

EKSPRESIVI I STRATEGIJSKO DJELOVANJE

UDK 800.1

Uvod

Pragmatički orijentirane lingvističke discipline polaze od pretpostavke da je govor samo jedan od brojnih oblika ljudskog djelovanja, a jezik – »kao praktična čovjekova svijest« – samo jedan od sredstava komuniciranja.

Minimalna jedinica jezičnog djelovanja je govorni akt. Ona objedinjuje plan izraza (lokucija), plan sadržaja (propozicija) i plan komunikacijske funkcije (ilokucija). To je radnja realizirana izgovaranjem određenog segmenta govora koji može pripadati nivou nižem ili višem od rečenice. Zato govorni akt predstavlja jedinicu analize koja omogućava pristup sklopovima na nadrečeničnom nivou. Različite govorne radnje se, na osnovi globalnog komunikacijskog cilja koji se njima nastoji postići, klasificiraju u nekoliko tipova. Najpoznatija je Searleova taksonomija (Searle 1972) koja obuhvaća klasu reprezentativa (cilj: reći kako stoje stvari, npr. TVRDNJA¹), direktiva (cilj: navesti sugovornika da nešto učini, npr. MOLBA), komisiva (cilj: obavezati se na neku buduću radnju, npr. OBEĆANJE), deklarativa (cilj: izazvati promjene, npr. DAVANJE OTKAZA) i ekspresiva (cilj: izraziti emocije i stavove, npr. POHVALA).

Ilokutivni tip se može shvatiti kao vrsta funkcionalno-komunikacijskog polja čiji članovi predstavljaju instrumente za izricanje različitih aspekata primarnog cilja. Kako za realizaciju svake ilokucije postoji niz mogućnosti, polje fungira i kao skup alternativa koje u komunikacijskom sistemu stoje na raspolaganju pa tako predstavlja i vrstu sinonimnog niza. Izbor se vrši na osnovi konkretnih situacijskih uvjeta i interakcijskih ciljeva, tj. upotreba govornog akta određena je odnosom cilja i uvjeta, a sam akt je sredstvo za postizanje cilja. Dakle, i među članovima polja s jedne i sredstvima za njihovu realizaciju s druge strane uspostavljaju se paradigmatički odnosi. Centar takva polja čini najneutranija ilokucija. U slučaju kad treća osoba, ne precizirajući, referira o tome što je x upravo učinio, ime centralne ilokucije se javlja kao etiketa za sve govorne radnje iz polja. Kod direktiva je to ZAHTJEV. Deskriptivno se za sve direktive može reći: **x je zahtijevao od y da...** ili za vlastitu radnju: **ja sam zahtijevao od y da...**

Ovdje ćemo se baviti jednim podskupom ekspresivnih govornih akata –neodobranjima i potencijalno disensnim (konfliktnim) replikama na njih. Rad se osniva na korpusu ekscerpiranom iz akcijskih stripova za omladinu i odrasle koji ovdje reprezentiraju razgovornu varijantu standardnog jezika.

Ekspresivi

Ekspresivi kao klasa čija se ilokutivna snaga tiče odnosa govornika 1 (G1) s govornikom 2 (G2), ili se njihovim obavljanjem taj odnos tek konstituira, predstavljaju heterogen ilokutivni tip. Austin ih naziva **behabitives**. Oni predstavljaju reakciju ili stav prema nečijem sadašnjem ili prošlom ponašanju (Austin 1965, 159), a tipični su reprezentanti isprika, čestitka, kondoliranje, kritiziranje, dobrodošlica, zdravica. Searle ih, kao i ostale tipove, određuje na osnovi 3 bitna kriterija: ilokutivne namjere, smjera djelovanja i psihičkog stava. Kriteriji korespondiraju s osnovnim uvjetima za govorne akte. Searle naime predlaže postupak za identificiranje govornih akata na osnovi principa izrecivosti (**expressibility**), kojim se pravila za vršenje govornih akata izjednačuju s pravilima za izricanje jezičnih elemenata. Po njemu za svaku ilokuciju postoji jezični element čije značenje osigurava da njegovo iskreno izricanje predstavlja ostvarenje upravo tog govornog akta. Ilokutivna namjera (**illocutionary point**) ekspresiva je da izrazi psihološko stanje navedeno u irection to fit), tj. odnos riječ:svijet koji se uspostavlja govornim aktom, ovdje je irelevantan. Psihički stav (**psychological state**) je različit (...) izražen obavljanjem ilokutivnih akata (ibid. 16). Propozicionalni sadržaj: neka osobina G ili S(lušaoca) (ibid. 16). Sama priroda veze između propozicije i G odnosno S izrečena je kao i kod ostalih ilokucija u pripremnim uvjetima. Reprezentanti: ZAHVALA, ČESTITKA, ISPRIKA.

Po Fraseru (1980: 153) njima G procjenjuje priladnost nekog stanja stvari, nastalog nekim prethodnim u propoziciji izraženim činom.

Wunderlich (1976: 57-60) u svojoj tipologiji govornih akata ne polazi od intencije govornika nego mu je kriterij pozicija govornog akta u odnosu na uvjete interakcije (obligacije/commitments), tj. ilokucije su ili inicijativne ili reaktivne. Inicijativne uvode nove obligacije, a reaktivne ispunjavaju već postojeće. Obligacijama koje se postuliraju ilokucijama dolazi do promjena u situaciji. Direktivi npr. stvaraju obligacije da S učini p i na taj način promijeni postojeću situaciju, dok komisivi takvu obligaciju uspostavljaju za G. Svi ostali govorni akti se tretiraju pragmatički – ovisno o situaciji i postojećim obligacijama. Kombinirajući kriterij pozicije s kriterijem društvene (opće) svrhe, on razlikuje 8 tipova od kojih 2 obuhvaćaju reaktive: satisfaktivi (ISPRIKA, ZAHVALA, ODGOVOR, OPRAVDANJE i sl.) i retraktivni (POVLAČENJE OBECANJA, KOREKCIJA TVRDNJE, DOZVOLA).

Searleovi ekspresivi se u Wunderlicha javljaju podijeljeni u vokative (kontaktivni akti) i satisfaktive. Za interpretaciju svake klase bitne su obligacije koje iz njih proizlaze i stavovi G što se njema izriču. Smisao satisfaktiva je da G njima ispunjava neku postojeću obavezu koja na taj način prestaje važiti (ibid. 94), a time izražava i svoj stav prema propozicionalnom sadržaju, istovremeno intendirajući da je i za S ispunjena obligacija povezana s p (ibid. 99). U taksonomiji iz 1986. Wunderlich (1986: 15) postoje još samo 3 klase, a ekspresivi predstavljaju podskup asertiva.

I Katz (1977: 212) raspravlja o ekspresivima na osnovi istih primjera. Po njemu je svrha ekspresiva učiniti recipijenta svjesnim (navesti ga da shvati) da G ima određen stav o nečemu što je recipijent učinio a s ciljem da se recipijentu pruži adekvatna satisfakcija.

Bach/Harnisch (1979) razlikuju komunikativne i konvencionalne ilokutivne tipove. Ekspresivi spadaju u prvu skupinu i javljaju se kao **acknowledgements**.

Schmachtenberg (1982: 66 i dalje) predlaže jednu taksonomiju sa 6 klasa u kojoj preuzima Searleovu definiciju reprezentativa i ekspresiva. Ekspresive dijeli na 2 podskupa (služeći se Ohmanovom podjelom). **Ascribers** izražavaju

određen propozicionalni stav prema nekoj prošloj radnji u odgovornosti S (ibid. 69). Članovi tog podskupa su npr. zahvala, okrivljavanje. **Implicators** (isprika, priznanje, žaljenje) pak izražavaju stav prema nekoj vlastitoj prošloj radnji.

Treba spomenuti i Stegerov koncept intencija (Berens et al. 1976: 103 i dalje) koji se donekle poklapa s konceptom ilokutivnih tipova. Fundamentalne su intencije informiranje, zahtjev, vrednovanje, obrazloženje, definiranje odnosa, ekspresija osjećaja. One se, međutim, često javljaju u različitim specifičnim oblicima, pa tako informacije mogu biti opisne, komparativne, klasificirajuće, vrednujuće, kvalificirajuće i sl. Ekspresivima se pripisuje intencija definiranja odnosa.

U svih navedenih autora se kao zajednička obilježja ekspresivnih govornih radnji javljaju:

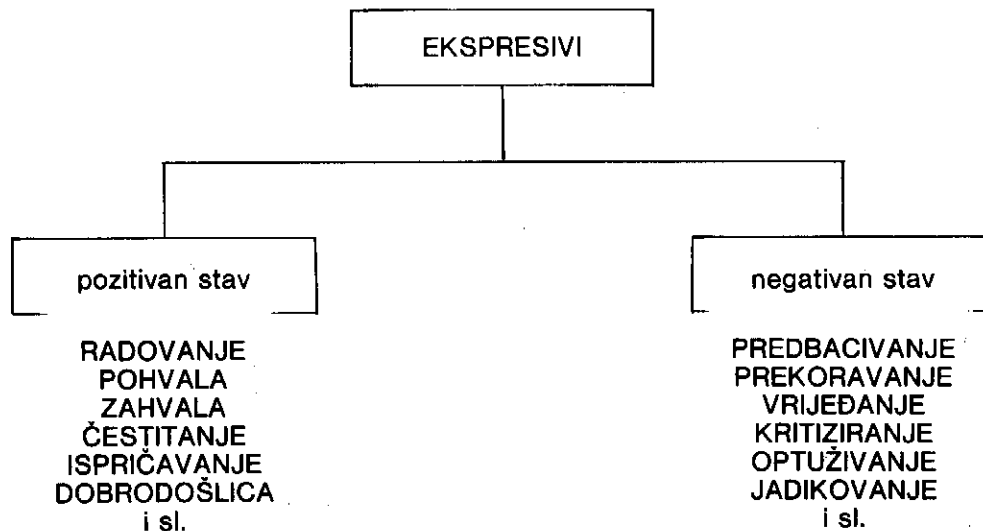
1. da su one sredstvo reagiranja na verbalne ili neverbalne radnje, stanja i događaje (u nastavku teksta objekti);
2. da njihov propozicionalni sadržaj ima veze s radnjama ili osobinama G2 ili G1;
3. da tematiziraju odnos G1 prema G2, odnosno emocionalno stanje G1 i da su zato za direktnu interakciju vrlo relevantni.

A trebalo bi dodati i:

1. da se svi oni, za razliku od drugih klasa, ne daju svesti na **jedan** deskriptivni glagol;
2. da prema tome i nisu jedan sinonimni niz kao ostali tipovi, već se na osnovi određenih obilježja daju podijeliti na nekoliko podskupova.

Ekspresivi su, kao što smo vidjeli, vrlo heterogena grupa i ne možemo se oteti dojmu da je to etiketa za grupu ostataka, za sve one govorne radnje koje se nisu uklapale u neke druge klase. Ne koristeći nikakve druge kriterije osim svoje vlastite intuicije, mogli bismo ih podijeliti na ekspresive s pozitivnim i ekspresive s negativnim stavom prema G1, G2 ili njegovu činu.

Shema 1

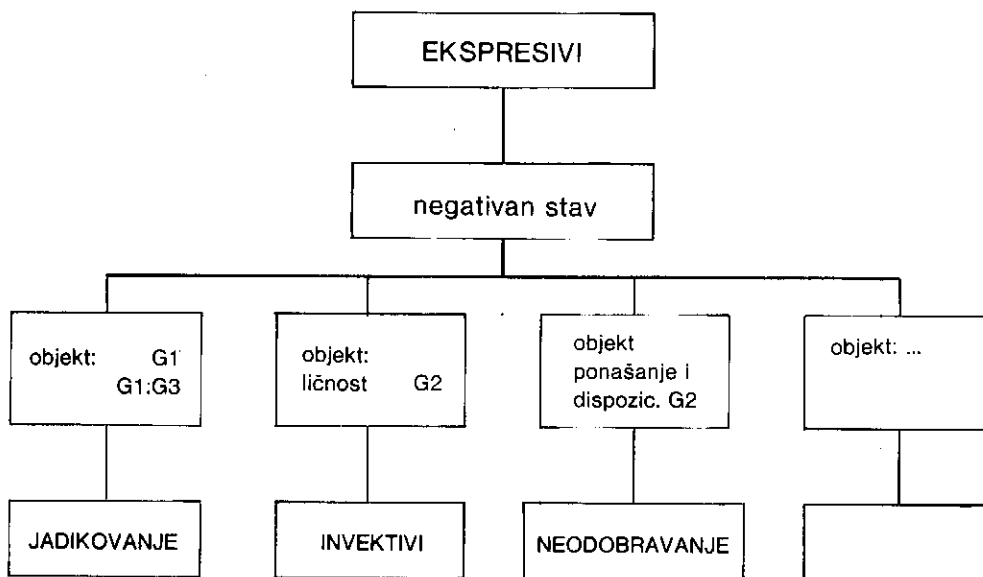


Analiziramo li dalje skup negativnih ekspresiva, intuitivno ćemo izdvojiti npr. **JADIKOVANJE** s kojim G1 tematizira vlastito stanje ili odnos prema G3 sa svrhom da dade oduška osjećajima. Zillig (1982: 150) ga obrađuje kao podtip vrednovanja (Bewertung).

VRIJEDANJEM, isto kao i PSOVANJEM i drugim agresivnim govornim aktima s obilježjem (+ uvredljivo) i (+ emotivno), govornik u stanju povišene emocionalne napetosti eksplicitno napada vrijednost sugovornikove osobe. Ovdje nema elementa utjecaja na buduće ponašanje G2, elementi apela su potisnuti čistom ekspresijom emotivnosti. U shemu 2 ulaze pod nazivom invektivi.²

NEODOBRAVANJA

Nas ovdje zanima onaj skup (polje) govornih akata s težištem na odnosu prema sugovorniku kojima se G1 neativno izjašnjava o prošlim, već započetim ili planiranim radnjama G2, a s implicitnim ciljem da sugovornik ubuduće korigira svoje ponašanje. Same ilokucije predstavljaju sankcije za negativno vrednovane postupke ili stanja. Nazvat ćemo ih govornim aktima za neodobranje.



Polje čine četiri člana: PREKORAVANJE, PREDBACIVANJE, KRITIZIRANJE, OKRIVLJAVANJE, a istoimene govorne akte definirali smo uvjetima upotrebe. Uvjeti imaju status konstrukta, a selegirani su iz osobina ovog segmenta govorne djelatnosti što se u svakodnevnoj upotrebi karakterizira kao prekoravanje, predbacivanje i sl. Prvim su uvjetom određena propozicijska svojstva iskaza: referiranje na neki objekt (čin, propust) u odgovornosti G1 i predicanje ili impliciranje da objekt odstupa od uobičajni normi. Vremenskom orijentacijom na prošlost i sadašnjost izdvaja se OKRIVLJAVANJE i stoji u opreci prema ostalim ilokucijama u polju koje u tom pogledu nemaju nikakvih ograničenja.

Drugi uvjet definira odnos G1 i G2, koji je određen faktorom dominacije i socijalne distance. Ovdje se izdvaja PREKORAVANJE obilježjem (dominacija), EKSPRESIVNO KRITIZIRANJE pozitivno markiranom distancom, PREDBACIVANJE s negativno obilježena oba faktora, dok su za OKRIVLJAVANJE oni potpuno irelevantni. Ovaj se govorni akt diferencira od ostalih objektom-povodom: prekršene su moralne ili jurističke norme čime je G1 nanijeta veća imovinska ili neimovinska šteta.

Trećim se uvjetom specificira komunikacijska svrha (cilj) iskaza. Cilj se sastoji u vrednovanju objekata i želi da G2 promjeni ponašanje. OKRIVLJAVANJE se i ovdje djelomično izdvaja, jer ne implicira utjecaj na ponašanje sugovornika već ustanovljavanje njegove odgovornosti.

Upravo zbog tog korigirajućeg uticaja na druge govorni akti za neodobravanje su važno sredstvo za reguliranje intersubjektivnih odnosa, a PREKORAVANJE (naročito u pedagoškim situacijama) i instrument tradiranja i učvršćenja društvenih normi i standarda.

Ilokucije za neodobravanje smo, znači definirali preko propozicijskih svojstava iskaza (U1) i situacijskih obilježja (U2-3). Time smo pokušali odgovoriti na pitanje o tome koja svojstva neki iskaz mora imati da bi u određenom situacijskom kontekstu mogao biti shvaćen kao realizacija nekog govornog akta tipa neodobravanje.

Tako će iskaz (1) **Šeptajte! Pustili ste da nam umakne ovaj opasni razbojnik! Uh sve ću vas...**³ biti PREKORAVANJE ako G1 na osnovi institucionalnog položaja ima moć/autoritet nad G2 ili pak odnos neravnopravnosti počiva na sili (kriminal, terorizam). Ako su sugovornici ravnopravni i bliski, radi se o PRED-BACIVANJU; ako njihov odnos karakterizira kratkotrajan kontakt i socijalna distanca, bit će to EKSPRESIVNA KRITIKA. Radi li se, međutim, o utvrđivanju odgovornosti, iskaz dobiva ilokutivnu snagu OKRIVLJANJA.

Potaknute kršenjem neke norme/očekivanja ilokucije iz ovog polja uspostavljaju za sugovornika obavezu da reagira i tako stvaraju pretpostavke i nužan kontekst za sljedeće iskaze. Zato ih je nužno sagledavati u njihovoj interakcijskoj okolini – sekvenci. Inicijalne ilokucije ovoga polja izrazito su dijaloški orijentirane, tj. svoj cjelovit smisao dobivaju tek replikom sugovornika. Značenje nekog iskaza osmišljava se kontekstom. Kompletna sekvenca iz ovog polja je četveročlana, usp.(5) minimalna je dvočlana. Ovakva sekvenca predstavlja ustaljen način djelovanja i zato se može nazvati obrascem.

Struktura obrazaca pruža uvid u konverzijske mehanizme, otkriva generalne zakonitosti interakcijskih postupaka (tehnika) strategija i tako demonstrira dinamički karakter jezika. Reakcije na neodobravanje smo klasificirali prema tome akceptira li G2 govorni akt neodobravanja ili ne usp.(4), (5), ili se pak služi nespecifičnom replikom (izbjegavanje topika), usp. (6) i (7). Obrazac je inicijalne neverbalnom ili verbalnom radnjom G2 (objektom). Slijedi neodobravanje G1, G2 reagira na jedan od tri načina i u 4. koraku (**turnu**) G1 pozitivno ili negativno honorira sugovornikov iskaz, tj. on akceptira ili ne akceptira 3 korak. U slučaju pozitivnog honoriranja – koje se obično obavlja neverbalno usp. (4) – interakcija može završiti ili se prelazi na neku drugu temu. Kod negativnog honoriranja – a to znači inzistiranje na neodobravanju – G2 ili odustaje od ponovne korekcije ili se još jedanput opravdava ili postaje agresivan i situacija dobiva konfliktno obilježje. Takve sekvence se često ekspanziraju, usp. (2) i (3).

Strategije

Pojam strategije se u literaturi koristi za označavanje dvaju aspekata jezične djelatnosti:

- a) mehanizama dekodiranja iskaza prethodnika (interpretativne strategije);
- b) mehanizama korištenja jezičnih sredstava u ostvarenju komunikacijskih ciljeva (produktivne strategije).

O postupcima dekodiranja iskaza se ovdje neće diskutirati. Pozabavit ćemo se produktivnim strategijama (tip b).

U svakoj svrhovitoj djelatnosti, pa tako i govornoj, aktanti – bilo svjesno bilo nesvjesno – donose niz odluka i pritom uzimaju u obzir različite činjenice: znanje o onome na što se odluka odnosi, moguće posljedice odluke, ranija slična iskustva i važeće društvene norme. O ovim činjenicama ovisi izbor sredstava za postizanje cilja.

U govornoj interakciji se odlučivanje javlja na različitim planovima ovisno o trenutnom stanju konverzacije, globalnom komunikacijskom okviru i izvanjezičnim ciljevima. Tehnike kojima se ostvaruju komunikacijski ciljevi/svrhe, dakle plan realiziranja intencija najpodesnijim jezičnim sredstvima, obično se naziva strategija. Tim se pojmom naglašava korelacija interakcijskih ciljeva s jedne strane i planiranja jezične djelatnosti selegiranjem jedne od mogućih ilokucija za njegovo postizanje s druge strane. Strategije su kao interakcijski fenomen vezane za jezik kao svoj instrument realizacije. Svaki govornik u interakciji slijedi vlastite ciljeve pa zato ima i svoje strategije (kojih, kao ni mnogih drugih rutinskih radnji, obično nije svjestan). Kako se, međutim, beskonačno mnoštvo individualnih ciljeva svodi na ograničen broj invarijanti (tj. na one orijentirane na kompleks komunikacije i one orijentirane na **image**, to su i individualne strategije zapravo varijante nekoliko prakticiranih i naučnih obrazaca. Zato strategije kao mehanizmi selekcije i kombinacije ilokucija mogu determinirati strukturu interakcijskih obrazaca. O strategiji dakle može biti govora samo u situacijama koje pružaju mogućnost izbora, gdje ima mjesta za alternative.

U tijeku interakcije na djelu je čitav niz strategija jer su rijetke situacije sa samo jednim ciljem. Uz primarni cilj (recimo nagovoriti nekoga na nešto) govornik istovremeno ostvaruje i sekundarne (npr. stvara određeni **image** o sebi, izgrađuje odnos sa sugovornikom, dobiva usputne informacije i sl.). Hijerarhiji ciljeva odgovara hijerarhija strategija: na vrhu ljestvice je krajnji (dugoročni) cilj dok lokalni predstavljaju karike na putu do njegova ostvarenja.

Znamo da se ciljevi jezičnog djelovanja ne svode samo na one koji se asociraju s osnovnim ilokutivnim klasama, a koji su više ili manje eksplicitno tematizirani ilokucijom, već i na dodatna djelovanja (posljedice) na mišljenje, osjećaje i akcije sugovornika. Govornik naime svojim iskazima obično teži za ciljevima koji nadilaze konvencionalne ilokutivne intencije i kojih u lokuciji ni nema, a neke ciljeve nije ni spreman priznati ili ih nije svjestan. Za ovaj vid utjecaja na sugovornika – gdje je iskaz sredstvo za postizanje cilja netematiziranog iskazom – Austin (1965) je uveo pojam perlokucije. Kako ga nije precizno definirao, terminom se pokrivaju četiri pojave: ilokutivni efekt (pravilno shvaćanje ilokucije), konvencionalna perlokucija (ispunjenje obligacija), nekonvencionalna intendirana perlokucija (efekti kao oneraspoložiti nekoga) i tzv. **perlocutionary sequel** (stvarni efekti ilokucije). Zapravo se samo u zadnjim dvama tipovima efekata radi o perlokuciji, dok je u prvim dvama slučajevima u pitanju ilokutivni efekti. U novijim se radovima (npr. Ossner, 1987) postizanje intendirane perlokucije izjednačuje sa strategijom – strategijska zadaća govornika je da nađe pravu formulaciju za svoje različite (legalne i »illegalne«) intencije.

S obzirom na kriterij efikasnosti komunikacijske svrhe strategije mogu biti a) kratkoročne (lokalne, neposredne) i b) dugoročne (globalne, posredne).

Kratkoročne se strategije realiziraju na mikrostrukturnom planu (unutar obrazaca) a dugoročne na planu makrostrukture, koja može oduhvaćati jedan jedini razgovor, seriju razgovora ili svu komunikaciju (npr. strategije diskvalifikacije među članovima obitelji kako su ih opisali Martens 1974 i Frankenberg 1979. Kratkoročne strategije podupiru dugoročne, iako se one u nekim slučajevima poklapaju, npr. u kratkotrajnim interakcijama razmjene informacija s nepoznatim osobama.

Za opis dugoročnih strategija potrebna je duža interakcija gdje se može vidjeti rezultat neke strategije. Samo egzemplarne naznake u tom pogledu pružaju ekspanzirani obrasci (2) i (3). Tako (2) demonstrira kako ni iterirano OPRAVDANJE nije dostatno za neutraliziranje neodobravanja ako G1 nije kooperativan.

(2) (G1 = osvajač u tuđoj zemlji i pokrovitelj G2,
G2 = doušnik)⁴

G1: **Ah, ti! ... Prokleta budalo! Zašto si dolazio ovamo?!? Vidiš li što si uradio, glupane? Doveo si za sobom cijelu hrvatsku mornaricu, a mi još nismo spremni za borbu!**

G2: **Ali... morao sam... Netko je izdao, pa sam ti javio za potopljene brodove...**

G1: **Da se nisi pomamio za onom djevojkom, ne bi nam navalio na vrat ovu nesreću!**

G2: **Ja... Ja sam... uvijek najvjernije izvršavao tvoje zapovijedi i sada se stavljam pod tvoju zaštitu!...**

G1: **Zar misliš da su mi potrebni izdajice i lopovi? Ostat ćeš ovdje!**

G2: **Ali... ali onda... onda sam izgubljen! Upropastio si me!**

G1: **Još ne sasvim!**

Serijski PREBACIVANJA G1 može imati za cilj odgovaranje G2 od neke namjene, kao u (3), gdje G2 reagira ODBACIVANJIMA a jednim PROTUPREDBA-CIVANJEM dovodi do obrata situacije:

(3) (G1 = prijatelj G2, G2 = udovica policajca, priča o novom poslu)

G2: **To zovu kontakt...**

G1: **Kont...!? To je riječ kojom se služi podzemlje ili policija!**

G2: **Znam. Baš ono što mi odgovara u ovom trenutku!...**

G1: **Ali, Kely... Ja sam policajac! I tvoj muž je bio... Ne možeš...**

G2: **Još kako mogu! All neću se ogriješiti o zakon!**

G1: **Nećeš, je li? Tajno ćeš prenositi novce... za pošiljke koje će također biti tajna!**

G2: **Pa šta! To je moja stvar...**

G1: **Tako ne može govoriti Kely Green.**

G2: **Zašto ne može? Mrzim podzemlje, a mrzim i policiju: bit ću idealan posrednik između njih!**

G1: **Ti to ozbiljno? Počela si da mrziš policiju? Uključujući i mene? Možda misliš da sam i ja đubre...**

G2: **Ne. All da si ti krenuo sam u napad, Dan bi tebe pokrivaio. Bez obzira na naređenja.**

G1: **(pokunjeno): Da, on bi to uradio. To znam i ja.**

Ista strategija se može koristiti i za nagovaranje. Već ovih nekoliko primjera pokazuje kako se interakcija stalno iznova konstituira svakom novom replikom i kako se ne razvija pravolinijski, već je rezultat uzajamna djelovanja sugovornika koji slijede svoje ciljeve, a koji vrlo često nisu identični (pa zato i dolazi

do obrata kao u (3). Stoga kratkoročno uspješna strategija ne mora biti takva i dugoročno.

Kako se dugoročne strategije mogu pratiti samo na makrostrukturalnom nivou, ovdje ćemo se baviti samo lokalnima. Budući da strategije ovise o različitim globalnim i lokalnim ciljevima i da je u svakoj interakciji na djelu komuniciranje na više nivoa, ovdje ćemo uzeti u obzir samo dva temeljna cilja – konsens i disens u pogledu održavanja odnosa/nastavljanja interakcije, a strategije za njihovo ostvarenje nazvat ćemo konsensnima, odnosno disensnima.

Kako su strategije funkcije interakcije, mogu se procjenjivati s obzirom na uspješnost u ostvarenju interakcijskih ciljeva. To navode Fritz/Hundsnurscher (1975:95) da formuliraju strategijska pravila koja obuhvaćaju kategoriju cilja i uvjeta: »Potez je u odnosu na interakcijski cilj i 'dobar potez' ('loš potez') u uvjetima Bi, Bj...« Tako će u cilju izbjegavanja gubitka prestiža u simetričnoj situaciji (= uvjet) potez kojim G2 odbacuje PREDBACIVANJE drugačijim interpretiranjem svoga čina biti dobar jer daje minimalan prostor za protupoteze G1. U drugim će uvjetima uz isti cilj možda biti pogrešan, jer ciljevi i strategije ne stoje u odnosu 1:1 već su pojedine strategije sredstva za postizanje različitih ciljeva.

5.0.1 Svaka komunikacija je rezultat zajedničkog napora sudionika usmjerenih prema nekom krajnjem cilju. Oni toga globalnog cilja često nisu svjesni, već idu od jednog do drugog kratkoročnog, tako da razgovor »krivuda«. Znači da su i ciljevi dinamične veličine koje se tijekom razgovora modificiraju. Ostvarenje cilja može ugroziti niz faktora od kojih nisu zanemarivi govorni akti za neodobravanje, koji po svojoj prirodi predstavljaju oblike ofenzivnog, konfliktnog ponašanja. Njima se negativno vrednuje objekt u nadležnosti G2 ili sama ličnost G2. Cilj im je s jedne strane da iskažu stav G1 prema objektu ili G2, a s druge da utječu na trenutno ili permanentno buduće ponašanje G2. Zbog negativne evaluacije i ugrožavanja odnosa s G2, svi se oni potencijalni inicijatori dugoročnog konflikta i mogu dovesti do ugrožavanja odnosa s G2. 5) Kratkoročno su nedvojbeno disensni.

Međutim, ako je neodobravanje izrečeno neagresivno i zbog utjecaja na buduće permanentno ponašanje G2 ili u jednoj a priori kooperativnoj atmosferi, to neutralizira komponentu negativnog vrednovanja i predstavlja osnovu za očuvanje odnosa. Isti je slučaj i ako neodobravanje posluži kao stimulans za razjašnjavaње trenutnih nesporazuma (bilo jednostranih ili obostranih) ili dugotrajnijih netematiziranih zategnutosti.

S obzirom na to da li je govornikov stav prema cilju razgovora i/ili održavanju odnosa kooperativan ili on teži disensu, on iz postojećeg repertoara sredstava bira ona koja odgovaraju njegovoj intenciji. Sada se dakle ilokucije i postupci koji važe kao moguće reakcije na neodobravanje sagledavaju sa stajališta njihove potencijalne uspješnosti u svrhu ostvarenja navedenih ciljeva, čime dobivaju obilježje strategija. Ova dva cilja spadaju među one kojih su sudionici obično svjesni: oni ili žele održati kontakt i/ili ostaviti dojam civiliziranog čovjeka, ili im do toga nije stalo. Pritom se pod konsensom ne podrazumijeva samo apsolutna suglasnost s partnerom već i svi ostali oblici neagresivna agiranja u svrhu stabilizacije ili održavanja odnosa i postizanja prvobitna (a neodobravanjem ugrožena) nekonfliktna stanja. Konsens podrazumijeva partnerstvo i respektiranje sugovornika. Za disensne je situacije, naprotiv, karakteristično da oba ili samo jedan sudionik inzistiraju na svojim zahtjevima koji su u neskladu s generalnim kooperativnim komunikacijskim ciljevima. Do toga dolazi zbog različita stava prema spornom objektu, odnosno zbog interpersonalnih odnosa determiniranih poviješću njihove veze, ulogama, trajnom ili trenutnom dominacijom i slično. Takva interakcija ima obilježje (+ kompetitivno).

Pokušat ćemo pokazati koje od uobičajenih replika na neodobranje imaju, s obzirom na ova dva cilja, obilježja kratkoročno disensnih strategija. To znači da je jedinica promatranja obrazac (ili ekspanzirani obrazac), a ne ilokucija u nutom kontekstu. Inače bi npr. na KOMPLIMENT trebalo reagirati samo akceptiranjem ili kvazineakceptiranjem (umanjivanje vlastite zasluge), dok u funkciji skretanja pažnje on dobiva sasvim druga obilježja i otvara prostor za reakcije drugog tipa. Pritom smo svjesni uvjetnosti takve (i svake druge) podjele, ali polazimo od vlastita iskustva (potvrđenog i u korpusu) koje govori da neke replike imaju izraženija obilježja kooperativnosti, druge konfliktnosti, a da su u nekih ta obilježja podjednako prisutna. To iskustvo, stečeno u procesu socijalizacije, svakom sudioniku komunikacije i omogućuje da – anticipirajući moguće adresatove protupoteze – procijeni strategijsku vrijednost pojedinih vlastitih iskaza i na osnovi toga planira svoje djelovanje. Ono je i razlog većoj ili manjoj frekventnosti nekih strategija.

Kratkoročne disensne strategije G2

Diskrepancija u procjeni objekta u odgovornosti jednog od sudionika dijaloga uvijek je potencijalni izvor disensa. Hoće li se inicijalno neodobranje G1 razviti i u dugoročni konflikt, ovisi o objema stranama, no neke su reaktivne ilokucije – doduše u različitoj mjeri – inherentno lokalno konsensne, druge opet disensne. To, međutim, ne znači da njihova upotreba automatski vodi kooperaciji ili konfliktu, jer sve ovisi o aktualizaciji u konkretnoj situaciji. Tako je analiza korpusa pokazala da ODBACIVANJE neodobravanja – kao ilokucija s disensnim obilježjem – situacija pretvara u konflikt samo u slučajevima kad je realizirana iskazima sa semom (uvredljivo).

Genuino disensne strategije su: PORICANJE, ODBACIVANJE NEODOBRAVANJA, PRIJETNJA, ISMIJAVANJE, PROTUKRITIKA, UVOĐENJE NOVE TEME, BAGATELIZIRANJE, IGNORIRANJE, »rječita« šutnja, prekid interakcije.

Svoje prvobitno disensno obilježje one gube uz ispunjenje nekih bitnih uvjeta. Tako je npr. PORICANJE konsensna strategija ako G2 ima uvjerljiv alibi, a G1 nema pravih dokaza za odgovornost G2 i spreman je prihvatiti argumente, i sam je u principu orijentiran prema konzensusu, usp. (4). U tom slučaju akceptiranje PORICANJA ili spremnosti na to znači povlačenje neodobravanja:

(4) (G1 = oficir, G2 = pilot. G2 raportira)

G1: **Uzletio si bez dozvole, a zatim si oborio saveznički avion! Znam da se srušio na »Gotu«, ali to te ne opravdava! Jedna naša artiljerijska jedinica vidjela je cijeli incident.**

G2: **Pilot »Spada« je pokušao da me obori! Kao da je štiti »Gotu«! Da pogledamo olupine? (zajedno odlaze)**

Disensne i uvjetno disensne strategije često rezultiraju višestrukim iteriranjem neodobravanja. Cirkularnost obrasca je osobito svojstvena odnosima tipa (– dominacija) (– socijalna distanca), dakle realizira se PREDBACIVANJIMA. Ovdje niti jedan od partnera ne želi odustati od svoje pozicije već se interakcija vrti u krugu, a svaki novi iskaz postaje objekt neodobravanja sljedećem prilogu drugog partnera. Pritom u svakom novom ciklusu raste direktnost predikacije (usp. 3), što se očituje i u učestalosti agresivnih signala: uvreda, poruga, ironije (usp. 2).

ODBACIVANJE

Ako nisu ispunjeni uvjeti za neku ilokuciju ili za normalnu interakciju, G2 može odbaciti govorni akt svog prethodnika polazeći od pretpostavke da su G1 poznate opće norme interakcije kao i očekivanja i konzekvence vezane uz neki govorni akt. ODBACIVANJE može biti i neiskreno. U tom slučaju služi skretanju pažnje s objekta. Za te je svrhe naročito uspješan potez ODBACIVANJE norme.

Formulacije ODBACIVANJE ovisi o prethodnikovu iskazu, usp. (3) (bez tog konteksta je često nerazumljiva), o odnosu sa sugovornikom – iskaz pretpostavljenog se odbacuje opreznije nego iskaz prijatelja, usp. (4) ali i o ličnosti G2. Odbacuje se npr. nepoštivanje interakcijskih uvjeta (zbog vlastitih dobrovoljnih radnji ne možemo predbacivati drugome); odgovornost za sprečavanje nećijih nepredvidljivih radnji, odgovornost za objekt (zato poricanje predstavlja podskup ODBACIVANJA), kompetencija/pravo G1 na ozbiljnost/iskrenost, situacijska primjerenost govornog akta, norme, interpretacija objekta. Tipične reakcije na ODBACIVANJE su: PROTUKRITIKA, SAMOKRITIKA, INZISTIRANJE na odgovornosti, DJELOMIČNO UVAŽAVANJE argumenata G2 i sl.

Poricanje je tipičan i karakterističan način neakceptiranja OKRIVLJAVANJA, iako je moguće i u ostalih neodobranja. G2 negira imputirane namjere, svoju odgovornost, a time i krivicu. Elaboriranost iskaza ovisi o odnosima G1 i G2, krivnji, vrsti prekršaja i – u slučaju nevinosti – o stupnju iznenađenja i pogođenosti G2 iznijetim OKRIVLJAVANJEM. Ako je G2 nevin, njegovi su iskazi relativno dugi, a nerijetko se radi o metakomunikaciji. Uspije li u to uvjeriti i sugovornika – a to ovisi i o sugovornikovoj kooperativnosti s jedne i spremnosti da prizna grešku s druge strane – G1 bi trebao povući OKRIVLJAVANJE i u idealnom slučaju, ispričati se.

(5) (G1 = **bogataš**, G2 = **vođa karavane što je prenosila blago G1. Karavana opljačkana**)

G1: **Što! Kažeš da je sve nestalo? I to mi kažeš tako mirno?! Kakvo drsko lukavstvo! Mislio si da ću nasjesti tvojoj lažnoj iskrenosti! Nisam lud! Straža!**

G2: **Nije pravo da mi ne vjeruješ. Trgovci koji su vas opljačkali nisu moji drugovi. Ja sam svoju dužnost pošteno obavio, a ti ćeš izgubiti još nekoliko svojih pasa čuvara! (uzima mač)**

G1: **Straža!**

PREBACIVANJE KRIVNJE NA DRUGE tipična je tehnika izbjegavanja odgovornosti, pa prema tome čini podskup strategija ODBACIVANJA. Često se kao sredstvo realizacije koristi IZGOVOR, tako da je strategija obilježena s obzirom na uvjet iskrenosti. Zato upotreba uključuje i rizik da G2 i sam bude obilježen kao lažljivac ili barem neozbiljan. Konsenzna može biti samo uz uvjet da G1 nije znatnije oštećen objektom i da se, ako se radi o trajnijoj vezi, ne iterira.

PRIJETNJA se prema Searleu (1972:58) svrstava među komisive i od OBEĆANJA se razlikuje samo po tome što nije obaveza da se nešto učini »za tebe« nego »tebi«. Wunderlich (1976:280) je smatra podtipom UPOZORENJA. Mi prihvaćamo definiciju po kome su PRIJETNJE Kleina (1981:233) »jaki, neobrazloženi i navođenjem sankcije pojačani direktivi«. G sam ili njegov predstavnik mogu prouzročiti negativno vrednovani događaj/sankciju. To je izrazito disenzna strategija i akceptira se samo ako je objekt neznatan, a i neodobranje i PRIJETNJA umjereno ili šaljivo formulirani.

PROTUKRITIKA

je strategija skretanja pažnje s objekta u vlastitoj odgovornosti na objekt u odgovornosti G1, tj. pokušaj zamjene uloga – prvobitna defenzivnost prelazi u ofenzivnost. Za razliku od uvjetno konsenzualnih strategija, koje su motivirane nastojanjem da se konflikt izbjegne, PROTUKRITIKA ima primarni cilj da »oslobodi« G2 bez obzira na to kako će se takav potez reflektirati na odnos s G1. i na tijek razgovora. Ne ugrožava konsenz samo u slučaju da se radi o beznačajnim objektima i neopterećenim odnosima ili kad G1 defendenta ne uzima ozbiljno (ne smatra ga vrijednim pažnje).

ISMJAVANJE je izrazito konfliktna strategija, jer izvrgavanjem ruglu dolazi u pitanje vrijednost sugovornikove osobe. Replike su invektivni ili ostale agresivne reakcije, a u slučajevima kad je G2 podređen ili je kontakt kratkotrajan, moguće je i »prečuti« iskaz G1.

(6) (G1 i G2 = **privatni detektivi. G1 progoni G2, G2 vezao G1**)

G1: **Vi niste nikakav kavalir!**

G2: **Inače vežem žene na SASVIM drugi način,
ali kod vas čovjek mora biti krut kao
staro pecivo!**

G1: **(šuti)**

BAGATELIZIRANJEM G2 nastoji umanjiti značaj objekta time što ga prikazuje neznatnim ili perifernim u odnosu na neki viši cilj, često i da bi istovremeno povećao vlastiti značaj.

(7) (G2 dolazi u sobu gdje G1 i G3 rade)

G2: **Jeste li sami?**

G1: i G3: **(prestrašeno): AAA!?**

G1: **(...), baš si me prepao! Nije ti
dosta što si opet eskivirao peglanje?!?**

G2: **Ma kakvo peglanje... Radim ja mnogo
važniji posao!... (+ priča o novom poslu)**

IGNORIRANJE

Koherencija nekog razgovora počiva ne samo na onom što je eksplicitno rečeno, već i na svim onim impliciranim znanjima koja su sugovornicima prezentna i koja interakciju čine cjelinom međusobno povezanih dijelova. Kad te veze ni na jednom planu nema, govori se o nekoherentnim priložima. Nepovezanost može biti i posljedica različitih strategija izbjegavanja nepoželjnog predmeta (preskakanja predmeta). Time se krši osnovna norma interakcije – da se na sugovornikov iskaz primjereno reagira. Ovaj oblik neobraćanja pažnje na prethodnikov iskaz se javlja u dva vida:

a) kao apsolutno IGNORIRANJE – G2 uvodi novu temu koja se prethodnom nema nikakve veze (nisu zadovoljeni uvjeti ni u jedan vid koherencije). Nova se tema može ticati bilo čega. Važno je da na temelju procjene defendenta ima šansu da sugovornik »zagriže«, odnosno da »manevar« uvaži kao signal za nepoželjnost predmeta. U mnogim jezicima postoje kliše govorenja o vremenu kao sredstva realizacije ove strategije, **b)** kao djelomično IGNORIRANJE kad G2 jednostavno »prečuje« nepoželjnu sugovornikovu ilokuciju i nastavi razgovor kao da se ništa nije desilo, odnosno kad hitnost okvirne akcije neodobravanja čini bespredmetnim pa tako onda potire i obavezu da se replicira.

Fritz/Hundsnerscher (1975:100) pretpostavljaju da je ta strategija vezana samo za simetrične odnose partnera, nevažne objekte koji su, s obzirom na obilježje dokazivosti, označeni s (-) ili (+/-). U tom slučaju spadaju među strategije izbjegavanja konflikta. S tim se ne bismo mogli složiti. Ta se strategija prakticira u svim konselacijama sudionika, a može i tekako biti »fitilj« konfliktu, ne samo kad se radi o objektu do kojeg je G1 stalo nego i kad je situacija i inače napeta, a ofendent k tome osjeća da mu je u pitanju **image**, prestiž ili jednostavno neki poen. Gledano međutim s pozicije G2, IGNORIRANJE može biti intendirano kao konsensna strategija, jer izbjegava reakciju na neodobranje kao mogući izvor disensa.

No, kako je u interakciji – a to uvijek iznova valja naglasiti – adresat krajnja instanca za potvrdu uspješnosti nekog iskaza ili strategije, intencije G za rezultat nisu dostatne.

BILJEŠKE

¹ Imena za govorne akte (ne i za tipove), dakle metajezične oznake, u cijelom se tekstu pišu velikim slovima i tako diferenciraju od istoimenih leksema općeg jezika.

² Invektivi, međutim, mogu biti korišteni kao jedno od sredstava za neodobranje.

³ Za porijeklo primjera usp. Izvori.

⁴ U zagradama se navodi situacijski kontekst.

⁵ Adamzik (1984:297) smatra da neodobranje realizirano kolokvijalnim stilom rijetko ima teže socijalne konzekvence. Samim stilom je situaciji dato obilježje neformalnosti koja govorniku daje slobodu da privremeno suspendira pravila uobičajena učtiva ophodjenja.

Izvori za primjere

(1) Radilović, J. (1986), Kroz minula stoljeća, Zagreb, str. 66.

(2) Isto, str. 182.

(3) Super, Dječje novine, G. Milanovac, br. 44, str. 33.

(4) Politikin zabavnik, 1568, str. 36.

(5) Naš strip, Vjesnik, br. 3, str. 38.

(6) Kerempuh, br. 412, str.6.

(7) Stripoteka, 889, str. 15.

Citirana literatura

Adamzik, Kirsten (1984): *Sprachliches Handeln und sozialer Kontakt*, Tübingen.

Austin, John L. (1965): *How to do Things with Words*, New York.

Bach, Kent/Harnisch, Robert M. (1979): *Linguistic Communication and Speech Acts*, Cambridge (Mass.)

Berens, Franz-Joseph/Jäger, Karl-Heinz/Schank, Gerd/Schwifalla, Johannes (1976) *Projekt Dialogstrukturen*, München.

Frankenberg, Hartwig (1979): *Familienkonflikte und ihre sprachliche Bewältigung*, Frankfurt/M.

Fraser, Bruce (1980): *Verdeckte performative Äusserungen*, u Kussmaul, Paul (ur.) *Sprechakttheorie. Ein Reader*, Frankfurt, 151-173.

Fritz, Gerd/Hundsnerscher, Franz (1975): *Sprechaktsequenzen – Überlegungen zur Vorwurf/Rechtfertigungs-Interaktion*, u *Der Deutschunterricht* 1,81-103.

Katz, Jerrold J. (1977): *Propositional Structure and Illocutionary Force*, New York.

Klein, Norbert (1981): *Hybride Sprechakte*, u Hindelang/Zillig (ur.), *Sprache Verstehen und Handeln*, Tübingen 228-236.

Martens, Karin (1974): *Sprachliche Kommunikation in der Familie*, Kronberg/Ts.

Ohman, Richard (1972): *Instrumental Style. Notes on the Theory of Speech as Action*, u Kachru, B./Stahlke, H. (ur.), *Current Trends in Stylistics*, 115-141.

Ossner, Jakob (1985) *Konvention und Strategie. Interpretation von Äusserungen im Rahmen einer Sprechakttheorie*, Tübingen.

Schmachtenberg, Reinhard (1982): *Sprechakttheorie und dramatischer Dialog*, Tübingen.

Searle, John R. (1972): *Speech Acts*, Cambridge (Mass.).

Searle, John R. (1979): *Expression and Meaning*, Cambridge (Mass.).

Wunderlich, Dieter (1976): *Studien zur Sprechakttheorie*, Frankfurt.

Wunderlich, Dieter (1986): *Kako dolazimo do tipologije govornih akata*, u *SOL* 2,7-19.

Zillig, Werner (1982): *Bewerten. Sprechakttypen der bewertenden Rede*, Tübingen.

Summary:

In this work, an illocutive type of expressive form is separated into a sub-group of utterances that indicate non-approval. They are defined on the basis of propositional features of the statement, situational factors and the aim. Due to its dialogging expression of non-approval it must necessarily be observed in its interactional surroundings – or sequence. Here the replications can be foreseen as means for materialization of the various aims of the speaker, i.e. from the standpoint of his strategical potential. Work also discusses the short-term senseless (conflicting) G2 strategies.

Translation by Slobodan Drenovac