

Suzana Marković

Univerzitet u Istočnom Sarajevu
Fakultet poslovne ekonomije

RELATIVNOST MOĆI U REALIZACIJI DIREKTIVNIH GOVORNIH ČINOVA

Apstrakt: Rad se bavi analizom direktivnih govornih činova, kako direktnih tako i indirektnih, na korpusu filmskih dijaloga dramskog žanra. Direktivi, u koje se ubrajaju zahtjevi, savjeti, prijedlozi, molbe, naredbe i drugi, predstavljaju one činove kojima govornik želi da navede sagovornika da realizuje neki akcioni ili verbalni čin koji on najvjerojatnije ne bi realizovao da mu nije eksplicitno ili implicitno sugerisano. Stoga, direktivne formulacije same po sebi imaju moć da sagovornika podstaknu na djelovanje. U radu ćemo pratiti varijablu moći koju sagovornici posjeduju pri verbalizaciji ovog govornog čina. Na osnovu klasifikacije koju nudi Blum-Kulka i sar. (1989), primjeri će biti podijeljeni u tri velike kategorije: direktne, konvencionalno indirektno i nekonvencionalno indirektno, sa mnoštvom potkategorija, a uz primjere ćemo navoditi njihovu ilokucionu snagu, odnosno da li spadaju u deliberativne ili decidirane direktive. Cilj rada jeste da se direktivi sagledaju iz ugla varijable moći govornika kako bi se utvrdile tendencije u ispoljavanju moći kroz jezik, odnosno da li u realistično prikazanoj upotrebi jezika u filmskom diskursu manja govornikova moć nužno uslovljava upotrebu ublaženijih indirektnih startegija i obrnuto. Izdvojili smo i interpretirali šest tipova upotrebe (in)direktnih direktivnih strategija u odnosu na stepen moći koju govornik ima u odnosu na sagovornika. Teorijsko utemeljenje za ovaj rad nalazimo u teoriji govornih činova (Austin 1962, Searle 1975, Blum-Kulka i sar. 1989, izmjeđu ostalih) i teoriji učtivosti (Brown & Levinson 1987, Leech 1983, Watts 2005), a u analitičkom procesu ćemo se koristiti sociopragmatičkim kvalitativnim metodom.

Ključne riječi: varijabla moći, direktivi, direktivne strategije, teorija učtivosti

1. Uvod

Moć je fenomen koji se provlači u svakodnenoj interakciji među sagovornicima. Govorne situacije i događaji realizovani npr. u sudnici, na radnom mjestu, u učionici, među sudijama i advokatima, poslodavcima i zaposlenima, profesorima i studentima odlikuje visok stepen prediktabilnosti u pogledu jezičkog ispoljavanja moći. Tako će biti potpuno prirodno i očekivano da sudija u toku sudskog postupka svoju institucionalizovanu moć prema advokatima iskaže imperativnom rečeničnom konstrukcijom *Advokati, pristupite.*, pri čemu im se ne ostavlja prostora za neizvršenje. Međutim, pored ovakvih institucionalizovanih okvira u kojima se realizuje određeni govorni čin, moć se ispoljava kroz jezik i u uobičajenim svakodnevnim situacijama. Primjera radi, ako navedemo sagovornika da realizuje neki akcioni ili verbalni

propozicijom sadržani čin koji u protivnom ne bi realizovao, mi na određenom manje ili više impozitivnom i očiglednom nivou ispoljavamo svoju moć. Stoga ćemo se u ovom radu baviti varijablom moći u realizaciji direktivnih govornih činova, ukazujući na strategije (in)direktnosti, s posebnim osvrtom na njihov neočekivani izbor u zavisnosti od stepena moći koji posjeduje onaj koji formuliše neki direktiv.

U narednom odjeljku osvrnućemo se na najprominentnije postavke teorije govornih činova s posebnim osvrtom na direktive koji su u fokusu ovog rada, postulate teorije učtivosti, ali i percepciju varijable moći iz lingvističkog te donekle i sociološkog ugla. Nakon toga se osvrćemo na metodološki okvir rada. Potom ćemo prikazati rezultate do kojih smo došli u ovom istraživanju uz navođenje najilustrativnijih primjera najprije klasifikovanih prema modelu koji predlažu Blum-Kulka, House i Kasper (1989). Nakon toga nudimo svoju klasifikaciju na šest tipova zasnovanu na kriterijumu (ne)posjedovanja moći govornog subjekta i stepena (in) direktnosti pri realizaciji direktivnih govornih činova, koje ćemo u interpretativnom dijelu posebno tumačiti u odnosu na širi kontekst u kom se pojavljuju. Rad se završava zaključnim razmatranjima u kojima sumiramo dobijene rezultate.

2. Teorijski okvir rada

Direktivi su, najopštije rečeno, govorni činovi koji podrazumijevaju da govornik navede sagovornika da realizuje neki akcioni ili verbalni čin koji inače ne bi realizovao ukoliko se eksplicitno ili implicitno ne podstakne na djelovanje. Na osnovu definicije i suštine direktiva uviđamo da oni sami po sebi imaju moć da unose izvjesne promjene u stanje stvari. U ovu kategoriju govornih činova se ubrajaju zahtjevi, molbe, savjeti, naredbe, zabrane, sugestije i slično. Prema stepenu ratifikacije sagovornika, oni mogu biti deliberativni (npr. molba) ili decidirani, kao što su naređenja kod kojih se sagovornik ni ne pita za pristanak da izvrši neku propozicijom naznačenu aktivnost. Ova podjela se, dakle, odnosi na stepen autoritativnosti, odnosno moći koju sagovornici posjeduju. Primjera radi, komandir u vojsci se sigurno neće libiti da izda direktivu na eksplicitan, nedvosmislen način, a od njegovih potčinjenih se očekuje da je bespogovorno izvrše. U ovom radu nećemo praviti distinkciju između deliberativnih i decidiranih direktiva, ali ćemo se u interpretativnom dijelu rada osvrutati na stepen autoritativnosti koju govornik posjeduje u komunikaciji sa sagovornikom.

Od brojnih klasifikacija govornih činova od strane različitih autora koji su se rukovodili različitim kriterijumima podjele, najkorišćenijom se pokazala Serlova klasifikacija na pet grupa: direktivi, komisivi, asertivi ili reprezentativi, ekspresivi i deklarativi (Searle 1969), a među njima su najviše pažnje zadobijali upravo direktivi koji su tema i našega rada. Različiti autori su se koristili različitim metodologijama u proučavanju direktivnih govornih činova, što je, između ostalog i rezultiralo brojnim međujezičkim i interkulturalnim istraživanjima (Blum-Kulka & Olshtain 1984, Blum-Kulka 1987, Blum-Kulka, House & Kasper 1989, Mišić Ilić 2010, Mišić Ilić i Dimitrijević 2006, da pomenemo samo neke). Jedno od važnijih

međujezičkih istraživanja jeste ono koje su sproveli Blum-Kulka i saradnici (1989), budući da klasifikuju direktivne strategije prema stepenu (in)direktnosti na tri velike grupe – direktne, konvencionalno indirektno i nekonvencionalno indirektno sa mnoštvom potkategorija, a mi ćemo se u analitičkom dijelu rada na njih referisati. Iako ih odlikuje ista ilokuciona snaga, sljedeći iskazi se znatno razlikuju po stepenu indirektnosti: *Zatvori vrata.* – direktni zahtjev, *Možeš li/ Da li bi mogla zatvoriti vrata?* – konvencionalno indirektni zahtjev i *Baš je hladno napolju.* – nekonvencionalno indirektni zahtjev. U slučaju direktne strategije pri formulaciji direktiva, sagovorniku se ne ostavlja mnogo prostora za neizvršenje propozicijom sadržane radnje i govorno lice presuponira da je slušalac voljan i u mogućnosti da izvrši datu radnju. S druge strane, upotrebom konvencionalno indirektnih strategija, tipično formulisanih upitnim rečeničnim konstrukcijama, sagovorniku se, makar i prividno, ostavlja sloboda izbora, a u okviru ove kategorije važnu ulogu igra i odabir modalnog glagola pri formulisanju upita, budući da hipotetički modali, kao što su *could*, *would* i slično, mogu da podrazumijevaju i hipotetičnost izvršenja radnje (Leech, 1983: 121). Naposljetku, nekonvencionalno indirektno direktive odlikuje mogućnost poricanja (eng. *deniability potential* – Weizman 1993: 125), odnosno sagovornik kome je zahtjev upućen može odreagovati tako kao da nije razumio postavljeni zahtjev, a pri tome nose i dozu nejasnoće.

Direktivni se često tumače u okvirima teorije učtivosti budući da predstavljaju činove kojima se ugrožava lice sagovornika, odnosno slika koju pojedinac ima o sebi i koju želi da prikaže drugima (Brown i Levinson 1987: 61). Tako Braunova i Levinson najučtivijim smatraju one direktive izražene na indirektniji način, tj. kompromis vide u konvencionalno indirektnim strategijama. Međutim, njihovo tumačenje učtivosti nailazilo je na brojne kritike upravo zato što se velika pažnja poklanjala indirektnosti kao ultimativnoj formi učtivosti. S druge strane, Vots govori o politički korektnom i nekorektnom verbalnom ponašanju, odnosno o tome šta je prihvatljiva direktivna konstrukcija za određeni kontekst i u određenoj kulturološkoj sredini (Watts 2005), te ističe da svaki imperativno formulisani direktiv ne mora nužno biti manje učtiv ukoliko se verbalizuje u adekvatnom okruženju. Takođe, kada spominju kontekstualne parametre – društvenu distancu i relativnu moć – Braunova i Levinson ističu neke univerzalnosti u pogledu formulisanja direktiva, pa smatraju da kada komunikacija ide od M- prema M+ (odnosno kada govornik ima manju moć u odnosu na slušaoca), poželjno je posegnuti za indirektnijim strategijama (Brown & Levinson, 1987: 80). Ili, ukoliko se konverzacija odvija među pojedincima sa istim stepenom moći i društvene distance, tada su dozvoljene neformalnije forme obraćanja. Kombinujući ova dva pristupa sagledana u širem kontekstu izvršićemo analizu primjera kako bismo ustanovili u kojim slučajevima dolazi do odstupanja u stepenu direktnosti u zavisnosti od parametra moći.

Pored mnoštva definicija moći u širem kontekstu (Dahl 1957; Bachrach i Baratz 1970; Lukes 1974, Watts 1991), za potrebe našeg istraživanja, najpodesnijom se učinila Votsova, koja podrazumijeva da „pojedinac A posjeduje moć ako on ili ona ima slobodu djelovanja da postigne svoje ciljeve, bez obzira na to da li to uključuje nametanje njegove volje drugima da realizuju aktivnosti koji su u njegovom

interesu“¹. (Watts 1991: 60). On dopunjava svoju definiciju riječima da „osoba A ispoljava moć nad osobom B na način suprotan inicijalnim interesima osobe B, bez obzira na to da li će osoba B kasnije prihvatiti povoljnost čina osobe A“² (Watts 1991: 62). Loherova (Locher 2004:19) navodi živopisan primjer kojim se može objasniti ova definicija, sa posebnim osvrtom na termin *interes*, koji se može pronaći u ispoljavanju roditeljske moći prema djetetu koje u nekoj kasnijoj životnoj fazi može razumjeti dobrobit roditeljskog insistiranja da realizuje određene aktivnosti (npr. da čita, uči, bavi se sportom i slično). Pored sociološke, političke, kulturološke dimenzije moći, neophodno je ukazati i na njenu jezičku dimenziju, budući da je prema Loherovoj, jezik jedan od najočiglednijih načina kroz koji se moć ispoljava (Locher 2004:34). Jezik se često analizira kao jako oruđe u političkim govorima kao sredstvo manipulacije ili se ispituju forme za ograđivanje od odgovornosti (Mišić Ilić i Blagojević 2007; Mišić Ilić i Radulović 2014, 2015). Mi smo ovim radom odlučili da se osvrnemo na varijablu moći govornika pri realizaciji direktiva kao govornih činova koji podrazumijevaju da govorni subjekat želi da navede adresata da izvrši neki akcioni ili verbalni čin u manje ili više uobičajenom, svakodnevnom okruženju prikazanom u diskursu filmskih ostvarenja koji predstavljaju korpus na kome je vršeno istraživanje.

3. Metodologija istraživanja

Određeni autori kritikuju korišćenje filmskog i/ili serijskog diskursa u analitičke svrhe, te, kako sumira Panić Kavgić (2019), navode da je jezik filma unaprijed osmišljen i neautentičan, da nije spontan, te da ga verbalizuju izmišljeni likovi u izmišljenim situacijama (Schegloff 1988, Emmison 1993, Dynel 2011). Prema Schegloffu (1988) i Emmisonu (1993) filmski diskurs nije utemeljen u realnom iskustvu, pa ga stoga ovi autori smatraju neempirijskim. Ipak, i pored toga, kada je riječ o odabiru filmskog diskursa za korpus na kome zasnivamo svoje istraživanje, ipak smo se odlučili za njega budući da vjerujemo da je jezik filma, odnosno likova koje film prati takav da umnogome podsjeća i oslikava realnu jezičku upotrebu³ (Georgakopoulou 2000 u Dynel 2011: 43), i aproksimativan je spontanim razgovorima⁴ (Boxer 2002: 18). Nezavisno od toga ko verbalizuje neki iskaz, da li je to glumac koji tumači svoj lik u filmu ili obični govornik nekog jezika, ti iskazi imaju istu komunikativnu i interpersonalnu funkciju, pa se stoga različite teorije mogu primjenjivati i testirati na njima. Pored toga, ovaj tip korpusa pogodan je za analizu jer nam pruža kako lingvističke tako i ekstralingvističke elemente, u prvom

¹ “An individual *A* possesses power if s/he has the freedom of action to achieve the goals s/he has set her/himself, regardless of whether or not this involves the potential to impose *A*'s will on others to carry out actions that are in *A*'s interest”.

² “*A* exercises power over *B* when *A* affects *B* in a manner contrary to *B*'s initially perceived interests, regardless of whether *B* later comes to accept the desirability of *A*'s actions”.

³ “character's verbalizations are constructed to resemble realistic language use”.

⁴ “a canonical approximation of spontaneous talk in interaction”.

redu kontekstualne parametre u koje ubrajamo i varijablu moći. Takođe je moguće pratiti i uočavati određene razlike u upotrebi direktivnih strategija kroz fabulu filma, tj. možemo uvidjeti kako se mijenjaju izbori strategija pri verbalizaciji direktiva u odnosu na interpersonalne promjene među sagovornicima, što svjedoči o tome kako se jezikom oslikava ne samo stvarnost koja nas okružuje nego i međuljudski odnosi.

Za potrebe ispitivanja varijable moći u realizaciji direktiva, oformili smo korpus od šest američkih filmova iz žanra drame koji obrađuju različite teme iz svakodnevnog života: AW – *Awakenings*, 1990 (režija Penny Marshall), CR – *Crash*, 2004 (režija Paul Haggis), 13CAOT – *Thirteen Conversations about One Thing*, 2001 (režija Jill Sprecher), DPS – *Dead Poets Society*, 1989 (režija Peter Weir), MLS – *Mona Lisa Smile*, 2003 (režija Mike Newell), TJ – *The Judge*, 2014 (režija David Dobkin)⁵. Pri izboru filmova za korpus rada nastojali smo uključiti one filmove u kojima likove koji dolaze u interakciju odlikuje različit stepen moći, pa smo selektovali filmove sa pravnom, univerzitetskom, medicinskom i sličnom tematikom, odnosno gdje su centralni likovi profesor – studenti, doktor – pacijenti, sudija ili advokat – optuženi. Ljubav, karijera, porodični odnosi, bolesti neke su od tema kojima se bave analizirani filmovi, oslikavajući uspone i padove likova koji stupaju u interakciju.

Iz korišćenih filmskih ostvarenja selektovali smo instance direktivnih govornih činova i kvalitativno ih analizirali. Najprije smo ih klasifikovali prema podjeli koju nudi Blum-Kulka i saradnici (Blum-Kulka i sar., 1989) na tri velike strategije – direktne, konvencionalno indirektne i nekonvencionalno indirektne strategije sa brojnim podvrstama. Potom smo date strategije sagledali iz ugla varijable moći govornika koji upućuje direktiv i izvršili sopstvenu klasifikaciju na šest tipova. Analiza je izvršena na ukupno 184 primjera, a iako nam kvantitativna analiza nije primarna, uz svaku kategoriju primjera navodimo koliko se puta pojavljuje u korpusu. Cilj ovog rada je da analizira i klasifikuje primjere direktivnih govornih činova iz ugla varijable moći govornika i da se interpretiraju rezultati uzimajući u obzir stepen moći koji govornik ima u odnosu na sagovornika i direktivne strategije kojima se koristi.

4. Analiza

U analizi primjera najprije ćemo se osvrnuti na podjelu direktiva, preciznije zahtjeva, prema stepenu (in)direktnosti predočenu u Blum-Kulka i sar. koja navodi tri velike strategije u realizaciji govornog čina zahtjeva – direktne, konvencionalno indirektne i nekonvencionalno indirektne sa mnoštvom potkategorija (Blum-Kulka i sar., 1989: 18). Navedeni primjeri uz svaku od potkategorija preuzeti su iz korpusa.

⁵ Dijalozi iz filmova CR, 13COAT, AW i TJ analizirani su i u studijama Panić Kavgić (2019, 2021), te Makarić (2019), prilikom proučavanja različitih aspekata verbalno ispoljene učtivosti (Panić Kavgić 2019), direktnosti i indirektnosti (Panić Kavgić 2021), te govornog čina deklarativa (Makarić 2019).

Strategija	Primjeri
Direktne strategije	
Direktivi vezani za modalitet	Put your hands on top of your head and interlock your fingers. (CR)
Eksplisitni performativi	So I suggest you do your job, Kattan.(TJ)
Performativi uz ograđivanje	If you could just help me get him to his feet. (AW)
Iskazi o obavezi	The glassware should be trimmed with gold. (MLS)
Iskazi o potrebi	I'd like to know more about your son. (DPS)
Konvencionalno indirektne strategije	
Sugestivne formule	How about a little dinner before <i>What's My Line?</i> (MLS)
Pripremne strategije	Miss Watson, can you help me get in touch with your friend in Greenwich Village? (MLS)
Nekonvencionalno indirektne strategije	
Jaki nagovještaji	I don't need to tell you, everything on our individual shelves is sacrosanct. (MLS)
Blagi nagovještaji	Uh, listen, the last time you were here, I realized when I got to work that I'd left my watch by the sink. It was a gift. (13CAOT)

Tabela 1. Strategije direktivnih govornih činova.

Od podvrsta direktnih strategija, imperativne rečenične konstrukcije se smatraju najdirektnijim. One, naime, ne ostavljaju mnogo prostora slušaocu za neizvršenje radnje i na izvjestan način nose dozu autoritativnosti govornog subjekta koji ih upotrebljava u komunikaciji. Imperativi na jasan i nedvosmislen način izražavaju ilokucionu snagu govornog čina, odnosno namjeru koju govornik želi da postigne i oni presuponiraju da je sagovornik voljan i u mogućnosti da realizuje neku aktivnost. Kod konvencionalno indirektnih strategija odnos između forme, najčešće interogativne, i funkcije je u izvjesnoj mjeri transparentan. U ovu strategiju spadaju sugestivne formule i pripremne strategije. Sugestivnom formulom govornik izražava svoju namjeru kroz prijedlog izražen ustaljenim obrascima, te ispituje da li postoji neki razlog koji bi mogao spriječiti slušaoca da realizuje propozicijom naznačenu aktivnost. Pripremne strategije ispituju uslove koji se odnose na mogućnost, sposobnost i voljnost sagovornika da realizuje neku aktivnost. Naposljetku, na skali indirektnosti najindirektnijim se smatraju nagovještaji – jaki i blagi – koji neizostavno zahtijevaju uključivanje kontekstualnih činilaca u određivanju ilokucione snage iskaza, kao i sagovornikovo logičko zaključivanje.

Varijabla moći je u velikoj mjeri neuhvatljiva i dobrim dijelom se oslanja na konkretne interpersonalne i kontekstualne faktore. Primjera radi, neko može raspolagati najvećom moći koja mu je pripisana društvenom funkcijom, te ispoljavati tu moć i jezikom u datom poslovnom okruženju. Međutim, pri promjeni situacionog i/ili interpersonalnog konteksta, može doći i do promjene diskursno-strateških poteza

u komunikaciji. Stoga varijablu moći sagledavamo u konkretnom kontekstualnom i interpersonalnom okruženju, na osnovu čega izdvajamo sljedeće vrijednosti: M+ (govornik ima veću moć u odnosu na sagovornika), M0 (sagovornici imaju jednaku moć) i M- (govornik ima manju moć od sagovornika). Izdvojili smo šest kategorija koje oslikavaju sljedeće relacije između varijable moći i upotrebe direktnivnih strategija:

1. Govornik ima veću moć u odnosu na sagovornika (M+) i koristi se direktnim strategijama.
2. Govornika ima manju moć u odnosu na sagovornika (M-) i koristi se indirektnim strategijama.
3. Govornik ima manju moć u odnosu na sagovornika (M-) i koristi se direktnim strategijama.
4. Govornik ima veću moć u odnosu na sagovornika (M+) i koristi se indirektnim strategijama.
5. Govornici imaju jednaku moć (M0) i koriste se direktnim strategijama.
6. Govornici imaju jednaku moć (M0) i koriste se indirektnim strategijama.

Posebno će nam biti u fokusu oni primjeri koji iznevjeravaju očekivanja pri upotrebi određenih jezičkih strategija prema stepenu moći koju govornik posjeduje ili ne posjeduje u odnosu na sagovornika. Stoga se osvrćemo na primjere koji oslikavaju sljedeću situaciju: M+ koristi neku od indirektnih strategija, kao i M- koristi direktne strategije, te objašnjavamo moguće razloge za ovu disproporciju. Oni zapravo na najvjerodostojniji način svjedoče o relativnosti moći i njenoj neuhvatljivosti. Razlozi za takva odstupanja mogu se naći u psihosocijalnim faktorima koji motivišu pojedinca na korišćenje određenih strategija komunikacije.

Najprije navodimo tipične primjere ispoljavanja moći kroz jezik, odnosno one u kojima govornik ima veću moć u odnosu na sagovornika koja mu osigurava upotrebu direktnih, a isključuje upotrebu indirektnih direktnivnih strategija. U korpusu se pojavljuje 57 ovakvih primjera.

1. Kontekst: Profesorica daje instrukcije studentima u vezi sa ispitnim pitanjem. Catherine: *The first part of the exam will consist of two pairs of slides. Please identify each of the slides by name, period and date. Then compare and contrast them. You will have 10 minutes for each pair. Then you will write a 1500-word essay... describing the stylistic differences between Raphael and van Eyck.* (MLS)

Ilokucija: instrukcija.

2. Kontekst: Policajac zaustavlja bračni par i zahtjeva od muškarca da izađe kako bi provjerio da li je pod dejstvom alkohola.

Policeman: *Step onto the sidewalk, sir. That's good. Right there. Look at me. I want you to stand on your right foot. Touch your nose with the index finger of your left hand.* (CR)

Ilokucija: zahtjev.

Navedeni primjeri spadaju u red institucionalizovano ispoljene moći, odnosno, društvena pozicija diktira stepen moći koju govornik ima. Stoga, izdvojene potvrde ilustruju pojavu kada govornik ima moć u odnosu na sagovornike, u konkretnom slučaju (primjer 1) govornik daje instrukcije većem broju slušalaca na eksplicitan i direktan način upotrebom imperativnih jezičkih konstrukcija koje odlikuje najveći stepen direktnosti. Treba istaći to da je direktna strategija u ovim slučajevima i jedina prihvatljiva, sagledano u odnosu na govornu situaciju u kojoj se komunikacija odvija, gdje govornik ima institucionalizovanu moć da sagovorniku ne ostavi prostor za neizvršenje propozicijom naznačene aktivnosti. Ovaj tip primjera je nedvosmislen i konvencijom predodređen.

Izdvojili smo i primjere u kojima govornik ima manju moć u odnosu na sagovornika i koristi se nekom od indirektnijih strategija iz kategorije konvencionalno indirektnih strategija ili direktnih strategija sa većim stepenom indirektnosti. Takvih primjera je zabilježeno 12 u korpusu. Navodimo sljedeće ilustrativne potvrde:

3. Kontekst: Medicinska sestra u psihijatrijskoj ustanovi poziva novozaposlenog doktora na kafu.

Miss Castello: Doctor?

Sayer: Yes?

Miss Castello: *Wanna go for a cup of coffeesomewhere or something?* (AW)

Ilokucija: poziv.

4. Kontekst: Studentkinja, inicijalno nadmena i tradicionalna, želi da se razvede od supruga i tako naruši moralni kodeks vremena u kom je odgajana, pred kraj filma traži uslugu od profesorice s kojom je često dolazila u konfliktne situacije.

Betty: Miss Watson, *can you help me get in touch with your friendin Greenwich Village?* (MLS)

Ilokucija: molba.

5. Kontekst: Medicinska sestra moli doktora da joj pomogne sa jednim pacijentom.

Miss Castello: *This is Frank. If you could just me help me get him to his feet.* (MLS)

Ilokucija: molba.

Iz ove grupe potvrda posebne pažnje je vrijedan primjer (4). On, naime, govori u prilog tome da se jezikom oslikava stvarnost, a u konkretnom slučaju i međuljudski odnosi. Ovdje je na adekvatan način ispraćena transformacija jedne od junakinja filma, koju najprije karakteriše tradicionalnost i nadmenost u ophođenju i prema autoritetu, uvjerenost u ispravnost svog puta i svojih stavova koji kako radnja filma odmiče, sve više blijede, te ona mijenja i prilagođava svoj narativ u komunikaciji sa autoritetom otjelotvorenim u liku profesorke umjetnosti upotrebom konvencionalno indirektno strategije kojom verbalizuju ilokucionni čin molbe. Nadalje, izdvojeni primjeri mogu se sagledati i iz ugla teorije učtivosti, budući da, ovako verbalizovani, dati iskazi predstavljaju manju prijatnu po lice sagovornika ukoliko nije u mogućnosti da

realizuje date aktivnosti. Dakle, govornik vodi računa o potrebama individualističkog lica sagovornika, te ne želi da mu se ni na koji način nameće.

Sljedeća kategorija primjera odnosi se na one situacije u kojima govornik ima manju moć (M-) od sagovornika ali, se koristi nekom od direktnih strategija direktivnosti. Korpus je iznjedrio 29 ovakvih potvrda.

6. Kontekst: Nakon određene pauze u pohađanju nastave, nakon što se udala, nadmena učenica Beti dolazi na čas kod nekonvencionalne profesorke umjetnosti.

Betty: *Don't disregard our traditions just because you're subversive.*

Catherine: *Don't disrespect this class just because you're married.*

Betty: *Don't disrespect me just because you're not.*

Catherine: *Come to class, do the work, or I'll fail you.*

Betty: *If you fail me, there will be consequences.*

Catherine: *Are you threatening me?*

Betty: *I'm educating you.*

Catherine: *That's my job. (MLS)*

Ilokucija: zahtjevi upozorenje.

7. Kontekst: Majka pacijenta u psihijatrijskoj ustanovi se obraća ljekarskom konzilijumu.

Mrs Law: *My son is in pain. Please, stop this. (AW)*

Ilokucija: molba.

Kao što se može vidjeti iz opisanih konteksta u kojima se ovi iskazi pojavljuju, dolazi do nepodudaranja između stepena moći koju govornik ima i upotrebene direktivne strategije. Naime, govornik poseže za upotrebom neke od direktnih strategija iako ga stepen moći u tome limitira. Pogledamo li prvi navedeni primjer (6), vidjećemo da se u datoj konverzacionoj razmjeni ostvaruje nekoliko direktiva uzastopno: zahtjev, zabrana i upozorenje. Kada je riječ o prvom dijaloškom redu koji izgovara učenica nastavnici, ona je ta koju odlikuje niži stepen moći, ali svejedno se koristi direktnom strategijom u verbalizaciji zahtjeva, što izlazi izvan okvira učtivog i uobičajenog ophođena prema autoritetu. Ono što je zanimljivo u ovom primjeru jeste to da se vjerodostojno oslikava nečiji lik čak i upotrebom specifičnih jezičkih strategija. Naime, kako se lik Beti mijenja kroz film, tako se i jezičke strategije kojima se koristi mijenjaju i prelaze iz faze nadmenosti i direktnosti u fazu uvažavanja i indirektnosti. Drugi dijaloški red sa diskursnom funkcijom zabrane *Don't disrespect this class just because you're married.* izgovara nekonvencionalna profesorka umjetnosti kojoj institucionalizovana uloga opravdava odabir strateške formule. Iako njihovi iskazi nalikuju jedan drugom, onaj koji ima veću moć ima i mogućnost da postavi zabranu, pa se stoga drugi dijaloški red i tretira kao zabrana. Posebno je zanimljiv drugi primjer, koji se odlikuje visokim stepenom emocionalnog naboja i očajem majke teško oboljelog sina. Stoga, iako imperativan i adresiran nekome sa većim stepenom moći, dati iskaz nije i neučtiv u smislu percepcije pojma učtivosti koju zagovaraju Braunova i Levinson. On je politički korektan i prihvatljiv (Watts 2005) jer ga takvim čini psihosocijalni okvir u kom se pojavljuje.

Izdvojili su se i oni primjeri koje odlikuje upotreba indirektnih strategija od strane govornika koji ima veću moć (M+) u odnosu na sagovornika. Navodimo sljedeće potvrde kojih ima ukupno 22 u korpusu:

8. Kontekst: Profesorka umjetnosti dolazi na prvi čas na prestižni koledž i počinje sa prvom lekcijom. Na sva pitanja koja je imala studentkinje su znale odgovor, što ju je iznenadilo.

Catherine (to get the lights on): *Could someone please get--?Thank you.By a show of hands only...how many of you have readthe entire text?* (MLS)

Ilokucija: zahtjev.

9. Kontekst: Doktor želi da pozove svoju medicinsku sestru na kafu u završnici filma.

Sayer: Eleanor? Um...

Miss Castello: What's wrong?

Sayer: I was wondering,what are you doing tonight?If you have other plans, l...

Miss Castelo: No, I was...

Sayer: Because I was wondering...You have no plans?

Miss Castello: No, I have no, uh...

Sayer: *Because I was wondering if you...We... Well, you and I could, um...If we could, um,go for a cup of coffee.*

Miss Castello: Yes.I'd love to. (AW)

Ilokucija: poziv.

Iz ove kategorije primjera pažnje vrijedan je drugi navedeni (9),kojeg odlikuje mnoštvo ograđivačkih elemenata dok se ne stigne do ilokucije govornog lica. Govornik se, dakle, koristi mnoštvom pomoćnih poteza prije verbalizacije samog poziva, kao što je pripremi pomoćni potez koji se na skoro identičan način pojavljuje u dvije govorne razmjene (*I was wondering, what are you doing tonight? If you have other plans, I..., Because I was wondering...You have no plans?*), te hezitatornim elementima kao što su *um* ili *well*. Kao što je već istaknuto, jezikom se oslikava stvarnost, a u konkretnom slučaju je na adekvatan način oslikana ličnost pomalo ekscentričnog ljekara nesigurnog u muško-ženskim odnosima, koji želi da se odvaži i izađe iz zone komfora pozvavši svoju radnu koleginicu na kafu. Otuda svi ovi pripremi potezi i oklijevajući elementi.Posmatrano iz ugla varijable moći, govornik kao ljekar psihijatrijske ustanove ima veću moć u odnosu na sagovornicu, odnosno medicinsku sestru, ali ta moć se odnosi na poslovne relacije. Međutim, u konkretnom primjeru dolazi do potiskivanja njegove profesionalne uloge koja mu osigurava veću moć i društveni položaj u odnosu na sagovornika.

U analizu primjera koji se bave varijablom moći uvrstili smo i one slučajeve u kojima i govornik i slušalac imaju približno jednaku moć (M0) i koriste se nekom od direktnih strategija. Neki od primjera koji tome svjedoče, a kojih ima ukupno 40 ovog tipa, jesu sljedeći:

10. Kontekst: Učenica Beti budi svoju drugaricu usred noći da je informiše o tome da će uskoro biti vjereni.

Betty: *Wake up, Joanie, wake up. Wake up. Okay, don't get up. Don't hear what I have to say about Tommy and Spencer...looking at an engagement ring...for you.* (MLS)

Ilokucija: zahtjev.

11. Kontekst: Nakon neprijatnog razgovora sa ocem koji mu naređuje da mora da odustane od dodatnih aktivnosti u školi i da se posveti regularnom kurikulumu kako bi uspješno upisao studij medicine, drugari sugerišu Nilu da zanemari očeve zahtjeve.

Charlie: Why doesn't he let you do what you want ?

Knox: Yeah, Neil. Tell him off. Couldn't get any worse.

Neil: Oh, that's rich. Like you guys tell your parents off? Mr. Future Lawyer and Mr. Future Banker?

Charlie: Okay, so I don't like it any more than you do.

Neil: *Well, just don't tell me how to talk to my father.* (DPS)

Ilokucija: sugestija.

12. Kontekst: Nakon što su ih opljačkali, bračni par mijenja bravu na vratima. Supruga je jako uznemirena i nimalo zadovoljna što im Latinoamerikanac mijenja bravu.

Jean: Have you checked on James?

Rick: Of course. I've checked on him every five minutes since we've been home.

Jean: *Do not patronize me.* I want the locks changed again in the morning.

Rick: It's okay. *Just go to bed.* (CR)

Ilokucija: zahtjev.

U skladu sa Vulfsoninim modelom interakcije prema kojem postoje dva ekstrema na skali društvenih relacija – minimalni i maksimalni stepen bliskosti, navedeni primjeri pripadaju onoj grupi koja se odlikuje višim stepenom bliskosti, odnosno govornici se međusobno dobro poznaju, što njihov međusobni odnos čini sigurnim i stabilnim, te ne iziskuje kalkulacije u verbalnom ponašanju (Wolfson, 1988). Takođe, neki od primjera nose i dozu emocionalne nabijenosti, pozitivne ili negativne, kojom se može objasniti direktnost u direktivnosti. Ukoliko se osvrnemo na prvi navedeni primjer (10), vidjećemo da je on pun emocionalnog naboja i ushićenosti, te da zahtijeva trenutnu reakciju adresata. Ono što je zanimljivo u vezi sa ovom potvrdom jeste upotreba negacijskog oblika glagola kojim se slušalac prividno instruiše da izvrši propozicijom naznačenu aktivnost, a stvarna namjera govornog subjekta upravo je suprotna, tj. njegova intencija jeste da navede slušaoca da djeluje suprotno od propozicije (pa se imperativ *don't hear what I have to say* tretira kao potvrdni *hear what I have to say about*). Na ovaj način dolazi do razmimoilaženja između onoga što govornik eksplicitno kaže, a implicitno saopštava i želi da postigne. Uzmemo li u obzir sadržaj propozicije, kao i uravnotežene društvene relacije

među sagovornicima, a u kontekstu teorije učtivosti, ovi iskazi, iako imperativni, predstavljaju uobičajeno, čak očekivano i društveno prihvatljivo verbalno ponašanje.

Izdvojili smo i kategoriju u kojoj govornici imaju istu moć (M0), a koriste se indirektnim strategijama pri verbalizaciji direktiva. Zabilježili smo 24 takva primjera u našem korpusu. Navodimo neke ilustrativne primjere:

13. Kontekst: Betty počinje da osjeća nezadovoljstvo u svom braku i nastoji da se približi svojim drugaricama.

Betty: *How about we have a girls' luncheon this weekend?* Just us. (MLS)

Giselle: *Where's Spencer?*

Betty: *Away.*

Ilokucija: poziv – prijedlog.

14. Kontekst: Todd predlaže Nilu da otvoreno kaže ocu da želi da se bavi glumom i izražava nadu da će on to podržati.

Todd: *Well, why don't you just call him and ask him and m-maybe he'll say yes.* (DPS)

Ilokucija: sugestija.

Primjeri iz ove grupe mogu se sagledati iz ugla teorije učtivosti, pa će navedene indirektno konstrukcije biti protumačene kao pokušaj govornika da ne bude nametljiv, time čuvajući lice svog sagovornika u slučaju da ovaj mora odbiti direktiv, u datim slučajevima prijedlog. Obično u ovu grupu primjera spadaju deliberativni direktivi, odnosno oni koji iziskuju ratifikaciju sagovornika, kao što su molbe, prijedlozi i slično. Osvrnimo se na prvi navedeni primjer iz ove grupe (13). On iziskuje uključivanje šireg filmskog konteksta koji će nam objasniti karakterne crte govornog lica – nadmenog i pomalo grubog u ophođenju. Taj isti govorni subjekat sada se koristi indirektnim strategijama kao sredstvom da na nenametljiv i diskretan način izrazi svoju namjeru. Tako vidimo da se ne mijenja samo njen lik u filmu, nego i način ophođenja, koji ide od bahatog do uzdržanog i nenametljivog. Sve to jasno govori o varijabilnosti moći i njenoj neuhvatljivosti.

Zaključak

U radu smo se bavili realizacijom direktivnih govornih činova, odnosno njihovim diskursno-pragmatičkim strategijama koje se dijele prema stepenu direktnosti na tri veće kategorije sa brojnim potkategorijama – direktne, konvencionalno indirektno i nekonvencionalno indirektno. Korpus sačinjen od dijaloga iz odabranih filmskih ostvarenja sa engleskog govornog područja poslužio nam je da identifikujemo ove kategorije i sagledamo ih iz ugla varijable moći govornika i sagovornika. Ponudili smo klasifikaciju na šest kategorija u odnosu na to kojim se strategijama govornik služi i koji stepen moći posjeduje: govornik ima veću moć u odnosu na sagovornika i služi se direktnim strategijama, govornik ima veću moć i služi se indirektnim strategijama, govornik ima manju moć u odnosu na sagovornika i služi se direktnim strategijama,

govornik ima manju moć i služi se indirektnim strategijama, govornik ima jednaku moć kao i sagovornik i služi se direktnim strategijama, i govornik ima jednaku moć kao i sagovornik i služi se indirektnim strategijama. U interpretativnom dijelu rada pokušali smo da damo objašnjenje za korišćenje određene strategije u odnosu na stepen moći koju govornik posjeduje. S tim u vezi, govorili smo o institucionalizovanoj upotrebi direktnih direktivnih strategija kod govornika sa većim stepenom moći koji zapravo predstavlja i jedinu prirodnu opciju za izražavanje direktivnosti. Potom, govornici pribjegavaju indirektnim strategijama kako bi se zadovoljio princip jezičke učtivosti, i to individualističke učtivosti, kako bi se izbjeglo namjetanje i prijetnja po lice sagovornika. Posebno zanimljive i pažnje vrijedne jesu potvrde upotrebe određenih strategija koje vjerodostojno oslikavaju međuljudske relacije, pa u zavisnosti od toga kako je određen lik u filmu predstavljen u jednom trenutku zavisi i upotreba direktnih strategija, što se jasno može pratiti kroz priču filma, a što izabrani korpus čini pogodnim za analizu. Naposljetku, izdvojili smo i one atipične upotrebe direktnih strategija u izražavanju direktivnosti govornika sa manjim stepenom moći u odnosu na sagovornika koje odlikuje jak emocionalni naboj, a koje, posmatrane iz ugla teorije učtivosti koju predlažu Braunova i Levinson, nisu neučtive iako su imperativno izrečene.

Imajući na umu predočeno, primjećujemo da zabilježene različitosti u izražavanju direktivnosti u odnosu na moć koju govornik ima govori o relativnosti i neuhvatljivosti varijable moći i tome kako će se ona ispoljavati kroz jezičke strategije. Drugim riječima, veći stepen moći ne iziskuje nužno i upotrebu direktnih direktivnih strategija i obrnuto. To mnogo više zavisi od nekih drugih, psihosocijalnih faktora koji motivišu upotrebu određenih strategija u konkretnom kontekstualnom okruženju. Ilokuciona snaga iskaza, odnosno namjera koju govornik želi da postigne, zajedno sa istinskom željom da se određeni akcioni ili verbalni čin realizuje, u velikoj mjeri uslovljavaju to za koju će se strategiju govornik opredijeliti.

Literatura

- Austin, J. (1962). *How to do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press.
- Bachrach, P., & Baratz, M. (1970). *Power and Poverty: Theory and Practice*. Oxford: Oxford University Press.
- Blum-Kulka, Sh., & Olshtain, E. (1984). Requests and apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). *Applied Linguistics*, 5 (3), 196–215.
- Blum-Kulka, Sh. (1987). Indirectness and Politeness in Requests. *Journal of Pragmatics*, 11, 131–146.
- Blum-Kulka, Sh., House, J., & Kasper, J. (1989). *Cross-cultural pragmatics: requests and apologies*, Norwood: Ablex.
- Boxer, D. (2002). *Applying Sociolinguistics: Domains of Face-to-Face Interaction*. Amsterdam: John Benjamins.
- Brown, P. & Levinson, S. (1987). *Politeness: some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Dahl, R.(1957). The concept of power. *Behavioral Science*, 2, 201–215.
- Dynel, M. (2011). Stranger than fiction? A few methodological notes on linguistic research in film discourse. *Brno Studies in English*, 37(1), 41–61.
- Emmison, M. (1993). On the analyzability of conversational fabrication: a conceptual inquiry and single case example. *Australian Review of Applied Linguistics*, 16, 83–108.
- Georgakopoulou, A. (2000). On the sociolinguistics of popular cinema: funny characters, funny voices. *Journal of Modern Greek Studies*, 19, 119–133.
- Leech, G. (1983). *Principles of Pragmatics*. London/New York: Longman.
- Locher, M. (2004). *Power and Politeness in Action. Disagreements in Oral Communication*. Berlin/New York: Mouton de Gruyter.
- Lukes, S.(1974). *Power: A Radical View*. London: Macmillan.
- Makarić, T. (2019). Govorni čin deklarativa u odabranim američkim filmovima i njihovim titlovanim prevodima na srpski jezik. (neobjavljen master rad). Filozofskifakultet, NoviSad.
- Mišić Ilić, B. & Dimitrijević, M. (2006). Lice u ogledalu pragmatike: kako jezikom sačuvati obraz. U B. Čubrović i M. Daničić (Ur.), *Tematski zbornik Lice u jeziku, književnosti i kulturi*, *Philologia*, 129–146.
- Мишић Илић, Б. & Благојевић, С. (2007). Заводљиви језик изборних кампања. У В. Лопичић и Б. Мишић Илић (Ур.), *Језик, култура, политика: зборник радова* (стр. 53–66). Ниш: Филозофски факултет.
- Mišić Ilić, B. (2010). Jezički i kulturni aspekti govornog čina zabranjivanja iz ugla kontrastivne pragmatike. U Lj. Subotić i I. Živančević-Sekeruš (Ur.), *Susret kultura: zbornik radova* (str. 436–470). Novi Sad: Filozofski fakultet.
- Mišić Ilić, B & Radulović, M.(2014). Marginalizing commitment: syntactic euphemisms in political speeches, *Facta universitatis, Linguistics and Literature*, 12 (1), 25–41.
- Panić Kavgić, O. (2019). Učtivost pri neslaganju i slaganju u engleskom i srpskom jeziku. Novi Sad: Filozofski fakultet.
- Panić Kavgić, O. (2021). Influence of directness and indirectness on verbal politeness and politic behaviour in subtitled translations from English into Serbian. *Nasleđe*, 48, 185–201.
- Schegloff, E. (1988). Goffman and the analysis of conversation. In P. Drew & A. Wotton (eds.), *Erving Goffman: Exploring the Interaction Order* (pp. 89–135). Oxford: Polity Press.
- Searle, J. (1975). Indirect speech acts. In P. Cole and J. I. Morgan (eds.), *Syntax and Semantics 3: Speech acts* (pp. 59–82). New York: Academic Press.
- Searle, J. (1969). *Speech Acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Watts, R.(1991). *Power in Family Discourse*. Berlin/New York: Mouton de Gruyter.
- Watts, R. (2005). Linguistic politeness research: *Quo vadis?*. In R. Watts, S. Ide & K. Ehlich (Eds.), *Politeness in Language. Studies in Its History, Theory and Practice*, xi–xlvii. Berlin/New York: Mouton de Gruyter.
- Weizman, E. (1993). Interlanguage Requestive Hints. In J. Kasper & Sh. Blum-Kulka (Eds.), *Interlanguage Pragmatics* (pp. 123–138). Oxford: Oxford University Press.

Wolfson, N. (1988). The bulge: a theory of speech behaviour and social distance. In J. Fine (Ed.). *Second Language Discourse: A Textbook of Current Research* (pp. 21–38). Nordwood: Ablex.

Izvori

AW – Awakenings, 1990 (režija Penny Marshall).

CR – Crash, 2004 (režija Paul Haggis)

DPS – Dead Poets Society, 1989 (režija Peter Weir)

MLS – Mona Lisa Smile, 2003 (režija Mike Newell)

13CAOT – Thirteen Conversations about One Thing, 2001 (režija Jill Sprecher)

TJ – The Judge, 2014 (režija David Dobkin)

Suzana Marković

RELATIVITY OF POWER IN REALIZATION OF DIRECTIVE SPEECH ACTS

The paper deals with the analysis of directive speech acts, both direct and indirect, in dialogues selected from the six American feature-length films. Directives which include requests, suggestions, advice, pleas etc. are speech acts in which the speaker wants to make the hearer perform an activity instead of the speaker which the hearer would not do unless explicitly or implicitly instructed to do so. Therefore, directives have the power to influence the hearer to react, and this paper analyses the power variable during the realization of directive speech acts. The examples will be classified according to the classification suggested by Blum-Kulka et al. (1989) into three broad categories: direct, conventionally-indirect and non-conventionally indirect, further divided into many subcategories. The aim of this paper is to investigate directive speech acts from the standpoint of the power variable in order to determine preferences in the manifestation of power through directive strategies, in other words, whether the interaction between a speaker who has less power than a hearer necessarily requires the use of more indirect strategies and vice versa. This paper offers and interprets six types of the use of directive strategies according to the power a speaker possesses in relation to the hearer with special emphasis on those instances in which there is an asymmetry between the directive strategy used and the level of power a speaker has. The theoretical framework of this paper is speech act theory (Austin 1962, Searle 1975, Bach and Harnish 1979, Blum-Kulka et al. 1989) and politeness theory (Brown and Levinson 1987, Watts 2005).

suzanae@live.com