

Јелена Рајић\*  
Катедра за иберијске студије  
Филолошки факултет  
Универзитет у Београду

## ВЕРБАЛНЕ СТРАТЕГИЈЕ УЧТИВОСТИ: ИНДИРЕКТНИ ГОВОРНИ ЧИНОВИ

**Апстракт:** Ако пођемо од Грајсовог уверења да је комуникација човекова интенционална делатност, усмерена ка успостављању односа са другим лицима, логично је претпоставити да одговарајућа употреба језика има кључну улогу у остварењу тог циља. Искази, поред значења и функције, поседују и одређену етичку и психо-социјалну димензију, што значи да њихова формулација не зависи само од комуникационих намера говорника, већ и од различитих ванјезичких околности везаних за институционални контекст и идентитет учесника комуникационог чина. Овај рад даје преглед социопрагматичких теорија које се баве интерперсоналним аспектима комуникације и, у вези са тим, разматра два кључна појма: *учтивост* као један од основних услова човекове вербалне интеракције и *индиректни говорни чин* као дискурсну стратегију у функцији њене реализације.

**Кључне речи:** учтивост, индиректни говорни чин, импликатура, принцип кооперативности, принцип учтивости.

### 1. Увод

Један од главних циљева прагматике јесте да утврди теоријски оквир лингвистичке анализе и да у склопу тог основног задатка сагледа однос лексичко-граматичких облика и инференцијално изведених својстава значења. Међутим, поред когнитивно усмереног приступа, истраживање може ићи и ка томе да се установи како и у којој мери одређене информације друштвено-културног садржаја условљавају избор језичких средстава и одређују семантичко-прагматичку структуру исказа. Један од кључних чинилаца ванјезичког контекста, који утиче на начин формулације говорног

---

\* rajicjel@gmail.com

чина јесте свакако и друштвени идентитет говорника и саговорника, чију је интеракцију могуће сагледати из социопрагматичке перспективе полазећи од дефиниције појмова *учтивости* и *индиректни њоворни чин*.

## 2. Термиолошко-појмовно одређење *учтивости*

Као и бројни други појмови у прагматици, учтивост је такође вишесмислен појам. Поред тога што се у свакодневној комуникационој пракси изједначава са лепим манирима, љубазношћу и пристојним опхођењем према саговорнику, у ужем смислу може се дефинисати као скуп правила која друштво прописује како би регулисало односе међу својим члановима и одредило границе између социјално прихватљивог и неприхватљивог модела понашања. Насупрот конвенционалности традиционалног схватања, прагматика наглашава индивидуални, креативни и стратегијски аспект учтивости, то јест, уместо спољашњих истиче њена функционална својства. Тако је, према Робин Лејкоф (1973), учтивост саставни део човекове комуникације; испољавањем учтивости, сматра поменути научница, успоставља се равнотежа између говорника и саговорника, олакшава њихова интеракција и умањује тензија својствена одређеним врстама говорних чинова. Реч је, дакле, о социопрагматичком феномену, о стратегији коју говорник свесно користи како би избегао сукоб са саговорником у ситуацијама у којима се њихове друштвене улоге разликују и интереси разилазе. Типичан пример такве интеракције су такозвани директиви<sup>1</sup>, посебно чин наређивања, чија илокуциона снага природно тежи нарушавању односа између протагониста говорног чина, због чега се императив као његов основни језички облик обично замењује блажим и неутралнијим средствима. Такви и њима слични поступци, којима свакодневно прибегавамо у разговору, иду у прилог уверењу да учтивост није само израз пристојности заснован на друштвеним конвенцијама нити скуп љубазно изречених фраза, већ конститутивни чинилац међуљудске комуникације, услов који подразумева прилагођавање језичког понашања околностима – интерперсоналним и институционалним – и омогућава превазилажење антагонизама у ситуацијама потенцијално агресивних чинова.

Прагматика, дакле, замењује нормативно схваћену учтивост функционалним моделом, померајући на тај начин тежиште анализе са њених спољашњих на социокултурна, односно дискурсна обележја. Промена перспективе није пука формалност нити покушај да се исти појам представи у другачијем облику. Социопрагматичка дефиниција учтивости Џе-

1 Према Серловој класификацији говорних чинова, заснованој на критеријуму илокуционе снаге исказа, директивни говорни чинови обухватају питања, наредбе, молбе, опомене, савете, то јест оне чинове које говорник изводи са намером да утиче на понашање саговорника. Видети Серл (1979: 1–30).

фрија Лича (1983) има корене у филозофском стваралаштву Пола Грајса (1975) и Џона Серла (1969; 1979) и њиховом интересовању за „обичан језик”, док се теоријски модел Пенелопе Браун и Стивена Левинсона (1987) заснива на претпоставкама социолошке теорије Ервина Гофмана (1967).

### 3. Џефри Лич: од принципа кооперативности до максиме учтивости

Премда се оснивачем теорије учтивости сматра америчка професорка лингвистике, Робин Лејкоф, први систематичан и прагматички оријентисан опис феномена дао је британски лингвиста, Џефри Лич. Повезујући Грајсову логику конверзације, тачније његов принцип кооперативности<sup>2</sup> са теоријом говорних чинова<sup>3</sup>, Лич настоји да сагледа однос између илокуционе снаге исказа и интерперсоналних аспеката комуникације, то јест однос између комуникационих циљева говорника и ставова које он испољава према саговорнику.

Према Личовом мишљењу, принцип кооперативности као општи комуникациони принцип пружа основу за интерпретацију имплицитног значења и комуникационе намере говорника, али нема довољно свеобухватан теоријски апарат да објасни нека битна питања социопрагматичке природе, везана за разлоге употребе индиректних говорних чинова (Лич 1983: 80)<sup>4</sup>. Тај недостатак Лич настоји да исправи формулацијом принципа учтивости (*politeness principle*), који сматра регулатором друштвених односа, будући да се његовом применом смањује дистанца између говорника и саговорника и вреднује степен усклађености исказа њиховим друштвеним улогама. Принцип кооперативности и принцип учтивости су комплементарни: први је претпоставка кохерентног и смисаоног дискурса, други гарантује равнотежу између говорника и саговорника и њихово узајамно уважавање у процесу комуницирања.

---

2 Принцип кооперативности представља општу прагматичку претпоставку Грајсове теорије конверзационих импликатура на којој почива комуникација. Укључује четири максиме, максимум квалитета, кватитета, релације и начина, које говорник и саговорник прећутно прихватају у циљу остварења успешне и ефикасне комуникације (Грајс 1975: 45).

3 Теорију говорних чинова формулисао је Џон Л. Остин (1962), а проширио и у појединим деловима редефинисао Џон Серл (1969). Кључни појам, *говорни чин*, по којем је теорија добила име, представља основну јединицу прагматике и означава језички исказ чије изрицање подразумева вршење радње. Заправо, истовремено са изрицањем реченице са перформативним предикатом *обећавам*, *наређујем*, *извињавам се*, итд., говорник изводи чин обећавања, наређивања и извињавања. Видети Рајић (2016: 34).

4 Под појмом индиректног говорног чина Серл (1979: 30–58) подразумева исказе у којима не постоји подударност између лексичко-граматичког облика и илокуционе снаге, односно комуникационог циља који говорник жели да постигне.

### 3.1. Видови учтивости

Желећи да сагледа појам свестрано, са језичко-дискурсног и соци-опрагматичког аспекта, Лич повлачи разлику између релативне и апсолутне учтивости. Под релативном учтивошћу (*relative politeness*) подразумева начин на који се у у оквиру одређене језичке заједнице, то јест културе артикулишу друштвени односи, што значи да разумевање појма везује за установљене друштвене норме унутар датог лингвистичког простора<sup>5</sup>. Апсолутна учтивост (*absolute politeness*) је обележје самих чиновна; вреднује се у светлу лексичко-граматичке структуре и семантичке интерпретације исказа, као и на основу скале „цена-корист“ (*cost-benefit scale*) које одређени чин подразумева за говорника, односно саговорника (*ibidem* 123). Неки су чиновни, објашњава Лич, потенцијално агресивни, неучтивни, јер нарушавају равнотежу између учесника чина, што другим речима значи да говорника доводе у повлашћен положај, а угрожавају личност саговорника. Такви чиновни су питања, захтеви, молбе, наредбе, опомене, једном речју, искази који би се могли подвести, према Серловој класификацији, под директиве. Насупрот томе, експресивни чиновни, захваљивања, позиви, поздравни, честитања и други те врсте су по природи учтивни, делују у корист саговорника те успостављају равнотежу у његовој комуникацији са осталим учесницима чина. За разлику од помених, декларативни<sup>6</sup>, будући да имају институционални а не персонални карактер, не могу бити вредновани у терминима учтивости. Заправо, било каква измена формулације у складу са принципом учтивости, не би само поништила илокуциону снагу исказа, већ би довела у питање сми-сао извођења чина.

На основама дистинкције релативна/апсолутна учтивост, Лич даље разликује, у зависности од вида, то јест начина испољавања, негативну (*negative politeness*) и позитивну учтивост (*positive politeness*). Негативна учтивост се састоји у минимизирању неучтивости неучтивих чиновна а позитивна у максимизирању учтивости учтивих чиновна. Негативна учтивост припада директивима и представља неопходан услов успостављања добрих односа; позитивна учтивост је својство експресива и комисиива (обећања), али њено испољавање није пресудно да би се одржала равнотежа у односима говорника и саговорника.

5 Учтивост је универзално својство међуљудских односа, али је сваки појединац разуме у складу са језиком, културом, традицијом и епохом, којима припада. То уверљиво показују деиктички изрази у функцији обраћања, чија употреба зависи од друштвених улога говорника и саговорника, што опет зависи од хијерархијске структуре и друштвених односа унутар одређене заједнице.

6 Класом декларатива Серл обухвата институционалне и ритуалне радње као што су изрицање пресуде, подношење оставке, именовање на одређену функцију, крштавање, венчавање, итд., чијим извођењем долази до промена у спољњем свету.

Потенцијално неучтиви чинови обично се јављају у блажем или у мање директном облику, јер тако формулисани не делују агресивно и остављају могућност саговорнику да – барем привидно – изврши или не изврши чин. То објашњава зашто се употреба индиректних исказа везује за наредбе, као што је Серл указивао, а не и за чинове, који су по природи учтиви:

3) Сачекајте.

Да ли можете да сачекате.

Да ли бисте могли да сачекате минут?

Да ли бисте били љубазни да сачекате минут?

4) Лепо се одморите.

# Да ли бисте могли да се лепо одморите?

По узору на Грајсов принцип кооперативности, Лич формулише принцип учтивости са неколико максима, од којих свака садржи одговарајуће препоруке. Принцип учтивости има за циљ да помири комуникациону намеру говорника са перлокуционим ефектима исказа, да развије осећај друштвеног заједништва код учесника чина, као и да успостави однос сарадње међу њима. Лич (*ibidem* 132) разликује

1) Максиму такта (*Tact Maxim*)

а) умањите штету саговорника; увећајте корист саговорника;

б) не доводите друге у ситуацију да морају да прекрше максиму такта.

2) Максиму великодушности (*Generosity Maxim*)

а) умањите сопствену корист

б) увећајте корист саговорника

3) Максиму одобравања (*Approbation Maxim*)

а) не омаловажавајте саговорника; искажите поштовање према саговорнику.

4) Максима скромности (*Modesty Maxim*)

а) не хвалите себе; не прецењујте себе

5) Максима саосећања (*Sympathy Maxim*)

а) покажите разумевање према другима.

6) Максима одобравања (*Agreement Maxim*)

а) усагласите се са другима.

Судећи по садржају све максиме нису примењиве на све врсте чинова: максима такта је својствена директивима, посебно молбама, наредбама и питањима; максиме великодушности, одобравања и скромности су општег карактера, док се максима саосећања примењује на поједине експресивне чинове.

#### 4) Теорија учтивости Пенелопе Браун и Стивена Левинсон

Најцеловитије тумачење појма учтивости и њене улоге у усклађивању међуљудских односа у процесу комуникације дали су Пенелопе Браун и Стивен Левинсон у студији *Politeness. Some Universals in Language Use* (1987).<sup>7</sup> Као и већина аутора, заинтересованих за ову тематику, Браунова и Левинсон сматрају принцип кооперативности универзалним начелом комуникационе ефикасности, али такође истичу да у комуникацији постоје ситуације када се илокуциони и друштвени циљеви разилазе, то јест када поштовање принципа кооперативности долази у сукоб са учтивошћу, нарушавајући при томе однос говорника и саговорника<sup>8</sup>. Тумачење Браунове и Левинсона се заснива на социолошкој теорији Ерфина Гофмана (1967) и његовом концепту *лица (face)*<sup>9</sup> и *џросџора деловања (territory)*. Под појмом *лица* канадски социолог подразумева аспекте човековог друштвеног и психолошког бића као што су углед, достојанство, част, самопоштовање, дакле све оне позитивне друштвене вредности које сваки појединац тражи за себе и очекује од других да је прихвате и поштују (Гофман 1967: 5). *Лице* је, укратко речено, слика коју желимо да оставимо о себи у јавности.

Браунова и Левинсон преузимају Гофманов појам *лица*, али га објашњавају тако што у дефиницију укључују начин његовог испољавања, правећи разлику између индивидуалистичког и интегративног лица. Индивидуалистичко лице (*negative face*) означава жељу за самосталношћу и за слободом деловања; то је део личности који брани своју „територију”, то јест одбија ограничења и настоји да влада својим друштвеним и емотивно-психолошким простором. Насупрот томе, интегративно лице (*positive face*)<sup>10</sup> представља човекову потребу да буде прихваћен, цењен и доживљен као члан заједнице. Дакле, интегративно лице се односи на слику коју сваки појединац жели да код других створи о себи. Било какав чин, невербални или вербални (наредба, увреда, критика, приговор, молба, захтев, итд.), који спутава појединца, намеће туђи утицај или му угрожава достојанство и слободно деловање, сматра се претњом његовом интегритету (*face threatening act*). У таквим случајевима говорник посе-

7 Пенелопе Браун је по образовању психолог и антрополог, бави се социолингвистичком и психолингвистичком проблематиком, са посебним освртом на повезаност језика у културе.

8 Да би избегао негативне ефекте директивних говорних чинова говорник може да прекрши Грајсову максиму квантитета, којом се налаже концизност у изражавању, па за исто значење, уместо кратко и јасно формулисане императивне реченице (*Изађијте, Сачекајте, Врајијте се*, итд.), користи сложену, парафразирану конструкцију (*Да ли бисте моли/били љубазни да сачекајте?*).

9 Поред термина *лице*, Прџић (2010) предлаже термин *образ*, што се подудара са лексикографском дефиницијом те именице у изразима ‘укаљати образ’ и ‘спасти образ’. У енглеском *to lose/save face*).

10 У вези са преводом поменутих и других прагматичких термина видети Прџић (2010: 410).

же за различитим стратегијама учтивости: за избегавањем потенцијалне претње, за ублажавањем агресивности чина или за исправком (на пример, за извињењем).

Ниво интеракције, односно, степен учтивости, зависиће од три културолошки детерминисане варијабле: од тога колика је моћ саговорника у односу на говорника; од друштвене дистанце, то јест, од степена блискости између учесника чина и, најзад, од тога колика је тежина самог чина, с обзиром на претходно наведене чиниоце. Наиме, није исто молити за услугу шефа или блиског пријатеља, старију особу или особу истих година, као што није исто тражити чашу вина или чашу воде. Ове три варијабле аутори исказују математичком формулом

$$W_x = D(S,H) + P(H,S) + R_x^{11}$$

којом се прорачунава степен угрожености лица и у складу са тим одређује ниво учтивости и бира одговарајућа језичка формулација (стратегија).

Браунова и Левинсон су предложили пет врсти стратегија у зависности од нивоа директности исказа:

- I Отворене и крајње директне стратегије (*bald on record*)
- II Отворене и индиректне стратегије са позитивном учтивошћу (*on record with redress*)
- III Отворене и индиректне стратегије са негативном учтивошћу
- IV Прикривене стратегије (*off record*)
- V Избегавање чинова који угрожавају лице.

Стратегија је директна када говорник отворено показује своју намеру у односу на саговорника и користи јасне, недвосмислене и концизне исказе, изречене у складу са Грајсовим максимама. Да ли ће бити протумачени као *учтививи* или *неучтививи* чинови зависи од конкретне ситуације исказивања. Другим речима, није исто када говорник исказом *Сви најбоље!* захтева од присутних да напусте просторију или када издаје наредбу да се то учини у случају пожара или неке друге опасности. Брзина интервенције, неопходна у хитним ситуацијама, искључује употребу индиректних исказа.

Применом индиректне стратегије са позитивном учтивошћу, говорник изражава намеру да на неки начин ублажи претњу, односно да компензира штету коју сам чин наноси личности саговорника. Искази *Учини тио збој мене* или *Мораћемо тио да завршимо што пре* ублажавају или (укључивањем разних колоквијалних израза, деминутива, шала, итд.) у потпуности неутралишу наредбодавни карактер експлицитног императива (*Уради тио* или *Заврши тио*). Употреба таквих исказа приликом

11 W (*Weightiness*) означава потенцијалну опасност, тј. радњу која угрожава лице; D (*Distance*) је дистанца између говорника S (*Speaker*) и слушаоца H (*Hearer*), P (*Power*) је моћ и R (*Rank*) је тежина или степен наметања који чин са собом носи.

извођења потенцијално агресивних чинова успоставља равнотежу, сугерише блискост и развија осећање пријатељства међу учесницима говорног чина.

Насупрот томе, индиректна негативна учтивост делује када између говорника и саговорника влада неједнакост, што опет доводи до употребе конвенционалних средстава ублажавања. Заправо, претња интегритету саговорника компензира се, у таквим ситуацијама, извињењима или ограничавањем илокуционе снаге израза различитим језичко-стилским облицима и граматичким конструкцијама, као што су кондиционал, упитна, пасивна и безлична реченица: на пример, *Да ли ће до суиџра њосао бити завршен* или *Посао би њребало да буде завршен до суиџра* уместо *Заврши њо до суиџра*.

За прикривеном стратегијом говорник обично посеже када упућује молбу, ставља приговор или пак износи примедбе на рачун саговорника. Тако, иронично обојени искази *Баш си њажљив* или *Видим, мислио си на мене*, у одговарајућем контексту могу се протумачити као критика нечијег понашања, дакле супротно од онога што чини дословни садржај исказа.

Описане стратегије могу се дефинисати, са становишта Грајсове теорије значења као импликатуре, односно у Серловим терминима, као индиректни говорни чинови, будући да се таквим исказима инсинуира садржај који се не подудара са њиховим дословним лексичко-граматичким значењем. Формулација посредством безличне или неке друге конструкције, која не садржи експлицитни императив, сугерише наредбу и препушта, барем привидно, одлуку саговорнику да је изврши или не изврши. Интерпретација таквих исказа зависи, као и увек када је у питању импликатура, од ванјезичког контекста и инференцијалних способности саговорника.

Конечно, уколико постоји озбиљан ризик од угрожавања интегритета нечије личности – у случају критике, постављања индискретних питања или употребе израза са негативном конотацијом – говорник има могућност да се определи за стратегију избегавања такозваних провокативних чинова, било уздржавањем од коментара увредљивог и, за саговорника, понижавајућег садржаја, било употребом еуфемизама. Тако ће речи које означавају физичке недостатке или имплицирају одређени вид друштвене или расне неједнакости бити замењене ублаженим изразима: на пример *њоуџен* уместо *дебео*, *лице са њосебним њоњребама* уместо *инвалид*, *Афро-американац* уместо *црнац*, итд.

Описане стратегије нису одвојене, нити се примењују независно једна од друге; Браунова и Левинсон их класификују из теоријско-методолошких разлога, али у пракси оне се комбинују, допуњују и међусобно прожимају.

## 4. Коначна разматрања

Изван домена лингвистике и прагматике, учтивост се може дефинисати као нормирано, друштвено прихватљиво понашање, у језичком смислу, везано за исказе конвенционализованог, стереотипног карактера. Међутим, ако дубље размотримо суштину значења *учтивости* и покушамо да је сагледамо као конститутивни елемент комуникационе и сваке друге човекове интеракције, схватићемо да она има далеко значајнију улогу од оне која јој се традиционалним тумачењем приписује.

Изложене теорије издвајају два битна аспекта овог појма: друштвени и етички. У првом случају, учтивост је стратегија коју говорник примењује, на основу свог искуством стеченог знања, како би језичко понашање ускладио са институционалним околностима, као и психо-социјалним особинама саговорника (са његовом друштвеном улогом, образовањем, полом, старосним добом, итд.). Етички гледано, учтивост је принцип који налаже обзир према другој особи, поштовање њеног достојанства, друштвеног угледа, личног интегритета у најширем смислу те речи.

Коначно, учтивост је универзална и културно условљена категорија: универзална је, јер свака друштвена заједница и епоха поседује правила, која одређују шта се сматра пожељним и прихватљивим моделом понашања; културно је условљена јер зависи од низа чинилаца везаних за традицију и обичаје, као и за друштвено устројство и хијерархију.

## Литература

- Браун и Левинсон 1987: Penelope Brown and Stephen Levinson, *Politeness. Some Universals in Language Use*. Cambridge: University Press.
- Вотс 2003: Richard J. Watts: *Politeness*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Гофман 1967: Erving Goffman, *Interaction ritual: Essays on face to face behavior*. Chicago: Aldine Pub. Co.
- Гофман 2000: Erving Goffman, *Kako se predstavljamo u svakodnevnom životu*, Beograd: Geopoetika.
- Грајс 1975: Herbert Paul Grice. „Logic and Conversation”, in Cole et al. *Syntax and Semantics 3: Speech Arts*. 41–58.
- Грајс 1968: Herbert Paul Grice, „Utterer’s Meaning, Sentence Meaning, and Word Meaning”, *Foundations of Language* 4, 117–137.
- Грајс 1989: Herbert Paul Grice, *Studies in the way of words*, Cambridge: Harvard University Press.
- Калпепер 2011: Jonathan Culpeper, *Impoliteness. Using Language to Cause offense*, Cambridge: Cambridge University.
- Лејкоф 1973: Robin Lakoff, „The logic of politeness; or minding your p’s and q’s”, *Papers from the ninth regional meeting*, Chicago: Chicago Linguistic Society, 292–305.

- Лич 1983: Geoffrey N. Leech, *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
- Остин 1962: John L. Austin, *How to do things with words*. Oxford: Oxford University Press. [Kako delovati reima. 1994. Novi Sad: Matica srpska. Preveo M. Radovanović].
- Портолес 2004: José Portolés, *Pragmática para hispanistas*. Madrid: Síntesis.
- Прћић, Т. 2010. „Мали енглеско-српски речник прагматичких термина”. У Васић, В. (ур.), 399–415.
- Рајић 2016: Јелена Рајић, *Увод у прагматику*, Филолошки факултет, Универзитет у Београду.
- Серл 1969: John R. Searle, *Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press. [Serl, Dž. 1991 *Govorni činovi*, Beograd: Nolit. Prevela M. Đukić. Predgovor N. Mišćević]
- Серл 1979: John R. Searle, *Expression and meaning*, Cambridge: Cambridge University Press.

Primljeno: 21.02.2017.

Prihvaćeno: 25.04.2017.

**Jelena Rajić**

## **Verbal Strategies of Politeness: Indirect Speaking Acts**

**Abstract:** Following Grice's idea that communication is an intentional human activity aimed at establishing a relationship with other persons, it is logical to assume that the appropriate use of language plays a key role in attaining that goal. Utterances possess a certain ethical and psycho-social component, as well as meaning and function – this means that their formulation is not only dependent on the communication intentions of the speaker, but on different extra-lingual circumstances having to do with the institutional context and the identities of the participants in the communication act. This paper gives an overview of socio-pragmatic theories dealing with interpersonal aspects of communication, and, hence, considers two key concepts: *politeness* as one of the basic conditions of man's verbal interaction, and *indirect speaking acts* as a discursive strategy aimed at its realization.

**Keywords:**