989).

<sup>43</sup> *Relative certainty of a relationship* (više kod: Wolfson, 1988).

<sup>44</sup> Termine *pozitivna* i *negativna* učtivost Braunova i Levinson preuzeli su od Durkajma (Durkheim), odnosno iz sociologije. Naime, prema Durkajmovim rečima, svaki se ritual realizuje u dve dimenzije, pozitivnoj i negativnoj. Negativan ritual su oni obredi koji se „ograničavaju da verniku zabrane određene načine delovanja [...] te time poprimaju oblik tabua” (Durkheim, 1982: 276). Ipak, oduvek postoje i oni odnosi, tj. rituali, u kojima je čovek nastojao da sa *višim silama* održi i pozitivne odnose, a takav „sistem rituala nazvan je pozitivni kult” (Durkheim, 1982: 299).

<sup>45</sup> Ranije u radu smo se već osvrnuli na realizaciju konverzacije (*on-record, off-record...utterances/direktni, indirektni...iskazi*), iz ugla Braunove i Levinsona, koja je takode deo teorije učtivosti, a isto tako važna u našem radu.

<sup>46</sup> Ovome odgovara i jedno od pravila učtivosti Robin Lejkof, tzv. *be friendly/budi prijateljski nastrojen* (Lakoff, 1973), a koje nekoliko godina kasnije usvaja i Tanenova (Tannen, 1984), koja, na osnovu tri pravila učtivosti

za razliku od pozitivne, koja teži smanjenju društvene distance, utiče na stvaranje izraženije distance među sagovornicima. Konvencionalna indirektnost je ona strategija koja zapravo čini okosnicu negativne učtivosti, jer predstavlja kompromis zbog tenzije, nastale usled prirodne želje da se bude direktan i jasan, čime se stiče preduslov za uvažavanje lica sagovornika i želje da se bude indirektan, kako bi se izbeglo nametanje (o čemu je ranije bilo govora, prilikom pomena narušavanja Kooperativnog principa Pola Grajsa). Stoga je negativna učtivost najpre bazirana na distanciranju, gde govornik istovremeno nastoji pokazati slušaocu da priznaje i poštuje njegovu slobodu delanja<sup>47</sup>. Prirodna tenzija unutar same negativne učtivosti, gde je, na jednoj strani želja za direktnošću, a na drugoj želja za izbegavanjem nametanja, upravo se smiruje konvencionalnom indirektnošću.

U zavisnosti od konteksta, naročito ukoliko govorimo o svakodnevnoj verbalnoj komunikaciji, sagovornici će se najčešće odlučiti za svojevrsnu kombinaciju strategija iz domena pozitivne i negativne učtivosti, kako bi se sagovornici što više približili jedni drugima ili pak distancirali jedni od drugih, tj. uticali na pretnju obrazu. U nastavku ovog rada osvrnućemo se na različita sredstva koje se upotrebljavaju za ublažavanje govornih činova koji ugrožavaju obraz, odnosno na ona sredstva koja ćemo upravo i analizirati dalje u radu.

## 2.4 Ublažavanje pretnje obrazu sagovornika

### 2.4.1 Dužina (izgovorenog) iskaza

Dužina iskaza, odnosno broj upotrebljenih reči od strane govornika, svakako je jedan od pokazatelja namere govornika, njegovog trenutnog osećanja dok realizuje dati iskaz, kao i njegovog stava prema samoj propoziciji, ali i prema sagovorniku, tj. slušaocu. Veći broj upotrebljenih reči u najvećem broju slučajeva označava udaljavanje od samog centra propozicije, te iskaz, a u njegovim okvirima i govorni čin, čini indirektnijim, a ilokucionu silu koju nosi govorni čin čini slabijom. Štaviše, govornik

---

Lejkofove: *do not impose, give options, be friendly/ne nameći, ponudi mogućnost izbora, budi prijateljski nastrojen*, uvodi tzv. *Stil konverzacije (Conversational Style)*. Prim. aut. Druga dva pravila, od navedena tri, u vezi su sa negativnim obrazom.

<sup>47</sup> Prim.aut. Može se reći da negativna učtivost obuhvata kako učtivost distance, tako i učtivost poštovanja, o čijoj diferencijaciji govori Lejkofova (Lakoff, 1990:35).



upotrebom opsežnog verbalnog sadržaja pre samog jezgra govornog čina, a neretko i posle njega, okoliša, te na taj način, pokušava da umanja pretnju svom ili sagovornikovom obrazu (u zavisnosti od toga čijem obrazu potencijalno pretilo dati govorni čin). Međutim, previše reči može dovesti i do nerazumevanja među sagovornicima, pa i do zamagljivanja nameravane funkcije govornog čina; zapravo – slušalac, pokušavajući da percipira sve dobijene podatke, može obratiti nedovoljnu pažnju na samo jezgro govornog čina, a s druge strane, govornik, u nameri da što je moguće više leksičkim sadržajem pripremi slušaoca na ilokuciju koja sledi, datu ilokuciju nejasno i prenese (Blum-Kulka & Olshtain, 1986). U našem istraživanju nije analizirano razumevanje ilokucije od strane slušaoca<sup>48</sup>, budući da su ispitanici u svim situacijama koje smo posmatrali u ulozi govornika, a ono na šta smo obratili pažnju u tim iskazima jeste ukupan broj upotrebljenih kako konstituentskih, tako i pomoćnih reči.

#### 2.4.2 Usmerenost govornog čina

Usmerenost govornog čina zauzeće značajno mesto u analizi podataka u ovom istraživanju. Naime, smatramo da se (ili bi bar trebalo) različito percipiraju iskazi usmereni ka samom govorniku, npr.:

- 1) *Mogu li da te zamolim?*
- 2) *Dozvoli mi da ti se izvinim.*
- 3) *Dopusti mi da pokažem svoju zahvalnost.* itd.

od onih koji su usmereni ka slušaocu, npr.:

- 4) *Možeš li mi pomoći da parkiram automobil?*
- 5) *Oprosti mi što kasnim.*
- 6) *Mnogo ti hvala na pruženom savetu.* itd.

U prvom slučaju, govornik je taj koji na sebe preuzima potencijalne zasluge, ali i kritike, dok je u drugom slučaju isto prepušteno slušaocu. Zapravo, celokupna njihova komunikacija, kako trenutna tako i buduća, u slučaju kada je iskaz okrenut ka govorniku zavisi upravo od njega i obratno, zavisi od slušaoca u slučajevima kada je iskaz okrenut

---

<sup>48</sup> Prim. aut. Autor će kasnije u radu predložiti analizu percepcije od strane slušaoca u nekim budućim istraživanjima.

ka njemu. Pored usmerenosti ka govorniku, odnosno ka slušaocu, sam govorni čin može da bude neutralan, npr.:

7) *Možda je zatvaranje prozora dobra ideja?*

ali i iskazan u možini, odnosno na način da su i govornik i slučalac uključeni u dati scenario kao ravnopravni akteri, npr.:

8) *Da li bismo mogli da krenemo?*

(Blum-Kulka, 1984).

Dakle, ova kategorija realizacije komunikacije je, reklo bi se, posebno ne samo kulturološki nego i jezičkom prirodom uslovljena, što će kasnije pokazati rezultati ovog istraživanja, budući da neki jezici, naprosto, u svojoj prirodi, što se samim tim odlikava u komunikaciji njihovih govornika, usmerenost iskaza prema govorniku, odnosno prema slušaocu, ne sadrže kao autohtonu komponentu.

#### 2.4.3 Indirektnost : direktnost govornog čina

Na ovom mestu ćemo se osvrnuti na polaritet direktno : indirektno, a kada su u pitanju govorni činovi, tj. njihova realizacija. S tim u vezi, direktne govorne činove definišemo kao one iskaze kod kojih postoji sklad između komunikativne funkcije, sa jedne strane, i tipa rečenice, performativnog glagola ili drugog pokazatelja date funkcije, sa druge strane. Indirektni govorni činovi su, nasuprot pomenutim, oni iskazi kod kojih ne postoji sklad između nameravane komunikativne funkcije i tipa rečenice, performativnog glagola ili nekog drugog pokazatelja ilokucione sile. Tako npr. iskaz:

9) *Možeš li mi dodati vodu?*

ima formu pitanja, ali zapravo nosi ilokucionu silu govornog čina zahteva, bez obzira na to što što ne stoji u formi:

10) *Zahtevam da mi dodaš vodu.*

Ovakva forma govornog čina umnogome umanjuje ugrožavanje obraza slušaoca; štaviše, iskaz ne mora da bude ni u formi rečenice da bi preneo ilokucionu silu govornog čina, npr.:

11) *Ukoliko biste došli da naručimo* (upućeno konobaru u restoranu),

umesto:

12) *Zahtevam da dođete.*

Prema Serlu (Searle, 1975), za razumevanje indirektnih govornih činova neophodan je ceo aparat, koji čine: zajedničko predznanje (jezičko i ne-jezičko), teorija govornih činova, u smislu konstitutivnih pravila koja određuju uslove za zadovoljavanje/ispunjenje govornih činova, opšti principi kooperativnosti i, konačno, opšta moć racionalnosti i inferencije, od strane slušaoca.

Ranije smo govorili o realizaciji konverzacije direktno (*on-record*), sa razlikovanjem direktnog iskazivanja bez zadržke (*bold on-record*) i onog sa kompenzacijom (*with redressive action*), kao i indirektno (*off-record*). Polazeći od ovog polariteta, zapravo podele koju su uveli Braunova i Levinson (Brown & Levinson, 1978, 1987), u pragmatičkim istraživanjima, posebno onim transkulturnog tipa, nastajale su taksonomije (in)direktnosti koje se primenjuju na primerima različitih govornih činova. Cilj je tih taksonomija, gotovo uvek, da budu primenjive u različitim jezicima, upravo zbog potreba pragmatičkih kontrastiranja. Na osnovu uvida u literaturu, ali tek nakon uvida i u podatke koje je donelo istraživanje sprovedeno za potrebe ovog rada, odlučili smo se za taksonomije, a za svaki od četiri govorna čina koje analiziramo posebne, na osnovu kojih ćemo potomje moći izeti zaključke u vezi sa (in)direktnošću govornih činova, tokom analize naših podataka.

Govorni čin zahteva, kao jedan od govornih činova koji je zauzeo značajno mesto u kontrastivnoj pragmatiki, autor je već ranije analizirao za potrebe transkulturnog istraživanja manjeg obima (Prodanović, 2013). Tada je autor upotrebio taksonomiju Blum-Kulke i saradnika iz 1989, gde su strategije realizacije govornog čina zahteva

podeljene u tri osnovna nivoa direktnosti<sup>49</sup> (pomenuta ranije u radu), a istu taksonomiju upotrebiće i pri analizi podataka u ovom radu, premda u neznatno izmenjenom obliku. Naime, Blum-Kulka i saradnici predlažu: direktne strategije (*direct strategies*), konvencionalno indirektne strategije (*conventionally indirect strategies*) i nekonvencionalno indirektne strategije (*non-conventionally indirect strategies*) (Blum-Kulka, 1989: 46-47). Među direktnim strategijama nalaze se sledeće<sup>50</sup>:

- Obeleženost glagolskim načinom (*Mood Derivable*); strategija koju definiše glagolski način upotrebljen za prenos nameravane ilokucije govornog čina. Ovu strategiju najčešće prepoznamo kroz uporebu imperativa, međutim moguća je i upotreba tzv. funkcionalnih ekvivalenata (*functional equivalents*), u koje se ubrajaju infinitni/bezlični oblici (*infinite forms*), kao i strukture eliptičnih rečenica (*elliptical sentence structures*), npr.:

13) *Idi i kupi mi kilogram brašna!*

- Nedvosmislen performativ (*Explicit Performative*); strategija koja je karakteristična po upotrebi adekvatnog performativnog glagola, te je ilokuciona namera govornog čina, realizovanog na ovaj način, nedvosmisleno preneti slušaocu. , npr.:

14) *Naređujem ti da izadeš odavde!*

- Performativ uz (određeno) ograđivanje (*Hedged Performative*); ovde je glagol koji prenosi ilokucionu nameru, tj. nosi ilokucionu silu, ublažen, odnosno modifikovan upotrebom tzv. izraza ograđivanja (*hedging expressions*), npr. pomoću modalnih glagola ili glagola koji izražavaju nameru, npr.:

15) *Zaista bih morao/Moraću da Vas zamolim da ugasite cigaretu.*

- Iskazivanje obaveze (*Obligation Statement/Locution Derivable*); upotrebljavajući ovu strategiju, govornik izražava obavezu slušaoca da dela, u ovom slučaju, da realizuje zahtevanu radnju, npr.:

16) *Gospodine, neophodno je da pomerite svoj automobil odatle.*

---

<sup>49</sup> Prim.aut. Tri nivoa direktnosti, iako terminološki različita, zapravo su gotovo ekvivalentna nivoima direktnosti Braunove i Levinsona (Brown and Levinson, 1989), što autor još ranije u tekstu nagoveštava.

<sup>50</sup> Prim. aut. Prevod termina, tj. naziva strategija, delo je autora rada, kao i primeri koji ilustruju svaku od navedenih strategija, te su otvoreni za komentare i poboljšanja.

- Iskazivanje želje (ili potrebe) (*Want Statement/Scope Stating*); ovom strategijom govornik iskazuje svoju želju da slušalac izvrši dati čin, naznačen propozicionim sadržajem<sup>51</sup>, npr.:

*17) Stvarno želim da prestanete da me ometate.*

Dve strategije su definisane kao konvencionalno indirektne<sup>52</sup>:

- Iskazivanje predloga (*Suggestory Formulae*); ovo su zapravo iskazi koji iznose predlog za izvršenje čina, npr.:

*18) Šta kažete na odlazak na večeru u obližnji restoran?*

- Pripremno pitanje/uslov (*Query Preparatory/Preparatory Condition*); za ovu strategiju je karakteristična upotreba pitanja (direktnih ili indirektnih), od strane govornika, a koja bi slušalac trebalo da razume kao zahtev. To su, naime, pitanja koja se odnose, kako i sam naziv strategije navodi, na pripremne uslove za izvršenje čina, npr. uslov voljnosti, mogućnosti, itd.:

*19) Da li bi mogao da mi dodaš tu knjigu sa stola?*

Na kraju, nekonvencionalno indirektne strategije čine sledeće dve:

- Jaki nagoveštaji (*Strong Hints*); govornik nagoveštava sagovorniku da bi nešto trebalo da se uradi, oslanjajući se na kontekstualne okolnosti, refereriranjem na nameru, i sl. Za razliku od slabih nagoveštaja, jaki nagoveštaji u sebi sadrže upućivanje na objekat ili element neophodan za izvršenje čina, npr.:

*20) Jutros si ostavila kuhinju u potpunom haosu!*

- Slabi nagoveštaji (*Mild Hints*); kako smo upravo naveli, ne sadrže direktno upućivanje na sam čin zahteva ili nekog od njegovih elemenata, te se slušalac mora osloniti na svoje poznavanje i analizu konteksta, kako bi se ilokuciona sila pravilno protumačila, npr.:

---

<sup>51</sup> Prim.aut. Ovoj strategiji smo dodali i iskazivanje potrebe, zajedno sa željom, koja već predstavlja karakteristiku ove strategije.

<sup>52</sup> Prim.aut. U literaturi se konvencionalno indirektne strategije često definišu kao indirektni govorni činovi.

21) *Alergična sam na sunce* (devojka u odgovoru drugarici koja prethodno insistira da ostanu na plaži i nastave da se sunčaju).

Ovde naglašavamo da će u našem istraživanju nagoveštaji biti posmatrani kao jedinstvena strategija, bez diferencijacije jakih i slabih nagoveštaja.

Govorni čin izvinjenja, takođe zauzima važno mesto u pragmatičkoj literaturi, mada je nešto manji broj transkulturnih istraživanja na temu ovog govornog čina, u poređenju sa istraživanjima na temu govornog čina zahteva (više o tome u delu: 2.6 Kratak pregled ranijih istraživanja). Među prvim taksonomijama za analiziranje govornog čina izvinjenja jeste taksonomija Olštajna i Koena (Olshtain & Cohen), iz 1983. godine. Ova taksonomija zapravo predstavlja polaznu tačku svih potonjih podela govornog čina izvinjenja, a i u ovom istraživanju će biti upotrebljena, mada u pomalo izmenjenom obliku. Naime, dvojica autora su, na sledeći način, definisali realizaciju govornog čina izvinjenja<sup>53</sup>:

- Izražavanje izvinjenja (*Expression of Apology*); ovde govornik nedvosmisleno izražava svoje izvinjenje, uz upotrebu izraza kao što su: *oprosti, izvini, žao mi, kajem se*, itd., npr.:

22) *Izvini!*

- Objašnjavanje situacije (*Explanation of the Situation*); govornik pokušava da objasni okolnosti koje su dovele do datog govornog čina ili u kojim se desio dati čin, npr.:

23) *Znaš, kad sam krenuo ovamo, sretnem starog prijatelja i zapričamo se...*

- Priznavanje odgovornosti (*Acknowledgement of Responsibility*); upotrebljavajući ovu strategiju, govornik slušaocu priznaje odgovornost na eksplicitan način, npr.:

24) *Moja greška!*

- Ponuda nadoknade štete (*Offer of Repair*); ovu strategiju karakteriše ponuda govornika da nadoknadi napravljenu štetu ili pruži neki drugi oblik pomoći koji bi nadomestio gubitak, npr.:

---

<sup>53</sup> Prim. aut. Prevod termina, tj. naziva strategija, delo sje autora rada, kao i primeri koji ilustruju svaku od ovde, ali i kasnije navedenih strategija, te su otvoreni za komentare i poboljšanja.

25) *Pomoćću ti da to završiš.*

- Obećavanje uzdržavanja (*Promise of Forbearance*); ovde se govornik obavezuje da će se ubuduće uzdržavati od radnji poput one/-ih koje su dovele do načinjene štete, npr.:

26) *Neće se ponoviti!*

Navedenim strategijama smo dodali i strategije:

- Negiranje namere; strategija čijom upotrebom govornik izražava nedostatak sopstvene namere da se učinjeno desi, npr.:

27) *Stvarno nisam namerno.*

- Optuživanje treće strane/spoljašnjeg uticaja/činioaca; ovde govornik, zapravo, krivicu prebacuje na drugoga, bilo da je to treća osoba, bilo da se radi o spoljašnjem uticaju koji je, prema rečima govornika, odgovoran za nastalu situaciju, npr.:

28) *Nije do mene, autobus je kasnio.*

Objedinjene strategije smo potom podelili u tri grupe, prateći obrazac grupisanosti strategija za realizaciju govornog čina zahteva, a u cilju konzistentnosti u načinu analize podataka. Tako imamo:

- Direktne strategije (odnosno strategiju, jer je ovde jedna takva), gde govornik na direktan način iskazuje svoj stav:

- Izražavanje izvinjenja

- Konvencionalno indirektne strategije, uz čiju upotrebu govornik ne izražava direktno žaljenje za učinjeno, ali je kroz njegov iskaz, pak, jasno da priznaje i prihvata odgovornost, te da na neki način žali zbog učinjenog – na način koji je slušalac lako može da protumači kao određeno izvinjenje:

- Objašnjavanje situacije,

- Priznavanje odgovornosti,

- Ponuda nadoknade štete,

- Obećavanje uzdržavanja.

- Nekonvencionalno indirektne strategije, koje za razliku od konvencionalno indirektnih strategija, na nekonvencionalan način izražavaju žaljenje, tj. izvinjenje govornika zbog učinjenog, pa je oslanjanje na kontekstualno znanje i analizu od strane slušaoca neophodno, ne bi li se ilokuciona sila ovakvih strategija izvinjenja pravilno protumačila:

- Negiranje namere.

- Optuživanje treće strane/spoljnog uticaja/činioca.

Što se tiče govornog čina žalbe, ponovo smo načinili modifikaciju postojećih strategija, s jedne strane Trosborgove (Trosborg, 1995) i s druge strane, Olštajna i Vajnbaaha (Olshstein & Weinbach, 1987), koji su, zapravo, na sličan način kalsifikovali forme realizacije ovog govornog čina. Budući da smo, kao i za prethodno navedene govorne činove, strategije realizacije govornog čina žalbe stavili u tročlani okvir, odnosno – direktne, konvencionalno indirektne i nekonvencionalno indirektne strategije, podela koja će biti primenjena u analizi podataka, dobila je sledeći oblik:

- Direktne strategije:

- Pretnja (*Threat*); gde govornik nedvosmisleno pokazuje razlog zbog kojeg se žali, odnosno iznosi stav o tome šta mu smeta, pri čemu i preti (na blag ili oštiji način) slušaocu, najčešće u formi uslovnih (kondicionalnih) rečenica ili samo jednog dela uslovne rečenice, ali pomen posledice (ukoliko se ne ispuni dati uslov) neophodan je pri realizaciji ove strategije, npr.:

29) *Ukoliko ne prestaneš da plačeš, ošamariću te!*

30) *Sad ću da ti pokažem!*

- Okrivljavanje (*Blaming*); slušalac je, od strane govornika, direktno okrivljen za posledice do kojih je dovelo neko njegovo ranije učinjeno delo, npr.:

31) *Ti si kriv što smo zakasnili na prvi čas vožnje.*



- Konvencionalno indirektne strategije:

- Istovremeno optuživanje i upozorenje (*Accusation & Warning*); ovom strategijom govornik, iznoseći upozorenje, istovremeno i optužuje slušaoca za učinjeno delo, jer sam iskaz podrazumeva da je nešto već učinjeno, npr.:

*32) Nemoj očekivati da ću sledeći put tolerisati tvoje kašnjenje.*

- Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti (*Disapproval and/or Annoyance*); pri realizaciji ove strategije, govornik izražava svoje neslaganje sa delanjem slušaoca i/ili, pak, meru do koje ga neko ponašanje slušaoca nervira, npr.:

*33 ) Sramota je to što zbog tebe danas moramo duže da ostanemo na poslu, znaš?!*

- Zahtev (eksplicitan ili ne) za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg uzdržavanja (*Request for Repair and/or Forbearance*); govornik svojim iskazom pokazuje ozlojeđenost zbog učinjenog, iako u manjem stepenu, tj. sa slabijom ilokucionom silom od ranije navedenih strategija, te od slušaoca traži da se ubuduće uzdržava od radnji poput one koja je dovela do sporne situacije i/ili da nadoknadi učinjenu štetu, npr.:

*34) Ovo ćeš sada sve sam da popraviš što si porušio!*

*35) Možeš li da prestaneš sa tim više?!*

- Nekonvencionalno indirektne strategije<sup>54</sup>:

- Opraštanje (*Forgiving*); upotrebljavajući strategiju opraštanja, govornik pokazuje slušaocu da mu ne zamera za učinjeno, premda je u samom njegovom iskazu prisutna činjenica da je neko delo učinjeno, te je na samom slušaocu da odredi način na koji će ovu strategiju prihvatiti, tj. da li će ista u njemu možda izazvati veći osećaj krivice od nekih drugih, direktnijih strategija realizacije govornog čina žalbe, npr.:

*36) Ma, nema veze, svakome može da se desi da razbije šolju.*

Konačno, tu je i govorni čin zahaljivanja, koji je prema našem uvidu u literaturu, manje frekventan u transkulturnim istraživanjima od prethodno navedenih govornih

---

<sup>54</sup> Strategije ovog tipa Trosborgova (Trosborg, 1995) je nazvala *no explicit reproach* (bez eksplicitnog prigovaranja) strategijama, a Olštajn i Vajnbah (Olshtain & Weinbach, 1987) *below the level of reproach* (ispod nivoa prigovaranja) strategijama.

činova; zapravo, govorni činovi zahvaljivanja i žalbe su manje analizirani i upoređivani među jezicima u svetu od, s druge strane, govornih činova zahteva i izvinjenja, koji su zauzeli značajno mesto u pragmatičkoj kontrastivnoj literaturi. Taksonomija sa dimenzijama direktnost : indirektnost, koja će biti upotrebljena u analizi podataka u ovom kontrastivnom istraživanju, nastala je kao sublimacija ideja autora<sup>55</sup>, nakon uvida u literaturu i u dobijene podatke. I pri definisanju načina, odnosno strategija realizacije govornog čina zahvaljivanja, upotrebljen je, kao i za ranije pomenute govorne čine tročlani okvir (in)direktnosti:

- Direktne/-a strategije/-a:

- Iskazivanje zahvalnosti; strategija u kojoj govornik na nedvosmislen način, upotrebom nekog od formulaičkih izraza zahvaljivanja, izražava svoju zahvalnost za ranije učinjeno od strane slušaoca, npr.:

37) *Hvala ti na svemu.*

- Konvencionalno indirektno strategije:

- Priznavanje duga (prema slušaocu) i/ili poziv na oduživanje; realizacijom ove strategije govornog čina zahvaljivanja, govornik slušaocu priznaje da mu duguje tzv. protivuslugu kao kompenzaciju za ranije učinjeno delo, za koje se, na taj način, indirektno zahvaljuje, npr.:

38) *Dužan sam ti za ovo!*

39) *Spasao si me, dugujem ti, hajdemo negde na večeru tim povodom?*

- Komplimentiranje sagovorniku (ili učinjenom delu) i/ili iskazivanje lepih želja; govornik iznosi pohvalu za sagovornika, tj. slušaoca ili za samo delo koje je učinio, npr.:

40) *Sjajno je to što si uradio, zaista!/Koliko si mi samo pomogao, ti si kralj!*

41) *Spasioče, neka te Bog čuva i sreća prati.*

---

<sup>55</sup> Prim. aut. Upotrebljena taksonomija nije preuzeta iz nekih ranijih istraživanja čiji je predmet bio govorni čin zahvaljivanja, ali ideje nekih autora (npr: Cheng, 2005; Ahar & Eslami-Rasekh, 2011) jesu pomogle autoru ovog rada u stvaranju konačne taksonomije upotrebljene na ovom mestu.

- Nekonvencionalno indirektne strategije:

- Iskazvanje (sopstvenog) pozitivnog osećanja i/ili olakšanja; govornik iznosi svoje pozitivno osećanje, do čega je dovelo upravo delo koje je slušalac izvršio, npr.:

42) *Beskrajno sam srećan što se sve sredilo!*

- Iskazivanje žaljenja (zbog deranziranja); ovom strategijom govornik izražava da mu je žao što je uopšte došlo do situacije u kojoj je slušalac učinio delo, a u korist govornika, npr.:

43) *Tako mi je žao što sam morao da te maltretiram zbog ovoga.*

#### 2.4.4 Ograđivanje i vrste ograđivanja

Govornik može izabrati da svoje mišljenje učini netransparentnim i time svoj stav manje očiglednim. Ograde (*hedges*) su jezička sredstva kojima se sagovorniku signalizira da ga govornik ne želi ometati/prisiljavati, tj. nametati mu nešto. One ublažavaju silu iskaza (Holmes, 1995: 74), *oslabljuju* njegovu nameru (Lakoff, 1990: 37). Stoga ih Braunova i Levinson (Brown & Levinson, 1987) nazivaju i *oslabljivačima* (*weakeners*). U toj funkciji se mogu naći paralingvistički signali: pauze i signali oklevanja (*vocal hesitations*, npr. *hm, mmm*, itd.), intonacija, leksička sredstva u vidu nekih reči, fraza, ali i upitne fraze/dopunska pitanja/privesci (*tag-questions*), kondicionalne recenice, itd. Za Liča (Leech, 1983) jezičko sredstvo ograda i ublažavanja ponekad mogu biti i negativne (odrične) rečenice, iako ih on objašnjava terminom *litota* (sa čime se autor slaže):

44) *I don't like Kenneth (Nije da mi se sviđa Kenet)* ublažena je varijant iskaza:

45) *I dislike Kenneth (Ne sviđa mi se Kenet)*

(Leech, 1983:101).

Reči, koje prema Braunovoj i Levinsonu (Brown & Levinson, 1987) u pragmatičkom smislu imaju funkciju ograda/ograđivanja, mogu biti: *only* (samo); *perhaps* (možda); *merely* (jedva, samo); *maybe/possibly* (možda, verovatno), te tako u primeru:

46) *Can I ask you few questions only (Mogu li da ti postavim samo nekoliko pitanja),*

govornik je, upotrebivši reč *only (samo)*, pokušao (i verovatno u tome i uspeo) da umanjí pretnju slušaočevom obrazu, time što je umanjio vrednost stope nametanja.

U pragmatičkoj funkciji ograda česte su i kondicionalne (uslovne/pogodbene<sup>56</sup>) rečenice, kojima se, nesumnjivo, umanjuje nametanje i pritisak na sagovornika, npr.:

47) *If I could ask you to give me some coffee... (Ukoliko bih mogao/mogla da te/Vas zamolim da mi daš/date malo kafe...);*

Upotrebom ovakve konstrukcije govornik pokazuje izuzetan stepen obzirnosti prema slušaočevom obrazu. Blum-Kulka takvu upotrebu kondicionala/kondicionalnih rečenica smatra načinom sintaksičkog ublažavanja (*syntactic downgraders*, Blum-Kulka, 1984).

Ugrožavanje sagovornikovog obraza se često ublažava i uz upotrebu modalnih glagola (u engleskom jeziku: *could, would, might*, i sl.<sup>57</sup>) (Brown & Levinson, 1987: 173). Rečenice (činovi u njima) kao što su:

48) *Could/would you pass me the book? (Da li biste mogli da mi dodate knjigu/Da li biste mi dodali knjigu?)*

svakako su manje direktni i, samim tim, nosioci manje pretnje slušaočevom obrazu, od s druge strane, oblika npr.:

49) *Pass me the book! (Dodaj/dodajte mi knjigu!)*

U istu svrhu koristi se i buduće vreme, tj. vremenski glagolski oblik<sup>58</sup> (u engleskom jeziku *Future Simple* i u srpskom jeziku *futur I*), koji se, u poređenju sa sadašnjim vremenom, smatra učtivijim, te je tako primer:

50) *Imaš li kod sebe koju novca?*

manje je učtiv iskaz od iskaza:

51) *Hoće li biti nešto novca kod tebe?*

---

<sup>56</sup> Prim. aut. U domaćoj literaturi se upotrebljavau sva tri termina (Stanojčić, Popović, 2002: 319).

<sup>57</sup> Prim. aut. Upotreba ovakvih modalnih glagola, srodna je, najčešće i ekvivalentna, upotrebi glagolskog načina potencijal u srpskom jeziku (što ćemo videti i dalje u analizi dobijenih podataka).

<sup>58</sup> Sintagma po uzoru na: Piper i dr., 2005.

S obzirom na njegovu prirodu i udaljavanje od propozicionog sadržaja kome doprinosi, od vremenskih glagolskih oblika pomenućemo još i vremenski glagolski oblik *perfekat*<sup>59</sup>, te uporediti iskaz:

52) *Želeo sam samo da Vas pitam da li biste mogli da parkirate automobil na drugom mestu...* sa iskazom:

53) *Želim samo da Vas pitam da li biste mogli da parkirate automobil na drugom mestu.*

Možemo da zaključimo da upotreba i ovog glagolskog oblika, čak i samostalno, tj. van okvira kondicionalnih rečenica, u zavisnosti od konteksta, svakako može da doprinese povećanju stepena indirektnosti i učtivosti.

S tim u vezi, iznosimo i stav Blum Kulke (Blum-Kulka, 2005 [1992]: 267), koja govori o tzv. unutrašnjim i spoljašnjim modifikatorima, odnosno modifikatorima unutar samog jezgra govornog čina i onima izvan njega, gde kaže da su unutrašnji oni modifikatori čije prisustvo daje jednu novu notu govornom činu, koji se, upotrebom ovih modifikatora, ne mora nužno razumeti kao govorni čin nameravane ilokucione sile<sup>60</sup>. Ovakvi modifikatori mogu da posluže kao ublaživači (*downgraders*, *softeners*) ili pojačivači (*upgraders*) nekog iskaza, u zavisnosti od namere govornika. U prvoj grupi unutrašnjih modifikatora, odnosno ublaživača, autorka razlikuje dva tipa istih: sintaksičke, među kojima su: upitne rečenice, kondicionalne rečenice, odrične rečenice, te markiranost glagolskog vida (*aspect*); i leksičke/frazalne ublaživače, za koje navodi da se sastoje od velikog broja reči/fraza/izraza, čija je funkcija ublažavanje<sup>61</sup>. Pored unutrašnjih modifikatora, govornik može da se odluči i za upotrebu spoljašnjih modifikatora, koji, za razliku od ranije navedenih, nemaju direktnu vezu sa jezgrom govornog čina; zapravo, ne nalaze se u njemu samom, nego su deo konteksta u kome je smešteno jezgro datog govornog čina, a samim tim i oni, iako na neposredan način, učestvuju u ilokuciji, kao i modifikaciji i razumevanju iste datog govornog čina. Ova vrsta modifikacije stoga se realizuje neposredno pre ili posle jezgra govornog čina (ne nužno u okviru iste rečenice) (Edmondson, 1981; Faerch and Kasper, 1989) i baš poput

---

<sup>59</sup> Prim.aut. U našem istraživanju, odnosno analizi dobijenih podataka, u delu koji se odnosi na kondicionalnost i modalnost, osvrnućemo se i na upotrebu vremenskih glagolskih oblika futur I i perfekat, u slučajevima gde je upotreba istih uticala na pojačavanje ili ublažavanje ilokucione sile govornog čina.

<sup>60</sup> Blum-Kulka (1989) na tom mestu govori o unutrašnjim modifikatorima u govornom činu zahteva, a autor, na sopstvenu odgovornost, ovaj obrazac i samo značenje modifikatora, preslikava i na ostale govorne činove.

<sup>61</sup> Prim.aut. Primeri slede dalje u tekstu.

unutrašnjih modifikatora, i ovi spoljašnji mogu da, s jedne strane, ublaže silu govornog čina ili da je pojačaju, s druge strane<sup>62</sup>.

#### 2.4.5 Tip nezavisne predikatske rečenice<sup>63</sup>

Rečenica u širem smislu nosi komunikativni cilj i istovremeno je otelotvorenje određenog govornog čina, te to može biti npr. izražavanje pretnje, postavljanje pitanja, izražavanje želje, itd. (Stanojčić, Popović, 2002: 341). Međutim, za potrebe našeg istraživanja posmatraćemo najpre uži smisao rečenice, odnosno nezavisnu predikatsku rečenicu, i to onu u kojoj se nalazi samo jezgro govornog čina koji analiziramo<sup>64</sup>, sa diferencijacijom deset tipova iste, a u samoj analizi ćemo se osvrnuti i na komunikativne funkcije koje dati tipovi nose:

- Obaveštajne (izjavne) rečenice, npr.:

53) *Marko je stigao u grad.*

- Uzvične rečenice, npr.:

54) *Majmune glupi!*

- Zapovedne rečenice, npr.:

55) *Donesi mi jaknu iz hodnika.*

- Željne rečenice, npr.:

56) *Da ti se ispune sve želje.* i

- Upitne rečenice, npr.:

57) *Da li znate kada dolazi autobus iz Sarajeva?*

---

<sup>62</sup> Prim. aut. Očekuje se, naime, da u govornim činovima koji ugrožavaju obraz slušaoca (u našem istraživanju, govorni čin zahteva i žalbe) ilokucionna sila bude umanjena, dok, s druge strane, u govornim činovima koji ugrožavaju obraz govornika (u našem istraživanju govorni čin zahvaljivanja i izvinjenja) ilokucionna sila bude pojačana.

<sup>63</sup> Konstrukcija preuzeta od Stanojčića i Popovića (Stanojčić, Popović, 2002: 341).

<sup>64</sup> Prim.aut. Pri određivanju tipa rečenice (u užem, gorenavedenom smislu), posmatrali smo samo rečenicu u kojoj se nalazi jezgro analiziranog govornog čina (svakog od četiri govorna čina koja analiziramo), ne osvrćući se na rečenice neposredno pre ili posle one u kojoj je jezgro govornog čina.

Ovoj klasifikaciji dodali smo i odrične rečenice i to na sledeći način:

- Izjavno-odrične rečenice, npr.:

58) *Stvarno ne znam ništa o tome.*

- Zapovedno-odrične rečenice, npr.:

59) *Nemoj više da me uznemiravaš, molim te.*

- Uzvično-odrične rečenice, npr.:

60) *Nemoguće je da se ovo dešava!*

- Željno-odrične rečenice, npr.:

61) *Ne imao poroda. i*

- Upitno-odrične rečenice, npr.:

62) *Nismo li već razgovarali na tu temu?*

U njima smo posmatrali kako spoljašnju, tako i unutrašnju negaciju, odnosno slučajeve gde je negacija van strukture rečenice čiji se sadržaj negira, npr.:

63) *Nije istina da smo rođaci,*

kao i one slučajeve gde je izraz kojim se negira u sastavu samog predikata, npr.:

64) *Mi nismo rođaci.*

(Piper i dr., 2005: 964-965).

Začetnici teorije govornih činova posmatrali su ilokucionu silu kao čisto semantičku kategoriju (Ostin i Serl). Tipično, izjavne rečenice su posmatrane kao one koje se upotrebljavaju u realizaciji asertivnih govornih činova, dok su, na primer, sa druge strane, upitne i zapovedne rečenice one koje se upotrebljavaju za realizaciju direktivnih govornih činova (zahteva, uglavnom). Imajući u vidu da to ne mora da bude slučaj, uporedili bismo iskaze:

65) *Sedi na tramvaj broj 2, kako bi došla do Dorćola* (upotrebljeno u razgovoru koji vode dve komšinice),

gde je imperativna forma upotrebljena za realizaciju govornog čina saveta ili:

66) *Da, svakako, otvorite prozor* (upotrebljeno u razgovoru profesora i studenta),

gde je imperativna forma upotrebljena za davanje dozvole.

Dakle, kada su u pitanju navedeni tipovi rečenica, ne možemo napraviti, bar ne na ovom mestu, jasnu podelu na one među njima koje su manje i one koje su više direktne, s obzirom na to da je ista podela direktno uslovljena, najpre govornim činom, pri čijoj realizaciji dolazi do upotrebe nekog od tipova rečenica, ali i samim kontekstom u kome je upotrebljena. Ipak, ilustrovaćemo, na primeru govornih činova zahteva i žalbe, kako upotreba zapovedne rečenice (sa negacijom ili bez nje) može biti odraz direktnijeg načina obraćanja od, na primer, upotrebe izjavne rečenice. Npr.:

67) *Odmah zatvori taj prozor.* prema

68) *Čini mi se da je vde pomalo hladno.* (govorni čin zahteva)

69) *Nemoj da ti je palo na pamet da ponovo pojačaš muziku.* prema

70) *Ne možemo da spavamo od te glasne muzike.* (govorni čin žalbe)

#### 2.4.6 Glagolski način, kondicionalnost i modalnost

Kategorija glagolskog načina u srpskom jeziku, čini se, još uvek nije dovoljno i jasno ili bar konačno definisana; sredinom prošlog veka Belić (1941) *indikativ* smatra pripadnikom kategorije glagolskog vremena, dok za prave načine izdvaja *potencijal* i *imperativ*. Postoji, s druge strane, i pristup gde Barić, nešto kasnije, (1979<sup>65</sup>) kaže da je *indikativ* u kategoriji načina, zajedno sa *imperativom*, *kondicionalom* i *optativom* (činjenica je da je *indikativ*, koji se danas i ne posmatra kao jedan od glagolskih načina,

---

<sup>65</sup> Prim. aut. Naglašavamo da su autori, u to vreme, kako Belić, tako i Barić, mislili na tadašnji srpsko-hrvatski/hrvatskosrpski jezik, no naše je tumačenje da su jezici koju su sačinjavali pomenuti delili osobine, po ovom pitanju.



neobebežen, za razliku od ostalih načina, budući da se njime izražava neutralan stav govornika, dok su drugi glagolski načini pokazatelji subjektivnosti, a time i modalnosti). Danas (doduše, govorimo o vremenu koje je već i više od jedne decenije iza nas), u srpskom jeziku, u glagolske načine se ubrajaju: imperativ, potencijal i *futur II* (Stanojčić, Popović, 2002). Situacija je i u engleskom jeziku slična, s obzirom na obimna i česta preklapanja kategorije glagolskog načina sa ostalim gramatičkim/glagolskim kategorijama. Ono što je za nas važno jeste to da i srpski i engleski jezik u svom jezičkom sistemu poseduju glagolski način imperativ i, s jedne strane, srpski jezik – glagolski način potencijal, a, s druge strane, engleski jezik – jezička sredstva koja obavljaju istu funkciju, a koja dele, ako ne istovetne, onda bar slične osobine, a to su neki od modalnih glagola, npr. *Could, Would, Might*<sup>66</sup>... (kako će se videti dalje, u analizi dobijenih podataka, samo prva dva modalna glagola su upotrebljavana u ovoj funkciji), te je sličnost (sa slobodom možemo reći i istovetnost) nedvosmislena, između iskaza npr.:

71) *I would like you to visit me these days.* i iskaza:

72) *Voleo/volela bih da nas posetiš/posetite ovih dana.*

kao i između iskaza npr.:

73) *Could you speak a bit more slowly, please?* i iskaza:

74) *Da li bi/biste mogao/mogla/mogli da govoriš/govorite malo sporije, molim te/molim Vas?*

- *Glagolski način*

Za potrebe ovog rada posmatrali smo samo glagolski način imperativ i potencijal u srpskom jeziku, odnosno glagolski način imperativ u engleskom jeziku i upotrebu onih konstrukcija sa modalnim glagolima koje su u najvećoj mogućoj meri slične, ako ne i ekvivalentne glagolskom načinu potencijal u srpskom jeziku, ali ne i preostale

---

<sup>66</sup> „Modalni glagoli ne predstavljaju oblike glagolskog načina, ali oni svojim značenjem zauzimaju centralno mesto u ovom sistemu...” (Đorđević, 1996: 491).

glagolske načine u dva jezika<sup>67</sup>, te sve (anlitičke ili sintetičke) oblike u kojima su se dva pomenuta načina, a u onim govornim činovima koje smo analizirali, pojavljivala.

Ovde valja napomenuti da se glagolski načini mogu posmatrati i kroz drugačiju prizmu, gde se uzima u obzir ilokucija i modalnost, a potom i faktualnost. Ilokucija se, s jedne strane, odnosi na identifikaciju sadržaja koji učestvuje u realizaciji datog govornog čina, a modalnost se odnosi na samu modifikaciju sadržaja tog govornog čina. Naime, i u teoriji se pominju različite, semantički (najšešće modalno) obojene upotrebe imperativa. Đorđevićeva (1996) za imperativ kaže da se upotrebljava kada govornik u svom obraćanju sagovorniku, „od njega traži, ili mu naređuje da izvrši neku radnju” (Đorđević, 1996: 478). Autorka dalje navodi i važan stav, a to je da „bez obzira na oblik, imperativ se uvek odnosi na budućnost” (Đorđević, 1996: 478).

Ovde nailazimo i na nekoliko značenja imperativa, a to su: zabrana, zahtev, upozorenje, pretnja, uputstvo, sugestija, savet, želja, poziv, molba (Đorđević, 1996: 479). S druge strane, i u engleskom jeziku, imperativ se upotrebljava kako bi preneo različite namere govornika: naredba, savet, preporuka, upozorenje... (*demand, advice, recommendation, warning, expository directive, invitation, permission, acceptance, wish*, Cowan, 2008: 111). Mrazović i Vukadinović (1990) navode čitav spektar različitih upotreba i značenja imperativa na koje u rečenici utiče upotrebljen performativni glagol. Tako imperativna rečenica *Dođi sutra* uz dodatak performativnih glagola može da ima sledeće modalne nijanse:

75) <i>Molim te da dođeš sutra.</i>	molba
76) <i>Pozivam te da dođeš sutra.</i>	poziv
77) <i>Naređujem ti da dođeš sutra.</i>	naredba
78) <i>Preklinjem te dođi sutra.</i>	molba (pojačana)
79) <i>Čikam te da dođeš sutra.</i>	izazov
80) <i>Preporučujem ti da dođeš sutra.</i>	preporuka
81) <i>Savetujem ti da dođeš sutra.</i>	savet

(Mrazović, Vukadinović, 1990: 599)

---

<sup>67</sup> Prim. aut. Autor se, kod kategorije glagolskog načina, odlučio samo za imperativ i potencijal, tj. oblike u engleskom jeziku koji su pandan glagolskom načinu potencijal u srpskom jeziku, imajući u vidu da kategorija glagolskog načina u celini u srpskom jeziku nije ekvivalentna kategoriji glagolskog načina u engleskom jeziku.

Istovremeno, potencijal se smara modalnim glagolskim oblikom za izražavanje mogućnosti (u različitim oblicima i nijansama značenja). S obzirom na srodnost karakteristika značenja potencijala, često je neophodan kontekst kako bi se definisalo o kojem modalnom značenju potencijala je reč, da li je u pitanju *želja, namera, spremnost za realizaciju neke radnje*, itd. Ipak, ukoliko uporedimo iskaze:

82) *Radije ne bih popio hladnu kafu.* i

83) *Donesi mi drugu, toplu kafu.* ili

84) *Volela bih da ostanem sama.* i

85) *Izađite iz prostorije!*

jasno je da je upotrebom potencijala prvi iskaz više učtiv od drugog, te da predstavlja manju pretnju obrazu sagovornika od drugog iskaza.

- *Modalnost*

Kako gramatičko jezgro modalnosti predstavlja kategorija načina (Piper i dr., 2005), ovde ćemo se osvrnuti na modalnost, ne samo kroz upotrebu modalnih glagola i oblika glagolskog načina imperativa i potencijala u srpskom jeziku, odnosno njemu ekvivalentnih oblika u engleskom jeziku, no i kroz realizaciju kondicionalnih<sup>68</sup> oblika u dva jezika i ilokucionu silu koju nose kao govorni činovi, odnosno delovi iskaza, u dva jezika.

Spona logike i modalnosti poznata je od davnina, a ovde bismo se osvrnuli na datu sponu kroz stav jednog od savremenih logičara fon Vrikta (von Wright, 1951), koji, naime, daje podelu modalnih kategorija na: 1) *aletičke moduse* (modusi istine); 2) *epistemičke moduse* (moduse mišljenja); 3) *deontičke moduse* (moduse obaveze); 4) *egzistencijalne moduse* (moduse egzistencije/postojanja). Palmer (Palmer, 1986) ovu distinkciju, naročito deo koji se odnosi na diferenciranje epistemičke i deontičke modalnosti, vrlo ceni, te preostale dve kategorije ne smatra nužno zasebnim. Naime, aletičku modalnost priključuje epistemičkoj, a egzistencijalnu takođe smatra delom epistemičke modalnosti.

---

<sup>68</sup> Prim.aut. Pored termina *potencijal*, u srpskom jeziku se za isti oblik spominje se i termin *kondicional*, budući da se iste konstrukcije upotrebljavaju u kondicionalnim/pogodbenim rečenicama, no kako se „oblik javlja i u nezavisnim rečenicama, sa značenjem mogućnosti, želje i spremnosti, a ne samo u uslovnim rečenicama, prednost dajemo terminu *potencijal*, nad terminom *kondicional*. ” (Stanojčić, Popović, 2002: 396); I kada je u pitanju engleski jezik, Đorđevićeva (1996) kondicional naziva i potencijalom.

I Lajons (Lyons, 1977) prihvata ovakvu podelu modalnosti, na epistemičku i deontičku, ali ih i razdvaja na subjektivnu i objektivnu. Osnovna je razlika, po njegovim rečima, što subjektivna modalnost u sebi sadrži komponentu *I say so* (*Ja tako kažem*), dok objektivna sadrži komponentu *It is so* (*To je tako*) (pomenute komponente se odnose na epistemičku modalnost). S druge strane, deontička modalnost se bazira na komponenti *So be it* (*Neka bude tako*), ali i kvalitativne razlike, za razliku od epistemičkih – kvantitativnih razlika. Ovome bismo dodali i Herovu (Hare, 1952, prema Lyons, 1977) trihotomiju komponenti iskaza, koju navodi i Lajons, a prema kojoj postoje *frastična* (*phrastic*), *tropična* (*tropic*) i *neustična* (*neustic*) komponenta iskaza<sup>69</sup>, gde se prva odnosi na propozicioni sadržaj, druga označava kategoriju glagolskog načina, a treća komponenta se odnosi na „posvećenost govornika faktualnosti, poželjnosti, itd. propozicionog sadržaja, koji prenosi frastična komponenta” (Lyons, 1977: 750). Navedene komponente stoje u naporednom odnosu sa gorenavedenim komponentama koje su sadržane u subjektivnoj i objektivnoj modalnosti; naime, prema rečima Lajonsa, tropična komponenta ima značenje *It is so* (*To je tako*), dok neustična ima značenje *I say so* (*Ja tako kažem*), a njihov zbir predstavlja ilokucionu silu (Lyons, 1977: 750).

Definicija samog pojma *modalnost*, prema literaturi, a isto tako i dosadašnjim istraživanjima na temu modalnosti kako domaćih tako i stranih autora, vrlo je kompleksna, a shodno tome, u jeziku je vrlo teško razlučiti šta je to zapravo modalno, a šta ne (Ivić, 1973, 1999; Trbojević-Milošević, 2004; Palmer, 2001; Nuyts, 2005, Zvekić-Dušanović, 2011). S tim u vezi, ne postoji ni opšteprihvaćena i precizna definicija modalne rečenice – na osnovu onoga što znamo o jezičkim pravilima, rečenica, naime, modalni karakter dobija upotrebom leksičkih sredstava ili primenom posebnog konjugacionog oblika predikata. Ipak, smatra se da rečenicu treba nazvati modalnom ukoliko se, pored informacije o datoj situaciji, u njoj daje i ocena, tj. kvalifikacija te situacije. Ovo nam svakako govori da ne treba svaku rečenicu sa modalnim glagolom nužno smatrati modalnom, jer to, prema napred navedenom, nije neophodan i dovoljan uslov za njen modalni karakter, ali ovde takođe zaključujemo i da određivanje modalnosti zahteva uključivanje mnogih delova jezičkog (ali i kognitivnog) aparata (Ivić, 1999).

---

<sup>69</sup> Prim. aut. Her (Hare, 1952) upotrebljava termin rečenica (*sentence*), a autor se, rukovodeći se Lajonsovom (Lyons, 1977) objašnjenjem i poimanjem navedenih komponenti, odlučio za termin iskaz (*utterance*, prema: Lyons, 1977).

Kao potvrdu navedenog, pomenućemo stav Liča (Leech, 1971), prema čijim rečima postoji razlika između osnovne strukture (*bone structure*) modalnih glagola i njihove pragmatičke upotrebe, budući da je ista rezultat „psiholoških i situacionih pritisaka (skromnost, učtivost, ironija, itd.), čija je namera da pojačaju ili ublaže, prošire ili suze upotrebu modalnih glagola u određenim kontekstima” (Leech, 1971: 202). S tim u vezi, i Bojd i Torn (Boyd & Thorne, 1969) govore o *ilokucionom potencijalu* (*illocutionary potential*) i *propozicionom sadržaju* (*propositional content*) rečenice, gde je *ilokucioni poencijal* najčešće obeležen upotrebom modalnog glagola, tj. onaj je koji pomaže u razlikovanju rečenica istog propozicionog sadržaja. Npr. kada rečenicu:

86) *She travels to the North tomorrow morning.* (*Ona putuje na Sever sutra ujutru.*)

uporedimo sa rečenicom:

87) *She will travel to the North tomorrow morning.* (*Ona će putovati na Sever sutra ujutru.*)

druga bi se mogla protumačiti i kao naredba ili zahtev, odnosno:

88) *Ima da ona putuje na Sever sutra ujutru,*

a tome je doprinela upotreba modalnog glagola *will*.

Upravo zbog toga, Lejkofova (Lakoff, 1972) kaže da je za pravilnu upotrebu modalnih glagola, između ostalog, neophodno uzeti u obzir nekoliko jezičkih nivoa: „čisto sintaksički nivo [...] logičku strukturu [...] kontekst u kome se realizuje iskaz; pretpostavke koje dele govornik i slušalac [...]; društvenu situaciju, koju sagovornici pretpostavljaju u datom diskursu; utisak, koji govornik želi da ostavi na slušaoca...” (Lakoff, 1972: 926).

Prema Palmeru (Palmer, 1986), sve vrste govornih činova korepondiraju sa modalnošću (bilo epistemičkom, bilo deontičkom). Asertivi se mogu povezati sa epistemičkom modalnošću jer ovakvim govornim činovima govornik izražava *stanje stvari*; potom, direktivi, kojima govornik teži da navade slušaoca na neku radnju, a što je u vezi sa deontičkom modalnošću; komisivima govornik sam sebe obavezuje da nešto učini, što je takođe povezano sa deontičkom modalnošću; konačno, ekspresive i deklarative ni sam Palmer ne zna da li uopšte da poveže sa modalnošću i nazove ih

modalnim. Bilo kako bilo, spona govornih činova i modalnosti je neosporna, budući da govorne činove, baš kao ni samu modalnost, ne možemo posmatrati izvan konteksta.

- *Kondicionalnost*

Kako semantičku kategoriju kondicionalnosti najpre karakteriše uzročno-posledični odnos dveju komponenti, od kojih se sastoji svaka kondicionalna rečenica/konstrunkcija, te kako je jedan od tih elemenata nezavisna rečenica kondicionalne zavisnosložene rečenice, zapravo, uslovljena modalnim karakterom zavisne rečenice u ovom spoju, veza modalnosti i kondicionalnosti neosporna je<sup>70</sup>. U srpskom i u engleskom jeziku, kondicionalne konstrukcije formiraju se i upotrebljavaju na sličan način, a mi ćemo dalje u analizi podataka posmatrati tri tipa u okvirima kondicionalnosti, od kojih prvi tip u opštem značenju predstavlja običnu buduću kondicionalnost; drugi tip – potencijalno buduću kondicionalnost i treći tip – potencijalno prošlu kondicionalnost (Piper i dr., 2005: 815):

- Tip 1:

88) *Ako me pozoveš na zabavu koju planirate za sutra, doći ću. (If you invite to the party you are planning for tomorrow, I will come.)*

- Tip 2:

89) *Kada bi više učio, imao bi bolje ocene. (If you studied harder, you would have better marks.)*

- Tip 3:

90) *Da sam znao da ćeš doći, propustio bih predavanja juče. (If I had known that you would come, I would have missed the classes yesterday.)*

---

<sup>70</sup> „Važna karakteristika uslovnih rečenica [...] jeste da su modalne, jer ne označavaju realne, nego hipotetičke situacije.” (Stanojčić, Popović, 2002: 320).

Ono što neizostavno primećujemo jeste upotreba glagolskog načina potencijal i upravo otuda ranije naveden stav da se glagolski način potencijal zapravo naziva i kondicionalom (kako je veza između njih neraskidiva<sup>71</sup>).

Da sumiramo, imajući u vidu sve gorenavedeno, u analizi podataka dobijenih u istraživanju sprovedenom za potrebe ove disertacije, posmatraćemo i upoređivati upotrebu glagolskog načina imperativa i potencijala (oblika u engleskom jeziku koji korespondiraju glagolskom načinu potencijal u srpskom jeziku), te modalnih glagola, često upravo upotrebljenih u službi bilo glagolskog načina ili kondicionalnosti, koji u oba slučaja vodi ka modalnosti; modalnih leksičkih sredstava, sa posebnim osvrtom na priloge i priloške konstrukcije (npr: *moguće je, sigurno je, mora da je*, itd.), te kondicionalnih konstrukcija (sva tri navedena tipa), bilo da su upotrebljene kao zavisnosložena konstrukcija/rečenica u celini ili kao jedan njen deo (takozvani *samostalni kondicional*<sup>72</sup>), npr.:

91) *Kada bih samo mogla da ga vidim (If only I could see him.)*

U istom delu analize, kako je ranije i naglašeno, osvrnućemo se i na upotrebu vremenskih glagolskih oblika futura I i perfekta, na onim mestima gde je takva upotreba uticala na ilokucionu silu datog govornog čina.

#### 2.4.7 Leksička sredstva

O leksičkim sredstvima, posebno onim koja ćemo posmatrati u analizi ovog rada, dosta smo rekli u delu 2.4.4 *Ograđivanje i vrste ograđivanja*. Ono što bismo ovde posebno naglasili jeste činjenica da leksička sredstva, u svrhu modifikacije govornog čina mogu da se upotrebljavaju kako bi, s jedne strane, ublažila propoziciju ili, s druge strane, kako bi istu pojačala. Ranije smo naveli reči koje pominju Braunova i Levinson (Brown & Levinson, 1987) (npr. *only (samo), maybe (možda)*, itd.), no smatramo da u pragmatičkom smislu veliki broj zamenica, prideva, priloga (kao i drugih vrsta reči, u

---

<sup>71</sup> Prema Đorđević (1996), grupa modalnih glagola, kojoj pripadaju: *Would, Should, Could i Might*, odnosi se na hipotetičku sadašnjost i budućnost, upravo u kondicionalnim rečenicama. Ovi oblici se „odnose na prošlost kada se kao oblici preterita u indirektnom govoru upotrebljavaju umesto prve grupe modala” (Đorđević, 1996: 494).

<sup>72</sup> Termin preuzet od Pantera i Thornburgove (Panther & Thornburg, 2003).

funkciji diskursnih markera<sup>73</sup>) ima uticaj na ilokucionu silu govornog čina (govornih činova koji ugrožavaju obraz govornika, isto kao i onih koji ugrožavaju obraz slušaoca), npr.:

92) *Zaista bih voleo da prestanete da me ometate u radu.*

Prilog *zaista*, svakako, u navedenom primeru, pojačava ilokucionu silu iskazanog govornog čina, te ne ostavlja slušaocu mnogo prostora o razmišljanju u vezi sa ozbiljnošću govornika.

93) *Reci mi baš sve što znaš o njegovom ponašanju u prošlosti.*

Zamenica *sav* (*sav, sva, svo*), kao što je bio slučaj u prethodnom primeru, pojačava ilokucionu silu govornog čina i govori o zainteresovanosti govornika, međutim, dodatak rečice *baš*, čija komunikativna funkcija i jeste posebno isticanje, posebno doprinosi ilokuciji ovog čina (a verovatno i perlokuciji istog).

94) *Molim te, oprosti mi za sve što učinih.*

Naposletku, u primeru koji sadrži pokazatelj učivosti *molim te*, bez dvojbe možemo reći da je namera govornika bila da upotrebom pokazatelja učivosti odobrovolji slušaoca, a sam naziv upotrebijene konstrukcije govori o realizovanoj učivosti.

Kako se može naslutiti iz navedenih primera, u radu ćemo, kada su u pitanju leksička sredstva upotrebljena za modifikaciju govornog čina, posmatrati samo ona sredstva koja su deo unutrašnje modifikacije, odnosno ona sredstva koja su se našla u istom iskazu (rečenici) u kojoj je smešteno i samo jezgro govornog čina. Smatra se da unutrašnja modifikacija utiče na pozitivnu učivost tako što je povećava, produbljuje duh zajedništva, prihvatanja, pripadanja grupi. Suprotno tome, spoljašnja (eksterna) modifikacija uglavnom donosi objašnjenja, pojašnjavanje razloga koji su doveli do datog govornog čina, a to smo jednim delom uzeli u obzir u delu analize koji govori o upotrebljenim strategijama (in)direktnosti. Među unutrašnjim modifikatorima, kako smo ranije u radu već pomenuli, razlikuju se sintaksički i leksički/frazalni modifikatori. U sintaksičke se ubrajaju: upitne rečenice, kondicionalne (uslovne) rečenice, negativni

---

<sup>73</sup> Sintagma *dikursni marker* (*discourse marker*, Schiffrin, 1987, 2001) označava „izraze, kao što su: pa/dobro, ali, oh/uh, znaš... odnosno skup jezikčkih jedinica, koje funkcionišu u okviru kognitivnog, izražajnog, društvenog i tekstualnog polja...” (Schiffrin, 2001: 54).



oblici i aspekt (glagolski vid). Većina navedenih kategorija modifikacije (zapravo sve, osim kategorije aspekta/glagolskog vida) deo su naše analize, uz kategorije koje smo dodali. S druge strane, što se tiče leksičkih/frazalnih modifikatora (budući da smo posmatrali i one koji pojačavaju, ali i one koji ublažavaju silu govornog čina), posmatrali smo najprominentnije: prideve, zamenice, priloge, priloške fraze/izraze i sl., a za koje smo smatrali da utiču na jačinu ilokucione sile govornog čina u kome se nalaze.

#### 2.4.8 Pojmovna metonimija

Još od antičkih vremena, pojam metonimije je poznat, najpre retorici i književnosti, u kojima je kao važan trop (potonje stilska figura) imao funkciju zamene imena (*the change of name*), što je zapravo i značenje ovog pojma. Mnogo vremena kasnije metonimija, zajedno sa metaforom, postaje ne samo nosilac odnosa preslikavanja (*mapping*) u kognitivnoj lingvistici, nego se posmatra kao pojmovni mehanizam koji je od velike važnosti u poimanju sveta koji nas okružuje (Rasulić, 2010).

Postoji opšteprihvaćen stav u kognitivnoj lingvistici da je metonimija preslikavanje unutar istog iskustvenog domena ili pojmovne strukture (Lakoff, Turner 1989; Ruiz de Mendoza 2000; Taylor 1995). Metonimijska preslikavanja se ne javljaju proizvoljno, već su sistematizovana u obliku pojmovnih metonimija (Lakoff, Johnson 1980), preciznije – logička veza među pojmovima je neophodna. Naime, kognitivna lingvistika pristupa jeziku prema načelu po kom se informacije nalaze u obliku strukturiranih prostora ili pojmova u kojima se scene iz stvarnog života uobličavaju ili elaboriraju na način predodređen jezičkim predznanjem, tj. jezičkim konvencijama tipičnim za određenu jezičku zajednicu. Tome odgovara i klasični *Idealiziovani kognitivni model (Idealized Cognitive Model, ICM)*, kojeg je prvi uveo Džordž Lejkof (Lakoff, 1987), kada se, za opis metafora kao reprezentativnih kognitivnih jezičkih mehanizama, pod ovim nazivom uobličilo ono što Filmor (Fillmore, 1976) naziva *scenariom* ili *okvirima (frames)*. Unutar IKM-a metafora i metonimija su u stanju da, fokusiranjem na određeni deo koncepta ili isticanjem osobina učesnika u scenariju, bilo

metaforičkim bilo metonimijskim preslikavanjem, prenesu informaciju jezičkim sadržajem, koji se u tradicionalnoj nomenklaturi naziva figurativnim.

Tipično je za svako metonimijsko preslikavanje da postoje *ciljni (C/target)* i *izvorni (I/source)* domen koji pripadaju jednom domenu, tako da su unutar ovakve organizacije pojmova moguća različita preslikavanja: celine na deo celine, dela celine na celinu, dela celine na deo celine, itd.

Kako ćemo u delu koji sledi reći nešto više o pojmovnoj metafori, uporedili bismo ova dva pojmovna mehanizma. Naime, prema Kevečešu (Kövecses, 2010), četiri su bitne razlike između pojmovne metafore i pojmovne metonimije:

- 1) Odnos pojmova u okviru metafore zasnovan je na sličnosti, dok je odnos pojmova kada je metonimija u pitanju zasnovan na bliskosti;
- 2) Pojmovna metafora predstavlja odnos između dva domena IKM-a, dok pojmovna metonimija predstavlja odnos pojmova unutar jednog (istog) domena IKM-a;
- 3) Osnovna funkcija pojmovne metafore jeste razumevanje jednog pojma pomoću drugog pojma, dok je osnovna funkcija pojmovne metafore da omogući kognitivni pristup ciljnom domenu, koji je apstraktan po svojoj prirodi. S tim u vezi, pojmovna metafora povezuje ceo sistem entiteta pomoću entiteta drugog sistema, dok pojmovna metonimija povezuje jedan ciljni entitet (sa izvornim entitetom) unutar jednog domena;
- 4) Pojmovna metafora uspostavlja odnos između pojmova, dok pojmovna metonimija uspostavlja odnos između: pojmova, pojmova i jezičkih jedinica, te jezičkih jedinica i realnih događaja/stvari.

(Kövecses, 2010: 174-176)

#### 2.4.9 Pojmovna metafora

Retorika, kao antička veština uveravanja smatra da jasnoći koja se postiže pre svega standardnim rečima, preti opasnost da bude obična, banalna i otrcana. Uzvišenost i nesebičnost u jeziku se postiže uz skladnu i umerenu upotrebu onoga što je podalje od običnog načina izražavanja, ali za stvaranje metafora neophodna je, na prvom mestu,

veština (Aristotle, 2005). Metafora se, po Aristotelu, odnosi na sve vrste prenosa imena sa predmeta na neki drugi. U retorici, a potom i teoriji književnosti, takvi prenosi imena kroz sličnost značenja definišu se kao tropi ili stilske figure.

Metafora se tumači kao upotreba jednog pojma umesto drugog, a na principu odabira (paradigmatiskog) zasnovanog na nekoj sličnosti sa drugim pojmom. Zapravo, postoje tri nivoa metafore, a to su: pojmovna metafora, leksička metafora i metafora kao stilska figura, gde je pojmovna metafora mehanizam mišljenja, budući da apstraktne pojave uz upotrebu ovog kognitivnog mehanizma činimo konkretnim (Dragičević, 2007: 147). Naglasili bismo i da metonimija postoji na tri nivoa, ona ista na kojima funkcioniše i metafora. Ono što je najvažnije u vezi sa pomenutim nivoima jeste činjenica da se leksički nivo metafore i metonimije, kao i poetski nivo metafore i metonimije, u okviru kojeg one funkcionišu kao stilske figure, zapravo, zasnivaju na pojmovnom, kognitivnom nivou ova dva mehanizma mišljenja, odnosno jezika i, upravo iz tog razloga, prilikom analize podataka obratili smo pažnju na sve metafore, odnosno metonimije, a koje smo uspeli da uočimo i okarakterišemo kao takve, bez obzira na tom kom od tri navedena nivoa bi iste pripadale (Dragičević, 2007: 160).

Za Liča (Leech) je metafora trgovine zapravo obeležila govorne činove kao činove u kojima postoji izvesna transakcija među sagovornicima: duguje se zahvalnost, izvinjene (Leech, 1983:124). Svetserova (Eve Sweetser) navodi metaforu putovanja kroz prostor:

*95) How far had we gotten when we were interrupted? (Dokle smo bili došli kad su nas prekinuli?)*

(Sweetser, 1990:19).

Prema rečima Blejkmorove (Blakemore, 1992), ne postoji oštra crta koja razdvaja metaforično od doslovnog, budući da su u proces razumevanje iskaza svih vrsta uključeni istovetni kognitivni procesi. Za razumevanje same metafore gotovo je nužna sličnost koja spaja pojmove.

Nisu sve metafore iste, naravno – variraju od *kreativnih, modernih* do potpuno mrtvih, okamenjenih (*fossilized metaphors*), odnosno onih koje su toliko dugo deo našeg jezičkog fonda da ih više ni ne percipiramo kao metafore. Metafora u iskazu:

96) *On je pravo jedno zlato.*

predstavlja metaforu koja ne zahteva previše analize i tumačenja; naime, sagovornici, posebno ukoliko govorimo o govornicima istog jezika, bez poteškoća će shvatiti pozitivnu konotaciju ovakvog iskaza, tj. opisa datog lica. S druge strane, ukoliko imamo metaforu čija konotacija nije jednoznačna, kao npr. metafora:

97) *Harry's a real fish (Hari je prava riba).*

tumačenje iste može da ima nekoliko smerova:

98) *He drinks/swims/is slimy/is cold-blooded like a fish (On pije/pliva/je sluzav/je hladnokrvan kao riba).*

(Brown, Levinson 1987: 222).

Lejkof i Džonson (Lakoff, Johnson, 1980) razlikuju tri tipa pojmovne metafore: strukturne, orijentacione i ontološke. U strukturnoj metafori se pojam metaforički strukturira pomoću drugog pojma; orijentacione metafore povezane su sa orijentacijom u prostoru, dok su ontološke u vezi sa razumevanjem emocija, ideja, i sl., a putem različitih entiteta. Ono što je važno naglasiti jeste činjenica da su pojmovne metafore gotovo univerzalne, dok razlike proističu iz kulturološkog i fizičkog okruženja (Kövecses, 2010: 215-217).

S tim u vezi, sve nekonvencionalno indirektne (*off record*) strategije, a kako ćemo videti iz rezultata analize podataka dobijenih u ovom istraživanju, i neke druge, koriste dvosmislenost u njenom najširem značenju: kao dvoznačnost između doslovnog značenja iskaza i njegovih mogućih implikatura (Brown & Levinson, 1987: 225).

#### 2.4.10 Metaftonimija

Jakobson (Jakobson, 1956) je smatrao da su metafora i metonimija dve osnovne dimenzije, odnosno dva osnovna pola ljudskog ponašanja. Dok metafora, s jedne strane, predstavlja preslikavanje domena, metonimija, s druge strane, predstavlja naglašavanje domena, budući da se veza ostvaruje u okviru istog domena. Hosens je (Goossens, [1990] 2003) je kreirao koncept metaftonimije (*metaphonymy*), kao zajedničkog

delovanja metafore i metonimije. Dok metafora uključuje viđenje jednog pojma kroz neki drugi pojam, npr.:

99) *Sonja je prava zmijurina.*

što je, samim tim, čini hipotetičkom po prirodi, metonimija ne deli sa njom tu osobinu, te tako u primeru:

100) *Iz predsednikovog kabineta smo dobili potvrdu te informacije.*

gde predsednikov kabinet stoji za predsednika samog, odnos se ne bi mogao opisati kao hipotetički, naprotiv – vrlo je stvaran. I pored toga što su metafora i metonimija različiti kognitivni procesi, ne isključuju nužno jedan drugi. Štaviše, mogu se naći u zajedničkom delovanju<sup>74</sup>; metafora može proizaći iz metonimije ili obratno, ali isto tako, metonimija može da se nađe u okviru same metafore i vice versa<sup>75</sup>, te tako u primeru:

101) *Kada je ugledao direktora da ulazi u kancelariju, ugrizao se za jezik.*<sup>76</sup>

konstrukcija *ugrizao se za jezik* (preuzeta od Hosensa; Goossens, [1990] 2003 u: Dirven, R. & Porings, R. (eds.), 2003)

predstavlja metonimiju u okviru metafore, gde *jezik* stoji za mogućnost govorenja u celini.

## 2.5 Teorija prototipa (između kognitivne lingvistike i pragmatike)

Teorija prototipa potiče iz domena kognitivne lingvistike, baš kao i konceptualna/pojmovna analiza, a teoriju prototipa među prvima uvodi Rošova (Rosch, 1975). Nije sasvim jasno kako ljudi dolaze do zaključaka o pripadnosti pojave određenoj kategoriji i zašto se ti zaključci toliko podudaraju. Članovi jedne kategorije treba da budu slični prototipu kako bi pripadali nekoj kategoriji, ali su te sličnosti često neuhvatljive, baš zbog povezanosti prototipa i ljudskog iskustva. Pojmovna metafora i

---

<sup>74</sup> Prim.aut. Često je teško utvrditi koji od dva kognitivna mehanizma ima primat u nekom izrazu i da li, zapravo, metafore uvek u svojoj osnovi sadrže metonimijski odnos (Barcelona, 2000; Raden, 2003).

<sup>75</sup> Više o kombinacijama koje dovode do metaftonimije kod Hosensa (Goossens, [1990] 2003, in: Dirven, R. & Porings, R. (eds.), 2003).

<sup>76</sup> Prim.aut. Svi primeri u tekstu, za koje nije navedeno odakle su preuzeti, predstavljaju delo autora.

pojmovna metonimija jesu konitivnolingvistički mehanizmi pomoću kojih apstraktne pojmove konceptualizujemo, tj. otelotvorujemo, a upravo koristeći pojmovno znanje koje o svetu imamo. Prototip je, svakako, geografsko, tj. društveno-kulturološki uslovljen, ali se njegove osobenosti menjaju i tokom vremena.

Prema rečima Lejkofa (Lakoff, 1987: 68), kulturološki modeli su sastavni deo idealizovanih kognitivnih modela, u kojima je smešteno sve naše znanje o svetu, uz pomoć mehanizama kao što su metonimijsko i metaforičko preslikavanje, s obzirom na to da je značajan deo našeg znanja o svetu i kulturi u kojima obitavamo zasnovan upravo na metafori i metonimiji. Prema Langakeru (Langacker, 1987), Tejloru (Taylor, 1995) i drugim kognitivnim lingvistima, kognitivni domen ima karakteristike *enciklopedijskog domena*, što znači da uključuje sve znanje koje govornik ima o nekom području iskustva. Sve to znanje je upravo organizovano prototipski, ali se u okviru date kulture ne mora obavezno koristiti jedinstven okvir za razumevanje sveta, kako navodi Kevečeš (Kövecses, 2006: 135). Znanje o svetu, njegovim najširim oblicima, dele svi pripadnici iste kulture, no to znanje nikako nije konačno niti nepromenljivo; naime, podložno je promenama, proširenju istog.

I prema svedočenju Lejkofa i Džonsona (Lakoff & Johnson, 1987), kognitivni pristup oslanja se na tepriju prototipa, a ukoliko se podsetimo da, prema teoriji prototipa, u okviru iste kategorije odnos među članovima iste nije jednak; naprotiv, postoje članovi koji bolje (na osnovu kognitivne isturenosti) i oni koji na manje dobar način predstavljaju datu kategoriju, i unutrašnja struktura govornih činova može da se posmatra kao prototipična kategorija, gde je svaki govorni čin podložan vrednovanju – da li je najbolji (prototipični) predstavnik svoje grupe/kategorije ili manje reprezentativan (periferan) predstavnik grupe.

Ovde bismo spomenuli i stav Marmariduove (Marmaridou, 2000), koja predlaže da govorni činovi imaju zaseban idealizovani kognitivni model, a u okviru njega prototipične predstavnike, koji na najdirektniji mogući način (a samim tim i najbrže) prenose sadržaj poruke, dok bi periferni delovi takvog modela predstavljali indirektnije načine prenošenja željene poruke; naime, prototipični predstavnici bi bili performativni glagoli (kao što su: *izvinjavam (se), preklinjem, zahtevam, naređujem*, itd.), odnosno govorni činovi realizovani uz upotrebu istih, npr.:

102) Naređujem ti da prestaneš da plačeš.

a periferne delove bi činili svi indirektni govorni činovi, tj. oni iskazani na indirektan način, npr.:

103 ) Da li bih mogao/mogla da te zamolim da prestaneš da plačeš?

## 2.6 Kratak pregled ranijih istraživanja<sup>77</sup>

### 2.6.1 Govorni čin zahteva

Govorni čin zahteva predstavlja jedan od najviše analiziranih fenomena iz domena, kako intrakulturne, tako i interkulturne pragmatike (neka od tih istraživanja su: Blum-Kulka, 1985; Economidou-Kogetsidis, 2005, 2009; Peterson, 2010; Alcón, Safont & Martínez-Flor, 2005; Cook & Liddicoat, 2002; Hassall, 1999, 2001; House & Kasper, 1987; Le Pair, 1996; Blum-Kulka & House, 1989; Ogierman, 2009; Wierzbicka, 1985; Marquez-Reiter, 2000), a sa slobodom možemo reći da zauzima važno mesto u teoriji učtivosti, s obzirom na to da je njegov potencijal ugrožavanja obraza sagovornika veliki (Brown & Levinson, 1987). Funkcija govornog čina zahteva jeste da navede slušaoca da učini nešto u korist govornika (Searle, 1969: 66), što ograničava slušaočevu slobodu delovanja (Brown & Levinson, 1987). Ipak, prilikom realizacije govornog čina zahteva, ne samo da može doći do ugrožavanja obraza slušaoca, no i do ugrožavanja obraza samog govornika, u slučaju da njegov zahtev bude odbijen od strane slušaoca (u našem istraživanju nećemo, pak, posmatrati slušaočevu percepciju govornog čina) (Trosborg, 1995: 188).

Svaki zahtev može se sastojati iz tri komponente: jezgra zahteva (*head act*), perifernih elemenata (*peripheral elements*), i markera/pokazatelja skretanja pažnje (*alerters*) (BlumKulka et al., 1989: 17; Safont Jordà, 2007: 169). Ono što bismo ovde naglasili jeste činjenica da pomenuta podela na tri komponente može da se primeni na

---

<sup>77</sup> Prim.aut. Autor je odlučio da ovaj deo disertacije ne zagluši ranije dobijenim podacima, no da za svaki govorni čin, od četiri koja su predmet našeg istraživanja, odabere primere istraživanja koja, po njegovom mišljenju, ilustruju prirodu samog čina i prirodu njegovog ponašanja u različitim kulturama, ali se ovde svakako nalazi samo deo pragmatčkih istraživanja u vezi sa govornim činovima, a odabir istih predstavlja odraz autorove odluke.

sve govorne činove, ne samo na zahtev; naime, u svakom govornom činu razlikujemo jezgro, onaj element koji je nosilac iskaza (u njemu čina) i koji može da stoji samostalno, dok su periferni elementi (ispred ili iza samog jezgra govornog čina) oni koji nisu neophodni prilikom realizacije govornog čina, ali je njihova uloga da pojačaju ili ublaže sadržaj propozicije (Salazar Campillo, 2007: 211). Kako smo i ranije naveli, ovi elementi mogu se podeliti na unutrašnje (*internal*) i spoljašnje (*external*), gde se prvi javljaju unutar iskaza u kome se nalazi samo jezgro govornog čina, a drugi se nalaze u odvojenim iskazima, sa bilo koje strane iskaza koji sadrži jezgro zahteva.

Možda najopsežnije transkulturno istraživanje, a u vezi sa govornim činovima, predstavlja CCSARP projekat (*the Cross-Cultural Speech Act Realization Project*), koji je analizirao govorne činove na primeru nekoliko jezika. U okviru ovog projekta sprovedeno je istraživanje koje se bavilo realizacijom govornog čina zahteva (*Cross-Cultural and Situational Variation in Requesting Behaviour*), odnosno strategijama koje su pri realizaciji ovog čina upotrebili maternji govornici posmatranih jezika (australijski engleski, kanadski francuski, nemački, hebrejski, argentinski španski) (BlumKulka & House, 1989). Istraživanje je pokazalo da su najviše direktni govornici argentinskog španskog, a njih su pratili govornici hebrejskog jezika, dok su se kao najmanje direktni pokazali govornici australijskog engleskog; između ova dva suprotna pola našli su se govornici kanadskog francuskog i nemačkog jezika.

Rosina Markes Rajter (Rosina Marquez-Reiter, 2000) poredila je realizaciju dva govorna čina – zahteva i izvinjenja među maternjim govornicima (urugvajskog) španskog i (britanskog) engleskog jezika. Ona je, što se tiče govornog čina zahteva, najpre ustanovila da je nivo direktnosti u oba jezika zavisio od hijerarhijskog odnosa među sagovornicima, gde su zahtevi direktniji što je odnos među sagovornicima bliži, ali je došla i do zaključka da su govornici španskog jezika, za razliku od govornika engleskog jezika, mnogo češće upotrebili direktne strategije pri realizaciji ovog govornog čina, što je još jednom potvrdilo verovanja o britanskoj indirektnosti, ali i španskoj neposrednosti.

Ovde bismo pomenuli i dva istraživanja koja se bave poređenjem germanskih i slovenskih jezika. Naime, istraživanje Ogermanove (Ogiermann, 2009), koje je počelo od pretpostavke da je zahtev direktniji u ruskom i poljskom jeziku, no u engleskom i nemačkom jeziku, u kojima se očekuju konvencionalno indirektni zahtevi, došlo je do



zaključka da se nivoi (in)direktnosti zapravo menjaju s promenom geografskog položaja, i to na način da se nivo direktnosti povećava idući od zapada prema istoku. Ovakvi zaključci ukazuju na različito poimanje govornog čina zahteva u dvema kulturama, odnosno činjenicu da se ovaj govorni čin u slovenskoj kulturi poima kao manja pretnja obrazu sagovornika no u kulturi zapadnih zemalja.

Razlike u strategijama realizacije govornog čina zahteva u engleskom i poljskom jeziku analizirala je Vjezbicka (Wierzbicka, 1985). Ovo istraživanje pošlo je od pretpostavke da razlike koje postoje u strategijama koje se koriste prilikom realizacije govornog čina zahteva, upravo nastaju zbog razlika u kulturološkim normama dve zajednice; zaključeno je da je, što se tiče engleskog jezika, govorni čin zahteva u najvećem broju slučajeva oslonjen na upotrebu upitnih rečenica, uz izbegavanje upotrebe imperativa, a – s druge strane, u poljskom jeziku su retko upotrebljene upitne rečenice kako bi se iskazao zahtev, s obzirom na to da ih ovaj jezik smatra pokazateljem otuđivanja i distance.

#### 2.6.2 Govorni čin izvinjenja

Prototip izvinjenja uključuje davanje svog (govornikovog) obraza slušaocu, te je se uopšte teško i odlučiti na realizaciju govornog čina izvinjenja, pre koje se u obzir neizostavno uzmu svi društveni činioци koji stoje među sagovornicima, ali i – možda i najvažnije pri realizaciji ovog govornog čina, predmet izvinjavanja, odnosno ozbiljnost radnje koja dovodi do potrebe za izvinjenjem. Svakako je moguće izviniti se i bez upotrebe izraza *Izvini*, *Oprost*, itd., no istraživanja na primeru engleskog jezika su pokazala da je izvinjavanje bez upotrebe ovakvih jezičkih obrazaca, retko (Meier<sup>78</sup>, 1998).

Goffman (Goffman, 1971) i Holmes (Holmes, 1990) kažu da je izvinjenje ritual koji pomaže (ponovnom) uspostavljanju harmonije među sagovornicima. Lič (Leech, 1983) sa druge strane, povlači paralelu među govornim činom izvinjenja i zahvaljivanja, gde kaže kako izvinjenje predstavlja „svojevrsno kajanje od strane govornika za učinjeno prema slušaocu [...] te, ukoliko nekome učinimo nešto nažao, dugujemo mu izvinjenje [...] pa izvinjenje, baš kao i govorni čin zahvaljivanja, predstavlja i potvrđuje

---

<sup>78</sup> Mejer (Meier, 1998) navodi kao izuzetak samo istraživanje Trosborgove (Trosborg, 1987), gde je vrlo mali broj analiziranog jezičkog uzorka pokazao upotrebu iskaza sa glagolskim oblicima poput *Izvini*, *Oprost* i sl.

narušenu harmoniju u odnosu između govornika i slušaoca, gde se čini pokušaj da se mir i stabilnost odnosa povрати... ” (Leech, 1983: 124-125). Dalje, Olštajn (Olshtain, 1989) navodi kako izvinjenje nastaje namerom da se pruži podrška slušaocu, koji je zapravo ili potencijalno ugrožen radnjom govornika. Štaviše, govornik je spreman da se ponizi do određene mere, te prizna grešku i preuzme odgovornost (Olshtain, 1989: 156-157). Naposljetku, osoba koja se ne izvini u onim situacijama gde je to, prema društveno-kulturološkim normama date sredine, poželjno i očekivano, biće smatrana neljubaznom, čak i prostom i manje poželjnim/vrednim članom tog društva (Aijmer, 1995: 56). Navedenome bismo dodali zapažanje da govorni čin izvinjenja u određenim okolnostima može da bude realizovan u svrhu poboljšanja slike govornika u očima posmatrača, indirektnih učesnika komunikacije<sup>79</sup>, a ne samog slušaoca, kome se zapravo i duguje izvinjenje. Naime, ukoliko imamo situaciju gde se dvoje kolega sa posla (ljuti protivnici za napredniju poziciju, koji svakodnevno doživljavaju nemile međusobne situacije, praćene ružnim delima i rečima) u nekom trenutku nađu na sastanku sa rukovodiocima, te jedan počne da se izvinjava drugom za ružne reči izgovorene prethodnog dana, velika je verovatnoća da to čini samo iz razloga dodvoravanja i poboljšanja sopstvene slike u očima rukovodilaca. U svakom slučaju, svaki govorni čin izvinjenja neminovno uključuje četiri komponentne: ugroženog, onog ko ugrožava, počinjenu štetu i nadomešćivanje/ispravku učinjenog (*offended, offender, offence and remedy*). Ono što je možda i najvažnije pri realizaciji govornog čina izvinjenja, jeste da onaj koji je počinio štetu (govornik) prepozna grešku, te bude spreman da preuzme odgovornost za posledice iste; da pokaže spremnost da to i prizna, te iskaže slušaocu (onome na čiju je štetu učinjeno), te konačno – da se priznanje i svojevrсно kajanje realizuje na način dovoljno jasan za slušaoca, kako bi ovaj govorni čin bio prihvaćen kako je donekle i nameravano.

Pragmatička istraživanja koja za svoj predmet imaju (delom ili u celini) govorni čin izvinjenja, uglavnom su transkulturnog tipa, sa ciljem da se pokažu sličnosti i razlike u realizaciji ovog govornog čina među različitim jezicima. Nemali broj ovakvih istraživanja pokazuje obrasce realizacije izvinjenja među govornicima čiji je maternji jezik engleski u poređenju sa onima koji se javljaju među govornicima koji uče (ili, u nekim državama, i zvanično upotrebljavaju) engleski jezik kao strani (među njima:

---

<sup>79</sup> Slična zapažanja iznosi i Mejer (Maier, 1995).

Blum-Kulka & Olshtain, 1984; Trosborg, 1987; Kasper 1989; House, 1989; Meier, 1992; Olshtain, 1989; Mir, 1992, itd.). Takođe značajan broj istraživanja, s druge strane, poredi obrasce realizacije govornog čina izvinjenja u engleskom i nekim drugim jezicima (među njima: Suszczyńska, 1999; Garcia, 1989; Cordella, 1990, 1992; Marquez-Reiter, 2000; Olshtain, 1989; Meier, 1997; Wierzbicka, 1985, Coulmas, 1981, itd.).

Istraživanje Markes Rajterove (Marquez-Reiter, 2000), kako smo i ranije pomenuli, bavilo se govornim činovima zahteva i izvinjenja na primeru (urugvajskog) španskog i (britanskog) engleskog jezika. Kada je u pitanju govorni čin izvinjenja, autorka je zaključila da su govornici (urugvajskog) španskog upotrebili mnogo veći procenat izvinjenja od govornika (britanskog) engleskog, kao i to da je govorni čin izvinjenja na engleskom jeziku češće saržao tzv. pojačivače ilokucije (najvećim delom u vidu priloga) nego isti govorni čin na španskom jeziku.

Olštajnovo (Olshtain, 1989) opsežno transkulturno istraživanje poredilo je strategije izvinjavanja u hebrejskom, nemačkom, francuskom i australskom engleskom. I pored toga što je istraživanje obuhvatilo jezike koji su pripadnici različitih kulturoloških obrazaca, neobično je to što su rezultati istraživanja zapravo pokazali „ne tako značajne razlike, kada je u pitanju izbor strategija izvinjavanja te [...] da se, na širokom planu analize, mogu uočiti univerzalne manifestacije, kada je u pitanju odabir strategija” (Olshtain, 1989: 171).

Pomenućemo još i istraživanje Sužčinkse (Suszczyńska, 1999), koja je uporedila iskazivanje govornog čina izvinjenja u tri nesrodna jezika, a to su: mađarski, engleski i poljski. Baš kao i u ranije pomenutom istraživanju, i u istraživanju Sužčinske se došlo do zaključka kako su, na opštem planu, govornici tri jezika na sličan način realizovali govorni čin izvinjenja (s tim što je Sužčinska podatke analizirala i detaljnije, gde je, pak, došla do određenih, kulturološki obojenih razlika).

### 2.6.3 Govorni čin žalbe

U govornom činu žalbe, govornik iskazuje nezadovoljstvo ili iznerviranost, kao reakciju na (ranije realizovanu) radnju od strane slušaoca. S obzirom na to da ovaj govorni čin ugrožava obraz slušaoca, može zbog toga da naruši harmoniju između govornika i slušaoca (Leech, 1983; Clyne, 1994). Upravo zbog situacije koja dovodi do govornog čina žalbe, tj. govornikovog nezadovoljstva, i ovaj govorni čin bi, zarad održavanja (ili uspostavljanja) dobrih odnosa između govornika i slušaoca, trebalo da bude realizovan uz upotrebu učtivosti. Govorni čin žalbe i govorni čin izvinjenja, naime, predstavljaju *vezani par (adjacency pair<sup>80</sup>)*, u kome je govorni čin žalbe prvi deo para, a govorni čin izvinjenja bi poželjno bio drugi deo para, koji sledi, bez dodatnih komentara (Levinson, 1983).

Ukoliko uporedimo do sada navedene govorne činove sa govornim činom žalbe, možemo sa slobodom da kažemo da je ovaj govorni čin zauzeo manji prostor u transkulturnim socio-pragmatičkim istraživanjima (a manji je i broj onih koja se bave govornim činom žalbe u jednom jeziku ili istim realizovanim među, s jedne strane, maternjim govornicima, a s druge strane, onima koji dati jezik uče kao strani) (Olshtain & Weinbach, 1987; Bodman & Einstein, 1988; Murphy & Neu, 1996, Trosborg, 1995, Chen, 2011).

U transkulturnom istraživanju Trosborgove (Trosborg, 1995) analizirani su engleski i danski jezik. Rezultati ove studije (mislimo na podatke koji govore o maternjim govornicima danskog i maternjim govornicima engleskog jezika<sup>81</sup>), pokazali su da su strategije upotrebljene među ispitanicima iz obe grupe slične, kada je u pitanju realizacija govornog čina žalbe.

S druge strane, Hausova i Kasperova (House & Kasper, 1981) upoređivale su strategije prilikom realizaciji govornog čina žalbe među govornicima engleskog i nemačkog jezika, gde su došle do zaključka da Nemci na direktniji način od Engleza iskazuju govorni čin žalbe.

I istraživanje Čena, novijeg datuma (Chen, 2011), koje za predmet ima realizaciju govornog čina žalbe u nesrodnim i arealno distanciranim jezicima,

---

<sup>80</sup> Prim.aut. U literaturi na srpskom jeziku prevod za ovu sintagmu smo pronašli kod Perovićeve (1996).

<sup>81</sup> Prim.aut. Trosborgova (Trosborg, 1995) je, pored maternjeg jezika dve grupacije, analizirala i upotrebu engleskog jezika od strane ispitanika čiji je maternji jezik danski, no te podatke ovde nećemo prikazivati.

(američkom) engleskom i kineskom, pokazalo je sličnosti u strategijama realizacije ovog govornog čina (kvalitativna analiza je, pak, pokazala i određene razlike).

#### 2.6.4 *Govorni čin zahvaljivanja*

Govorni čin zahvaljivanja jedan je od onih kojim nas uče od malena i koji, imajući u vidu njegovu prirodu, kao i to da zahvaljivanjem govornik izražava ne samo odobravanje, no i nekakav dug/zahvalnost prema slušaocu, doprinosi da odnos između govornika i slušaoca, bez obzira na to kakav je bio pre realizacije ovog govornog čina, postane bliži, neposredniji. Ipak, govorni čin zahvaljivanja je složen i može da ugrozi obraz kako govornika, tako i slušaoca, u zavisnosti od toga na koji način je samo zahvaljivanje prihvaćeno.

Ajnštajn i Bodmen (Eisnstein & Bodman, 1993) napominju da na prostoru (sad već bivše) Jugoslavije, u Republici Hrvatskoj, treba biti posebno pažljiv pri realizaciji govornog čina zahvaljivanja; naime, ukoliko onaj ko se zahvaljuje pretera u istom, zahvaljujući se duže no što je podesno ili sa previše poleta, sušalac bi mogao njegovo verbalno ponašanje da protumači kao neumesno, čak i kao iziskivanje još usluga ili poklona (drugih dobrobiti od strane slušaoca). Napomenuli bismo da se ne slažemo, baš u potpunosti, sa gorenavedenim mišljenjem dvojice autora, iako zastupamo stav da bi previše zahvaljivanja u jezicima koji su se govorili ili se trenutno govore na području bivše Jugoslavije smatralo neumesnim, te ovome dodajemo stav da bi takvo, preterano zahvaljivanje, pre dovelo u pitanje verodostojnost, odnosno iskrenost zahvalnosti u očima slušaoca, no što bi izazvalo mišljenje da se traže nove usluge (materijalne ili nematerijalne prirode)<sup>82</sup>.

I kada je u pitanju ovaj govorni čin, veliki je broj intrakulturnih studija, ali i studija koje se bave upoređivanjem strategija realizacije govornog čina među maternjim govornicima jezika i onima koji dati jezik uče kao strani, dok je manji broj inter-

---

<sup>82</sup> Prim.aut. Imajući u vidu da su jezici koji su se govorili na prostorima bivše Jugoslavije bliski, srodni jezici, te da su kulture u kojima su se ti jezici govorili takođe srodne, slobodno je tumačenje autora da se stav Ajnštajna i Bodmena, na neki način, preslikava i na ostale jezike sa tog područja.

kulturnih istraživanja (Eistein & Bodman, 1986; Aijmer, 1996; Apte, 1974; Coulmas, 1981; Pedersen, 2009; Hinkel, 1994; Intachakra, 2004; Hymes, 1971, itd.).

Apte (Apte, 1974) sprovodi jedno od pionirskih istraživanja u vezi sa govornim činom zahvaljivanja, upoređujući jezike koji se govore u južnim delovima Azije (Marati i Hindi) sa američkom varijantom engleskog jezika. Apte, nakon sprovedene analize, zaključuje da je iskazivanje zahvalnosti u (američkom) engleskom jeziku znatno opširnije nego u dva jezika azijskih zajednica, a posebno je zanimljiv podatak koji iznosi Apte, a koji govori o prirodi upoređivanih jezika; naime, dok je u engleskom jeziku (njegovoj američkoj varijanti) uobičajeno zahvaljivanje za usluge, pomoć, poklone, i sl., u Marati i Hindi jeziku bi to povredilo sagovornika, ukoliko se radi o zahvaljivanju upućenom članu porodice ili bliskom prijatelju, s obzirom na to da je takvo ponašanje u uslovima bliskosti podrazumevano.

Tih godina nastaje i istraživanje koje poredi dve varijante engleskog jezika, a to su američka i britanska varijanta (Hymes, 1971). Ovo istraživanje pokazalo je da izraz *Thank you (hvala)*, s jedne strane, u američkoj varijanti engleskog jezika predstavlja formulaični izraz koji se upotrebljava u svrhu zahvaljivanja, dok isti izraz, kada je u pitanju britanska varijanta engleskog jezika, predstavlja diskursni marker.

U istraživanju Intačakre (Intachakra, 2004) mnogo godina kasnije, gde su analizi podlegli britanska varijanta engleskog jezika i Tai jezik, došlo se do zaključka da Britanci direktnije i efektnije iskazuju zahvalnost, tj. realizuju govorni čin zahvaljivanja od govornika Tai jezika, koji na praktičniji način realizuju govorni čin zahvaljivanja i poseduju manji broj dostupnih strategija za realizaciju istog.

### 3. Rezultati istraživanja i diskusija

Istraživanje koje smo sproveli za potrebe ove doktorske disertacije kontrastivnog je tipa, a njegov je cilj da, upotrebljavajući kako kvantitativne, tako i kvalitativne metode analize<sup>83</sup>, kontrastira sredstva upotrebljena za ublažavanje ilokucione sile govornih činova koji ugrožavaju obraz sagovornika u dve varijante engleskog jezika, britanskoj i američkoj i srpskom jeziku. S tim u vezi, ovo istraživanje, odnosno sama analiza podataka iz dva jezika (gde je jedan prisutan u svoje dve varijante), sačinjeno je od osam parametara koje smo posmatrali u dobijenim podacima, a to su:

- Dužina (izgovorenog) iskaza

Pod ovim podrazumevamo ukupan broj upotrebljenih reči za realizaciju celokupnog iskaza u kome se nalazi govorni čin, u šta se ubrajaju kako konstituentne, tako i pomoćne reči;

- Usmerenost govornog čina

U ovom delu analize posmatrali smo prema kome je usmeren sam govorni čin – prema govorniku, slušaocu, nekome/nečemu trećem ili je upotrebljena izvesna obezličena, odnosno pluralizovana konstrukcija;

- Indirektnost : direktnost govornog čina

Na osnovu pragmatičkih taksonomija, koje smo definisali za svaki posmatrani govorni čin ponaosob, a potom i grupisali u tročlani okvir (direktno, konvencionalno indirektno i nekonvencionalno indirektno), posmatrali smo stepen direktnosti govornih činova koje su ispitanici realizovali;

- Tip nezavisne predikatske rečenice

Utvrđivali smo da li je rečenica, u kojoj se nalazi jezgro govornog čina: izjavna, uzvična, upitna, zapovedna, željna, izjavno-odrična, uzvično-odrična, upitno-odrična, zapovedno-odrična ili željno-odrična;

---

<sup>83</sup> Prim. aut. Dok je kvalitativna metoda sastavni deo svih analiziranih parametara, kvantitativna metoda nije primenjena u svim prametrima koje smo analizirali, budući da autor smatra da upotreba iste, na nekim mestima, ne bi dopinela slikovitosti prikaza podataka, kao ni izvođenju zaključaka u vezi sa istim.

- Glagolski način, kondicionalnost i modalnost

Analizirali smo upotrebu glagolskog načina imperativ i potencijal u srpskom jeziku, te glagolskog načina imperativ u engleskom jeziku i oblika (uz upotrebu modalnih glagola) koji su ekvivalentni glagolskom načinu potencijal u srpskom jeziku; upotrebu ulovnih/kondicionalnih rečenica u dva jezika; upotrebu modalnih glagola i/ili modalnih izraza, kao i upotrebu vremenskih glagolskih oblika futura I i perfekta, na mestima gde je ista uticala na ilokuciju govornog čina;

- Leksička sredstva (pridevi, zamenice, prilozi, diskursni markeri i sl.)

U analizi su prikazana ona leksička sredstva koja su najprominetnija u četiri posmatrana govorna čina, a upotrebom kojih se modifikovala ilokuciona sila govornog čina, bilo da se ista njihovom upotrebom ublažila ili pojačala;

- Pojmovna metonimija

Utvrđivali smo na koji način, u kojoj meri i u koju svrhu je ova vrsta pojmovnog preslikavanja upotrebljena u govornom činu, bez obzira na to na kojem se od tri nivoa koja smo pominjali ranije u tekstu ista nalazi. Isto važi i za deo analize u vezi sa

- Pojmovnom metaforom.

### 3.1 Ispitanici

U istraživanju je učestvovalo ukupno 150 ispitanika, od čega 50 maternjih govornika srpskog jezika, 50 ispitanika čiji je maternji jezik britanska varijanta engleskog jezika i 50 ispitanika čiji je maternji jezik američka varijanta engleskog jezika, među kojima je bilo i muškaraca i žena (no – ovo istraživanje se neće baviti diferencijacijom odgovora ispitanika muškog od odgovora ispitanika ženskog pola). Ispitanici predstavljaju grupaciju koju smo nazvali *odrasli, obrazovani govornici (educated adults)*, zapravo – svi ispitanici su fakultetski obrazovani i stariji od 25 godina. Svi ispitanici su najpre obavešteni o prirodi ovog istraživanja i dobrovoljno su pristali da anonimno popune upitnik sačinjen za potrebe sakupljanja podataka, a ukupan broj analiziranih odgovora/iskaza iznosi 1200.



### 3.2 Test dopune diskursa (instrument za prikupljanje podataka)

U istraživanju je upotrebljen *test dopune diskursa (Discourse Completion Test)*, jedan od najfrekventnijih instrumenata za prikupljanje podataka u pragmatičkoj literaturi. Ovaj test je, za potrebe svojih prvih istraživanja, uvela Blum Kulka (Shoshana Blum-Kulka, 1982), a na osnovu radova (testova) koje predlaže Leventson (Edward Leventson), u svojim ranijim istraživanjima, ali i u radu sa Blum-Kulkom, nekoliko godina ranije (Leventson & Blum-Kulka, 1978). U testu dopune diskursa, ispitanicima se, najčešće u pismenoj (ali moguće i usmenim putem) formi, saopštavaju hipotetičke situacije (diskursne situacije/sekvence), koje ispitanike navode na produkciju različitih govornih činova (testovi dopune diskursa se osmišljavaju na takav način da kod ispitanika izazovu realizaciju govornog čina koji se u datom istraživanju analizira). Prilikom osmišljavanja hipotetičkih situacija u testovima dopune diskursa, autori uglavnom jasno naglase i neke od sledećih parametara (u zavisnosti od toga šta je cilj istraživanja): društvenu distancu među sagovornicima, društvenu moć sagovornika, nivo nametanja među sagovornicima, ali i, ukoliko je potrebno, rod, uzrast, itd.

Međutim, i pored velike (moglo bi se sa slobodom reći i dominantne) upotrebe testa dopune diskursa u pragmatičkim istraživanjima, određeni broj autora (npr. Bib i Kamings) (Beebe & Cummings, 1996) dovodi u pitanje pouzdanost pomenutog instrumenta za prikupljanje podataka. Kritike se odnose na različite aspekte ovog testa; naime, dovodi se u pitanje autentičnost situacija koje se pojavljuju u testovima ovog tipa; potom, postoji mišljenje prema kojem hipotetička priroda situacija u testovima dopune diskursa ne odlikava realnu konverzaciju, s obzirom na to da je kompleksnost stvarnih govornih situacija na ovaj način umanjena i istovremeno ograničena; takođe, postavlja se pitanje da li bi ljudi (ispitanici koji daju odgovore u ovakvim testovima), zaista rekli u stvarnoj konverzaciji ono što daju kao odgovor na hipotetičku koja im je predočena; konačno, testovi dopune diskursa ne ostavljaju prostora, zbog nedostatka interakcije, sagovornicima za *pregovaranje (negotiations)*, što je, moramo priznati, sastavni deo realnog konverzionog diskursa. Ipak, da bi se sa sigurnošću govorilo o nedostacima ovog instrumenta za prikupljanje podataka, potrebno je zasigurno i dalje proveravati pouzdanost i validnost testa dopune diskursa (isto tako, valja se osvrnuti i na pouzdanost drugih instrumenata za prikupljanje podataka potrebnih u istraživanjima, te

uočiti i njihove dobre i loše strane, sve u cilju pronalaženja najpouzdanijeg instrumenta<sup>84</sup>).

Budući da je svaki instrument za prikupljanje podataka, pa tako i test dopune diskursa, podložan izmenama, u cilju unapređenja istog i poboljšanja kvaliteta samih studija, Vudfildova (Woodfield, 2004, 2005) navodi inovacije koje su poslednjih godina počeli da uvode istraživači, a koje su zapravo tu da bi minimalizovale nedostake testa dopune diskursa; naime, Bib i Varing (Beebe & Waring, 2004) uvode, kao dodatak testu dopune diskursa, dva nijansirano različita odgovora, za koja se mogu odlučiti ispitanici: *Šta biste rekli i Šta Vam se čini da biste rekli (Would say?, Would feel like saying?)*, a smatra da ove dodatne indikacije mogu, bar donekle, kompenzovati nedostatke testa dopune diskursa, te na ovaj način izazvati izvesnu *emotivnu dubinu (emotional depth)*; tu je i test dopune diskursa u obliku crtanog filma (*Cartoon DCT*), koji predlažu Jun i Kelog (Yoon & Kellogg, 2002), a koji daje ispitanicima veliku slobodu elaboriranja iskaza, zarad najprirodnije varijante istog; dalje, Koen i Šivli (Cohen & Shivley, 2002) razvijaju test dopune diskursa koji je *višestruki odgovor/dosetka (Multiple-Rejoinder)*, sa ciljem da, na ovaj način, ispitanicima obezbede kontekst koji je više interaktivan, a u kojem se pojavljuje govorni čin za kojim se traga.

Test dopune diskursa, za koji smo se odlučili u našem istraživanju, predstavlja klasičan oblik ovog testa u pisanom obliku, koji sadrži osam situacija. Naime, za svaki govorni čin, od četiri čije smo obrasce pojavljivanja posmatrali, naveli smo jednu situaciju gde je stopa nametanja među sagovornicima nematerijalne prirode i jednu gde je ista materijalne prirode (niža i viša stopa nametanja). Što se tiče varijabli relativne moći i društvene distance, napomenili bismo da je ispitanicima u tekstu koji objašnjava hipotetičke situacije navedeno da se sa sagovornikom dobro poznaju, te da je njihov društveni status jednak (ili što je više moguće sličan).

Odlučili smo se za test dopune diskursa u ovom istraživanju, s obzirom na to da ovaj test omogućava prikupljanje velike količine podataka u relativno kratkom vremenskom roku. Smatramo da su su situacije koje se javljaju u testovima dopune

---

<sup>84</sup> Prim.aut. Osobnostima testa dopune diskursa, njegovim upoređivanjem sa drugim instrumentima, kao i drugim instrumentima *per se*, a kada je u pitanju prikupljanje podataka u pragmatičkim istraživanjima, pored navedenih bavili si su se i mnogi drugi autori (među njima: Rose, 1992, 1994; Bardovi-Harlig, 1993; Billmyer & Varghese, 2000; Kasper, 2000; Yuan, 2001; Golato, 2003).

diskursa inače, pa tako i u ovom testu dopune diskursa, svakako bliske onima koje se dešavaju u realnom, spontanom govoru. Ono što je veoma važno i što ovaj test čini posebnim, kao i ono što je uticalo na njegovu rasprostranjenost u istraživanjima transkulturnog tipa, jeste činjenica da se ovaj test direktno može davati ispitanicima koji dolaze iz različitih kultura (kulturoloških pozadina).

S obzirom na to da, tokom analize i diskusije podataka, dalje u tekstu, referiramo na situacije od kojih je sačinjen test dopune diskursa koji su popunjavali ispitanici, maternji govornici srpskog jezika, te britanske i američke varijante engleskog jezika, u nastavku smo naveli date situacije i naslovili ih upravo na način na koji će biti naslovljene u analizi, a zarad lakšeg praćenja rezultata istraživanja:

- Govorni čin zahteva

- Niska stopa nametanja, situacija *Letovanje*:

*104) Sutra krećete na odmor, u letovalište gde je prošle godine boravio Vaš prijatelj. Vas dvojica ste u ovom trenutku na pauzi za kafu, a Vi biste voleli da saznate što je moguće više detalja u vezi sa letovalištem i putem do istog, budući da niste dovoljno upoznati sa tim. VI MU KAŽETE:*

- Visoka stopa nametanja, situacija *Restoran*:

*105) Izašli ste na poslovnu večeru u otmeni restoran sa nekoliko saradnika. Veče protiče veoma dobro, sve do momenta kada Vi shvatate da ste zaboravili novčanik. Na svu sreću, za stolom na drugom kraju restorana, ugledate kolegu sa kojim godinama delite kancelariju. Odmah ustajete i prilazite mu. VI MU KAŽETE:*

- Govorni čin izvinjenja

- Niska stopa nametanja, situacija *Ručak*:

*106) Dogovorili ste se sa kolegom sa posla, koji Vam je istovremeno i dugogodišnji prijatelj, da se nađete na ručku. Usled neverovatne gužve u saobraćaju, kasnite 10 minuta na dogovoreni ručak. Konačno, ulazite u restoran i zatičete prijatelja kako sedi i čeka Vas. VI MU KAŽETE:*

- Visoka stopa nametanja, situacija *Telefon*:

107) *Budući da Vam je telefon u servisu na popravci, brat od tetke, sa kojim ste odrasli, pozajmio Vam je svoj. Jutros Vam je njegov telefon slučajno ispao i razbio se. Kako ste i brat i Vi trenutno u nezavidnoj finansijskoj situaciji, znate da ovo nikako nije trebalo da se desi. U ovom trenutku, brat samo što je ušao u Vašu kući i ugledao razbijeni telefon na stolu. VI MU KAŽETE:*

- Govorni čin žalbe

- Niska stopa nametanja, situacija *Konferencija*:

108) *Došli ste na konferenciju sa nekolicinom svojih kolega iz firme. Trenutno slušate predavanje za koje ste veoma zainteresovani. Kolega iz Vaše službe, koji sedi iza Vas, nije zainteresovan za ovu temu i sve vreme glasno govori. Već nekoliko puta ste se okretali ka njemu sa molbom da bude tiši. Kako nije reagovao, Vi već pomalo gubite strpljenje, te odlučujete da se ponovo okrenete ka njemu. VI MU KAŽETE:*

- Visoka stopa nametanja, situacija *Automobil*:

109) *Pre izvesnog vremena kupili ste novi automobil. Danas je do Vas svratio Vaš brat da isproba automobil i Vi ga upravo čekate da se vrati sa svoje probne vožnje. Brat se vraća i, u trenutku dok pokušava da se parkira ispred kuće, javlja se na telefon, nemarno pomera volan i otkida retorzor Vašeg novog automobila, usled udara u ogradu. VI MU KAŽETE:*

- Govorni čin zahvaljivanja

- Niska stopa nametanja, situacija *Savet*:

110) *Nedavno ste imali manji porodični problem koji Vam je pak potpuno okupirao misli. Vaš stari prijatelj, uspešan advokat kao i Vi, dao Vam je dragocen savet u vezi sa problemom, koji je naposljetku doneo i razrešenje datog problema. Sada ga srećete na parkingu i ovo je prvi put da ga vidite nakon saveta koji Vam je pružio. VI MU KAŽETE:*

- Visoka stopa nametanja, situacija *Frižider*:

111) Pre dve nedelje iznenada Vam se pokvario frižider, te ste pozajmili 10 000 RSD od prvog komšije, sa kojim se godinama poznajete. Juče ste primili platu, koja je inače redovna, ali na mesečnom nivou, za razliku od komšijine, koja se isplaćuje na svake dve nedelje. Upravo se nalazite pred njegovim vratima, držeći u ruci novac koji ste doneli da mu vratite. VI MU KAŽETE:

### 3.3 Terminološka pojašnjenja

Pre no što pređemo na deo koji se odnosi na samu analizu dobijenih podataka, kao i diskusiju u vezi sa istima, smatramo da je važno izneti naše stavove i odluke, a povodom određenih terminoloških pojmova koji će biti upotrebljeni prilikom tumačenja i opisivanja objenih rezultata.

Sa stanovišta sintakse, rečenica predstavlja najveću jezičku jedinicu, koja u pisanom obliku započinje velikim slovom, a završava se završnim znacima interpunkcije: tačkom, znakom uzvika ili upitnikom. Smatramo navedene redove vrednim pomena na ovom mestu, jer smo, najpre na osnovu tog kriterijuma, posmatrali rečenicu u delu analize koji se odnosi na *Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice*. U zavisnosti od toga da li se rečenica završavala interpunkcijskim znakom tačke, pitanja ili uzvika, mi smo je klasifikovali kao izjavnu, upitnu, odnosno uzvičnu, ne tumačeći pritom na tom mestu u analizu njenu komunikativnu funkciju. Kako je i ranije u tekstu navedeno, odričnim rečenicama smo poimali one u kojima smo nailazili na upotrebu unutrašnje (gde je izraz kojim se negira u sastavu samog predikata) ili spoljašnje negacije (gde je negacija van strukture rečenice čiji se sadržaj negira). Prilikom analize dobijenih podataka uzvičnim smo smatrali sve one rečenice koje su se završavale znakom uzvika, smatrajući da je upravo znak uzvika upotrebljen od strane ispitanika pokazao njihovu emotivnu obeleženost (njihove preciznije komunikativne funkcije potom smo, tamo gde je potrebno, objašnjavali u analizi.

Kada su u pitanju željne rečenice, ovaj termin smo koristili ukoliko smo u rečenicama nailazili na *neka + prezent* ili *da + prezent* konstrukcije. Konačno, pod zapovednim rečenicama smo smatrali sve one rečenice u kojima je upotrebljen glagolski način imperativ (tom prilikom se ne obazirući na to da li se rečenica završava tačkom ili

znakom uzvika), dok smo njihove komunikativne vrednosti tumačili u drugom delu analize.

Polazeći za Stanojčićem i Popovićem (2002), deo analize smo naslovili *Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice*, gde se sintagma nezavisna predikatska rečenica odnosi na rečenicu koja može stajati samostalno, a nosi osobine koje smo upravi naveli za svaki od tipova koji smo posmatrali. U analizi, kada je u pitanju deo u vezi sa *Upotrebljenim tipom nezavisne predikatske rečenice*, pažnju smo usmerili samo na one rečenice u kojima se nalazilo jezgro govornog čina.

S druge strane, pod iskazom smo podrazumevali realizovanu celinu govorne delatnosti, bez obzira na to koliko je ista opširna bila i od koliko se rečenica sastojala, što je posebno važno za deo analize *Dužina izgovorenog iskaza*.

Autor bi i ovde naglasio da je prevod strategija koje koristi u delu analize *Upotrebljene strategije (in)direktnosti* njegovo delo, te da isto smatra podložnim sugestijama i/ili izmenama.

S obzirom na to da, kako smo ranije naglasili, metafora i metonimija postoje na tri nivoa: pojmovnom, stilskom i leksičkom, kao i to da smo naveli stilski i leksički nivo počivaju u pojmovnom nivou metafore i metonimije, iskakli bismo činjenicu da u delovima anlike koji se ondose na *Pojmovnu metaforu* i *Pojmovnu metonimiju* ne samo da nismo pravili diferencijaciju među nivoima na kojima se dva pojmovna mehanizma pojavljuju, nego smo se terminološki svuda odlučivali za sintagme *pojmovna metafora* i *pojmovna metonimija*, upravo iz gorenavedenog razloga, da je pojmovni nivo njihov osnovni nivo.

## 3.4 Dužina izgovorenog iskaza u srpskom jeziku

### 3.4.1 Govorni čin zahteva

#### Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 22,9 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 45 reči, a najkraći iskaz svega 5 reči).

#### Visoka stopa nametanja; situacija *Restoran*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 27,4 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 55 reči, a najkraći svega 4 reči).

Kako pokazuju navedene cifre, a upravo u skladu sa našim očekivanjima, u situaciji gde je stopa nametanja visoka, govornici su se odlučili za nešto duži iskaz.

### 3.4.2 Govorni čin izvinjenja

#### Niska stopa nametanja; situacija *Ručak*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 13,6 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 29 reči, a najkraći svega 3 reči).

#### Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 20,8 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 54 reči, a najkraći svega 3 reči).

Pri realizaciji iskaza u kojem se nalazi govorni čin izvinjenja, značajna je razlika u dužini iskaza su situaciji sa niskom stopom nametanja, s jedne strane, i situaciji sa visokom stopom nametanja, sa druge strane.

### 3.4.3 Govorni čin žalbe

#### Niska stopa nametanja; situacija Konferencija

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 13,9 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 50 reči, a najkraći svega 3 reči).

#### Visoka stopa nametanja; situacija Automobil

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 14,4 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 40 reči, a najkraći svega 2 reči).

Primećujemo da postoji razlika u broju upotrebljenih reči u iskazima koji su ispitanici proizveli za situaciju sa niskom i situaciju sa visokom stopom nametanja među sagovornicima, no ovde ta razlika nije značajna.

### 3.4.4 Govorni čin zahvaljivanja

#### Niska stopa nametanja; situacija Savet

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 21,5 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 57 reči, a najkraći svega 4 reči).

#### Visoka stopa nametanja; situacija Frižider

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 16,7 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 39 reči, a najkraći svega 6 reči).

Neobično je to što je situacija sa visokom stopom nametanja, po prvi put u analiziranom korpusu, navela ispitanike na kraći iskaz nego situacija sa niskom stopom nametanja, budući da su, na primeru svih ostalih ranije analiziranih govornih činova,



situacije sa visokom stopom nametanja izazivale kod ispitanika duže iskaze no one sa niskom stopom nametanja, odnosno veći broj upotrebljenih reči u samom iskazu.

### 3.5 Dužina izgovorenog iskaza u britanskoj varijanti engleskog jezika

#### 3.5.1 Govorni čin zahteva

##### Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza isnosi 16,1 reč (pri čemu je najduži iskaz imao 38 reči, a najkraći svega 3 reči).

##### Visoka stopa nametanja; situacija *Restoran*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 35,2 reči (pri čemu je najduži iskaz imao čak 84 reči, a najkraći 15 reči).

Kako se može zaključiti na osnovu prikazanih podataka, govornici su, realizujući govorni čin zahteva u situaciji sa visokom stopom nametanja, pokazali upotrebu iskaza čija je prosečna dužina i više nego dvostruko veća od prosečne dužine iskaza u situaciji sa niskom stopom nametanja.

#### 3.5.2 Govorni čin izvinjenja

##### Niska stopa nametanja; situacija *Ručak*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 12,5 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 27 reči, a najkraći 7 reči).

### Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 14,7 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 46 reči, a najkraći 4 reči).

Ono što moramo da primetimo nakon uvida u dužinu izgovorenog iskaza, a kada je u pitanju realizacija iskaza u kome se nalazi i govorni čin izvinjenja, razlika u dužini iskaza u situaciji, s jedne strane, gde je stopa nametanja niska, i sa druge strane, gde je stopa nametanja visoka, nije značajna. Naprotiv, očekivali smo veću razliku, odnosno značajno duži iskaz u situaciji sa visokom stopom nametanja, budući da je razlog zbog kojeg se govornik izvinjavao slušaocu ozbiljniji i, pre svega, više materijalizovan od onoga koji je postojeći u situaciji sa niskom stopom nametanja.

#### 3.5.3 *Govorni čin žalbe*

### Niska stopa nametanja; situacija *Konferencija*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 16,2 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 38 reči, a najkraći 4 reči).

### Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 9,6 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 40 reči, a najkraći 1 reč).

Premda se možda očekuje da govorni čin žalbe, u situaciji sa visokom stopom nametanja, donese duže iskaze nego u situaciji sa niskom stopom nametanja, ovde je upravo suprotno; naime, ispitanici su duže iskaze proizveli kada je u pitanju situacija sa niskom stopom nametanja. Ovime je govornik zapravo pokazao koliki je za njega efekat učinjenog od strane slušaoca, te ozbiljnost njegove poruke, a sudeći i po ostalim parametrima naše analize, što će biti kasnije rečeno, i ilokuciona sila izrečenog govornog čina.

### 3.5.4 Govorni čin zahvaljivanja

#### Niska stopa nametanja; situacija Savet

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 16,4 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 39 reči, a najkraći 8 reči).

#### Visoka stopa nametanja; situacija Frižider

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 19,2 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 40 reči, a najkraći 6 reči).

U govornom činu zahvaljivanja, dužina izgovorenog iskaza u situaciji sa niskom stopom nametanja slična je dužini izgovorenog iskaza u situaciji sa visokom stopom nametanja, što govori o tome da je govornik na sličan način percipirao objekat/razlog svoje zahvalnosti, te materijalnom (u situaciji sa visokom stopom nametanja) nije pružio veći značaj, što se tiče broja izgovorenih reči od nematerijalnog (u situaciji sa niskom stopom nametanja).

## 3.6 Dužina izgovorenog iskaza u američkoj varijanti engleskog jezika

### 3.6.1 Govorni čin zahteva

#### Niska stopa nametanja; situacija Letovanje

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza isnosi 21,4 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 40 reči, a najkraći 10 reči).

### Visoka stopa nametanja; situacija *Restoran*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 41 reč (pri čemu je najduži iskaz imao čak 75 reči, a najkraći 24 reči).

Kako se može zaključiti na osnovu prikazanih podataka, govornici su, realizujući govorni čin zahteva u situaciji sa visokom stopom nametanja, pokazali upotrebu iskaza čija je prosečna dužina gotovo dvostruko veća od prosečne dužine iskaza u situaciji sa niskom stopom nametanja, pri čemu su, upotrebljavajući veći broj reči, svakako hteli detaljnije da objasne razlog svog zahteva, a samim tim i umanje pretnju slušaočevom obrazu.

### *3.6.2 Govorni čin izvinjenja*

### Niska stopa nametanja; situacija *Ručak*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 13 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 30 reči, a najkraći 4 reči).

### Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 23,2 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 42 reči, a najkraći 11 reči).

I pri realizaciji ovog govornog čina, govornog čina izvinjenja, ispitanici su upotreбили duži iskaz prilikom obraćanja slušaocu, kada je u pitanju situacija sa visokom stopom nametanja, no u situaciji sa niskom stopom nametanja, ponovo pokušavajući, kroz upotrebu većeg broja reči, da detaljnije objasne situaciju, te svoje izvinjenje učine uverljivijim.

### 3.6.3 Govorni čin žalbe

#### Niska stopa nametanja; situacija *Konferencija*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 20,5 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 41 reč, a najkraći 5 reči).

#### Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 17,2 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 34 reči, a najkraći 5 reči).

Iako smo očekivali da govorni čin žalbe u situaciji sa visokom stopom nametanja donese duže iskaze nego u situaciji sa niskom stopom nametanja, ovde je pokazano suprotno; naime, ispitanici su duže iskaze proizveli kada je u pitanju situacija sa niskom stopom nametanja no ona sa visokom stopom nametanja (iako razlika u dužini iskaza nije značajna). Govornik je zapravo jačinu ilokucione sile, do koje je doveo čin slušaoca, iskazao kroz neka druga jezička sredstva, kako ćemo videti dalje tokom analize podataka.

### 3.6.4 Govorni čin zahvaljivanja

#### Niska stopa nametanja; situacija *Savet*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 20,5 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 44 reči, a najkraći 5 reči).

#### Visoka stopa nametanja; situacija *Frižider*

- Dužina iskaza

Prosečna dužina iskaza iznosi 24,5 reči (pri čemu je najduži iskaz imao 55 reči, a najkraći 12 reči).

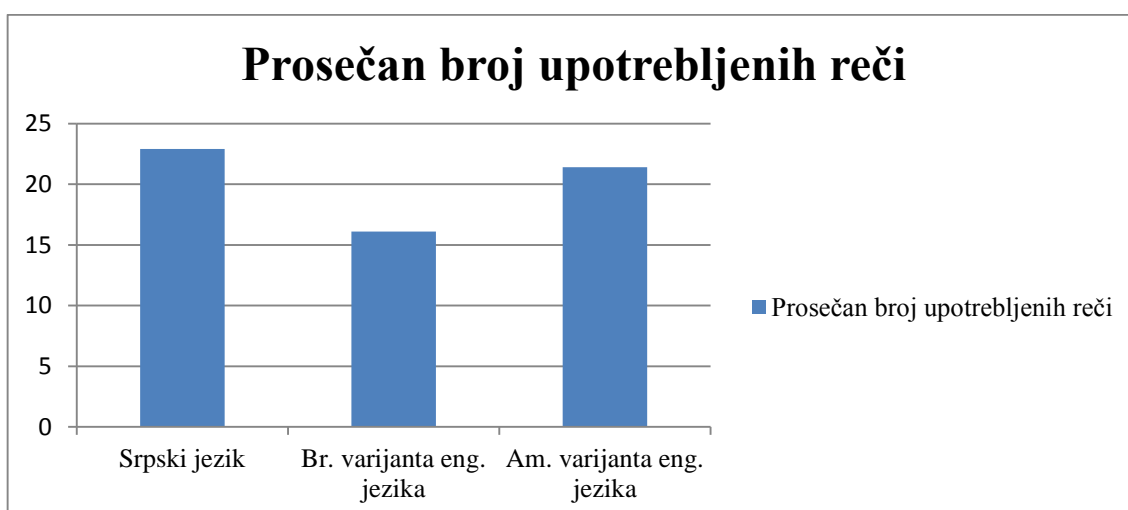
U govornom činu zahvaljivanja, dužina izgovorenog iskaza u situaciji sa niskom stopom nametanja slična je dužini izgovorenog iskaza u situaciji sa visokom stopom nametanja, premda je dužina iskaza u drugom slučaju nešto veća; ipak, govornik je na sličan način, bez obzira na stopu nametanja, percipirao objekat/razlog svoje zahvalnosti, te istu tako i iskazao.

### 3.7 Dužina izgovorenog iskaza – srpski jezik i dve varijante engleskog jezika u kontrastu

#### 3.7.1 Govorni čin zahteva

##### Niska stopa nametanja; situacija Letovanje

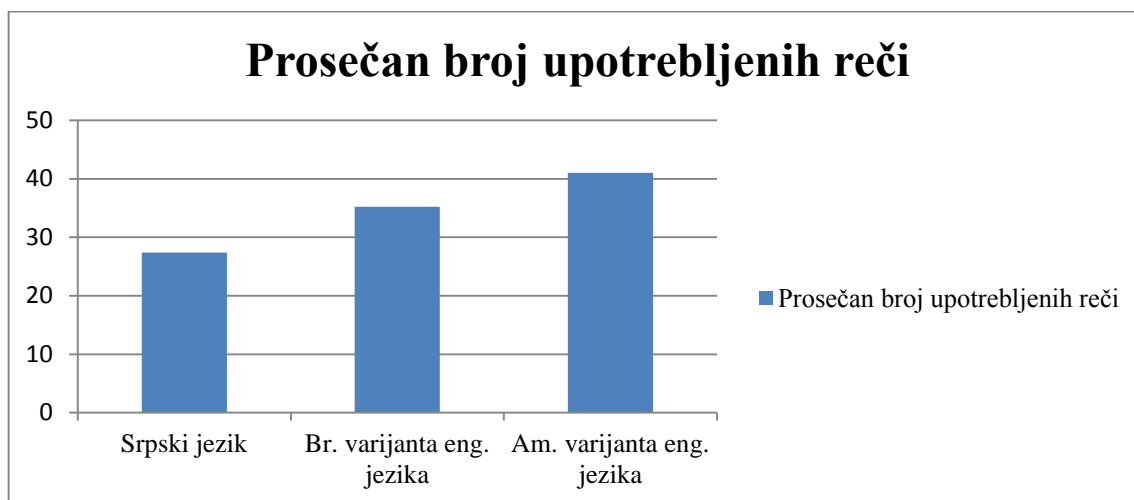
Dajući odgovore na zadatu situaciju, govornici srpskog jezika su realizovali prosečnu dužinu iskaza od 22,9 reči; govornici britanske varijante engleskog jezika prosečnu dužinu od 16,1 reči, a govornici američke varijante engleskog jezika prosečnu dužinu iskaza od 21,4 reči. Na osnovu navedenog vidimo da su zapravo govornici srpskog jezika upotrebili najveći broj reči, kako bi među njima proizveli govorni čin zahteva. Njih slede govornici američke varijante engleskog jezika, dok su najkraće iskaze upotrebili govornici britanske varijante engleskog jezika, što je u suprotnosti sa stereotipima (doduše, i našim očekivanjima) u vezi sa britanskom težnjom za elaboriranjem.



**Grafikon 1:** Dužina iskaza – srpski i dve varijante engleskog jezika

### Visoka stopa nametanja; situacija *Restoran*

U situaciji sa visokom stopom nametanja, prosečna dužina iskaza u srpskom delu korpusa iznosi 27,4 reči, dok je ista u delu korpusa koji se odnosi na britansku varijantu engleskog jezika 35,2 reči, a među odgovorima koji predstavljaju američku varijantu engleskog jezika čak 41 reč. Ponovo neočekivano, Amerikanci su proizveli najduže iskaze; njih slede Britanci, a najkraće iskaze su proizveli Srbi (što, na ovom mestu, potvrđuje njihovu sklonost ka sažetosti).

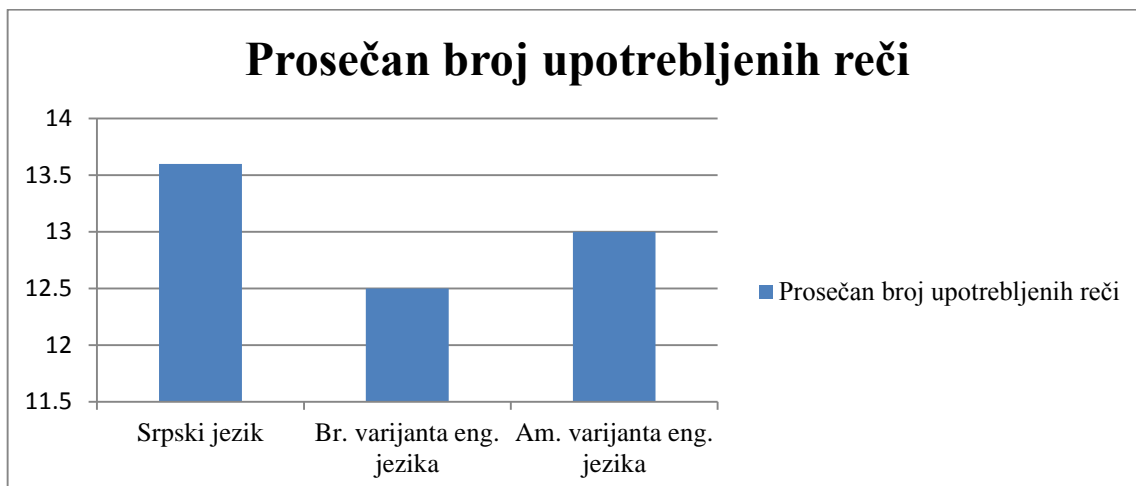


**Grafikon 2:** Dužina iskaza – srpski i dve varijante engleskog jezika

### 3.7.2 *Govorni čin izvinjenja*

#### Niska stopa nametanja; situacija *Ručak*

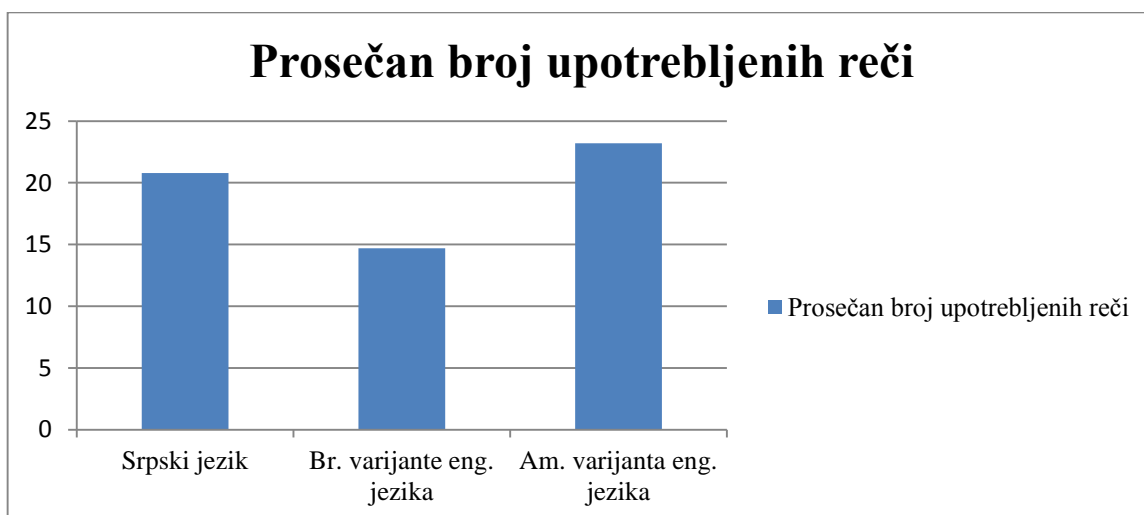
U ovoj situaciji, ispitanici iz sve tri posmatrane grupe realizovali su iskaze slične prosečne dužine; naime, prosečna dužina iskaza u srpskom jeziku jeste 13,6 reči, u britanskoj varijanti engleskog jezika 12,5 reči, a u američkoj varijanti engleskog jezika 13 reči, što svedoči o tome da su na sličan način percipirali zadatak situaciju, a kao posledica toga, usledili su i iskazi slične dužine.



**Grafikon 3:** Dužina iskaza – srpski i dve varijante engleskog jezika

Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

I ovde su Amerikanci, neočekivano, upotrebili najveći broj reči, te je prosečna dužina njihovih iskaza iznosila 23,2 reči. Slede ih Srbi, sa 20,8 reči, a najkraće iskaze su na ovom mestu proizveli Britanci, 14,7 reči.



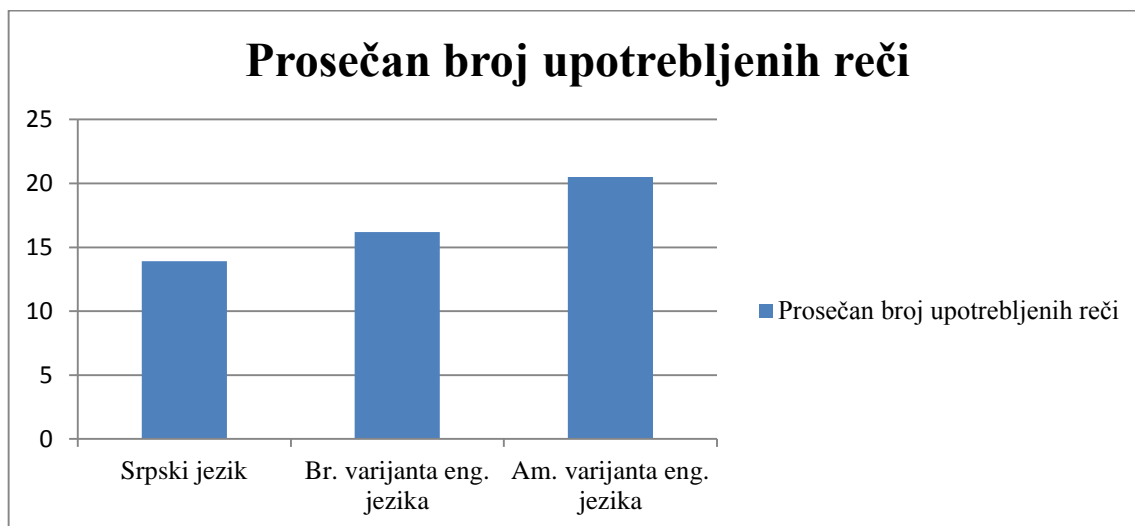
**Grafikon 4:** Dužina iskaza – srpski i dve varijante engleskog jezika



### 3.6.3 Govorni čin žalbe

#### Niska stopa nametanja; situacija Konferencija

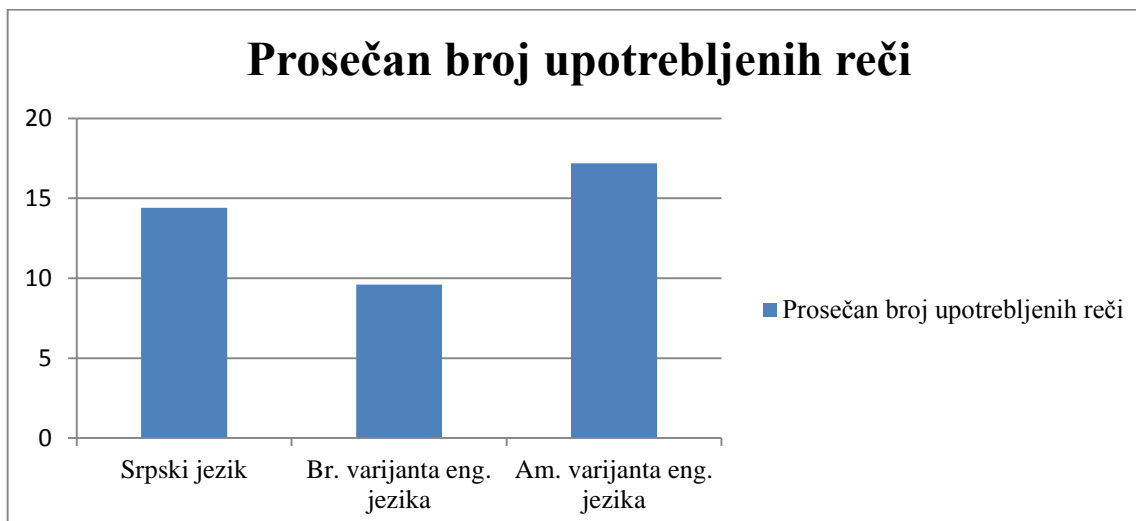
Za govorni čin žalbe, u situaciji gde stopa nametanja nije visoka (nije materijalne prirode), najduže iskaze su upotreбили Amerikanci – 20,5 reči; potom Britanci – 16,2 reči, i naposljetku Srbi – 13,9 reči. Iako su iskazi iz dela korpusa koji predstavlja američku varijantu engleskog jezika duži od onih koje su upotreбили govornici britanske varijante engleskog jezika, evidentno je da su Srbi manje okolišali kada su upućivali žalbu slušaocu.



**Grafikon 5:** Dužina iskaza – srpski i dve varijante engleskog jezika

#### Visoka stopa nametanja; situacija Automobil

Govornici američke varijante engleskog jezika su, i kada je u pitanju situacija sa visokom stopom nametanja (sa ozbiljnijim posledicama po govornika), realizovali najduže iskaze, prosečne dužine 17,2 reči. Nasuprot njima, prosečna dužina britanskog iskaza iznosi 9,6 reči, dok su u sredini srpski iskazi, sa 14,4 reči. I ovde je neobično to što je prosečna dužina britanskog iskaza značajno manja od dužine iskaza na srpskom jeziku, odnosno u američkoj varijanti engleskog jezika.

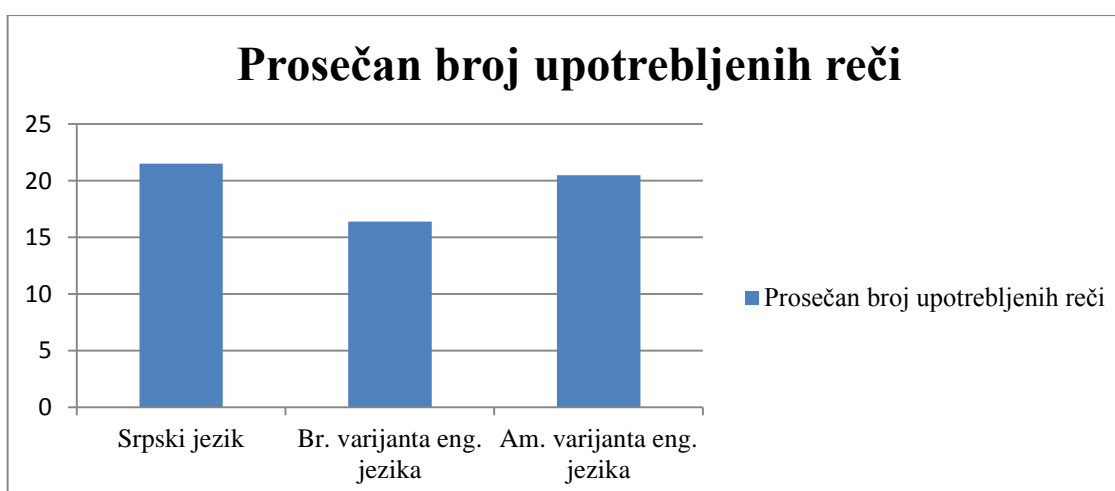


**Grafikon 6:** Dužina iskaza – srpski i dve varijante engleskog jezika

#### 3.7.4 Govorni čin zahvaljivanja

##### Niska stopa nametanja; situacija Savet

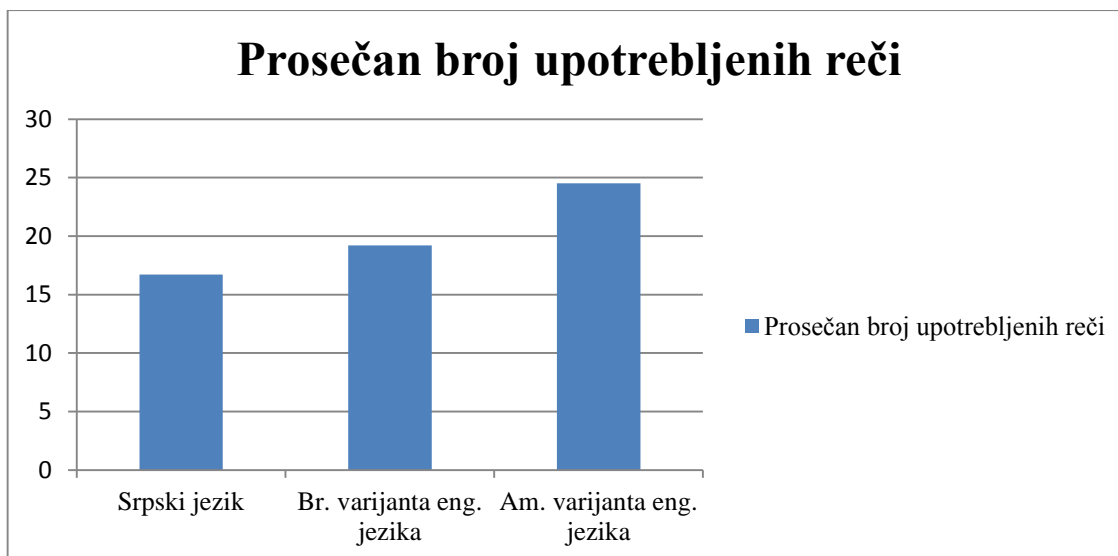
Srbi su, prema rezultatima podataka koje smo analizirali, pokazali da se najopširnije zahvaljuju, čak i kada razlog za isto nije od materijalne važnosti (niska stopa nametanja), te je prosečna dužina njihovog iskaza 21,5 reči. Vrlo slično su iskaze realizovali i Amerikanci, sa prosečnom dužinom iskaza od 20,5 reči, dok su Britanci upotrebili najmanji broj reči prilikom zahvaljivanja – 16,4.



**Grafikon 7:** Dužina iskaza – srpski i dve varijante engleskog jezika

### Visoka stopa nametanja; situacija *Frižider*

Pri poređenju srpskog jezika sa, s jedne strane, britanskom varijantom engleskog jezika i, s druge strane, američkom varijantom engleskog jezika, Amerikanci su i ovaj put (već u nekoliko navrata) realizovali najduže iskaze, prosečne dužine 24,5 reči. Ovde ih, pak, slede Britanci, sa 19,2 reči, a najkraći iskaz jeste prosečan iskaz iz srpskog dela korpusa, od 16,7 reči.



**Grafikon 8:** Dužina iskaza – srpski i dve varijante engleskog jezika

Kako smo mogli da vidimo, kada su u pitanju govorni činovi koji ugrožavaju obraz slušaoca (govorni čin zahteva i žalbe), Amerikanci su pokazali upotrebu najdužih iskaza, kako bi pokušali da umanje pretnju slušaočevom obrazu, te možemo, na osnovu podataka koje smo analizirali, reći da su najviše oklevali pri iskazivanju govornog čina, tj. njegovog jezgra, i time svakako pokazali da vode računa o obrazu sagovornika (slušaoca).

Što se tiče govornih činova koji prete da ugroze obraz govornika (govorni čin izvinjenja i govorni čin zahvaljivanja), situacija sa niskom stopom nametanja u govornom činu izvinjenja i zahvaljivanja, pokazala je veoma slične podatke iz sve tri analizirane grupe, dok su Amerikanci u situaciji sa visokom stopom nametanja, baš kao i pri realizaciji govornog čina zahvaljivanja, proizveli prosečno najduže iskaze.

## 3.8 Usmerenost govornog čina u srpskom jeziku

### 3.8.1 Govorni čin zahteva

#### Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje*

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 9 govornih činova; 18%, npr.:

112) *Voleo bih da mi kažeš...*

- Ka slušaocu: 37 govornih činova; 78%, npr.:

113) *Možeš li mi reći...*

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: 4 govorna čina; 8%, npr.:

114) *Koliko goriva je potrebno do tamo...*

115) *Kakve su plaže...*

#### Visoka stopa nametanja; situacija *Restoran*

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 13 govornih činova; 26%, npr.:

116) *Moram da te pitam...*

- Ka slušaocu: 34 govorna čina; 68%, npr.:

117) *Da li imaš kod sebe...*

- Neutralno usmerenje, ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: 3 govorna čina; 6%, npr.:

118) *Kakva je situacija sa novcem...*

Kako možemo da vidimo, sudeći po gorenavedenim podacima, ispitanici su se pri realizaciji govornog čina zahteva u velikoj meri odlučivali za usmerenost iskaza, odnosno govornog čina kao dela iskaza, ka slušaocu. Time su ispitanici potvrdili

neposrednost, tj. bliskost među sagovornicima, što im je, naime, u samom upitniku predočeno. Ipak, u situacijama sa visokom stopom nametanja, koja umnogome može da utiče na obraz kako govornika tako i slušaoca, primetan je veći procenat onih odgovora u kojima je govorni čin zahteva usmeren ka samom govorniku, čime je on zapravo pokušao da umanja pretnju za slušaočev obraz.

### 3.8.2 Govorni čin izvinjenja

#### Niska stopa nametanja; situacija Ručak

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 3 govorna čina; 6%, npr.:

119) *Ja se izvinjavam...*

- Ka slušaocu: 46 govornih činova; 92%, npr.:

120) *Oprosti mi...*

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: 1 govorni čin; 2%, npr.:

121) *U gradu je strašna gužva...*

#### Visoka stopa nametanja; situacija Telefon

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 14 govornih činova; 28%, npr.:

122) *Ja ću sve da platim...*

- Ka slušaocu: 30 govornih činova; 60%, npr.:

123) *Molim te izvini...*

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: 6 govornih činova; 12%, npr.:

124) *Nije bilo namerno...*

I pri realizaciji govornog čina izvinjenja dominantno je usmerenje govornog čina ka slušaocu, s tim što bismo ponovo naglasili da je u situaciji sa visokom stopom nametanja govornik predstavljao usmerenje govornog čina u većoj meri nego u situaciji sa niskom stopom nametanja.

### 3.8.3 Govorni čin žalbe

#### Niska stopa nametanja; situacija *Konferencija*

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 8 govornih činova; 16%, npr.:

125) *Zamolio bih te...*

- Ka slušaocu: 38 govornih činova; 76%, npr.:

126) *Da li bi mogao...*

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: 4 govorna čina; 8%, npr.:

127) *Neki su ovde došli i da slušaju...*

#### Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 10 govornih činova; 20%, npr.:

128) *Ja ne mogu da verujem...*

- Ka slušaocu: 30 govornih činova; 60%, npr.:

129) *Da li si ti normalan...*

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: 10 govornih činova; 20%, npr.:

130) *Ma, zamenićemo to...*

Govorni čin žalbe nosi sličnu ilokucionu silu poput govornog čina zahteva, s tim što je sila nešto jača pri realizaciji ovog govornog čina. Čini se da su ispitanici, upravo iz tog razloga, svoje odgovore, tačnije govorne činove u njima, usmerili ka slušaocu u najvećoj meri, te time pokazali manju težnju za ublažavanjem sile govornog čina (bar putem ovog jezičkog sredstva). Usmerenost govornog čina žalbe ka govorniku procentualno je slična u situaciji sa niskom i visokom stopom nametanja.

#### 3.8.4 Govorni čin zahvaljivanja

##### Niska stopa nametanja; situacija Savet

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 10 govornih činova; 20%, npr.:

131) *Dugujem ti večeru...*

- Ka slušaocu: 36 govornih činova; 72%, npr.:

132) *Beskrajno ti hvala...*

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: 4 govorna čina; 8%, npr.:

133) *Kada idemo na neku kafu, klopnu, ovim povodom...*

##### Visoka stopa nametanja; situacija Frižider

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 6 govornih činova; 12%, npr.:

134) *Dugujem ti za ovo...*

- Ka slušaocu: 44 govorna čina; 88%, npr.:

135) *Hvala ti do neba, spasao si me...*

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: nisu pronađeni takvi primeri u analiziranom korpusu.

U slučaju govornog čina zahvaljivanja, ispitanici su se na primeru srpskog jezika u najvećoj meri odlučili za usmerenost govornog čina ka slušaocu, ali primećujemo da je u situacijama sa niskom stopom nametanja, što je donekle neobično, veći procent onih govornih činova koji su usmereni ka govorniku.

### 3.9 Usmerenost govornog čina u britanskoj varijanti engleskog jezika

#### 3.9.1 Govorni čin zahteva

##### Niska stopa nametanja; situacija Letovanje

- Usmerenost govornog čina:

➤ Ka govorniku: 11 govornih činova; 22%, npr.:

136) *I would like to have (Voleo/volela bih da imam...)*

➤ Ka slušaocu: 29 govornih činova; 58%, npr.:

137) *Tell me somethnig (Reci mi nešto...)*

➤ Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: 10 govornih činova; 20%, npr.:

138) *What is the resort like (Kakvo je odmaralište...)*

##### Visoka stopa nametanja; situacija Restoran

- Usmerenost govornog čina:

➤ Ka govorniku: 24 govorna čina; 48%, npr.:

139) *Could I borrow (Da li bih mogao/mogla da pozajmim...)*

➤ Ka slušaocu: 26 govornih činova; 52%, npr.:

140) *Could you give me (Da li bi ti mogao/mogla da mi daš...)*

Kako možemo da vidimo u gorenavedenim podacima, ispitanici su se pri realizaciji govornog čina zahteva, u situaciji sa niskom stopom nametanja, u najvećem broju odlučili za usmerenost govornog čina ka slušaocu i pokazali neposrednost među



sagovornicima, što im jeste i u samom upitniku i naglašeno. Međutim, kada je u pitanju situacija sa visokom stopom nametanja, procenat onih odgovora u kojima je govorni čin zahteva usmeren ka samom govorniku gotovo je istovetan procentu govornih činova koji su usmereni ka slušaocu, čime je govornik zapravo pokušao da umanjí pretnju za slušaočev obraz, prenoseći svu težinu govornog čina, tj. njegove ilokucione sile na sebe.

### 3.9.2 Govorni čin izvinjenja

#### Niska stopa nametanja; situacija Ručak

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 47 govornih činova; 94%, npr.:

141) *I am sorry (Žao mi je...)*

142) *Hey, sorry*<sup>85</sup> ... (*Ej, izvini...*)

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: 3 govorna čina; 6%, npr.:

143) *The traffic was awful (Saobraćaj je bio grozan...)*

#### Visoka stopa nametanja; situacija Telefon

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 50 govornih činova; 100%, npr.:

144) *I am so sorry (Mnogo mi je žao...)*

- Ka slušaocu: nisu pronađni takvi govorni činovi.
- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu,/stvari ili upotreba pluralizacije: Nisu pronađeni takvi govorni činovi u analiziranom korpusu.

Pri realizaciji govornog čina izvinjenja, kako u situaciji sa niskom stopom nametanja, tako i u situaciji sa visokom stopom nametanja, zapažamo dominaciju iskaza

---

<sup>85</sup> Prim. aut. Na mestima gde je u analiziranim odgovorima izraz *sorry* upotrebljen u obliku uzvika, a ne prideva, tj. ne posle glagola nego samostalno, govorni čin je takođe smatran usmerenim ka govorniku, s obzirom na to da je samostalno upotrebljen izraz *sorry* zapravo, po mišljenju autora, skraćena verzija iskaza *I am sorry*.

koji su usmereni ka govorniku, čime se nedvosmisleno umanjuje pretnja slušaočevom obrazu. Konstrukcija *I am sorry* (*Žao mi je...*), koja preovladava u analiziranom korpusu, sa različitim komplementacijama (kada su u pitanju situacije sa obe stope nametanja), jeste slična, u prevodu često i ekvivalentna srpskoj konstrukciji *Izvini*, no – dok je, se jedne strane, konstrukcija *I am sorry* okrenuta ka govorniku, konstrukcija *Izvini* je jasno okrenuta ka slušaocu, s duge strane<sup>86</sup>.

### 3.9.3 Govorni čin žalbe

#### Niska stopa nametanja; situacija *Konferencija*

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: nisu pronađeni takvi primeri.
  - Ka slušaocu: 50 govornih činova; 100%, npr.:

#### 145) *Can you stop* (*Možeš li da prestaneš...*)

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: Nisu pronađeni takvi primeri.

#### Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 5 govornih činova; 10%, npr.:

#### 146) *I cannot believe this is happening* (*Ne mogu da verujem da se ovo dešava...*)

- Ka slušaocu: 34 govorna čina; 68%, npr.:

#### 147) *Look what you have done* (*Vidi šta si uradio/uradila...*)

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: 11 govornih činova; 22%, npr.:

#### 148) *Bad luck, we will fix it* (*Baksuz, popravićemo to...*)

Ispitanici su svoje odgovore, tačnije govorne činove, usmerili ka slušaocu u najvećoj meri, te pokazali manju težnju za ublažavanjem sile govornog čina (bar putem

---

<sup>86</sup> Prim.aut. O ovoj razlici će biti više reči dalje u tekstu.

ovog jezičkog sredstva), s tim što je u situaciji sa niskom stopom nametanja usmerenost ka slušaocu dominantna, zapravo svi iskazi su usmereni ka slušaocu, čime govornik ne pokazuje veliku želju za ublažavanjem pretnje slušaočevom obrazu. S druge strane, u situaciji sa visokom stopom nametanja, ispitanici su, iako i ovde u najvećoj meri upotrebivši govorne činove usmerene ka slušaocu, pokazali, mada procentualno znatno manje, opredeljenje za iskaze neutralnog usmerenja, odnosno one usmerene ka govorniku, a i u tim iskazima usmerenim ka govorniku, i pored takve usmerenosti, nalaze se govorni činovi velike ilokucione sile (o čemu će biti više reči dalje u analizi), dok su iskazi neutralnog usmerenja, zaista, sadržaoći govornih činova slabije ilokucione sile.

#### 3.9.4 Govorni čin zahvaljivanja

##### Niska stopa nametanja; situacija Savet

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 5 govornih činova; 10%, npr.:

149) *I just want to thank you (Samo želim da ti se zahvalim...)*

- Ka slušaocu: 45 govornih činova; 90%, npr.:

150) *Thank you very much (Mnogo ti hvala...)*

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: Takvi primeri nisu pronađeni u ovom delu analiziranog korpusa.

##### Visoka stopa nametanja; situacija Frižider

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 5 govornih činova; 10%, npr.:

151) *I really appreciate your lending (Zaista sam zahvalan/zahvalna na tome što si mi pozajmio/pozajmila...)*

- Ka slušaocu: 45 govornih činova; 90%, npr.:

152) *Thank you very much (Mnogo ti hvala...)*

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: Takvi primeri nisu pronađeni u ovom delu analiziranog korpusa.

U slučaju govornog čina zahvaljivanja, ispitanici su se, na primeru britanske varijante engleskog jezika, u najvećoj meri odlučili za umerenost govornog čina ka slušaocu, u situaciji sa niskom, ali i u situaciji sa visokom stopom nametanja, gde je neznatno veći procenat usmerenja ka slušaocu u situaciji sa visokom stopom nametanja.

### 3.10. Usmerenost govornog čina u američkoj varijanti engleskog jezika

#### 3.10.1 Govorni čin zahteva

Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje*

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 4 govorna čina; 8%, npr.:

153) *Can I ask you something (Mogu li da te pitam nešto...)*...

- Ka slušaocu: 39 govornih činova; 78%, npr.:

154) *Would you be able to tell me (Da li bi mogao/mogla da mi kažeš...)*...

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: 7 govornih činova, 14%, npr.:

155) *What's the website, I would love to look it up (Koji je njihov sajt, voleo/volela bih da pogledam...)*

### Visoka stopa nametanja; situacija Restoran

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 8 govornih činova; 16%, npr.:

156) *Could I, please, bother you (Da li bih, molim te, mogao/mogla da te deranžiram...)*

- Ka slušaocu: 42 govorna čina; 84%, npr.:

157) *Could you, please, lend me (Da li bi, molim te, mogao/mogla da mi pozajmiš...)*

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: Nisu pronađeni takvi primeri.

Sudeći po gorenavedenim podacima, ispitanici su se pri realizaciji govornog čina zahteva, kako u situaciji sa niskom stopom nametanja, tako i u situaciji sa visokom stopom nametanja, u najvećem broju slučajeva odlučili za usmerenost govornog čina ka slušaocu. Na ovaj način su ispitanici potvrdili bliskost sa sagovornikom, koja im je u samom upitniku naglašena, ali su istovremeno pokazali da, bar putem ovog sredstva usmerenosti govornog čina, nisu pokušali da umanje pretnju slušaočevom obrazu.

### 3.10.2 *Govorni čin izvinjenja*

### Niska stopa nametanja; situacija Ručak

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 50 govornih činova; 100%, npr.:

158) *I am so sorry I am late (Tako mi je žao što kasnim...)*

- Ka slušaocu: nisu pronađeni takvi primeri.
- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: nisu pronađeni takvi primeri.

### Visoka stopa nametanja; situacija Telefon

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 50 govornih činova; 100%, npr.:

159) *I am very sorry about that (Veoma mi je žao zbog toga...)*

- Ka slušaocu: nisu pronađeni takvi primeri.
- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: nisu pronađeni takvi primeri.

Pri realizaciji govornog čina izvinjenja, kako u situaciji sa niskom stopom nametanja, tako i u situaciji sa visokom stopom nametanja, zapažamo potpunu dominaciju govornih činova koji su usmereni ka govorniku, čime se nedvosmisleno umanjuje pretnja slušaočevom obrazu. Konstrukcija *I am sorry (Žao mi je)*, kako smo videli ranije u analizi, dominantna je i u delu korpusa koji predstavlja britansku varijantu engleskog jezika, a pri realizaciji govornog čina izvinjenja.

### 3.10.3 Govorni čin žalbe

#### Niska stopa nametanja; situacija Konferencija

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 4 govorna čina; 8%, npr.:

160) *I really cannot follow this over your loud voice (Zaista ne mogu ovo da pratim pored tvog glasog govora...)*

- Ka slušaocu: 42 govorna čina; 84%, npr.:

161) *Could you, please, be a bit more considerate (Da li bi, molim te, mogao/mogla, da budeš više uviđavan/uviđavna...)*

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: 4 govorna čina; 8%, npr.:

162) *There are people actually interested in the topic (Ovde ima ljudi koji su zaista zainteresovani za temu...)*

### Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka govorniku: 7 govornih činova; 14%, npr.:

163) *I really do not understand (Stvarno ne razumem...)*

- Ka slušaocu: 33 govorna čina; 66%, npr.:

164) *You should not have done that (Nije trebalo to da uradiš...)*

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: 10 govornih činova; 20%, npr.:

165) *Never mind, it is all insured (Nema veze, sve je osigurano...)*

Ispitanici su svoje odgovore, tačnije govorni čin žalbe, uglavnom usmerili ka slušaocu, te time pokazali manju težnju za ublažavanjem ilokucione sile ovog govornog čina (bar putem ovog jezičkog sredstva/usmerenja govornog čina), s tim što je u situaciji sa niskom stopom nametanja usmerenost ka slušaocu procentualno veća nego u situaciji sa visokom stopom nametanja. Slična je situacija i kada je u pitanju usmerenost ka govorniku, odnosno neutralna/obezličena/pluralizovana usmerenost; naime, ona postoji, mada u nevelikom broju slučajeva, kada je u pitanju situacija sa niskom stopom nametanja, dok je njen procenat veći u situaciji sa visokom stopom nametanja.

#### 3.10.4 *Govorni čin zahvaljivanja*

### Niska stopa nametanja; situacija *Savet*

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka slušaocu: 50 govornih činova; 100%, npr.:

166) *Thank you so much (Mnogo ti hvala...)*

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: Nisu pronađeni takvi primeri u analiziranom korpusu.
- Ka govorniku: nisu pronađeni takvi primeri.

### Visoka stopa nametanja; situacija *Frižider*

- Usmerenost govornog čina:
  - Ka slušaocu: 50 govornih činova; 100%, npr.:

#### *166) Thank you for helping me (Hvala ti na pomoći...)*

- Neutralno usmerenje, obezličeno, usmereno ka trećem licu/stvari ili upotreba pluralizacije: Nisu pronađeni u ovom delu analiziranog korpusa.
- Ka govorniku: nisu pronađeni takvi primeri.

U slučaju govornog čina zahvaljivanja, ispitanici su se u delu korpusa koji predstavlja američku varijantu engleskog jezika u najvećoj meri odlučili za umerenost govornog čina ka slušaocu, u situaciji sa niskom, kao i u situaciji sa visokom stopom nametanja; zapravo, svi analizirani primeri koje su govornici američke varijante engleskog jezika realizovali, usmereni su ka slušaocu.

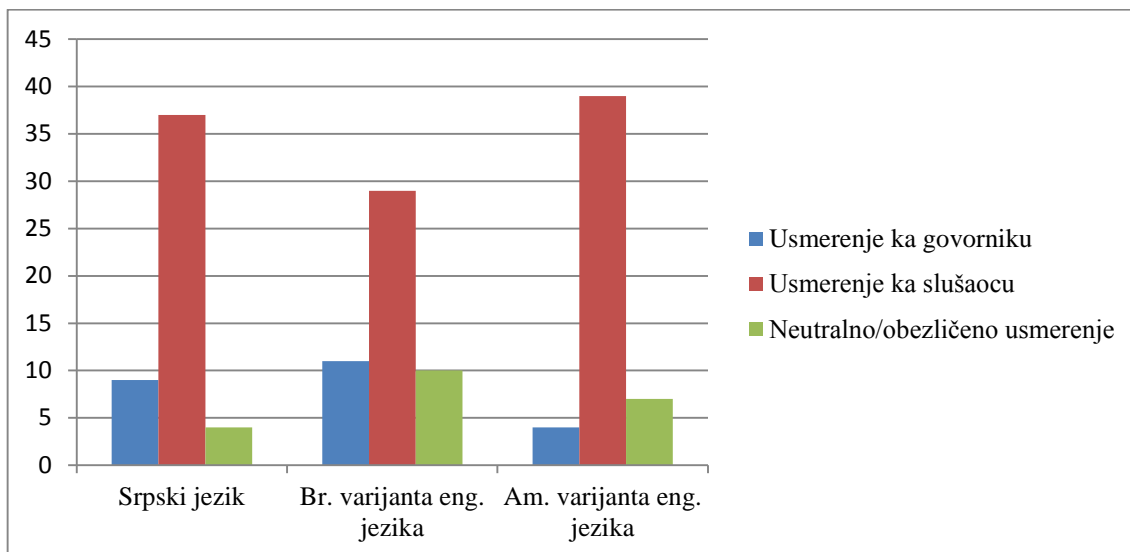
## 3.11 Usmerenost govornog čina – srpski i dve varijante engleskog jezika u kontrastu

### *3.11.1 Govorni čin zahteva*

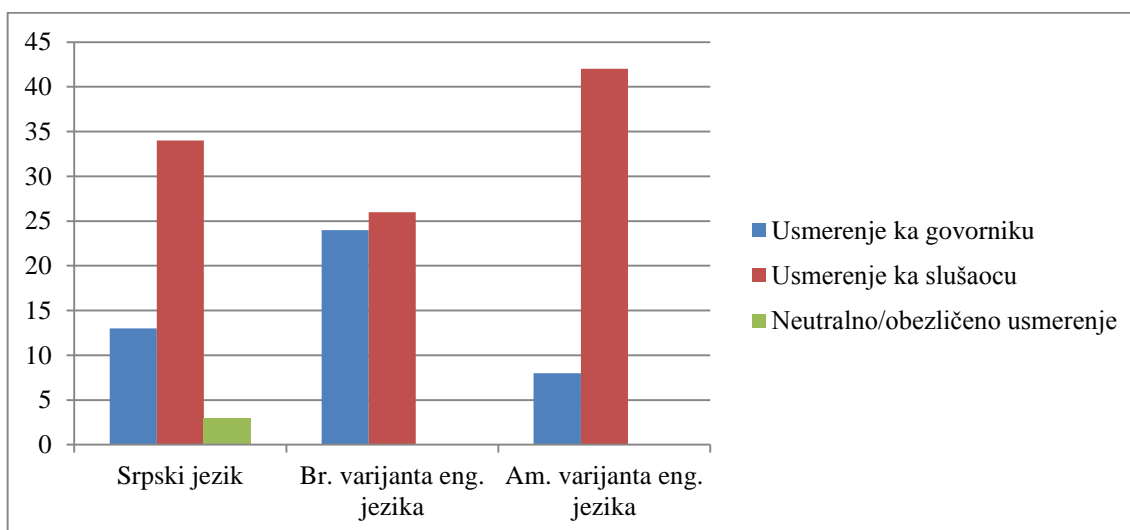
#### Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje* i Visoka stopa nametanja; situacija *Restoran*

U govornom činu zahteva, Srbi i Amerikanci su se najvećim delom, i to na sličan način, odlučili da govorni čin usmere ka slušaocu, a slabije ka govorniku. Ipak, u oba navedena dela korpusa – kako onom koji predstavlja srpski jezik, tako i onom koji predstavlja američku varijantu engleskog jezika, primetna je povećana, premda ne značajno, upotreba govornog čina usmerenog ka govorniku u situaciji sa visokom stopom nametanja. Britanci su, kada je u pitanju situacija sa niskom stopom nametanja, baš kao i Srbi i Amerikanci, dominantno govorni čin usmerili ka slušaocu; ipak, u situaciji sa visokom stopom nametanja, njihovi se odgovori, a što se tiče usmerenosti govornog čina, umnogome razlikuju od američkih i srpskih; naime, gotovo da je izjednačen procenat usmerenosti ka govorniku i ka slušaocu.





**Grafikon 9:** Usmerenost govornog čina – srpski i dve varijante engleskog jezika (niska stopa nametanja)

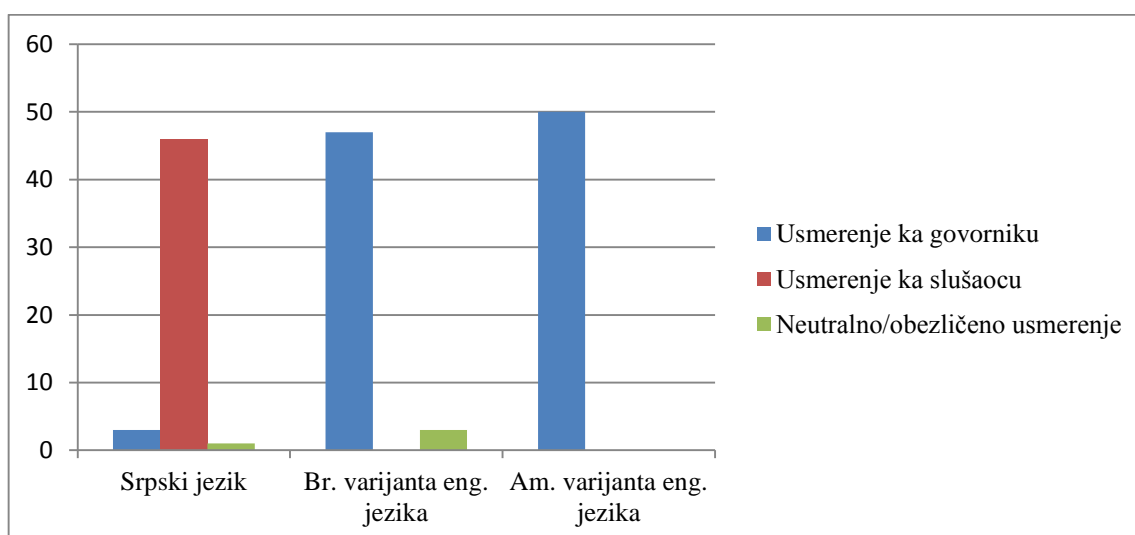


**Grafikon 10:** Usmerenost govornog čina – srpski i dve varijante engleskog jezika (visoka stopa nametanja)

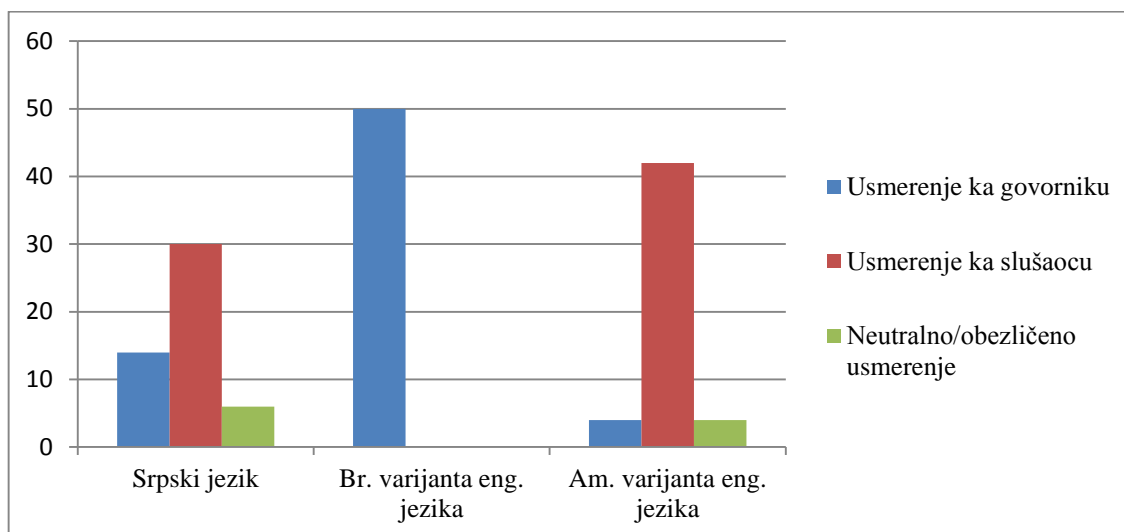
### 3.11.2 Govorni čin izvinjenja

Niska stopa nametanja; situacija *Ručak* i Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

U delu korpusa na srpskom jeziku, a kada je u pitanju govornog čina izvinjenja, primećeno je dominantno usmerenje govornog čina ka slušaocu, s tim što je, ponovo u situaciji sa visokom stopom nametanja, usmerenje ka govorniku veće (opet ne značajno) nego u situaciji sa niskom stopom nametanja. Britanci su, kao i Amerikanci, govorni čin izvinjenja, i u situaciji sa niskom i u situaciji sa visokom stopom nametanja, dominantno usmerili ka govorniku, pri čemu naglašavamo da su Amerikanci sve svoje odgovore usmerili ka govorniku, čime se nedvosmisleno umanjuje pretnja slušaočevom obrazu. Ponovićemo ranije navedeno, konstrukcija *I am sorry* (*Žao mi je*), koja preovladava u analiziranom korpusu (kada su u pitanju britanska i američka varijanta engleskog jezika) sa različitim modifikacijama, jeste slična, u prevodu često i ekvivalentna srpskoj konstrukciji *Izvini*, no – dok je, sa jedne strane, konstrukcija *I am sorry* okrenuta ka govorniku, konstrukcija *Izvini* je okrenuta ka slušaocu, a ovde valja napomenuti i činjenicu da srpski jezik poseduje gotovo aposlutni ekvivalent konstrukciji *I am sorry*, a to je izraz *Žao mi je*, koji je, pak, retko upotrebljen u analiziranom korpusu.



**Grafikon 11:** Usmerenost govornog čina – srpski i dve varijante engleskog jezika (niska stopa nametanja)

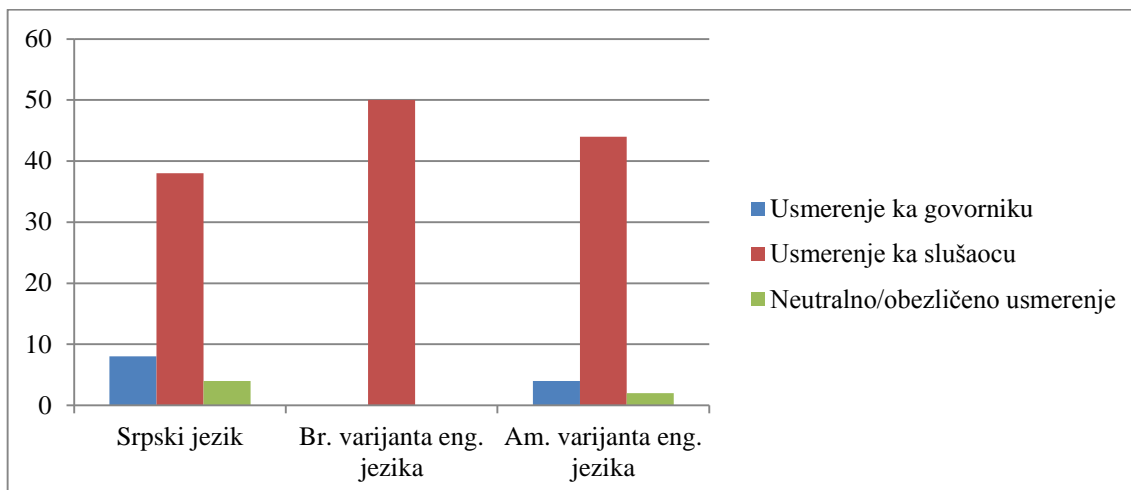


**Grafikon 12:** Usmerenost govornog čina – srpski i dve varijante engleskog jezika (visoka stopa nametanja)

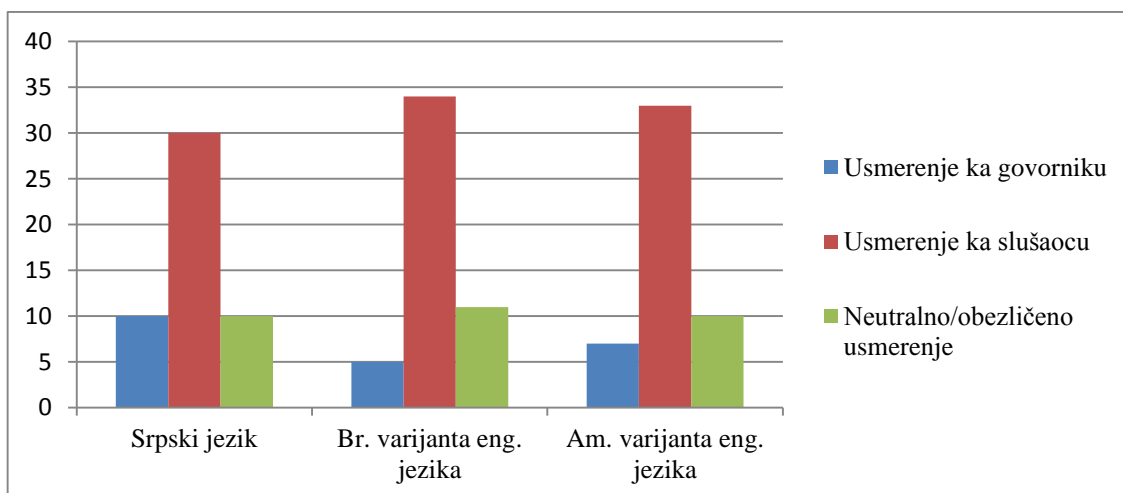
### 3.11.3 Govorni čin žalbe

Niska stopa nametanja; situacija *Konferencija* i Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

Ispitanici su u sva tri dela korpusa – srpskom, britanskom i američkom, posebno u situaciji sa niskom stopom nametanja, svoj govorni čin žalbe u najvećem procentu usmerili ka slušaocu. Kod Srba je procenat govornih činova usmerenih ka slušaocu u situaciji sa niskom stopom nametanja sličan onome u situaciji sa visokom stopom nametanja. S druge strane, Amerikanci su takođe neke od govornih činova, iako malo njih, usmerili neutralno ili ka govorniku, dok su Britanci svoj govorni čin žalbe, u situaciji sa niskom stopom nametanja usmerili samo ka slušaocu. U situaciji sa visokom stopom nametanja, u sva tri dela korpusa, veći broj odgovora/govornih činova žalbe, usmeren je ka govorniku ili neutralno.



**Grafikon 13:** Usmerenost govornog čina – srpski i dve varijante engleskog jezika (niska stopa nametanja)



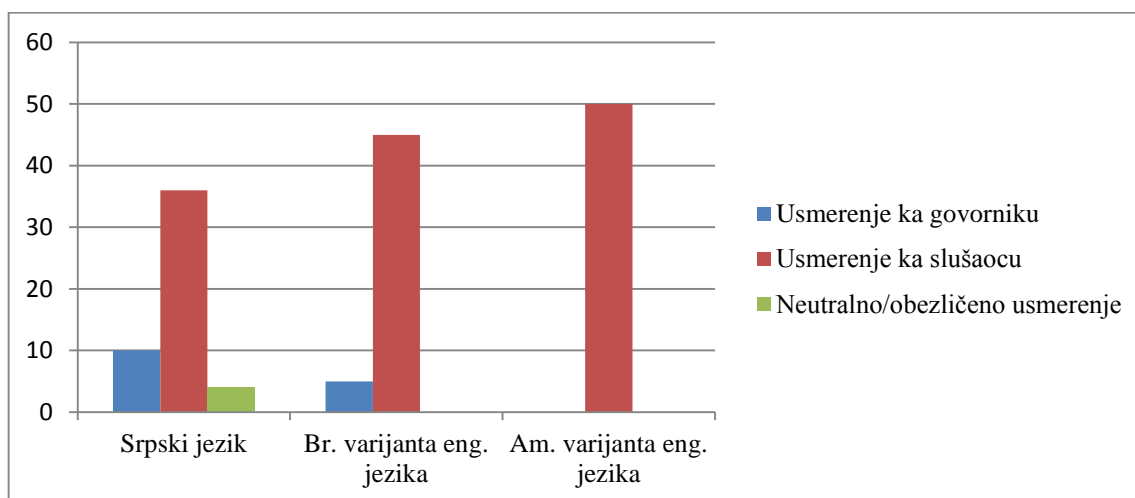
**Grafikon 14:** Usmerenost govornog čina – srpski i dve varijante engleskog jezika (visoka stopa nametanja)

#### 3.11.4 Govorni čin zahvaljivanja

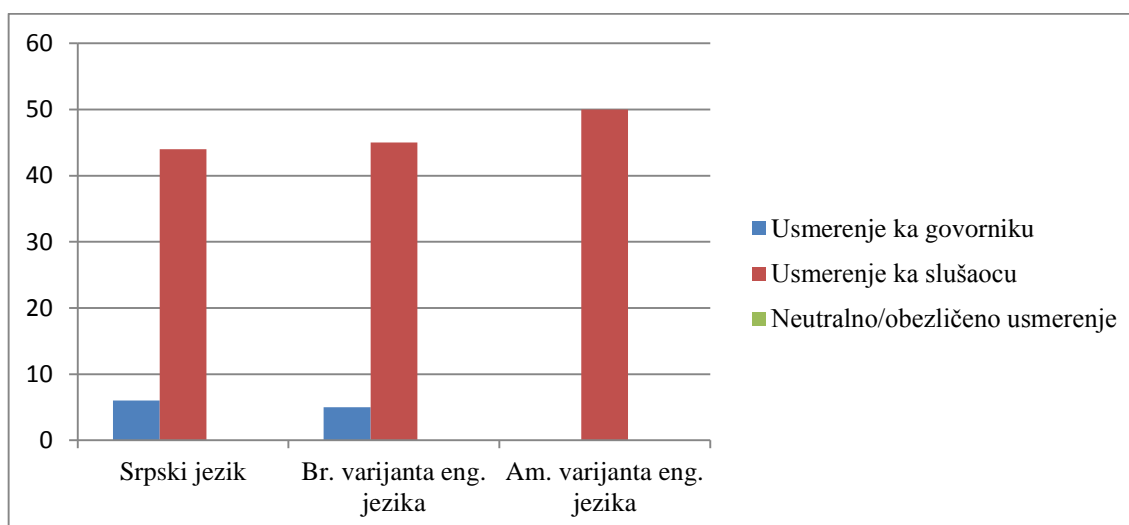
Niska stopa nametanja; situacija *Savet* i Visoka stopa nametanja; situacija *Frižider*

Kada je u pitanju govorni čin zahvaljivanja, ispitanici su se na primeru srpskog jezika i u britanskoj varijanti engleskog jezika, u najvećoj meri odlučili za umerenost govornog čina ka slušaocu, ali primećujemo da je u situaciji sa niskom stopom nametanja veći procenat onih govornih činova koji su usmereni ka govorniku no u situaciji sa visokom stopom nametanja (što iznenađuje). Amerikanci su, kako podaci

pokazuju, sve svoje govorne činove, u situaciji sa niskom, ali i sa visokom stopom nametanja, usmerili ka slušaocu.



**Grafikon 15:** Usmerenost govornog čina – srpski i dve varijante engleskog jezika (niska stopa nametanja)



**Grafikon 16:** Usmerenost govornog čina – srpski i dve varijante engleskog jezika (visoka stopa nametanja)

Prikazani podaci, kada je u pitanju usmerenost govornog čina, u dosta navrata su pokazali sličnost između tri analizirana dela korpusa. Ono što je svakako primetno jeste to da varijabla stope nametanja utiče na odgovore ispitanika u sve tri kulture, no iako primetan, njen uticaj nije značajan; naglasili bismo da su govornici srpskog jezika, u govornom činu žalbe u situaciji sa niskom stopom nametanja jedini od tri grupe

ispitanika koji su se odlučili da neke od svojih odgovora usmere i ka govorniku. S druge strane, u govornom činu zahteva, koji, baš kao i govorni čin žalbe, predstavlja pretnju slušaočevom obrazu, u situaciji sa visokom stopom nametanja Britanci su značajan deo svojih odgovora usmerili ka govorniku (gotovo isti procenat kao onih koje su usmerili ka slušaocu). Konačno, pomenuli bismo i na ovom mestu, razliku u izrazima *I am sorry* i *Izvini*, koji su dominantni u sva tri dela korpusa, a kada je u pitanju govorni čin izvinjenja (situacija sa niskom i visokom stopom nametanja). Prva od navedenih konstrukcija, kako smo i ranije naglasili, predstavlja usmerenje ka govorniku, a druga ka slušaocu, no smatramo da, i pored toga što konstrukcija na srpskom jeziku, odnosno govorni čin koji ona čini nosi veću ilokucionu silu, namera govornika nije da ovakvim govornim činom ugrozi obraz slušaoca, no da je pomenuta konstrukcija bliža duhu savremenog srpskog jezika.

### 3.12 Upotrebljene strategije (in)direktnosti u srpskom jeziku

#### 3.12.1 Govorni čin zahteva

Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje*

**Tabela 1:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Obeleženost gl. načinom	26	52
Nedvosmislen performativ		
Performativ uz ograđivanje		
Iskazivanje obaveze		
Iskazivanje želje/potrebe	5	10
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Iskazivanje predloga		
Pripremno pitanje/uslov	11	22
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Nagoveštaji (slabi i jaki)	8	16

Kako pokazuju podaci iz tabele, najveći broj govornika se odlučio za realizaciju govornog čina zahteva (situacija sa niskom stopom nametanja) uz upotrebu direktne strategije, gde je *Iskaz obeležen glagolskim načinom*, odnosno realizovan je uz upotrebu imperativa (26/52%), npr.:

168) *Hajde mi objasni kako ću do tamo i kako je uopšte tamo...*

169) *Reci mi kako si se ti proveo prošle godine na moru...*

Konvencionalno indirektna strategija *Pripremno pitanje/uslov* druga je po učestalosti (11/22%) pojavljivanja u analiziranom korpusu, iskazana u formu npr.:

170) *Je li bi mogao da me malo uputiš u detalje...*

171) *Da li možeš da mi kažeš još par stvari u vezi sa putovanjem...*

Nekonvencionalno indirektna strategija sledi po procentu (8/16%) pojavljivanja među analiziranih zahtevima, gde je govorni čin iskazan u vidu *Nagoveštaja (slabi i jaki)*, npr.:

172) *Koliko li treba love za tamo da se ponese...*

173) *Hej, ja sutra krećem na odmor...*

Konačno, direktna strategija *Iskazivanje želje*, najmanje je učestala (5/10%) od strategija koje su uopšte i upotrebljene pri realizaciji govornog čina zahteva u situaciji sa niskom stopom nametanja, npr.:

174) *Baš bih volela da znam šta me sve čeka...*

175) *Voleo bih kada bi mi rekao na šta da obratim pažnju...*



Visoka stopa nametanja; situacija Restoran

**Tabela 2:** Upotrebene strategije (in)direktnosti

Upotrebena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Obeleženost gl. načinom	7	14
Nedvosmislen performativ		
Performativ uz ograđivanje		
Iskazivanje obaveze		
Iskazivanje želje/potrebe	3	6
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Iskazivanje predloga		
Pripremno pitanje/uslov	30	60
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Nagoveštaji (slabi i jaki)	10	20

Pri realizaciji govornog čina zahteva, za situaciju sa visokom stopom nametanja najčešće je upotrebena konvencionalno indirektna strategija *Pripremno pitanje/uslov* (30/60%), npr.:

176) *Da li možeš da mi pozajmiš nešto novca...*

177) *Možeš li da mi daš...*

Nekonvencionalno indirektna strategija *Nagoveštaji (slabi i jaki)*, uočena je na nekoliko mesta u korpusu (10/20%), npr.:

178) *Zaboravila sam novčanik, a dovela sam saradnike na večeru...*

179) *Kakav si sa parama...*

U nemalom broju slučajeva (7/14%), iako se radi o situaciji sa visokom stopom nametanja, govorni čin zahteva je realizovan kroz direktnu strategiju *Iskaz obeležen gl. načinom*, npr.:

180) *Daj mi nešto novca do sutra...*

181) *Pozajmi mi do sutra samo...*

Konačno, direktna strategija *Iskazivanje želje*, najmanje je učestala (3/6%) od strategija koje su upotrebljene pri realizaciji govornog čina zahteva, u situaciji sa visokom stopom nametanja, npr.:

182) *Treba mi malo novca...*

183) *Hitno mi treba nešto para...*

### 3.12.2 Govorni čin izvinjenja

Niska stopa nametanja; situacija Ručak

**Tabela 3:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti<sup>87</sup>

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Izražavanje izvinjenja	48	96
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Objašnjavanje situacije	2	4
Priznavanje odgovornosti		
Ponuda nadoknade štete		
Obećavanje uzdržavanja		
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Negiranje namere		
Optuživanje treće strane/spoljnog uticaja/činioca		

<sup>87</sup> Prim.aut. Napominjemo da smo strategije u svim slučajevima gde su dolazile, prema mišljenju autora, u okviru iste misaone celine, posmatrali prema redosledu pojavljivanja (ona za koju se govornik najpre odlučio predstavljala je *nosioca* te konstrukcije), te na taj način ih i analizirali (isto će biti primenjeno i dalje u anaizi, kada je u pitanju govorni čin izvinjenja).

U analiziranom korpusu, kada je u pitanju govorni čin *izvinjenja* i situacija sa niskom stopom nametanja (*Ručak*), najveći broj upotrebljenih strategija predstavljao je zapravo kombinaciju dve strategije, i to na sledeći način:

Od 48 (96%) govornih činova, u čijoj je realizaciji upotrebljena direktna strategija *Izražavanje izvinjenja*, u:

- 38 (76%) govornih činova naišli smo na kombinaciju pomenute strategije sa konvencionalno indirektnom strategijom *Objašnjavanje situacije* (neposredno posle samog jezgra govornog čina<sup>88</sup>), npr.:

184) *Izvini, krenem na vreme, kao ono, auto na auto...*

185) *Oprosti, molim te, nemaš pojma kako je u gradu, ma u Beogradu kada malo kiše padne...;*

- 5 (10%) govornih činova naišli smo na kombinaciju pomenute direktne strategije sa nekonvencionalno indirektnom strategijom *Optuživanje treće strane/spoljnog uticaja/činioca* (neposredno posle samog jezgra govornog čina), npr.:

186) *Molim te, izvini, gužva je kriva za sve...*

187) *Izvini, brate, ovaj kaos u gradu me je usporio...*

U samo 5 (10%) govornih činova je direktna strategija strategija *Izražavanje izvinjenja* upotrebljena je samostalno, npr.:

188) *Izvini što kasnim...*

189) *Žao mi je što malo kasnim...*

Konvencionalno indirektna strategija *Objašnjavanje situacije* u dva navedena slučaja (4%) realizovana je samostalno, npr.:

---

<sup>88</sup> Prim, aut. Jezgro govornog čina, koje smo najpre i posmatrali u analizi podataka, u svim navedenim slučajevima jeste realizovano uz upotrebu direktne strategije *Izražavanje izvinjenja*, no smatramo da je ovde važno napomenuti kombinaciju drugih strategija sa ovom strategijom, budući da dodatak direktnoj strategiji, u vidu konvencionalno indirektno i/ili nekonvencionalno indirektno strategije, dolazi, kako autor smatra, kao ista misaona celina govornika (isto će biti primenjeno i dalje u analizi kada je u pitanju govorni čin izvinjenja).

190) Nisam mogla da pretpostavim šta će da me sačeka u gradu, znaš kakav ušas na ulici...

Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

**Tabela 4:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Izražavanje izvinjenja	34	68
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Objašnjavanje situacije		
Priznavanje odgovornosti	2	4
Ponuda nadoknade štete	6	12
Obećavanje uzdržavanja		
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Negiranje namere	6	12
Optuživanje treće strane/spoljnog uticaja/činioca	2	4

U analiziranom odgovorima koji se odnose na govornog čina *izvinjenja* u situaciji sa visokom stopom nametanja (*Telefon*) najveći broj upotrebljenih strategija predstavljao je kombinaciju dve (čak i tri) strategije, i to na sledeći način:

Od 34 (68%) govorna čina u čijoj je realizaciji upotrebljena direktna strategija *Izražavanje izvinjenja*, u:

- 23 (46%) govorna čina naišli smo na kombinaciju pomenute strategije sa konvencionalno indirektnom strategijom *Ponuda nadoknade štete* (neposredno posle samog jezgra govornog čina), npr.:

191) *Izvini, molim te, sve ću da popravim...*

192) *Oprosti mi, kupiću ti novi...*

- 3 (6%) govorna čina naišli smo na kombinaciju pomenute strategije sa nekonvencionalno indirektnom strategijom *Negiranje namere* (neposredno posle samog jezgra govornog čina), npr.:

193) *Izvini, brate moj, nisam namerno, majke mi...*

- 6 (12%) govornih činova naišli smo na kombinaciju pomenute strategije sa konvencionalno indirektnom strategijom *Ponuda nadoknade štete* i nekonvencionalno indirektnom strategijom *Negiranje namere* (neposredno posle samog jezgra govornog čina), npr.:

194) *Oprosti mi, molim te, ja ću platiti popravku, nije bilo namerno...*

U samo 2 (4%) govorna čina, direktna strategija strategija *Izražavanje izvinjenja* upotrebljena je samostalno, npr.:

195) *Molim te izvini...*

Konvencionalno indirektna strategija *Priznavanje odgovornosti*, koja se u korpusu pojavila dva puta (4%), realizovana je samostalno, npr.:

196) *Moja greška...*

Od 6 (12%) govornih činova, u čijoj je realizaciji upotrebljena konvencionalno indirektna strategija *Ponuda nadoknade štete*, u 5 (10%) govornih činova ova strategija se našla samostalno, dok je jednom (2%) realizovana zajedno sa nekonvencionalno indirektnom strategijom *Negiranje namere*, npr.:

197) *Ja ću sve da regulišem...*

198) *Sve ću da sredim, ništa se ne brini, nije bilo namerno...*

Nekonvencionalno indirektna strategija *Negiranje namere* od 6 (12%) pojavljivanja u korpusu, dva puta (4%) se pojavila samostalno, dok je sva preostala četiri puta (8%) primećena zajedno sa konvencionalno indirektnom strategijom *Priznavanje odgovornosti*, npr.:

199) *Nisam namerno, života mi...*

200) *Nije bilo namerno, znam da sam kriv, šta ću...*

Nekonvencionalno indirektna strategija *Optuživanje treće strane* predstavlja najmanje frekventnu strategiju upotrebljenu za realizaciju govornog čina žalbe, sa 4 procenta u korpusu (2 pojavljivanja), npr.:

201) *Neki me je baksuz poterao...*

### 3.12.3 Govorni čin žalbe

Niska stopa nametanja; situacija Konferencija

**Tabela 5:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti<sup>89</sup>

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Pretnja	7	14
Okrivljavanje		
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Istovremeno optuživanje i upozorenje		
Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti	10	20
Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg uzdržavanja	33	66
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Opraštanje		

U analiziranom delu korpusa koji se odnosi na govorni čin žalbe, u situaciji sa niskom stopom nametanja (*Konferencija*), a pri pojavljivanju strategije koja je

<sup>89</sup> Prim.aut. Napominjemo da smo strategije u svim slučajevima gde su dolazile, prema mišljenju autora, u okviru iste misaone celine, posmatrali prema redosledu pojavljivanja (ona za koju se govornik najpre odlučio predstavljala je *nosioca* te konstrukcije), te na taj način ih i analizirali (isto će biti primenjivano i dalje u analizi, kada je u pitanju govorni čin žalbe).



najučestalija u korpusu, konvencionalno indirektna strategija *Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg održavanja*, u određenom broju slučajeva dolazi do kombinacije dve strategije, kako sledi:

- Od 33 (66%) govornih činova koji su realizivani kroz konvencionalnu indirektnu strategiju *Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg održavanja*, ista strategija je u 27 (54%) govornih činova realizovana samostalno, dok je u 6 (12%) slučajeva neposredno praćena strategijom, takođe konvencionalno indirektna prirode, *Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti*, npr<sup>90</sup> .:

202) *Ućuti, bre...*

203) *Možeš li, molim te, prestati više, mislim, zaista gubim živce...*

Konvencionalno indirektna strategija *Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti* 10 puta (20%) je realizovana samostalno u korpusu koji smo analizirali, npr.:

204) *Mislim, stvarno, dokle ovo, bre, više...*

205) *Znaš, neki su ovde došli nešto da čuju...*

Strategija sa najjačom ilokucionom silom, direktna strategija *Pretnja*, pojavila se sedam puta (14%) u korpusu, npr.:

206) *Ukoliko nastaviš da pričaš, zvaću obezbeđenje...*

207) *Ućuti, da te ja ne ućutkam...*

---

<sup>90</sup> Prim, aut. Autor jeste najpre posmatrao jezgro govornog čina, no smatramo da je ovde važno napomenuti kombinaciju strategija, budući da se u svim navedenim slučajevima radi, prema autorovom mišljenju, o istoj misaonoj celini govornika (isto će biti primenjivano i dalje u analizi, kada je u pitanju govorni čin žalbe).

Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

**Tabela 6:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Pretnja	5	10
Okrivljavanje	8	16
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Istovremeno optuživanje i upozorenje	2	4
Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti	16	32
Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg uzdržavanja	9	18
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Opraštanje	10	20

Kada je u pitanju govorni čin *žalbe*, u situaciji sa visokom stopom nametanja (*Automobil*), ispitanici su se najviše puta odlučili za konvencionalno indirektnu strategiju *Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti*, koja je u svim svojim pojavljivanjima (16/32%) realizovana samostalno, npr.:

208) *Ja stvarno ne mogu da verujem, da li je ovo moguće...*

209) *Ovo se ne dešava...*

Neobično je to što je nekonvencionalno indirektna strategija druga strategija po učestalosti za koju su se govornici odlučivali pri realizaciji govornog čina žalbe, u situaciji sa visokom stopom nametanja. Naime, strategija *Opraštanje* upotrebljena je deset puta (20%), a svaki put samostalno, npr.:

- 210) *Ma, OK, dešava se...*
- 211) *Nema veze, neka bude protiv uroka...*

Pomenutu strategiju, po učestalosti pojavljivanja u korpusu, sledi konvencionalno indirektna strategija; strategija *Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg uzdržavanja* se u najvećem broju slučajeva, čak 8 puta (16%), pojavila samostalno, dok se samo jednom (2%) pojavila u kombinaciji sa direktnom strategijom *Okrivljavanje*, npr.:

- 212) *E, dragi moj, ovo sve ima ti da platiš...*
- 213) *Sada u servis, ti nisi normalan šta si uradio...*

Direktna strategija *Okrivljavanje* 6 puta (12%) je realizovana samostalno, dok je prilikom dva pojavljivanja (4%) uz nju stajala i konvencionalno indirektna strategija *Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg uzdržavanja*, npr.:

- 214) *Majmune, vidi šta si mi uradio...*
- 215) *Ti stvarno nisi normalan, vidi šta si napravio, e sada lepo vadi pare...*

Po nivou direktnosti, najdirektnija, a samim tim i sa najjačom ilokucionom silom, strategija *Pretnja*, u svih svojih 5 (10%) pojavljivanja u korpusu, realizovana je samostalno, npr.:

- 216) *Sad ću da te ubijem...*
- 217) *Ako mi se ne skloniš sa očiju, ubiću te...*

Poslednja, na osnovu procenata upotrebe od strane ispitanika, a od upotrebljenih strategija, jeste konvencionalno indirektna strategija *Istovremeno optuživanje i upozorenje*, koja je u oba slučaja (4%) u korpusu stajala samostalno, npr.:

- 218) *Nemoj da ti padne na pamet da opet tražiš auto...*
- 219) *Da više nikada nisi seo u moj auto...*

### 3.12.4 Govorni čin zahvaljivanja

Niska stopa nametanja; situacija Savet

**Tabela 7:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti<sup>91</sup>

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Iskazivanje zahvalnosti	44	88
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje	4	8
Komplimentiranje (sagovorniku) i/ili iskazivanje lepih želja		
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Iskazivanje (sopstvenog) pozitivnog osećanja i/ili olakšanja	2	4
Iskazivanje žaljenja (zbog deranžiranja)		

Kako pokazuju podaci u tabeli, dominantna strategija jeste direktna strategija *Iskazivanje zahvalnosti*, koja je od 44 (88%) pojavljivanja u analiziranom korpusu, u 23

<sup>91</sup> Prim.aut. Napominjemo da smo strategije u svim slučajevima gde su dolazile, prema mišljenju autora, u okviru iste misaone celine, posmatrali prema redosledu pojavljivanja (ona za koju se govornik najpre odlučio predstavljala je *nosioća* te konstrukcije), te na taj način ih i analizirali (isto će da se primenjuje i dalje u analizi, kada je u pitanju govorni čin zahvaljivanja).

(46%) slučaja realizovana samostalno, dok je 13 puta (26%) realizovana u kombinaciji<sup>92</sup> sa konvencionalno indirektnom strategijom *Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje*, 6 puta (12%) sa konvencionalno indirektnom strategijom *Komplimentiranje (sagovorniku) i/ili iskazivanje lepih želja*, a 2 puta (4%) sa nekonvencionalno indirektnom strategijom *Iskazivanje (sopstvenog) pozitivnog osećanja i/ili olakšanja*, npr.:

- 220) *Mnogo ti hvala na pomoći, zaista...*
- 221) *Beskrajno ti hvala, prijatelju, tvoj sam dužnik...*
- 222) *Brate moj, hvala ti mnogo, ti si genije, izbavio si me bede...*
- 223) *Jao, hvala ti, znaš kako mi je laknulo kada se sve rešilo...*

Konvencionalno indirektna strategija *Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje*, od svoja 4 (8%) pojavljivanja u korpusu, u tri navrata (6%) realizovana je samostalno, a u jednom slučaju (2%) ju je pratila direktna strategija *Iskazivanje zahvalnosti*, npr.:

- 224) *Hej, tvoj sam dužnik, hoćemo li negde na večeru...*
- 225) *Mogli bismo negde na piće, dugujem ti za onaj savet, mnogo ti hvala...*

Naposletku, nekonvencionalno indirektnu strategiju *Iskazivanje (sopstvenog) pozitivnog osećanja i/ili olakšanja* dva puta (4%) smo pronašli u analiziranom korpusu, a pri realizaciji govornog čina zahvaljivanja u situaciji sa niskom stopom nametanja, gde je ista strategija jednom (2%) realizovana samostalno, a jednom (2%) uz konvencionalno indirektnu strategiju *Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje* npr.:

- 226) *Uh, pao mi je kamen sa srca što se sve sredilo...*
- 227) *Baš mi je laknulo, sada je sve OK, kada idemo na večeru...*

---

<sup>92</sup> Prim, aut. Autor jeste najpre posmatrao jezgro govornog čina, no smatramo da je ovde važno napomenuti kombinaciju strategija, budući da se u svim navedenim slučajevima radi, prema autorovom mišljenju, o istoj misaonoj celini govornika (isto će da se primenjuje i dalje u analizi kada je u pitanju govorni čin zahvaljivanja).

Visoka stopa nametanja; situacija *Frižider*

**Tabela 8:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Iskazivanje zahvalnosti	39	78
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje	11	22
Komplimentiranje (sagovorniku) i/ili iskazivanje lepih želja		
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Iskazivanje (sopstvenog) pozitivnog osećanja i/ili olakšanja		
Iskazivanje žaljenja (zbog deranžiranja)		

Ispitanici su se u najvećem broju slučajeva odlučili za direktnu strategiju *Iskazivanje zahvalnosti*, koja je od 39 (78%) pojavljivanja u analiziranom korpusu, u 22 (44%) slučaja realizovana samostalno, dok je 12 puta (24%) realizovana u kombinaciji sa konvencionalno indirektnom strategijom *Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje*, a 5 puta (10%) sa konvencionalno indirektnom strategijom *Komplimentiranje (sagovorniku) i/ili iskazivanje lepih želja*, npr.:

- 228) *Komšo, mnogo hvala na pomoći...*  
229) *Dragi komšija, beskrajno ti hvala, tvoj sam dužnik...*  
230) *Puno ti hvala komšija, ti si moj spasilac...*

Manje frekventna, ali druga po broju pojavljivanja u analiziranom korpusu, jeste konvencionalno indirektna strategija *Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje*, koja se od svojih 11 (22%) pojavljivanja, šest puta (12%) pojavila samostalno; tri puta (6%) je bila praćena direktnom strategijom *Iskazivanje zahvalnosti*, a dva puta (4%) konvencionalno indirektnom strategijom *Komplimentiranje (sagovorniku) i/ili iskazivanje lepih želja*, npr.:

- 231) *Na mene možeš da računaš za bilo šta u budućnosti, dugujem ti...*  
232) *Komšo, ne znam kako da ti se odužim za ovo, hvala ti mnogo...*  
233) *Dugujem ti što si mi pomogao u pravom trenutku, ispao si kralj pravi...*

### 3.13 Upotrebljene strategije (in)direktnosti u britanskoj varijanti engleskog jezika

#### 3.13.1 Govorni čin zahteva

Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje*

**Tabela 9:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Obeleženost gl. načinom	7	14
Nedvosmislen performativ		
Performativ uz ograđivanje		
Iskazivanje obaveze		
Iskazivanje želje/potrebe	1	2
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Iskazivanje predloga		
Pripremno pitanje/uslov	16	32
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Nagoveštaji (slabi i jaki)	26	52

Kako pokazuju podaci iz tabele, najveći broj govornika se odlučio za realizaciju govornog čina zahteva uz upotrebu nekonvencionalno indirektno strategije *Nagoveštaji (slabi i jaki)* (26 pojavljivanja/52%), gde je govornik, govoreći o nekim aspektima svog



budućeg letovanja, zapravo želeo da slušaoca navede na davanje informacija koje su mu potrebne, npr.:

234) *What were your global impressions (Kakvi su bili tvoji opšti utisci...)*

235) *Is there anything I should absolutely do or avoid (Da li tamo postoji nešto što bi neizostavno trebalo da uradim ili izbegavam...)*

Imajući u vidu činjenicu da se sagovornici, kako je navedeno u uvodnom tekstu upitnika koji su ispitanici popunjavali, poznaju, te da je njihov društveni položaj jednak (ili sličan u najvećoj mogućoj meri), kao i to da je ovde u pitanju situacija sa niskom stopom nametanja, neobično je što je nekonvencionalno indirektna strategija, kao najmanje direktna strategija, upotrebljena najfreventnije u analiziranom korpusu.

Konvencionalno indirektna strategija *Pripremljeno pitanje/uslov* druga je po učestalosti pojavljivanja u analiziranom korpusu (16 pojavljivanja/32%), a iskazana je u formu npr.:

236) *Can you tell more (Možeš li mi reći (nešto) više...)*

237) *Can you tell me something about (Možeš li mi reći nešto u vezi sa...)*

Direktna strategija *Obeleženost glagolskim načinom* sledi po procentu (7/14%) pojavljivanja među analiziranih zahtevima u situaciji sa niskom stopom nametanja, npr.:

238) *Tell me something (Reci mi nešto...)*

239) *Give me some details (Daj mi neke detalje...)*

Direktna strategija *Iskazivanje želje* najmanje je učestala (1/2%) od strategija koje su upotrebljene pri realizaciji govornog čina zahteva u situaciji sa niskom stopom nametanja, npr.:

240) *I would like to know (Voleo/volela bih da znam...)*

Visoka stopa nametanja; situacija *Restoran*

**Tabela 10:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Obeleženost gl. načinom		
Nedvosmislen performativ		
Performativ uz ograđivanje		
Iskazivanje obaveze		
Iskazivanje želje/potrebe		
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Iskazivanje predloga		
Pripremno pitanje/uslov	50	100
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Nagoveštaji (slabi i jaki)		

Pri realizaciji govornog čina zahteva, za situaciju sa visokom stopom nametanja dominantno upotrebljena strategija od strane ispitanika (50 pojavljivanja/100%), kada je u pitanju britanska varijanta engleskog jezika jeste konvencionalno indirektna strategija *Pripremno pitanje/uslov*, npr.:

241) *Could I borrow (Mogu li da pozajmim...)*

242) *Can you give me (Možeš li da mi daš...)*

Kada je u pitanju britanska varijanta engleskog jezika, ostale strategije se nisu pojavile pri realizaciji govornog čina zahteva među analiziranim odgovorima.

### 3.13.2 Govorni čin izvinjenja

Niska stopa nametanja; situacija *Ručak*

**Tabela 11:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Izražavanje izvinjenja	46	92
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Objašnjavanje situacije		
Priznavanje odgovornosti		
Ponuda nadoknade štete		
Obećavanje uzdržavanja		
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Negiranje namere	1	2
Optuživanje treće strane/spoljnog uticaja/činioca	3	6

U analiziranom korpusu koji se odnosi na govorni čin *izvinjenja*, u situaciji sa niskom stopom nametanja (*Ručak*), najveći broj upotrebljenih strategija predstavljao je zapravo kombinaciju dve strategije, i to na sledeći način:

Od 46 (92%) govornih činova u čijoj je realizaciji upotrebljena direktna strategija *Izražavanje izvinjenja*, u:

- 25 (50%) govornih činova naišli smo na kombinaciju pomenute strategije sa nekonvencionalno indirektnom strategijom *Objašnjavanje situacije* (neposredno posle samog jezgra govornog čina), npr.:

243) *I am sorry, I got caught in traffic, it was a massive gridlock (Žao mi je, bio/bila sam zarobljen/zarobljena u saobraćaju, u pitanju je bio veliki zastoј...)*

244) *Sorry, mate, I got stuck in traffic and could not do anything, it was awful (Žao mi je, prijatelju, zaglavio/zaglavila sam se u saobraćajui ništa nisam mogao/mogla da učinim, bilo je užasno...)*

- 21 (42%) govorni čin realizovan je uz upotrebu kombinacije pomenute direktne strategije sa nekonvencionalno indirektnom strategijom *Optuživanje treće strane/spoljnog uticaja/činioca* (neposredno posle samog jezgra govornog čina), npr.:

245) *Sorry, bloody traffic (Žao mi je, prokleti saobraćaj...)*

246) *I'm sorry for being late, it was the traffic (Žao mi je što kasnim, u pitanju je bio saobraćaj...)*

Nekonvencionalno indirektna strategija *Optuživanje treće strane/spoljnog uticaja/činioca*, u tri svoja pojavljivanja (6%), realizovana je samostalno, npr.:

247) *Stupid traffic (Glupi saobraćaj...)*

Konačno, još jedna nekonvencionalno indirektna strategija, *Negiranje namere*, jednom se, i to samostalno (2%), pojavila u analiziranom korpusu kad je u pitanju govorni čin izvinjenja u situaciji sa niskom stopom nametanja, npr.:

248) *I did not intend to do that, I could not predict it (Nisam nameravao/nameravala to da uradim, nisam mogao/mogla to da predvidim...)*

Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

**Tabela 12:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Izražavanje izvinjenja	37	74
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Objašnjavanje situacije	5	10
Priznavanje odgovornosti	1	2
Ponuda nadoknade štete	7	14
Obećavanje uzdržavanja		
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Negiranje namere		
Optuživanje treće strane/spoljnog uticaja/činioca		

Među analiziranim odgovorima, kada je u pitanju govorni čin *izvinjenja* u situaciji sa visokom stopom nametanja (*Telefon*), najveći broj upotrebljenih strategija predstavljao je kombinaciju dve (čak i tri) strategije, i to na sledeći način:

Od 37 (74%) govornih činova u čijoj je realizaciji upotrebljena direktna strategija *Izražavanje izvinjenja*, u:

- 34 (68%) govorna čina naišli smo na kombinaciju pomenute strategije sa konvencionalno indirektnom strategijom *Ponuda nadoknade štete* (neposredno posle samog jezgra govornog čina), npr.:

249) *I am terribly sorry, I will fix it (Užasno mi je žao, popraviću to...)*

250) *I am so sorry, I will replace it (Veoma mi je žao, zameniću ga (telefon)...)*

- 1 (2%) govornom činu naišli smo na kombinaciju pomenute strategije sa nekonvencionalno indirektnim strategijama *Objašnjavanje situacije* i *Negiranje namere* (neposredno posle samog jezgra govornog čina), npr.:

251) *I'm sorry, I had a terrible accident with your phone this morning, I really did not want to damage it (Žao mi je, imao/imala sam strašnu nezgodu sa tvojim telefonom jutros, nisam želeo/želela da ga oštetim...)*

U samo 2 (4%) govorna čina direktna strategija strategija *Izražavanje izvinjenja* upotrebljena je samostalno, npr.:

252) *I am so so sorry (Veoma mi je, veoma žao...)*

U svih 7 (14%) govornih činova u čijoj je realizaciji upotrebljena konvencionalno indirektna strategija *Ponuda nadoknade štete*, ova strategija se našla u kombinaciji sa direktnom strategijom *Izražavanje izvinjenja*, npr.:

253) *I will fix it, I am sorry (Srediću/Popraviću to, žao mi je...)*

Konvencionalno indirektna strategija *Objašnjavanje situacije*, koja se u korpusu pojavila pet puta (10%), realizovana je u kombinaciji sa drugim strategijama, i to praćena direktnom strategijom *Izražavanje izvinjenja*, a potom i konvencionalno indirektnom strategijom *Ponuda nadoknade štete*:

254) *Oh, this is not easy, it was this morning and I somehow dropped it, I am very sorry, I will order a new one (Uh, ovo nije jednostavno...bilo je to jutros i nekako sam ga (telefon) ispustio/ispustila, veoma mi je žao, naručiću ti novi...)*

Naposletku, konvencionalno indirektna strategija *Priznavanje odgovornosti* u jednom (i jedinom) svom pojavljivanju (2%) realizovana je zajedno sa direktnom strategijom *Izražavanje izvinjenja* i konvencionalno indirektnom strategijom *Ponuda nadoknade štete*, npr.:

255) *I was so clumsy and dropped it, I am very sorry, I will buy you a new one (Bio/bila sam tako nespretnan/nespretna i isputio/ispustila ga (telefon), mnogo mi je žao, kupiću ti novi...).*

### 3.13.3 Govorni čin žalbe

Niska stopa nametanja; situacija *Konferencija*

**Tabela 13:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Pretnja		
Okrivljavanje		
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Istovremeno optuživanje i upozorenje		
Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti	2	4
Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg uzdržavanja	48	96
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Opraštanje		

Među odgovorima koji se odnose na govorni čin *žalbe*, u situaciji sa niskom stopom nametanja (*Konferencija*) dominira konvencionalno indirektna strategija *Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg uzdržavanja*, koja se pojavila čak 48 puta (96%), od čega se u 46 navrata (92%) pojavila samostalno, a u dva navrata u kombinaciji sa još jednom konvencionalno indirektnom strategijom *Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti*:

256) *Can you, please, keep it low (Možeš li, molim te, da se utišaš...)*

257) *Could you please stop talking as I cannot hear the presentation and that disturbs me (Da li bi mogao/mogla, molim te, da prestaneš da pričaš, pošto ne mogu da čujem izlaganje, a to me ometa...)*

Konvencionalno indirektna strategija *Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti*, 2 puta (4%) je realizovana u korpusu koji smo analizirali i to samostalno, npr.:

258) *If you are not interested in the topic, why do not you leave the room (Ukoliko nisi zainteresovan/zainteresovana za ovu temu, zašto ne napustiš prostoriju...)*



Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

**Tabela 14:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Pretnja		
Okrivljavanje	13	26
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Istovremeno optuživanje i upozorenje		
Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti	24	48
Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg uzdržavanja	4	8
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Opraštanje	9	18

U analiziranim odgovorima, u vezi sa govornim činom *žalbe* u situaciji sa visokom stopom nametanja (*Automobil*), ispitanici su se najviše puta odlučili za konvencionalno indirektnu strategiju *Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti*, koja je u svim svojim pojavljivanjima (24/48%) realizovana samostalno, npr.:

259) *Tell me that this is not happening (Reci mi da se ovo ne dešava...)*

260) *Nooo, I cannot believe this (Neee, ne mogu da poverujem u ovo...)*

Druga strategija po učestalosti, za koju su se govornici odlučivali pri realizaciji govornog čina žalbe u situaciji sa visokom stopom nametanja, jeste direktna strategija *Okrivljavanje* (13/26%), koja je takođe realizovana samostalno, npr.:

261) *You, idiot, look what you have done (Idiote, pogledaj šta si uradio/uradila...)*

262) *You ruined my car, moron (Uništio/uništila si mi automobil, moronu...)*

Pomenutu strategiju po učestalosti pojavljivanja u korpusu sledi nekonvencionalno indirektna strategija *Opraštanje*, koja se prilikom svojih devet pojavljivanja u analiziranom korpusu (18%) svaki put pojavila samostalno, npr.:

263) *It is OK, we will fix it (Sve je u redu, popravićemo to...)*

264) *Do not worry, I will fix it (Ne brini se, ja ću to da popravim...)*

Najmanje učestala strategija, pri realizaciji govornog čina žalbe u situaciji sa visokom stopom nametanja, jeste konvencionalno indirektna strategija *Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg uzdržavanja* (4/8%), koju smo uočili samostalno realizovanu, npr.:

265) *You're going to pay for that right (Ti ćeš da platiš za ovo, znaš...).*

### 3.13.4 Govorni čin zahvaljivanja

Niska stopa nametanja; situacija Savet

**Tabela 15:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Iskazivanje zahvalnosti	50	100
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje		
Komplimentiranje (sagovorniku) i/ili iskazivanje lepih želja		
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Iskazivanje (sopstvenog) pozitivnog osećanja i/ili olakšanja		
Iskazivanje žaljenja (zbog deranžiranja)		

Kako pokazuju podaci u tabeli, dominantna, zapravo i jedina upotrebljena strategija, jeste direktna strategija *Iskazivanje zahvalnosti*, koja je, od 50 (100%) pojavljivanja u analiziranom korpusu, u 39 (78%) slučajeva realizovana samostalno, dok je 6 puta (12%) realizovana u kombinaciji sa konvencionalno indirektnom

strategijom *Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje*, a 5 puta (10%) sa konvencionalno indirektnom strategijom *Komplimentiranje (sagovorniku) i/ili iskazivanje lepih želja*, npr.:

266) *Thanks for the advice you gave me (Hvala ti na savetu koji si mi dao/dala...)*

267) *Thank you so much, I owe you a drink (Mnogo ti hvala, dugujem ti piće...)*

268) *Many thanks for your advice, you are my hero (Mnogo nvala na savetu, ti si moj heroj...).*

Visoka stopa nametanja; situacija *Frižider*

**Tabela 16:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Iskazivanje zahvalnosti	50	100
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje		
Komplimentiranje (sagovorniku) i/ili iskazivanje lepih želja		
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Iskazivanje (sopstvenog) pozitivnog osećanja i/ili olakšanja		
Iskazivanje žaljenja (zbog deranžiranja)		

Ispitanici su se u svim slučajevima, i kada je u pitanju situacija sa visokom stopom nametanja, odlučili za direktnu strategiju *Iskazivanje zahvalnosti*, koja je, od 50 (100%) pojavljivanja u analiziranom korpusu, u 43 (86%) slučaja realizovana samostalno, dok je 4 puta (8%) realizovana u kombinaciji sa konvencionalno indirektnom strategijom *Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje*, a 3 puta (6%) sa

konvencionalno indirektnom strategijom *Komplimentiranje (sagovorniku) i/ili iskazivanje lepih želja*, npr.:

269) *Thanks for your help (Hvala ti na pomoći...)*

270) *Thank you so much, I hope I will be able to repay this to you (Mnogo ti hvala, nadam se da ću biti u prilici da ti se odužim za ovo...)*

271) *Many thanks for lending me money, you are very kind to do so (Mnogo hvala na pozajmljivanju novca, vrlo si ljubazan/ljubazna što si to uradio/uradila...).*

### 3.14 Upotrebljene strategije (in)direktnosti u američkoj varijanti engleskog jezika

#### 3.14.1 Govorni čin zahteva

Niska stopa nametanja; situacija Letovanje

**Tabela 17:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Obeleženost gl. načinom	8	16
Nedvosmislen performativ		
Performativ uz ograđivanje		
Iskazivanje obaveze		
Iskazivanje želje/potrebe		
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Iskazivanje predloga		
Pripremno pitanje/uslov	29	58
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Nagoveštaji (slabi i jaki)	13	26

Kako pokazuju navedeni podaci, najveći broj govornika američke varijante engleskog jezika se odlučio za realizaciju govornog čina zahteva, kada je u pitanju

situacija sa niskom stopom nametanja, uz upotrebu konvencionalno indirektno strategije *Pripremno pitanje/uslov* (29 pojavljivanja/58%), npr.:

272) *Could you, please, share with me some information (Da li bi, molim te, mogao/mogla da podeliš sa mnom neke informacije...)*

273) *Can I ask you a few things (Da li bih mogao/mogla da te pitam nekoliko stvari...).*

I pored naglašene činjenice da se se sagovornici (iz upitnika) poznaju, da je njihov društveni položaj jednak (ili veoma sličan), kao i to da je ovde u pitanju situacija sa niskom stopom nametanja, nekonvencionalno indirektna strategija, kao najmanje direktna strategija – *Nagoveštaji (slabi i jaki)* druga je po učestalosti pojavljivanja u analiziranom korpusu (13 pojavljivanja/26%), a iskazana je u formu npr.:

274) *What's the website, I would love to look it up (Koji je njihov sajt, voleo/volela bih da pogledam...)...*

275) *I am looking forward to tomorrow's trip, is there something important I should know (Radujem se sutrašnjem putu, da li postoji nešto važno što bi trebalo da znam...).*

Direktna strategija *Obeleženost glagolskim načinom* sledi po procentu (8/16%) pojavljivanja među analiziranih zahtevima u situaciji sa niskom stopom nametanja, a ujedno je poslednja među strategijama koje su se pojavile u ovom delu korpusa, npr.:

276) *Give me as much detail as you dare (Daj mi onoliko detalja koliko želiš...)*

277) *Give me as much information as you can (Daj mi koliko god možeš informacija...).*



Visoka stopa nametanja; situacija *Restoran*

**Tabela 18:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Obeleženost gl. načinom		
Nedvosmislen performativ		
Performativ uz ograđivanje		
Iskazivanje obaveze		
Iskazivanje želje/potrebe		
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Iskazivanje predloga		
Pripremno pitanje/uslov	50	100
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Nagoveštaji (slabi i jaki)		

Pri realizaciji govornog čina zahteva za situaciju sa visokom stopom nametanja, dominantno upotrebljena strategija od strane ispitanika (50 pojavljivanja/100%) jeste konvencionalno indirektna strategija *Pripremno pitanje/uslov*, npr.:

278) *Can you cover my bill (Možeš li da pokriješ moj račun...)*

279) *Would you be able to lend me some money (Da li bi mogao/mogla da mi pozajmiš nešto novca...).*

Ostale strategije se nisu pojavile pri realizaciji govornog čina zahteva u analiziranom korpusu, a kada je u pitanju američka varijanta engleskog jezika (situacija je istovetna i kada je u pitanju britanska varijanta engleskog jezika).

### 3.14.2 Govorni čin izvinjenja

Niska stopa nametanja; situacija Ručak

**Tabela 19:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Izražavanje izvinjenja	50	100
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Objašnjavanje situacije		
Priznavanje odgovornosti		
Ponuda nadoknade štete		
Obećavanje uzdržavanja		
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Negiranje namere		
Optuživanje treće strane/spoljnog uticaja/činioca		

U analiziranom korpusu, odnosno delu istog koji se odnosi na govorni čin *izvinjenja*, u situaciji sa niskom stopom nametanja (*Ručak*), najveći broj upotrebljenih strategija predstavljao je, naime, kombinaciju dve strategije, i to na sledeći način:

Od 50 (100%) govornih činova, u čijoj je realizaciji upotrebljena direktna strategija *Izražavanje izvinjenja*, u:

- 36 (72%) govornih činova naišli smo na kombinaciju pomenute strategije sa nekonvencionalno indirektnom strategijom *Optuživanje treće strane/spoljnog uticaja/činioca* (neposredno posle samog jezgra govornog čina), npr.:

280) *I am really sorry, but traffic was unexpectedly bad (Zaista mi je žao, ali saobraćaj je bio neočekivano loš...)*

281) *I am sorry I'm late, I was held up by traffic (Žao mi je što kasnim, zadržao me je saobraćaj...).*

- 7 (14%) govornih činova došlo je do kombinacije pomenute direktne strategije sa konvencionalno indirektnom strategijom *Objašnjavanje situacije* (neposredno posle samog jezgra govornog čina), npr.:

282) *I'm so sorry I am late, I could not make it on time, because I got stuck in the traffic (Tako mi je žao što kasnim, nisam mogao/mogla na vreme stići, jer sam se zaglavio/zaglavila u saobraćaju...)*...

283) *I'm sorry I'm late, I got caught in a bit of traffic, I couldn't do anything (Žao mi je što kasnim, zaglavio/zaglavila sam se u saobraćaju, ništa nisam mogao/mogla da uradim...).*

- Direktna strategija *Izražavanje izvinjenja*, u četiri svoja pojavljivanja (8%), realizovana je samostalno, npr.:

284) *I am sorry I'm late (Žao mi je što kasnim...)*

- Konačno, u tri slučaja (6%) smo pronašli kombinaciju čak tri strategije, i to direktne strategije *Izražavanje izvinjenja*, uz konvencionalno indirektnu strategiju *Objašnjavanje situacije*, te još jednu konvencionalno indirektnu strategiju *Ponuda nadoknade štete*, npr.:

285) *I am very sorry I am late, it is terrifying out there on the streets, but the lunch is on me (Veoma mi je žao što kasnim, napolju, na ulicama je zastrašujuće, ali ručak ja častim...).*

Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

**Tabela 20:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Izražavanje izvinjenja	37	74
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Objašnjavanje situacije		
Priznavanje odgovornosti	5	10
Ponuda nadoknade štete		
Obećavanje uzdržavanja		
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Negiranje namere	8	16
Optuživanje treće strane/spoljnog uticaja/činioca		

Prilikom realizacije govornog čina *izvinjenja* u situaciji sa visokom stopom nametanja (*Telefon*), najveći broj strategija koje su ispitanici upotrebili predstavljao je, ponovo, kombinaciju dve (čak i tri) strategije, i to na sledeći način:

Od 37 (74%) govornih činova, u čijoj je realizaciji upotrebljena direktna strategija *Izražavanje izvinjenja*, u:

- 17 (34%) govornih činova naišli smo na kombinaciju pomenute strategije sa konvencionalno indirektnom strategijom *Priznavanje odgovornosti* i još jednom konvencionalno indirektnom strategijom *Ponuda nadoknade štete* (neposredno posle samog jezgra govornog čina), npr.:

286) *I'm sorry about the phone, I did drop it, but I'll do my best to repair it (Žao mi je zbog telefona, jesam ga ispustio/ispustila, ali učiniću sve što mogu da ga popravim...)*

287) *I am so sorry, I was careless and dropped it, but I'll repay you (Tako mi je žao, bio sam nepažljiv/nepažljiva i ispustio/ispustila ga, ali nadoknadiću ti to...).*

- 8 (16%) govornih činova, direktna strategija *Izražavanje izvinjenja* pojavila se samostalno, npr.:

288) *I am very sorry about the phone (Veoma mi je žao zbog telefona...)*

- 7 (14%) govornih činova, direktnu strategiju *Izražavanje izvinjenja* pratila je konvencionalno indirektna strategija *Ponuda nadoknade štete*, npr.:

289) *I am so sorry I did this, I will buy a new one (Veoma mi žao što sam to uradio/uradila, kupiću ti novi...)*

- 5 pojavljivanja (10%) predstavljaju kombinaciju čak tri upotrebljene strategije, a to su: direktna strategija *Izražavanje izvinjenja* sa konvencionalno indirektnim strategijama *Objašnjavanje situacije* i *Ponuda nadoknade štete*, npr.:

290) *I am very sorry, I had a situation with your phone this morning and it does not work now, but I will find some solution (Veoma mi je žao, jutros sam imao/imala nezgodu sa tvojim telefonom i on sada ne radi, ali pronaći ću neko rešenje...).*

Nekonvencionalno indirektna strategija *Negiranje namere*, koja se u korpusu pojavila osam puta (16%), realizovana je u kombinaciji sa konvencionalno indirektnom strategijom *Ponuda nadoknade štete*:

291) *I did not intend to do this, but I'll pay to have it repaired (Nisam nameravao/nameravala da to uradim, ali ja ću platiti popravku...).*

Naposletku, konvencionalno indirektna strategija *Priznavanje odgovornosti*, u pet svojih pojavljivanja (10%), realizovana je zajedno sa direktnom strategijom

Izražavanje izvinjenja i konvencionalno indirektnom strategijom *Ponuda nadoknade štete*, npr.:

292) *I did drop it and I'm very sorry, but I will fix it (Jesam ga ispustio/ispustila i veoma mi je žao, ali ja ću to poraviti...).*

### 3.14.3 Govorni čin žalbe

Niska stopa nametanja; situacija Konferencija

**Tabela 21:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Pretnja		
Okrivljavanje		
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Istovremeno optuživanje i upozorenje		
Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti	8	16
Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg uzdržavanja	42	84
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Opraštanje		

Među odgovorima ispitanika, na primeru govornog čina *žalbe* u situaciji sa niskom stopom nametanja (*Konferencija*), dominantna je konvencionalno indirektna strategija *Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg uzdržavanja*, koja se pojavila čak 42 puta (84%), od čega se u 24 navrata (48%) pojavila samostalno, a u 18 navrata (36%) u kombinaciji sa još jednom konvencionalno indirektnom strategijom *Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti*:

293) *Can you, please, stop it (Da li, molim te, možeš da prekineš...)*

294) *Could you be quieter, I can't hear what is being said because you are speaking so loudly (Da li bi mogao/mogla da budeš tiši/tiša, ne mogu da čujem šta se govori, jer pričaš toliko glasno...).*

Konvencionalno indirektna strategija *Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti* 8 puta (16%) je realizovana u korpusu koji smo analizirali, gde je u četiri slučaja (8%) realizovana samostalno, a u preostala četiri slučaja (8%) je bila praćena konvencionalno indirektnom strategijom *Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg uzdržavanja*, npr.:

295) *I really cannot follow this over your loud voice (Zaista ne mogu ovo da pratim pored tvog glasnog govora...)*

296) *There are people actually interested in the presentation, so you either stop talking or take your pressing business elsewhere (Ovde ima ljudi koji su zaista zainteresovani za prezentaciju, tako da ili prestani da pričaš ili obavi svoj neodložan posao na drugom mestu...).*

Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

**Tabela 22:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Pretnja		
Okrivljavanje	11	16
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Istovremeno optuživanje i upozorenje		
Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti	16	32
Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg uzdržavanja	7	14
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Opraštanje	16	32

U govornom činu *žalbe* u situaciji sa visokom stopom nametanja (*Automobil*), ispitanici su se najviše puta odlučili za konvencionalno indirektnu strategiju *Izražavanje negodovanja i/ili iznerviranosti*, koja je u svim svojim pojavljivanjima (16/32%) realizovana samostalno, npr.:



297) *I really do not understand how on Earth you can be so careless, the car is brand-new (Zaista ne razumem kako, zaboga, možeš biti tako nesmotren/nesmotrena, auto je nov novcat...)*

298) *I can't believe you're using your phone while driving (Ne mogu da verujem da koristiš telefon dok voziš...).*

Druga strategija po učestalosti, za koju su se govornici odlučivali pri realizaciji govornog čina žalbe u situaciji sa visokom stopom nametanja, a koja se pojavila jednak broj puta kao i prethodno navedena strategija, jeste nekonvencionalno indirektna strategija *Opraštanje* (16/32%), koja je takode realizovana samostalno, npr.:

299) *It happens, it's ok (Dešava se, u redu je...)*

300) *Park the car and we'll go sit down to sort this out (Parkiraj auto i sešćemo da ovo rešimo...).*

Sledi direktna strategija *Okrivljavanje*, koju su ispitanici realizovali 11 puta (22%), npr.:

301) *That was very careless, you have damaged my car (To je bilo vrlo nesmotreno s tvoje strane, uništio/uništila si mi auto...)*

302) *You moron, look what you've done (Moronu, pogledaj šta si uradio/uradila...).*

Konvencionalno indirektnu strategiju *Zahtev za obećanje nadoknade štete i/ili budućeg održavanja* uočili smo sedam puta (14%) i to je najmanje frekventno upotrebljena strategija u ovom delu korpusa, npr.:

303) *You're paying for that (Ti plaćaš za to...).*

### 3.14.4 Govorni čin zahvaljivanja

Niska stopa nametanja; situacija Savet

**Tabela 23:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Iskazivanje zahvalnosti	50	100
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje		
Komplimentiranje (sagovorniku) i/ili iskazivanje lepih želja		
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Iskazivanje (sopstvenog) pozitivnog osećanja i/ili olakšanja		
Iskazivanje žaljenja (zbog deranžiranja)		

Kako pokazuju podaci u tabeli, dominantna, zapravo i jedina upotrebljena strategija, jeste direktna strategija *Iskazivanje zahvalnosti*, koja je od 50 (100%) pojavljivanja u analiziranom korpusu u 37 (74%) slučajeva realizovana samostalno, dok je 9 puta (18%) realizovana u kombinaciji sa konvencionalno indirektnom strategijom

*Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje, a 4 puta (8%) sa konvencionalno indirektnom strategijom Komplimentiranje (sagovorniku) i/ili iskazivanje lepih želja, npr.:*

304) *Thank you for your advice (Hvala ti na savetu...)*

305) *Thanks for the advice, we need to have a drink together (Hvala ti na savetu, moramo da odemo na piće zajedno...)*

306) *Thank you so much, you have saved me, it was brilliant (Mnogo ti hvala, spasao si me, to je bilo briljantno...).*

Visoka stopa nametanja; situacija *Frižider*

**Tabela 24:** Upotrebljene strategije (in)direktnosti

Upotrebljena strategija:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
<b><i>Direktna:</i></b>		
Iskazivanje zahvalnosti	50	100
<b><i>Konvencionalno indirektna:</i></b>		
Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje		
Komplimentiranje (sagovorniku) i/ili iskazivanje lepih želja		
<b><i>Nekonvencionalno indirektna:</i></b>		
Iskazivanje (sopstvenog) pozitivnog osećanja i/ili olakšanja		
Iskazivanje žaljenja (zbog deranžiranja)		

Ispitanici su se u svim slučajevima odlučili za direktnu strategiju *Iskazivanje zahvalnosti*, koja je od 50 (100%) pojavljivanja u analiziranom korpusu u 35 (70%) slučajeva realizovana samostalno, dok je 12 puta (24%) realizovana u kombinaciji sa konvencionalno indirektnom strategijom *Priznavanje duga i/ili poziv na oduživanje*, a 5 puta (10%) sa konvencionalno indirektnom strategijom *Komplimentiranje (sagovorniku) i/ili iskazivanje lepih želja*, npr.:

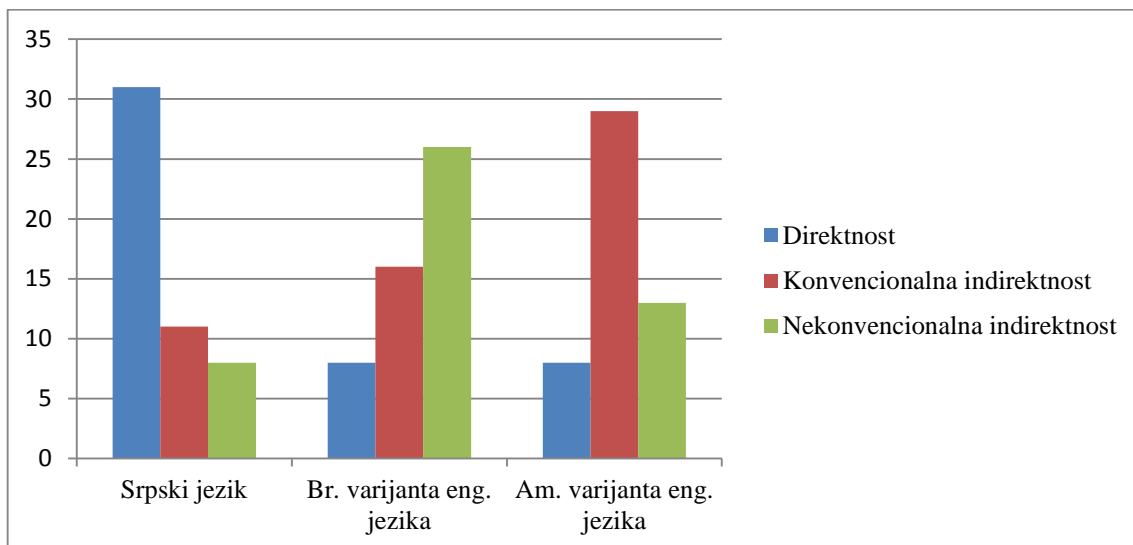
- 307) *Thank you for helping me (Hvala ti na pomoći...)*
- 308) *Thanks for helping me out with my fridge, we need to go out for a dinner sometime soon (Hvala ti što si mi pomogao/pomogla, moramo uskoro izaći na večeru...)*
- 309) *Thank you for helping me in the moment of need, you're a life-saver (Hvala ti što si mi pomogao/pomogla kada mi je to bilo potrebno, ti si spasilac...).*

### 3.15 Upotrebene strategije (in)direktnosti – srpski i dve varijante engleskog jezika u kontrastu

#### 3.15.1 Govorni čin zahteva

##### Niska stopa nametanja; situacija Letovanje

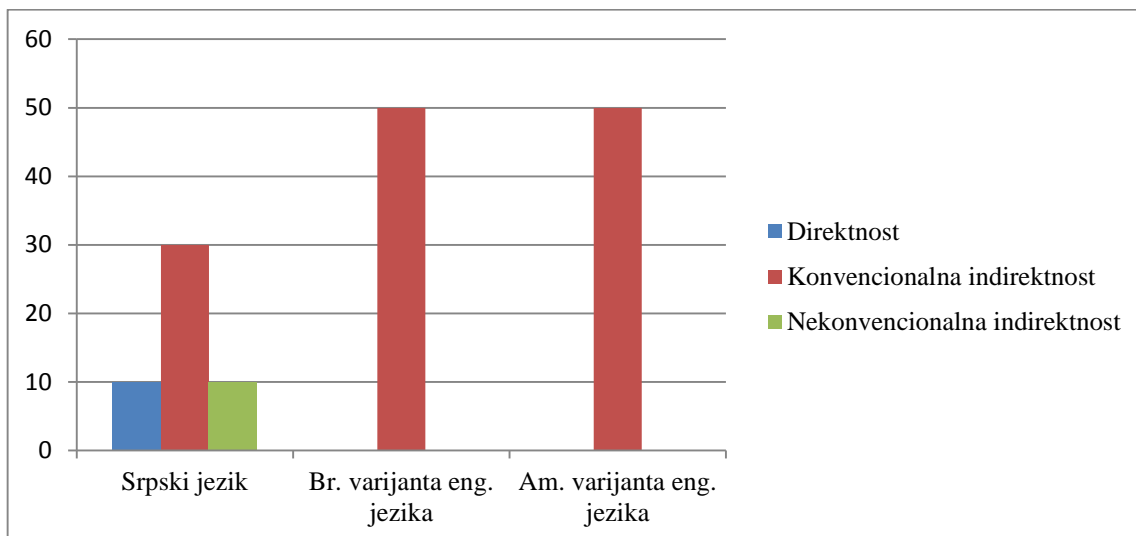
Kada su u pitanju strategije (in)direktnosti, sva tri dela našeg korpusa pokazali su drugačiji odabir strategija. Naime, u srpskom delu korpusa najviše je upotrebena direktna strategija (*Obeleženost gl. načinom*), koja ne umanjuje pretnju slušaočevom obrazu. Dalje, konvencionalno indirektnim su se pokazali Amerikanci, jer je najveći deo njihovih odgovora bio realizovan uz upotrebu konvencionalno indirektno strategije *Pripremno pitanje/uslov*, čime su oni umnogome ublažili ilokucionu silu govornog čina zahteva. Najmanje direktni su Britanci, budući da je, u delu korpusa koji predstavlja britansku varijantu engleskog jezika, dominantna nekonvencionalno indirektna strategija *Nagoveštaji (slabi i jaki)* (što jeste neočekivano, s obzirom na to da je stopa nametanja među sagovornicima na ovom mestu niska).



**Grafikon 17:** (In)direktnost u srpskom i dve varijante engleskog jezika

Visoka stopa nametanja; situacija *Restoran*

Prilikom odlučivanja za strategiju kojom će realizovati govorni čin zahteva u situaciji sa visokom stopom nametanja, Britanci i Amerikanci, u svim odgovorima koji čine naš korpus, a odnose se na britansku, odnosno američku varijantu engleskog jezika, pokazali su sklonost ka konvencionalnoj indirektnosti (strategija *Pripremno pitanje/uslov*), čime su svakako umanjili pretnju slušaočevom obrazu, a navedena strategija jeste, doduše, i najčešće upotrebljena strategija među srpskim odgovorima, ali valja napomenuti da u srpskom delu korpusa imamo i izvestan broj direktnih strategija, zapravo jednu od njih (*Obeleženost gl. načinom*), kao i činjenicu da su Srbi, iako u nevelikom broju slučajeva, upotrebili i nekonvencionalnu indirektnost, kao najmanje direktan oblik obraćanja.

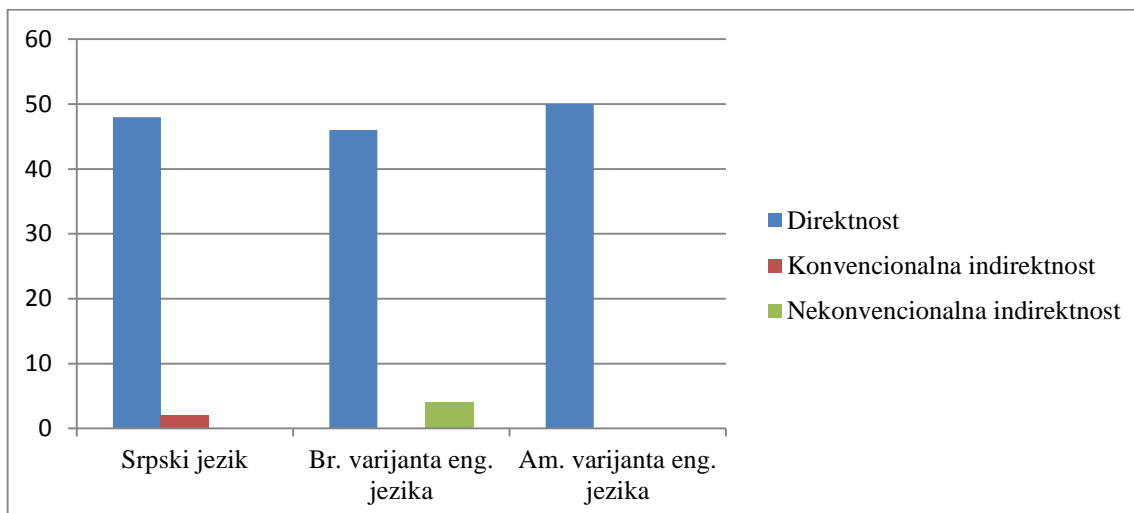


**Grafikon 18:** (In)direktnost u srpskom i dve varijante engleskog jezika

### 3.15.2 Govorni čin izvinjenja

#### Niska stopa nametanja; situacija Ručak

Govornici kako srpskog, tako i britanske i američke varijante engleskog jezika, u situaciji sa niskom stopom nametanja u govornom činu izvinjenja, u najvećem procentu su upotrebili direktnu strategiju (*Izražavanje izvinjenja*) i time ugrozili svoj obraz. I dok je kod Amrikanaca ovo bila jedina upotrebljena strategija, Srbi su, sa jedne strane, iako u veoma malom broju slučajeva, bili i konvencionalno indirektni, a Britanci, u neznatno većem broju, nekonvencionalno indirektni.

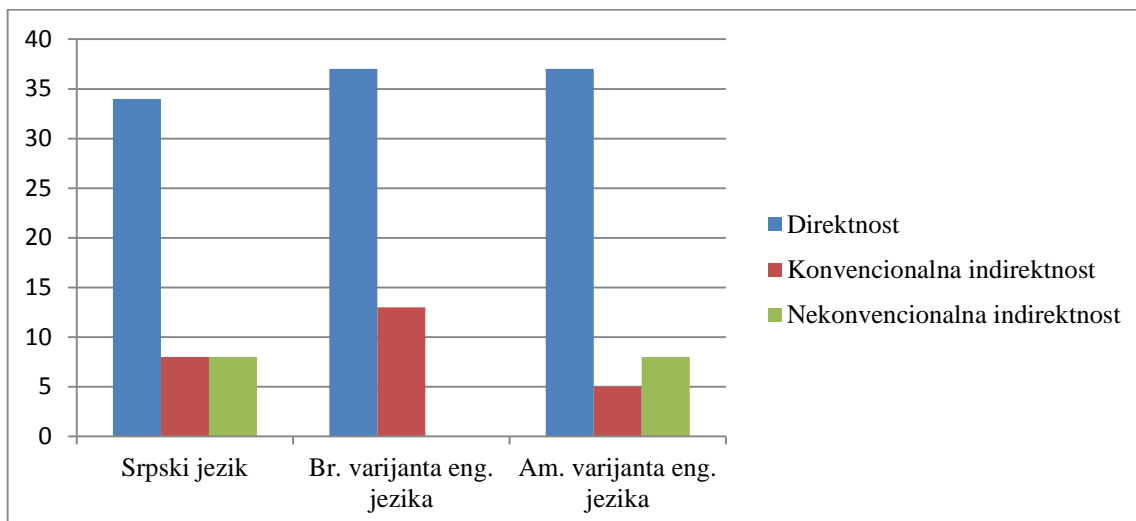


**Grafikon 19:** (In)direktnost u srpskom i dve varijante engleskog jezika

Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

Ipak, u situaciji sa visokom stopom nametanja odgovori su nešto drugačiji; tačnije, sve tri grupe ispitanika su, i pored toga što su i ovde uglavnom pokazali direktnost, u većem broju slučajeva pokušali da ublaže ilokucionu silu svojih govornih činova, te su se, s jedne strane, Srbi odlučili za određeni broj, kako konvencionalno indirektnih, tako i nekonvencionalno indirektnih strategija; s druge strane, Britanci su u nekoliko navrata upotreбили konvencionalnu indirektnost, ali je izostala nekonvencionalna indirektnost; naposljetku, Amerikanci, poput Srba, realizovali su govorni čin izvinjenja u nekoliko slučajeva i na konvencionalno indirektan i na nekonvencionalno indirektan način.



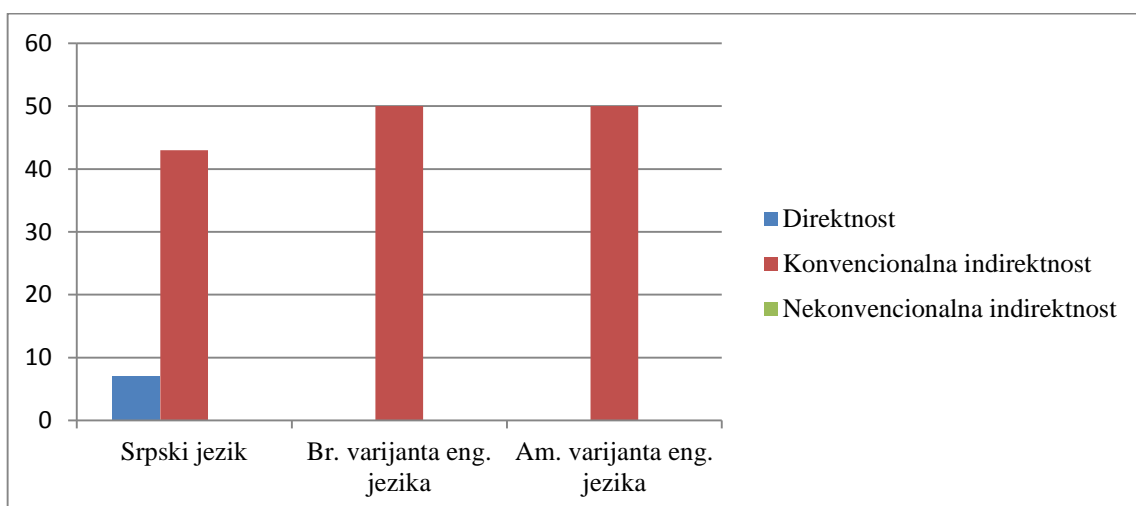


**Grafikon 20:** (In)direktnost u srpskom i dve varijante engleskog jezika

### 3.15.3 Govorni čin žalbe

#### Niska stopa nametanja; situacija Konferencija

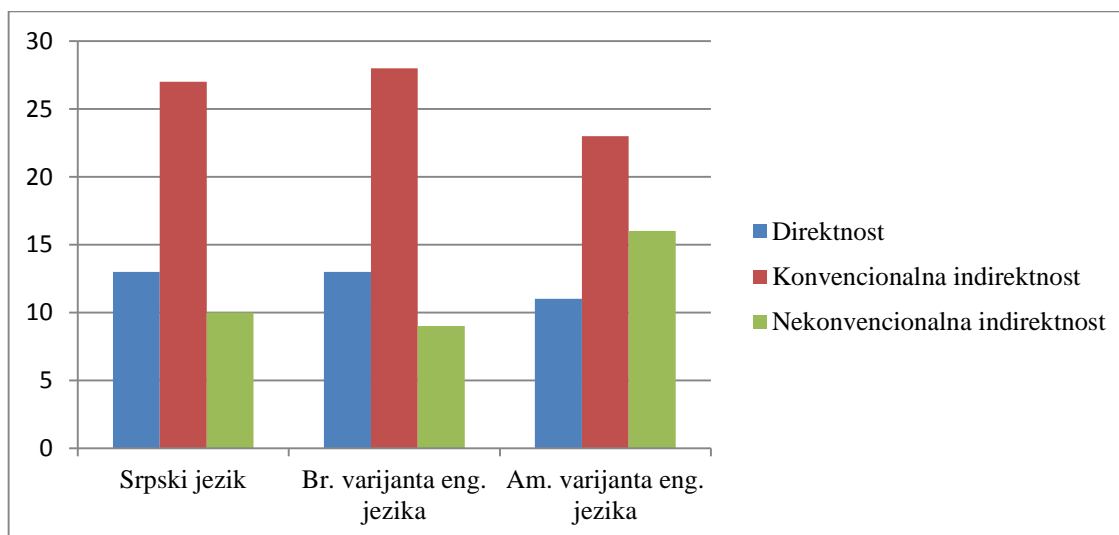
U sva tri dela korpusa, kada je u pitanju govorni čin žalbe i situacija sa niskom stopom nametanja, naišli smo na dominantnu realizaciju govornog čina kroz upotrebu konvencionalne indirektnosti (u kombinaciji dve konvencionalno indirektno strategije, koje su u britanskom i američkom delu korpusa bile i jedine, dok su Srbi jedini upotrebili i nekoliko direktnih govornih činova).



**Grafikon 21:** (In)direktnost u srpskom i dve varijante engleskog jezika

### Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

Srpski deo korpusa pokazao je da su govornici srpskog jezika u situaciji sa visokom stopom nametanja upotreбили čitav spektar strategija, od najdirektnije do najmanje direktne; naime, najveći broj govornih činova bio je konvencionalno indirektan, ali je, kako smo i napomenuli, bilo i direktnih govornih činova, kao i onih iskaznih na nekonvencionalno indirektan način. Poput Srba, i Britanci i Amerikanci su najveći deo govornih činova realizovali na konvencionalno indirektan način, ali i u ova dva dela našeg kopusa izvestan broj govornih činova je direktan, odnosno nekonvencionalno indirektan. S obzirom na to da govorni čin žalbe poseduje izuzetan potencijal ugrožavanja obraza sagovornika/slušaoaca, te da je u ovoj situaciji stopa nametanja bila visoka, neobična je činjenica da strategije variraju od najdirektnijih, pa sve do najmanje direktnih, što, sa jedne strane govori o tome kako su govornici bili toliko ljuti da nisu ni imali nameru da kroz upotrebu drugačije strategije ublaže ilokucionu silu govornog čina, a s druge strane o tome da su pojedni govornici pružali eksplicitan oprost za radnju koju je učinio sagovornik/slušalac, a koja je nedvosmisleno bila na govornikovu štetu.

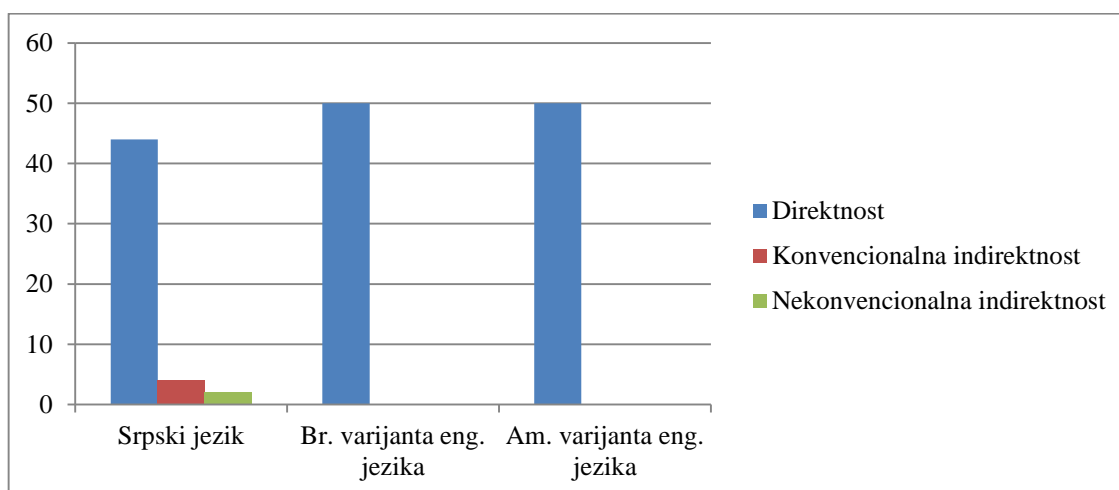


**Grafikon 22:** (In)direktnost u srpskom i dve varijante engleskog jezika

### 3.15.4 Govorni čin zahvaljivanja

#### Niska stopa nametanja; situacija Savet

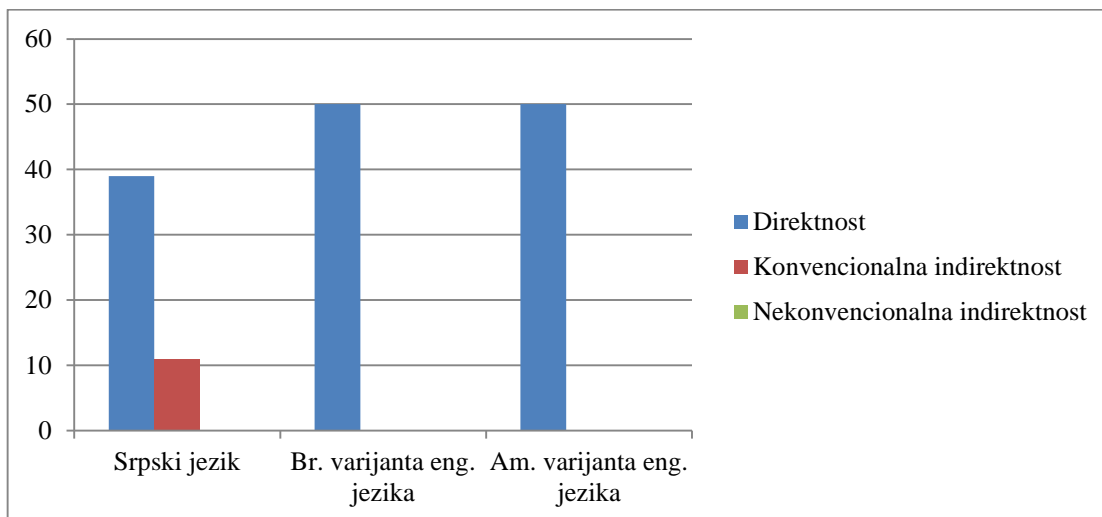
Podaci su pokazali da su Britanci i Amerikanci svoje govorne činove zahvaljivanja, u situaciji sa niskom stopom nametanja, realizovali kroz upotrebu direktne strategije, dok je situacija u srpskom delu korpusa nešto drugačija; Srbi jesu najveći deo govornih činova realizovali na direktan način, ali je bilo i onih govornih činova koji su konvencionalno ili, pak, nekonvencionalno indirektni, premda je broj ovakvih govornih činova (u oba slučaja) bio mali.



**Grafikon 23:** (In)direktnost u srpskom i dve varijante engleskog jezika

#### Visoka stopa nametanja; situacija Frižider

I u situaciji sa visokom stopom nametanja, baš kao i u situaciji sa niskom stopom nametanja, govornici britanske i američke varijante engleskog jezika upotrebili su samo direktnu strategiju zahvaljivanja slušaocu, dok su se govornici srpskog jezika, pored, takođe direktne strategije zahvaljivanja, koja je i u ovom delu korpusa daleko najbrojnija, odlučili za nekoliko (oko jedne petine ukupnih odgovora) konvencionalno indirektnih strategija.



**Grafikon 24:** (In)direktnost u srpskom i dve varijante engleskog jezika

### 3.16 Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice u srpskom jeziku

#### 3.16.1 Govorni čin zahteva

Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje*

**Tabela 25:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	9	18
Uzvična		
Zapovedna	26	52
Željna		
Upitna	15	30
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična		
Zapovedno odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Iskazivanje govornog čina zahteva, gde je stopa nametanja među sagovornicima niska, realizovano je na tri načina. Naime, govorni čin realizovan u formi *zapovedne* rečenice pojavio se 26 puta (52%) u analiziranom korpusu, sa imperativom u svakoj od navedenih rečenica i tačkom kao završetkom iste (što jeste, najpre, karakteristika izjavne rečenice), ali ovde nailazimo na nedvosmislenu komunikativnu funkciju zahteva (iako u blagom obliku), npr.:

310) *Pričaj mi sve detalje...*

311) *Reci mi na šta da obratim pažnju...*

*Upitna* rečenica čini 30 (15 pojavljivanja) procenata analiziranog korpusa, sa upitnikom kao završetkom iste i komunikativnom funkcijom zahteva, koji je pak realizovan na nekonvencionalno indirektan način. Od navedenih 15 (30%) pojavljivanja, 11 (22%) je iskazano uz upotrebu punoznačnog glagola ili modalnog glagola *moći* u prezentu, a preostala četiri (8%) uz upotrebu modalnog glagola u potencijalu, npr.:

310) *Možeš li mi pojasniti...*

311) *Da li bi mogao da mi kažeš...*

Ispitanici su se odlučili za tip *izjavne* rečenice devet puta (18%), gde su u četiri slučaja (8%) upotrebljeni glagolski oblici u prezentu, a pet puta (10%) glagolski način potencijal, npr.:

312) *Ja sutra krećem na more...*

313) *Voleo bih da mi znam...*

Visoka stopa nametanja; situacija Restoran

**Tabela 26:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	10	20
Uzvična		
Zapovedna	7	14
Željna		
Upitna	33	66
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Govorni čin zahteva (situacija sa visokom stopom nametanja) ispitanici su u najvećem broju slučajeva (33/66%) realizovali kroz upotrebu *upitne* rečenice, koja nosi komunikativnu funkciju zahteva slabije jačine, iskazanog na konvencionalno indirektan način i to: u 28 pojavljivanja (56%) uz upotrebu punoznačnog ili modalnog glagola u prezentu, a u pet slučajeva (10%) uz upotrebu modalnog glagola u potencijalu, npr.:

314) *Možeš li mi dati...*

315) *Da li bih mogao da računam na tebe...*

Određen broj primera govornog čina zahteva pojavio se u formi *izjavne* rečenice, kojom govornik, baš kao što je bio slučaj i sa *izjavnim* rečenicama, pri realizaciji govornog čina zahteva sa niskom stopom nametanja, između ostalog, pokazuje želju/potrebu govornika, odnosno iskazivanje govornog čina zahteva na blag način. Pri tome je upotrebljen modalni glagol bezličnog karaktera *trebati* (3/6%). Prilikom

nagoveštavanja situacije u kojoj se našao, govornik je koristio punoznačne glagole u sadašnjem i prošlom vremenu (6/12%), kao i takozvani samostalni kondicional (1/2%) (gde je iskazan samo uslovni deo kondicionalne konstrukcije), npr.:

316) *Trebalo bi mi nešto novca...*

317) *Zaboravila sam novčanik...*

318) *Ukoliko imaš kod sebe nešto novca...*

I pored toga što je u pitanju realizacija govornog čina zahteva sa visokom stopom nametanja među sagovornicima, *zapovedne* rečenice pojavile su se 7 puta (14%), s glagolom u imperativu, npr.:

319) *Daj mi nešto novca do sutra...*

### 3.16.2 Govorni čin izvinjenja

Niska stopa nametanja; situacija *Ručak*

**Tabela 27:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	3	6
Uzvična		
Zapovedna	46	92
Željna		
Upitna		
Izjavno-odrična	1	2
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		



Pri realizaciji govornog čina izvinjenja, u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima niska, dominantna je upotreba *zapovednih* rečenica (46/92%). U svim rečenicama od navedenog broja, upotrebljen je glagol u imperativu, a komunikativna funkcija koju nose jeste molba (za oprost), npr.:

320) *Oprosti mi, molim te...*

321) *Izvini....*

*Izjavne* rečenice upotrebljene su tri puta (6%), takođe u značenju molbe/iskazivanja žaljenja ili objašnjavanja situacije koja je prethodila ovom govornom činu, sa ličnim glagolskim oblikom u prezentu, npr.:

322) *Ja se izvinjavam...*

323) *U gradu je strašna gužva, ne možeš da se makneš nigde...*

Procentualno najmanje prisutna jeste *izjavno-odrična* rečenica, koja je u analiziranom korpusu upotrebljena (jedno pojavljivanje/2%) sa značenjem objašnjavanja/dočaravanja situacije koja prethodi govornom činu, npr.:

324) *Nisam mogla ni da pretpostavim kako je u gradu...*

Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

**Tabela 28:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	10	20
Uzvična	4	8
Zapovedna	30	60
Željna		
Upitna		
Izjavno-odrična	6	12
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

I u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima visoka, ispitanici su govorni čin izvinjenja najviše puta (30/60%) realizovali kroz upotrebu *zapovedne* rečenice sa glagolom u imperativu, ponovo sa komunikativnom funkcijom iskazivanja molbe za oprost, npr.:

325) *Oprosti, molim te...*

Druga po učestalosti pojavljivanja jeste *izjavna* rečenica, koja je, od deset pojavljivanja (20%) u korpusu, 6 puta (12%) realizovana uz upotrebu ličnog glagolskog oblika u futuru (I), a 4 puta (8%) uz upotrebu ličnog glagolskog oblika u prezentu, sa funkcijom pružanja izvinjenja slušaocu, npr.:

326) *Kupiću ti novi telefon...*

327) *Izvinjavam ti se...*

Tip *izjavno-odrične* rečenice upotrebljen je 6 puta (12%), gde je četiri puta (8%) lični glagolski oblik bio u prezentu, a 2 puta (4%) je upotrebljena obezličena konstrukcija sa glagolom u prošlom vremenu, gde govornik odbacuje svoju direktnu nameru da se protekla radnja izvrši, npr.:

328) *Nisam namerno...*

329) *Nije bilo namerno...*

*Uzvična* rečenica čini osam procenata analiziranog korpusa (četiri pojavljivanja), i to svaki put u obliku eliptične rečenice, kroz koje je govornik priznavao grešku ili navodio, pak, drugog krivca, npr.:

330) *Moja greška...*

331) *Prokleta vibracija...*

### 3.16.3 Govorni čin žalbe

Niska stopa nametanja; situacija Konferencija

**Tabela 29:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	6	12
Uzvična	6	12
Zapovedna	27	54
Željna		
Upitna	11	22
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Pri realizaciji govornog čina žalbe, u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima niska, ispitanici su se u velikom broju slučajeva odlučili za *zapovedni* tip rečenice sa glagolom u imperativu. Od 27 pojavljivanja (54%), u 13 (26%) slučajeva je govorni čin realizovan samo uz upotrebu imperativa u drugom licu jednine, dok je u 14 (28%) slučajeva upotrebljena uslovna (kondicionalna) konstrukcija, gde je glagol u delu koji predstavlja uslov u prezentu, a glagol u delu koji predstavlja posledicu u imperativu, ali su konstrukcije u najvećem broju slučajeva upotrebljene kako bi iskazale govornikov zahtev (blaži ili jači) za slušaoočvo uzdržavanje od ranije praktikovane radnje, dok su neke, napominjemo, iskazale čak pretnju govornika, npr.:

332) *Molim te budi tiši...*

333) *Ako te ovo ne zanima, izadi napolje...*

*Upitna* rečenica upotrebljena je jedanaest puta (22%), od čega je devet puta (18%) modalni glagol iz rečenice bio u prezentu (indikativ), a dva puta (4%) u potencijalu, a kroz navedene oblike pojavljivanja govornog čina, govornik je, opet, na izvestan način zahtevao da slušalac prekine određenu radnju, npr.:

334) *Možeš li da ućutiš...*

335) *Da li bi mogao da budeš tiši...*

Napominjemo da je, u navedenim slučajevima sa upotrebljenim modalnim glagolom u prezentu, u 6 slučajeva (12%) upotrebljeni modalni glagol *moći*, dok je u tri slučaja (6%) upotrebljen modalni glagol *hteti*; modalni glagol u potencijalu je, u oba slučaja (4%), bio *hteti*.

*Izjavne* rečenice predstavljaju 12% odgovora u analiziranom korpusu (6 pojavljivanja), gde iskazuju negodovanje ili čak uznemirenost i/ili iznerviranost govornika. Od toga su tri puta (6%) realizovane u obezličenoj formi tipa *Ima/Ovde ima+akuzativi* sl.; dva puta (4%) sa glagolom u potencijalu i – naposletku, u jednom pojavljivanju, kao deo uslovne (kondicionalne) rečenice (samostalni kondicional), npr.:

336) *Ovde ima ljudi koji bi da nešto čuju...*

337) *Zamolila bih te da budeš tiši...*

338) *Ako možeš tiše...*

Istovetan broj pojavljivanja u korpusu kao i prethodni tip, takođe u funkciji iskazivanja negodovanja govornika, ostvarila je *uzvična* rečenica. Naime, u svih 6 (12%) pojavljivanja, prenela je negativan stav govornika prema ranije realizovanoj radnji od strane slušaoca, npr.:

339) *Mislim stvarno!*

340) *Udariću te!*

Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

**Tabela 30:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	10	20
Uzvična	6	12
Zapovedna	14	28
Željna		
Upitna	2	2
Izjavno-odrična	4	8
Uzvično-odrična	12	24
Zapovedno-odrična	2	4
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Dominantno upotrebeljen tip nezavisne predikatske rečenice u analiziranom korpusu (14 pojavljivanja; 28 %), a pri realizaciji govornog čina žalbe u situaciji sa visokom stopom nametanja, jeste *zapovedna* rečenica, gde govornik, kroz analitički ili sintetički oblik imperativa, od slušaoca potražuje nadoknadu za učinjeno, npr.:

341) *Sad idi u servis...*

342) *Ima ovo da popraviš...*

*Uzvično-odrična* rečenica je ostvarila 12 (24%) pojavljivanja, kroz koja je govornik, najčešće uz upotrebu modalnog glagola *moći* u prezentu (uz dodatak negacije), pokazivao stepen svog negativnog osećanja, pa čak i ozlojeđenosti zbog učinjenog, npr.:

343) *Ne mogu da verujem...*

*Izjavna* rečenica se pojavila 10 puta (20%), od čega u sedam slučajeva (14%) u obezličenim ili pluralizovanim oblicima, dok u tri slučaja (6%) u vidu uslovne (kondicionalne) rečenice tipa I, gde, sa jedne strane govornik oprašta učinjeno, a sa druge strane iskazuje svojevrsnu pretnju, u oba slučaja sa glagolom u budućem vremenu, npr.:

344) *Ma, sredićemo...*

345) *Ako mi ne odeš sa očiju, ubiću te...*

Ponovo sa funkcijom iskazivanja negativnog stava/osećanja, upotrebljena je i *uzvična* rečenica, koja se pojavila 6 puta (12%) u analiziranom korpusu, npr.:

346) *Kakav si ti majmun, bre...*

*Izjavno-odrična* rečenica predstavlja 8 procenta (četiri pojavljivanja) analiziranog korpusa. Ona je, naime, prilikom tri pojavljivanja (6%), pokazala govornikovu spremnost da oprost, uz upotrebu obezličene konstrukcije, dok je jednom (2%) pokazala da govornik okrivljuje slušaoca za učinjeno, npr.:

347) *Ma, nema veze, dešava se...*

348) *Ti nisi normalan...*

Malo frekventna, a opet prisutna među odgovorima ispitanika, jeste *upitna* (2%) rečenica, kojom govornik, kroz pitanje koje bi se moglo tumačiti i kao retoričko, izražava svoj negativan stav, npr.:

349) *Šta ja sada da radim...*

Sa istim brojem pojavljivanja (2/4%) u korpusu javila se i *zapovedno-odrična* rečenica, kojom govornik upozorava slušaoca u vezi sa njegovim delanjem u budućnosti, uz imperativ i negaciju, npr.:

350) *Nemoj da ti padne na pamet da više sedneš u moj auto...*

### 3.16.4 Govorni čin zahvaljivanja

Niska stopa nametanja; situacija Savet

**Tabela 31:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	46	92
Uzvična		
Zapovedna		
Željna		
Upitna	4	8
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Nesumnjivo dominantan tip nezavisne predikatske rečenice, upotrebljen pri realizaciji govornog čina zahvaljivanja u situaciji sa niskom stopom nametanja, jeste *izjavna* rečenica, sa 46 pojavljivanja u korpusu (92%), koja je u većini slučajeva (40/80%) iskazana imenicom *hvala*, koja stoji uz dativ lične zamenice u drugom licu jednine ili glagol u prezentu, dok je u dva navrata (4%) upotrebljen modalni glagol *hteti* u perfektu, a dva puta (4%) nepromenjivi modalni glagol *trebati*, i u dva slučaja (4%) sa glagolom u perfektu, a svuda sa iskazivanjem pozitivnog stava govornika prema učinjenoj radnji slušaoca, npr.:

351) *Mnogo ti hvala...*

- 352) *Hteo sam da ti se zahvalim...*  
 353) *Treba da ti se zahvalim...*  
 354) *Uh, pao mi je kamen sa srca...*

Upitna rečenica je upotrebljena u četiri navrata (8%), kako bi govornik iskazao želju da se oduži slušaocu, uz upotrebu modalnog glagola *hteti* u prezentu ili modalnog glagola *moći* u potencijalu, npr.:

- 355) *Hoćemo li negde na večeru...*  
 356) *Mogli bismo negde na piće...*

Visoka stopa nametanja; situacija *Frižider*

**Tabela 32:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	40	80
Uzvična	7	14
Zapovedna		
Željna		
Upitna		
Izjavno-odrična	3	6
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

I pri realizaciji govornog čina zahvaljivanja u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima visoka, dominantna je upotreba *izjavne* rečenice, koja je, od 40 pojavljivanja (80%), 34 puta (68%) iskazana imenicom *hvala*, koja stoji uz dativ lične



zamenice u drugom licu jednine ili glagol u prezentu; 5 puta (10%) uz upotrebu modalnog glagola *moću* u prezentu i u tri slučaja (6%) uz upotrebu punoznačnog glagola u prvom licu jednine prezenta, gde govornik u svim slučajevima iskazuje svoju zahvalnost ili pokazuje da shvata da bi zbog ranije učinjenog trebalo da se oduži slušaocu, npr.:

357) *Mnogo ti hvala na pomoći...*

358) *Možeš da računaš na mene šta god ti treba...*

359) *Dugujem ti za ovo...*

*Uzvična* rečenica se pojavila 7 puta u analiziranom korpusu (14%), gde su iskazane pozitivne misli/osećanja govornika prema slušaocu, npr.:

360) *Komšija, spasioče, hvala...*

Kako možemo videti u tabeli, *izjavno-odrična* rečenica se pojavila svega tri puta (6%), kroz čiju je realizaciju, uz negirani glagol u prezentu, govornik iskazao svojevrsno priznavanje slušaočevog dela, npr:

361) *Komšo, ne znam kako da ti se odužim za ovo...*

### 3.17 Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice u britanskoj varijanti engleskog jezika

#### 3.17.1 Govorni čin zahteva

Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje*

**Tabela 33:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	9	18
Uzvična		
Zapovedna	7	14
Željna		
Upitna	32	64
Izjavno-odrična	2	4
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Iskazivanje govornog čina zahteva, gde je stopa nametanja među sagovornicima niska, realizovano je na tri načina kada je u pitanju tip nezavisne predikatske rečenice. Naime, govorni čin realizovan u formi *upitne* rečenice pojavio se 32 puta (64%), sa upitnikom kao završetkom iste i komunikativnom funkcijom zahteva, koji je, pak, realizovan na konvencionalno i nekonvencionalno indirektan način. Od navedena 32 pojavljivanja, 18 puta (36%) je rečenica realizovana uz upotrebu punoznačnog ili pomoćnog glagola *biti* (*to be*) u prezentu (15/40%) ili perfektu (3/6), a 14 (28%) puta je

iskazana uz upotrebu modalnog glagola *moći* (*can*) u prezentu (10/20%) ili modalnog glagola *moći* (*could*, upotreba glagolskog načina potencijal) (4/8%), npr.:

362) *What is the website (Koja je adresa (njihove) internet stranice...)*

363) *Can you tell me something (Možeš li mi reći nešto..)*

364) *Could you tell me (Da li bi mogao/mogla da mi kažeš...).*

Ispitanici su se odlučili za tip *izjavne* rečenice devet puta (18%), gde su u osam slučajeva (16%) upotrebljeni glagolski oblici u prezentu, a jednom (2%) glagolski način potencijal (upotreba modalnog glagola *would*), npr.:

365) *I am very excited about the trip (Veoma sam uzbuđen/uzbuđena zbog putovanja...)*

366) *I would like to know (Voleo/volela bih da znam...).*

Po procentu pojavljivanja sledi *zapovedna* rečenica, čijom su upotrebom ispitanici na direktan način, koristeći glagolski način imperativ, slušaocu iskazali svoj zahtev, npr.:

367) *Give me some information (Daj mi neke informacije...)*

U analiziranom korpusu pronašli smo i *izjavno-odričnu* rečenicu prilikom realizacije govornog čina zahteva u situaciji sa niskom stopom nametanja, i to dva puta (4%), gde je ista realizovana upotrebom modalnog glagola *moći* (*can*), uz negaciju, npr.:

368) *I cannot wait to see it (Ne mogu da dočekam da ga (odmaralište) vidim...).*

Visoka stopa nametanja; situacija Restoran

**Tabela 34:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna		
Uzvična		
Zapovedna		
Željna		
Upitna	50	100
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Želno-odrična		
Upitno-odrična		

Govorni čin zahteva, kada je u pitanju situacija sa visokom stopom nametanja među sagovornicima, ispitanici su u svakom analiziranom odgovoru (50/100%) realizovali kroz upotrebu *upitne* rečenice, koja nosi komunikativnu funkciju zahteva slabije jačine, iskazanog na konvencionalno indirektan način – u 33 pojavljivanja (66%) kroz upotrebu modalnog glagola *moći* (*could*; glagolski način potencijal), a u 17 slučajeva (34%) kroz upotrebu modalnog glagola *moći* (*can*), npr.:

369) *Could you lend me some money (Da li bi mogao/mogla da mi pozajmiš nešto novca...)*

370) *Can I borrow some money from you (Mogu li da pozajmim nešto novca od tebe...).*

### 3.17.2 Govorni čin izvinjenja

Niska stopa nametanja; situacija Ručak

**Tabela 35:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	46	92
Uzvična	3	6
Zapovedna		
Željna		
Upitna		
Izjavno-odrična	1	2
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Pri realizaciji govornog čina izvinjenja u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima niska, dominantna je upotreba *izjavnih* rečenica (46/92%). U 41 pojavljivanju (82%) upotrebljena je konstrukcija sa pomoćnim glagolom *biti* (*to be*) u prezentu i pridevom *žalostan* (*sorry*), dok je u pet navrata (10%) upotrebljen izraz *sorry* bez prethodne upotrebe glagola, npr.:

371) *I am very sorry for being late (Veoma mi je žao što kasnim...)*

372) *Sorry I'm late (Izvini što kasnim...).*

*Uzvične* rečenice upotrebljene su tri puta (6%), i to u formi eliptične rečenice, kako bi se za učinjeno okrivila treća strana/pojam, npr.:

373) *Stupid traffic (Glupi saobraćaj...).*

Procentualno najmanje prisutna jeste *izjavno-odrična* rečenica, koja je u analiziranom korpusu upotrebljena (jedno pojavljivanje/2%) sa značenjem, odnosno komunikativnom funkcijom negiranja namere za učinjeno i to sa glagolom u prošlom vremenu, npr.:

374) *I did not intend to do that (Nisam to nameravao/nameravala da uradim...).*

Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

**Tabela 36:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	50	100
Uzvična		
Zapovedna		
Željna		
Upitna		
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

I u situaciji gde je stopa nametanja visoka, ispitanici su govorni čin izvinjenja u svakom analiziranom odgovoru (50/100%) realizovali kroz upotrebu *izjavne* rečenice, sa konstrukcijom koja sadrži pomoćni glagol *biti (to be)* u prezentu i pridev *žalostan (sorry)* čak 37 puta (74%); potom, sedam pojavljivanja (14%), uz upotrebu punoznačnog glagola u budućem vremenu, kako bi obećali buduću radnju koja će popraviti (ili čija je to bar namera) načinjenu štetu; šest puta (12%) upotrebivši

punoznačni glagol u prošlom vremenu, i tako objašnjavajući situaciju koja je prethodila govornom činu ili priznajući odgovornost za učinjeno; npr:

375) *I am terribly sorry (Užasno mi je žao...)*

376) *I will fix it (Srediću/Popraviću to...)*

377) *I was so clumsy and dropped it (Bio/bila sam tako nespretan/nespretna i ispustio/ispustila ga...).*

### 3.17.3 Govorni čin žalbe

Niska stopa nametanja; situacija Konferencija

**Tabela 37:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna		
Uzvična		
Zapovedna	2	4
Željna		
Upitna	46	92
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična	2	4

Pri realizaciji govornog čina žalbe, u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima niska, ispitanici su se u najvećem broju slučajeva odlučili za *upitni* tip rečenice, sa upotrebljenim modalnim glagolom. Od 46 pojavljivanja (92%), u 21 (42%) slučaju je govorni čin realizovan uz upotrebu modalnog glagola *moći* (oblik *could*;

upotreba glagolskog načina potencijala). Upotreba ovog glagola svakako pokazuje veći stepen učtivosti i udaljenosti među govornicima od modalnog glagola *moći*, u obliku na engleskom jeziku *can*, koji je upotrebljen u 16 slučajeva (32%). Engleski modalni glagol *would* (koji se na srpski jezik prevodi glagolskim načinom *potencijal*; baš kao i kada je u pitanju upotreba modalnog glagola *could*), čija upotreba takođe pokazuje učtivost govornika, upotrebljen 9 puta (18%), npr.:

378) *Could you, please, keep calm (Da li bi mogao/mogla, molim te, da budeš tiši/tiša...)*

379) *Can you, please, stop talking (Možeš li, molim te, da prestaneš da pričaš...)*

380) *Would you mind stop talking (Da li bi ti smetalo da prestaneš da pričaš/Da li bi mogao/mogla da učutiš...).*

Zapovedna rečenica upotrebljena je dva puta (4%), sa glagolom u imperativu, čime je govornik je zahtevao da slušalac prekine određenu radnju, npr.:

381) *Shut up or leave the venue (Učuti ili izađi odavde/napusti prostoriju...)*

Upitno-odrična rečenica predstavlja četiri procenta odgovora u analiziranom korpusu (dva pojavljivanja), a govornik je upotrebio kondicionalnu (uslovnu) konstrukciju, sa glagolom u prezentu u oba dela uslovne konstrukcije (tzv. *nulti kondicional*), npr.:

382) *If you are not willing to listen, why do not you go out (Ako nisi voljan/voljna da slušaš, zašto ne izađeš napolje...).*



**Tabela 38:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	6	12
Uzvična	9	18
Zapovedna	12	24
Željna		
Upitna		
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična	20	40
Zapovedno-odrična	3	6
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Dominantno upotrebeljen tip nezavisne predikatske rečenice u analiziranom korpusu (20 pojavljivanja; 40 %), a pri realizaciji govornog čina žalbe u situaciji sa visokom stopom nametanja, jeste *uzvično-odrična* rečenica, gde govornik, uz upotrebu modalnog glagola *moći* (*can*) (17 pojavljivanja, 34%) ili punoznačnog glagola u sadašnjem trajnom vremenu (*Present Continuous*) (3 pojavljivanja, 6%), u oba slučaja sa upotrebom negacije, iskazuje nevericu, npr.:

383) *I cannot believe (Ne mogu da verujem...)*

384) *This is not happening (Ovo se ne dešava...).*

*Zapovedna* rečenica je ostvarila 12 (24%) pojavljivanja, kroz koje je govornik, uz upotrebu sintetičkog ili analitičkog oblika imperativa, iskazao ili svoju iznerviranost ili zahtev za nadoknadu štete, npr.:

385) *Tell me you have not done this (Reci mi da ovo nisi uradio/uradila...)*

386) *You are paying for this (Ti ćeš da platiš za ovo/Ima da platiš za ovo...).*

Uzvična rečenica se pojavila 9 puta (18%), sa glagolom u perfektu, npr.:

387) *You destroyed my car, idiot (Uništio/uništila si mi auto, idiote...).*

Sa funkcijom opraštanja za učinjeno upotrebljena je *izjavna* rečenica, koja se pojavila 6 puta (12%) u analiziranom korpusu, sa pomoćnim glagolom u prezentu i punoznačnim glagolom u futuru, u drugom delu rečenice, npr:

388) *It is ok, we will fix it (U redu je, popravićemo to....).*

*Zapovedno-odrična* rečenica, takođe u funkciji opraštanja, uz upotrebu imperativa i negacije (i, ponovo, glagola u budućem vremenu u drugom delu rečenice), predstavlja šest procenata analiziranog korpusa (tri pojavljivanja), npr.:

389) *Do not worry, I will repair it (Ne brini, ja ću to popraviti...).*

### 3.17.4 Govorni čin zahvaljivanja

Niska stopa nametanja; situacija *Savet*

**Tabela 39:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	45	90
Uzvična	5	10
Zapovedna		
Željna		
Upitna		
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Najčešće upotrebljen tip nezavisne predikatske rečenice, pri realizaciji govornog čina zahvaljivanja u situaciji sa niskom stopom nametanja, jeste *izjavna* rečenica, sa 45 pojavljivanja u korpusu (90%), koja je u većini slučajeva (30/60%) iskazana uzvikom<sup>93</sup> *thank you/thanks*, dok je sedam puta (14%) izraz *thanks* upotrebljen u funkciji imenice<sup>94</sup>, a u pet navrata (10%) izraz *thank* je upotrebljen u funkciji glagola<sup>95</sup>, npr.:

389) *Thank you very much (Mnogo ti hvala...)*

390) *Many thanks for your help (Mnogo ti hvala na pomoći...)*

<sup>93</sup> Prim.aut. Kako izraz *thank you*, tako i izraz *thanks*, može da stoji u funkciji uzvika ili imenice (Oxford Advanced Learner's Dictionary, 2000; Cambridge Advanced Learner's Dictionary, 2008).

<sup>94</sup> Prim.aut. Obratili smo pažnju na mesta gde je izraz *thanks* bio u funkciji imenice, odnosno – uz sve osobine koje imenička upotreba podrazumeva (najčešće je bila u pitanju premodifikacija).

<sup>95</sup> Prim.aut. *Thank* na tim mestima funkcioniše kao punoznačan glagol.

391) *I would like to thank you (Želeo/želela bih da ti se zahvalim...).*

Uzvična rečenica je upotrebljena u pet navrata (10%), kako bi govornik uputio kompliment slušaocu, od čega je tri puta (6%) *thanks* upotrebljen u funkciji imenice, a dva puta je realizovano *thank you*, u funkciji uzvika, npr.:

392) *Many thanks, mate, you are my hero (Mnogo ti hvala, prijatelju, ti si moj heroj...)*

393) *Thank you so much, you are my star (Mnogo ti hvala, ti si moj junak/zvezda...).*

Visoka stopa nametanja; situacija *Frižider*

**Tabela 40:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	48	96
Uzvična	2	4
Zapovedna		
Željna		
Upitna		
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

I pri realizaciji govornog čina zahvaljivanja u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima visoka, dominantna je upotreba *izjavne* rečenice, koja je od 48 pojavljivanja (96%), 21 put (42%) iskazana uz upotrebu izraza *thanks* u funkciji uzvika; 10 puta (20%) uz upotrebu izraza *thanks* u funkciji imenice; 12 puta (24%) uz upotrebu

*thank you* u funkciji uzvika, a 5 puta (10%) uz upotrebu izraza *thank* u funkciji glagola ili upotrebu nekog drugog punoznačnog glagola, npr.:

394) *Thanks for lending me the money (Hvala ti što si mi pozajmio/pozajmila novac...)*

395) *Many thanks for your help (Mnogo ti hvala na pomoći...)*

396) *Thank you so much, indeed (Mnogo ti hvala, zaista...)*

397) *I really appreciate your lending (Zaista sam zahvalan/zahvalna na tome što si mi pozajmio/pozajmila...).*

Uzvična rečenica se pojavila 2 puta u analiziranom korpusu (4%), gde su iskazane pozitivne misli/osećanja govornika prema slušaocu, uz upotrebu izraza *thanks* u funkciji imenice, npr.:

398) *Many thanks, you saved my day (Mnogo ti hvala, spasao si me/mi dan...).*

### 3.18 Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice u američkoj varijanti engleskog jezika

#### 3.18.1 Govorni čin zahteva

Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje*

**Tabela 41:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna		
Uzvična		
Zapovedna	8	16
Željna		
Upitna	42	84
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Iskazivanje govornog čina zahteva u američkoj varijanti engleskog jezika, u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima niska, realizovano je na dva načina kada je u pitanju tip nezavisne predikatske rečenice. Naime, govorni čin realizovan u formi *upitne* rečenice pojavio se 42 puta (84%), sa upitnikom kao završetkom iste i komunikativnom funkcijom zahteva, koji je, pak, realizovan na konvencionalno i nekonvencionalno indirektan način (*Pripremnim pitanjem* ili *Nagoveštajem*). Od navedena 42 pojavljivanja (84%), 13 puta (23%) je rečenica realizovana uz upotrebu punoznačnog ili pomoćnog glagola *biti* (*to be*) u prezentu; a 9 (18%) puta je iskazana uz upotrebu modalnog glagola *would* (glagolskim načinom potencijal); 15 puta (30%) uz

upotrebu modalnog glagola *could* (glagolskim načinom potencijal) i, naposljetku, pet puta (10%) uz upotrebu modalnog glagola *can* (*moći*), npr.:

- 399) *Where is the resort, is there something interesting to see (Gde je odmaralište, ima li tamo nešto zanimljivo da se vidi...)*
- 400) *Would you be able to tell me some details (Da li bi ti mogao/mogla da mi kažeš neke detalje...)*
- 401) *Could you, please, share some information with me (Da li bi, molim te, mogao/mogla da podeliš sa mnom neke informacije...)*
- 402) *Can I ask you a few questions (Mogu li da ti postavim nekoliko pitanja...).*

Po procentu pojavljivanja sledi *zapovedna* rečenica, čijom su upotrebom ispitanici na direktan način, koristeći glagolski način imperativ, slušaocu iskazali svoj zahtev, npr.:

- 403) *Give me as many details as you can (Daj mi sve detalje koje možeš...)*

Visoka stopa nametanja; situacija Restoran

**Tabela 42:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	5	10
Uzvična		
Zapovedna		
Željna		
Upitna	45	90
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Govorni čin zahteva, kada je u pitanju visoka stopa nametanja, ispitanici su u svim svojim ogovorima (50/100%) realizovali kroz upotrebu *upitne* rečenice, koja nosi komunikativnu funkciju zahteva umerene jačine, iskazanog na konvencionalno indirektan način – u 27 pojavljivanja (54%) kroz upotrebu modalnog glagola *could* (glagolski način potencijal); u 10 slučajeva (20%) uz upotrebu modalnog glagola *would* (glagolski način potencijal), a u 8 navrata (16%) su ispitanici u svojim pitanjima upotrebili modalni glagol *can* (*moći*), npr.:

404) *Could lend me some money (Da li bi mogao/mogla da mi pozajmiš nešto novca...)*

405) *Would you be able to lend me some money/credit card (Da li bi mogao/mogla da mi pozajmiš nešto novca/kreditnu karticu...)*

406) *Can you give me some cash till tomorrow (Možeš li mi dati nešto novca do sutra...).*



Izjavna rečenica, sa istom funkcijom kao i sve one upotrebljene u tipu upitne rečenice (funkcijom konvencionalno indirektno izrečenog zahteva), pojavila se u pet navrata (10%), gde je ponovo upotrebljen modalni glagol *could* (glagolski način potencijal), ali je uveden konstrukcijom sa glagolom u prošlom vremenu *I was wondering*, npr.:

407) *I was wondering if you could give me some money for tonight*  
 (Pitao/Pitaa sam se da li bi ti mogao/mogla da mi daš nešto novca za večeras...).

### 3.18.2 Govorni čin izvinjenja

Niska stopa nametanja; situacija *Ručak*

**Tabela 43:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	50	100
Uzvična		
Zapovedna		
Željna		
Upitna		
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Pri realizaciji govornog čina izvinjenja, u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima niska, dominantna je upotreba *izjavnih* rečenica (50/100%). U svim odgovorima ispitanika upotrebljena je konstrukcija sa pomoćnim glagolom *biti (to be)* u prezentu i pridevom *žalostan (sorry)*, npr.:

408) *I'm so sorry I'm late (Veoma mi je žao što kasnim...)*

409) *I am so sorry I am late, but the traffic was bad (Mnogo mi je žao što kasnim, ali saobraćaj je bio loš...).*

Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

**Tabela 44:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	42	84
Uzvična		
Zapovedna		
Željna		
Upitna		
Izjavno-odrična	8	16
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

I u situaciji gde je stopa nametanja visoka, ispitanici su govorni čin izvinjenja, na primeru američke varijante engleskog jezika, u najvećem broju analiziranih odgovora (42/84%) realizovali kroz upotrebu *izjavne* rečenice, uz upotrebu konstrukcije sa pomoćnim glagolom *biti (to be)* u prezentu i pridevom *žalostan (sorry)* – čak 37 puta

(74%); te, potom – u pet slučajeva (10%), uz upotrebu punoznačnog glagola u prošlom vremenu, kako bi se priznala odgovornost za učinjeno, npr.:

410) *I am very sorry about your phone (Veoma mi je žao zbog tvog telefona...)*

411) *I was careless and did drop it (Bio/bila sam tako nepažljiv/nepažljiva i ispustio/ispustila ga...).*

Izjavno-odrični tip rečenice realizovan je osam puta (16%), kada je u pitanju situacija sa visokom stopom nametanja među sagovornicima u govornom činu izvinjenja. Upotrebivši punoznačne glagole u prošlom vremenu, govornik je želeo da negira svoju nameru za učinjeno, npr.:

412) *I didn't mean to drop it (Nisam nameravao/nameravala da ga ispustim...).*

### 3.18.3 Govorni čin žalbe

Niska stopa nametanja; situacija *Konferencija*

**Tabela 45:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna		
Uzvična		
Zapovedna	4	8
Željna		
Upitna	42	84
Izjavno-odrična	4	8
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Pri realizaciji govornog čina žalbe, u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima niska, ispitanici su se u najvećem broju slučajeva odlučili za *upitni* tip rečenice, sa upotrebljenim modalnim glagolom. Od 42 pojavljivanja (84%), u 34 (68%) slučaja je govorni čin realalizovan uz upotrebu modalnog glagola *moći* (oblik *could*; glagolski način potencijal), čija upotreba svakako pokazuje veći stepen učtivosti i udaljenosti među sagovornicima od modalnog glagola *moći*, u obliku na engleskom jeziku *can*, koji je upotrebljen u 8 slučajeva (16%), npr.:

413) *Could you, please, lower your voice (Da li bi mogao/mogla, molim te, da smanjiš ton/pričaš tiše...)*

414) *Can you stop it (Možeš li da prestaneš (sa tim)...).*

*Izjavno-odrična* rečenica upotrebljena je četiri puta (8%), sa punoznačnim ili modalnim glagolom u sadašnjem vremenu, čime je govornik pokazao negodovanje/iznerviranost povodom radnje učinjene od strane slušaoca, npr.:

415) *I do not hear anything because of you (Zbog tebe ne čujem ništa...).*

*Zapovedna* rečenica predstavlja 8% odgovora u analiziranom korpusu (četiri pojavljivanja), a govornik je upotrebio ili kondicionalnu (uslovnu) konstrukciju, sa glagolom u prezentu u oba dela uslovne konstrukcije (*nulti kondicional*) ili samostalno punoznačan glagol, npr.:

416) *There are people actually interested in the presentation, so you either stop talking or take your pressing business elsewhere (Ovde ima ljudi koji su, zaista, zainteresovani za prezentaciju, tako da ili prestani da pričaš ili obavi svoj neodložan posao na drugom mestu...).*

**Tabela 46:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	18	36
Uzvična		
Zapovedna	16	32
Željna		
Upitna		
Izjavno-odrična	16	32
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Dominantno upotrebeljen tip nezavisne predikatske rečenice u analiziranom korpusu (18 pojavljivanja; 36 %) pri realizaciji govornog čina žalbe, u situaciji sa visokom stopom nametanja među sagovornicima, jeste *izjavna* rečenica, gde govornik, uz upotrebu glagola u sadašnjem vremenu (10 pojavljivanja, 20%), oprašta slušaocu učinjeno ili, upotrebivši punoznačni glagol u prošlom vremenu (8 pojavljivanja/16%), okrivljuje slušaoca, npr.:

417) *It is all right, it is insured (U redu je, osigurano je...)*

418) *You have damaged my car, that was so careless (Uništio/uništila si mi auto, to je bilo veoma nesmotreno...).*

*Izjavno-odrična* rečenica pojavila se 16 (32%) puta, a njome je govornik, uz upotrebu modalnog glagola *can* (*moći*) (7/14%), uz dodatak negacije ili punoznačnog glagola u sadašnjem vremenu (9/18%) iskazao svoju nevericu i negodovanje, npr.:

419) *I can't believe you're behaving in that careless way (Ne mogu da verujem da se ponašaš na tako neodgovoran način...)*

420) *I really do not know what you were thinking of (Zaista ne znam na šta si mislio/mislila...).*

Zapovedna rečenica se, kao i prethodni tip rečenice, pojavila 16 puta (32%), sa imperativom u sintetičkom ili analitičkom obliku, kojim je govornik preneo različite komunikativne funkcije, budući da je na jednom mestu zapovedna rečenica upotrebljena kako bi se prenela funkcija opraštanja, na drugom mestu kako bi se slušalac naveo na popravku učinjenog i, naposljetku, kako bi se slušaocu predočila njegova krivica, npr.:

421) *Stay calm, we will solve it (Ostani miran/mirna, rešićemo to...)*

422) *You are paying for this (Ti plaćaš za ovo...)*

423) *Look what you did (Vidi šta si uradio/uradila...).*

### 3.18.4 Govorni čin zahvaljivanja

Niska stopa nametanja; situacija Savet

**Tabela 47:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	46	92
Uzvična	4	8
Zapovedna		
Željna		
Upitna		
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

Pri realizaciji govornog čina zahvaljivanja, u situaciji sa niskom stopom nametanja među sagornicima, ispitanici su u najvećem broju slučajeva upotrebili *izjavnu* rečenicu, čak 46 pojavljivanja u korpusu (92%), koja je u svim slučajevima iskazana uzvikom *thank you/thanks*, npr.:

424) *Thank you very much for your input (Mnogo ti hvala na savetu...)*

425) *Thank you for the valuable advice (Hvala ti na dragocenom savetu...).*

*Uzvična* rečenica je upotrebljena u četiri navrata (8%), kako bi govornik uputio kompliment slušaocu, gde je *thank you* realizovano u funkciji uzvika, npr.:



426) *Thank you, mate, you are awesome (Hvala ti, prijatelju, sjajan si...).*

Visoka stopa nametanja; situacija *Frižider*

**Tabela 48:** Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice

Tip nezavisne predikatske rečenice:	Broj pojavljivanja u korpusu	Procenat pojavljivanja u korpusu (%)
Izjavna	48	96
Uzvična	2	4
Zapovedna		
Željna		
Upitna		
Izjavno-odrična		
Uzvično-odrična		
Zapovedno-odrična		
Željno-odrična		
Upitno-odrična		

U govornom činu zahvaljivanja i u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima visoka, dominantna je upotreba *izjavne* rečenice u kojoj se izraz *thank you/thanks* javio u funkciji uzvika, npr.:

427) *Thank you for helping me when I needed it most (Hvala ti na pomoći kada mi je bila najpotrebnija...)*

428) *Thank you so much for lending me the money (Mnogo ti hvala što si mi pozajmio/pozajmila novac...).*

*Uzvična* rečenica se pojavila dva puta u analiziranom korpusu (4%), gde su iskazane pozitivne misli/osećanja govornika prema slušaocu, uz upotrebu izraza *thank you/thanks* u funkciji uzvika, npr.:

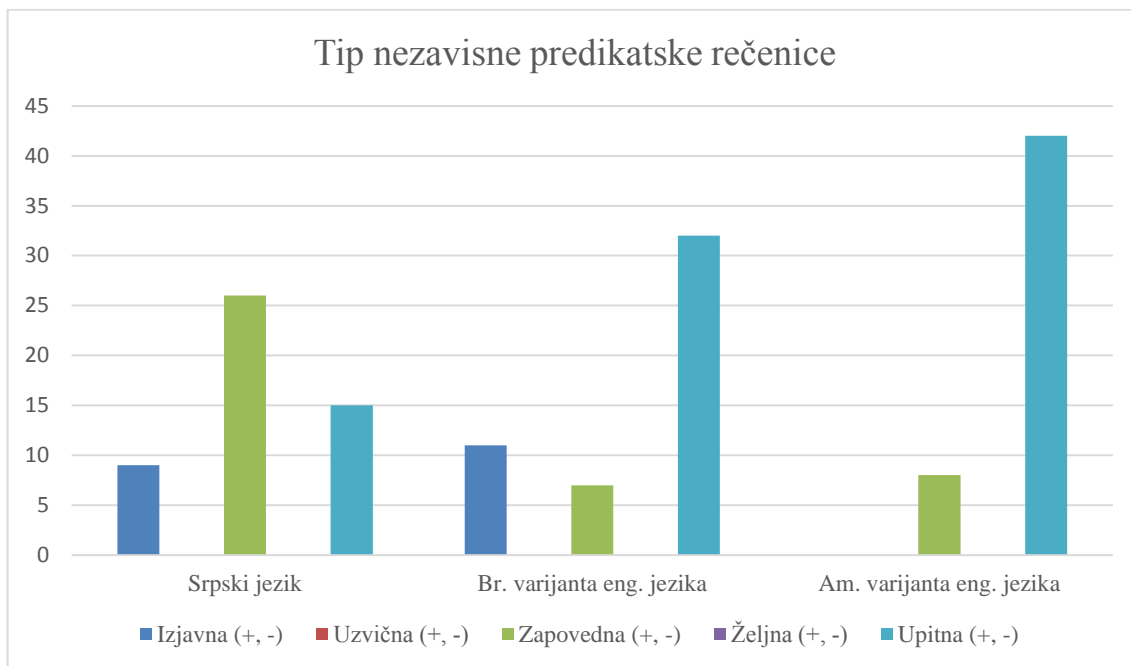
429) *Thank you, you saved my life (Mnogo ti hvala, spasao/spasila si mi život/me...).*

### 3.19 Upotrebljeni tip nezavisne predikatske rečenice – srpski i dve varijante engleskog jezika u kontrastu

#### 3.19.1 *Govorni čin zahteva*

Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje*

Kako je, donekle, moglo da se pretpostavi na osnovu podatka u vezi sa upotrebljenim tipom nezavisne predikatske rečenice, u govornom činu zahteva, u situaciji sa niskom stopom nametanja, Srbi su proizveli najveći broj zapovednih rečenica, zapravo – to je dominantan tip u delu korpusa na srpskom jeziku, dok je u delu korpusa u britanskoj odnosno američkoj varijanti engleskog jezika, dominantan upitni tip rečenice, iako su i ovde, ali u manjem broju, prisutne zapovedne rečenice; čime Britanci i Amerikanci, svakako, pokazuju veću obzirnost kada je u pitanju ugrožavanje obraza sagovornika/slušaoaca.

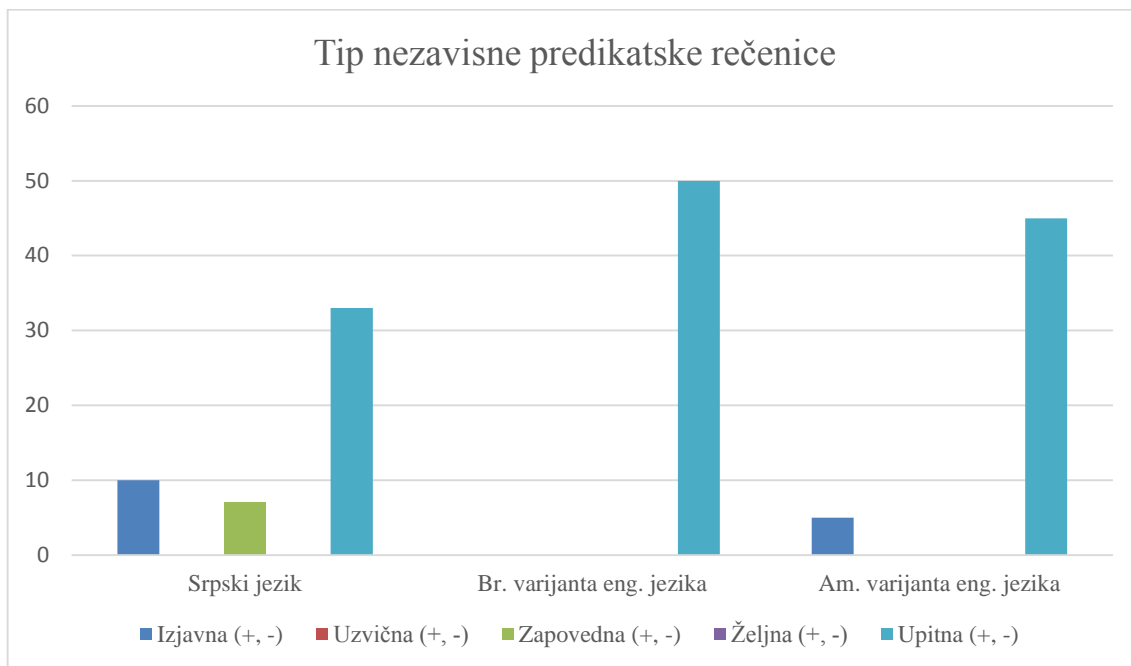


**Grafikon 25:** Tip nezavisne predikatske rečenice<sup>96</sup> – srpski i dve varijante engleskog jezika

Visoka stopa nametanja; situacija *Restoran*

Ipak, u situaciji sa visokom stopom nametanja, i Srbi su u većini slučajeva upotreбили upitnu rečenicu, kako bi oblikovali svoje zahteve, mada i ovde, u delu korpusa na srpskom jeziku, nije izostala zapovedna rečenica kao upotrebljeni tip. S druge strane, Britanci i Amerikanci su ostali dosledni, te kao dominantne upotreбили upitne rečenice, s tim što, kada je u pitanju situacija sa visokom stopom nametanja, nije bilo upotrebe zapovednih rečenica u dva dela korpusa koja se odnose na varijante engleskog jezika.

<sup>96</sup> Prim.aut. Za potrebe grafikona koji predstavljaju tipove upotrebljenih nezavisnih predikatski rečenica, potvrđne i odrične rečenice, koje pripadaju istom tipu, smo zajedno klasifikovali, a zarad preglednosti podataka, na prvom mestu.

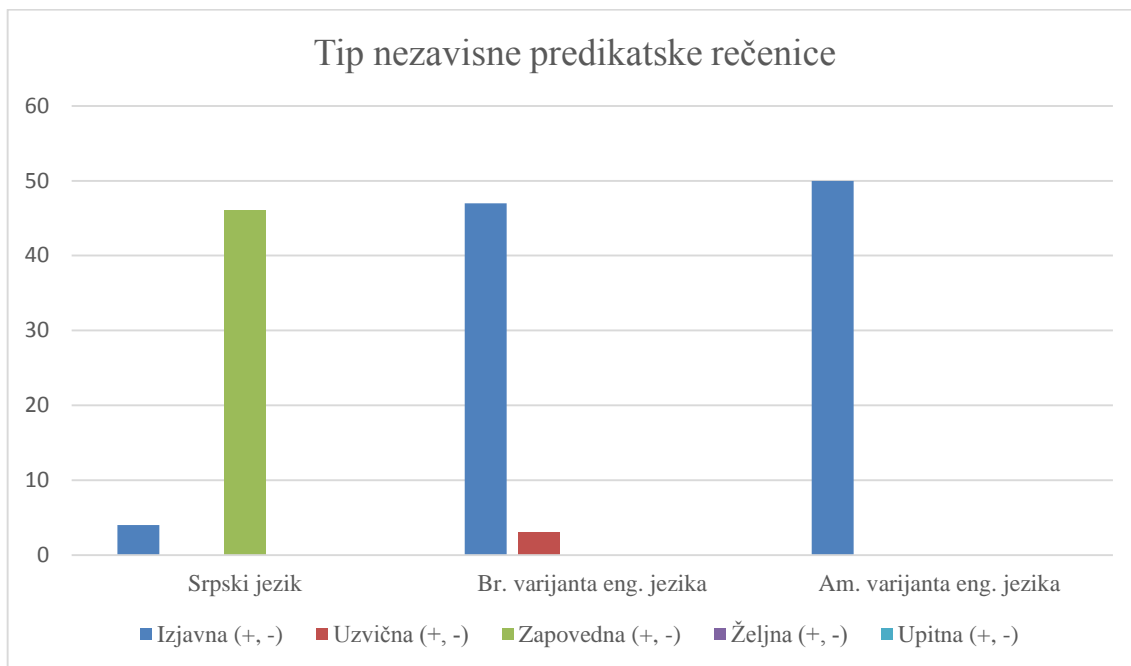


**Grafikon 26:** Tip nezavisne predikatske rečenice – srpski i dvevarijante engleskog jezika

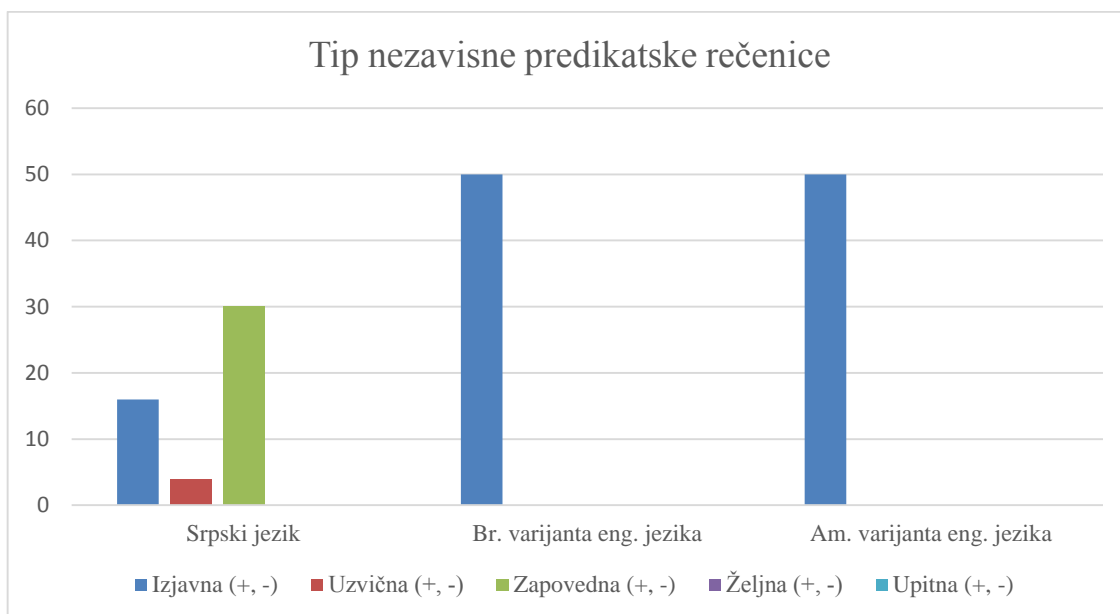
### 3.19.2 Govorni čin izvinjenja

Niska stopa nametanja; situacija *Ručak* i Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

Na prvi pogled, podaci govore da su govornici srpskog jezika svoje iskaze, a u njima govorne činove izvinjenja, realizovali u formi (tipu) zapovedne rečenice, kako u situaciji sa niskom, tako i u situaciji sa visokom stopom nametanja, za razliku od govornika britanske, odnosno američke varijante engleskog jezika, koji su opet u situaciji i sa niskom i sa visokom stopom nametanja, realizovali dominantno izjavne rečenice, što može da deluje da govornici srpskog jezika zapravo i nisu imali nameru da se izvinu sagovorniku/slušaoocu, sudeći po upotrebljenom tipu rečenice. Međutim, moramo imati u vidu i razlike u prirodi samih jezika, srpskog na jednoj strani i dve varijante engleskog jezika na drugoj strani, te i na ovom mestu naglasiti sličnost u ilokucionoj sili iskaza *Izvini*, sa iskazom *I am sorry*, te srodnost njihove komunikativne funkcije, a to je iskazivanje/upućivanje izvinjenja, ali, pak, sa posebnom napomenom da srpski jezik poseduje oblik *Žao mi je*, što bi, baš kao i englesko *I am sorry*, bila izjavna rečenica, po tipu.



**Grafikon 27:** Tip nezavisne predikatske rečenice – srpski i dve varijante engleskog jezika (niska stopa nametanja)

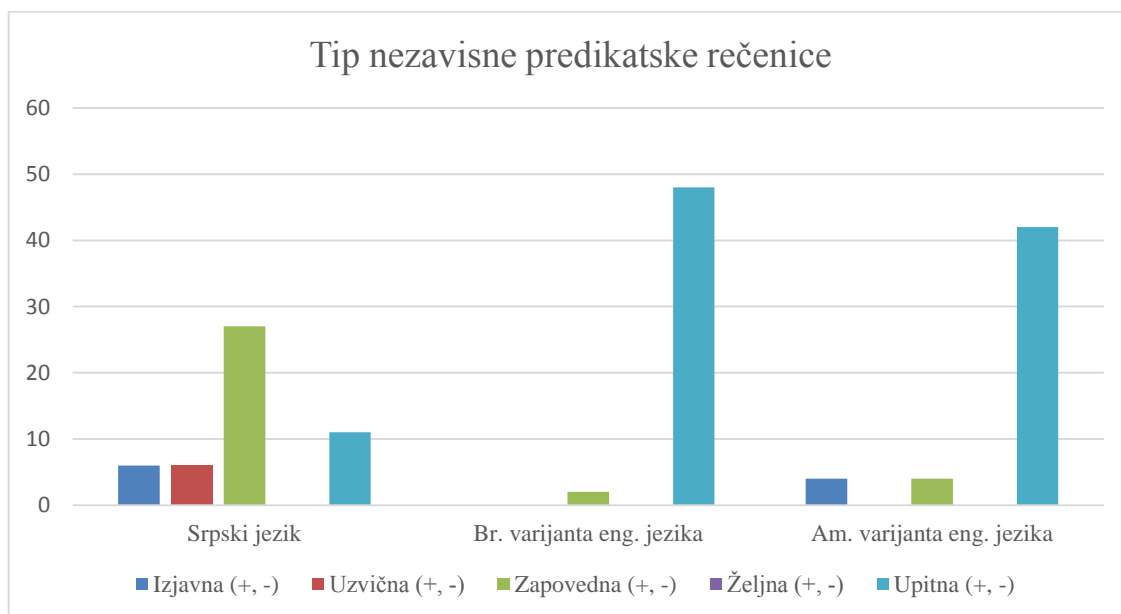


**Grafikon 28:** Tip nezavisne predikatske rečenice – srpski i dve varijante engleskog jezika (visoka stopa nametanja)

### 3.19.3 Govorni čin žalbe

#### Niska stopa nametanja; situacija Konferencija

Baš kao i na primeru govornog čina zahteva, i u govornom činu žalbe u situaciji sa niskom stopom nametanja, Srbi su se u najvećem broju slučajeva odlučili za upotrebu zapovedne rečenice, čime nisu pokazali obzirnost prema slušačevom obrazu, ukoliko u obzir uzmemo činjenicu da su svoje govorne činove realizovali kroz upotrebu glagolskog načina imperativa. S druge strane, Britanci i Amerikanci su, u dominantno velikom procentu, upotrebili upitne rečenice, lišene naredbodavnog tona.

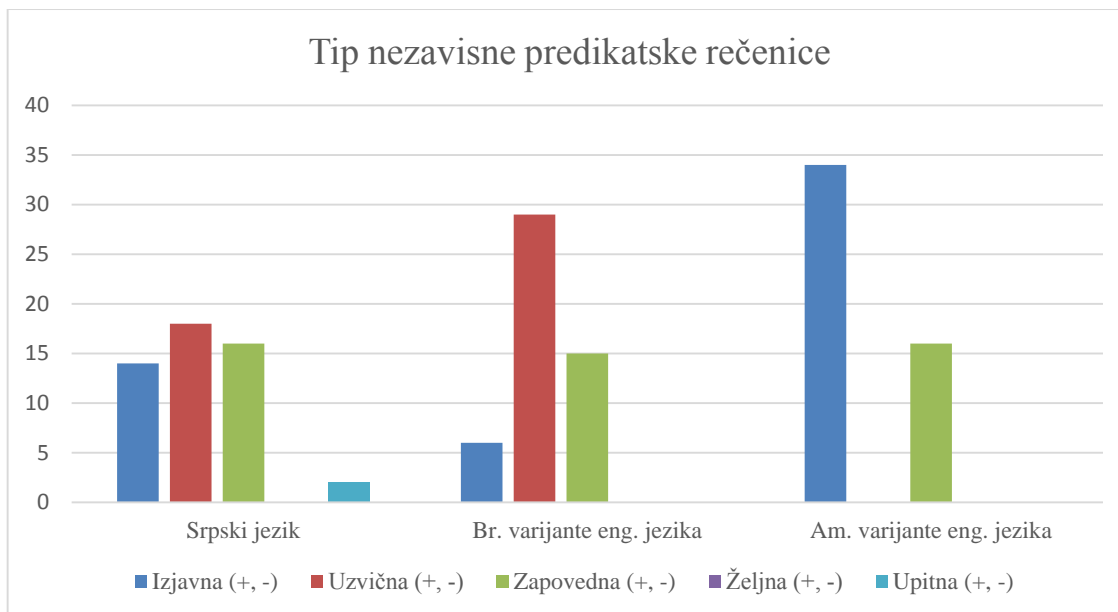


**Grafikon 29:** Tip nezavisne predikatske rečenice – srpski i dve varijante engleskog jezika

#### Visoka stopa nametanja; situacija Automobil

Visoka stopa nametanja u govornom činu žalbe donela je drugačije rezultate; u srpskom delu korpusa, naime, naišli smo na nekoliko tipova nezavisne predikatske rečenice, sa naglaskom da je, i u ovoj situaciji, najveći broj pojavljivanja ostvarila zapovedna rečenica, no broj pojavljivanja iste ne razlikuje se mnogo od broja pojavljivanja npr. uzvično-odrične ili izjavne rečenice. Britanci su takođe upotrebili nekoliko tipova rečenice, no najučestalija je bila uzvično-odrična rečenica, dok je, što naglašavamo, zapovedna rečenica, isto tako upotrebljena često, baš kao i uzvična (nešto

manje). U američkom delu korpusa, tri tipa rečenice su upotrebljena i to sa vrlo sličnim procentom realizacije; iako dominira (zbog neznatne razlike) izjavna rečenica, prate je, sa istovetnim procentom upotrebe, zapovedna i izjavno-odrična rečenica.

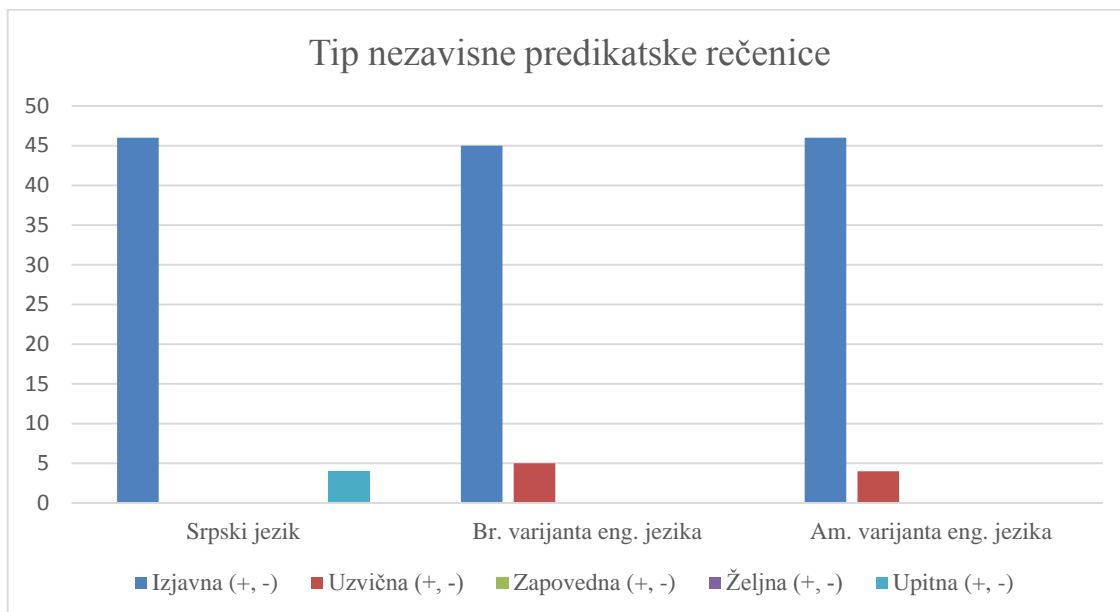


**Grafikon 30:** Tip nezavisne predikatske rečenice – srpski i dve varijante engleskog jezika

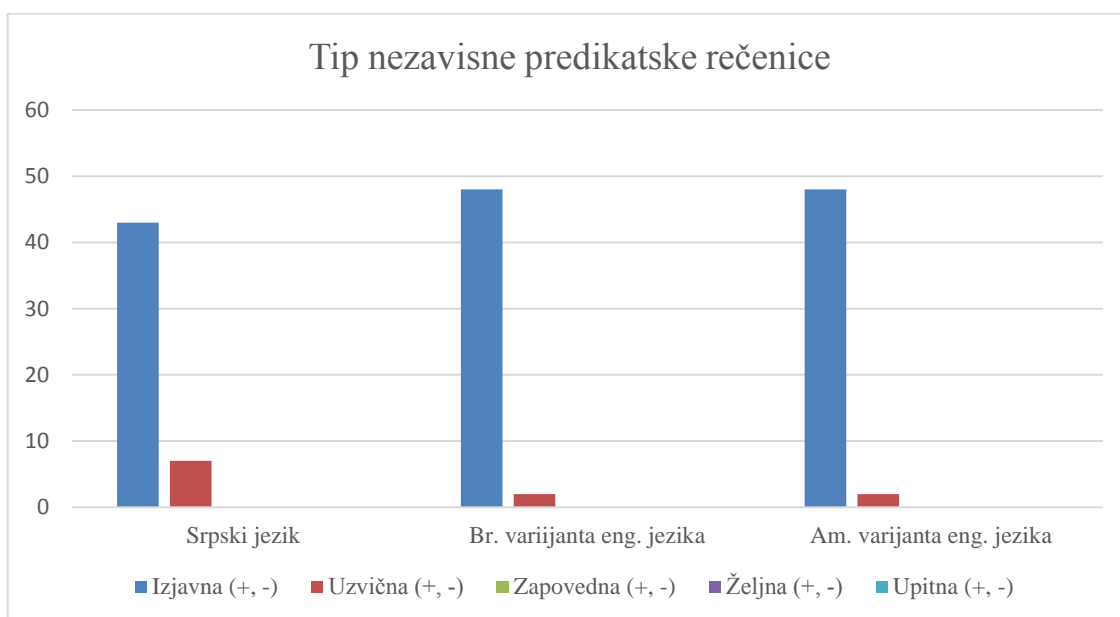
#### 3.19.4 Govorni čin zahvaljivanja

Niska stopa nametanja; situacija *Savet* i *Visoka stopa nametanja; situacija *Frižider**

Prilikom realizacije govornog čina zahvaljivanja, kako u situaciji sa niskom stopom nametanja, tako i u situaciji sa visokom stopom nametanja, govornici srpskog jezika i govornici obe varijante engleskog jezika, britanskog i američkog, dominantno su upotrebili izjavnu rečenicu (sa mestimičnim pojavljivanjem uzvične, odnosno izjavno-odrične rečenice).



**Grafikon 31:** Tip nezavisne predikatske rečenice – srpski i dve varijante engleskog jezika (niska stopa nametanja)



**Grafikon 32:** Tip nezavisne predikatske rečenice – srpski i dve varijante engleskog jezika (visoka stopa nametanja)



## 3.20 Glagolski način, kondicionalnost i modalnost u srpskom jeziku

### 3.20.1 Govorni čin zahteva

Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje* i Visoka stopa nametanja; situacija *Restoran*

Kako je ranije navedeno, ispitanici su se susreli sa situacijama u kojima su predstavljeni govornici koji se poznaju (prilično dobro), te čiji je društveni status gotovo jednak, odnosno predstavljen kao veoma sličan. Ipak, i pored toga, treća varijabla, od tri za koje Braunova i Levinson (Brown & Levinson, 1978/1987) smatraju da umnogome utiču na komunikaciju, pa samim tim i realizaciju govornih činova, varijabla (visine) stope nametanja među sagovornicima, pokazala je uticaj na realizaciju govornog čina zahteva; naime, u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima niska, glagolski način *imperativ* dominira odgovorima u analiziranom korpusu. Kroz imperativne forme, npr.:

430)      *Kaži mi/Reci mi/Objasni mi...*

govornik zahteva od slušaoca određenu radnju, a ilokuciona sila koju imperativ nosi je prilično jaka. S druge strane, upotreba glagolskog načina *potencijal* neuporedivo je manja, i kroz nju govornik pokazuje veći stepen, ne samo indirektnosti, nego i učtivosti istovremeno, bilo da se radi o upitnim oblicima sa modalnim glagolom, npr.:

431)      *Da li bi mogao...*

ili o izjavnim oblicima sa punoznačnim glagolom, npr.:

432)      *Voleo bih da...*

Ispitanici čiji je maternji jezik srpski, odlučili su se za upotrebu isključivo modalnog glagola *moći* u ovom delu korpusa, dok *kondicionalnih*<sup>97</sup>, *futurskih* i *perfekatskih* oblika nije bilo.

Analiza odgovora koji se odnose na govorni čin zahteva u situaciji sa visokom stopom nametanja među sagovornicima, pokazala je, pak, da ispitanici primećuju razliku u stopi nametanja o kojoj se pregovara, i pored toga što, i u ovom slučaju,

---

<sup>97</sup> Prim.aut. Pod ovim mislimo na celokupnu (ili deo nje) strukturu kondicionalne rečenice.

poznaju sagovornika, sa kojim dele, ako ne istovetan, onda bar najvećim delom sličan društveni status. S tim u vezi, govornici su pokazali potrebu da ublaže svoje iskaze, a u njima i govorni čin zahteva, tako što su se odlučili za realizaciju pitanja u *prezentu*, uz upotrebu modalnog glagola *moći*, npr.:

433) *Možeš li mi dati...*

dok je upotreba istog modala u *potencijalu* veoma mala, npr.:

434) *Da li bi mogao...*

što, opet, potvrđuje da su sagovornici bliski, te nema potrebe za prevelikom dozom učtivosti. Mali broj ispitanika odlučio se za realizaciju zahteva kroz izjavne rečenice u *pefektu*, *potencijalu* ili *samostalnom kondicionalu* (odnosno, delu kondicionalne konstrukcije), gde je zapravo ostavljeno sagovorniku da prosudi o tome šta u stvari govornik želi i ovde, naime, primećujemo upotrebu, iako nisko frekventnu, još jednog modalnog glagola – *trebati* npr.:

435) *Trebalo bi mi...*

*Futur (I)* takođe nije upotrebljen ni na ovom mestu, a valja napomenuti da se, i pored visoke stope nametanja, određeni broj (iako nevelik) ispitanika odlučio za glagolski način *imperativ*, npr.:

436) *Daj mi...*

437) *Pozajmi mi...*

### 3.20.2 Govorni čin izvinjenja

Niska stopa nametanja; situacija *Ručak* i Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

Govorni čin izvinjenja značajno može da ugrozi pozitivan obraz govornika, te se govornik uglavnom trudi da ovaj govorni čin realizuje na način koji je prihvatljiv, kako za njegov, tako i za slušaočev obraz. U situaciji sa niskom stopom nametanja, ispitanici su, u srpskom delu korpusa, pokazali visok procenat upotrebe glagolskog načina *imperativ*, koji je, ipak, upotrebljen u značenju molbe, npr.:

438) *Oprosti mi...*

439) *Izvini...*

Izvinjenje je u veoma malom procentu realizovano kroz punoznačan glagol u *prezentu*, npr.:

440) *Izvinjavam se...*

a od modalnih glagola uočili smo samo modalni glagol *moći*, upotrebljen sa negacijom u *perfektu*, npr.:

441) *Nisam mogla...*

*Futur (I)*, baš kao ni *kondicionalne* konstrukcije niti glagolski način *potencijal*, nisu uočeni u analiziranom korpusu.

U situaciji sa visokom stopom nametanja, *imperativ* je ponovo dominantno sredstvo kojim je realizovan govorni čin izvinjenja, mada naglašavamo da se, baš kao i prilikom realizacije govornog čina izvinjenja u situaciji sa niskom stopom nametanja, i ovde radi o imperativu koji je upotrebljen sa komunikativnom funkcijom molbe, npr.:

442) *Izvini...*

Značajan broj ispitanika se odlučio za realizaciju izvesnog obećanja, upotrebivši punoznačan glagol u *prezentu* ili *futuru I*, npr.:

443) *Obećavam ti...*

444) *Sve ću popraviti...*

Negacija je primećena u slučajevima gde je govornik odbacivao nameru za učinjeno, a negiran je pomoćni glagol *biti*, u *prezentu* ili *perfektu*, npr.:

445) *Nije bilo namerno...*

446) *Nisam namerno...*

Glagolski način *potencijal* nije predstavljao deo odgovora ispitanika, a nismo pronašli ni *kondicionalne* konstrukcije.

### 3.20.3 Govorni čin žalbe

Niska stopa nametanja; situacija *Konferencija* i Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

Govorni čin žalbe ima potencijal da ugrozi pozitivan obraz slušaoca, te se govornik, ukoliko želi da ostvari harmoničnu komunikaciju sa sagovornikom, trudi da to ugrožavanje umanjuje koliko je god moguće. U situaciji sa niskom stopom nametanja, ispitanici su pokazali visok stepen direktnosti, budući da su se u najvećem broju slučajeva odlučili za *imperativnu formu* glagola, čija je ilokucionna sila, za razliku od onog upotrebljenog u govornom činu izvinjenja, znatno jača, te predstavlja svojevrsan zahtev, pa čak i naređenje, npr.:

447) *Ućuti, bre...*

Međutim, imperativ je donekle ublažen na dosta mesta upotrebom u *kondicionalnim rečenicama* (tip I), pa je slušaocu najpre ponuđen uslov, npr.:

448) *Ako ti se ne sluša, izađi...*

gde je glagol u drugom delu kondicionalne konstrukcije svaki put bio u imperativu, sem jednom prilikom, kada je realizovan samo prvi deo konstrukcije (*samostalni kondicional*), npr.:

449) *Ako možeš tiše...*

*Futur I*, čija je ilokucionna moć na ovom mestu veoma jaka, upotrebljen je veoma retko, baš kao i *potencijal* (i jedan i drugi imaju svega nekoliko pojavljivanja), npr.:

450) *Udariću te...*

451) *Zamolila bih te...*

Modalni glagoli *moći* i *hteti* čine oko jedne petine odgovora ispitanika, gde su najveći broj puta upotrebljeni u *prezentu*, a kako je već naglašeno, sporadično u *potencijalu*, npr.:

452) *Možeš li da ućutiš...*

453) *Da li bi mogao...*

Pri višoj stopi nametanja, gde je krivica slušaoca veća i značajnija za govornika, ispitanici su se, u delu korpusa na srpskom jeziku, ređe odlučili za glagolski način *imperativ*, no u situaciji gde je stopa nametanja bila niža, iako je i ovde imperativna forma ona koja se pojavila najviše puta (kako analitička, tako i sintetička), npr.:

454) *Vadi pare...*

Ovde je u velikom broju slučajeva pokazana neverica govornika (upravo zbog ozbiljnosti situacije), sa negacijom modalnog glagola *moći* u prezentu, npr.:

455) *Stvarno ne mogu da verujem...*

*Futur I* je takođe upotrebljen, i to tamo gde je govornik pokazivao opraštanje ili pretio, npr.:

456) *Popravićemo...*

a *kondicionalne rečenice* ponovo su se pojavile samo u prvom tipu, npr.:

457) *Ako se ne skloniš, udariću te...*

U ovom delu korpusa nije primećena upotreba glagolskog načina *potencijal* i vremenskog glagolskog oblika *perfekta*.

#### 3.20.4 Govorni čin zahvaljivanja

Niska stopa nametanja; situacija *Savet* i Visoka stopa nametanja; situacija *Frižider*

Pri realizaciji govornog čina zahvaljivanja, ublažavanje pretnje obrazu (baš kao i kod govornog čina izvinjavanja) vrši se na drugačiji, odnosno obratan način od ublažavanja koje je neophodno (ili bi trebalo) primeniti pri realizaciji govornih činova zahteva i žalbe; naime, dok se pri realizaciji drugih umanjuje ilokucionna sila, na razne načine, te se okoliša, u realizaciji prvih se, radi što boljeg efekta koji će biti ostavljen na slušaoca, teži uvećavanju, naglašavanju, pa čak i preuveličavanju. U našem korpusu, ispitanici su govorni čin zahvaljivanja, kada je u pitanju situacija sa niskom stopom

nametanja među sagovornicima, realizovali, u većini slučajeva, uz upotrebu *prezenta*, npr.:

458) *Mnogo ti hvala...*

veoma malu (samo u dva slučaja) upotrebu *perfekta*, te bez upotrebe *futura*. Glagolski način *imperativ* nije pronađen u ovom delu korpusa, baš kao ni *kondicionalne rečenice*, dok je *potencijal* upotrebljen samo jednom. Što se tiče *modalnih glagola*, kao ni u ranijim delovima analize, ni na ovom mestu ispitanici nisu pokazali veliku potrebu za istim; naprotiv, modalni glagoli *trebati*, *hteti* i *moći* pojavili su se svega nekoliko puta, npr.:

459) *Treba da ti se zahvalim...*

Na gotovo istovetan način je realizovan govorni čin zahvaljivanja u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima visoka; *prezent* apsolutno dominira među dobijenim odgovorima, npr.:

460) *Beskrajno ti hvala...*

a od *modalnih glagola* primećen je modalni glagol *moći* (on upotrebljen u *potencijalu*), kao i pomoćni glagol *hteti*, upotrebljen sa modalnim značenjem, npr.:

461) *Hoćemo li negde na večeru...*

Analiza nije pokazala upotrebu *futura*, *perfekta*, glagolskog načina *imperativa*, ali ni *kondicionalnih* rečenica.

Kako smo mogli da vidimo iz podataka koji prethode, upotreba *prezenta* u srpskom delu korpusa je značajna; u govornom činu zahteva njime se ublažava ilokucija (zapravo, modalnim glagolom u prezentu), baš kao i u govornom činu žalbe (gde je takođe uočena upotreba modalnih glagola u prezentu). S druge strane, u govornim činovima izvinjenja i zahvaljivanja, *prezent* naglašava, naročito kada imamo punoznačne glagole u prezentu, ilokuciju, jer time zapravo dobijamo performativ koji ima veliku ilokucionu moć.

Perfekat, koji se smatra jednim od ublaživača ilokucione sile govornih činova, retko je prisutan u primerima koje smo analizirali. Pri realizaciji govornog čina žalbe ga

uopšte nema, bilo da se radi o niskoj, bilo o visokoj stopi nametanja, što govori o tome koliko je ovaj govorni čin teško ublažiti i koliku govornik oseća silu koju mora da prenese na sagovornika, odnosno da je realizuje kroz govorni čin. Pri realizaciji govornog čina zahvaljivanja, gde se, doduše, upotreba perfekta, imajući u vidu namere govornika, slabo i očekuje, pronađena je samo kada je bila u pitanju niska stopa nametanja. Sporadično je upotrebljen i prilikom iskazivanja govornog čina izvinjenja (obe stope nametanja), dok je najveća, mada ni tamo značajna, upotreba perfekta uočena kod govornog čina zahteva, u situaciji sa visokom stopom nametanja, gde je isti upotrebljen kako bi se realizovala nekonvencionalna indirektnost, čime se, svakako, pokazala težnja govornika da sačuva obraz slušaoca.

Glagolski način imperativ dominantno je upotrebljen pri realizaciji čak tri govorna čina, a to su: zahtev, izvinjenje i žalba. Međutim, njegovove su funkcije pri ovim upotrebama različite. U govornom činu zahteva imperativ označava direktnost koja nedvosmisleno odslikava govornikovu nameru, te se imperativa upotrebljava kako bi se slušalac naveo na određeno delanje – na što efikasniji način. Napominjemo da je u situacijama sa visokom stopom nametanja upotreba imperativa manja. U govornom činu izvinjenja imperativ ponovo dominira, i to kako u situacijama sa niskom stopom nametanja, tako i u situacijama sa visokom stopom nametanja. Ovde je, kroz upotrebu imperativa, težnja govornika da pojača svoj izraz žaljenja, te da slušalac što bolje i brže percipira koliko on iskreno i snažno misli/oseća. Govorni čin žalbe, baš kao i govorni čin zahteva, kroz imperativ pokušava da slušaocu dočara ozbiljnost situacije, bez okolišanja. Iz tog razloga imperativ je čest, pa čak dominantan, i pri realizaciji ovog govornog čina (mada ga je nešto manje u situaciji sa visokom stopom nametanja). Pri realizaciji govornog čina zahvaljivanja upotrebe imperativa nema, no autor bi naglasio da, po njegovom mišljenju, ilokuciona sila iskaza npr.:

462) *Molim te, izvini!* i iskaza npr.:

463) *Hvala ti do neba!*

jeste ista, ili bar u najvećoj mogućoj meri slična, iako, budući da je *izviniti* glagol, a *hvala* imenica, nismo mogli na isti način da percipiramo ove iskaze (sa stanovišta upotrebe imperativa, pa tako i kategorije zapovednosti, na drugom mestu u našoj analizi).

Glagolski način potencijal, koji nedvosmisleno pokazuje izvesno udaljavanje među sagovornicima, pa samim tim i indirektnost i veći stepen učtivosti, u veoma malim procentima upotrebljen je u analiziranom korpusu na srpskom jeziku, u sva četiri posmatrana govorna čina. Naime, u govornom činu izvinjenja ga uopšte nema, dok se u govornom činu zahvaljivanja pojavljuje samo jednom, i to u situaciji sa niskom stopom nametanja, npr.:

464) *Mogli bismo....*

S druge strane, u dva govorna čina gde se, imajući u vidu njihovu prirodu, očekuje veća upotreba glagolskog načina potencijal – u govornom činu zahteva i govornom činu žalbe, upotreba potencijala takođe nije značajna. Naime, i u situacijama sa visokom, kao i u situacijama sa niskom stopom nametanja, ispitanici jesu upotrebljavali ovaj glagolski način, ali u maloj meri, pri realizaciji konvencionalno indirektnih i nekonvencionalno indirektnih strategija, npr.:

465) *Voleo bih... Da li bi mogao...*

Međutim, nevelika upotreba potencijala u delu korpusa na srpskom jeziku ne treba da iznenadi, ukoliko uzmemo u obzir prirodu srpskog jezika, te upotrebu potencijala u jeziku generalno; činjenica je da srpski jezik nema sklonost ka potencijalu, štaviše, upotreba istog, posebno među sagovornicima koji se poznaju i čiji je društveni status sličan ili jednak, kao što je upravo bio slučaj u našem istraživanju, bila bi neobična i čudna, ne samo za direktne učesnike komunikacije, nego i za pasivne učesnike, odnosno posmatračke iste.

Upotrebu futura (I) smo izdvojili, budući da se u dva govorna čina, zapravo u realizaciji govornog čina izvinjenja i govornog čina žalbe, javljaju glagoli u ovom obliku, u vidu konvencionalno indirektnih i nekonvencionalno indirektnih strategija, npr.:

466) *Kupiću ti/Popravićemo...*

S jedne strane, glagol u futuru predstavlja obećanje, a s druge strane – opraštanje, ali u oba slučaja, oblicima u futuru se iskazuje indirektnost, a njome i



učtivost. Kako smo ranije pomenuli, pri realizaciji govornih činova zahteva i zahvaljivanja, nije bilo upotrebe futura (I).

Kondicionalne rečenice su u značajnoj meri primećene prilikom realizacije govornog čina žalbe, i to, po mišljenju autora, uglavnom kako bi ublažile upotrebu imperativa, koji bi samostalno više ugrozio obraz sagovornika, odnosno slušaoca. Ispitanici su ih upotreбили i u situacijama sa niskom i u situacijama sa visokom stopom nametanja, uglavnom u okviru konvencionalno indirektnih strategija, npr.:

467) *Ako ti se ne sluša, izadi...*

no, iako znatno manje, i u okviru direktne strategije, npr.:

468) *Ako ne ućutiš, udariću te...*

Kondicionalne rečenice (tipa I) upotrebljene su i u drugačijem obliku; zapravo, samo jedna deo konstrukcije je upotrebljena umesto celine<sup>98</sup>, odnosno samostalni kondicional, npr.:

469) *Ako možeš tiše...*

a takav oblik smo pronašli i pri realizaciji govornog čina zahteva, npr.:

470) *Ako možeš...*

gde kondicionalna konstrukcija predstavlja nekonvencionalno indirektnu strategiju, pa ovde možemo da zaključimo da upotreba kondicionala (ovog tipa) ne mora nužno biti povezana sa nivoom (in)direktnosti, imajući u vidu činjenicu da su se kondicionalne rečenice pojavile u sva tri nivoa (in)direktnosti (direktno, konvencionalno indirektno i nekonvencionalno indirektno). Što se tiče govornih činova izvinjenja i zahvaljivanja, kondicionalne rečenice nisu upotrebljene od strane ispitanika, a takođe bismo napomenuli da kondicionalne rečenice tipa II i tipa III nisu pronađene u analiziranom korpusu.

Modalni glagoli ne predstavljaju jezičko sredstvo za koje su se ispitanici srpskom delu korpusa često odlučivali. Naime, od svih modalnih glagola, moglo bi se

---

<sup>98</sup> Više o tome u delu *Pojmovna metonimija u srpskom jeziku*

reći da je značajna samo upotreba modalnog glagola *moći*, koji je u govornom činu žalbe i u govornom činu zahteva (i u situacijama sa niskom i u onim sa visokom stopom nametanja) često upotrebljen, i to upravo kako bi se ublažila ilokucionna sila govornog čina. Kako pri realizaciji govornog čina žalbe, tako i pri realizaciji govornog čina zahteva, upotreba modalnog glagola *moći* umanjuje pretnju slušaočevom obrazu, te strategije realizacije ovih govornih činova čini konvencionalno indirektnim. Govorni činovi zahvaljivanja i izvinjenja nisu pri svojoj realizaciji pokazali značajnu upotrebu bilo kojeg od modalnih glagola; štaviše, u govornom činu izvinjenja modalnih glagola gotovo da i nema (jedno pojavljivanje modalnog glagola *moći*, u situaciji sa niskom stopom nametanja), dok je u govornom činu zahvaljivanja primećena upotreba i drugih modalnih glagola, odnosno glagola *trebati* i *hteti*, ali u zanemarljivo malom broju. Ovde valja napomenuti da se glagol *trebati* pojavio i prilikom realizacije govornog čina zahteva, baš kao i modalni glagol *morati*, međutim, njihova je upotreba i na tom mestu retka.

### 3.21 Glagolski način, kondicionalnost i modalnost u britanskoj varijanti engleskog jezika

#### 3.21.1 Govorni čin zahteva

Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje* i Visoka stopa nametanja; situacija *Restoran*

Što se tiče korpusa na engleskom jeziku, i to britanskoj varijanti engleskog jezika, pri realizaciji govornog čina zahteva, u situaciji sa niskom stopom nametanja ispitanici su pokazali veliku upotrebu nekonvencionalne indirektnosti, gde su samo nagoveštajima pokušavali da slušaocu iskažu svoj zahtev. Naime, postavljali su pitanja u vezi sa karakteristikama letovališta na koje bi trebalo da se upute, bez direktnog zahteva upućenog slušaocu da žele informacije u vezi sa istim, npr.:

- 471) *Is there anything there I should definitely avoid or must do (Da li postoji nešto što bi svakako trebalo da izbegavam ili, pak, uradim...)*
- 472) *I'm really excited about my holiday tomorrow (Veoma sam uzbuđen/uzbuđena zbog sutrašnjeg odlaska na odmor...).*

Iskazujući svoje zahteve na ovaj način, ispitanici su se nekonvencionalno-indirektno, odnosno na najmanje direktan način obratili slušaocu. Kako se vidi iz navedenih primera, upotrebljen je, dominantno, *prezent*, tj. sadašnje vreme, s tim što je nekoliko govornih činova realizovano i uz upotrebu *prošlog* vremena (perfekta), npr.:

473) *What was the best thing you did there (Šta je najbolje što si tamo uradio/uradila...).*

Iako je prošlo vreme na ovom mestu pokazatelj da se radnja desila u prošlosti (što zapravo i jeste, budući da govornika interesuje iskustvo slušaoca u vezi sa prethodnom godinom), upotrebljeno je u najmanje direktnoj strategiji (nekonvencionalno indirektnoj strategiji, *Nagoveštaji*) realizacije govornog čina zahteva. U značajnom broju slušajeva ispitanici su upotrebili i modalni glagol *moći* (*can*), kako bi uz upotrebu istog postavili pitanje i na taj način, opet, pokazali indirektnost, mada ovde konvencionalnu; oblik *can*, npr.:

474) *Can you tell me (Možeš li da mi kažeš...)*

je mnogo učestaliji (i više nego dvostruko) od oblika *could*, npr.:

475) *Could you inform me (Da li bi mogao/mogla da me uputiš/informišiš...).*

Od modalnih glagola, u analiziranom korpusu pronašli smo još samo modalni glagol *would*, koji zapravo predstavlja pokazatelja upotrebe glagolskog načina potencijal, baš kao i gorenavedeni *could* i nedvosmisleno ublažava ilokucionu silu izgovorenog čina, npr.:

476) *I would like to know (Voleo/volela bih da znam...).*

međutim, valja napomenuti da je ovakva konstrukcija samo jednom realizovana među dobijenim odgovorima. S druge strane, glagolski način *imperativ* procentualno je značajnije prisutan u analiziranom korpusu; naime, u nekoliko navrata (iako, naglašavamo, mnogo manje od indirektnog načina obraćanja) ispitanici su upotrebili ovakav direktan način obraćanja, te slušaocu tako pokazali svoje želje, npr.:

477) *Tell me all about (Reci mi sve o...).*

U ovom delu korpusa *kondicionalnih* i *futurskih* oblika nije bilo.

Varijabla (visine) stope nametanja među sagovornicima svakako je uticala na odabir sredstava uz pomoć kojih je realizovan govorni čin zahteva; naime, u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima visoka, glagolski način *imperativ* nije upotrebljen. Kako ovde dominira konvencionalna indirektnost, upotreba modalnog glagola *moći* (*can/could*) je apsolutno dominantna, gde je oblik *could* (upotreba glagolskog načina *potencijal*) prisutan u dve trećine analiziranih govornih činova, npr.:

478) *Could you give me (Da li bi mogao/mogla da mi daš...)*

čime govornici jesu pokazali želju za ublažavanjem potencijalnog ugrožavanja obraza sagovornika/slušaoaca (s obzirom na to da ovakve konstrukcije predstavljaju glagolski način *potencijal*), koje je jasnije i jače no sa oblikom modalnog glagola *can* u *prezentu*, npr.:

479) *Can you, please, lend me (Možeš li, molim te, da mi pozajmiš...).*

Drugih *modalnih* glagola nije bilo u odgovorima koje smo analizirali, kao ni upotrebe *kondicionalnih* rečenica, *prošlog*, ni *budućeg* vremena.

### 3.21.2 Govorni čin izvinjenja

Niska stopa nametanja; situacija *Ručak* i Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

Realizujući govorni čin izvinjenja u situaciji sa niskom stopom nametanja, ispitanici su u delu korpusa koji predstavlja britansku varijantu engleskog jezika pokazali dominantan procenat (gotovo svi odgovori koje smo analizirali) upotrebe konstrukcije sa pomoćnim glagolom *biti* (*to be*) u prezentu i pridevom *žalostan* (*sorry*), ili, u nekoliko navrata (svega deset procenata analiziranih odgovora), uz upotrebu izraza *sorry* kome ne prethodi pomoćni glagol, npr.:

480) *I am so sorry (Veoma mi je žao...)*

481) *Sorry I am late (Žao mi je što kasnim...).*

Samo u jednom slučaju smo naišli na upotrebu prošlog vremena (perfekta), upotrebljenog u svrhu objašnjenja radnje iz prošlosti, i to u okviru strategije koja predstavlja nekonvencionalno indirektan način obraćanja, npr.:

482) *I did not intend to do that (Nisam nameravao/nameravala da to uradim...).*

Ono što smo, pored navedenog, primetili u analiziranim primerima, jeste upotreba eliptične rečenice, bez predikata, kojom je govornik pokazao svoje negativno osećanje i optuživanje treće strane, npr.:

483) *Bloody traffic (Prokleti saobraćaj...).*

U ovom delu korpusa nismo pronašli primere glagolskih načina *imperativ* i *potencijal*, baš kao ni upotrebu *kondicionalnih* rečenica, *budućeg* vremena i *modalnih* glagola.

U situaciji sa visokom stopom nametanja, konstrukcija sa pomoćnim glagolom *biti (to be)* u prezentu i pridevom *žalostan (sorry)*, je ponovo dominantno sredstvo kojim je realizovan govorni čin izvinjenja (u najvećem broju analiziranih primera). Određen broj ispitanika, mada daleko manji od onog koji se odlučio za pomenutu konstrukciju, upotrebio je davanje izvesnog obećanja, uz punoznačan glagol u budućem vremenu (*futuru*), npr.:

484) *I will repair it (Popraviću to...).*

U odgovorima koje smo analizirali uočena je (premda u malim procentima) i upotreba prošlog vremena (*perfekta*), ali, baš kao i u ranijim slučajevima, i ovde u svrhu opisa situacije iz prošlosti ili priznavanja greške/krivice, prilikom konvencionalno indirektnog načina obraćanja, npr.:

485) *I was so clumsy (Bio sam tako nespretn/nespretna...).*

Glagolski načini *potencijal* i *imperativ* nisu uzeli učešće među odgovorima ispitanika, a nismo pronašli ni *kondicionalne* konstrukcije, kao ni *modalne* glagole.

### 3.21.3 Govorni čin žalbe

Niska stopa nametanja; situacija *Konferencija* i Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

S obzirom na to da govorni čin žalbe ima veliki potencijal da ugrozi pozitivan obraz slušaoca, nije čudo što se govornik pri realizaciji ovog govornog čina, u situaciji sa niskom stopom nametanja, u najvećem broju slučajeva odlučio za konvencionalnu indirektnost, uz upotrebu pitanja sa modalnim glagolima: *could* (glagolski način *potencijal*), npr.:

486) *Could you, please, stop talking (Da li bi, molim te, mogao/mogla da prestaneš da pričaš...)*

*can*, npr.:

487) *Can you keep calm (Da li možeš da budeš tih/tiha...)*

i *would* (glagolski način *potencijal*), npr.:

488) *Would you stop talking (Da li bi prestao/prestala da pričaš...)*.

gde se *could* pojavljuje nekoliko puta više od *can*, a ovaj od *would*. U prevodu na srpski jezik, pitanja sa modalnim glagolima *could* i *would* odgovaraju glagolskom načinu *potencijal*, kako smo i ranije pominjali. S druge strane, glagolski način *imperativ* je upotrebljen u samo dva slučaja, npr.:

489) *Shut up (Ućuti...)*.

Analiza odgovora u ovom delu korpusa pokazala je i upotrebu uslovne (kondicionalne) rečenice, gde je u oba dela konstrukcije upotrebljen glagol u sadašnjem vremenu uz dodatak negacije u drugom delu konstrukcije (iako se ovakva konstrukcija pojavila samo dva puta među analiziranim primerima), npr.:

490) *If you are not willing to listen, why do not you go out (Ako nisi voljan/voljna da slušaš, zašto ne izađeš napolje...)*.

Među analiziranim primerima nismo pronašli upotrebu *budućeg*, kao ni *prošlog* vremena.

Pri višoj stopi nametanja, gde je krivica slušaoca ozbiljnija i svakako na veću štetu govornika, ispitanici su se u delu korpusa na engleskom jeziku (britanska varijanta), češće odlučili za glagolski način *imperativ* (analitički i sintetički oblik), nego u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima bila niža, a kako bi iskazali svoju nevericu, okrivili slušaoca ili slušaocu stavili do znanja da će snositi posledice za učinjeno, npr.:

- 491) *Tell me that this is not true (Reci mi da ovo nije istina...)*
- 492) *Look what you did (Pogledaj šta si uradio/uradila...)*
- 493) *You will pay for this (Ti ćeš da platiš za ovo/Ima da platiš za ovo...).*

Autor napominje da smo, po uzoru na srpski jezik, primere u kojima je upotrebljeno sadašnje (na primeru britanske varijante engleskog jezika u pitanju je *sadašnje trajno vreme*) ili buduće vreme, a oba sa budućom odrednicom, u kojima je govornik naredio slušaocu šta će da učini, posmatrali kao analitičke oblike imperativa. U drugoj svrsi – za iskazivanje radnje koja će se desiti u budućnosti, ali, pak, u komunikativnoj funkciji svojevrsne utehe, govornici su takođe upotreбили buduće vreme, npr.:

- 494) *We will repair it (Popravićemo to...).*

Na sličan način je, premda retko, upotrebljen glagolski način imperativ, uz dodatak negacije, npr.:

- 495) *Do not worry (Ne brini se...).*

ali ovde imperativ nije upotrebljen sa ciljem da se slušaocu na direktan način pokaže ljutnja govornika, tj. sila govornog čina u punoj jačini, no kako bi se, na jedan nekonvencionalno indirektan način, pokazao, kako smo već napomenuli, svojevrsan oprost za učinjeno. Prošlo vreme (*perfekat*) upotrebljeno je da bi se slušaocu direktno, okrivljujući ga, pokazao stav govornika, ukazujući na ono što se upravo dogodilo, npr.:

496) *You ruined my car, moron (Uništio/uništila si mi automobil, moronu...).*

Što se tiče modalnih glagola, napomenuli bismo da je modalni glagol *moći* (*can*), i to uz dodatak negativne rečice *ne* (*not*), upotrebljen u značajnom broju analiziranih odgovora, kako bi se nekonvencionalno indirektno pokazao negativan odnos govornika prema učinjenom, npr.:

497) *Nooo, I cannot believe this (Neee, ne mogu da poverujem u ovo...).*

Sa istom komunikativnom funkcijom je upotrebljeno i sadašnje trajno vreme, iako neznatan broj puta (u poređenju sa ranije navedenom konstrukcijom sa modalnim glagolom i negativnom rečcom) u analiziranom korpusu, npr.:

498) *This is not happening (Ovo se ne dešava...).*

U ovom delu korpusa nije primećena upotreba glagolskog načina *potencijal*, kao ni uslovnih (*kondicionalnih*) rečenica.

#### 3.21.4 Govorni čin zahvaljivanja

Niska stopa nametanja; situacija *Savet* i *Visoka stopa nametanja; situacija *Frižider**

U našem korpusu, ispitanici su govorni čin zahvaljivanja, u situaciji sa niskom stopom nametanja među sagovornicima, dominantno realizovali upotrebivši konstrukciju *thank you/thanks*, koja je u većoj ili manjoj meri modifikovana, kako bi ilokuciona sila govornog čina u kom se nalazi bila pojačana (više o tome u delu *Leksička sredstva*), a bez upotrebe glagola. S tim u vezi, nismo naišli na upotrebu *prezenta*, *perfekta* ili *futura*, a ni glagolski način *imperativ* nije pronađen u ovom delu korpusa, baš kao ni *kondicionalne rečenice*, dok je *potencijal*, zapravo modalni glagol *would* (iza kojeg sledi *thank*, u funkciji glagola) u ovoj funkciji, upotrebljen nekoliko puta, npr.:

499) *I would like to thank you (Želeo/želela bih da ti se zahvalim...).*



Na gotovo istovetan način je realizovan govorni čin zahvaljivanja u situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima visoka; konstrukcija *thank you/thanks*, naime, dominira ovim delom korpusa, a u nekoliko navrata je primećena i upotreba glagola u prezentu, npr.:

500) *I really appreciate your lending (Zaista sam zahvalan/zahvalna na tome što si mi pozajmio/pozajmila...).*

Analiza nije pokazala upotrebu *futura*, *perfekta*, glagolskog načina *imperativa*, kao ni *potencijala*, ali ni *kondicionalnih* rečenica.

Kako smo mogli da vidimo iz podataka koji prethode, upotreba prezenta u delu korpusa koji se odnosi na britansku varijantu engleskog jezika je značajna; u govornom činu zahteva njime se ublažava ilokucija, gde se čin realizuje na konvencionalno indirektan način ili nekonvencionalno indirektan način (zapravo, upotrebom modalnog glagola *can* u prezentu, što se tiče konvencionalno indirektnog, a upotrebom puznačnih glagola kada je u pitanju nekonvencionalna indirektnost), baš kao i u govornom činu žalbe (gde je takođe uočena upotreba modalnog glagola *can* u prezentu). Dalje, u govornom činu izvinjenja, prezent naglašava direktnost i zapravo pojačava jačinu ilokucione sile govornog čina; on je dominantan u situaciji sa niskom stopom nametanja, ali i u situaciji sa visokom stopom nametanja. Konačno, u govornom činu zahvaljivanja, gde, naime, nije upotrebljen glagol, no *okamenjena* konstrukcija, ne bismo mogli govoriti o vremenu dešavanja radnje, ali se upotrebljena konstrukcija, bez sumnje, odnosi na sadašnji trenutak.

Perfekata je nefrekventno prisutan u primerima koje smo analizirali. Pri realizaciji govornog čina zahvaljivanja ga uopšte nema, bilo da se radi o niskoj, bilo o visokoj stopi nametanja, dok je vrlo retko upotrebljen i pri realizaciji govornog čina izvinjenja, gde se zapravo njegovom upotrebom objašnjava radnja iz prošlosti ili se priznaje krivica. Na isti način je perfekata upotrebljen i kada je u pitanju govorni čin zahteva – da bi opisao radnju iz prošlosti (naglašavamo, pak, da je upotreba perfekta vezana za indirektan način obraćanja). S druge strane, što se tiče govornog čina žalbe, ovde upotreba perfekta pojačava ilokucionu silu, budući da je isti upotrebljen u

direktnoj strategiji obraćanja slušaocu, kako bi se njegova krivica naglasila, a namera govornika nedvosmisleno prenela.

Glagolski način imperativ vrlo je retko upotrebljen pri realizaciji sva četiri posmatrana govorna čina, u delu korpusa koji predstavlja britansku varijantu engleskog jezika. Naime, pri realizaciji govornog čina izvinjenja i govornog čina zahvaljivanja imperativa uopšte nema. S druge strane, pri realizaciji govornog čina zahteva, glagolski način imperativ upotrebljen je svega nekoliko puta, i to samo u situaciji sa niskom stopom nametanja, što govori o tome da su govornici/ispitanici, čiji je maternji jezik engleski, i to njegova britanska varijanta, zaista pokazali nizak stepen direktnosti pri obraćanju slušaocu. Govorni čin žalbe je jedini od četiri analizirana govorna čina gde je imperativ nešto značajnije upotrebljen i to više u situaciji sa visokom stopom nametanja. Ipak, napomenuli bismo da je upotreba imperativa na ovom mestu označila ne samo naredbu slušaocu da popavi učinjeno nego i da pokaže nevericu/ljutnu, ali i da, na nekonvencionalno indirektan način, pruži utehu, tj. svojevrsan oprostaj.

Glagolski način potencijal, koji pokazuje izvesno udaljavanje među sagovornicima, pa samim tim – indirektnost i veći stepen učtivosti, upotrebljen je od strane govornika, u manjim ili većim procentima, u svim govornim činovima, sem u govornom činu izvinjenja. Naime, u govornom činu zahteva, govornicu su, upotrebivši modalne glagole *could* i *would* (iako *would* samo jednom) kao predstavnike ovog glagolskog načina, svakako hteli da pokažu indirektnost, odnosno učtivost, posebno u situaciji sa visokom stopom nametanja, gde konstrukcije sa modalnim glagolom *could* dominiraju među analiziranim odgovorima. Situacija je veoma slična i kada je u pitanju govorni čin žalbe, gde su se ispitanici u velikom broju, odlučili za upotrebu konstrukcija sa *could* i *would*, gde je *could* upotrebljen mnogo češće, opet kako bi se naglasila indirektnost pri realizaciji govornog čina koji može da ugrozi obraz slušaoca. Napomenuli bismo da glagolski način potencijal, odnosno konstrukcije sa modalnim glagolima ovog tipa, nisu upotrebljene u situaciji sa visokom stopom nametanja. Konačno, u govornom činu zahvaljivanja, konstrukcija sa modalnim glagolom *would* upotrebljena je nekoliko puta, gde je govornik na jedan vrlo učtiv način iskazao svoju zahvalnost slušaocu i time umanjio pretnju sopstvenom obrazu, i to u situaciji sa niskom

stopom nametanja, dok, s druge strane, u situaciji sa visokom stopom nametanja, takvih konstrukcija nema.

Upotrebu futura (I) smo izdvojili budući da se u dva govorna čina, zapravo – u realizaciji govornog čina *izvinjenja* i govornog čina *žalbe*, javljaju glagoli u ovom obliku, u vidu konvencionalno indirektnih i nekonvencionalno indirektnih strategija. S jedne strane, glagol u futuru predstavlja obećanje, dok s druge strane – opraštanje, ali u oba slučaja oblicima u futuru se iskazuje indirektnost, a njome i učtivost. Kako smo ranije pomeuli, pri realizaciji govornih činova zahteva i zahvaljivanja nije bilo upotrebe futura.

Kondicionalne rečenice su u veoma malom procentu primećene prilikom realizacije posmatranih govornih činova; upotrebljene su samo pri realizaciji govornog čina žalbe u nekoliko navrata u situaciji sa niskom stopom nametanja, i to, po mišljenju autora, kako bi ublažile upotrebu imperativa, koji bi samostalno više ugrozio obraz sagovornika, odnosno slušaoca. U pitanju je tzv. nulti kondicional, dok drugih oblika kondicionalnih rečenica nije bilo.

Za modalne glagole se ispitanici u ovom delu korpusa nisu često odlučivali kako bi ublažili ilokucionu silu govornih činova koje su realizovali. Naime, od svih modalnih glagola moglo bi se reći da je značajna samo upotreba modalnog glagola *moći (can)*, koji je u govornom činu žalbe i u govornom činu zahteva (i u situacijama sa niskom i u onim sa visokom stopom nametanja) često upotrebljen i to upravo kako bi se ublažila ilokucionna sila govornog čina. Kako pri realizaciji govornog čina žalbe, tako i pri realizaciji govornog čina zahteva, upotreba modalnog glagola *moći (can)* umanjuje pretnju slušaočevom obrazu, te strategije realizacije ovih govornih činova čini konvencionalno indirektnim. Govorni činovi zahvaljivanja i izvinjenja, s druge strane nisu, pri svojoj realizaciji nisu pokazali značajnu upotrebu bilo kojeg od modalnih glagola; štaviše, u govornom činu izvinjenja modalnih glagola nema, dok je u govornom činu zahvaljivanja primećena upotreba modalnog glagola *would*, o čijoj smo prirodi upotrebe rekli nešto više u delu o glagolskom načinu potencijal, baš kao i kada je u pitanju modalni glagol *could*, koje, upravo iz tog razloga, nećemo ovde posebno analizirati.

## 3.22 Glagolski način, kondicionalnost i modalnost u američkoj varijanti engleskog jezika

### 3.22.1 Govorni čin zahteva

Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje* i Visoka stopa nametanja; situacija *Restoran*

Deo korpusa koji predstavlja američku varijantu engleskog jezika, govorni čin zahteva i situaciju sa niskom stopom nametanja, pokazao je veliku upotrebu indirektnosti od strane ispitanika, pri čemu su oni konvencionalno indirektnim zahtevima (pripremnim pitanjima/uslovima) ili samo nagoveštajima pokušavali da slušaocu iskažu svoj zahtev. Naime, postavljali su pitanja sa glagolom u sadašnjem vremenu, bez direktnog zahteva upućenog slušaocu da žele informacije, npr.:

501) *What is worth seeing there (Šta je vredno da se vidi tamo...)*

a na ovaj način su najmanje direktno zahtevali informacije od slušaoca. Ipak, u najvećem broju slučajeva ispitanici su pokazali konvencionalnu indirektnost, i to uz upotrebu modalnih glagola *would* i *could* (upotrebom glagolskog načina *potencijal*; gde je oblik sa modalnim glagolom *would* upotrebljen značajno više puta od modalnog glagola *could*), npr.:

502) *Would you tell me something about (Da li bi mi rekao/rekla nešto u vezi sa...)*

503) *Could you provide me with some info (Da li bi mogao/mogla da mi daš neke informacije...).*

Sa istom funkcijom je upotrebljen i modalni glagol *can* (u *sadašnjem* vremenu), kako bi govornik na indirektan način realizovao svoj zahtev, npr.:

504) *Can I ask you something (Mogu li da te pitam nešto...).*

Ispitanici su se, doduše, u nekoliko navrata (neuporedivo manje od pomenutog indirektnog načina obraćanja), odlučili i za direktno iznošenje svog zahteva upotrebivši glagolski način *imperativ*, npr.:

505) *Give me some details (Daj mi neke detalje...).*

Među odgovorima na zadatu hipotetičku situaciju, sa niskom stopom nametanja među sagovornicima, nije bilo pronađenih oblika *futura*, *perfekta*, kao ni *kondicionalnih* (uslovnih) *rečenica*.

U situaciji gde je stopa nametanja među sagovornicima visoka, glagolski način *imperativ* nije upotrebljen, odnosno direktnog načina obraćanja nema. Ovde apsolutno dominira konvencionalna indirektnost, kroz upotrebu najpre (u najvećem broju slučajeva) modalnog glagola *could* (glagolski način *potencijal*), npr.:

506) *Could you lend me some money (Da li bi mogao/mogla da mi pozajmiš nešto novca...)*

čime govornici jesu pokazali želju za ublažavanjem potencijalnog ugrožavanja obraza sagovornika/slušaoaca, baš kao i u slučajevima kada su upotrebili modalni glagol *would* (glagolski način *potencijal*), npr.:

507) *Would you be able to lend me some money (Da li bi mogao/mogla da mi pozajmiš nešto novca...)*

I pitanja sa modalnim glagolom *can* (u *sadašnjem* vremenu), čine deo analiziranih odgovora, npr.:

508) *Can I ask you to give me some money (Mogu li da te pitam da mi daš nešto novca...).*

U funkciji iskazivanja konvencionalne indirektnosti pronašli smo i konstrukcije koje su uvedene glagolom u *prošlom* vremenu, potom realizovane upotrebom modalnog glagola *could* (glagolski način *potencijal*), a istovremeno je njihov oblik *kondicionalan* (uslovan), npr.:

509) *I was wondering if you could lend me some cash (Pitao/pitala sam se da li bi ti mogao/mogla da mi pozajmiš nešto novca...).*

*Buduće* vreme nije upotrebljeno među ovim delom analiziranih odgovora ispitanika, čiji je maternji jezik američka varijanta engleskog jezika.

### 3.22.2 Govorni čin izvinjenja

Niska stopa nametanja; situacija *Ručak* i Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

Realizujući govorni čin izvinjenja, u situaciji sa niskom stopom nametanja, ispitanici su, u delu korpusa koji predstavlja američku varijantu engleskog jezika, dominantno upotrebili konstrukciju sa pomoćnim glagolom *biti* (*to be*) u prezentu i pridevom *žalostan* (*sorry*), npr.:

510) *I am sorry I am late (Žao mi je što kasnim...)*

511) *I'm sorry for being late (Žao mi je što kasnim...).*

U ovom delu korpusa nismo pronašli primere glagolskih načina *imperativa* i *potencijala*, baš kao ni upotrebu *kondicionalnih* rečenica, *budućeg* ili *prošlog* vremena i *modalnih* glagola.

U situaciji sa visokom stopom nametanja među sagovornicima konstrukcija sa pomoćnim glagolom *biti* (*to be*) u prezentu i pridevom *žalostan* (*sorry*) ponovo je dominantno sredstvo kojim je realizovan govorni čin izvinjenja (u najvećem broju analiziranih odgovora). Određen broj ispitanika, mada daleko manji od onog koji se odlučio za pomenutu konstrukciju, upotrebio je prošlo vreme (*perfekat*), u svrhu priznavanja svoje greške, s jedne strane, npr.:

512) *I made a mistake (Napravio/napravila sam grešku...)*

ili u svrhu negiranja namere (uz upotrebu negacije), s druge strane, npr.:

513) *I didn't mean to do that (Nisam nameravao/nameravala da to uradim...).*

Glagolski načini *potencijal* i *imperativ* nisu uzeli učešće među odgovorima ispitanika, a nismo pronašli ni *kondicionalne* konstrukcije, kao ni *modalne* glagole, niti upotrebu *budućeg* vremena.

### 3.22.3 Govorni čin žalbe

Niska stopa nametanja; situacija *Konferencija* i Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

Govornici su se, pri realizaciji govornog čina žalbe u situaciji sa niskom stopom nametanja, u najavećem broju slučajeva odlučili za konvencionalnu indirektnost (upravo kako bi umanjili pretnju slušaočevom obrazu), uz upotrebu pitanja sa, pre svega, modalnim glagolom *could* (glagolski način *potencijal*), npr.:

514) *Could you, please, stop it (Da li bi, molim te, mogao/mogla da prestaneš...)*

i modalnog glagola *can* (u *sadašnjem* vremenu), npr.:

515) *Can you be quieter (Da li možeš da budeš tiši/tiša...).*

Modalni glagol *can* (u *sadašnjem* vremenu), upotrebljen je i kako bi govornici iskazali svoje negodovanje povodom radnje slušaoca (uz upotrebu negacije, koja je istu komunikativnu funkciju donela i uz punoznačan glagol), npr.:

516) *I can't hear it because you are very loud (Ne mogu da čujem, jer si ti previše glasan/glasna...).*

S druge strane, glagolski način *imperativ*, kao najdirektnije moguće obraćanje, upotrebljen je u svega nekoliko analiziranih odgovora, npr.:

517) *Hey, man, we want to hear something, so if you do not want to listen, take it out, please (Ej, čoveče, mi želimo nešto da čujemo, tako da, ako ne želiš da slušaš, obavi to napolju, molim te...).*

U slučajevima gde je upotrebljen glagolski način *imperativ*, uglavnom je upotrebljena je i kondicionalna rečenica (*Nulti kondicional*). Među analiziranim primerima nismo pronašli upotrebu *budućeg*, kao ni *prošlog* vremena.

Pri višoj stopi nametanja, gde je krivica slušaoca veća i značajnija za govornika, ispitanici su se u delu korpusa na engleskom jeziku (američka varijanta), često odlučili

za glagolski način *imperativ* (analitički i sintetički oblik), kako bi slušaocu stavili do znanja da će snositi posledice za učinjeno, potom kako bi iskazali oprost i, naposljetku, kako bi okrivili slušaoca za učinjeno, npr.:

518) *You are paying for this (Ti plaćaš za ovo...)*

519) *Let's see what we can do (Hajde da vidimo šta možemo da uradimo...)*

520) *Look what you did (Vidi šta si uradio/uradila...).*

*Sadašnje* vreme je takođe upotrebjeno kako bi se prenelo nekoliko komunikativnih funkcija; najpre, opraštanje slušaocu za učinjeno, npr.:

521) *It's OK, it's insured (U redu je, osigurano je...)*

ipak, u većem broju slučajeva *prezent* (punoznačan glagol, uz dodatak negativne rečce *not*) je upotrebljen kako bi pokazao govornikovu nevericu/iznerviranost povodom učinjenog, npr.:

522) *I really do not know what you were thinking of (Zaista ne znam na šta si mislio/mislila...).*

Konačno, u istu svrhu je poslužila i upotreba modalnog glagola *can*, takođe uz dodatak negativne rečce *not*, npr.:

523) *I can't believe you're behaving in that careless way (Ne mogu da verujem da se ponašaš na tako neodgovoran način...).*

Drugih modalnih glagola nije bilo među odgovorima koji se odnose na realizaciji govornog čina žalbe u situaciji sa visokom stopom nametanja. Prošlo vreme (*perfekat*) upotrebljeno je da bi se slušaocu direktno, okrivljujući ga, pokazao stav govornika, ukazujući na ono što se upravo dogodilo, npr.:

524) *You were very careless (Bio/bila si veoma nepažljiv/nepažljiva...).*

*Buduće* vreme, kao ni *kondicionalne* (uslovne) rečenice, niti glagolski način *potencijal*, ispitanici nisu upotrebili.



### 3.22.4 Govorni čin zahvaljivanja

#### Niska stopa nametanja; situacija Savet i Visoka stopa nametanja; situacija Frižider

U našem korpusu ispitanici su govorni čin zahvaljivanja u situaciji sa niskom stopom nametanja među sagovornicima, dominantno realizovali upotrebivši konstrukciju *thank you/thanks*, koja je u većoj ili manjoj meri modifikovana, kako bi ilokuciona sila govornog čina u kom se nalazi bila pojačana, a bez upotrebe glagola. S tim u vezi, nismo naišli na upotrebu *prezenta*, *perfekta* ili *futura*, a ni glagolski načini *imperativ* i *potencijal* nisu pronađeni u ovom delu korpusa, baš kao ni *kondicionalne rečenice*, niti *modalni* glagoli.

Na gotovo istovetan način je realizovan govorni čin zahvaljivanja kada je u pitanju situacija gde je stopa nametanja među sagovornicima visoka; konstrukcija *thank you/thanks* dominira ovim delom korpusa. Analiza nije pokazala upotrebu *futura*, *perfekta*, *prezenta*, glagolskog načina *imperativa*, kao ni *potencijala*, ali ni *kondicionalnih* rečenica.

Kako smo mogli da vidimo iz navedenih podataka, upotreba *prezenta* u delu korpusa koji se odnosi na američku varijantu engleskog jezika je značajna. U govornom činu zahteva njime se ublažava ilokuciona sila čina, te on postaje nekonvencionalno ili konvencionalno indirektno izrečen (upotrebom modalnog glagola *can* u prezentu, što se tiče konvencionalno indirektnog, a upotrebom punoznačnih glagola, kada je u pitanju nekonvencionalna indirektnost), baš kao i u govornom činu žalbe, gde je takođe uočena upotreba modalnog glagola *can* u prezentu, ali i upotreba punoznačnih glagola u prezentu kako bi se iskazalo negodovanje ili opraštanje slušaocu. Dalje, u govornom činu izvinjenja, prezent naglašava direktnost i pojačava jačinu ilokucione sile govornog čina; on je dominantan u situaciji sa niskom stopom nametanja, ali i u situaciji sa visokom stopom nametanja. Konačno, u govornom činu zahvaljivanja gde nije upotrebljen glagol, no *okamenjena* konstrukcija (*thank you/thanks*), ne bismo mogli govoriti o upotrebljenom vremenskom glagolskom obliku, ali se upotrebljena konstrukcija odnosi na sadašnji trenutak, kako smo naglasili i pri analizi dela korpusa koji predstavlja britansku varijantu engleskog jezika, budući da je situacija, što se tiče govornog čina zahvaljivanja, bila gotovo istovetna.

Perfekta, koji može da posluži kao jedan od ublaživača ilokucione sile govornog čina, retko je prisutan u primerima koje smo analizirali, bez obzira na to koji je od četiri govorna čina u pitanju. Pri realizaciji govornog čina zahvaljivanja perfekta nije upotrebljen, bilo da se radi o niskoj, bilo o visokoj stopi nametanja, a nisko je frekventna njegova upotreba i kada je u pitanju realizacija govornog čina izvinjenja, gde se njegovom upotrebom samo objašnjava radnja iz prošlosti, priznaje se ili negira učinjena radnja u situaciji sa visokom stopom nametanja (takvi govorni činovi, pak, jesu nekonvencionalno indirektni). U govornom činu žalbe upotreba perfekta pojačava ilokucionu silu, budući da je isti upotrebljen u direktnoj strategiji obraćanja slušaocu, kako bi se njegova krivica učinila transparentnom, a namera govornika eksplicitno prenela (samo u situaciji sa visokom stopom nametanja). Međutim, u govornom činu zahteva, i ovde samo u situaciji sa visokom stopom nametanja, perfekta jeste upotrebljen kako bi se ublažila ilokucionu silu govornog čina, te na taj način umanjila pretnja slušaočevom obrazu. Naime, u nekoliko navrata govornici su upotrebili konstrukciju *I was wondering*, koja uvodi samo jezgro govornog čina, a istovremeno ublažava ilokucionu silu govornog čina koji treba preneti slušaocu.

Glagolski način imperativ vrlo je retko upotrebljen u četiri analizirana govorna čina u delu korpusa koji se odnosi na američku varijantu engleskog jezika; naime, pri realizaciji govornog čina izvinjenja i govornog čina zahvaljivanja, glagolskog načina imperativ uopšte nema. S druge strane, pri realizaciji govornog čina zahteva, glagolski način imperativ upotrebljen je svega nekoliko puta, i to samo u situaciji sa niskom stopom nametanja, što govori o tome da su govornici/ispitanici, čiji je maternji jezik američka varijanta engleskog jezika, zaista pokazali nizak stepen direktnosti pri obraćanju slušaocu. Govorni čin žalbe je jedini od četiri analizirana govorna čina gde je imperativ nešto značajnije upotrebljen, i to više u situaciji sa visokom stopom nametanja, iako se u nekoliko navrata pojavio i u situaciji sa niskom stopom nametanja, kako bi govornik iskazao svoj negodovanje povodom radnje slušaoca. Ipak, napomenuli bismo da je upotreba imperativa na ovom mestu označila ne samo naredbu slušaocu da popravi učinjeno nego i da pokaže nevericu/ljutnu, ali i da na nekonvencionalno indirektan način, pruži utehu, tj. svojevrsan oproštaj (slična situacija je bila i u delu korpusa koji predstavlja britansku varijantu engleskog jezika).

Glagolski način potencijal, koji nesumnjivo pokazuje izvesno udaljavanje od centra propozicije, te povećava indirektnost i stepen učtivosti, upotrebljen je u dva govorna čina – u govornom činu zahteva i u govornom činu žalbe, upravo dva govorna čina koja potencijalno ugrožavaju slušaočev obraz. Naime, u govornom činu zahteva, gde je upotreba glagolskog načina potencijal zaista velika, govornicu su, upotrebivši modalne glagole *could* i *would* (*would* dominira, u situaciji sa niskom stopom nametanja, dok je u situaciji sa visokom stopom nametanja to *could*), kao predstavnike ovog glagolskog načina, svakako hteli da pokažu (konvencionalnu) indirektnost, odnosno učtivost. Situacija je donekle slična i kada je u pitanju govorni čin žalbe, gde su se ispitanici, iako samo u situaciji sa niskom stopom nametanja, odlučili za upotrebu konstrukcija sa modalnim glagolom *could*, gde je isti upotrebljen opet kako bi se naglasila indirektnost pri realizaciji govornog čina koji može da ugrozi obraz slušaoca.

Buduće vreme (futura I) nije upotrebljeno (bar ne u samom jezgri govornog čina) ni u jednom od četiri analizirana govorna čina.

Kondicionalne rečenice su u veoma malom procentu primećene prilikom realizacije posmatranih govornih činova; naime, upotrebljene su u nekoliko navrata prilikom realizacije govornog čina zahteva u situaciji sa visokom stopom nametanja kako bi se govorni čin učinio konvencionalno indirektnim, i u govornom činu žalbe u situaciji sa niskom stopom nametanja kako bi se ublažila sila imperativa, koji bi samostalno više ugrozio obraz sagovornika.

Ukoliko se osvrnemo na modalne glagole upotrebljene u ovom delu korpusa, možemo da zaključimo da ne predstavljaju jezičko sredstvo za koje su se ispitanici često odlučivali kako bi ublažili ilokucionu silu govornih činova koje su realizovali. Među modalnim glagolima ističe se upotreba modalnog glagola *moći* (*can*), koji je upotrebljen u govornom činu žalbe i u govornom činu zahteva (i u situacijama sa niskom i u onim sa visokom stopom nametanja), i to upravo kako bi se ublažila ilokucionna sila govornog čina. Kako pri realizaciji govornog čina žalbe, tako i pri realizaciji govornog čina zahteva, upotreba modalnog glagola *moći* (*can*) umanjuje pretnju slušaočevom obrazu, te strategije realizacije ovih govornih činova čini konvencionalno indirektnim. Naglasili bismo da je modalni glagol *can* upotrebljen i kako bi se pokazalo negodovanje/negativan stav govornika zbog učinjenog (uz dodatak negativne rečice *not*)

u govornom činu žalbe u situaciji sa visokom stopom nametanja. Govorni činovi zahvaljivanja i izvinjenja, s druge strane, nisu pokazali upotrebu modalnih glagola. Modalni glagoli *would* i *could* deo su analize koja govori o glagolskom načinu potencijal (ranije u tekstu).

### 3.23 Glagolski način, kondicionalnost i modalnost – srpski i dve varijante engleskog jezika u kontrastu

#### 3.23.1 Govorni čin zahteva

Niska stopa nametanja; situacija *Letovanje* i Visoka stopa nametanja; situacija *Restoran*

U situaciji sa niskom stopom nametanja, ispitanici su u srpskom delu korpusa pokazali visok procenat upotrebe glagolskog načina *imperativ*, koji je, s druge strane mnogo manje prisutan u delovima korpusa koji se odnose na britansku i američku varijanta engleskog jezika, čiji su govornici u najvećoj meri pokazali konvencionalnu indirektnost – Britanci najčešće upotrebivši modalni glagol *can* u sadašnjem vremenu, dok Amerikanci najviše upotrebivši modalni glagol *could* (glagolski način *potencijal*).

U situaciji sa visokom stopom nametanja ističe se konvencionalna indirektnost i kod Srba, koju su najpre iskazali upotrebom modalnog glagola *moći*, s tim što moramo da pomenemo i činjenicu da, čak i u situaciji sa visokom stopom nametanja, među srpskim odgovorima ima imperativnih oblika. Direktnog načina obraćanja, odnosno upotrebe imperativa u druga dva dela korpusa nema. Naime, među britanskim i američkim odgovorima apsolutno dominira konvencionalna indirektnost kroz upotrebu, najpre (u najvećem broju slučajeva) modalnog glagola *could* (glagolski način *potencijal*), a naglasili bismo i upotrebu konstrukcije, npr.:

525) *I was wondering if you could lend me some cash (Pitao/pitala sam se da li bi ti mogao/mogla da mi pozajmiš nešto novca...).*

koja pokazuje izuzetan stepen indirektnosti, te i učtivosti, budući da je satkana od kombinacije *prošlog vremena*, koje jeste upotrebljeno u svrhu udaljavanja od centra sile

govornog čina, potom od *kondicionalne* konstrukcije, i – naposljetku, glagolskog načina *potencijala*, upotrebom modalnog glagola *could*.

### 3.23.2 Govorni čin izvinjenja

Niska stopa nametanja; situacija *Ručak* i Visoka stopa nametanja; situacija *Telefon*

U situaciji sa niskom stopom nametanja, ispitanici su u srpskom delu korpusa pokazali visok procenat upotrebe glagolskog načina *imperativ*, koji je, ipak, upotrebljen u značenju molbe. Sa tim značenjem su govornici britanske varijante engleskog jezika, kao i američke varijante engleskog jezika upotrebljavali konstrukciju/-e sa pomoćnim glagolom *biti (to be)* u prezentu i pridevom *žalostan (sorry)*, odnosno izraz *sorry* bez prethodne upotrebe glagola (u nekoliko slučajeva u britanskom delu korpusa). Kako smo već ranije napomenuli, srpski jezik poseduje ekvivalent koji bi se mogao nazvati i potpunim, a to je oblik *Žao mi je/Meni je žao*, no ispitanici su se, u skladu sa jezičkim običajnostima, jer, moramo priznati da je oblik *Izvini* učestaliji i prirodniji u srpskom jeziku, ipak, u najvećem procentu, odlučivali za *imperativnu* formu.

Kada je u pitanju situacija sa visokom stopom nametanja, odgovori su veoma slični. U srpskom delu korpusa dominira imperativna forma, a u preostala dva dela korpusa (britanska i američka varijanta engleskog jezika) – konstrukcija sa pomoćnim glagolom *biti (to be)* u prezentu i pridevom *žalostan (sorry)*.

### 3.23.3 Govorni čin žalbe

Niska stopa nametanja; situacija *Konferencija* i Visoka stopa nametanja; situacija *Automobil*

Pri realizaciji govornog čina žalbe u situaciji sa niskom stopom nametanja, Srbi su pokazali direktnost, s obzirom na tom da su u velikom broju slučajeva upotrebili glagolski način *imperativ*. S druge strane, govornici britanske i američke varijante engleskog jezika bili su konvencionalno indirektni; štaviše, najveći broj analiziranih odgovora sadržao je modalne glagole *could/would* (glagolski način *potencijal*), koji pokazuju visok stepen obzirnosti govornika prema slušačevom obrazu.

U situaciji sa visokom stopom nametanja, glagolski način imperativ često je, pa i dominatno upotrebljen u sva tri dela korpusa, no valja napomenuti da njegova komunikativna funkcija nije svuda ista; upotrebljen je ne samo da slušaoca direktno okrivljuje, nego i za to da se slušaocu stavi do znanja da će snositi posledice za učinjeno, potom i kako bi se iskazao oprost za učinjeno. Ono što je takođe važno napomenuti, a u vezi sa situacijom sa visokom stopom nametanja među sagovornicima u govornom činu žalbe, jeste činjenica da je modalni glagol *can* često upotrebljen u sva tri dela korpusa, uz upotrebu negativne rečice *not*, kako bi se pokazala neverica govornika povodom novonastale situacije.

#### 3.23.4 Govorni čin zahvaljivanja

Niska stopa nametanja; situacija *Savet* i *Visoka stopa nametanja; situacija *Frižider**

Što se tiče govornog čina zahvaljivanja u situaciji sa niskom, ali i u situaciji sa visokom stopom nametanja, u sva tri dela analiziranog korpusa – srpskom, britanskom i američkom, dominatno je upotrebljena kontrukcija *Hvala ti*, s jedne strane i *thank you/thanks*, sa druge strane; konstrukcije koje ne sadrže glagol, ali se, na obe strane, odnose na sadašnji trenutak.

### 3.24 Leksička sredstva upotrebljena u srpskom jeziku

#### 3.24.1 Govorni čin zahteva

U govornom činu zahteva najprominentnija leksička sredstva koja su uticala na ilokucionu silu govornog čina jesu sledeća:

U situaciji sa niskom stopom nametanja (*Letovanje*): pridevska zamenica *sav*, npr.:

526) *Pričaj/Reci mi sve...*

prilog za količinu *malo*, npr.:

527) *Možeš li me malo uputiti...*

marker (pokazatelj) učtivosti *molim te*, npr.:

528) *Reci mi, molim te,...*

Ipak, naglasili bismo da je pridevska zamenica *sav* dominantna u poređenju sa ostalim navedenim leksičkim sredstvima, kao i to da su zamenica *sav* i prilog *malo* u suprotnom odnosu, gde *malo* svakako implicira veći stepen neprijatnosti govornika, pa samim tim i veću udaljenost od centra propozicije.

U situaciji sa visokom stopom nametanja (*Restoran*): dominantna je upotreba neodređene zamenice *nešto*, koja se, bez obzira na to za koju su se od (in)direktnih strategija realizacije govornog čina zahteva odlučili ispitanici, pojavila mnogo puta, npr.:

529) *Možeš li mi dati nešto novca...*

a sledi je marker (pokazatelj) učtivosti *molim te*, npr.:

530) *Da li bi mogao, molim te,...*

za koji bismo neglasili da nije uzeo veliko učešće u realizaciji govornog čina zahteva.

### 3.24.2 Govorni čin izvinjenja

U govornom činu izvinjenja u situaciji sa niskom stopom nametanja (*Ručak*), marker (pokazatelj) učtivosti *molim te* često je upotrebljen, kako bi se na taj način pojačala ilokuciona sila samog iskaza, npr.:

531) *Molim te, izvini na kašnjenju...*

Međutim, ovde smo pronašli i prilog *stvarno*, npr:

532) *Stvarno izvini...*

Pored toga, važno je napomenuti i pojavu, iako ne učestalu, glagola, ali u funkciji diskursnog markera, *znaš*, npr.:

533) *Izvini, znaš kakva je gužva...*

ili rečce *bre*, npr.:

534) *Izvini, užasna je gužva, bre...*

ali i psovke, koja se pojavila u nekoliko navrata, *jebiga*, npr.:

535) *Izvini, jebiga...*

koji nesumnjivo utiču na pozitivnu učtivost, jer pokazuju bliskost odnosa između sagovornika, iako se radi o govornoj situaciji u kojoj se jedan od učesnika konverzacije izvinjava.

Što se tiče situacije sa visokom stopom nametanja među sagovornicima (*Telefon*), najfrekventnija je upotreba, kao i u ranije pomenutoj situaciji sa niskom stopom nametanja, markera (pokazatelja) učtivosti *molim te*, koji se pri realizaciji govornog čina izvinjenja a u situaciji sa visokom stopom nametanja, pojavio češće no u govornim činovima koje su ispitanici realizovali u situaciji sa niskom stopom nametanja, npr.:

536) *Izvini, molim te...*

Ovaj pokazatelj učtivosti slede prilozi *stvarno i*, u manjoj meri, *zaista*, npr.:

537) *Izvini, stvarno...*

538) *Zaista izvini...*

koji pojačavaju istinitosnu vrednost govornikovog izvinjenja.

### 3.24.3 Govorni čin žalbe

Ispitanici su, prilikom relalizacije govornog čina žalbe u situaciji sa niskom stopom nametanja (*Konferencija*), kako bi modifikovali svoj iskaz (govorni čin u okviru istog) često upotrebili leksička kao što su: na prvom mestu imenica *čovek*, upotrebljena u vokativu, u funkciji skretanja pažnje, npr.:

539) *Možeš li da ućutiš, čoveče...*

potom, rečca *bre*, npr.:

540) *Ućuti, bre...*

koja pokazuje bliskost među sagovornicima, ali istovremeno i određen stepen iznerviranosti govornika, tj. njegovu želju da svoj govorni čin na ovaj način oboji stilski



i poveća brzinu njegovog prenosa do slušaoca, kao i percepciju od strane istog; konačno, prilozi *ozbiljno* i *stvarno*, npr.:

541) *Ako te ovo ne zanima, stvarno izađi napolje...*

542) *Možeš li, ozbiljno, da budeš tiši...*

a oba priloga su pojačala ilokucionu silu govornog čina žalbe.

S druge strane, situacija sa visokom stopom nametanja (*Automobil*) ispitanike je navela na to da u značajnom broju ponavljanja upotrebe izraz (zakletvu) *majke mi*, npr.:

543) *Ne mogu da verujem, majke mi...*

koji svakako pojačava ozbiljnost govornikovog iskaza, odnosno silu govornog čina, baš kao i prilog *stvarno*, koji, kao i pri realizaciji govornog čina žalbe u situaciji sa niskom stopom nametanja, i ovde pojačava ilokucionu silu govornog čina, npr.:

544) *Stvarno ne verujem...*

Naposletku, i u ovom delu korpusa smo pronašli psovku *jebote*, ali i (ponovo) rečcu *bre* koji, s jedne strane, potvrđuju bliskost među sagovornicima, ali, s druge strane, pojačavaju komunikativnu vrednost, tj. ilokucionu silu govornikove žalbe (ljutnje), npr.:

545) *Ti nisi normalan, jebote...*

546) *Kakav si ti majmun, bre...*

#### 3.24.4 Govorni čin zahvaljivanja

U govornom činu zahvaljivanja kako u situaciji sa niskom stopom nametanja (*Savet*), tako i u situaciji sa visokom stopom nametanja (*Frižider*), ispitanici su se dominantno, posebno u situaciji sa niskom stopom nametanja, odlučivali za upotrebu priloga za količinu *mного*, koji je pojačavao ilokucionu silu izgovorenog govornog čina zahvaljivanja, npr.:

547) *Mного ti hvala...*

Pored priloga *mного*, naišli smo i na upotrebu priloga *puno*, koja se u srpskom jeziku često poistovećuje sa upotrebom priloga *mного*, i pored toga što u ovakvim konstrukcijama prilog *puno* ne bi trebalo da bude upotrebljen. Što se tiče situacije sa visokom stopom nametanja, osim priloga *mного*, kojeg smo pomenuli kao dominantno upotrebljenog pri iskazivanju zahvalnosti slušaocu, i prilog *beskrajno* se u nekoliko navrata pojavio u sličnoj funkciji – funkciji pojačavanja ilokucione sile govornog čina, npr.:

548) *Beskrajno ti hvala...*

### 3.25 Leksička sredstva upotrebljena u britanskoj varijanti engleskog jezika

#### 3.25.1 Govorni čin zahteva

U govornom činu zahteva najprominentnija leksička sredstva koja su uticala na ilokucionu silu govornog čina jesu sledeća:

U situaciji sa niskom stopom nametanja (*Letovanje*): komparativ priloga za količinu, u funkciji kvantifikatora/predeterminatora *more* (*više*), npr.:

549) *Can you tell me more (Možeš li da mi kažeš (nešto) više...)*

zamenica *all* (*sav/sva/sve...*), u funkciji kvantifikatora/predeterminatora npr.:

550) *Tell me all about (Reci mi sve o...).*

zamenica *something* (*nešto*), u funkciji kvantifikatora/predeterminatora, npr.:

551) *Can you tell me something (Možeš li mi reći nešto...).*

Od navedenih sredstava, prilog *more* (*više*) je dominantan u poređenju sa drugim upotrebljenim leksičkim sredstvima. Naglasili bismo da njegova upotreba pokazuje, na izvestan način, bliskost među sagovornicima, no da govornik, ipak ređe upotrebljava *all* (*sav/sva/sve...*) od priloga *more*, što možemo da protumačimo kao njegovu obzirnost prema slušaocu. S druge strane, zamenica *all* je češće upotrebljena od zamenice *something*, koja je takođe pokazatelj manjeg nametanja od strane govornika.

U situaciji sa visokom stopom nametanja (*Restoran*) dominantna je upotreba neodređene zamenice *some* (*nešto*), koja se, baš kao i u delu korpusa na srpskom jeziku, bez obzira na to za koju su se od (in)direktnih strategija realizacije govornog čina zahteva odlučili ispitanici, pojavila mnogo puta, npr.:

552) *Can you give me some cash (Možeš li mi dati nešto novca...).*

a uz nju je neizostavno upotrebljen marker (pokazatelj) učtivosti *please* (gotovo da nema iskaza pri realizaciji govornog čina zahteva u situaciji sa visokom stopom nametanja, a da se ovaj pokazatelj učtivosti nije pojavio), npr.:

553) *Can I, please, (Mogu li ja, molim te...).*

### 3.25.2 Govorni čin izvinjenja

U govornom činu izvinjenja, u situaciji sa niskom stopom nametanja (*Ručak*), oblik *so* (*tako*) u funkciji priloga često je upotrebljen kako bi se na taj način pojačala ilokucionna sila samog iskaza, npr.:

554) *I am so sorry (Tako mi je žao...).*

Za njim sledi, sa istvetnom funkcijom – funkcijom pojačavanja istinitosne vrednosti izvinjenja, prilog *very* (*veoma*), npr.:

555) *I'm very sorry for being late (Veoma mi je žao što kasnim...).*

Ovde bismo pomenuli i neretku upotrebu imenice *mate* (drug, kolega, brat, i sl.), koja nedvosmisleno pojačava pozitivnu učtivost, te bliskost među sagovornicima, npr.:

556) *Sorry I am late, mate (Brate, žao mi je što kasnim...).*

Što se tiče situacije sa visokom stopom nametanja (*Telefon*), najfrekventnija je upotreba, priloga *really* (*stvarno*), kojim govornik svakako želi da ubedi slušaoca da iskreno misli ono što izgovara, te da pojača ilokucionu silu iskaza, npr.:

557) *I am really sorry (Stvarno mi je žao...).*

Njega slede prilozii upotrebljeni sa istom funkcijom (i namerom) *very* (*veoma*) i *so* (*tako*), npr.:

558) *I am very sorry (Veoma mi je žao...)*

559) *I am so sorry (Tako mi je žao...).*

Naposletku bismo se osvrnuli i na, iako ne tako čestu, upotrebu priloga *terribly* (*užasno*), koji je u većoj meri od navedenih pokazao meru govornikovog žaljenja zbog učinjenog, npr.:

560) *I am terribly sorry (Užasno mi je žao...).*

### 3.25.3 Govorni čin žalbe

Ispitanici su, prilikom realizacije govornog čina žalbe u situaciji sa niskom stopom nametanja (*Konferencija*), kako bi modifikovali svoj iskaz (govorni čin u okviru istog) često upotrebili marker učtivosti *please* (*molim te*), npr.:

561) *Would you, please, keep calm (Da li bi, molim te, mogao/mogla da budeš tiši/tiša...).*

i to je najprominentnije leksičko sredstvo upotrebljeno u svrhu ublažavanja ovog govornog čina, na koje smo naišli gotovo u svakom analiziranom iskazu, odnosno govornom činu kao njegovom delu.

S druge strane, situacija sa visokom stopom nametanja (*Automobil*) ispitanike je navela na to da u značajnom broju ponavljanja upotrebe prilog *really* (*stvarno*), kako bi pojačali ilokucionu silu govornog čina, npr.:

562) *I really cannot believe it (Stvarno ne mogu da verujem...).*

### 3.25.4 Govorni čin zahvaljivanja

U govornom činu zahvaljivanja, kako u situaciji sa niskom stopom nametanja (*Savet*), tako i u situaciji sa visokom stopom nametanja (*Frižider*), ispitanici su se dominantno, posebno u situaciji sa niskom stopom nametanja, odlučivali za upotrebu kombinacije priloga *so much* ili *very much* (*tako mnogo/veoma mnogo*), npr.:

563) *Thank you very much (Mnogo ti hvala...)*

ili prilog *many* (*mного*), upotrebljen uz imenički oblik, npr.:

564) *Many thanks for your help (Mnogo ti hvala na pomoći...)*

čija je jedinstvena funkcija pojačavanje jačine ilokucione sile govornog čina.

## 3.26 Leksička sredstva upotrebljena u američkoj varijanti engleskog jezika

### 3.26.1 Govorni čin zahteva

U govornom činu zahteva, najprominentnija leksička sredstva koja su uticala na ilokucionu silu govornog čina jesu sledeća:

U situaciji sa niskom stopom nametanja (*Letovanje*): zamenički oblik *some* (*nekoliko/nešto*), u funkciji kvantifikatora/predeterminatora (samostalno), npr.:

565) *Can you give me some last-minute information (Možeš li da mi daš neke informacije u poslednji čas...)*

ili u kombinaciji sa komparativnim oblikom priloga *much/many* (*more*) (*više*), u funkciji kvantifikatora, npr.:

566) *Would you be able to tell me some more information (Da li bi bio/bila u mogućnosti da mi kažeš nešto više informacija...)*

zameničkog oblika *any* (*išta; ikakav/a...*), u funkciji kvantifikatora/predeterminatora, npr.:

567) *Could you share with me any info (Da li bi mogao/mogla da podeliš sa mnom bilo kakve informacije...)*

te pokazatelj učtivosti *please (molim te)*, npr.:

568) *Could you, please, share some information with me (Da li bi, molim te, mogao/mogla da podeliš sa mnom neke informacije...)*

premda ovaj pokazatelj učtivosti nije ostvario značajan procenat pojavljivanja u analiziranom korpusu.

Od navedenih sredstava *some (nekoliko/nešto)* je dominantan u poređenju sa ostalim upotrebljenim leksičkim sredstvima. Naglasili bismo da njegova upotreba pokazuje izvesno uzdržavanje govornika kada je u pitanju potraživanje informacija, a isto možemo reći i za upotrebu zameničkog oblika *any (išta...)*, koja je ređa od upotrebe navedenog *some*.

U situaciji sa visokom stopom nametanja (*Restoran*) dominantna je upotreba neodređene zamenice *some (nešto)*, baš kao i u delu korpusa koji predstavlja britansku varijantu engleskog jezika s jedne strane, odnosno srpski jezik s druge strane, npr.:

569) *Can you give me some cash till tomorrow (Možeš li mi dati nešto novca do sutra...)*

a uz nju je često upotrebljen marker (pokazatelj) učtivosti *please*, (upotreba ovog pokazatelja učtivosti je značajno ređa nego kada je u pitanju britanska varijanta engleskog jezika), npr.:

570) *Could you, please, lend me some money (Da li bi, molim te, mogao/mogla da mi pozajmiš nešto novca..).*

### 3.26.2 Govorni čin izvinjenja

U govornom činu izvinjenja u situaciji sa niskom stopom nametanja (*Ručak*), prilog *so (tako)* često je upotrebljen, kako bi se na taj način pojačala ilokuciona sila samog iskaza, npr.:

571) *I am so sorry I am late (Tako mi je žao što kasnim..).*

Za njim sledi, sa istovetnom funkcijom, takođe u nemalom broju slučajeva upotrebljen, prilog *really* (*zaista*), koji potvrđuje istinitost govornikovog iskaza npr.:

572) *I am very sorry I am late (Zaista mi je žao što kasnim...).*

Što se tiče situacije sa visokom stopom nametanja (*Telefon*), najfrekventnija je upotreba priloga *very* (*veoma*), uz prilog *so* (*tako*) (frekventnost upotrebe je slična), baš kao i u situaciji sa niskom stopom nametanja, npr.:

573) *I am very sorry about your phone (Veoma mi je žao zbog tvog telefona...)*

574) *I'm so sorry I dropped it (Tako mi je žao što sam ga ispustio/ispustila...).*

### 3.26.3 Govorni čin žalbe

Ispitanici su, prilikom realizacije govornog čina žalbe u situaciji sa niskom stopom nametanja (*Konferencija*), kako bi modifikovali svoje govorne činove, često upotrebili marker učtivosti *please* (*molim te*), baš kako su to učinili i ispitanici čiji je maternji jezik britanska varijanta engleskog jezika, npr.:

575) *Can you, please, be quiet (Možeš li, molim te, da budeš tih/tiha...).*

Ovo leksičko sredstvo uporebljeno je čak i kada su govornici na direktan način – imperativom – iskazivali svoje namere, npr.:

576) *Hey, man, we want to hear something, so if you do not want to listen, take it out, please (Ej, čoveče, ako ne želiš da slušaš, obavi to napolju, molim te...).*

S druge strane, situacija sa visokom stopom nametanja (*Automobil*) ispitanike je navela na to da često (no, ipak manje od govornika britanske varijante engleskog jezika) upotrebe prilog *really* (*stvarno*), kako bi pojačali ilokucionu silu govornog čina, npr.:

577) *I really do not know what you were thinking of (Zaista ne znam na šta si mislio/mislila...).*

#### 3.26.4 Govorni čin zahvaljivanja

U govornom činu zahvaljivanja, kako u situaciji sa niskom stopom nametanja (*Savet*), tako i u situaciji sa visokom stopom nametanja (*Frižider*), ispitanici su se dominantno odlučivali za upotrebu kombinacije priloga *so much* ili *very much* (*tako mnogo/veoma mnogo*), npr.:

578) *Thank you so much for lending me the money (Mnogo ti hvala što si mi pozajmio/pozajmila novac...)*

579) *Thank you very much for your input (Mnogo ti hvala na savetu...).*

čija je jedinstvena funkcija pojačavanje ilokucione sile govornog čina.

#### 3.27 Leksička sredstva – srpski i dve varijante engleskog jezika u kontrastu

Ukoliko se osvrnemo na analizu podataka u vezi sa leksičkim sredstvima upotrebljenim za potrebe modifikacije govornog čina u srpskom jeziku, najpre primećujemo značajnu upotrebu priloga. Prilozi su, u funkciji modifikatora ilokucione sile govornog čina, uporebljeni pri realizaciji svakog govornog čina, bilo da umanje istu (govorni čin zahteva) ili da je pojačavaju (govorni čin zahvaljivanja, izvinjenja, ali i govorni čin žalbe, gde govornik upotrebom leksičkih sredstava nije često ublažavao pretnju slušaočevom obrazu). Srbi su nemali broj puta upotrebili i pokazatelj učtivosti *molim te*, i to u govornom činu izvinjenja i zahteva. Valja napomenuti i upotrebu psovke, ali i zakletve u ovom delu korpusa, koje svakako govore o bliskom odnosu među sagovornicima, ali i o neposrednosti samog govornika u komunikaciji.



Britanski deo analiziranih odgovora pokazao je slične rezultate. Britanci su čak i upotrebu pokazatelja učtivosti *molim te* distribuirali na način sličan Srbima, a upotreba priloga i zamenica, kako bi se umanjila ili pak povećala jačina ilokucione sile, primetna je i ovde. Naglasili bismo sklonost Britanaca da u velikom broju realizovanih govornih činova adresiraju govornika kao stvarnu osobu; naime, ne samo da su upotrebljavali izraze *mate/pall (drug, prijatelj i sl.)*, nego su se često odlučivali za to da slušaocu nadenu i ime, čime su pokazali najveći stepen udubljanja u hipotetičke situacije koje su im predstavljene u upitniku.

I Amerikanci su se odlučili za slična leksička sredstva u svojim govornim činovima; prilozima i zamenice dominiraju kao leksičko sredstvo modifikacije govornog čina. Ono što je neobično, a u vezi sa delom korpusa koji predstavlja američku varijantu engleskog jezika, jeste činjenica da su pokazatelj učtivosti *molim te* Amerikanci, na osnovu posmatranih odgovora, najučestalije upotrebili.

### 3.28 Pojmovna metonimija u srpskom jeziku

Svaki govorni čin iskazan na indirektan način zapravo nosi u svojoj podlozi neku vrstu metonimijskog preslikavanja, kako bi uopšte bio pravilno percipiran od strane slušaoca, te je metonimija ništa drugo do osnova, skelet pragmatičke inferencije. Pri realizaciji svih posmatranih govornih činova pronašli smo primere metonimije. Ono što bi autor na ovom mestu naglasio jeste činjenica da postoji mogućnost, koja je zasigurno velika, da nismo niti uočili niti pobrojali sve moguće metonimijske veze, jer su metonimijska preslikavanja često višesmerna, te podložna daljem razlaganju, a cilj autora je bio da, na prvom mestu, ilustruje upotrebu metonimijskih preslikavanja među odgovorima u analiziranim delovima korpusa (od većih ka manjim celinama, tj. metonimijskim odnosima)<sup>99</sup>.

---

<sup>99</sup> Prim. aut. Ovo se odnosi i na ostale delove korpusa kada je u pitanju analiza metonimijskih preslikavanja.

### 3.28.1 Govorni čin zahteva

Kako se pokazalo u ranijim istraživanjima, u engleskom jeziku vrlo produktivno metonimijsko preslikavanje pri ispunjavanju indirektnih zahteva (a kako ćemo kasnije videti, i nekih drugih indirektnih govornih činova) je tzv. *mogućnost za realizaciju* (*Potentiality for Actuality*) preslikavanje (Thornburg and Panther, 1997; Panther and Thornburg, 1999), najočitije u standardnom učtivom zahtevu, npr.:

580) *Can you pass me the salt? (Možete/možeš li mi dodati so?)*

Ovde je dakle sama mogućnost tj. sposobnost slušaoca da ispuni deo scenarija, kao preduslov za središnji deo scenarija tj. ispunjenja zahteva, a to je dobijanje soli, stavljena u ulogu stvarnosti ispunjenja zahteva; dakle, metonimijski predstavlja deo koncepta koji je u središtu zanimanja govornika.

Sudeći po rezultatima analize podataka u našem istraživanju, i u srpskom jeziku je ovo metonimijsko preslikavanje frekventno, kako bi se govorni čin realizovao na indirektan način. Upravo je ovo metonimijko preslikavanje upotrebljeno često pri realizaciji govornog čina zahteva u korpusu koji smo analizirali, posebno u situaciji sa visokom stopom nametanja (ali i među onima odgovorima koji se odnose na situaciju sa niskom stopom nametanja), pa smo nailazili na primere poput:

581) *Možeš li mi reći...* (niska stopa nametanja) ili

582) *Možeš li mi dati...* (visoka stopa nametanja),

gde je metonimijska veza *mogućnost za realizaciju* nedvosmilena.

Preslikavanje koje smo takođe uočili, pri iskazivanju govornog čina zahteva na indirektan način, jeste metonimijsko preslikavanje koje je autor nazvao, uzevši u obzir njegovu prirodu, *potreba/želja/neophodnost za realizaciju*. Naime, u primerima poput:

583) *Voleo bih da znam...*

584) *Moram nešto da te zamolim...*

ili u primeru

585) *Potrebno mi je/Trebalo bi mi...*

jasno je da govornik, iskazujući svoju želju odnosno potrebu, od slušaoca zahteva izvršenje neke radnje.

U nekonvencionalno indirektnim zahtevima, kao što su, npr.:

- 586) *Idem na more... ili*
- 587) *Zaboravila sam novčanik...*

metonimija je uočena u preslikavanju, s jedne strane pojma *more* na čitavu aktivnost (spektar aktivnosti) letovanja, dok je sa druge strane pojam *novčanik*, kao svojevrsna *ambalaža*, upotrebljen umesto sadržaja istog, odnosno novca koji najčešće držimo u novčaniku.

U vezi sa ovim, autori koje smo ranije pomenuli, Panter i Thornburgova (Panther & Thornburg, 2003) uvode tzv. *scenario radnje* (*The Action Scenario*), koji se sastoji od tri faze radnje: *faza pre* (*before*), *faza neposredni rezultat* (*immediate result*), *faza posle* (*after*). Svaka od ovih faza nosi u sebi metonimisjku vezu sa celinom, te svaka od faza može da stoji za (zamenjuje) ceo scenario radnje. Npr. u iskazu:

- 588) *Mogu da ti pozajmim novac, imam dovoljno...*

sama mogućnost radnje, u ovom slučaju iskazana modalnim glagolom *moći*, predstavlja govorni čin ponude, te ovde *faza pre* stoji za ceo govorni čin.

Scenario radnje može da se primeni na sve govorne činove. Tako u našem istraživanju, odnosno podacima koje smo dobili, a koji se odnose na govorni čin zahteva, pri čijoj su realizaciji govornici u velikom broju upotrebili konvencionalno indirektnu strategiju *Pripremno pitanje/uslov*, kao u primerima:

- 589) *Možeš li/Mogu li...*

uočili smo ne samo postojanje metonimijskog odnosa *mogućnost za realizaciju* nego i to da se isti primeri mogu posmatrati i kao *faza pre* scenarija radnje koja stoji za ceo scenario, tj. govorni čin zahteva na ovom mestu. Analoški posmatrano, i nekonvencionalno indirektna strategija *Nagoveštaj*, koja se doduše nije pokazala produktivnom sudeći po rezultatima istraživanja, funkcioniše kao deo scenarija radnje, tačnije – iskaz, npr.:

590) *Trebalo bi/Voleo bih.....*

kao *faza pre* scenarija radnje stoje za ceo scenario, tj. govorni čin zahteva.

### 3.28.2 *Govorni čin izvinjenja*

Pri realizaciji govornog čina izvinjenja, ispitanici su se ponovo oslonili na metonimijsko preslikavanje (premda je najveći broj upotrebljenih strategija realizacije govornog čina, kako u situaciji sa niskom, tako i onom sa visokom stopom nametanja, direktan) i na taj način ublažili pretnju sopstvenom obrazu, kao obrazu govornika i ostavili slušaocu da uz upotrebu pojmovnog znanja sličnog sadržaja koje dele shvati prirodu njegovog govornog čina, te isti percipira kao izvinjenje. Upotrebivši iskaze objašnjavanja situacije koja je dovela do potrebe za ovim govornim činom, govornici su zapravo, kroz *fazu pre* scenarija radnje, iskazali ceo govorni čin, npr.:

591) *U gradu je ogromna gužva...*

Na sličan način, u primeru kao:

592) *Nisam mogla da pretpostavim kako je u gradu...*

najpre nam je uočljivo da pojam *grad* stoji za pojam *gradske* ulice, ali i da ponovo *faza pre* scenarija radnje stoji za ceo govorni čin. Istovremeno, ovde uočavamo i preslikavanje koje bismo nazvali *nemogućnost za realizaciju* (prethodno navedena dva primera bi se mogla protumačiti i kao preslikavanje *uzrok za posledicu*). Ovaj deo scenarija, odnosno *faza pre* za ceo scenario, tj. govorni čin, uočljiva je i u iskazu npr.:

593) *Nisam namerno...*

koji je u isto vreme i preslikavanje *negiranje za realizaciju*. Deo scenarija radnje uočava se i u iskazu npr.:

594) *Kupiću ti novi telefon...*

pri čemu, kroz *fazu posle* govornog čina govornik realizuje ceo čin. Pri realizaciji govornog čina izvinjenja pronašli smo i treći oblik metonimijskog preslikavanja dela

faze scenarija (radnje/govornog čina) na ceo scenario – *faza neposredni rezultat za scenario* i to u primerima kao što je npr.:

595) *Moja greška...*

### 3.28.3 Govorni čin žalbe

Govorni čin žalbe je na sličan način pokazao upotrebu metonimijskog preslikavanja kao govorni čin zahteva, zapravo naišli smo na metonimijsko preslikavanje *mogućnost za realizaciju*, odnosno *fazu pre govornog čina* za ceo čin, kao npr.:

596) *Možeš li da budeš tiši<sup>100</sup>....*

Uslovne (kondicionlne) rečenice su pri realizaciji ovog govornog čina upotrebljene od strane ispitanika u situaciji i sa niskom i sa visokom stopom nametanja, npr.:

597) *Ako ti se ne sluša...*

598) *Ako mi se ne skloniš sa očiju...*

a svaka *zavisna klauza* u ovom slučaju funkcioniše *kao ceo indirektni govorni čin* (Panther & Thornburg, 2003; Brdar-Szabo, 2003) i samo postojanje uslova *ako* stvara hipotetički prostor, odnosno negativnu učtivost, a takođe bi moglo da se definiše i kao *faza pre govornog čina* za ceo čin. U iskazu:

599) *Ako mi se ne odeš sa očiju...*

uočavamo i metonimijsko preslikavanje *oči* za *vidno polje* govornika. Na sličan način, u primerima kao što je:

600) *Sada pravo idi u servis...*

---

<sup>100</sup> U svim situacijama gde postoji modalni gagol ili neki od glagola mentalnog stanja upotrebljen pri realizaciji govornog čina istovremeno je upotrebljeno i metonimijsko preslikavanje (Panther & Thornburg, 2003).

pojam *servis* stoji za čitavu aktivnost popravljanja učinjene štete (na automobilu iz našeg primera). Kao i u primeru sa pojmom *oči*, u primerima na koje smo takođe naišli, kao što su primeri:

- 601) ...*padne na pamet*...
- 602) ...*dopire do mozga*...

pojmovi *pamet* i *mozak* upotrebljeni su umesto celokupne svesti slušaoca (u ovakvim je primerima prisutna ne samo metonimija no i metafora).

#### 3.28.4 Govorni čin zahvaljivanja

Zahvaljivanje je u velikom broju pojavljivanja realizovano na direktan način od strane ispitanika, no upotrebljen je i određen broj iskaza, odnosno govornih činova u kojima su upotrebljeni modalni glagoli, kako bi se ublažila pretnja obrazu govornika, a time, u isto vreme, slušaocu preneo govorni čin putem metonimijskog preslikavanja, npr.:

- 603) *Treba da ti se zahvalim*...
- 604) *Hteo sam da ti se zahvalim*...

gde ponovo nailazimo, ne samo na metonimijsko preslikavanje *potreba/želja za realizaciju*, no i na preslikavanje *faza pre* za ceo govorni čin. U primeru:

- 605) *Mogli bismo negde na piće*...

uočava se metonimijsko preslikavanje *mogućnost za realizaciju*, baš kao i u primerima poput:

- 606) *Možeš da računaš na mene*...

(i ovi primeri čine *fazu pre* govornog čina koja zamenjuje ceo govorni čin). Predložko-padežne konstrukcije *na piće* ili *na večeru* zapravo su takođe primeri metonimije gde *piće* i *večera* zamenjuju čitav proces *ispijanja pića*, odnosno *konzumiranja večere*. U realizaciji ovog govornog čina naišli smo i na metonimije tipa:

607) *Pao mi je teret sa leđa...*

ili:

608) *...kamen sa srca...*

koje predstavljaju udruženo delovanje metafore i metonimije<sup>101</sup>, u kojima pojmovi *leđa* i *srce* zamenjuju govornikovo biće u celini, dok pojmovi *teret* i *kamen* zamenjuju pojmove *problem* ili *nemila situacija*.

Na primeru srpskog jezika mehanizam pojmovne metonimije jeste, u nemalom broju slučajeva, poslužio kao sredstvo ublažavanja ilokucione sile govornog čina, a s tim u vezi bismo naglasili da je metonimijsko preslikavanje upravo najfrekventnije kada su u pitanju oni govorni činovi koji prete da ugroze obraz slušaoca – u našem istraživanju radi se o govornim činovima zahteva i žalbe.

### 3.29 Pojmovna metonimija u britanskoj varijanti engleskog jezika

Kako smo ranije već naglasili, udaljavanje od (ilokucionog) centra govornog čina (bilo kojeg govornog čina), te povećanje stepena indirektnosti, a samim tim i učtivosti, neizostavno uključuje i pojmovni mehanizam metonimijskog preslikavanja; te smo pri realizaciji sva četiri analizirana govorna čina, kada je u pitanju britanska varijanta engleskog jezika, pronašli primere metonimije<sup>102</sup>.

#### 3.29.1 Govorni čin zahteva

U govornom činu zahteva, baš kao i u delu korpusa na srpskom jeziku, metonimijsko preslikavanje *moгуćnost za realizaciju* poslužilo je govornicima da svoje zahteve načine konvencionalno-indirektnim, te na taj način umanje pretnju slušaočevom obrazu, što je u govornom činu zahteva izgledalo npr.:

---

<sup>101</sup> Više o metaftonimiji na str. 48.

<sup>102</sup> Prim. aut. Ovde ponovo naglašavamo činjenicu da postoji mogućnost, koja je zasigurno velika, da nismo niti uočili niti pobrojali sve moguće metonimijske veze, jer su metonimijska preslikavanja često višesmerna, te podložna daljem razlaganju (od većih ka manjim celinama, tj. metonimijskim odnosima).

609) *Can you give me some information (Možeš li mi dati neke informacije..)*, niska stopa nametanja ili:

610) *Could you lend me some money (Da li bi mogao/mogla da mi pozajmiš nešto novca...)*, visoka stopa nametanja.

Napomenuli bismo da su, za metonimijsko preslikavanje *moгуćnost za realizaciju*, upotrebljeni modalni glagoli *can* i *could*, gde je njihova funkcija u ovom metonimijskom odnosu veoma slična, gotovo istovetna, s tim što, svakako, modalni glagol *could* (koji nosi glagolski način potencijal u svojoj podlozi) predstavlja ublaženi, ućtiviji i indirektniji oblik od modalnog glagola *can*.

Metonimijsko preslikavanje, na koje smo takođe naišli pri realizaciji pomenutog govornog čina, jeste preslikavanje koje smo ranije nazvali *voljnost/želja/potreba za realizaciju*. U govornom činu zahteva (iako nefrekventno) upotreba ovakvog pojmovnog preslikavanja učinila je govorni čin nekonvencionalno indirektnim, što je umnogome umanjilo pretnju slušaočevom obrazu, npr.:

611) *I would like to know (Voleo/volela bih da znam...)*, niska stopa nametanja.

Prema *Scenariju radnje* (Panther & Thornburg, 2003), sva navedena metonimijska preslikavanja možemo da posmatramo kao fazu *pre* koja stoji za ceo scenario, odnosno govorni čin, budući da, s jedne strane *moгуćnost*, a s druge strane *voljnost/želja/potreba za realizacijom*, upravo predstavljaju fazu *pre*, tj. preduslov da dođe do realizacije, te stoje za ceo govorni čin (zahteva).

### 3.29.2 Govorni čin izvinjenja

Pri realizaciji govornog čina, izvinjenja ispitanici su se i ovde, premda u manjem procentu no u ranije navedenim govornim činovima, oslonili na metonimijsko preslikavanje (ovde je najveći broj upotrebljenih strategija realizacije govornog čina kako u situacijama sa niskom, tako i sa visokom stopom nametanja, direktan). Upotrebivši iskaze objašnjavanja situacije koja je dovela do potrebe za ovim govornim



činom (u situaciji sa niskom stopom nametanja), govornici su, kroz *fazu pre* scenarija radnje, iskazali ceo govorni čin, npr.:

612) *Bloody traffic (Prokleti saobraćaj...).*

Ovaj deo scenarija, odnosno *faza pre* za ceo scenario, tj. govorni čin, uočljiva je i u iskazu npr.:

613) *I did not intend that (Nisam to nameravao/nameravala...)*

koji je u isto vreme i preslikavanje koje bismo, sudeći po njegovoj prirodi, mogli nazvati *negiranje za realizaciju*. Deo scenarija radnje uočava se i u pri realizaciji čina u situaciji sa visokom stopom nametanja, kao u iskazu npr.:

614) *I will buy a new one (Kupiću novi...)*

pri čemu kroz *fazu posle* govornog čina govornik realizuje ceo čin. Ovde takođe nailazimo na preslikavanje *faza pre* za ceo čin, npr.:

615) *I was so clumsy and dropped it (Bio sam tako nespretnan/nespretna i ispustio/ispustila ga (telefon)...).*

### 3.29.3 Govorni čin žalbe

I na primeru govornog čina žalbe, metonimjisko preslikavanje *moćnost za realizaciju* poslužilo je govornicima da svoje žalbe načine konvencionalno indirektnim, s tim što je ova vrsta preslikavanja upotrebljena samo u situaciji sa niskom stopom nametanja, npr.:

616) *Could you keep your tone low (Da li bi mogao/mogla da sniziš ton...)*

Metonimijsko preslikavanje, na koje smo takođe naišli pri realizaciji pomenutog govornog čina, jeste preslikavanje koje smo ranije nazvali *voljnost/želja/potreba za realizaciju*. Ovakvim preslikavanjem govorni čin postaje konvencionalno indirektan,

kada je u pitanju situacija sa niskom stopom nametanja (upotreba srednje frekventnosti<sup>103</sup>), npr.:

617) *Would you stop talking (Da li bi prestao/prestala da pričaš...).*

Baš kao što smo i naglasili pri analizi podataka u vezi sa govornim činom zahteva, i ovde, a na osnovu *scenarija radnje* (Panther & Thornburg 2003), sva navedena metonimijska preslikavanja možemo da posmatramo kao fazu *pre*, koja stoji za ceo scenario, odnosno govorni čin, budući da, s jedne strane *moгуćnost*, a s druge strane *voljnost/želja/potreba za realizacijom*, upravo predstavljaju fazu *pre*, tj. preduslov da dođe do realizacije, te stoje za ceo govorni čin (žalbe).

Što se tiče govornog čina žalbe, pomenuli bismo još i upotrebu uslovnih (kondicionalnih) rečenica, koje pri realizaciji ovog govornog čina, doduše, nisu često upotrebljene od strane ispitanika (situacija sa niskom stopom nametanja), ali je u njima svakako evidentno metonimijsko preslikavanje. Naime, u primeru kao što je:

618) *If you are not willing to listen, why do not you go out (Ako nisi voljan/voljna da slušaš, zašto ne izađeš napolje...)*

*zavisna klauza funkcioniše kao ceo indirektni govorni čin* (Panther & Thornburg, 2003; Brdar-Szabo, 2003) i samo postojanje uslova *ako* stvara hipotetički prostor, odnosno negativnu učtivost, a takođe bi moglo da se definiše i kao *faza pre* govornog čina za ceo čin. Ova faza za ceo čin primetna je i u primeru kao što je npr.:

619) *You destroyed my car (Uništio/uništila si mi auto...).*

Još jedna faza govornog čina za ceo čin primećena je među odgovorima ispitanika u situaciji sa visokom stopom nametanja, a to je faza *posle* za ceo govorni čin žalbe, npr.:

620) *You are paying for this (Ti ćeš da platiš za ovo...)*

---

<sup>103</sup> Prim. aut. Oko jedne petine analiziranih primera u ovom delu korpusa.

### 3.29.4 Govorni čin zahvaljivanja

Zahvaljivanje je u najvećem broju pojavljivanja realizovano na direktan način od strane ispitanika. Ipak, u situaciji sa niskom stopom nametanja na nekoliko mesta uočili smo metonimjsko preslikavanje *voljnost/želja/potreba za realizaciju*, koje je istovremeno i preslikavanje, kada uzmemo u obzir scenario radnje, faza *pre* za ceo govorni čin, npr.:

621) *I would like to thank you (Želeo/želega bih da ti se zahvalim...).*

Ovde bismo pomenuli i preslikavanje koje smo primetili u situaciji sa visokom stopom nametanja (iako samo u jednom slučaju), gde je govornik, rekavši:

622) *Many thanks, you saved my day (Mnogo ti hvala, spasao/spasila si me/mi dan...).*

kroz imenicu *dan* zapravo opisao situaciju u kojoj se našao, te upravo *dan* stoji za širi pojam/kontekst situacije koju je govornik iskusio.

Uzevši u obzir navedeno, možemo da zaključimo da je pojmovna metonimija, zahvaljujući svojoj inferencijalnoj prirodi, mehanizam koji može i koji zapravo ublažava ilokucionu silu govornog čina. Ono što bismo takođe napomenuli jeste da su u analiziranim primerima iz našeg korpusa koji se odnosi na britansku varijantu engleskog jezika metonimjske veze učestalije kada su u pitanju govorni činovi zahteva i žalbe, koji prete da ugroze obraz slušaoca, od govornih činova zahvaljivanja i izvinjenja, koji potencijalno ugrožavaju obraz govornika.

### 3.30 Pojmovna metonimija u američkoj varijanti engleskog jezika

U delu korpusa koji predstavlja američku varijantu engleskog jezika, metonimjska preslikavanja su se pojavila kako bi, baš kao u delu korpusa na srpskom jeziku i onom koji predstavlja britansku varijantu engleskog jezika, ublažila ilokucionu silu govornog čina, te isti učinila indirektnijim, tj. učtivijim, a i ovde smo pri realizaciji svih od četiri analizirana govorna čina pronašli primere metonimije.

### 3.30.1 Govorni čin zahteva

Ispitanici su se, kao i ranije kada je govorni čin zahteva u pitanju, odnosno metonimijska preslikavanja u njemu, u velikom broju slučajeva odlučili za metonimijско preslikavanje *mogućnost za realizaciju*, koje je poslužilo ispitanicima da svoje zahteve učine konvencionalno indirektnim, te na taj način umanje pretnju slušaočevom obrazu, što je u govornom činu zahteva, izgledalo npr.:

- 623) *Can you give me a few details (Možeš li mi dati nekoliko detalja..)*, niska stopa nametanja,
- 624) *I was wondering if you could give me some money for tonight (Pitao/pitala sam se da li bi ti mogao/mogla da mi daš nešto novca za večeras...)*, visoka stopa nametanja ili:
- 625) *Would you be able to give me (Da li bi ti bio/bila u mogućnosti da mi daš...)*

uz upotrebu modalnog glagola *would*, te konstrukcije *to be able to*.

Napomenuli bismo da su za metonimijsko preslikavanje *mogućnost za realizaciju* upotrebljeni modalni glagoli *can* i *could*, gde je njihova funkcija u ovom metonimijskom odnosu slična, ali modalni glagol *could* predstavlja ublaženi, učtiviji i indirektniji oblik od modala *can*.

Metonimijsko preslikavanje na koje smo takođe naišli pri realizaciji govornog čina zahteva (situacija sa niskom stopom nametanja) jeste preslikavanje koju smo ranije nazvali *voljnost/želja/potreba za realizaciju*. U govornom činu zahteva (iako i ovde nefrekventno) upotreba ovakvog pojmovnog preslikavanja učinila je govorni čin, ponovo, konvencionalno indirektnim, npr.:

- 626) *Would you give me some details (Da li bi mi dao/dala neke detalje..)*, niska stopa nametanja.

Ponovo posmatrajući govorni čin kroz prizmu *Scenarija radnje* (Panther & Thornburg 2003), i ova navedena metonimijska preslikavanja, odnosno preslikavanja

*moogućnost i voljnost za realizaciju*, možemo da posmatramo kao *fazu pre*, koja stoji za ceo scenario, odnosno govorni čin.

U vezi sa govornim činom zahteva i scenariom radnje, pomenuli bismo i upotrebu uslovnih (kondicionalnih) rečenica, koje pri realizaciji ovog govornog čina nose metonimijsko preslikavanje; naime, u primeru kao što je:

627) *I was wondering if you could lend me some cash (Pitao/pitala sam se da li bi ti mogao/mogla da mi pozajmiš nešto novca...)* u govornom činu zahteva, situacija sa visokom stopom nametanja,

*zavisna klauza funkcioniše kao ceo indirektni govorni čin* (Panther & Thornburg, 2003; Brdar-Szabo, 2003) i samo postojanje uslova *ako* stvara hipotetički prostor, odnosno negativnu učtivost (što smo i ranije naglašavali).

### 3.30.2 Govorni čin izvinjenja

Pri realizaciji govornog čina izvinjenja, ispitanici su se i na ovom mestu, iako u manjem procentu no u ranije navedenim govornim činovima, oslonili na metonimijsko preslikavanje (ovde je najveći broj upotrebljenih strategija realizacije govornog čina, kako u situacijama sa niskom, tako i u onima sa visokom stopom nametanja, baš kako je bio slučaj i kada su u pitanju delovi korpusa na srpskom, odnosno britanskoj varijanti engleskog jezika, direktan). Upotrebivši iskaze objašnjavanja situacije koja je dovela do potrebe za ovim govornim činom (u situaciji sa visokom stopom nametanja), govornici sukroz *fazu pre* scenarija radnje iskazali ceo govorni čin, npr.:

628) *I was careless and did drop it (Bio/bila sam tako nepažljiv/nepažljiva i ispustio/ispustila ga...).*

Isti deo scenarija, odnosno *faza pre* za ceo scenario, tj. govorni čin postoji je i u iskazu npr.:

629) *I didn't mean to drop it (Nisam nameravao/nameravala da ga ispustim...)*

koji je u isto vreme i preslikavanje koje smo još ranije nazvali *negiranje za realizaciju*.

### 3.30.3 Govorni čin žalbe

Kao što je bio slučaj prilikom realizacije drugog govornog čina iz našeg istraživanja koji poseduje potencijal da ugrozi obraz služaoca – govornog čina zahteva, na isti način u govornom činu žalbe, iako samo u situaciji sa niskom stopom nametanja, pojavilo se metonimijsko preslikavanje (mogućnost za realizaciju) koje je istovremeno i preslikavanje dela *Scenarija radnje*, odnosno faze pre na ceo govorni čin:

630) *Can you stop it (Možeš li da prestaneš (sa tim)...).*

U vezi sa govornim činom žalbe i situacijom sa niskom stopom nametanja, naveli bismo slično metonimijsko preslikavanje malopredšnjem, tzv. *nemogućnost za realizaciju*, koje je, kao i ranije navedeno, *faza pre* scenarija radnje koja stoji za ceo govorni čin, npr.:

631) *I really cannot follow this over your loud voice (Zaista ne mogu ovo da pratim pored tvog glasnog govora...).*

Isti tip preslikavanja, *nemogućnost za realizaciju*, ali i *faza pre* govornog čina za ceo čin, pojavljuje se i u situaciji sa visokom stopom nametanja, npr.:

632) *I can't believe you're using your phone while driving (Ne mogu da verujem da koristiš telefon dok voziš...).*

Ova faza scenarija radnje (*faza pre*) za ceo čin primetna je i u primeru koji se takođe odnosi na situaciju sa visokom stopom nametanja, kao što je npr.:

633) *You were very careless (Bio/bila si veoma nepažljiv/nepažljiva...).*

Među odgovorima ispitanika u situaciji sa visokom stopom nametanja među sagovornicima uočena je i *faza posle* za ceo govorni čin žalbe, npr.:

634) *You are paying for this (Ti ćeš da platiš za ovo...).*

### 3.30.4 Govorni čin zahvaljivanja

Zahvaljivanje je dominantno realizovano na eksplicitan način. Ovde bismo pomenuli preslikavanja koja smo primetili u situaciji sa visokom stopom nametanja (u dva slučaja), gde je govornik, rekavši, npr.:

635) *Thank you so much, you saved my day (Mnogo ti hvala, spasao/spasila si me/mi dan...), ili:*

636) *Thank you, you saved my life (Mnogo ti hvala, spasao/spasila si mi život/me...)*

kroz imenicu *day* i *life* zapravo opisao situaciju u kojoj se našao, te upravo *dan* i *život* stoje za širi pojam/kontekst situacije koju je govornik iskusio.

Na kraju, povodom upotrebe pojmovne metonimije u govornim činovima, a na primeru američke varijante engleskog jezika, možemo reći da je ista upotrebljena u svrhu ublažavanja govornog čina na nekim mestima; zapravo, i u ovom delu korpusa najviše metonimijskih preslikavanja je u govornim činovima zahteva i žalbe, koji imaju potencijal da ugroze obraz slušaoca.

### 3.31 Pojmovna metonimija – srpski i dve varijante engleskog jezika u kontrastu

Ukoliko uporedimo način upotrebe (ali i kvantitet iste) metonimijskih odnosa u srpskom jeziku sa načinom i kvantitetom upotrebe istih u britanskoj varijanti engleskog jezika, te američkoj varijanti engleskog jezika, doći ćemo do zaključka da su metonimijska preslikavanja zapravo slična, odnosno utemeljena na srodnim principima, kao i da su se govornici srpskog jezika i dve varijante engleskog jezika na kvantitativno sličan način odlučivali za iste.

U sva tri dela korpusa naišli smo na povećanu učestalost metonimijskih preslikavanja kada su u pitanju govorni činovi koji imaju potencijal da ugroze obraz

slušaoca, a to su u našem istraživanju govorni čin zahteva i govorni čin žalbe, gde smo često pronalazili metonimijsko preslikavanje *moгуćnost za realizaciju*.

Manji procenat metonimijskih odnosa pronašli smo u dva govorna čina koja potencijalno ugrožavaju obraz govornika – govorni čin izvinjenja i zahvaljivanja, no čijenica je da metonimijskih preslikavanja ima i ovde.

Kako smo ovaj kognitivno-lingvistički mehanizam posmatrali i kroz prizmu *Scenarija radnje*, neretko su delovi govornog čina (prema principima *Scenarija radnje*) zamenjivali ceo čin, opet na vrlo sličan način u sva tri dela korpusa.

Iz svega navedenog, možemo da zaključimo da je pojmovna metonimija zapravo u samoj osnovi ilokucionog značenja, te da se ilokuciona sila može preneti putem metonimijskih operacija koje omogućavaju prirodnu inferenciju. Metonimijske veze svakako zavise od pozadinskog metonimijskog modela, *Idealizovanog kognitivnog modela*, koji je društveno-kulturološki uslovljen. Ali ono što bismo, ipak, mogli zaključiti jeste da veća indirektnost podrazumeva i učestaliju upotrebu metonimijskih veza, koje su instrument za indirektno ostvarivanje jezičkih ciljeva, jer uz posredstvo metonimije govornik može, pomenom jednog atributa govornog čina, da iskaže ceo govorni čin (ili pomenom atributa jednog pojma da iskaže ceo pojam).

### 3.32 Pojmovna metafora u srpskom jeziku

Nakon uvida u govorne činove koje su realizovali ispitanici čiji je maternji jezik srpski u našem istraživanju, naslovljavali smo i grupisali metafore koje su se pojavljivale u našem korpusu, kako one koje su se odnosile na govorni čin *per se*, tako i one koje su se odnosile na neke njegove delove, ali unutar iskaza (rečenice) u kome se nalazi samo jezgro govornog čina, a namera autora, kao i kada su u pitanju bila metonimijska preslikavanja, bila je da ilustruje upotrebu metaforičkih preslikavanja u



delovima korpusa koje smo analizirali, te, ni na ovom mestu, zasigurno nismo uspeli uočiti, niti pobrojati sve slučajeve istih preslikavanja<sup>104</sup>.

Metafore u kojima glagol iz domena ekonomskih odnosa *računati* stoji za govorni čin, npr.:

637) *Mogu li da računam na tebe...*

pojavile su se u govornom činu zahteva, što i ne čudi, imajući u vidu činjenicu da je scenario u kome su se i pojavile ovakve metafore bio u vezi sa novcem.

Međutim, metafora fizičke aktivnosti takođe je prisutna pri realizaciji govornog čina zahteva, npr.:

638) *Mogu li da se oslonim na tebe...*

Ovakva metafora pokazuje odnos poverenja koje govornik ima u slušaoca.

Isti tip metafore, metafore fizičke aktivnosti koja stoji za ceo govorni čin, npr.:

639) *...padne na pamet...*

640) *...dopire do mozga...*

pojavi se u govornom činu žalbe, gde je mehanizam metafore zapravo združen sa mehanizmom metonimije.

I u govornom činu zahvaljivanja evidentna je metafora kreirana na sličan način, gde glagol koji se odnosi na fizičku aktivost stoji za govorni čin:

641) *...pao mi je kamen sa srca...*

642) *...pao mi je teret sa leđa...*

I u navedenim primerim združeno je delovanje metafore i metonimije.

Pri realizaciji ovog govornog čina uočili smo i primere metafore u kojima, baš kao i u govornom činu zahteva, glagoli iz oblasti ekonomskih odnosa *računati* i *dugovati* stoje za govorni čin, npr.:

---

<sup>104</sup> Prim.aut. Isto se odnosi i na analizu metafore na primeru britanske varijante engleskog jezika, odnosno američke varijante engleskog jezika.

- 643) *Dugujem ti...*  
644) *Računaj na mene...*  
645) *Kako da ti se odužim...*

U istom delu korpusa, koji se odnosi na govorni čin zahvaljivanja, primećena je i metafora u kojoj glagol iz oblasti ratne terminologije stoji za govorni čin, npr.:

- 646) *...da ti se revanširam...*

kojom govornik pokazuje da želi da njegov i slušaočev odnos bude jednak, ravnopravan.

Metafore kojima govornik pokazuje sličnost slušaoca sa drugim bićem nisu retke u analiziranom korpusu. U govornom činu zahvaljivanja i govornom činu žalbe su najprominentnije. Naime, metafore u kojima se slušalac poredi sa *majmunom*, *konjem*, *stokom*...upotrebljene su u realizaciji govornog čina žalbe, npr.:

- 647) *Kakav si ti majmun, bre...*

dok su metafore koje slušaoca porede sa *kraljem*, *legendom*, *spasiocem*...upotrebljene u govornom činu zahvaljivanja, npr.:

- 648) *Komšija, spasioče...*

### 3.33 Pojmovna metafora u britanskoj varijanti engleskog jezika

Kako će pokazati analiza podataka koja sledi, dosad predstavljene metafore u delu korpusa na srpskom jeziku vrlo su slične onima koje smo pronašli u delu korpusa koji se odnosi na britansku varijantu engleskog jezika.

Metafore u kojima glagol iz domena ekonomskih odnosa *računati/pozajmiti* stoji za govorni čin, npr.:

- 649) *Can I count on you (Mogu li da računam na tebe...)*

pojavile su se u govornom činu zahteva, što i ne čudi, imajući u vidu činjenicu da je scenario u kome su se i pojavile ovakve metafore (visoka stopa nametanja) bio u vezi sa novcem.

Međutim, metafora fizičke aktivnosti/spasavanja takođe je prisutna pri realizaciji govornog čina zahteva, npr.:

650) *Can you help me out (Možeš li da me izbaviš...).*

Ovakva metafora pokazuje stepen ozbiljnosti situacije u kojoj se govornik našao.

U govornom činu žalbe (situacija sa niskom stopom nametanja), pojavila se tzv. *orijentaciona* metafora (Lakoff & Johnson, 1980), gde se u nekoliko navrata pojavljuju prilozima *down* i *low*, kako bi označili tiše obraćanje slušaoca, npr.:

651) *Can you keep it low (Možeš li da sniziš...).*

Pri realizaciji ovog govornog čina uočili smo i primere metafore u kojima, baš kao i u govornom činu zahteva, glagoli iz oblasti ekonomskih odnosa *računati* i *dugovati* stoje za govorni čin, npr.:

652) *I owe it to you (Dugujem ti to...)*

653) *You can count on me (Možeš da računaš na mene...).*

Metafore kojima govornik pokazuje sličnost slušaoca sa drugim bićem nisu retke u analiziranom korpusu. U govornom činu zahvaljivanja i govornom činu žalbe one su najprominentnije. Metafore u kojima se slušalac poredi sa *idiotom*, *retardom* i sl. upotrebljene su u realizaciji govornog čina žalbe, npr.:

654) *You destroyed my car, idiot (Uništio/uništila si mi auto, idiote...)*

dok su metafore koje slušalac poredi sa *herojem*, *zvezdom* i sl. upotrebljene u govornom činu zahvaljivanja, npr.:

655) *Thank you so much, you are my star (Mnogo ti hvala, ti si moj junak/zvezda...).*

### 3.34 Pojmovna metafora u američkoj varijanti engleskog jezika

Treći deo našeg korpusa, koji predstavlja američku varijantu engleskog jezika, kako će pokazati primeri u nastavku, upotrebu pojmovne metafore nije distribuirao na način koji se bitno razlikuje od onog koje smo uočili kada su u pitanju srpski jezik odnosno britanska varijanta engleskog jezika.

I ovde smo uočili metafore u kojima glagol iz domena ekonomskih odnosa *računati/pozajmiti* stoji za govorni čin, npr.:

656) *Can you lend me (Možeš li da mi pozajmiš...)*

a koje su se pojavile u govornom činu zahteva, što smo ranije opravdali činjenicom da je scenario u kome su se i pojavile ovakve metafore (visoka stopa nametanja) bio u vezi sa novcem.

Metafora fizičke aktivnosti takođe je prisutna pri realizaciji govornog čina zahteva, npr.:

657) *Can you cover my bill (Možeš li da pokriješ moj račun...)*

gde *cover* zapravo stoji za glagol *pay (for)*, baš kao i u primeru:

658) *Can you cover me (Možeš li da me pokriješ...)*

gde imamo združeno delovanje metafore i metonimije, budući da zamenica *me* ovde predstavlja datu situaciju koju bi trebalo rešiti (plaćanje večere).

Pri realizaciji govornog čina zahvaljivanja, kako u situaciji sa niskom stopom nametanja, tako i u situaciji sa visokom stopom nameanja, uočili smo zanimljive metafore koje naglašavaju važnost učinjenog od strane slušaoca, npr.:

659) *Thank you, your advice gave me a clear path forward (Hvala ti, tvoj savet mi je pružio jasniji put predamnom...)*

u kome primećujemo zajedničko učešće metafore i metonimije u sintagmi *clear path*.

U primeru:

660) *Thanks for the loan, that was a life saver (Hvala ti na pozajmici, bila mi je spasilac...)*

jasna je metafora u odnosu *pozajmice* i *spacioca* (*loan:life-saver*).

Metafore kojima govornik pokazuje sličnost slušaoca sa drugim bićem nisu frekventno upotrebljene u analiziranom korpusu. Ipak, primetne su u govornom činu zahvaljivanja i govornom činu žalbe. Metafore u kojima se slušalac poredi sa *moronom*, *retardom* i sl. upotrebljene su u realizaciji govornog čina žalbe, npr.:

661) *You moron, look what you've done (Moronu, vidi šta si uradio...)*

dok su metafore koje slušaoca porede sa *herojem*, *spasiocem* i sl. upotrebljene u govornom činu zahvaljivanja, npr.:

662) *Thank you so much, you are life-saver (Mnogo ti hvala, ti si moj spsilac...).*

I u govornom činu izvinjenja uočili smo metafore, koje se, s jedne strane odnose na *fizičko stanje*, a s druge strane, na *poređenje osobine*, npr.:

663) *I'm sorry I'm late, I got caught in a bit of traffic (Žao mi je što kasnim, upao/upala sam malo u saobraćaj...).*

664) *I'm sorry I'm late, I was held up by traffic (Žao mi je što kasnim, zadržao me je saobraćaj...)*

665) *I am so sorry I'm late, traffic was a nightmare (Veoma mi je žao što kasnim, saobraćaj je bio noćna mora...).*

### 3.35 Pojmovna metafora – srpski i dve varijante engleskog jezika u kontrastu

Govorni čin kao univerzalna ljudska aktivnost, od velike važnosti za čoveka, funkcioniše kao značajan ciljni domen za različite metaforične izraze. Lejkof (Lakoff, 1987) smatra da su osnovne metafore univerzalne i odslikavaju naša fizička stanja, dok su metafore više periferne prirode specifičnije. Slično tvrdi i Kevečeš (Kövecses, 2005), koji razlikuje metafore generičkog nivoa od metafora specifičnog nivoa, gde prve obuhvataju univerzalne kategorije, a druge sadrže transkulturološke razlike. I teorija Li Vorfa (Benjamin Lee Whorf, 1956), prema kome mi vidimo, čujemo i doživljavamo stvari na način na koji to činimo, jer su u jezik koji koristimo kako bismo to izrazili utemeljene karakteristike zajednice u kojoj živimo, što utiče i na naše izbore, kao i njihovu interpretaciju, potvrđuje činjenicu da su najfrekventniji izvorni domeni u svakom jeziku nastali u skladu sa nacionalnim stereotipovima.

Međutim, kada se osvrnemo na podatke koji govore o upotrebi metafore u sva tri dela našeg korpusa – srpskom, britanskom i američkom engleskom, naići ćemo na slične podatke, i pored toga što su ispitanici koji su iste realizovali pripadnici različitih kultura. Naime, česte su metafore koje se odnose na ekonomske/finansijske odnose, potom one koje se tiču fizičke aktivnosti, ali i metafore koje zapravo upoređuju osobine pojmova i sve one su na srodan način distribuirane kroz primere u srpskom, britanskom i američkom delu korpusa, što govori o tome da su upotrebljene metafore zapravo one iz domena bazičnih metafora, odnosno one za koje bi se moglo reći da poseduju univerzalan karakter (bar na primeru srpskog jezika i dve varijante engleskog jezika, a samo o njima, a na osnovu podataka koje smo analizirali, i možemo da govorimo, takav karakter je uočljiv).

## 4. Zaključna razmatranja

### 4.1 Rekapitulacija

Pošavši od fenomena obraza, njegove dvosmerne i krhke prirode, predmet našeg istraživanja predstavljala je realizacija govornih činova koji ugrožavaju obraz sagovornika, s jedne strane – govorni čin *izvinjenja* i *zahvaljivanja*, koji poseduju potencijal da ugroze obraz govornika i, s druge strane – govorni čin *žalbe* i *zahteva*, koji pak potencijalno ugrožavaju obraz slušaoca, sa posebnim osvrtom na jezička sredstva upotrebljena prilikom realizacije istih, i to sredstva iz domena pragmatike, ali i iz domena sintakse, leksikologije i kognitivne lingvistike, upotrebljena sa ciljem ublažavanja ilokucione sile takvih govornih činova, na primeru srpskog jezika, britanske varijante engleskog jezika, te američke varijante engleskog jezika. Započinjući istraživanje, očekivali smo veći stepen direktnosti, izražene u svim parametrima koje smo analizirali, od strane govornika srpskog jezika no od strane govornika dve varijante engleskog jezika.

Neveliki je broj radova koji se bave ne samo kontrastiranjem srpskog jezika i dve navedene varijante engleskog jezika (posebno gde se u okviru iste studije upoređuje jedan od jezika u ne samo jednoj od svojih varijanti), nego i onih koji se na primeru ova dva jezika bave analizom govornih činova, što je predstavljalo posebnu motivaciju prilikom nastanka ovog rada, odnosno našeg nastojanja da uporedimo određena jezička sredstva za koja se govornici, čiji je maternji jezik srpski, odnosno britanska ili američka varijanta engleskog jezika, odlučuju kako bi umanjili pretnju svome ili obrazu sagovornika, prilikom realizacije odabranih govornih činova.

Rezultati sprovedenog istraživanja doneli su, jednim delom, potvrdu onoga što smo očekivali kada smo započinjali naše istraživanje i na šta se oslonila jedna od naših hipoteza. Na prvom mestu, uvideli smo da su iskazi, realizovani od strane govornika čiji je maternji jezik srpski, kraći od onih koje su realizovali izvorni govornici britanske i američke varijante engleskog jezika. Posebno bismo naglasili to da su iskazi koji predstavljaju američku varijantu engleskog jezika najduži među tri posmatrane korpusne grupe, naročito kada se radi o govornim činovima koji poseduju potencijal da ugroze obraz slušaoca, a to su u našem istraživanju – govorni činovi *zahteva* i *žalbe*, što

govori o posebnoj pažnji i oprezu govornika američke varijante engleskog jezika pri obraćanju sagovornicima u ovakvim situacijama.

Kada je u pitanju usmerenost govornog čina, pretpostavke od kojih smo pošli nisu potvrđene, naprotiv – dobijeni podaci su ukazali na sličnosti među govornicima srpskog i dve varijante engleskog jezika, odnosno među govornim činovima koje su realizovali. Naglašavamo usmerenost ka slušaocu, čak i u govornim činovima koji nose potencijal ugrožavanja slušaočevog obraza (žalba i zahtev), što, kako verujemo, u sva tri dela korpusa proizilazi iz prirode upotrebljenog instrumenta za sakupljanje podataka, odnosno prirode hipotetičkih situacija u njemu. Naime, kako su sagovornici iz testa predstavljeni kao međusobno bliski i u istom društvenom položaju, ispitanici su, imajući u vidu navedeno, sa slobodom svoje zahteve i žalbe usmeravali ka sagovornicima (slušaocima). Sličnosti su prisutne i jasne i u vezi sa realizacijom govornog čina zahvaljivanja, a ogledaju se u dominantnoj usmerenosti govornog čina ka slušaocu, dok i ovde smatramo vrednim pomena razliku među izrazima *I am sorry* (*Žao mi je*) i *Izvini*, gde je prvi usmeren ka govorniku, a drugi ka slušaocu, a koji su dominantni u sva tri dela korpusa u govornom činu izvinjenja. Smatramo da je, kako namera britanski i američkih ispitanika, tako i namera srpskih ispitanika, bila da svoje izvinjenje izraze na uspešan i prihvatljiv način, ne želeći istovremeno da naruše svoj obraz; međutim, čini se da je duhu srpskog jezika, na analiziranom jezičkom uzorku, bliža usmerenost govornog čina ka slušaocu.

Stepen (in)direktnosti govornika srpskog jezika, te britanske varijante engleskog jezika i američke varijante engleskog jezika, doneo je jednim delom potvrdu polaznog stanovišta; govornici srpskog jezika jesu, mada ne u značajnoj meri, pokazali veći stepen direktnosti nego govornici obe varijante engleskog jezika, a kada su u pitanju govorni čini koji prete obrazu slušaoca (govorni čin žalbe i zahteva). Imajući u vidu prirodu srpskog jezika, te činjenicu da je odnos među sagovornicima, iz upitnika koji su ispitanici popunjavali, definisan kao odnos učesnika jednakog društvenog položaja i međusobne bliskosti, ne čudi odabir određenog (povećanog) broja direktnih strategija od strane govornika srpskog jezika. S druge strane, takav odnos sagovornika iz upitnika nije naveo govornike američke i britanske varijante engleskog jezika na veliki stepen direktnosti pri realizaciji govornih činova; njihova odluka da budu konvencionalno



indirektni (u najvećem broju slučajeva) bila je dosledna. Ipak, što se tiče britanske i američke varijante engleskog jezika, ukazali bismo na rezultate u vezi sa govornim činom žalbe, i to u situaciji sa visokom stopom nametanja među sagovornicima, gde je u oba dela korpusa na engleskom jeziku primećen porast direktnih strategija, koje ukazuju na to da su ispitanici predstavljenu stopu nametanja među sagovornicima do te mere doživeli kao ozbiljan prekršaj, tj. štetu koja je naneta govorniku, da svoje govorne čine nisu želeli da ublaže. Govorni čini koji nose potencijal za ugrožavanje obraza govornika (govorni čin izvinjenja i zahvaljivanja) doneli su sličnosti u tri dela korpusa, kada je u pitanju stepen (in)direktnosti pri njihovoj realizaciji. Ispitanici se nisu dvoumili kada su upućivali izvinjenje sagovorniku za ranije učinjeno, no su, ne obazirući se pritom na pretnju svome obrazu, dominantno direktno iskazivali izvinjenja, uz napomenu, i na ovom mestu, da su više vodili računa o ranjivosti obraza u situaciji sa visokom stopom nametanja. Prilikom realizacije govornog čina zahvaljivanja, pak, primetili smo da su direktne strategije (strategija) ne samo dominantne među govornicima britanske i američke varijante engleskog jezika, no i jedine upotrebljene, među svim odgovorima koji su činili naš korpus. S druge strane, govornici srpskog jezika, koji su takođe pokazali sklonost ka direktnosti kada su realizovali govorni čin zahvaljivanja, odlučili su se i za nekolicinu konvencionalno ili nekonvencionalno indirektnih strategija, čime jesu pokazali težnju za umanjenjem pretnje sopstvenom obrazu.

Uvidevši da su govornici srpskog jezika, da bi realizovali govorni čin zahteva i žalbe, neretko posezali za direktnim strategijama, bilo nam je jasno da među iskazima u kojima se nalazi ovaj govorni čin, zapovedni tip rečenice frekventan, posebno u slučaju niske stope nametanja među sagovornicima. S druge strane, pak, govornici američke i britanske varijante engleskog jezika, u skladu sa konvencionalnom indirektnošću koju smo uočili, odlučivali su se za upitne rečenice. Ipak, naglasili bismo sličnost među dobijenim podacima kada je u pitanju visoka stopa nametanja u govornim činovima koji prete obrazu slušaoca; s jedne strane, u govornom činu zahteva, u sve tri korpusne grupe, dominira upitna rečenica; s druge strane, u govornom činu žalbe primećujemo da su rečenice sa negacijom veoma frekventne, te da su, upotrebljavajući negaciju, govornici (ispitanici iz sve tri posmatrane grupe) želeli da pokažu nevericu, kao i to da je negacija na ovom mestu najčešće doprinela pojačanju ilokucione sile govornog čina.

Govorni činovi sa potencijalom ugrožavanja obraza govornika (izvinjenje i zahvaljivanje) doveli su nas do sledećih zaključaka – govorni čin zahvaljivanja je, najvećim delom, među svim grupama ispitanika izazvao izjavne rečenice. Međutim, kada je u pitanju govorni čin izvinjenja, iako ranije pomenuta, ovde bismo je posebno istakli; radi se, naime, o razlici među izrazima iste komunikativne funkcije, s jedne strane – *I am sorry (Žao mi je)*, a s druge strane – *Izvini*. I dok oba imaju za cilj pružanje izvinjenja sagovorniku, prvi je iskazan upotrebom izjavne, a drugi upotrebom zapovedne rečenice. Verujemo da je namera svih govornika bila da, upotrebivši navedene izraze, pokažu svoje žaljenje za učinjenim. Isto tako, smatramo da je izraz *Izvini* u frekventnijoj upotrebi od izraza *Žao mi je* u savremenom srpskom jeziku, no ovakvom odlukom, da izvinjenje realizuju na ovaj način, govornici srpskog jezika jesu, po našem mišljenju, pokazali veći stepen obzirnosti prema sopstvenom obrazu od govornika britanske i američke varijante engleskog jezika.

S obzirom na to da su parametrima direktnosti i tip nezavisne predikatske rečenice pokazali sklonost govornika srpskog jezika ka direktnosti, tj. zapovednom tipu rečenice u govornim činovima zahteva i žalbe, sledi je da je u delu njihovih odgovora upotrebljen glagolski način imperativ. Njegova je upotreba posebno primetna u situacijama sa niskom stopom nametanja, dok valja napomenuti da je glagolski način imperativ upotrebljen ne samo sa komunikativnom funkcijom svojevrstne neredbe ili zabrane; u govornom činu žalbe, naime, u situaciji sa visokom stopom nametanja, ispitanici iz sve tri korpusne grupe su se odlučivali za ovaj glagolski način i kako bi preneli komunikativnu funkciju opraštanja. Govornici američke i britanske varijante engleskog jezika su, prilikom realizacije govornih činova koji ugrožavaju obraz slušaoca (zahtev i žalba), pokazali veoma frekventnu upotrebu modalnih glagola, na taj način realizujući svoju indirektnost. Ipak, našu pažnju je privukla činjenica da su govornici američke varijante engleskog jezika, kroz značajnu upotrebu glagolskog načina potencijal, pokazali najveći stepen udaljavanja od propozicionog sadržaja, te veliku pažnju pri formulaciji govornih činova koji prete da ugroze obraz sagovornika. Kako smo već uvideli, govorni čin zahvaljivanja je doneo velike sličnosti među tri dela korpusa, dok govorni čin izvinjenja ukazao na razliku među izrazima *I am sorry (Žao mi je)* i *Izvini*.

Leksička sredstva upotrebljena u svrhu modifikacije govornih činova koji ugrožavaju obraz sagovornika slična su, i na sličan način distribuirana, u tri dela korpusa koja predstavljaju britansku i američku varijantu engleskog jezika, s jedne strane, i srpski jezik, s druge strane. Sličnosti se sastoje u čestoj upotrebi priloga, zamenica, te pokazatelja učtivosti (*please/molim te*) među svim ispitanicima koji su učestvovali u našem istraživanju. Razlike, pak, koje su ukazale na neke od svojstvenosti jezika koji su maternji ispitanicima iz našeg istraživanja, sastoje se najpre u upotrebi zakletve i psovke u srpskom delu korpusa, bez upotrebe istih u druga dva dela korpusa koja predstavljaju engleski jezik. Ovu odluku ispitanika čiji je maternji jezik srpski protumačili smo kao jaku želju da sagovornika uvere u ono što govore, te kao odraz njihove srčanosti. Želeći da, takođe pokažu povezanost sa sagovornikom, izvorni govornici britanske varijante engleskog jezika su hipotetičkim sagovornicima neretko dodeljivali imena, na šta ni smo naišli u preostala dva dela korpusa.

Kognitivno-lingvistička sredstva upotrebljena za modifikaciju ilokucione sile govornog čina, predstavljaju, zapravo, u našem istraživanju, koje je po tipu najpre pragmatičko, parametar analize od nemerljive vrednosti. Ne samo da je frekventnost pojavljivanja metonimijskih i metaforičkih preslikavanja, u tri dela analiziranog korpusa, veoma slična, no su i sami obrasci tih preslikavanja srodni. Metonimijski odnosi su, posebno u govornim činovima koji ugrožavaju obraz slušaoca (zahtev i žalba), umnogome, neretko, umanjili pretnju obrazu, dok su metaforički odnosi, s druge strane, poslužili kako bi pojačali jake pozitivne ili negativne emocije govornika.

Uzevši u obzir navedeno, a koje se tiče sredstava iz domena pragmatike, sintakse, leksikologije, te kognitivne lingvistike, upotrebljenih u svrhu ublažavanja govornih činova koji ugrožavaju obraz sagovornika, sa slobodom možemo reći da je i naša treća hipoteza samo delom potvrđena, obzirom da se obim navedenih sredstava među govornicima srpskog jezika nije u značajnoj meri razlikovao od obima sredstava upotrebljenih od strane govornika britanske i američke varijante engleskog jezika. Ipak, i pored svih sličnosti, poseban utisak na nas je ostavila činjenica, koje ranije nismo bili svesni, a priznajemo, nismo je ni očekivali, a to je da su: najpre, govornici američke varijante engleskog jezika, na opštem planu, pokazali izuzetan stepen indirektnosti, koji je, u nemalom broju slučajeva, prednjačio u odnosu na isti prisutan kod govornika

britanske varijante engleskog jezika; konačno, sklonost govornika srpskog jezika da štite svoj obraz pri realizaciji govornih činova zahvaljivanja i izvinjenja, i to u primetnoj meri više no što su to učinili govornici dve varijante engleskog jezika.

Osvrćući se na navedeno, ono što zasigurno možemo reći jeste da se u srpskom jeziku, te britanskoj i američkoj varijanti engleskog jezika, koriste se oni obrasci koji odgovaraju specifičnostima svakog, uz naravno razlike koje upravo proizilaze iz uobičajenosti upotrebe određenih jezičkih obrazaca u datom jeziku, tj. jezičkoj varijanti.

## 4.2 Perspektive

Kada su u pitanju govorni činovi, posebno oni među njima koji poseduju potencijal da ugroze obraz sagovornika, mnogo toga može još može da se kaže, u zavisnosti, naravno, od prizme koja se odabere za posmatranje istih.

Smatramo da bi analiza percepcije govornog čina od strane slušaoca, što prema našim saznanjima još uvek ne predstavlja predmet transkulturnih istraživanja ovog tipa, bila od velikog značaja kada je u pitanju, najpre razumevanje same prirode govornog čina, a potom posebno razumevanje jezičkih sredstava koja su upotrebljena kako bi se ilokuciona sila datog govornog čina ublažila. Samim tim, ovde podrazumevamo i dopunu postojećih teorijskih koncepata, te modela analize, čime bi se nesumnjivo dobilo sveobuhvatniji uvid u ovaj fenomen. Svakako bi bilo korisno napraviti i drugačiji odabir korpusnog materijala, odnosno posmatrati obrasce realizacije govornih činova koji ugrožavaju obraz i među populacijom drugačije starosne dobi ili sa diferencijacijom muške i ženske populacije, što bi dalo potpuniju sliku u vezi sa onim elementima koji su univerzalni i onima koji su pak specifični i vezani samo za datu kulturu. Takođe, detaljnija kvalitativna, čak i dodatak kvantitativne analize podataka, kada su u pitanju kognitivnolingvistički fenomeni, ne samo oni koji su deo ovog istraživanja, pružili bi, smatramo, širu sliku o kulturološkoj uslovljenosti spoznajnog aparata, ali istovremeno i njegovoj povezanosti sa pragmatičkom inferencijom.

Verujemo da su pravci kojima mogu krenuti istraživanja u vezi sa govornim činovima, isprepletanim sa, na prvom mestu fenomenom učtivosti, ali i drugim jezičkim (ili vanjezičkim) fenomenima, brojni. Ono što predstavlja njihov veliki potencijal jeste

moćnost interdisciplinarnog pristupa, te saradnje među lingvistima iz razliĉitih grana nauke o jeziku. Ipak, kada su u pitanju transkulturalna istraživanja tog tipa, poseban znaĉaj nalazi se u njihovoj primeni kako u nastavi stranog/-ih jezika, tako i u interkulturalnoj komunikaciji.

## Literatura:

1. Ahar, M., & Eslami-Rasekh, A. (2011). The Effect of Social Status and Size of Imposition on the Gratitude Strategies of Persian and English Speakers. *Journal of Language Teaching and Research*, 2 (1), 120-128.
2. Aijmer, K. (1995). Do women apologize more than men? In G. Melchers and B. Warren (Eds.), *Studies in Anglistics* (pp. 55-69). Stockholm: Almqvist & Wiksell International.
3. Aijmer, K. (1996). *Conversational Routines in English: Convention and Creativity*. London, UK: Longman.
4. Alcón, E., Safont, P. & Martínez-Flor, A. (2005). Towards a typology of modifiers for the speech act of requesting: A socio-pragmatic approach. *RæL: Revista Electrónica de Lingüística Aplicada*, 4, 1-35.
5. Apte, M. L. (1974). "Thank you" and South Asia languages: A comparative sociolinguistic study. *Linguistics*, 136, 67-89.
6. Aristotle (translated by: Sachs, J.). (2005). *Poetics*. Newburyport, MA: Focus Publishing.
7. Austin, J.L. (1962). *How to Do Things with Words*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
8. Bardovi-Harlig, K. & Hartford, B.S. (1993). Refining the DCT: Comparing open questionnaires and dialogue completion tasks. *Pragmatics and Language Learning*, 4, 143 – 165.
9. Barcelona, A. (Ed.). (2000). *Metaphor and Metonymy at the Crossroads*. Berlin/New York: Mouton de Gruyter.
10. Barić, E. (1979). *Priručna gramatika hrvatskoga književnog jezika*. Zagreb: Školska knjiga.
11. Beebe, L.M. & Waring H.Z. (2004). The Linguistic Encoding of Pragmatic Tone: Adverbials as Words that Work. In D. Boxer & A.D.Cohen (Eds.), *Studying Speaking to Inform Second Language Learning* (pp.228 – 249). Clevedon, England: Multilingual Matters.
12. Beebe, L., & Cummings, M. (1996). Natural speech act data versus written questionnaire data: How data collection method affects speech act performance.

- In S.M. Gass & J. Neu (Eds.), *Speech acts across cultures: Challenges to communication in a second language* (pp. 65-86). New York: Mouton de Gruyter.
13. Belić, A. (1941). *O jezičkoj prirodi i jezičkom razvitku. Lingvistička ispitivanja*. Beograd: Srpska kraljevska akademija.
  14. Billmyer, K. & Varghese, M. (2000). Investigating Instrument-based Pragmatic Variability: Effects of Enhancing Discourse Completion Tests. *Applied Linguistics*, 21 (4), 517-552.
  15. Blum-Kulka, S. (1982). Learning to say what you mean in a second language: a study of the speech act performance of Hebrew and English. *Applied Linguistics*, III/1, 29-59.
  16. Blum-Kulka, S. (1985). Modifiers as indicating devices: The case of requests. *Theoretical Linguistics*, 12, 213-229.
  17. Blum-Kulka, S. (1989). Playing it safe: the role of conventionality in indirectness. In S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper (Eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies. New directions in discourse processing* (pp. 37-71). Norwood, NJ: Ablex.
  18. Blum-Kulka, S., & House, J. (1989). Cross-cultural and situational variations in requesting behavior. In S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper (Eds.), *Cross-cultural pragmatics* (pp. 123-155). New Jersey: Norwood, NJ: Ablex.
  19. Blum-Kulka, S. (1990). You don't touch lettuce with your fingers: Parental politeness in family discourse. *Journal of Pragmatics*, 14(2), 259-287.
  20. Blum-Kulka, S. (1992). The metapragmatics of politeness in Israeli society. In R. Watts, S. Ide & K. Ehlich (Eds.), *Politeness in language: Studies in its history; theory and practice* (pp. 255-280). Berlin: Mouton de Gruyter.
  21. Blum-Kulka, S. & Leventson, E. (1987). Lexical-grammatical pragmatic indicators. *Studies in Second Language Acquisition*, 9, 155-170.
  22. Blum-Kulka, S., and Olshtain, E. (1984). Requests and Apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). *Applied Linguistics*, 5(3), 196-213.
  23. Blum-Kulka, S., House J., & Kasper, G. (1989). *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, NJ: Ablex.

24. Blum-Kulka, S., & Olshtain, E. (1986). Too many words: Length of utterance and pragmatic failure. *Studies in Second Language Acquisition*, 8, 47-61.
25. Blakemore, D. (1992). *Understanding Utterances*. Oxford: Basil Blackwell.
26. Bodman, J. & Einstein, M. (1988). May God increase your beauty: The expression of gratitude in English by native and non-native speakers. *Cross current*, 15, 1-21.
27. Boyd, J. and Thorne, J. (1969). The deep grammar of modal verbs. *Journal of Linguistics*, 5, 57-74.
28. Boyer, A. (1702, 1967). *The English Theophrastus, or the Manners of the Age*. London: Kraus.
29. Brown, P., & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
30. Brown, R. and Gilman, A. (1960). The pronouns of power and solidarity. In T.A. Sebeok (Ed.), *Style in Language* (pp. 273-276). Cambridge: MIT Press.
31. Brdar- Szabó, R. & Brdar, M. (2003). Referential Metonymy across Languages: Can Cognitive Linguistics and Contrastive Linguistics Learn from each Other? *International Journal of English Studies*, 3 (2), 85-105.
32. Carroll, J.B. (1956). *Language, Thought and Reality: Selected Writings of Benjamin Lee Whorf*. Cambridge, MA: MIT Press
33. Chen, Y.S., Chen, C.Y.D. & Chang, M.-H. (2011). American and Chinese complaints: Strategy use from a cross-cultural perspective. *Intercultural Pragmatics*, 8, 253-275.
34. Cheng, S. W. (2005). *An exploratory cross-sectional study of interlanguage pragmatic development of expressions of gratitude by Chinese learners of English*. Unpublished dissertation. The University of Iowa, Iowa.
35. Clyne, M. (1994). *Intercultural Communication at Work: Cultural Values in Discourse*. Cambridge: CUP.
36. Cohen, A.D. & Shively, R.L. (2002/3). Measuring speech acts with multiple-rejoinder DCTs. *Language Testing Update*, 32, 39 – 42.



37. Cook, M. & Liddicoat, A. (2002). The development of comprehension in interlanguage pragmatics: The case of request strategies in English. *Australian Review of Applied Linguistics*, 25/1, 19-39.
38. Cordella, M. (1992). Travels, cultures and speech acts: A pragmatics study in apology. *The Ken Garrad Working Papers in Hispanic Studies* 2. Clayton, Vic.: Monash University.
39. Cordella, M. (1990). Apologizing in Chilean Spanish and Australian English: A cross-cultural perspective. *Australian Review of Applied Linguistics Series S*, 7, 66-92.
40. Coulmas, F. (1981a). Idiomaticity as a problem of pragmatics. In H. Parret, M. Sbisà & J. Verschueren (Eds.), *Possibilities and Limitations of Pragmatics: Proceedings of the Conference on Pragmatics* (pp. 139-151). Amsterdam: John Benjamins.
41. Coulmas, F. (1981b). "Poison to your soul." Thanks and apologies contrastively viewed. In F. Coulmas (Ed.), *Conversational routine* (pp. 273-88). The Hague: Mouton.
42. Cowan, R. (2008). *The Teacher's Grammar of English*. Cambridge: CUP.
43. Dirven, R. and Pörings, R. (2003). *Metaphor and Metonymy in Comparison and Contrast*. Berlin-New York: Mouton de Gruyter.
44. Dragičević, R. (2007). *Leksikologija srpskog jezika*. Beograd: Zavod za udžbenike.
45. Durkheim, E. (1982). *The Rules of Sociological Method*. New York: The Free Press.
46. Đorđević, R. (1996). *Gramatika engleskog jezika*. Beograd: Čigoja štampa.
47. Economidou-Kogetsidis, M. (2009). Interlanguage Request Modification: The use of lexical/phrasal downgraders and mitigating supportive moves. *Multilingua*, 28(1), 79-111.
48. Economidou-Kogetsidis, M. (2005). "Yes, tell me please, what time is the midday flight from Athens arriving?": Telephone service encounters and politeness. *Intercultural Pragmatics*, 2(3), 253-273.

49. Economidou-Kogetsidis, M. (2008). Internal and external mitigation in interlanguage request production: The case of Greek learners of English. *Journal of Politeness Research*, 4, 111-138.
50. Edmondson, W. (1981). *Spoken discourse: A model for analysis*. London: Longman.
51. Einstein, M. and Bodman, J.W. (1986). "I very appreciate": Expressions of gratitude by native and non-native speakers of American English. *Applied Linguistics*, 7, 167-85.
52. Eisenstein, M. and Bodman, J. (1993). Expressing gratitude in American English. In G. Kasper & S. Blum-Kulka (Eds.), *Interlanguage Pragmatics* (pp. 64-81). New York: Oxford University Press.
53. Færch, C. and Kasper, G. (1989). Internal and external modification in interlanguage request realization. In S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper (Eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies* (pp. 221-247). Norwood, NJ: Ablex.
54. Fillmore, C.J. (1976). Frame semantics and the nature of language. In S. Harnad, H. Steklis & J. Lancaster (Eds.), *Origins and Evolution of Language and Speech*. Annals of the NY Academy of Science, 280, 20-32.
55. Fraser, B. (1990). Perspectives on politeness. *Journal of Pragmatics*, 14, 219-236.
56. Fraser, B. (2005). Whither politeness. In R. Lakoff and S. Ide (Eds.), *Broadening the horizon of linguistic politeness* (pp. 65-83). Amsterdam: John Benjamins.
57. Fukushima, S. (1990). Offers and requests: Performance by Japanese learners of English. *World Englishes*, 9, 317-325.
58. Fukushima, S. (2003). *Requests and culture: Politeness in British English and Japanese*. Frankfurt: Peter Lang.
59. García, C. (1989). Apologizing in English: Politeness strategies used by native and non-native speakers. *Multilingua*, 11, 387-406.
60. Goffman, E. (1955, 1967). *Interaction Ritual. Essays on Face-to-Face Behaviour*. Harmondsworth: Penguin Books.
61. Goffman, E. (1971). *Relations in Public*. New York: Basic Books.
62. Golato, A. (2003). Studying compliment responses: A comparison of DCTs and recordings of naturally occurring talk. *Applied Linguistics*, 24, 90-121.

63. Goossens, L. (1990). Metaphonymy: the interaction of metaphor and metonymy in expressions for linguistic action. *Cognitive Linguistics*, 1-3, 323-340.
64. Grice, P. (1975). Logic and Conversation. In P. Cole & L.J. Morgan (Eds.), *Syntax and Semantics* (pp. 41-58). New York: Academic Press.
65. Hall, E.T. (1976). *Beyond Culture*. New York: Doubleday.
66. Hare, R.M. (1952). *The Language of Morals*. Oxford: Clarendon Press.
67. Hassall, T. (1999). Request strategies in Indonesian. *Pragmatics*, 9 (4), 585–606.
68. Hassall, T. (2001). Modifying requests in a second language. *International Review of Applied Linguistics (IRAL)*, 39, 259–283.
69. Hinkel, E. (1994). Pragmatics of interaction: Expressing thanks in a second language. *Applied Language Learning*, 5, 73-91.
70. Holmes, J. (1995). *Women, Men and Politeness*. London and New York: Longman.
71. Holmes, J. (1990). Apologies in New Zealand English. *Language in Society*, 19 (2), 155-199.
72. House, J. & Kasper, G. (1981). Politeness markers in English and German. In F. Coulmas (Ed.), *Conversational Routine: Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned Speech* (pp. 157-185). The Hague: Mouton de Gruyter.
73. House, J. & Kasper, G. (1987). Interlanguage pragmatics: requesting in a foreign language. In W. Loˆrscher & R. Schulze (Eds.), *Perspectives on Language in Performance* (pp. 1250-1288). Festschrift for Werner Hüllen on the Occasion of his 60th Birthday. Narr, Tübingen, West Germany.
74. House, J. (1989). Politeness in English and German: The functions of please and *bitte*. In S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper (Eds.), *Cross Cultural Pragmatics: Requests and Apologies* (pp. 96-119). Norwood, NJ: Ablex.
75. Hymes, D. (1971). On communicative competence. In J. Pride & J. Holmes (Eds.), *Sociolinguistics* (pp. 269-293). London: Penguin.
76. Ide, S (1989). Formal forms and discernment: two neglected aspects of universals of linguistic politeness. *Multilingua*, 8(2/3), 223-248.
77. Ivić, M. (1973). O nekim opštım pitanjima modalnosti. In Otdzky slovanske syntaxe III (pp. 277-279). Brno: Universita J.E. Purkyne.

78. Ivić, M. (1999). Iz problematike modalnih rečeničnih značenja. *Zbornik Matice srpske za filologiju i lingvistiku*, 42 (1), 25-29.
79. Intachakra, S. (2004). Contrastive pragmatics and language teaching: Apologies and thanks in English and Thai. *RELC Journal*, 35 (1), 37-62.
80. Jakobson, R. (1956). Two aspects of language and two types of aphasic disturbance. In R. Jakobson & M. Halle (Eds.), *Fundamentals of language* (pp. 53-83). 'S-Gravenhage: Mouton.
81. Kasper, G. (1989a). Interactive procedures in interlanguage discourse. In W. Oleksy (Ed.), *Contrastive Pragmatics* (pp. 189-229). Amsterdam: Benjamins.
82. Kasper, G. (1989b). Variation in interlanguage speech act realization. In S. Gass, C. Maden, D. Preston & L. Selinker (Eds.), *Variation in second language acquisition: Discourse and pragmatics* (pp. 35-58). Clevedon and Philadelphia: Multilingual Matters.
83. Kasper, G. (2000). Data collection in Pragmatics Research. In H. Spencer-Oatey (Ed.), *Culturally Speaking* (pp. 316-341). London: Continuum.
84. Kövecses, Z. (2005). *Metaphor in Culture*. Cambridge: CUP.
85. Kövecses, Z. (2010). *Metaphor: a practical introduction*. Oxford: OUP.
86. Kövecses, Z. (2006). *Language, Mind and Culture: a practical introduction*. Oxford: OUP.
87. Lakoff, G. (1987). *Women, Fire, and Dangerous Things: What Categories Reveal about the Mind*. Chicago and London: The University of Chicago Press.
88. Lakoff, G. & Johnson, M. (1980). *Metaphors We Live By*. Chicago and London: The University of Chicago Press.
89. Lakoff, G. & Turner, M. (1989). *More than Cool Reason: A Field Guide to Poetic Metaphor*. Chicago: University of Chicago Press.
90. Lakoff, R. (1972). Language in Context. *Language*, 48(4), 907-927.
91. Lakoff, R. (1973, 1975). Language and Woman's Place. *Language in Society*. 2(1), 45-80.
92. Lakoff, R. (1990). *Talking Power: The Politics of Language in Our Lives*. New York: Basic Books.
93. Langacker, R. W. (1987). *Foundations of cognitive grammar: Theoretical Prerequisites*. Stanford, CA: Stanford University Press.

94. Le Pair, R. (1996). Spanish requests strategies: a cross-cultural analysis from an intercultural perspective. *Language Sciences*, 18 (3–4), 651–670.
95. Leech, G. (1971, 1987, 2004). *Meaning and the English Verb*. London: Longman.
96. Leech, G. (1983). *The Principles of Pragmatics*. London: Longman.
97. Leech, G. (1980). *Explorations in Semantics and Pragmatics*. Amsterdam: John Benjamins Publishing.
98. Lepore, E. (Ed.). (1991). *John Searle and His Critics*. Cambridge: Blackwell.
99. Levenston, E., & Blum-Kulka, S. (1978). Discourse completion as a technique for studying lexical features of interlanguage. *Working Papers in Bilingualism*, 15, 13-21.
100. Levinson, S. (1983). *Pragmatics*. New York: CUP.
101. Liebert, W.A., G. Redeker & L. R. Waugh (Eds.). (1997). *Discourse and perspective in cognitive linguistics*. Amsterdam: John Benjamins Publishing.
102. Lyons, J. (1977). *Semantics*. Cambridge: Cambridge University Press.
103. Marmaridou, S. (2000). *Pragmatic Meaning and Cognition*. Amsterdam - Philadelphia: John Benjamins.
104. Márquez Reiter, R. (2000). *Linguistic politeness in Britain and Uruguay: A contrastive analysis of requests and apologies*. Amsterdam: John Benjamins Publishing.
105. Matsumoto, Y. (1988). "Reexamination of the universality of Face: Politeness phenomena in Japanese". *Journal of Pragmatics*, 12, 403-426.
106. Meier, A.J. (1998). Apologies: What do we know? *International Journal of Applied Linguistics*, 8, 215-231.
107. Meier, A. J. (1992). *A Sociopragmatic Contrastive Study of Repair Work in Austrian German and American English*. Unpublished doctoral dissertation, University of Vienna, Vienna.
108. Mir, M. (1992). Do we all apologize the same? An empirical study on the act of apologizing by Spanish speakers learning English. *Pragmatics and Language Learning*, 3, 1-19.
109. Mrazović, P. i Vukadinović, Z. (1990). *Gramatika srpskohrvatskog jezika za strance*. Sremski Karlovci: Izdavačka knjižarnica Zorana Stojanovića.

110. Murphy, B. & Neu, J. (1996). My grade's too low: The speech act set of complaining. In S.M. Gass & J.Neu (Eds.), *Speech acts across cultures: Challenges to communication in a second language* (pp. 191-216). Berlin: Mouton de Gruyter.
111. Nuyts, J. et. al. (2005). *On Deontic Modality, Directivity and Mood*. Antwerp: University of Antwerp.
112. Ogierman, E. (2009). Politeness and Indirectness Across Cultures: A Comparison of English, German, Polish & Russian Requests. *Journal of Politeness Research*, 5 (2), 189-216.
113. Olshtain, E. (1989). Apologies across languages. In S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper (Eds.), *Cross Cultural Pragmatics: Requests and Apologies* (pp. 155-173). Norwood, NJ: Ablex.
114. Olshtain, E. & Cohen, A. (1983). Apology: A speech-act set. In N. Wolfson & E. Judd (Eds.), *Sociolinguistics and language acquisition* (pp. 18-35). New York: Newbury House.
115. Olshtain, E. & Weinbach, L. (1987). Complaints: A study of speech act behavior among native and non-native speakers of Hebrew. In J. Verschueren & M. Bertucelli-Papi (Eds.), *The Pragmatic Perspective* (pp. 195-208). Amsterdam: John Benjamins.
116. Palmer, F. R. (1986, 2001). *Mood and Modality*. Cambridge: CUP.
117. Panther, K.-U. & Radden, G. (Eds.) (1999). *Metonymy in Language and Thought*. Amsterdam: JBP.
118. Panther, K.-U. & Thornburg, L. (1999). The potentiality for actuality metonymy in English and Hungarian. In K.-U. Panther & G.Radden (Eds.), *Metonymy in Language and Thought* (pp. 333-357). Amsterdam: JBP.
119. Panther, K.-U. & Thornburg, L. (Eds.). (2003). *Metonymy and Pragmatic Inferencing*. Amsterdam and Philadelphia: John Benjamins.
120. Panther, K.-U. & Thornburg, L. (2004). The role of conceptual metonymy in meaning construction. *Metaphoric.de*  
<http://www.metaphorik.de/06/pantherthornburg.htm>

121. Pedersen, J. (2009). The different Swedish tack: An ethnopragmatic investigation of Swedish thanking and related concepts. *Journal of Pragmatics*, 42(5), 1258-1265.
122. Perović, S. (1989). *Direktna pitanja u engleskom i srpskohrvatskom jeziku*. Nikšić: Univerziteteska riječ.
123. Perović, S. (1996). *Engleski i srpskohrvatski jezik – indirektna pitanja u kontrastu*. Podgorica: Unireks.
124. Perović, S. (1997). Indirect Questions as Polite Address. *Language and Literature at the End of XX Century*, Collection of Papers, 73-86.
125. Perović, S. (2009). *Jezik u akciji*. Podgorica: CID.
126. Peterson, E. (2008). Pressure to Please: The Case of English and Politeness in Finland. *Dynamics of language contact in the twenty first century*, 2(1), 161-177.
127. Peterson, E. (2010). Perspective and Politeness in Finnish Requests, *Pragmatics*, 20(3), 401-423.
128. Piper, P. i dr. (2005). *Sintaksa savremenog srpskog jezika (prosta rečenica)*. Beograd: Matica srpska.
129. Prčić, T. (2010). „Mali englesko-srpski rečnik pragmatičkih termina”. U V. Vasić (Ur.), *Diskurs i diskursi. Zbornik u čast Svenki Savić* (str. 300-415). Novi Sad: Filozofski fakultet.
130. Prodanović, M. (2013). Requesting and Politeness in Serbian and English, *Srpski jezik XVIII*, 633-640.
131. Radden, G. (2003). How metonymic are metaphors?. In R. Dirven & R. Pörings (Eds.), *Metaphor and metonymy in comparison and contrast*, (pp.407-434). Berlin: Mouton de Gruyter.
132. Rasulić, K. (2010). Aspekti metonimije u jeziku i mišljenju. *Theoria*, 53 (3), 49-70.
133. Rosch, E. (1978). Principles of categorization. In E. Rosch, E. & B.B. Lloyd (Eds.), *Cognition and Categorization* (pp. 27-48). Hillsdale, N.J.: Erlbaum.

134. Rose, K. (1992). Speech acts and questionnaires: The effect of hearer response. *Journal of Pragmatics*, 17, 49-62.
135. Rose, K. R. (1994). On the Validity of DCTs in Non-Western Contexts. *Applied Linguistics*, 15, 1-14.
136. Ruiz de Mendoza, F. J. (2000). The role of mappings and domains in understanding metonymy. In A. Barcelona (Ed.), *Metaphor and Metonymy at the Crossroads* (pp. 109-132). Berlin/New York: Mouton de Gruyter.
137. Safont Jordà, M. P. (2007). Pragmatic Production of Third Language Learners: A Focus on Request External Modification Items. In E. Alcón Soler & M.P. Safont Jordà (Eds.), *Intercultural Language Use and Language Learning* (pp. 167-189). Dordrecht: Springer.
138. Salazar Campillo, P. (2007). Examining Mitigation in Requests: A Focus on Transcripts in ELT Coursebooks. In E. Alcón Soler & M.P. Safont Jordà (Eds.), *Intercultural Language Use and Language Learning* (pp. 207-232). Dordrecht: Springer.
139. Schegloff, E.A. & Sacks, H. (1973). Opening up closings. *Semiotica*, 8, 289-327.
140. Schiffrin, D. (1987). *Discourse Markers*. Cambridge: CUP.
141. Schiffrin, D. (2001). *The Handbook of Discourse Analysis*. Oxford: Blackwell Publishers.
142. Scollon, R., & Scollon, S. (1995). *Intercultural Communication*. Cambridge: Blackwell Publishers Inc.
143. Searle, J. R. (1969). *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
144. Searle, J. (1975). Indirect Speech Acts. In P. Cole & J.L. Morgan (Eds.), *Syntax and Semantics, Vol. 3: Speech Act* (pp. 59-82). New York: Academic Press.
145. Stanojčić, Ž. & Lj. Popović (2002). *Gramatika srpskoga jezika*. Beograd: ZUNS.



146. Suszczynska, M. (1999). Apologizing in English, Polish and Hungarian: Different Languages, Different Strategies. *Journal of Pragmatics*, 31, 1053–1065.
147. Sweetser, E. (1990). *From Etymology to Pragmatics: Metaphorical and cultural aspects of semantic structure*. Cambridge: CUP.
148. Tannen, D. (1984). The Pragmatics of Cross-Cultural Communication. *Applied Linguistics*, 5(3), 189-195.
149. Taylor, J. R. (1989, 1995). *Linguistic categorization: prototypes in linguistic theory*. Oxford: Clarendon Press.
150. Thornburg, L. & Panther, K.-U. (1997). Speech act metonymies. In W.-A. Liebert, G. Redeker & L. Waugh (Eds), *Discourse and Perspectives in Cognitive Linguistics* (pp. 205-219). Amsterdam and Philadelphia: John Benjamins.
151. Trbojević-Milošević, I. (2004). *Modalnost, sud, iskaz. Epistemička modalnost u engleskom i srpskom jeziku*. Beograd: Filološki fakultet.
152. Trbojević, I. (2009) Crossing boundaries or how similarities can be dangerous. *Acta Universitatis Wratislaviensis*, 315, 73-80.
153. Trbojević, I. (2009) Some contrasts in politeness structure of English and Serbian. In M. Kuzniak & B. Rozwadowska (Eds.), *PASE Papers 2008: Studies in Language and Methodology of Teaching Foreign Languages* (pp. 177-184). Wrocław: Oficyna Wydawnicza ATUT.
154. Trbojević-Milošević, I. (2008) Grammar Can Hurt: A Contrastive View of English and Serbian Imperatives. In K. Rasulić & I. Trbojević (Eds.), *ELLSSAC Proceedings - English Language and Literature Studies: Structures across Cultures* (pp. 117-128). Belgrade: Faculty of Philology.
155. Trosborg, A. (1987). Apology strategies in native/non-natives. *Journal of Pragmatics*, 11, 147-167.
156. Trosborg, A. (1995). *Interlanguage pragmatics: Requests, complaints and apologies*. Berlin/New York: Mouton de Gruyter.
157. von Wright, G.H. (1951a). Deontic Logic. *Mind*, 60 (237), 1-15.
158. von Wright, G.H. (1951b). *An Essay in Modal Logic*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.

159. Walter, E. (Ed.). (2008). *Cambridge Advanced Learner's Dictionary*. Cambridge: CUP.
160. Watts, Richard J. (2003). *Politeness*. Cambridge: CUP.
161. Watts, R. et al. (Eds.). (1992). *Politeness in Language*. London: Mouton de Gruyter.
162. Wehmeier, S. (ed.), (2000). *Oxford Advanced Learner's Dictionary*. Oxford: OUP.
163. Wierzbicka, A. (1985). Different Cultures, Different Languages, Different Speech Acts. Polish vs. English. *Journal of Pragmatics*, 9, 145-178.
164. Wierzbicka, A. (2002). Semantic primes and universal grammar in Polish. In C. Goddard & A. Wierzbicka (Eds.), *Meaning and Universal Grammar – Theory and Empirical Findings* (pp. 65-144). Amsterdam: JBP.
165. Wolfson, N., Marmor, T. & Jones, S. (1989). Problems in the comparison of speech acts across cultures. In S. Blum-Kulka, G. Kasper & J. House (Eds.), *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies* (pp.174-196). Norwood, A.J.: Ablex.
166. Woodfield, H. (2005). Problematizing discourse completion tasks: Voices from verbal report. Paper presented at the 14<sup>th</sup> World Congress of Applied Linguistics (AILA). Madison, Wisconsin, USA, July 2005.
167. Woodfield, H. (2004). *Requests in English: A Study of ESL and Native Speaker Responses to Written Discourse Completion Tasks*. Unpublished doctoral dissertation. University of Bristol, Bristol.
168. Woodfield, H. & Economidou-Kogetsidis, M. (2010). ‘I just need more time’: A study of native and non-native students’ requests to faculty for an extension. *Multilingua*, 29, 77-118.
169. Yoon, Y.B. & Kellogg, D. (2002). ‘Ducks’ and ‘Parrots’: Elaboration, Duplication and Duplicity in a Cartoon Discourse Completion Test. *Evaluation and Research in Education*, 16 (4), 218 –239.
170. Yuan, Y. (2001). An inquiry into empirical pragmatics data-gathering methods: Written DCTs, oral DCTs, field notes and natural conversations. *Journal of Pragmatics*, 33, 271-279.
171. Yule, G. (1996). *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.

172. Zvekić-Dušanović, D. (2011). *Modalnost. Motivaciona modalnost u srpskom i mađarskom jeziku*. Novi Sad: Filozofski fakultet.

## Izjava o autorstvu

Poptisani-a *MARIJANA PRODANOVIC'*

Broj upisa *12061/A*

### Izjavljujem

da je doktorska disertacija pod naslovom

*"KONTRASTIVNA ANALIZA SREDSTAVA ZA UBLAŽAVANJE GOVORNIH ČINOVA KOJI UGROŽAVAJU OBRAZ SAGOVORNIKA U ENGLESKOM I SRPSKOM JEZIKU"*

- rezultat sopstvenog istraživackog rada,
- da predložena disertacija u celini ni u delovima nije bila predložena za dobijanje bilo koje diplome prema studijskim programima drugih visokoškolskih ustanova,
- da su rezultati korektno navedeni i
- da nisam kršio/la autorska prava i koristio intelektualnu svojinu drugih lica.

U Beogradu,

*12.11.2014.*

**Potpis doktoranda**



## Izjava o istovetnosti štampane i elektronske verzije doktorskog rada

Ime i prezime autora MARIJANA M. PROĐANOVIĆ

Broj upisa 12 061 / 11

Studijski program ANGLISTIKA (JEZIK)

Naslov rada Kontrastivna analiza sredstava za ublažavanje govornih činova koji  
ugrožavaju običaj sagovornika u engleskom i srpskom jeziku

Mentor

dr. IVANA TRBOJEVIĆ - MILOŠEVIĆ

Potpisani MARIJANA PROĐANOVIĆ

izjavljujem da je štampana verzija mog doktorskog rada istovetna elektronskoj verziji koju sam predao/la za objavljivanje na portalu **Digitalnog repozitorijuma Univerziteta u Beogradu**.

Dozvoljavam da se objave moji licni podaci vezani za dobijanje akademskog zvanja doktora nauka, kao što su ime i prezime, godina i mesto rođenja i datum odbrane rada.

Ovi licni podaci mogu se objaviti na mrežnim stranicama digitalne biblioteke, u elektronskom katalogu i u publikacijama Univerziteta u Beogradu.

U Beogradu, 12.11. 2014.

Potpis doktoranda

## Izjava o korišćenju

Ovlašćujem Univerzitetsku biblioteku „Svetozar Markovic“ da u Digitalni repozitorijum Univerziteta u Beogradu unese moju doktorsku disertaciju pod naslovom:

„KONTRASTIVNA ANALIZA SREDSTAVA ZA UBLAŽAVANJE GOVORNIH  
ČINOVA KOJI UGROŽAVAJU OBRAZ SAGOVORNIKA U ENGLESKOM  
I SRSKOM JEZIKU“

koja je moje autorsko delo.

Disertaciju sa svim priložima predao/la sam u elektronskom formatu pogodnom za trajno arhiviranje.

Moju doktorsku disertaciju pohranjenu u Digitalni repozitorijum Univerziteta u Beogradu mogu da koriste svi koji poštuju odredbe sadržane u odabranom tipu licence Kreativne zajednice (Creative Commons) za koju sam se odlucio/la.

1. Autorstvo
2. Autorstvo - nekomercijalno
3. Autorstvo – nekomercijalno – bez prerade
4. Autorstvo – nekomercijalno – deliti pod istim uslovima
5. Autorstvo – bez prerade
6. Autorstvo – deliti pod istim uslovima

U Beogradu, 12.11.2014.

Potpis doktoranda



## **Biografija autora**

Marijana (Milenko) Prodanović je rođena u Zvorniku, Republika Srpska, Bosna i Hercegovina, 5. oktobra 1988. godine. U Malom Zvorniku (Republika Srbija) završava Osnovnu školu „Branko Radičević”. Potom upisuje „Karlovačku gimnaziju”, u Sremskim Karlovcima, smer živi jezici-engleski jezik, gde četvorogodišnje školovanje završava sa prosečnom ocenom pet (5,00). Za vreme srednjoškolskog obrazovanja bila je redovni učesnik seminara u Istraživačkoj stanici Petnica, kao i član i takmičar Regionalnog centra za talente Sremski Karlovci.

Godine 2007. upisuje Filološki fakultet Univerziteta u Beogradu, katedra za Anglistiku. Studije završava u roku, u junu 2011. godine, a u oktobru iste godine (2011.) upisuje studije drugog ciklusa (master), na Filološkom fakultetu Univerziteta u Beogradu, u okviru modula: Jezik, kultura, književnost. U junu 2012. godine završava master studije završnim (master) radom “Cross Cultural Politeness: Comparison of English and Serbian Request”, koji je nastao pod mentorstvom dr Ivane Trbojević-Milošević.

U oktobru 2012. upisuje studije trećeg stepena (doktorkse studije) na Filološkom fakultetu Univerziteta u Beogradu, modul: Jezik. Od tada učestvuje na seminarima i konferencijama relevantnim za dalje usavršavanje. Takođe, objavljuje radove iz oblasti pragmatike i kognitivne lingvistike. Iz domena nauke o jeziku, njena interesovanja na prvom mestu obuhvataju: pragmatiku, sa posebnim osvrtom na kros-ulturnu pragmatiku, a, u okviru iste, govorne činove, te fenomen učtivosti; međuodnos pragmatike i kognitivne lingvistike; analizu diskursa; sintaksu, sa naglaskom na kontrastivnoj analizi dvaju jezika, engleskog i srpskog.

Zaposlena je na fakultetima integrisanog Univerziteta Singidunum, iz Beograda, kao i na Filološkom fakultetu Univerziteta Sinergija, u Bijeljini.