

УНИВЕРЗИТЕТ „СВ.КИРИЛ И МЕТОДИЈ“

ФИЛОЗОФСКИ ФАКУЛТЕТ

**ПРАГМАТИЧКИТЕ ТЕОРИИ ВО ИНТЕРПРЕТАЦИЈАТА  
НА ДИРЕКТНИТЕ И ИНДИРЕКТНИТЕ ГОВОРНИ ЧИНОВИ  
ВО МАКЕДОНСКИОТ ЈАЗИК: примена врз примери  
од драмскиот дискурс  
-магистерски труд-**

Кандидат:

Соња Миленковска

Ментор:

Проф. д-р Ана Димишковска

СКОПЈЕ, 2016

## СОДРЖИНА

ВОВЕД.....	4
1. ТЕОРИЈАТА НА ГОВОРНИТЕ ЧИНОВИ.....	11
1.1. Почетоци на теоријата на говорните чинови (Остин).....	11
1.1.2. Остиновата класификација на говорните чинови.....	14
1.2. Конституирање на теоријата на говорните чинови (Серл).....	16
1.2.1. Дефинирање на говорните чинови.....	16
1.2.2. Говорни чинови – <i>правила, значење, пропозиции</i> .....	17
1.2.3. Услови за успешност на говорните чинови.....	20
1.2.4. Класификација на говорните чинови.....	23
1.3. Директни и индиректни говорни чинови.....	28
1.3.1. Теоријата на директните и индиректните говорни чинови (Серл).....	29
1.3.2. Анализа на индиректните говорни чинови.....	30
2. ТЕОРЕТСКА РАМКА ЗА ОБЈАСНУВАЊЕ НА ИНДИРЕКТНОСТА.....	37
2.1. Улогата на конверзациската импликатура во објаснување на индиректноста.....	38
2.1.1. Принципот на кооперативност и генерирањето на конверзациските импликации.....	38
2.1.2 Типови и карактеристики на конверзациската импликатура....	43
2.2. Теоријата на релевантност и третирањето на индиректноста.....	45
2.3. Улогата на теоријата на учтивоста во објаснувањето на индиректноста.....	48
2.3.1. Пристапи во сфаќањето и дефинирањето на поимот <i>учтивост</i> .....	49

3. ГОВОРНИТЕ ЧИНОВИ И ДИСКУРСНАТА АНАЛИЗА.....	57
3.1. За поимот „дискурсна анализа“.....	57
3.2. Конверзациите како предмет на дискурсната анализа.....	58
4. ИНТЕРПРЕТАЦИЈА НА ПРИМЕРИ СО ДИРЕКТНИ И ИНДИРЕКТНИ ГОВОРНИ ЧИНОВИ СО ПРИМЕНА НА ПРАГМАТИЧКИТЕ ТЕОРИИ И ПРИНЦИПИ.....	61
4.1. Интерпретација во рамки на стратегиите за реализација на директните и индиректните говорни чинови.....	63
4.1.1. <i>Директен говорен чин</i> мотивиран од <i>директен говорен чин</i> .....	63
4.1.2. <i>Индиректен говорен чин</i> мотивиран од <i>директен говорен чин</i> .....	68
4.1.3. <i>Директен говорен чин</i> мотивиран од <i>индиректен говорен чин</i> .....	73
4.1.4. <i>Индиректен говорен чин</i> мотивиран од <i>индиректен говорен чин</i> .....	75
ЗАКЛУЧОК.....	78
БИБЛИОГРАФИЈА.....	81

## ВОВЕД

Проучувањето на еден од најсуштествените феномени на човечката манифестација, јазикот, со појавата на теоријата на говорните чинови доживува еден нов пристап на научна обработка. Теоријата на говорните чинови се појавува како природна реакција на логичкиот позитивизам во чија основа се критериумите според кои една реченица има смисла, односно според кои објективно се оценува нејзината вистинитосна вредност (вистинитост или лажност). Наспроти тоа, теоријата на говорните чинови го објаснува јазичното значење како употреба на зборови и реченици при изведување на говорни чинови.

Иницијалниот стимул за развивање на ваква теорија примарно се должи на Лудвиг Витгенштајн (Ludwig Wittgenstein) кој вели:

One cannot guess how a word functions. One has to **look at its** use and learn from that. But the difficulty **is** to remove the prejudice which stands in the way of doing this. It is not a **stupid prejudice**.

(Не може да се претпостави како функционира зборот. Треба да се погледне во неговата употреба и од тоа да се научи. Но, тешкотијата е да се отстранат предрасудите што го попречуваат тоа. Тоа не се глупави предрасуди.)<sup>1</sup>

Концепцијата на теоријата на говорните чинови е дел од современите филозофски текови на проучување на јазикот во употреба (обичниот, природниот јазик) поинтензивни во втората половина на минатиот век, а познати како *филозофија на секојдневниот говор* (*Ordinary Language Philosophy*). Меѓу претставниците на оваа струја, освен Витгенштајн, се вбројуваат и: Џ. Л. Остин (J. L. Austin), П. Ф. Стросон (P. F. Strawson), Пол Грајс (Paul Grice) и др. Најзначајните имиња кои директно се поврзуваат со теоријата на говорните чинови се оксфордскиот професор Џон Л. Остин и неговиот ученик Џон Серл (John Searle). Серл врз база на Остиновата теорија, надо-

---

<sup>1</sup> Ludwig Wittgenstein, *Philosophical Investigations*, Basil Blackwell, Oxford, 1958, 109. (P. 340). Преводот на македонски на релевантните цитати е на авторката на текстот.

полнета со идеите на Грајс и личниот оригинален придонес, ја доразвива „теоријата на говорните чинови“.

Темата на ова истражување ја следи токму теориската линија на анализа на говорните чинови во чија основа е интересот за перформативната функција на јазикот, благодарение на која јазикот не е само средство за опишување на стварноста, туку и средство со кое се вршат одредени чинови (наредување, ветување, извинување, прашување, предупредување и сл.). Во тој контекст е лоцирана и појдовната основа на теоријата на Серл дека „произведувањето на реченичниот знак под одредени услови е говорен чин, а говорните чинови се основни или минимални единици на јазичната комуникација.“<sup>2</sup>

Јадрото во теоријата на говорните чинови, а воедно и централен поим во ова истражување, е општоприфатениот термин *илокуциски чин*. Остин прв го воведува и го дефинира овој термин при обидот да ги одреди трите потенцијални аспекти на говорните чинови:

- *локуциски чин*, т.е. изговарање на реченици што имаат значење,

- *илокуциски чин*, т.е. **искажување со одредена прагматичка „илокуциска сила“ (illocutionary force),**

- *перлокуциски чин*, т.е. ефектите од изговарањето на искажувањата врз аудиториумот (да се убеди некој, да се заплаши некој, да се инспирира некој и сл.).<sup>3</sup>

Од темелните проучувања на говорните чинови произлезени се неколку општи класификации на говорните чинови направени врз основа на различни критериуми. Една од попопуларните е онаа на Серл направена според видот на *илокуторната цел* (illocutionary point): *асертиви*, *директиви*, *комисиви*, *експресиви*, *декларативи*<sup>4</sup>. Како основа на оваа класификација се зема целта на говорителот да опише или репрезентира нешто, да го наведе слушателот да направи нешто, да се обврзе да направи нешто итн. Меѓутоа, поделбата на говорните чинови релевантна за проблемот што се третира во ова истражување е дистинкцијата помеѓу *директни* и *индиректни* говорни чинови. Оваа поделба се базира на типот на врската што постои меѓу реченицата што се искажува и нејзината комуникативна функција. Тоа значи, ако со исказна реченица нешто се тврди, со прашална нешто се прашува и со заповедна реченица нешто се

<sup>2</sup> Džon Serl, *Govorni činovi*, Nolit, Beograd, 1991, 61.

<sup>3</sup> Сп.: John Langshaw Austin, *How to do things with words*, Oxford University Press, Oxford, 1962, 94-107.

<sup>4</sup> John Searle, *Expression and meaning. Studies in the theory of speech acts*, Cambridge University Press, Cambridge, 1979, 12-17.

наредува, тогаш станува збор за директни говорни чинови: *Ја фрли топката., Дали ја фрли топката?, Фрли ја топката!* Меѓутоа, доколку со исказна реченица се предупредува: *Во тревата има змија*, со прашање се искажува барање: *Дали можеш да ми подадеш шеќер?* и сл. тогаш станува збор за индиректни говорни чинови. Во такви случаи реченичното значење и значењето на говорителот се раздвојуваат на различни начини, односно говорителот искажува реченица, го мисли тоа што го вели, но исто така мисли и нешто повеќе, поточно мисли или подразбира друга илокуција со поинаква пропозициска содржина. Со еден збор, еден илокуциски чин се изведува индиректно, преку изведување на друг илокуциски чин.

Претходно посочените примери најдобро ја илустрираат проблематичноста на индиректните говорни чинови која може да се сумира во прашањата: како е возможно говорникот да каже едно нешто и да го мисли тоа, но исто така да мисли и нешто друго, и како е можно слушателот да го разбере индиректниот говорен чин кога реченицата што ја слуша и разбира значи нешто друго?; Или, како воопшто се можни индиректните говорни чинови?; Но и која е мотивацијата за употребата на индиректните говорни чинови, односно индиректноста? Нивната специфичност во однос на директните говорни чинови ги прави прилично атрактивни за истражување, што е и главен мотив и инспирација за изборот на темата во овој труд.

Појдовната теза на која се базира истражувањето е тврдењето на Серл дека **индиректните говорни чинови се можни врз база на взаемното, заедничко знаење кое го делат говорителот и слушателот, и лингвистичко и нелингвистичко, заедно со општите способности, моќи на рационалноста и општата способност за изведување заклучоци од страна на слушателот.**<sup>5</sup> На тоа се надоврзува и соодветната апаратура што го објаснува индиректниот дел на овие говорни чинови: теоријата на говорните чинови, општите принципи на кооперативната конверзација и теоријата на конверзациската импликација на Грајс (Paul Grice)<sup>6</sup>, теоријата на релевантност и теоријата на учтивост.

Говорните чинови, како основни единици на јазичната комуникација, нормално е да се појавуваат во конверзација, односно во јазичната размена помеѓу учесниците во различни конверзациски ситуации. Имајќи го предвид конверзацискиот карактер на говорните чинови, како и апаратурата за објаснување на индиректните говорни чинови,

---

<sup>5</sup> Searle, op. cit., 31- 32.

<sup>6</sup> Searle, op. cit., 35.

се изведуваат две прашања кои директно го засегаат ова истражување: како директните, а особено индиректните говорни чинови се реализираат и функционираат во конверзациските ситуации на еден природен јазик (како на пр. македонскиот) и во одреден тип на дискурс на тој јазик; но и прашањето: како гореспоменатите прагматички теории и принципи можат да се применат во анализата и интерпретацијата на примери со директни и индиректни говорни чинови од соодветниот јазик и дискурсен тип?

Ако природната реализација на говорните чинови е во конверзациските контексти на еден јазик, тоа значи дека тие најлесно можат да се препознаат и разграничат во дијалог. Од тие причини, како мошне погодни за анализа на директните и на индиректните говорни чинови земени се драмските текстови. Во насока на давање одговор на поставените прашања, во ова истражување се користат современите македонски драми: *Црна дупка* и *Лонг плеј* од Горан Стефановски и *Кандид во земјата на чудата* од Венко Андоновски. Критериумот за изборот на овој корпус се базира на тоа што во дел од сцените на посочените драми темите на разговор и амбиентот се од секојдневниот живот, а конверзациските размени помеѓу карактерите мошне едноставни. Сето тоа овозможува лесна идентификација и разграничување на директните и индиректните говорни чинови. Токму размените, поточно паровите од говорни чинови (комбинации на директни и индиректни чинови) извлечени од дијалозите на македонските драмски текстови се предмет на ова истражување.

Главната хипотеза поставена за решавање на посочениот проблем е дека реализацијата на директните и индиректните говорни чинови во овој тип на дискурс почива врз специфичната структура на типовите на јазична размена (комбинации на директни и индиректни говорни чинови) помеѓу учесниците во дијалозите на драмските текстови. Со цел успешно да се идентификува и анализира таа структура претпоставен е основен модел на реализација на директните и индиректните говорни чинови во чии рамки се применети посочените прагматички теории за експликација на соодветните говорни чинови. Моделот подразбира присуство на четири типа на парови – комбинации од директни и индиректни говорни чинови, односно четири типа на размена помеѓу учесниците во дијалозите на драмските текстови. Инаку, главната хипотеза се изведува преку две специфични хипотези:

- првата, дека реализацијата на директните, а особено на индиректните говорни чинови во размената помеѓу учесниците во дијалозите се одвива во функција на стратегиите кои говорниците ги применуваат во меѓусебната комуникација;
- втората, дека зад избирањето на конкретна стратегија во врска со применувањето на директните и индиректните говорни чинови стои определена комуникациска мотивација која е особено специфична во случајот на стратегијата на индиректноста.

Па оттука, целта на истражувањето е:

- да се покажат стратегиите на реализација на директните, а особено индиректните говорни чинови во размената помеѓу учесниците во дијалозите на одбраните драмски текстови на македонски јазик и да се види колку тие стратегии одговараат на претпоставениот модел;
- да се откријат мотивациите за стратегиите на реализација, а особено мотивацијата за индиректноста, и да се утврди кои прагматички теории може да се применат во нивна интерпретација;
- да се покажат општите принципи и правила според кои се возможни тие стратегии;
- да се спореди фреквенцијата на употреба на паровите и да се откријат евентуалните разлики и причините за нив.

За остварување на поставените цели и илустрација на предметот на истражување ексцерпиран е соодветен емпириски материјал кој се состои од примери (секвенци од дијалози) од трите современи македонски драми согласно претпоставениот модел на размена, т.е. четирите типа на парови – комбинации од директни и индиректни говорни чинови. Примерите статистички се обработени со цел да се спореди фреквенцијата на употреба на поединечните парови. Анализа и експликација на примерите во рамки на посочените прагматички теории и принципи е направена само на порепрезентативните примери.

Основното структурирање на трудот се состои од два дела: теоретски и практичен. Теоретскиот дел е поделен на повеќе глави каде што поединечно се елаборирани прагматичките теории кои се применуваат при анализата и интерпретацијата на примерите во практичниот дел на трудот. Во првата глава подетално се



разработува теоријата на говорните чиновни, како и дистинкцијата на директни и индиректни говорни чиновни со посебен осврт на индиректните говорни чиновни. Во втората глава, акцентот е ставен на теориите кои се однесуваат на феноменот на индиректноста во секојдневната комуникација. Најпрво е претставена теоријата на конверзациската импликација и општите принципи на кооперативната конверзација кои се однесуваат на начините за генерирање на индиректните говорни чиновни; потоа теоријата на релевантност која се однесува на интерпретацијата на индиректноста согласно принципите на релевантност; и теоријата на учтивост која се однесува на феноменот на учтивноста како главна мотивација за појава на индиректност во меѓучовечката комуникација. Во третата глава, како увертира на практичниот дел, се третира дискурсна анализа каде што подетално се објаснува што значи анализа на јазикот во употреба, поточно конверзациите и нивната организација. Вториот, односно практичниот дел се состои од четири глави поделени според претпоставениот модел од четирите типа на размена помеѓу учесниците во дијалозите на драмските текстови. Во секоја глава се прави анализа и интерпретација на соодветно ексцерпирани примери со примена на претходно разработените прагматички теории во првиот, т.е. теоретскиот дел на трудот.

\*

Иако развојот на прагматичките теории кои се занимаваат со проучувања на јазикот во употреба, поточно природниот јазик, својата кулминација ја доживуваат во втората половина на минатиот век, нивното навлегување во македонскиот теориски контекст и примената во проучувањето на македонскиот јазик стануваат поактуелни последната деценија. Како резултат на тоа, произлезени се мошне успешни обиди на македонска почва за теориски и концепциски подготовки во полето на прагматиката како нов аспект во филозофското разбирање на јазикот, но и примена на теориите и концепциите во истражувањата на македонскиот јазик од прагматички аспект, а особено од аспект на теоријата на говорните чиновни. Директно релевантни студии за ова истражување од теориски и практичен аспект се студиите: *Прагматиката и теоријата на аргументацијата* од Ана Димишкова<sup>7</sup>, и *Говорни чиновни: барање, заблагодарување, извинување, приговарање во англискиот и во македонскиот јазик*, од

---

<sup>7</sup> Ана Димишкова Трајаноска, *Прагматиката и теоријата на аргументацијата*, Скопје, Ѓурѓа, 2001.

авторите: Марија Кусевска, Зорица Трајкова, Силвана Нешковска, Фанија Смичковска.<sup>8</sup>

И ова истражување е таков обид, да се даде придонес во развојот на прагматичките истражувања на македонскиот јазик.

---

<sup>8</sup> Марија Кусевска, Зорица Трајкова, Силвана Нешковска, Фанија Смичковска, *Говорни чинови: барање, заблагодарување, извинување, приговарање во англискиот и во македонскиот јазик*, Скопје, Академски печат, 2014.

## 1. ТЕОРИЈАТА НА ГОВОРНИТЕ ЧИНОВИ

Основната задача на теоријата на говорните чинови е систематската класификација на говорните чинови, утврдување на критериумите според кои тие се успешни или неуспешни, но и проучувањето како говорителот успева да го пренесе токму посакуваното значење. Во тие основни аспекти најзначаен е пристапот на оксфордскиот професор Џон Л. Остин, но и на неговиот ученик Џон Серл којшто врз основа на прелиминарните анализи, класификации и увиди на Остин ја развива и конституира „теоријата на говорните чинови“.

### 1.1. Почетоци на теоријата на говорните чинови (Остин)

Остин, како зачетник на теоријата, своите опсервации и увиди ги сумира во дванаесетте предавања одржани на Универзитетот Харвард,<sup>9</sup> за потоа постхумно да бидат објавени во 1962 г. во делото *Како да направиме нешто со зборовите (How to do things with words)*. Уште на самиот почеток од своето дело Остин се збогува со филозофските претензии дека задачата на реченицата е само да опишува состојби на нештата или да тврди, констатира одреден факт, и тоа да го прави вистинито или лажно.<sup>10</sup> Нарекувајќи ги таквите искази *констативи* тој ги одвојува од оние што ги нарекува *перформативи*, односно реченици (искажувања) што не опишуваат, или известуваат, или констатираат нешто, и не се вистинити или лажни; а притоа, искажувањето на реченицата е, или е дел од извршување на некакво дејство кое не би можело да се опише само како изговарање на нешто.<sup>11</sup> За илустрација посочува примери на искажувања, како:

*Ја земам (оваа жена да биде моја законски венчана сопруга)* (за време на венчална церемонија),

---

<sup>9</sup> Предавањата традиционално се одржувале во чест на американскиот филозоф Вилијам Џејмс (*William James*).

<sup>10</sup> John L. Austin, op. cit., 1.

<sup>11</sup> John L. Austin, op. cit., 3.

*Го крштевам овој брод Кралица Елизабета* (проследено со кршење на шише од бродот),

*Се обложувам дека утре ќе вrne и сл..*

Очигледно е дека тука станува збор за вршење на одредени дејства (чинови), т.е. венчавање, крштевање, обложување и сл., а не опишување или известување за извршениот чин. Наведените искажувања ниту се вистинити ниту лажни, но сепак и тие подлежат на одредена оцена. Според Остин, перформативите можат да бидат „успешни“ (happy) или „неуспешни“ (unhappy), а тоа како ќе бидат оценети зависи од условите или околностите под кои тие се изведуваат. Поконкретно, тоа се следните услови:

- треба да има прифатена конвенционална процедура која вклучува искажување на одредени зборови од одредени лица во одредени околности,

- лицата и околностите треба да бидат соодветни за извршување на процедурата,

- учесниците треба коректно и во целост да се придржуваат кон процедурата,

- учесниците треба да бидат лица со одредени мисли и чувства, па како извршители на процедурата треба да ги имаат соодветните мисли и чувства и да дејствуваат во склад со нив,

- и на крајот, треба да се однесуваат согласно процедурата.<sup>12</sup>

На пример, ако венчалната церемонија се изведува во општества каде што бракот е исклучиво моногамен, тогаш искажувањето *Ја земам (оваа жена да биде моја законски венчана сопруга)* во услови кога сопругот веќе е во друг брак, е промашување, а чинот неуспешен. Или, доколку се каже *Ветувам дека утре ќе дојдам*, при што тој што го искажал ветувањето не планира да го исполни, тогаш се работи за злоупотреба на процедурата со неискреност, а чинот повторно е неуспешен.

Кога Остин зборува за конвенционална процедура потребна за успешно комплетирање на едно перформативно искажување тој мисли на вонјазична конвенција. Стросон коментира дека за одредени искажувања е потребна одредена општествена конвенција (*Те крштевам, Шах-мат* и сл.), меѓутоа не гледа каква друга конвенција освен јазична е употребена кога на пр. се предупредува лизгачот на мраз со искажувањето *Мразот таму е тенок*. Па затоа Стросон смета дека само некои

---

<sup>12</sup> John L. Austin, op. cit., 14-15.

искажувања се конвенционални во оваа вонјазична смисла, додека останатите можат да се наречат конвенционални „само доколку средствата за нивно изведување се конвенционални“<sup>13</sup>.

Остин понатаму прави дистинкција на перформативите делејќи ги во две општи групи: *експлицитни* и *имплицитни*. Експлицитните перформативи содржат изрази со кои непосредно се сигнализира каков чин се врши со искажаната реченица. Таков е примерот со глаголите во прво лице еднина: *ветувам*, *те предупредувам*, во примерите:

*Ветувам дека утре ќе дојдам.*

*Те предупредувам дека ќе те удрам.*

Од друга страна, чинот на ветување може да се изврши и без формалните показатели, на пр. *Утре ќе дојдам*, така што во тој случај станува збор за имплицитен перформатив. Предноста на ваквата поделба според Јул (Yule) е што јасно се прецизира кои елементи се инволвирани во продуцирањето и интерпретацијата на искажувањата. Но, тој посочува проблем како во случајот:

*Поглунав си и од камен, наспроти*

*?Со ова те навредувам дека си поглупав и од камен.*

сметајќи дека чудно би било, и покрај тоа што соговорниците можат да го препознаат искажувањето како навреда во првиот пример, втората верзија да се земе како експлицитна.<sup>14</sup> Проблеми се јавуваат и во случајот:

*Те предупредувам дека во планината има волци и мечки.* (експлицитен перформатив),

наспроти

*Во планината има волци и мечки.* (имплицитен перформатив)

бидејќи во вториот пример не е јасно дали се работи за констатирање на одредена ситуација или предупредување.

---

<sup>13</sup> Peter F. Strawson, "Intention and Convention in Speech Acts", *The Philosophical Review*, 73, 4 (1964): 457.

<sup>14</sup> George Yule, *Pragmatics*, Oxford University Press, Oxford, 1998, 52.

Посочените проблеми даваат до знаење дека постојат искажувања кои истовремено поседуваат карактеристики и на констативи и на перформативи, т.е. кои можат да бидат вистинити и неvistинити, односно успешни и неуспешни. Токму за тоа зборува Остин на самиот крај на седмото предавање: „Започнувајќи со претпоставената разлика меѓу перформативите и констативите најдовме доволно индикации дека неуспешноста ги погаѓа двата вида на искази, а не само перформативите...“<sup>15</sup> Тоа значи дека сите реченици се средства со кои се прави нешто, односно да се каже нешто секогаш значи да се направи нешто. Ваквите сознанија ја бришат разликата помеѓу констативите и перформативите, сериозно загрозувајќи ја првичната поделба на Остин.

Свесен за овие проблеми Остин решава да примени нов пристап, па предлага разграничување на три димензии кај било кое искажување: *локуциски*, *илокуциски* и *перлокуциски чин*:<sup>16</sup>

- *локуциски чин* – изговарање на реченици што имаат значење (со одредена смисла и референција) опфаќајќи ги трите димензии: фонетичка, фатичка и ретичка (звучна, синтаксичка и семантичка);

- *илокуциски чин* – искажувања со одредена прагматичка *илокуциска сила* која е конвенционално определена. Илокуциската сила на искажувањето е интенцијата на говорителот при изведувањето на исказот, па така силата на одредени искажувања би била: наредување, ветување, советување, застрашување, предупредување и сл.;

- *перлокуциски чин* – се однесува на ефектите од изговарањето на исказите врз аудиториумот (да се убеди некој, да се заплаши некој, да се инспирира некој и сл.).

Токму терминот *илокуциски чин* е во фокусот на вниманието, односно е јадрото на теоријата на говорните чинови со чија поопсежна структурна анализа подоцна се занимава Серл.

### 1.1.2. Остиновата класификација на говорните чинови

Во последното предавање Остин прави прелиминарна класификација на илокуциските чинови врз база на нивната илокуциска сила. Издвојува пет поопшти класи на чинови:<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> John L. Austin, op. cit., 91.

<sup>16</sup> John L. Austin, op. cit., 94-107.

<sup>17</sup> Сл.: John L. Austin, op. cit., 150-151.

- класата на *вердиктиви* вклучува чиновни на оценување, проценување, вреднување, судење и сл.
- класата на *егзерцитиви* вклучува чиновни со кои се демонстрира одредена доминација, авторитет, моќ, влијание, на пр. наредување, назначување, гласање, советување и сл.
- класата на *комисиви* ги вклучува чиновите каде што говорителот се обврзува да направи нешто, на пр. ветување, преземање одговорност, обложување, прифаќање и сл.
- класата на *бихевитиви* вклучува различни видови на чиновни што имаат врска со ставовите и социјалното однесување, на пр.: извинувања, честитања, заблагодарувања, фалења и сл.
- класата на *експозитиви* вклучува малку поспецифични чиновни. Тие се акти на изложување на гледишта, аргументирање, појаснување и сл. при дискусија, разговор, на пр. тврдење, одрекување, опишување, прашување, одговарање и др.

Оваа класификација според Серл е прилично дискутабилна, па подоцна предлага и своја. Извесно е дека Серл не се согласува во сè со Остин, но сепак истражувањата на Остин околу успешната/неуспешната, па и вистинитосната димензија на искажувањето, илокуциската сила и локуциското значење се од големо значење за понатамошниот развој на теоријата на говорните чиновни.

Животот на Остин завршува во врвот на неговата филозофска кариера. За него Строл вели: „Интересно е да се нагаѓа како би се развивала неговата мисла и какво влијание би имало тоа на аналитичката филозофија во втората половина на дваесетиот век. Моето мислење е дека последиците би биле огромни и дека главниот тек на филозофијата би бил радикално различен доколку Остин поживеал уште две или три децении.“<sup>18</sup> Сепак, неговиот ученик Серл во тој поглед не е ништо помалку радикален.

---

<sup>18</sup> Ejvrum Strol, *Analitička filozofija u dvadesetom veku*, Dereta, Beograd, 2005, 217.

## 1.2. Конституирање на теоријата на говорните чинови (Серл)

Серл успешно ја развива теоријата на говорните чинови врз идеите поставени од неговиот професор. Интерпретаторите на нивната работа говорат дека систематизацијата на Остиновото дело од страна на Серл е особено влијателна, така што се смета дека токму преку неговите списи теоријата на говорните чинови има најмногу влијание врз науката за јазикот<sup>19</sup> и врз филозофијата на јазикот како филозофска дисциплина. Надминувајќи го нивото на класификација во истражувањето на говорните чинови, Серл успева да им даде форма на Остиновите идеи преку воведување на теоретска рамка која ги обединува трите димензии инволвирани во говорните чинови: искажување, значење и дејствување.

Во тој контекст, Серл е прилично скептичен околу тројната поделба на Остин на локуциски, илокуциски и перлокуциски говорни чинови, така што воведува своја поинаква дистинкција:<sup>20</sup>

- изведување на *изречни чинови* (изговарање на зборови),
- изведување на *исказни* или *пропозициски чинови* (реферирање и предикација)
- изведување на *илокуциски чинови* (тврдење, наредување, ветување, прашување и сл.).

За оваа поделба Серл смета дека е попрецизна и подетална во описот и дефинирањето на илокуциските чинови.

### 1.2.1. Дефинирање на говорните чинови

Општото сфаќање на Серл за јазикот е претпоставката дека „да се зборува некој јазик значи да се биде вклучен во некој вид на однесување (според Серл, интенционален) кој го уредуваат одредени правила.“<sup>21</sup> Своето сфаќање Серл го развива во следнава форма: да се зборува некој јазик значи да се изведуваат чинови како тврдење, наредување, прашување, ветување и сл, а уште поапстрактно, да се зборува некој јазик

---

<sup>19</sup> Stephen C. Levinson, *Pragmatics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1983, 237-238.

<sup>20</sup> Džon Serl, op. cit., 70.

<sup>21</sup> Džon Serl, op. cit., 60.



значи да се извршуваат чинови како референција и предикација. Понатаму, чиновите се вршат во согласност со одредени правила за употреба на јазичните елементи, и на крајот, правилата се тие кои го овозможуваат изведувањето на овие чинови. Интенционалниот аспект во сфаќањето на јазикот се состои во мислењето дека за употребата на јазичните елементи одговорен е субјект (говорител) којшто има одредена намера (интенција). Тоа е клучен елемент со кој се овозможува јазичната комуникација, бидејќи звукот или знакот сами по себе не ја прават комуникацијата, зад нив мора да стои нечија намера (*да му наредиме нешто некому, да му се извиниме некому, да прашаме некого* и сл.) која воедно и ги определува говорните чинови.

Претпоставувајќи ја интенционалноста Серл ги прогласува говорните чинови за „основни или минимални единици на јазичната комуникација.“<sup>22</sup> Па така, појдовната основа на Серл за теоријата на говорните чинови е дека единица на јазичната комуникација не е симбол, збор или реченица, ниту пак знаците со кои тие се означени, туку нивното произведување при изведувањето на говорните чинови (под одредени услови и правила, и во одреден контекст).

Одредувањето на говорните чинови Серл го конципира во три воведни поими: *правила, пропозиција и значење*.

### 1.2.2. Говорни чинови – *правила, значење, пропозиции*

*Правила*. Освен интенцијата на говорителот, Серл смета дека за изведување на говорните чинови се потребни и правила, односно конвенции. Правилата ги дели на *конститутивни* и *регулативни*. Конститутивните правила уредуваат одредена активност или појава и таа е зависна од нив, па на тој начин овие правила ја конституираат активноста или појавата. Регулативните правила уредуваат одредена активност или појава која веќе постои и нејзиното постоење е независно од тие правила. Како пример за регулативните правила ги зема правилата на бонтон коишто ги регулираат меѓучовечките односи кои и онака постојат независно од бонтонот. Од друга страна, како пример за конститутивните правила ги зема правилата на шахот или фудбалот. Тие ги конституираат, ги одредуваат игрите, но не само тоа, ја одредуваат и самата можност за нивно играње што ги прави зависни од нив. Од аспект на јазикот Серл

---

<sup>22</sup> John Searle, „What is a Speech Act?“, 1.

<<https://faculty.unlv.edu/jwood/unlv/Articles/SearleWhatIsASpeechAct.pdf>> (29.04.2015)

смета дека на семантиката на одреден јазик исто така може да се гледа како на збир од конститутивни правила и дека говорните чинови се вршат согласно тој систем на правила, односно „семантичката структура на јазикот може да се смета како конвенционална реализација на низа основни конститутивни правила и дека говорните чинови се чинови кои се одликуваат со тоа што се изведуваат со искажување на изрази согласно збирот на овие правила.“<sup>23</sup>

*Значење.* Има неколку клучни прашања што Серл ги иницира во одредувањето на говорните чинови во поглед на значењето. На прашањето: Има ли разлика помеѓу произведувањето на звуци или знаци и изведувањето на говорниот чин? одговара дека едно е звуците или знаците кои се произведуваат при изведувањето на говорните чинови да имаат значење, а друго е некој да подразбира нешто со тие звуци или знаци.<sup>24</sup> Оттука произлегуваат и прашањата: Што значи да се подразбира нешто кога се изговара нешто? и Што е потребно за нешто да има значење?

Говорните чинови, како чинови на комуникација, функционираат доколку слушателите ја препознаат интенцијата на говорителот, односно она за што говорителот размислува да стане заедничко знаење помеѓу него и слушателот. Станува збор за рефлексивност на комуникативната интенција, концепт воведен од Грајс (Paul Grice), а се состои во тоа „да се каже дека *A* (агентот) подразбира нешто со искажувањето *x*, тогаш е исто како да се каже дека *A* го искажува *x* со намера да предизвика одреден ефект кај слушателот преку негово препознавање на намерата на *A*.“<sup>25</sup> Серл се повикува на оваа дефиниција и ја смета како појдовна точка во објаснувањето на значењето кај говорните чинови бидејќи ја поврзува интенцијата со значењето. Но не го прифаќа до крај целиот концепт бидејќи Грајс го дефинира значењето преку намерата да се изведе перлокуциски чин, а да се каже нешто и да се подразбира нешто со тоа е намера за изведување на илокуциски чин. Понатаму, Серл не гледа кај Грајс врска помеѓу она што говорителот го подразбира или мисли и она што зборовите кои ги изговара значат, а за оваа врска смета дека не е само случајна. За илустрација го посочува неговиот хипотетички пример со американски војник во Втората светска војна којшто е заробен од италијански војници и намерата му е да предизвика ефект кај нив да поверуваат дека е германски војник. Ефектот сака да го

<sup>23</sup> Džon Serl, op. cit., 87-88.

<sup>24</sup> Searle, „What is a Speech Act?“, op. cit., 6.

<sup>25</sup> Paul Grice, *Studies in the way of words, Logic and conversation*, Harvard University Press, Cambridge, 1989, 219.

предизвика преку нивно препознавање на неговата интенција. Бидејќи не знае ниту италијански, ниту германски јазик решава да им се обрати со реченица на германски што ја запаметил од некоја песна: *Kennst du das Land wo die Zitronen blühen?* Коментарот на Серл е дека со изговарање на оваа реченица не се подразбира: *Jac сум германски војник* бидејќи зборовите од претходната реченица значат: *Ја знаеш ли земјата во која цветаат лимони?* Јасно е дека станува збор за мамка да се наведат италијанските војници да помислат дека е германски војник. Но сепак, размислувањата на Серл одат во правец дека она што може да се подразбира барем понекогаш е функција на она што се искажува, а значењето е нешто повеќе од интенција и барем понекогаш е работа на конвенција.<sup>26</sup> Своите размислувања ги синтетизира во тврдењето:<sup>27</sup>

Во својата анализа на илокуциските чинови треба да ги опфатиме како интенционалните, така и конвенционалните аспекти, а особено односот меѓу овие две страни. При изведувањето на илокуцискиот чин говорителот има намера да произведе одреден ефект преку препознавање од страна на слушателот на неговата намера да го произведе токму тој ефект, и понатаму, ако ги користи зборовите буквално, тој има намера препознавањето да биде постигнато поради фактот што правилата (конвенцијата) за употреба на изразите што ги искажува ги поврзуваат тие изрази со произведување на тој ефект.

*Пропозиција.* За илустрација на пропозицијата како една од компонентите која го одредува говорниот чин, Серл ги посочува следните примери:

- 1) *Дали Петар ќе ја напушти куќата?*
- 2) *Петар ќе ја напушти куќата.*
- 3) *Петар, напушти ја куќата!*
- 4) *Сакам Петар да ја напушти куќата.*
- 5) *Ако Петар ја напушти куќата, ќе ја напуштам и јас.*

Искажувањата во примерите изразуваат различни илокуциски чинови, односно:

- 1) прашање, 2) тврдење за некое идно дејство, 3) наредба или барање, 4) желба и 5) хипотетички израз на одредена намера. Иако илокуциските чинови се различни сепак

---

<sup>26</sup> Džon Serl, op. cit., 99

<sup>27</sup> Searle, „What is a Speech Act?“, op. cit., 9.

во сите пет искажувања има нешто заедничко, односно говорителот реферира на конкретна личност *Петар* и неговото дејствување *напуштање на куќата*. Токму оваа заедничка содржина на петте искажувања Серл ја нарекува *пропозициска содржина*, односно *пропозиција*. Тоа значи дека изведувањето на исказни, односно пропозициски чинови е она што се прашува со прашањето, она што се наредува со наредбата, она што се тврди со тврдењето и сл., поточно содржината на прашањето, наредбата, тврдењето и сл., односно пропозицијата.

Од семантичка гледна точка Серл разликува *индикатор на пропозиција* и *индикатор на илокуциска сила*. Индикаторот на илокуциската сила се однесува на тоа како треба да се сфати пропозицијата, односно кој илокуциски чин го изведува говорителот кога ја искажува реченицата. Што се однесува до англискиот јазик, како индикатори на илокуциската сила Серл ги посочува: редот на зборовите, интонацијата (мелодичната контура на реченицата), реченичниот акцент, интерпункциските знаци, глаголскиот начин и перформативните глаголи (не е поразлично и во македонскиот јазик). Меѓутоа, во актуални говорни ситуации честопати контекстот е оној којшто ја појаснува илокуциската сила на искажувањето, така што нема потреба да се употреби соодветен експлицитен показател на илокуциската сила.<sup>28</sup> На пр. во ситуацијата:

А. Вети ми дека ќе дојдеш.

Б. Ќе дојдам.

во првото искажување *Вети ми* е индикаторот на илокуциската сила (барање), а *дека ќе дојдеш* е индикаторот на пропозицијата, додека во второто искажување индикаторот на пропозицијата е *Ќе дојдам*, а од самиот контекст се подразбира индикаторот на илокуциската сила, односно *ветувам*.

Оваа дистинкција е од големо значење во понатамошната анализа на говорните чинови.

### 1.2.3. Услови за успешност на говорните чинови

Кога се „прави нешто со зборовите“ одредени работи треба да важат за контекстот во кој се искажуваат говорните чинови. Поточно, треба да бидат задо-

<sup>28</sup> Searle, „What is a Speech Act?“, op. cit., 6.

волени одредени услови за успешно изведување на илокуцискиот чин при искажувањето на дадена реченица. За да го илустрира тоа Серл го зема илокуцискиот чин на ветување и покажува кои услови се доволни и нужни за негово успешно изведување.

Значи, кога Г(говорителот) ја искажува Р(реченицата) во присуство на С(слушателот), тогаш при искажувањето на Р, Г искрено му ветува на С дека *p* ако и само ако:<sup>29</sup>

1. Се присутни сите влезни и излезни услови. Излезните се однесуваат на искажувањето на говорителот, додека влезните услови на разбирањето на пораката од страна на слушателот. Притоа се зема предвид дека говорителот и слушателот зборуваат на ист јазик, дека се свесни што прават, дека говорителот не дејствува под закана, дека немаат било какви пречки во комуникација, не се шегуваат и сл.
2. Г изразува дека *p* при искажувањето на Р. Со овој услов се изолира пропозициската содржина од останатиот дел на говорниот чин со што се овозможува фокусирање на анализата на особеностите на ветувањето.
3. При изразувањето дека *p*, Г го предвидува идното Д(ејство) на Г. Ветувањето секогаш е проектирано во иднина, бидејќи никогаш не можеме да ветиме во минато. Исто така, не можеме да ветиме за нешто да се направи, ниту пак да ветиме дека некој друг ќе направи нешто. Условите под 2 и 3 ги нарекува *услови на пропозициската содржина*.
4. С повеќе сака Г да го направи Д отколку да не го направи, така што Г верува дека С преферира тој да го направи Д. Со тоа се прави дистинкција помеѓу ветување и закана, со ветувањето се заложуваме дека ќе направиме нешто за некого, а не некому нешто.

---

<sup>29</sup> Searle, „What is a Speech Act?“, op. cit., 10-13.

5. Не е очигледно ниту за Г, ниту за С дека Г би го направил Д во нормален тек на настаните. Условите 4 и 5 Серл ги нарекува *подготвителни услови* за успешно ветување, но не и доволни.
  
6. Г има намера да го изврши Д. Тоа значи дека намерата е искрена, бидејќи во спротивно ветувањето нема да биде извршено. Исто така, Г мора да верува во можноста на остварувањето на ветувањето. Овој услов Серл го нарекува *услов на искреност*.
  
7. Намерата на Г е кога ќе ја искаже Р да преземе обврска да го изврши Д. Ова е суштинска особина на ветувањето што го издвојува од другите говорни чинови. Овој услов го нарекува *суштински услов* или *услов на нужност*.
  
8. Г има намера со искажувањето на Р да предизвика кај С верување дека условите 6 и 7 се постигнуваат преку знаењето за намерата да се произведе верувањето. Г сака знаењето да се постигне преку препознавање на Р како таква која конвенционално се користи за да произведе такви верувања. Овде се служи со донекаде изменетата анализа на Грајс дека Г има намера да произведе одреден илокуциски ефект преку наведување на С да ја препознае неговата намера да го постигне тој ефект. Воедно има намера препознавањето да се постигне преку фактот што лексичкиот и синтаксичкиот карактер на тоа што го искажува е конвенционално поврзан со тој ефект.
  
9. Семантичките правила на јазичниот код што го зборуваат Г и С се такви што Р е коректно и искрено изречена ако и само ако се задоволени условите од 1-8.

Од овие услови Серл понатаму изведува збир на правила за употреба на показателите на функции. Па така, семантичките правила за употреба на било кој показател на функција *P* за ветување се следните:

**Правило 1:** *P* мора да биде искажано само во контекст на реченицата (или поголем дискурс) чие искажување предвидува идно *D* (дејство) на *G* (говорителот). Ова се вика *правило на пропозициската содржина* и е изведено од условите 2 и 3.

**Правило 2:** *P* мора да биде искажано само ако *C* (слушателот) повеќе сака *G* да го изврши дејството отколку да не го изврши и ако *G* верува дека *C* повеќе сака *G* да го изврши *D* отколку да не го изврши.

**Правило 3:** *P* мора да биде искажано само ако на *C* и на *G* не им е очигледно дека *G* би го направил тоа во нормалниот тек на настаните. Правилата 2 и 3 се *подготвителни правила* изведени од подготвителните услови 4 и 5.

**Правило 4:** *P* мора да биде искажано само ако *G* има намера да го изврши *D*. Ова е *правило на искреност* изведено од условот на искреност 6.

**Правило 5:** Искажувањето на *P* вреди само доколку се прифати како обврска да се изврши. Ова е *суштинско правило*.

Овој модел, според Серл, може да се примени при анализата и на другите илокуциски чинови, што би помогнало во нивно подобро разбирање и понатамошна класификација.

#### 1.2.4. Класификација на говорните чинови

Една од поважните цели на Серл кои произлегуваат од темелните проучувања на говорните чинови е развивањето на општа класификација на говорните чинови на основни категории или типови. За таа цел, односно за да ги утврди разликите помеѓу илокуциските чинови, зема предвид дванаесет критериуми. Од нив клучни се три критериуми: видот на *илокуциската цел*, насоката на кореспонденција меѓу зборовите и светот, и психолошката состојба на говорителот:<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> John Searle, "A Classification of Illocutionary Acts", *Language in Society*, 5, (1976): 2-7.

1. *Разлики во целта на одреден тип на илокуција* – оваа цел Серл ја нарекува илокуциска цел, па така целта на наредбата е обид да се наведе слушателот да направи нешто, целта на опишувањето е да репрезентира нешто (вистинито или неvistинито) и сл. Илокуциската цел се разликува од илокуциската сила, но илокуциската цел може да биде дел од илокуциската сила. Илокуциската цел на барањето и наредувањето е иста, бидејќи и во двата случаја од соговорникот се бара да направи нешто, но илокуциската сила во двата случаи е различна.
2. *Разлики во насоката на кореспонденција меѓу зборовите и светот* – кај одредени илокуции, како дел од нивната цел, постои тенденција зборовите да ги прилагодуваат на светот (насока *збор-свет*), на пр. описи, тврдења, објаснувања, судови, и сл., а кај други тенденција светот да го прилагодуваат на зборовите (насока *свет-збор*) на пр. барања, наредби, ветувања, заветувања и сл.
3. *Разлики во изразените психолошки состојби* – при изведување на било кој илокуциски чин со пропозициска содржина говорителот изразува одреден став или состојба кон таа пропозициска содржина (изразување на заповед, ветување, жалење, верување, желба и сл.)

Останатите критериуми се според:

4. *Разликите во силата со која се репрезентира илокуциската цел* – на пр. илокуциската сила на наредувањето е поголема во однос на силата на барањето.
5. *Разликите во статусот или позицијата на говорителот и слушателот како носители на илокуциската сила на искажувањето* – на пр. наредба изречена на релација професор – ученик (на пр. да излезе од часот) има поголема илокуциска сила бидејќи на релација ученик – ученик тоа би било совет или предлог.
6. *Разликите во начинот на кој искажувањето се поврзува со интересите на говорителот и слушателот* – на пр. честитање од страна на едниот соговорник за положениот испит на другиот соговорник, и повратно, жалење од страна на другиот соговорник за паѓањето на испит на првиот соговорник.



7. *Разликите во однос на останатиот дискурс – изразите „заклучувам“, „реплицирам“, „од тоа следува“ и сл., ги поврзуваат искажувањата со други искажувања, како и со останатиот дискурс, односно контекстот на којшто му припаѓаат.*
8. *Разликите во пропозициската содржина одредени со индикаторите на илокуциската сила – на пр. разликата меѓу известувањето и предвидувањето е во тоа што известувањето мора да се однесува на сегашни или минати настани, а предвидувањето на идни.*
9. *Разликите помеѓу оние чиновни што мораат секогаш да бидат говорни чиновни и оние кои можат, но не мораат да бидат изведени како говорни чиновни – на пр. Го класифицирам ова како А и ова како Б, но класификацијата може да се направи и без да се каже било што.*
10. *Разликите помеѓу оние чиновни што бараат вонјазични институции за нивно изведување и оние што не бараат такви институции – на пр. чинот на благословување или прогласување виновен наспроти чинот на ветување.*
11. *Разликите помеѓу оние чиновни чијшто илокуциски глагол има перформативна употреба и оние чиновни кај кои не е така – на пр. ти наредувам, ти ветувам и сл. наспроти на пр. те навредувам и сл.*
12. *Разликите во стилот на изведувањето на илокуциските чиновни – на пр. разликата меѓу соопштувањето и исповедувањето не мора да биде разлика во илокуциската цел или пропозициската содржина, туку разлика во стилот на изведување на илокуцискиот чин.*

Пред да ја обелодени својата класификација на илокуциските чиновни Серл ги наведува тешкотиите со кои се соочувал во класификацијата на Остин. Тие се должат на:

- постојаната конфузија помеѓу глаголите и чиновите, бидејќи не сите глаголи се илокуциски глаголи;

- има премногу преклопувања на категориите;
- премногу хетерогеност во самите категории;
- многу од глаголите наброени во категориите не соодветствуваат со дефиницијата дадена за категоријата;
- нема усогласен принцип на класификација.

Со елиминација на овие тешкотии, Серловата класификацијата на говорните чинови станува една од попопуларните и поприватливите. Тој, како и Остин, разликува пет категории на илокуциски чинови.<sup>31</sup>

- *асертиви (репрезентативи)* – со оваа класа на илокуциски чинови говорителот се обврзува да му ја пренесе на слушателот вистинитоста на определен исказ. Серл ја дава следната формула за асертивите:  $\vdash \downarrow B(p)$  каде што:  $\vdash$  означува тврдење,  $\downarrow$  насока на прилагодување *збор-свет*,  $B$  означува психолошка состојба *верување* (дека  $p$ ). Во оваа класа спаѓаат: тврдењата, описите, објаснувањата и сл.
- *директиви* – илокуциската цел на оваа класа се однесува на обидите (од различен степен) на говорителот да го натера слушателот да направи нешто. Серл ги обележува како:  $!\uparrow J(C \text{ изведува } Ч)$ , каде што (!) ја означува илокуциската цел, ( $\uparrow$ ) ја означува насоката на прилагодување *свет-збор*,  $J$  е психолошката состојба *желба*, а пропозициската содржина е слушателот  $C$  да изведува одреден  $Ч$  во иднина. Глаголите што се поврзуваат со оваа класа на чинови се: наредува, заповеда, бара, моли, предизвикува, преколнува, но и: поканува, дозволува, советува, препорачува и сл. Прашањата Серл ги третира како поткласа на директивите бидејќи со нив говорителот го наведува слушателот да одговори, односно да изведе говорен чин.
- *комисиви* – оваа класа илокуциски чинови се однесува на обврзувањето (од различен степен) на говорителот да изврши некое идно дејство. Членовите на оваа класа се означуваат:  $K\uparrow H(\Gamma \text{ изведува } Ч)$ , при што  $K$  е било кој член на оваа класа илокуциски чинови,  $\uparrow$  ја означува насоката на прилагодување

<sup>31</sup> Searle, *Expression and meaning*, op. cit., 12-17.

*свет-збор*, Н психолошката состојба *намера*, додека пропозициската содржина е дека говорителот (Г) извршува некакво идно дејство. Овде спаѓаат ветувањата, заклетвите, договорите и сл.

- *експресиви* – целта на експресивите е да се изрази психолошката состојба определена со пропозициската содржина. Оваа класа на илокуциски чинови се поврзува со глаголите: честита, се заблагодарува, се извинува, сочувствува и сл. Формулата што Серл ја применува за експресивите е: Е Ø (П) (Г/С + својство), каде што со Е ја означува илокуциската цел која важи за сите експресиви, со Ø означува дека нема насока на кореспонденција, со П ги означува различните психолошки состојби кои се искажуваат при изведување на експресивите, додека пропозициската содржина им припишува некакво својство на говорителот или слушателот.
- *декларативи* – она што ја карактеризира класата на декларативите е дека успешното изведување на таквите чинови доведува до кореспонденција на пропозициската содржина и реалноста, односно успешното изведување гарантира дека пропозициската содржина одговара на светот. На пр. ако некој којшто е задолжен за тоа успешно номинира некого за кандидат тогаш номинираниот е кандидат; ако некој задолжен да венчава успешно прогласи некого за маж и жена тогаш тие се маж и жена и сл. Тоа значи дека декларативите прават еден вид измена во статусот или состојбата на нештата на кои се однесуваат кога доаѓа до нивно успешно изведување. Формулата што Серл ја предлага овде е: Д † Ø (п), каде што Д ја означува илокуциската цел на декларативите, † означува дека насоката на кореспонденција е и *збор-свет* и *свет-збор*, додека Ø означува дека не е присутна никаква психолошка состојба. Познат пример за декларатив е: *Го крштевам овој брод Кралица Елизабета* (проследено со кршење на шише од бродот).

Врз основа на трите критериуми: видот на илокуциската цел, насоката на кореспонденција меѓу зборовите и светот и психолошката состојба на говорителот,

како и класификацијата на илокуциските чинови Серл издвојува пет основни функции на говорните чинови, односно начини на употреба на јазикот:<sup>32</sup>

- да им кажуваме на луѓето какви се нештата,
- да се обидеме да ги натераме да направат одредени работи,
- да се обврземе себеси да извршиме нешто, да ги изразуваме нашите чувства и ставови,
- со нашите искажувања да направиме промени во светот.

Сепак, поделбата на говорните чинови директно релевантна за проблемот што се третира во ова истражување е онаа на *директни* и *индиректни* говорни чинови.

### 1.3. Директни и индиректни говорни чинови

Тука станува збор за еден поинаков пристап во дистинкцијата на говорните чинови кој се базира на врската помеѓу структурата и функцијата или, поконкретно, според Јул (George Yule), се базира на карактерот на врската помеѓу формалната структура на исказот и неговата комуникативна функција.<sup>33</sup> Тоа значи, ако се користи исказна реченица, прашална реченица и заповедна реченица во функција или со цел да се соопшти нешто, да се праша нешто и да се заповеда нешто станува збор за директен говорен чин, на пр.:

*Ја стави капата на глава.*

*Дали ја стави капата на глава?*

*Стави ја капата на глава!*

Но, постојат и случаи кога прашална реченица, на пр. *Прозорецот сè уште е отворен?*, се користи за пренесување на тврдењето *Ми студи.* или наредбата *Затвори го прозорецот!* Тогаш врската меѓу формалната структура на исказот и неговата комуникативна функција е индиректна, односно говорниот чин се изведува индиректно преку изведување на друг говорен чин, односно станува збор за индиректен говорен чин.

---

<sup>32</sup> Searle, *Expression and meaning*, op. cit., viii.

<sup>33</sup> George Yule, op. cit., 54-55.

Поопсежната обработка и анализа на директните, а особено индиректните говорни чинови ја дава Серл.

### 1.3.1. Теоријата на директните и индиректните говорни чинови (Серл)

Директните говорни чинови Серл ги дефинира како наједноставни примери за пренесување на значење каде што говорителот изговара некоја реченица и со неа го подразбира токму она што е речено. Во тие случаи намерата на говорителот е да произведе илокуциски ефект кај слушателот со тоа што слушателот ќе ја препознае неговата намера, а ќе ја препознае поради сопственото познавање на правилата кои го уредуваат искажувањето на реченицата.<sup>34</sup> Меѓутоа, како што стана збор и претходно, тоа не е секогаш така едноставно. Токму индиректните говорни чинови се случаи кога говорниковото значење на искажувањето и реченичното значење се раздвојуваат на различни начини. Поконкретно, кога говорителот искажува реченица го мисли тоа што го вели, но исто така мисли и нешто повеќе, поточно мисли или подразбира друга илокуција со поинаква пропозициска содржина. На пр. говорителот може да каже *Сакам тоа да го направим*, и тоа е тврдење, но примарно е барање упатено до слушателот *Направи го тоа.*, или друг случај е прашањето *Можеш ли да ми подадеш сол?* што исто така примарно е барање упатено до слушателот *Подади ми сол.*

Случаите од овој тип го отвораат проблемот на индиректните говорни чинови, а воедно и најголемата тешкотија во теоријата на говорните чинови: како да се инкорпорираат индиректните говорни чинови во теоријата?

Размислувањата на Серл одат во следнава насока: како е возможно говорителот да каже едно нешто и да го мисли тоа, но исто така да мисли и нешто друго? Но, со оглед на тоа што значењето делумно се состои и од намерата да се предизвика разбирање кај слушателот, го наметнува и проблемот: како е можно слушателот да го разбере индиректниот говорен чин кога реченицата што ја слуша и разбира значи нешто друго? проблемот се зголемува и комплицира од фактот што некои реченици речиси секогаш конвенционално се употребуваат како индиректно барање (*Можеш ли да ми подадеш сол?*). Во насока да одговори на поставените прашања и да ги реши проблемите Серл поставува своја теза, која воедно е и општата теза на која се базира истражувањето во овој труд. Тврдењето на Серл е дека **индиректните говорни**

<sup>34</sup> Searle, *Expression and meaning*, op.cit., 30.

чинови се можни врз база на взаемното, заедничко знаење кое го делат говорителот и слушателот, и лингвистичко и нелингвистичко, заедно со општите способности, моќи на рационалноста и општата способност за изведување заклучоци од страна на слушателот.<sup>35</sup> На тоа се надоврзува и соодветната апаратура што го објаснува сето тоа, како и индиректниот дел на овие говорни чинови: теоријата на говорните чинови, општите принципи на кооперативната конверзација и теоријата на конверзацијата импликација на Грајс, како и принципот на учтивост во обраќањето на соговорниците, како и теоријата на релевантноста.

### 1.3.2. Анализа на индиректните говорни чинови

Мошне важно е да се прикаже обидот на Серл за анализа на индиректните говорни чинови. Тој најпрво се зафаќа со разгледување на примери кои претставуваат типични случаи на феноменот на индиректноста:

(1) Студент А: *Ајде да одиме во кино вечер.*

(2) Студент Б: *Морам да учам за испит.*

Искажувањето под (1) е предлог, додека она под (2) во овој контекст би било одбивање на предлогот, но тоа не се содржи во неговото буквално значење. Искажувањето (2) е тврдење кое обично не се употребува за одбивање на предлози. Меѓутоа, во однос на тврдењата на пр. *Морам да јадам пуканки* или *Морам да ги врзам чевлите*, само *Морам да учам за испит* може да се земе како одбивање на предлогот (1). Тука се поставува прашањето: како Студентот А знае дека искажувањето (2) е одбивање на предлог, а не искажувањата *Морам да јадам пуканки* или *Морам да ги врзам чевлите*? Серл го дава одговорот преку реконструкција на несвесното расудување на слушателот во 10 чекори, но пред тоа ги воведува термините *примарен илокуциски чин* и *секундарен илокуциски чин*.<sup>36</sup> Секундарниот илокуциски чин на едно искажување е буквалното значење на искажувањето, а во случајот тоа е дека Б треба да се подготвува за испит. Примарниот илокуциски чин на едно искажување е чин кој се изведува преку секундарниот илокуциски чин, во случајот, со тоа што Б вели дека треба да се подготвува за

<sup>35</sup> Searle, *Expression and meaning*, op.cit., 32.

<sup>36</sup> Searle, *Expression and meaning*, op.cit., 33-34.

испит, всушност го одбива предлогот на А. Па така, прашањето сега би било: како А го разбира примарниот илокуциски чин којшто не е буквален преку разбирањето на буквалниот секундарен илокуциски чин? Тоа е дел од поголемото прашање: како Б мисли на примарниот илокуциски чин кога тој искажува само реченица која значи секундарен илокуциски чин?

Следуваат чекорите преку кои од буквалната илокуција се изведува примарната илокуција:<sup>37</sup>

**Чекор 1:** Му дадов предлог на Б, а тој како одговор го изнесе тврдењето дека треба да учи за испит (факти околу конверзацијата).

**Чекор 2:** Претпоставувам дека Б е кооперативен во конверзацијата, па според тоа неговата забелешка е релевантна (конверзациска кооперативност, види поглавје 2.1.1.)

**Чекор 3:** Релевантниот одговор треба да биде прифаќање или одбивање на предлогот, друг предлог, понатамошна дискусија и сл. (теорија на говорните чинови).

**Чекор 4:** Но неговото буквално искажување не е ниту прифаќање или одбивање на предлогот, ниту друг предлог, ниту понатамошна дискусија и сл., што значи дека одговорот не е релевантен (заклучок од 1 до 3).

**Чекор 5:** Ако се претпостави дека неговиот одговор е релевантен (според претпоставената конверзациска кооперативност), тогаш тој најверојатно подразбира повеќе од она што кажал и неговата примарна илокуциска цел треба да се разликува од буквалната (заклучок од 2 до 4).

**Чекор 6:** Знам дека учењето за испит обично одзема многу време во една вечер, но знам и дека одењето во кино обично одзема многу време во една вечер (заеднички фактички информации).

---

<sup>37</sup> Сп.: Searle, *Expression and meaning*, op.cit., 34-35.

**Чекор 7:** Според тоа, тој не може да оди во кино и да учи за испит во иста вечер (заклучок од 6).

**Чекор 8:** Подготвителните услови за прифаќање на предлогот, или за било кој друг комисив, е можноста да се изврши чинот кој се спомнува во пропозициската содржина (теорија на говорните чинови).

**Чекор 9:** Според тоа, знам дека кажал нешто што има таква последица поради која најверојатно нема да може да го прифати предлогот (заклучок од 1, 7 и 8).

**Чекор 10:** Па така, неговата примарна илокуциска цел е најверојатно да го одбие предлогот (заклучок од 5 и 9).

Понатаму, Серл дава други примери на индиректни говорни чинови, односно реченици кои се конвенционално употребени во изведувањето на индиректните директиви. Често целта е да се покаже учтивост од страна на говорителот со ублажување на барањата кои инаку би се искажале со директни императиви. Овој тип на индиректни говорни чинови ги дели во 6 групи:

**Група 1:** Реченици што се однесуваат на способноста на С(лушателот) да изврши одредено Д(ејство). На пр.:

*Можеш ли да ми подадеш сол?*

*Можеш ли да бидеш малку потивок?*

*Имаш ли ситно?*

**Група 2:** Реченици кои се однесуваат на желбата на Г(говорителот) С да изврши одредено Д. На пр.:

*Сакам да си одиш сега.*

*Посакувам да не го направеше тоа.*

*Се надевам ќе го направил тоа за мене.*

**Група 3:** Реченици што се однесуваат на Д кое го врши С. На пр.:

*Дали би се поместиле од моето стапало?*



*Ќе престанеш ли да правиш врева?*

*Нема ли да ги изедеш житарките?*

**Група 4:** Реченици што се однесуваат на желбата и волјата на С да изврши одредено Д. На пр.:

*Дали би сакале да напишете писмо или препорака за мене?*

*Дали би ви било тешко да ме исплатите следната среда?*

*Дали би ви било угодно да дојдете во петок?*

**Група 5:** Реченици што се однесуваат на причините за извршување на Д. На пр.:

*Зошто да не запреме овде?*

*Би требало веднаш да си одиш.*

*Би била добра идеја да го напуштиш градот.*

*Треба да бидеш малку повеќе учтив со својата мајка.*

**Група 6:** Реченици што вградуваат еден од овие елементи во друг, или вградуваат експлицитен директивен илокуциски глагол во еден од овие елементи. На пр.:

*Може ли да те замолам да ја симнеш капата?*

*Се надевам дека не ти пречи ако побарам да не оставиш малку насамо?*

*Би било ли премногу ако те замолам да правиш помалку врева?*

Според Серл, можат да се извлечат 8 факти кои се однесуваат на посочените типови реченици, а тоа се<sup>38</sup>:

**Факт 1:** Речениците немаат императивна сила како дел од нивното значење.

Како поткрепа на ова тврдење е фактот што одредени реченици можат да се поврзат со негирање на било каква императивна намера. На пр.:

*Би сакала да го направиш тоа за мене, но не те прашувам/не те молам/ не ти кажувам/не ти наредувам да го направиш тоа.*

**Факт 2:** Речениците не се двозначни, односно нема мешање помеѓу императивната илокуциска сила и неимперативната илокуциска сила.

---

<sup>38</sup> Searle, *Expression and meaning*, op.cit., 39.

**Факт 3:** Без оглед на фактите 1 и 2, овие реченици вообичаено се користат за издавање на директиви.

Серл тврди дека постои системска релација помеѓу овие типови на искажувања и директивните илокуции каква што нема помеѓу искажувањето *Морам да учам за испит* и одбивањето на предлогот. Тоа се докажува ако се додаде *те молам* (*Можеш ли те молам да ми подадеш сол?*). *Те молам* укажува на тоа дека станува збор за директив иако буквалното значење на остатокот на реченица не е директивно.

**Факт 4:** Речениците не се идиоми во вообичаена смисла.

Доказ за тоа е што може да се одговори на прашањата повикувајќи се на буквалното значење (прашање: *Зошто не замолчиш?*, одговор: *Затоа што сакам да кажам дека...*) и што може буквално да се преведат.

**Факт 5:** Овие реченици иако не се идиоми, сепак се идиоматски.

Токму заради нивната идиоматичност прашањето: *Можеш ли да ми подадеш сол?* е барање (директив), за разлика од прашањето: *Дали си физички способен да ми подадеш сол?* кое не е.

**Факт 6:** Речениците не се секогаш барања (директиви).

Со нив може и буквално да се праша нешто. На пр. прашањето: *Можеш ли да ми ја подадеш книгата?* во некои ситуации навистина може да биде прашање за нечија способност да го изврши дејството, доколку се работи за повреда, болест и сл.

**Факт 7:** Во случаи каде што речениците се искажуваат како барања тие сè уште го имаат своето буквално значење и се искажани со и како да го имаат буквалното значење.

Она што се додава во индиректниот говорен чин не е дополнително или поинакво реченично значење, туку е говорниковото значење.

**Факт 8:** Ова е последица на фактот 7 дека кога една од овие реченици се искажува со примарна илокуциска цел на директив, се изведува и буквалниот

илокуциски чин, односно говорителот искажува директив преку поставување на прашање или искажување на тврдење.

Серл сумира дека разликите помеѓу случаите кои се категоризирани и оние што се слични на одбивањето на предлогот да се оди во кино се состојат во тоа што категоризираниите случаи се системски. Меѓутоа, тој смета дека одреден пример на индиректно барање може да се анализира на исто ниво на детали како и со примерот за одбивањето на предлогот. За таа цел авторот нуди 10 чекори преку кои се објаснува расудувањето на слушателот за тој да заклучи дека се работи за барање. Чекорите се применети на реченицата *Можеш ли да ми подадеш сол.*

**Чекор 1.** Г ми постави прашање кое се однесува на мојата способност да му подадам сол (факт за конверзацијата).

**Чекор 2.** Претпоставувам дека е кооперативен и дека неговото искажување има некаква цел (принцип на конверзациска кооперативност).

**Чекор 3.** Конверзацискиот контекст не е таков за да поттикне теоретски интерес за мојата способност да му подадам сол (заедничка фактичка информација).

**Чекор 4.** Освен тоа, тој најверојатно знае дека можам да му подадам сол. (заедничка фактичка информација).

**Чекор 5.** Според тоа, неговото искажување не е само прашање, туку има и некоја друга илокуциска цел (заклучок од **Чекор 1, 2, 3 и 4**). Која е таа цел?

**Чекор 6.** Подготвителниот услов за било кој директивен илокуциски чин е способноста на С да го изведе Д содржано во пропозициската содржина (теорија на говорните чинови).

**Чекор 7.** Според тоа, Г ми постави прашање на кое позитивниот одговор повлекува подготвителен услов за барањето да му подадам сол (заклучок од **Чекор 1 и 6**).

**Чекор 8.** Ние сега вечераме и нормално е да се користи сол за време на вечера, но и да се подава од едни на други (заедничка информација).

**Чекор 9.** Со тоа тој алудирал на задоволување на подготвителниот услов за барањето кое сака да го исполнам (заклучок од **Чекор 7 и 8**).

**Чекор 10.** Па така, во отсуство на било која прифатлива илокуциска цел тој веројатно бара од мене да му подадам сол (заклучок од **Чекор 5 и 9**).

Според оваа анализа, причината за реченицата *Можеш ли да ми подадеш сол?*, а не некоја друга реченица, да служи како индиректно барање е во тоа што способноста соговорникот да подаде сол е подготвителен услов за барањето да се подаде сол. Меѓутоа, не сите прашања кои се однесуваат на способноста на соговорникот се барања. Затоа во разбирањето на индиректните говорни чинови треба да се земат предвид двете клучни компоненти: општите конверзациски принципи, како и заедничката информација или заедничко знаење кое го делат соговорниците.

Она што недостасува во анализата на Серл е разоткривање и поопсежно елаборирање на механизмите на индиректност кои го овозможуваат изведувањето на индиректните говорни чинови, како и разоткривање и елаборирање на причините за употребата на индиректноста како стратегија. Серл единствено предлага апаратура со која се објаснува индиректниот дел на индиректните говорни чинови, а тоа се општите принципи на кооперативната конверзација и теоријата на конверзациската импликација на Грајс. Па така, оваа апаратура заедно со теоријата на учтивост во обраќањето на соговорниците и теоријата на релевантност подетално ќе бидат елаборирани во следната глава на овој труд.

## 2. ТЕОРЕТСКА РАМКА ЗА ОБЈАСНУВАЊЕ НА ИНДИРЕКТНОСТА

Индиレクトноста претставува универзален феномен којшто се појавува во секојдневната комуникација во речиси сите култури. Универзалноста на феноменот не ја диктира и употребата, односно, како, каде и кога ќе се манифестира или аплицира индиレクトност, тоа варира од култура до култура, од еден природен јазик до друг. Индиレクトноста општо се дефинира како начин за пренесување на одредено значење и тоа индиレクトно преку искажување или невербално однесување за да се постигне одредена цел, или како начин за разоткривање на нечија намера по заобиколен пат.<sup>39</sup> Поради својата специфичност овој феномен редовно ги иницира клучните прашања: која е мотивацијата на луѓето да употребуваат индиレクトност како стратегија во комуникацијата; кои фактори му овозможуваат на говорителот да употребува индиレクトност; и кои фактори му овозможуваат на слушателот да ја интерпретира индиレクトноста?

Како фактори кои влијаат на употребата на индиレクトност во комуникацијата најчесто се посочуваат: општествената дистанција помеѓу соговорниците (возраст, пол, моќ и сл.); општествениот статус или доминација на говорителот врз соговорникот (колку понизок статус на говорителот во однос на соговорникот толку поиндиレクトна стратегија на обраќање); културните разлики во перцепцијата на тоа дали еден исказ се смета за наметнување или не; врската меѓу говорителот и соговорникот – права и обврски.<sup>40</sup>

Според тоа, може да се претпостават причините и механизмите за изведување на индиレクトните говорни чинови. Веќе претпоставените причини и механизми ја навестија улогата на одредени когнитивни состојби за кои во одредено општество се мисли дека се непријатни или непожелни, како и улогата на генерирањето на конверзациски импликатури кое се должи на потенцијални конфликти помеѓу прагматичките максими.

---

<sup>39</sup> Fachun Zhang, Hua You, "Motives of Indirectness in Daily Communication – Asian Perspective", *Asian culture and history*, 2, (2009): 99.

<sup>40</sup> Марија Кусевска, Зорица Трајкова, Силвана Нешковска, Фанија Смичковска, *Говорни чинови: барање, заблагодарување, извинување, приговарање во англискиот и во македонскиот јазик*, Скопје, Академски печат, 2014, 39.

## 2.1. Улогата на конверзациската импликаатура во објаснување на индиректноста

Концептот на конверзациската импликаатура прв го воведува и елаборира Грајс, а под него подразбира обид да се сфати способноста на „читање помеѓу редови“, односно, како можеме да разбереме информација која не е експлицитно изговорена или напишана? Станува збор за еден вид појава кога на основното, конвенционално значење на некое искажување во одредена комуникациска ситуација со одредени намери на говорителот, му се придружува дополнително значење кое станува главно. Но, пред да се започне со подетално елаборирање на конверзациските импликации треба да се каже дека терминот *импликаатура* се разликува од терминот *импликација*. Импликацијата се однесува на семантичката содржина на некој исказ, поточно на логичката врска помеѓу две пропозиции коишто ако се означат како  $p$  и  $q$ , тогаш логичката импликација е релацијата: ако  $p$ , тогаш  $q$ , или  $p \rightarrow q$ .<sup>41</sup> Меѓутоа, логичката импликација не кореспондира секогаш со она што во секојдневниот живот го подразбираме со „имплицира“, па кога станува збор за импликаатурата тогаш „се работи за една прагматичка релација која е слична, но никако не смее да се поистовети со семантичката релација на логичкото следување“.<sup>42</sup>

### 2.1.1. Принципот на кооперативност и генерирањето на конверзациските импликации

Теоријата на Грајс за конверзациската импликаатура почива на две главни премиси. Прво, ако Грајс ја доживува конверзацијата како посебен вид на рационално однесување со цел да се постигне одредена цел, тогаш во „идеални услови“ во кои се одвива една конверзација соговорниците се рационални агенти коишто се придржуваат на општ принцип на рационалност наречен *принцип на кооперативност*. Тоа значи дека во конверзацијата треба да се придонесува онака како што се бара, на соодветно

---

<sup>41</sup> Jacob L. Mey, *Pragmatics*, Blackwell Publisher Inc., Oxford, 2001, 45.

<sup>42</sup> Ана Димишковска Трајаноска, *Прагматиката и теоријата на аргументацијата*, Ѓурѓа, Скопје, 2001, 61.

ниво и во согласност со целите или насоките на разговорот во кој се учествува.<sup>43</sup> Овој принцип Грајс го развива во девет максими класифицирани во четири категории:<sup>44</sup>

Во категоријата на *квантитет* се максимите:

1. Да се придонесува доволно информативно во конверзацијата (согласно целта на тековната конверзација)
2. Придонесот да не биде повеќе информативен од што се бара

Категоријата *квалитет* ги содржи максимите:

1. Да не се кажува она што не е вистина
2. Да не се кажува она за што нема соодветни докази

Во категоријата на *релацијата* спаѓа максимата:

1. Тоа што се кажува да биде релевантно

Категоријата на *модалитетот* (начинот) се разликува од другите по тоа што не се однесува на содржината за која се зборува, туку на начинот како да се зборува. Супермаксимата на оваа категорија е придонесот во конверзацијата да биде јасен, додека максимите се:

1. Да се избегнуваат нејасни изрази
2. Да се избегнува двосмисленост
3. Да се биде краток (без непотребни развлекувања во говорот)
4. Да има ред во говорот

Доколку се следат понудените максими на Грајс би се овозможила рационална и максимално ефективна размена на доволно информации, на кооперативен, јасен, искрен и релевантен начин. Но, не е секогаш така. Многу често се случува учесниците во разговорот да нарушуваат една или повеќе од понудените максими. Со тоа се покренува втората централна премиса во теоријата на Грајс каде што се гледа поврзанооста меѓу принципот на кооперативност и максимите со конверзациската

---

<sup>43</sup> Paul Grice, op. cit., 26.

<sup>44</sup> Paul Grice, op. cit., 26-28.

импликаатура. Учесникот во конверзацијата може да ги наруши максимите на различен начин:<sup>45</sup>

1. Може тивко и ненаметливо да наруши некоја максима и да го доведе во заблуда соговорникот.

2. Може да се откаже и од максимите и од принципот на кооперативност, па на таков начин и да ја прекине комуникацијата.

3. Може да се соочи со судир, на пр. неможност да се придржува до првата максима на квалитет (да се придонесува доволно информативно во конверзацијата) без да ја крши втората максима на квантитет (да не се кажува она за кое нема соодветни докази).

4. Може да игнорира одредена максима без причина, или очигледно да не успева да ја исполни. Ако се претпостави дека говорителот е во можност да се придржува до максимата, дека таа не е во судир со друга максима и говорителот не мора да избира помеѓу нив, понатаму дека говорителот не одбива кооперативност и не сака да го доведува соговорникот во заблуда, тогаш слушателот се соочува со проблемот: како тоа што го искажува говорителот може да се поврзе со претпоставката дека го зема предвид општиот принцип на кооперативноста? Токму таквата ситуација отвора простор за појавување на конверзациската импликаатура. Нејзиното генерирање Грајс го нарекува *експлоатација* на максимите. Општиот модел за изведување на конверзациските импликации, според Грајс, е:<sup>46</sup>

Говорителот вели дека  $p$ ; нема причина да мислам дека тој не ги почитува максимите, или барем принципот на кооперативноста; тој не би го правел тоа освен ако не мисли дека  $q$ ; тој знае (и знае дека јас знам дека тој знае) за мојата свесност дека претпоставката дека тој мисли дека  $q$  е потребна; тој не прави ништо за да ме спречи да мислам дека  $p$ ; неговата намера е да мислам или барем да ми дозволи да мислам дека  $p$ ; па според тоа, имплицира дека  $q$ .

За илустрација на претходно кажаното Грајс прави анализа на примери на конверзациска импликаатура. Ги дели на три групи:<sup>47</sup>

---

<sup>45</sup> Paul Grice, op. cit., 30.

<sup>46</sup> Paul Grice, op. cit., 31.

<sup>47</sup> Paul Grice, op. cit., 31-36.



**Група А:** Примери каде што ни една максима не е нарушена, или барем не е јасно дали е нарушена. На пример:

А стои покрај автомобилот со кој има некој проблем, му приоѓа Б и се одвива следната комуникација:

*А: Немам бензин.*

*Б: Зад аголот има бензинска пумпа.*

Б би ја нарушил максимата „тоа што се кажува да биде релевантно“ доколку не би мислел дека бензинската пумпа работи, дека има бензин и сл., така што Б имплицира дека бензинската пумпа работи и има бензин, или барем дека работи.

**Група Б:** Примери во кои некоја максима е нарушена, но нарушувањето е поради судирот со друга максима. На пример:

А планира патување со Б во Франција за празниците. И двајцата знаат дека А сака да го посети пријателот В доколку тоа не го пролонгира многу патувањето:

*А: Каде живее В?*

*Б: Некаде на југот од Франција.*

Одговорот на Б е помалку информативен од она што му треба на А. Станува збор за кршење на првата максима на квантитетот, а тоа се должи на претпоставката дека Б е свесен дека ако биде поинформативен ќе ја крши втората максима на квалитет, односно „да не се кажува она за што нема соодветни докази“. Па така, Б имплицира дека не знае во кој град живее В.

**Група В:** Примери коишто вклучуваат експлоатација, односно нарушување на некоја максима со цел да се добие конверзациска импликација. Има случаи кога тоа се постигнува и со стилски фигури.

1) Пример кога се нарушува првата максима на квантитет „да се придонесува доволно информативно во конверзацијата“. На пр.:

А пишува препорака за свој студент кој треба да конкурира за одредено работно место: „Почитувани, X има одлично познавање на англискиот јазик и беше редовен на предавањата.“ Грајс објаснува: кога А не би сакал да биде кооперативен воопшто не би го напишал писмото. Меѓутоа, сигурно може да напише повеќе со оглед на тоа што се работи за негов студент и што знае дека се бараат повеќе информации. Па јасно е дека со оскудноста во информациите професорот имплицира дека X не е соодветен за тоа работно место.

Како примери за кршење на првата максима на квантитет ги наведува и тавтологиите: *Жени се жени, Војна е војна, Хамбургер е хамбургер* и сл.

2) Примери кога се нарушува првата максима на квалитет „да не се кажува она што не е вистина“. Примерите што следат се случаи на метафора и иронија и сл.:

А му вели на Б: *Ти си кремот во моето кафе*. Овој случај може да се разгледува и како иронија и како метафора. Кога е иронија: А не го мисли тоа што го кажува доколку се знае дека имал лошо искуство со Б, така што јасно е дека А сака да порача нешто различно од тоа што го кажал, во случајот спротивното (*Ти си отровот во моето кафе*). Кога искажувањето се разгледува како метафора тогаш: А кажува невистинит факт и не се обидува да го докаже, туку му припишува особини на Б (во случајот позитивни, на пр. „Ти си радоста во мојот живот“) кои се врзуваат за нештата што се спомнуваат во искажувањето.

3) Примерите во кои имплицатурата се постигнува со вистинско нарушување на максимата на релација се ретки, но се среќаваат. Таков пример е ситуацијата:

На еден прием А вели: *Г-дин X е една стара вреќа*, тогаш се случува момент на вцашена тишина која ја прекинува Б велејќи: *Времето беше прекрасно летово, нели?* Б бесрамно одбива да ја смета за релевантна забелешката на А. Тој со искажувањето имплицира дека забелешката не треба да се дискутира и дека А направила социјален гаф.

4) Примери во кои различните максими кои спаѓаат под супермаксимата „да се биде јасен“ се нарушени.

Такви се примерите каде што има двозначност и нејасност, но тука предвид се земаат примери каде што говорителот свесно и намерно употребува двозначност и нејасност со очекување дека ќе бидат препознаени од слушателот. Она што слушателот

треба да го реши е причината поради која говорителот одбира двозначно искажување. Таков е примерот *Среќата ме напушти денес*, каде што *среќата* може да се однесува на одредена психолошка состојба, но и на конкретен субјект.

За илустрација на намерно нејасни искажувања е ситуација каде што А и Б разговараат во присуство на трета личност, на пр. дете, тогаш А може намерно да е нејасен со надеж дека Б ќе го разбере, а третата личност не. Ако А очекува Б да сфати дека бил намерно нејасен, тогаш е нормално да се претпоставува дека А водејќи ваква конверзација имплицира дека содржината на кажаното не треба да се открива пред третата личност.

### 2.1.2 Типови и карактеристики на конверзациската импликатура

Имплицатурите кои досега беа претставени Грајс ги нарекува *партикуларизирани конверзациски имплицатури*. Карактеристично за нив е што се зависни од содржината на искажувањето и принципите, но исто така се зависни и од контекстот, така што едно исто искажување не би имало иста импликација во различни контексти. За разлика од нив постојат и *генерализирани конверзациски имплицатури* кои произлегуваат од содржината на искажувањето, односно од употребата на одредена зборовна форма. Тие форми доведуваат до такви имплицатури кои не се зависни од контекстот, на пр. *Петар се забавува со некоја жена.*, така што со искажувањето се имплицира дека *некоја жена* не е жената на Петар, ниту пак било која друга жена (мајка, сестра и сл.) која има блиска врска со него. Општата употреба на одредена форма на зборови, при која нема посебни околности, содржи импликатура која што е генерализирана.

Грајс издвојува пет својства карактеристични за конверзациските имплицатури, а со кои се диференцираат од останатите семантички и прагматички расудувања:

- првото својство на конверзациските имплицатури е дека тие можат да се поништат, односно да се отповикаат. Тоа се прави со додавање на дел кон искажувањето во кој се отфрла имплицатурата. На пр. во ситуацијата:

А: *Одамна не сум го видела Петар во дискотеката.*

Б: *Петар има викендичка на Попова Шатка.*

Б имплицира дека Петар не оди во дискотеката бидејќи викендите ги поминува во викендичката, но ако Б додаде „но не мислам дека често оди таму“ тогаш тој ја отповикал импликаатурата.

- второто својство е неодделивост и се однесува на поврзаноста на конверзациските импликатури со семантичката содржина на искажувањето во конкретна говорна ситуација, т.е. контекст.

- третото својство е дека импликаатурите не се дел од конвенционалното значење на лингвистичкиот израз.

- четвртото својство е мултиплицирање и подразбира дека импликаатурата на искажувањето не е единствената можна интерпретација на искажувањето. Израз со едно значење може да произведе различни импликатури во различни околности.

- петтото својство е дека импликаатурите се калкулативни, тоа значи дека нивното генерирање е пресметување, калкулација при кое се покажува како од буквалното значење на искажувањето од една страна и принципот на кооперативноста и максимите од друга страна следува заклучување од страна на слушателот кој ја претпоставува кооперативноста.

Теоријата на Грајс покажува дека е можно да се извлечат принципи со кои се контролира дистанцата или врската помеѓу смислата и силата на искажувањето, и преку кои се генерираат конверзациските импликатури. Евидентна е важноста на конверзациските импликатури во објаснувањето на индиректноста, односно како говорителот пренесува порака која излегува од семантичката содржина на реченицата што ја употребува за постигнување на својата илокуциска цел. Од тие причини, во анализата и интерпретацијата на директните, а особено индиректните говорни чинови, понатаму во трудот, теоријата на Грајс ќе има важна улога. Значајноста на теоријата на Грајс е поткрепена и од размислувањето на Финеган (Finegan) којшто индиректните говорни чинови ги објаснува преку четири карактеристики.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Edward Finegan, *Language, its structure and use*, Thomson Corporation, Wadsworth, 2004, 290.

- индиректните говорни чинови нарушуваат барем една максима од принципот на кооперативност,

- буквалното значење на локуцијата на индиректниот говорен чин се разликува од планираното значење (намерата на говорителот),

- слушателот и говорителот ги идентификуваат индиректните говорни чинови воочувајќи како со искажувањето се нарушува некоја максима под претпоставка дека соговорникот се придржува до принципот на кооперативност,

- откако говорителот и слушателот ќе го идентификуваат индиректниот говорен чин го идентификуваат и планираното значење (намерата) со помош на знаењето за контекстот и светот што ги опкружува.

Секако дека теоријата на Грајс не е единствената чија цел е да ги објасни принципите што ја регулираат деривацијата на имплицираното значење, таква е и теоријата на релевантноста.

## 2.2. Теоријата на релевантност и третирањето на индиректноста

Теоријата на релевантност претставува когнитивно-прагматичка теорија на комуникација постулирана од авторите Спербер (Sperber) и Вилсон (Wilson) и се однесува на вториот дел од комуникацијата, т.е. заклучувањето. Со теоријата на Грајс се поврзува преку максимата на релацијата, односно со барањето тоа што говорителот го кажува да биде релевантно. Од друга страна, слушателот очекува дека тоа што го слуша е релевантно, па штом ќе го задоволи очекувањето тој ја прекинува потрагата по значењето на кажаното во било која комуникациска ситуација. Врската со една од максимите на Грајс не значи дека теоријата на релевантност целосно ги зема предвид принципот на кооперативност и анализата со термините на максимите. Па така, намерното кршење на максимите не игра некоја посебна улога во сфаќањето на теоријата на релевантноста, а комуникацијата не се третира како нужно кооперативна, туку едноставно, за успешна комуникација единствената цел којашто говорителот и слушателот треба да ја делат е едниот да разбере и другиот да биде разбран. Па затоа релевантноста се смета за главно комуникативно средство што го води процесот на

заклучување потребен да се идентификуваат комуникативните интенции кои се кријат зад искажувањето.

Заедничкото со теоријата на Грајс се трите претпоставки кои се однесуваат на вербалната комуникација:

- прво, дека значењето на реченицата е средство за пренесување на говорниковото значење, односно неговата интенција којашто е потполно препознаена.

- второ, дека говорниковото значење не може едноставно да се сфати или декодира, туку треба да се заклучи од она што говорителот го кажал и од контекстот.

- трето, дека во процесот на заклучување на говорниковото значење слушателот е воден од очекувањето дека комуникацијата треба да задоволува одредени стандарди; според Грајс тоа беше принципот на кооперативност и конверзациските максими, но според теоријата на релевантноста тоа е претпоставката за оптимална релевантност.

Според оваа теорија комуникацијата е успешна не кога соговорниците го препознаваат јазичното значење на искажувањето, туку кога од него изведуваат заклучоци, односно го заклучуваат она што говорителот имал намера да го каже.<sup>49</sup> Поконкретно, теоријата на релевантноста разбирањето на искажувањето го третира како процес на заклучување којшто како инпут го зема произведувањето на искажувањето од страна на говорителот заедно со контекстуалната информација, а како аутпут ја дава интерпретацијата на говорниковото значење. Релевантноста се третира како својство на инпутите во когнитивниот процес. Степенот на релевантност во едно искажување го управуваат два фактора: *контекстуалниот ефект (когнитивен ефект)* и *напорот на процесирање (когнитивен напор)*.

- *Контекстуалните ефекти* – колку повеќе ги има толку е поголема релевантноста на исказаното, т.е. поголем когнитивен ефект значи поголема релевантност на инпутот. Контекстуалните ефекти се нешта што припаѓаат на следните типови:

- додавање или појава на нова информација
- зајакнување на старата информација
- ослабување на старата информација
- напуштање на старата информација

Значи, контекстуалниот ефект се појавува кога нова информација доаѓа во интеракција со постоечката и притоа се разграничуваат два типа на ефекти: оние коишто ги

---

<sup>49</sup> Dan Sperber and Deirdre Wilson, *Relevance: Communication and cognition*, Oxford, Blackwell, 1986, 23.

зајакнуваат старите информации (претпоставки) и оние коишто резултираат со ослабување и напуштање на старите информации (претпоставки). Новото искажување кое не се поврзува со ништо претходно познато или претпоставено, најверојатно не е вредно за процесирање. Новото искажување кое заедно со старата информација дозволува многу нови заклучувања најверојатно е вредно за процесирање.

- *Напорот на процесирање* – помал напор на процесирање, односно разоткривање на искажувањето, упатува на поголема релевантност на инпутот. Овде треба да се потенцира дека:

- забележителните, повпечатливите, поочигледните искажувања се процесираат со помалку напор.
- директните заклучувања се процесираат со помалку напор од индиректните.

Теоријата на релевантност редовно го вклучува и контекстот во толкувањето на искажувањата, но не како однапред зададена категорија, туку како избор на слушателот. Вистинскиот контекст е збир на претпоставки коишто даваат соодветни контекстуални ефекти споредено со напорот потребен кога се комбинираат со новата информација што ја содржи искажувањето. Говорителот ја има најголемата одговорност во комуникацијата: претпоставува одредени факти за слушателот (организацијата на знаењето за светот, перцептивните и когнитивните способности, како и менталната активност на поединецот), а воедно произведува искажување кое му овозможува на слушателот да изведе вистински заклучоци со минимален когнитивен напор. Улогата на слушателот е попасивна. Тој ја пробува достапноста на можните контексти и првиот којшто дава релевантни заклучоци сразмерно напорот што се вложува е тој што е предвиден од страна на говорителот.

Врз база на претходните дефиниции, Спербер и Вилсон предлагаат два главни принципи на релевантноста:<sup>50</sup>

- првиот, когнитивниот принцип, се однесува на когнитивната сфера, односно на претпоставката дека когнитивниот систем на човекот е насочен кон максимална релевантност, односно постигнување на најдобар когнитивен ефект со најмал напор.

- вториот, комуникативниот принцип, се однесува на сфаќањето дека секој чин на инференцијалната комуникација ја пренесува и претпоставката за сопствената реле-

---

<sup>50</sup> Sperber and Wilson, op. cit., 260.

вантност. Поточно, информацијата што се пренесува го подразбира очекувањето на релевантноста: говорителот го бара вниманието на соговорникот, а соговорникот прима одредени когнитивни ефекти вредни за внимание.

За разлика од теоријата на Грајс каде што индиректноста се интерпретира како нарушување на конверзациските принципи, кај Спербер и Вилсон интерпретацијата на индиректноста ја следи потребата за интерпретација согласно принципите на релевантноста. Се претпоставува, од страна на слушателот, дека индиректноста води кон т.н. екстра контекстуални (когнитивни) ефекти, што е компензација за напорот вклучен при екстра процесирањето. Кон такви екстра контекстуални ефекти може да води и на пр. феноменот на учтивоста, бидејќи познато е дека релевантноста нема работа само со јазичната реализација, туку и со севкупното однесување.

### 2.3. Улогата на теоријата на учтивоста во објаснувањето на индиректноста

Не треба да се заобиколи фактот дека јазичната интеракција е општествена интеракција и дека голем дел од она што се пренесува при комуникацијата е детерминирано од општествените односи. Еден посебен вид на општествено однесување е и феноменот на учтивоста во обраќањето на соговорниците, што е тесно поврзано со индиректноста. И Грајс и Серл во сфаќањето на конверзациската импликатура и индиректните говорни чинови посочуваат на учтивоста како многу важен фактор којшто бил споменуван, но не бил земен предвид во нивните анализи. Во тој контекст и Лич (Leech) смета дека најветувачки пристап во истражувањето на индиректните илокуции е проширувањето на концептот на конверзациската импликатура на Грајс со вклучување на други принципи (покрај принципот на кооперативноста), поточно вклучување на принципот на учтивоста.<sup>51</sup> Различните пристапи во толкувањето на учтивоста имаат една заедничка точка на дискусија, а тоа е идентификација на индиректноста со учтивоста преку интерпретација на сфаќањата на Серл и Грајс.

---

<sup>51</sup> Geoffrey Leech, *Semantics, The Study of Meaning*, Penguin Books, Harmondsworth, 1985, 338.



### 2.3.1. Пристапи во сфаќањето и дефинирањето на поимот *учтивост*

Голем број истражувачи се обидувале да го дефинираат поимот *учтивост*, но досега нема некоја општоприфатена дефиниција. Лејкоф (Lakoff) (цит. кај Ватс (Watts)) смета дека учтивноста е наменета да ја олесни интеракцијата со минимизирање на потенцијалниот конфликт и конфронтација инхерентни на секој облик на меѓучовечки односи.<sup>52</sup> Чен (Chen) ја дефинира учтивноста како социокултурен феномен кој се базира на општествените вредности на одредена заедница.<sup>53</sup> Сепак, учтивноста како прагматички феномен најчесто се интерпретира како стратегија со која говорителот одржува хармонични меѓучовечки релации.

Основните перспективи во досегашното третирање на учтивноста според Фрејзер (Fraser) главно се:<sup>54</sup>

1) *Од аспект на општествената норма* – подразбира дека секое општество има свои норми кои се состојат од експлицитни правила кои налагаат одредено однесување, состојба или начин на размислување во одреден контекст. Со тоа, позитивно ќе бидат оценети оние коишто дејствуваат согласно нормата (учтивост), додека негативно оние што дејствуваат спротивно на нормата (неучтивост, непристојност).

2) *Од аспект на конверзациските максими* – се однесува на конверзациските максими и субмаксими на Грајс кои го придружуваат принципот на кооперативност и ја водат или спречуваат конверзацијата на рационалните луѓе. Фрејзер, врз основа на максимите на Грајс го надоврзува сфаќањето на Лејкоф (цит. кај Фрејзер) за учтивноста која вклучува уште две правила на *прагматичката компетенција*<sup>55</sup>:

- *биди јасен* (како кај Грајс)

- *биди учтив*.<sup>56</sup>

---

<sup>52</sup> Richard Watts, *Politeness*, Cambridge University Press, New York, 2003, 50.

<sup>53</sup> Rong Chen, „Responding to compliments: A contrastive study of politeness strategies between American English and Chinese speakers”, *Journal of Pragmatics*, 20 (1993): 67.

<sup>54</sup> Сп.: Bruce Fraser, „Perspectives on politeness”, *Journal of Pragmatics*, 14 (1990): 219-236.

<sup>55</sup> *Прагматичката компетенција* се однесува на способноста за правилна употреба на јазикот во различни општествени ситуации.

<sup>56</sup> Bruce Fraser, *op.cit.*, 223.

Овие правила Лејкоф ги зема како спротивставени бидејќи во конверзацијата е поважно да се избегне судирот помеѓу соговорниците, отколку да се постигне јасност. Таа ги додава и следните три субмаксими на учтивост:

- *не се наметнувај* (во ситуации кога се очекува формална учтивост, односно кога едниот соговорник има поголем социјален статус од другиот и кога двете страни се свесни за тоа, на пр. односот: професор – ученик, доктор – пациент и сл.)

- *давај опција* (во ситуации кога се очекува неформална учтивост, односно кога разликите во статусот се помали и кога соговорниците не се во блиска врска, на пр. продавач - муштерија)

- *направи соговорникот да се чувствува добро* (кога се очекува блиска учтивост, односно кога соговорниците се во блиска врска, роднини, пријатели и сл.).

Теоријата на учтивост на Лич исто така се базира на конверзациските максими на Грајс, но воведува и свои два конверзациски принципи: *интерперсонална реторика* и *текстуална реторика*. Учтивоста ја третира во рамки на интерперсоналната реторика која се состои од три збира на максими:

- оние кои се поврзуваат со Грајсовиот принцип на кооперација,

- оние кои се поврзуваат со принципот на учтивост,

- оние кои се поврзуваат со принципот на иронија.

Со принципот на кооперација и максимите може да се објасни како со одредено искажување се пренесува индиректна порака, а со принципот на учтивост и максимите се објаснува зошто индиректноста е употребена, односно зошто говорителот одбира одредена содржина и форма за она што го вели. Според тоа, „кооперативниот принцип има функција да го регулира она што го велиме и така да придонесе во претпоставените илокуциски цели. Но сепак, треба да се признае и дека принципот на учтивост има повисока регулативна улога: да ја одржува општествената рамнотежа и пријателските односи коишто ни овозможуваат да претпоставиме дека нашите соговорници се пред сè кооперативни“.<sup>57</sup>

Во рамки на принципот на интерперсонална реторика Лич предлага 6 максими:<sup>58</sup>

- *максима на такт* (минимизирај ја штетата на соговорникот, максимизирај ја добивката на соговорникот)

<sup>57</sup> Geoffrey Leech, *Principles of Pragmatics*, Longman, New York, 1983, 82.

<sup>58</sup> Geoffrey Leech, *op.cit.*, 82.

- *максима на великодушност* (минимизирај ја личната добивка, максимизирај ја добивката за соговорникот)

- *максима за одобрување* (минимизирај ја критиката за соговорникот, максимизирај ја пофалбата за соговорникот)

- *максима на скромност* (минимизирај ја пофалбата за себе, максимизирај ја пофалбата за соговорникот)

- *максима на согласување* (минимизирај го несогласувањето меѓу себе и соговорникот, максимизирај го согласувањето меѓу себе и другите)

- *максима на симпатија* (минимизирај ја антипатијата меѓу себе и другите, максимизирај ја симпатијата меѓу себе и другите).

Со максимите Лич прави обид да ја претстави суштината на својата теорија, а тоа е дека учтивоста се базира на минимизирање на штетата (во било каква манифестација) за соговорникот, максимизирање на добивката (во било каква манифестација) за соговорникот.

Понатаму, за секоја од максимите Лич предлага збир на скали според кои се одредува степенот на пр. на такт или великодушност кои се „дозираат“ во одредена комуникативна ситуација. Тие се:

- *скала на штета/добивка* (го претставува степенот на штета/добивка на говорителот и соговорникот во комуникативната ситуација)

- *скала на избор* (го претставува степенот на избор што говорителот му го остава на соговорникот)

- *скала на индиректност* (го претставува на степенот на вложен напор од страна на соговорникот да ја разбере интенцијата на говорителот)

- *скала на авторитет* (го претставува на степенот на правото на говорителот да му се наметнува на соговорникот)

- *скала на општествена дистанца* (го претставува степенот на блискост помеѓу соговорниците)

Понатаму, во зависност од илокуциската сила искажувањето може да бара различни видови и степени на учтивост. Во тој контекст Лич сугерира четири основни илокуциски функции според тоа како се поврзуваат со општествената цел за воспоставување и одржување на пристојност:<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup> Geoffrey Leech, op. cit., 104.

- *конкурентност* – вклучува чинови како: наредување, прашување, молење, барање, каде што се бара негативна учтивост со цел да се намали имплицитното несогласување во конкурентскиот однос меѓу она што говорителот сака да го постигне и она што се нарекува „добри манири“.

- *дружељубивост* – вклучува чинови како: покана, честитање, понуда, благодарување, поздравување и сл., каде што е потребна позитивната учтивост.

- *соработка* – вклучува чинови како: тврдење, известување, прогласување, и сл. Но тука илокуциската цел е индиферентна во поглед на општествената, па во тој случај учтивноста е ирелевантна.

- *конфликт* – вклучува чинови како: закана, обвинување, проколнување, и сл. Овде учтивноста не е тема на дискусија бидејќи по својата природа конфликтните илокуции се наменети за одбрана.

Сето ова го потврдува кажаното, дека принципот на учтивост има повисока регулативна улога, односно ја одржува општествената рамнотежа и пријателските односи под претпоставка дека соговорниците се кооперативни (принцип на кооперативност). На тој начин двата принципа придонесуваат во остварувањето на илокуциските цели, односно се надополнуваат во толкувањето на индиректноста.

3) *Од аспект да се сочува лицето/образот*<sup>60</sup> (анг. *face*) подразбира толкување на учтивноста во рамки на кое „рационалната личност“ има *лице*, односно емоционална и општествена слика за себе која им ја претставува на другите и очекува од нив да биде препознаена или пак дека индивидуата има самопочит, чест, углед, вредност и сл. во општеството. Тука се надоврзува и Гофман (Goffman) кој смета дека *лицето* е позитивна општествена вредност со која секоја индивидуа се докажува во интеракцијата со другите, а општествената вредност се претпоставува дека е стекната низ претходни контакти и искуства.<sup>61</sup> Со еден збор *лицето* е јавната слика за нас самите, базирана на докажани општествени вредности.

---

<sup>60</sup> Кусевска прави разлика меѓу македонските *лице* и *образ*. Смета дека „*лицето* тежнее кон карактерот на индивидуата, *образот* е нејзината морална страна“...*образот* овозможува индивидуата да биде прифатена во општеството доколку ги почитува општествените норми. „Додека *лицето* е индивидуално, *образот* е колективен.“ (во: Марија Кусевска, *Меѓукултурна прагматика*, Академски печат, Скопје, 2012, стр. 23). Може да се каже дека анг. *face* на некој начин ги обединува и двете, па со слично значење понатаму во текстот ќе се употребува *лице*.

<sup>61</sup> Erving Goffman, *Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior*, Penguin Books, Harmondsworth, 1972, 5.

Врз дефиницијата на Гофман се базира и теоријата за учтивоста на Браун и Левинсон. Во основата на нивната теорија е идејата дека најсилната мотивација да не се зборува стриктно по конверзациските принципи е учтивоста, односно „нема девијација на рационалната ефикасност без причина“<sup>62</sup> во една неутрална општествена рамка определена од принципот на кооперација во која се одвива секојдневната комуникација. Тие претпоставуваат дека постои „личност - модел“ (model person)<sup>63</sup>, идеален модел во комуникацијата (тука спаѓаат и говорителот и слушателот) кој има *лице* и е со општоприфатени особини на рационалност. Поимот *лице* содржи два аспекта: *позитивно* и *негативно лице*. Позитивното лице е тенденција или желба на поединецот да биде прифатен, почитуван и позитивно вреднуван од останатите припадници на општеството. Негативното лице е тенденција или желба на поединецот да не биде попречуван во своите дејствувања и сопствената слобода во општеството. Еден од принципите на теоријата на учтивоста на Браун и Левинсон е и идејата дека на одредени говорни чинови им е во природата да го загрозуваат *лицето* (face threatening acts - FTA).<sup>64</sup> Тие предлагаат четири начини на анализа на чиновите кои го загрозуваат *лицето*:

- чиновни кои го загрозуваат негативното лице на слушателот, на пр.: наредба, закана, предупредување, опомена и сл.

- чиновни кои го загрозуваат позитивното лице на слушателот, на пр.: критика, поплака, несогласување и сл.

- чиновни кои го загрозуваат негативното лице на говорителот, на пр. прифаќање на понуда, прифаќање на благодарност, нерадо ветување и сл.

- чиновни кои го загрозуваат позитивното лице на говорителот, на пр. изви-нување, примање пофалба, признавање/исповед (вина).

Секој рационален учесник во процесот на комуникација би настојувал да ги избегне говорните чиновни што го загрозуваат *лицето* или пак би применил одредени стратегии за минимизирање, односно „омекнување“ на загрозувањето. За таа цел, Браун и Левинсон предлагаат низа на такви стратегии, но пред тоа посочуваат дека говорителот треба да ги земе предвид:

- потребата за изразување на содржината на заканувачкиот чин,
- желбата да се биде брз и ефикасен и

<sup>62</sup> Penelope Brown and Stephen C. Levinson, *Politeness*, Cambridge University Press, Cambridge, 1987, p. 5.

<sup>63</sup> Brown and Levinson, *op.cit.*, 58.

<sup>64</sup> Brown and Levinson, *op.cit.*, 65.

- потребата барем до извесен степен да се сочува лицето на соговорникот.

Првата стратегија ја нарекуваат *on-record* стратегија или на директен начин и со недвосмислена намера да му се соопшти нешто на соговорникот. Во рамки на оваа стратегија е директното обраќање без ублажување (*bald on record*) со која не се намалува чинот на загрозување на соговорникот поради директното и недвосмислено обраќање без ублажување. Оваа стратегија е единствената која е во склад со Грајсовиот принцип на кооперација. Но, говорителот ќе ја употреби само доколку смета дека соговорникот нема да му замери во случаи на итно и ефикасно извршување на задача, во случаи на поседување на моќ во однос на соговорникот, но и кога е незначителна опасноста за лицето на соговорникот, односно во случаи на понуди, сугестии, и други чинови што се во корист на соговорникот.<sup>65</sup>

Втората стратегија е со ублажување, односно говорителот се обидува да ја намали секоја закана по *лицето* или „му дава лице“ на соговорникот за време на вршењето на говорниот чин: му изразува почит, го уважува, му помага и сл. Оваа стратегија се состои од две основни компоненти: негативна учтивост и позитивна учтивост. Првата се однесува на стратегиите на учтивост насочени кон негативното лице на соговорникот, односно делумно задоволување на потребите и желбите на негативното лице на соговорникот за самостојност, т. е. задржување на правото на самоопределување, право на територија, слобода на дејствување и сл. Главни карактеристики на оваа стратегија се: формалност, воздржаност, умереност и сл. На оваа група стратегии припаѓа *конвенционализираната индиректност*, односно компромис заради тензијата меѓу природната желба да се биде директен и јасен и желбата да се биде индиректен за да се избегне наметнувањето. Конвенционализираноста на одредени искажувања, како што се некои барања во англискиот јазик, оди до таму што поради нивната недвосмисленост почнуваат да се сметаат за директни искажувања, додека индиректноста само ги намалува принудата и притисокот (примерот *Можеш ли да ми ја подадеш солта?*).<sup>66</sup> Позитивната учтивост се однесува на позитивното лице на соговорникот, односно позитивната слика на соговорникот за себеси. Ова е еден вид стратегија на зближување помеѓу соговорниците при што говорителот позитивно ја вреднува сликата на соговорникот за самиот себе, поточно *позитивното лице*, пока-

<sup>65</sup> Brown and Levinson, op. cit., 69.

<sup>66</sup> Brown and Levinson, op. cit., 70.

жувајќи му дека имаат исти желби, сметајќи го за интегриран во својата група, дека му е пријател, дека му ги препознава и прифаќа особеностите итн.<sup>67</sup>

Последната стратегија Браун и Левинсон ја нарекуваат *off record*. Станува збор за стратегија на *неконвенционализирана индиректност*, односно стратегија која говорителот ја одбира за да му придаде на искажувањето повеќе од една недвосмислена интенција. Притоа, искажувањето може различно да се толкува, така што во случај на погрешно толкување говорителот може да се ограда од одговорност дека го загрозува лицето. Јазичната реализација на *off record* стратегиите ги вклучува: иронијата, метафората, реторичките прашања, тавтологиите, но и сите видови на навестувања и загатнувања со кои говорителот сака нешто да ни порача.

Во секојдневната комуникација меѓу луѓето не се користи само една стратегија на учтивост, туку несвесно се комбинираат и позитивната и негативната учтивост со цел најдобро што може да се ублажи или редуцира загрозувањето на лицето.

Инаку, при изборот на стратегиите на учтивост значајна улога играат три значајни општествени фактори, т.н. „општествени варијабли“ врз основа на кои се проценува сериозноста на загрозувањето на *лицето*:<sup>68</sup>

- општествената дистанца (симетричен однос помеѓу соговорниците), која се однесува на нивото на блискост меѓу соговорниците (семејство, роднини, пријатели, познаници итн.). Во зависност од блискоста различна е и употребата на одредени стратегии, на пр. поучливи со познаници, подиректни со блиските и сл.

- релативната моќ (асиметричен однос меѓу соговорниците), која се однесува на нивото на моќ која говорителот ја има над соговорникот и обратно.

- рангирање на степенот на наметнување или принуда во одредена култура.

Определувањето на општествените варијабли зависи од ситуацијата во која се наоѓаат учесниците во комуникацијата и од конкретниот чин на загрозување на лицето, така што може да се каже дека контекстот е многу важен фактор кој влијае на изборот на стратегиите на учтивост.

4) *Од аспект на конверзациски договор*. Овој пристап го воведува Фрејзер и подразбира учество во конверзација каде што секоја страна носи разбирање за

---

<sup>67</sup> Ibid.

<sup>68</sup> Brown and Levinson, op. cit., 74.

определен збир на права и обврски коишто учесниците можат да ги очекуваат едни од други барем на почетокот.<sup>69</sup> Овие права се базирани на општествени односи помеѓу две страни помеѓу кои за време на интеракција секогаш има простор за раскинување на правата и обврските што се договорени од почеток. Правата и обврските ја дефинираат обврската на соговорниците како *конверзациски договор*. Овде, учтивоста функционира во рамки на правата и обврските на постојниот договор и сè додека соговорниците ги почитуваат договорените права и обврски, тие се однесуваат учтиво.

Дефинирањето на учтивоста како најраспространета стратегија за одржување на хармонична меѓучовечка комуникација го оправдува сфаќањето на учтивоста како круцијална во објаснувањето зошто луѓето толку често се индиректни во пренесувањето на она што го мислат, а тоа го оправдува и големиот број на индиректни говорни чинови. Повеќето пристапи во толкувањето на учтивоста се базираат на постоењето на директна пропорционалност помеѓу нивото на индиректност и нивото на учтивост на искажувањето, т.е. колку е поиндиректно искажувањето толку е поучтиво, и обратно.

\*

Сето ова зборува дека индиректноста можеби и не е толку невообичаена конверзациска стратегија, напротив, нејзината употреба во секојдневната комуникација е широка. Но, ја има и во литературата, а особено драмата, односно драмскиот дискурс, бидејќи драмските текстови во голема мера ги задоволуваат претпоставките за јазично дејствување. Па ако теоријата на говорните чинови може да се сведе на теорија на јазикот во употреба, тогаш и директните, а особено индиректните говорните чинови дефинитивно би можеле да се анализираат и интерпретираат во одредени модели на дискурсот.

---

<sup>69</sup> Bruce Fraser, op. cit., 232-233.



### 3. ГОВОРНИТЕ ЧИНОВИ И ДИСКУРСНАТА АНАЛИЗА

#### 3.1. За поимот „дискурсна анализа“

Во ова истражување терминот *дискурс* се зема да означува било каков тип на говор кој се состои од секвенци на јазична размена или конверзација меѓу соговорниците во различни конверзациски ситуации. Конверзацијата е токму „она што се случува меѓу луѓето; само кога заедно го употребуваме јазикот нашето говорно однесување има смисла во нашиот заеднички контекст“.<sup>70</sup> Па така, дискурсна анализа е всушност анализа на јазикот во употреба, а со тоа и анализа која ги надминува границите на искажувањето.

Дефинирањето на говорните чинови како основни единици на јазичната комуникација води кон размислувањето дека е природно тие да се јавуваат во поголемите единици на комуникацијата, конверзации или дискурси. Приврзаниците на дискурсна анализа ги критикуваат теоретичарите на говорните чинови дека биле поуспешни во измислување на конверзации отколку во примена на своите идеи врз актуалниот говор. Тоа значи, ако теоријата на говорните чинови е остварлива како теорија на јазикот во употреба, тогаш говорните чинови би можеле да се вклучат во одредени модели на дискурсот. Во *Како да направиме нешто со зборовите*, Остин, потенцирајќи дека неговите идеи се прелиминарни, честопати има моменти кога сугерира дека потполната анализа на говорните чинови на крајот ќе вклучи толкување на „тотален говорен чин во тотална говорна ситуација“.<sup>71</sup> Да имал можност да ги продлабочи и реализира овие свои размислувања најверојатно би се согласил дека потполната анализа на говорот и текстот како општествена практика всушност претставува потполно (целосно) проучување на дискурсот. Овде може да се надоврзе и размислувањето на Вандервекен (Vanderveken) (цитирано кај Moeschler):<sup>72</sup>

---

<sup>70</sup> Jacob L. Mey, op. cit., 135.

<sup>71</sup> John Langshaw Austin, op. cit., 147.

<sup>72</sup> Jacques Moeschler, “Speech act theory and the analysis of conversations. Sequencing and interpretation in pragmatic theory”, 2.

< [http://www.unige.ch/lettres/linguistique/moeschler/publication\\_pdf/speech\\_acts\\_conv.pdf](http://www.unige.ch/lettres/linguistique/moeschler/publication_pdf/speech_acts_conv.pdf) > (03.02.2014)

говорителите ги изведуваат своите илокуциски чинови во конверзации, односно каде што најчесто се во вербална интеракција со други говорители коишто им одговараат, и притоа ги изведуваат чиновите со иста колективна интенција, да тежнеат кон одреден тип на дискурс. Па така, употребата на јазикот пред сè е општествен облик на лингвистичко однесување. Се состои од подредени секвенци на искажувања направени од неколку говорители чијашто тенденција е преку својата вербална интеракција да постигнат заедничка дискурзивна цел како што е дискусија по одредено прашање, заедничка одлука како да реагираат на одредена ситуација, преговарање, консултирање или уште поедноставно да разменуваат поздрави и разговараат по сопствена волја. Заради термилошка погодност, ќе ги нарекувам овие подредени секвенци од говорни чинови *конверзации*.

Оттука, евидентно е дека конверзациите сè повеќе се во фокусот на интерес во теоријата на говорните чинови, а на говорните чинови сè повеќе се гледа како на секвенци од коишто се направени конверзациите. Но, од причина што теоријата на говорните чинови не може да даде увид во секвенционирањето и интерпретирањето на конверзациите, логично и неминовно е нејзино проширување кон дискурзната анализа.<sup>73</sup>

### 3. 2. Конверзациите како предмет на дискурзната анализа

Интересот за анализата на конверзациите започнува во текот на 70-ите години (Coulthard, Sinclair, Shegloff, Sacks и др.) со посебен акцент на важноста на секвенцијалната организација. Култхард и Синклер предлагаат IRF-модел<sup>74</sup> (сл.1) на т.н. интерактивен чин кој се состои од 1) *воведни* опции: информирање, упатување, поттикнување; 2) соодветните *одговори*: потврда (за прием на информација), реакција, одговор; 3) опции за *фидбек* од претходното: прифаќање, евалуација и коментар:

---

<sup>73</sup> Одредени автори (како на пр. Левинсон) прават остра разлика помеѓу поимите *дискурсна* и *конверзацииска анализа*, додека други сметаат дека границата е прилично суптилна. Во ова истражување нема да се елаборираат евентуалните разлики, а ќе се употребува само терминот *дискурсна анализа*. Според мене, овој термин опфаќа многу поширок домен на анализа, а тој домен вклучува и *конверзацииска анализа*.

<sup>74</sup> Malcolm Coulthard, *An Introduction to Discourse Analysis*, Routledge, New York, 2014, 127.

<i>Initiation</i>	<i>Response</i>	<i>Follow-up (Feedback)</i>
Informative	acknowledge	—
Directive Elicitation	React Reply	<div style="display: inline-block; vertical-align: middle;"> <span style="font-size: 2em;">}</span> <span style="display: inline-block; vertical-align: middle;">accept evaluate comment</span> </div>

Сл.1

Доколку се отфрлат опциите за фидбек, останува основниот циклус на *воведување – одговор (initiation – response)* што конверзациски има смисла, говорителот А зборува, а потоа говорителот Б одговара на кажаното. На тоа може да се надоврзат основните елементи во организацијата на конверзацијата, односно *соседните парови (adjacency pairs)* кои се сметаат за едно од поголемите откритија од почетокот на анализата на конверзациите. *Соседните парови* се мошне прецизно дефинирани од страна на Шеглов (Schegloff) и Сакс (Sacks) како секвенци со следните карактеристики:<sup>75</sup>

- две поврзани искажувања
- искажувања позиционирани како соседни
- искажувања реализирани од различни говорители

Соседните парови се состојат од прв и втор дел. Обично, кога ќе го изведе првиот дел говорителот треба да престане да зборува и следниот говорител започнува со изведување на вториот дел. Во контекст на IRF-моделот може да се каже дека првиот дел е *воведување*, а вториот *одговор*, што значи дека второто искажување е функционално зависно од првото. Соговорниците обично се држат до темата која е иницирана.

Второто поголемо откритие во анализата на конверзациите е и *редоследното обраќање (turn-taking)*. *Редоследното обраќање* подразбира организација на соговорниците во однос на нивниот ред во конверзациите. Ниеден говорител не кажува сè наеднаш или зборува од почеток до крај за време на една конверзација, ниту пак во еден момент истовремено зборуваат повеќе говорители. Кога првиот говорител завршува со кажување нешто, тогаш вториот говорител добива можност да каже нешто што е во контекст на темата која ја наметнал првиот говорител, така што токму ова предавање на правото на зборување се нарекува *редоследно обраќање*. За време на

<sup>75</sup> Emanuel Schegloff, Harvey Sacks. "Opening Up Closings.", 74.  
<http://www.stanford.edu/~eckert/PDF/schegloffOpeningUpClosings.pdf> (28.01.2014)

говорната ситуација иницијаторот може моментално да именува друг говорител да зборува или да им дозволи на учесниците слободно да земат збор. Доколку никој не го преземе правото да зборува, што може да се случи, актуелниот говорител може да продолжи со своето зборување, додека останатите учесници можат да се приклучат во соодветен момент и да одговорат на содржините кои претходно биле претставени.

Ако природната реализација на говорните чинови е во конверзациските контексти на еден јазик, тогаш тие најлесно може да се препознаат и разграничат во дијалог. Од тие причини, како мошне погодни за анализа на говорните чинови, меѓу другото, се земаат драмските текстови. Врз драмските текстови, „како записи за извршување на псевдо-разговори, можат успешно да се применат теории со кои се анализира вистински разговор. Ние мора да се потсетуваме дека тие се измислени секвенци, обликувани за уметничка цел, и дека некои правила и конвенции се различни“.<sup>76</sup>

Со свесност за тоа, но и со свесноста дека драмските текстови во основа ги задоволуваат претпоставките за јазично дејствување, се оди кон практичниот дел од ова истражување во обид да се одговори на прашањата: како директните и индиректните говорни чинови се реализираат и функционираат во конверзациски ситуации на драмскиот дискурс на еден природен јазик, конкретно македонскиот јазик; и кои се мотивациите за стратегиите на реализација на директните, а особено индиректните говорни чинови во конкретниот дискурс. За таа цел, во следната глава на овој труд се преминува на анализа и интерпретација на соодветно ексцерпираниот материјал (секвенци од дијалози) од македонските драмски текстови, со примена на досега елаборираните прагматички теории.

---

<sup>76</sup> Malcolm Coulthard, *op. cit.*, 182.

#### 4. ИНТЕРПРЕТАЦИЈА НА ПРИМЕРИ СО ДИРЕКТНИ И ИНДИРЕКТНИ ГОВОРНИ ЧИНОВИ СО ПРИМЕНА НА ПРАГМАТИЧКИТЕ ТЕОРИИ И ПРИНЦИПИ

Конкретниот проблем кој произлезе од општото тврдење на Серл за можноста на индиректните говорни чинови, а од кој директно е засегнато истражувањето во овој труд, е: како директните, а особено индиректните говорни чинови се реализираат и функционираат, односно се можни во конверзациски ситуации на еден природен јазик како што е македонскиот јазик и во одреден тип на дискурс на тој јазик, односно драмскиот дискурс? Оттука произлезе и прашањето: како претходно елаборираните прагматички теории и принципи можат да се применат во интерпретирање на примери од драмскиот дискурс во соодветниот природен јазик? Од тие причини, предмет на истражување се токму размените, поточно секвенците или паровите од директни и индиректни говорни чинови извлечени од дијалозите на драмски текстови на македонски јазик, а кои претставуваат комбинации на директни и индиректни говорни чинови.

Главната хипотеза поставена за решавање на посочениот проблем е дека реализацијата на директните и индиректните говорни чинови во овој тип на дискурс почива врз специфичната структура на типовите на размена помеѓу учесниците во дијалозите на драмските текстови. Со цел таа структура да се идентификува и анализира се претпоставува основен модел на реализација на директните и индиректните говорни чинови во чии рамки се применуваат претходно елаборираните прагматички теории за анализа и интерпретација на соодветните говорни чинови. Моделот подразбира присуство на четири типа на парови – комбинации од директни и индиректни говорни чинови, односно четири типа на размена помеѓу учесниците во дијалозите на драмските текстови:

- *директен говорен чин (ДГЧ) мотивиран од директен говорен чин (ДГЧ)* (оваа комбинација се претпоставува како вообичаена, односно преферирана или немаркирана)

- *индиректен говорен чин (ИГЧ) мотивиран од директен говорен чин (ДГЧ)*
- *директен говорен чин (ДГЧ) мотивиран од индиректен говорен чин (ИГЧ)*
- *индиректен говорен чин (ИГЧ) мотивиран од индиректен говорен чин (ИГЧ)*

Операционализацијата на главната хипотеза се изведува преку две специфични хипотези:

- првата е дека реализацијата на директните, а особено на индиректните говорни чинови во размената помеѓу учесниците во дијалозите се одвива во функција на стратегиите кои говорниците ги применуваат во меѓусебната комуникација,

- втората е дека зад избирањето на конкретна стратегија во врска со применувањето на директните и индиректните говорни чинови стои определена комуникациска мотивација која е особено специфична во случајот на стратегијата на индиректноста.

Според тоа, задачата на анализата и интерпретацијата што следува, а воедно и целта на ова истражување е: да се покаже како се реализираат директните и индиректните говорни чинови во размената помеѓу учесниците во дијалозите на одбраните драмски текстови на македонски јазик и да се види колку таа реализација одговара на претпоставениот модел; да се откријат мотивациите за стратегиите на реализација, а особено мотивацијата за индиректноста, и дали прагматичките теории кои беа елаборирани во првиот дел на трудот може да се применат во нивна интерпретација; да се покажат општите принципи и правила според кои се возможни тие стратегии, но и да се спореди фреквенцијата на употреба на поединечните парови и да се откријат евентуалните разлики и причините за нив.

За остварување на поставените цели и илустрација на предметот на истражување собран е соодветен емпириски материјал, односно извршена е ексцерпција на примери (секвенци од дијалози) од современи драмски текстови на македонски јазик. Станува збор за драмите: *Црна дупка* и *Лонг плеј* од Горан Стефановски и *Кандид во земјата на чудата* од Венко Андоновски, а пронајдените примери се со поедноставни размени помеѓу ликовите, што овозможува полесна идентификација и разграничување на директните и индиректните говорни чинови.

Примерите се класифицирани според претпоставениот модел, односно четирите типа на парови или комбинации од директни и индиректни говорни чинови, со што е овозможена нивна статистичка обработка и соодветна интерпретација во рамки на елаборираните теории и принципи. За потребите на анализата што следува издвоени се порепрезентативните примери.

#### 4.1. Интерпретација во рамки на стратегиите за реализација на директните и индиректните говорни чинови

##### 4.1.1. Директен говорен чин ДГЧ мотивиран од директен говорен чин ДГЧ.

Во овој тип на размена (ДГЧ – ДГЧ) пронајдени се 87 примери, што укажува на мошне фреквентна употреба.

прашање – да/не одговор

1) КАНДИД: Господа, дали некој од вас воопшто го видел кралот?

УЧИТЕЛОТ: Не.

(В.А.8)

2) ТАТКОТО: Сакаш да си вечен?

СИЛЈАН: Да.

(Г.С.Ц.Д. 2)

3) БОНД: Го познавате овој човек што излезе?

ФАТИМА: Не.

(Г.С.Л.П. 3)

4) СИЛЈАН: Веќе нема да се видиме?

СВЕТЛЕ: Не.

(Г.С.Ц.Д. 1)

- 5) КАНДИД: А зарем уште на овој свет се случуваат чуда?  
ЗАТВОРЕНИКОТ: Овде да. Во оваа земја.  
(В.А.1)

Примерите се со размени во кои говорителот поставува прашање со намера да добие соодветен одговор, а слушателот ја препознава намерата на говорителот и дава одговор *да/не* согласно барањето на говорителот. Во примерот 5) освен *да*-одговор слушателот дава и дополнителна информација која не е барана од говорителот. Со тоа се нарушува втората максима на Грајс во категоријата на квантитет, односно придонесот да не биде повеќе информативен од што се бара.

прашање – информација како одговор

- 6) ЦОНС: Што се случува?  
ЦЕЈН: Ништо.  
(Г.С.Л.П. 5)
- 7) МАЈКАТА: Што е ова?  
СИЛЈАН: Ништо.  
(Г.С.Ц.Д. 8)
- 8) ЦВЕТА: Што правиш?  
ТАТКОТО: Гледам.  
(Г.С.Ц.Д. 2)
- 9) ПРОФЕСОРКАТА: Кое е вистинското име на Пол Макартни?  
ЈОНЕ: Џејмс Пол Макартни.  
(Г.С.Л.П.6)
- 10) КАНДИД: Каков интелектуалец сте вие?  
КАКАМБО: Академик.  
(В.А.5)



- 11) МАГДА: Каде да бегаме?  
СИЛЈАН: Во Банкок. Малезија, Индонезија.  
(Г.С.Ц.Д. 6)
- 12) САЊА: Каде си досега?  
СИЛЈАН: На работа.  
(Г.С.Ц.Д. 2)
- 13) ЦЕЗЕРОТ: Што е ова?  
ЈОНЕ: Текстот на песната.  
(Г.С.Л.П.1)
- 14) КАНДИД: А каде живее кралот?  
УЧИТЕЛОТ: Па во замокот, се разбира.  
(В.А.8)
- 15) КАНДИД: Но, против кого се буните?  
КОМИТА 2: Против кралот на земјата на чудата.  
(В.А.2)
- 16) КАНДИД: Но зошто го прави тоа?  
УЧИТЕЛОТ: Затоа што самиот е полуписмен.  
(В.А.8)
- 17) КАНДИД: А зошто станавте националист, господине Сеаќевидиш?  
СЕАЌЕВИДИШ: За да си го спасам животот.  
(В.А.3)
- 18) ТАТКОТО: Знаеш како порано се викало Ѓорче Петров?  
ЈОНЕ: Не знам.  
(Г.С.Л.П. 2)
- 19) ЦВЕТА: Знае жена ти дека си овде?

МАКСО: Знае.

(Г.С.Ц.Д.12)

Примерите 18) и 19) може да припаѓаат и во размената *прашање – да/не* одговор, бидејќи одговорот на првото прашање *не знам* во ситуацијата е идентичен со одговорот *не*, а одговорот на второто прашање *знае* е идентичен со *да*.

20) КОМИТА 1: Кој те прати?

КАНДИД: Ме пратија од Франција, да фрлам пакети со хуманитарна помош.

(В.А.2)

21) САЊА: Ги земаш апчињата што ти ги дадов?

СИЛЈАН: Ги изедов сабајле со шкембе чорба и шприцер.

(Г.С.Ц.Д. 2)

Во овие примери говорителот поставува прашање со намера да добие попрецизен, поспецифичен одговор, кој не е *да/не*. Претежно се прашања со кои говорителот бара информација за одредена локација, информации за одредена личност, но и лични прашања кои се однесуваат на слушателот. Слушателот ја препознава намерата на говорителот и дава одговор согласно барањето на говорителот.

Во примерите 20) и 21) се дава дополнителна информација која не е барана од говорителот. Со тоа не е почитувана втората максима на Грајс во категоријата на квантитет, односно придонесот да не биде повеќе информативен од што се бара.

тврдење – тврдење

22) АНА: Таа твоја морбидна фантазија ќе те докусири.

СИЛЈАН: Знаам.

(Г.С.Ц.Д. 5)

23) ЦОНС: Познат ми е од некаде.

ЦЕЈН: Возможно.

(Г.С.Л.П. 5)

наредба – тврдење (одрекување)

- 24) ЈОНЕ: Слушај.  
ЏЕЗЕРОТ: Нејќу да слушам тоа ѓубре.  
(Г.С.Л.П.1)

наредба – прашање

- 25) СИЛЈАН: Гледај!  
МАКСО: Што?  
(Г.С.Ц.Д.4)

наредба – наредба

- 26) ЦВЕТА: Јади и легнувај.  
СИЛЈАН: Не викај.  
(Г.С.Ц.Д. 2)

барање – тврдење

- 27) КАНДИД: Објаснете малку пологично.  
ПАНГЛОС: Се е јасно.  
(В.А.1)

честитање – заблагодарување

- 28) СВЕТЛЕ: Честитам.  
СИЛЈАН: Благодарам.  
(Г.С.Ц.Д. 1)

Заклучок:

Во овој тип на размена во функција на ДГЧ најзастапени се асертивите и директивите, а поретко експресивите (како во пример 28)). Најдоминантни се размените со редослед *прашање – одговор*, односно *прашање – да/не одговор* и *прашање – информација* како одговор. Анализата на примерите покажа дека (со исклучок на неколку примери) ДГЧ-ДГЧ размените се совршено јасни, претежно информативни, експлицитни и без дополнителни недоразбирања или скриени значења, т.е. имплицатури, а притоа земен е предвид кооперативниот принцип и нема некое подрастично нарушување на четирите максими, што е основата на идеалната комуникација според Грајс.

#### 4.1.2. Индиректен говорен чин ИГЧ мотивиран од директен говорен чин ДГЧ

Во овој тип на размена (ДГЧ – ИГЧ) пронајдени се 70 примери, што укажува на мошне фреквентна употреба, иако оваа размена не беше претпоставена како преферирана, односно немаркирана.

прашање – тврдење

- 1) СИЛЈАН: Сакаш да ми бидеш девојка?  
СВЕТЛЕ: Имам дечко.  
(Г.С.Ц.Д.1)
- 2) МАКСО: Да те повозам со ципот?  
СИЛЈАН: Одам пешки.  
(Г.С.Ц.Д.4)
- 3) ЕНЦИ: Ајде да ја минеме ноќта заедно?  
МИК: Никогаш нема да го скршиш ова срце од камен.  
(Г.С.Л.П.9)
- 4) СИЛЈАН: Има виски?  
САЊА: Го испи сабајле.  
(Г.С.Ц.Д.2)

5) КАНДИД: Има ли овде телефон?

КОМИТА 2: Има и факс. И интернет.

(В.А.2)

6) СИЛЈАН: Читаш весници?

САЊА: Сакам да знам што се случува.

(Г.С.Ц.Д.2)

Во сите претходни примери ДГЧ се прашања на кои може да се одговори со *да/не*. Во примерите 1), 2), 3) ДГЧ е предлог во форма на прашање, додека ИГЧ е одбивање на предлогот во форма на тврдење. Слушателот ја одбира оваа стратегија на индиректност, бидејќи намерата не му е да го навреди соговорникот кога со експлицитното *не* би му одговорил на вакви поделикатни прашања, туку напротив, да биде повнимателен, односно поучтив. Воедно, слушателот си обезбедува простор и за понатамошна комуникација со говорителот, бидејќи на некој начин си го сочувал „лицето“, односно позитивното лице кое беше дефинирано како тенденција или желба на поединецот да биде прифатен, почитуван и позитивно вреднуван од останатите припадници на општеството. Слична е ситуацијата и во примерот 5) каде што стратегијата за индиректност се базира на намерата за поголема учтивост во форма на услужност и љубезност со цел да се сочува „лицето“ пред соговорникот. Во рамки на овие примери важат максимите на Лич кои се базираат на минимизирање на штетата за соговорникот, максимизирање на добивката за соговорникот, со посебна експлоатација на максимата за такт, но и на максимата за великодушност.

Во примерот 4) мотивацијата за индиректност е поттикната од потребата слушателот да му укаже нешто на говорителот, а воедно тоа да биде и одговор на неговото прашање. Намерата на слушателот е индиректно да му обрне внимание на говорителот дека премногу пие алкохол. Слушателот смета дека на прашањето *Има ли виски?* поголем ефект ќе постигне ако наместо со *не* одговори со фактот дека говорителот веќе го испил вискито сабајле индиректно посочувајќи дека би било премногу за денес ако продолжи да пие.

Во сите примери на директните прашања може директно да се одговори со *да* или *не*, така што за постигнување на индиректноста нарушена е втората максима на Грајс во

категоријата на квантитет, односно придонесот да не биде повеќе информативен од што се бара. Во примерот 3) станува збор за метафора, така што е нарушена и првата максима на квалитет „да не се кажува она што не е вистина“, потоа супермаксимата на категорија на модалитетот (начинот како да се зборува), односно придонесот во конверзацијата да биде јасен, но и максимата во категоријата на релацијата, односно тоа што се кажува да биде релевантно.

7) КАНДИД: А тие... мислам, тријазичниците, што луѓе се?

КАФАНЦИЈАТА: Ќе ти го извадат јазикот и ќе ти го испечат на жар кога ќе слушнат дека ти е француски. (парафраза: лоши се, опасни се)

(В.А.6)

8) МАГДА: Каква е жена ти?

ПЕРО: Не можевме да имаме деца. (парафраза: неплодна)

(Г.С.Ц.Д.11)

9) ТАТКОТО: Каква ми е состојбата?

ЦВЕТА: Изгуби многу крв. (парафраза: лоша)

(Г.С.Ц.Д.15)

Во претходните примери со ИГЧ како одговор слушателот (во улога на говорител) има тенденција да го ублажи или да го засили ефектот на одговорот со лоша оценка или прогноза за субјектите во прашањето. Во примерот 7) се работи за засилување на ефектот на одговорот на прашањето *...што луѓе се?*, кој меѓу редови читано е *лоши се*. Во примерите 8) и 9) станува збор за ублажување или избегнување на експлицитен одговор на почувствителни прашања со дополнителни објаснувања, а можеби и оправдувања од страна на слушателот. Сите ефекти се предизвикуваат со внесување на повеќе информации отколку што се бара во прашањето на говорителот, што значи нарушување на максимата на квантитет. Во примерот 7) можно е да се нарушува и супермаксимата на категоријата на модалитетот (начинот како да се зборува), односно придонесот во конверзацијата да биде јасен, како и максимата во категоријата на релацијата.

прашање – прашање

- 10) КАНДИД: Вие сте бунтовници?  
КОМИТА 1: Да не сме аптекари, мајката? (парафраза: да; бунтовници сме)  
(В.А.2)
- 11) БОНД: Се познаваме?  
ФАТИМА: Се секавате на операцијата Голдфингер? (парафраза: да; се познаваме од операцијата Голдфингер)  
(Г.С.Л.П.3)
- 12) ТАТКОТО: Има пиво?  
МАЈКАТА: Може ли едно сабајле без пиво? (парафраза: има, ама не може)  
(Г.С.Л.П.2)

Во овие примери како одговор на поставеното прашање и во функција на ИГЧ е прашање. Во нив мотивацијата за индиректност е слушателот (во улога на говорител) со одговорот да звучи поиронично или посаркастично (како во примерот 10), поинтересно (како во 11), бидејќи наместо одговор со *да* или *се познаваме од операцијата Голдфингер* употребува прашање, или да постигне одреден ефект кај говорителот, конкретно да му посочи дека премногу пие, како во примерот 11). Во примерот 10) се нарушува првата максима на квалитет „да не се кажува она што не е вистина“, максимата на супермаксимата на категоријата на модалитетот, односно придонесот во конверзацијата да биде јасен.

тврдење – тврдење

- 14) СВЕТЛЕ: Запуштен си. Треба да се избањаш, потшишаш.  
СИЛЈАН: Срекен сум. (парафраза: не сакам...)  
(Г.С.Ц.Д.1)

наредба – тврдење

- 15) КАФАНЦИЈАТА: Испиј ја побрзо водата и фаќај магла.  
КАНДИД: Но јас ги чекам Џамалудин и Галин. (парафраза: не можам)  
(В.А.6)

совет – тврдење

- 16) МАЈКАТА: Касни нешто.  
ТАТКОТО: Пивото е храна. (парафраза: не сакам)  
(Г.С.Л.П.2)

препорака – барање

- 17) ПЕРО: Треба да отидеш некаде да се одмориш.  
СИЛАН: Уште земјината тежа да престане да влече. (парафраза: не можам)  
(Г.С.Ц.Д.5)

Мотивацијата во примерите од 14) до 17) е намерата на слушателот да се оправда поради нешто што не прави како што му предлага говорителот. Од тие причини слушателот не одрекува кратко и јасно, туку со повеќе информации со што се нарушува максимата на квантитет.

тврдење – прашање

- 18) ЈОНЕ: Ти не знаеш англиски.  
ЏЕЗЕРИ: Ја не знам англиски? (парафраза: знам англиски)  
(Г.С.Л.П.1)
- 19) КАНДИД: Ова не е обичен чекан.  
ЗАТВОРЕНИКОТ: Ами каков е? (парафраза: обичен чекан е)  
(В.А.1)



наредба – наредба

20) БОНД: Дај ми го пиштолот.

ФАТИМА: Не приближувај се, ќе пукам! (парафраза: не ти го давам)

(Г.С.Л.П.3)

Во последните три примери мотивацијата за индиректност е да се постигне поголема експресија во искажувањето и со тоа да се постигне поголем ефект кај соговорникот.

Заклучок:

Во рамките на овој тип на размена (ДГЧ – ИГЧ) може да се заклучи дека најдоминантни се размените каде што во функција на ДГЧ се јавуваат директивите (прашања и помалку наредби, барања, совети, препораки и сл.), а во функција на ИГЧ асертивите (тврдења) и помалку директиви (најчесто прашања). Најчестите мотивации за употреба на индиректност е да се биде учтив, со искажувањето да се ублажи или засили одреден ефект кај соговорникот, да се оправда слушателот со објаснувања, но и за пренесување на саркастични пораки. Најчесто се прекршува максимата за квантитет, и нешто помалку супермаксимата на категоријата на модалитетот, односно јасност во конверзацијата и максимата во категоријата на релацијата. Оваа размена не ја претпоставив како мошне преферирана, а сепак има голема фреквенција на употреба.

#### 4.1.3. *Директен говорен чин ДГЧ мотивиран од индиректен говорен чин ИГЧ.*

Во овој тип на размена (ИГЧ – ДГЧ) пронајдени се 10 примери, што укажува на мошне мала фреквенција на употреба.

прашање-тврдење

1) КАНДИД: А со кого имам чест, молам? (парафраза:Претставете се ве молам.)

УЧИТЕЛОТ: Со Учителот во земјата на чудата.

(В.А.8)

2) ПАНГЛОС: Сакате да кажете дека ништо од тоа не сте сториле? (парафраза: Не сте виновни?)

КАНДИД: Да. Но, всушност, не.

(В.А.1)

тврдење – тврдење

3) ПЕРО: Велиш виново ти се допаѓа. (парафраза: Ти се допаѓа виново?)

СИЛЈАН: Одлично е.

(Г.С.Ц.Д.5)

4) СВЕТЛЕ: Лажеш. (парафраза: Лажеш?)

СИЛЈАН: Лажам.

(Г.С.Ц.Д. 1)

5) СИЛЈАН: Ти умре. (парафраза: Умре?)

МАЈКАТА: Да.

(Г.С.Ц.Д.8)

6) СВЕТЛЕ: Не си женет. (парафраза: Женет си?)

СИЛЈАН: Не сум.

(Г.С.Ц.Д. 1)

Заклучок:

Во примерите со овој тип на размена (ИГЧ – ДГЧ) во функција на ИГЧ најчесто се јавуваат асертиви (како тврдења) и директиви (како прашања), додека во функција на ДГЧ се јавуваат тврдења и *да/не* одговори. Малата фреквенција на употреба укажува дека овој тип на размена не се преферира многу. Но, кога се употребува тоа се должи на потребата да се биде учтив како во примерите 1) и 2) или, како во останатите примери 3)-6), на потребата на говорителот да добие потврда од слушателот бидејќи не е до крај сигурен во аргументираноста на своето тврдење. Најверојатно станува збор за прикриена несигурност на говорителот, бидејќи ако говорителот употреби прашање

значи не знае, но ако тврди нешто, но не е целосно сигурен, тогаш се прикрива неговата несигурност. Доколку е така, тогаш се работи за зачувување на сопственото лице, односно сликата за себе со која говорителот им се претставува на другите. Во тие случаи говорителот не поставува класично прашање, но додека тврди, констатира нешто, во исто време има и намера да добие потврда од страна на слушателот, а таа намера очигледно е добро препознаена од страна на слушателот.

#### 4.1.4. *Индириктен говорен чин (ИГЧ)* мотивиран од *индириктен говорен чин (ИГЧ)*

Во овој тип на размена (*ИГЧ – ДГЧ*) пронајдени се 27 примери, што значи трета по застапеност размена во примерите од драмските текстови.

прашање – тврдење

- 1) КАНДИД: Ќе можам ли да телефонирам, добри луѓе? (парафраза: Дајте ми телефон!)  
КОМИТА 1: Овој е луд. Начисто е луд. (парафраза: Не може.)  
(В.А.2)
  
- 2) ТАТКОТО: Дали би сакала да идеш со мене? (Биди ми девојка.)  
МАЈКАТА: Би морала да размислам. (Не сум сигурна дека сакам.)  
(Г.С.Л.П.4)

прашање – прашање

- 3) КАНДИД: Се извинувам, може малку потивко? (парафраза: Престанете да вревите!)  
УЧИТЕЛОТ: Вие тоа мене?! (парафраза: Не може)  
(В.А.8)

тврдење – тврдење

- 4) МИК: Не сакам да си дел од мојот свет, само биди ми женска у позадина.  
(парафраза: Биди ми љубовница.)  
РАБОТНИЧКАТА: Но јас носам твое дете. (парафраза: Не.)  
(Г.С.Л.П.9)
- 5) РИГБИ: Јас ќе го викам твоето име. (парафраза: Ќе обзнанам дека те сакам.)  
ПЕПЕР: Мораш да си ја скриеш љубовта. (парафраза: Не.)  
(Г.С.Л.П. 14)
- 6) РИГБИ: Сакам да те држам за рака. (парафраза: Дај ми ја раката.)  
ПЕПЕР: Спасувај се. (парафраза: Не може.)  
(Г.С.Л.П.14)
- 7) СИЛЈАН: Си се подготвила како што побарав. Кинеска свила, француска долна  
облека, балкански батаци и бело месо. (парафраза: Многу си убава или сл. ..)  
САЊА: Остави ме. (парафраза: Не сакам.)  
(Г.С.Ц.Д.2)
- 8) МАГДА: Се срушив пред тебе, ти го фати носот со два прста.  
СИЛЈАН: Живот!  
(Г.С.Ц.Д. 11)

И овде, како и во претходните размени, во функција на ИГЧ се јавуваат асертиви и директиви. Во примерите 1) и 3) мотивацијата за размената ИГЧ – ИГЧ се должи на употребата на учтивоста за остварување на одредена цел од страна на говорителот, но неуспешно, бидејќи фидбекот од страна на слушателот е прилично суров. Па така, наместо јасен и директен одговор *не може*, слушателот има потреба да го засили ефектот на својот одговор во понегативна, поагресивна смисла и тоа да го направи со употреба на ИГЧ. Во примерот 2) повторно се јавува учтивост, но овој пат и од страна на говорителот и од страна на слушателот.

Во сите останати примери размената се одвива во поемотивни, посуптилни ситуации помеѓу соговорници од различен пол (маж-жена, дечко-девојка, љубовници и сл). Од тие причини, целата дискретна игра на додворување, заведување, одбивање, доверување во двата правци се изведува со употреба на стратегијата за индиректност. Во повеќето примери не е испочитувана втората максима на Грајс во категоријата на квантитет, придонесот да не биде повеќе информативен од што се бара. Со исклучок на примерите 1) и 3) во останатите се експлоатира третата субмаксима на максимата за учтивост на Лејкоф (особено од страна на говорителот): *направи соговорникот да се чувствува добро* (кога се очекува блиска учтивост, односно кога соговорниците се во блиска врска, роднини, пријатели и сл.).

## ЗАКЛУЧОК

На почетокот од трудот беа поставени основните цели на ова истражување, односно да се покажат стратегиите на реализација на директните, а особено индиректните говорни чинови во размената помеѓу учесниците во дијалозите на одбраните драмски текстови на македонски јазик и да се види колку тие стратегии одговараат на претпоставениот модел; да се откријат мотивациите за стратегиите на реализација, а особено мотивацијата за употреба на индиректност, и кои прагматички теории може да се применат во нивна интерпретација; да се покажат општите принципи и правила според кои се возможни тие стратегии; да се спореди фреквенцијата на употреба на паровите и да се откријат евентуалните разлики и причините за нив.

Од аспект на поставените цели на истражувањето, анализата на ексцерпираните примери од македонските драмски текстови покажа дека директните и индиректните говорни чинови во размената помеѓу учесниците во дијалозите можат да се реализираат во сите комбинации на претпоставениот модел (ДГЧ – ДГЧ; ДГЧ – ИГЧ; ИГЧ – ИГЧ; ИГЧ – ДГЧ), со тоа што секоја комбинација на размена има различна фреквенција на употреба:

- најфреквентна употреба има размената ДГЧ – ДГЧ за која беше претпоставено дека е најпреферирана, немаркирана. Фреквентната употреба се должи на експлицитноста, јасноста и информативноста на размените, без прекршување на максимите на Грајс од страна на говорителот и лесно заклучување од страна на слушателот. Во овој тип на размена во функција на ДГЧ најзастапени се асертивите и директивите, а поретко експресивите.

- мошне фреквентна употреба има и размената ДГЧ – ИГЧ. Мотивацијата за овој тип на размена е учтивоста (како стратегија на индиректност употребена од страна на слушателот со намера да не го навреди говорителот со својот одговор, да си го сочува лицето или да покаже поголема услужност и љубезност), потоа со искажувањето да се ублажи или засили одреден ефект кај соговорникот, да се оправда слушателот со објаснувања, но и да се пренесат саркастични пораки. Разновидната мотивација, како и можноста на говорителот (во чија улога се јавува и слушателот) успешно да ја

реализира и комуницира преку овој тип на размена е важен момент во изборот на токму оваа размена. Тоа зборува дека можеби постои тенденција и овој тип на размена да го добие приматот на мошне преферирана и скоро немаркирана размена и покрај присуството на индиректни говорни чинови. При овие размени најчесто е прекршувана втората максима на Грајс во категоријата на квантитет, односно придонесот да не биде повеќе информативен од што се бара, и нешто помалку супермаксимата на категоријата на модалитетот, односно јасност во конверзацијата и максимата во категоријата на релацијата. Во примерите со метафора беше нарушена и првата максима на квалитет, т.е. да не се кажува она што не е вистина. Во функција на ДГЧ најчесто се јавуваат директивите, а во функција на ИГЧ асертивите и помалку директиви (најчесто прашања).

- мошне мала фреквенција на употреба има размената ИГЧ – ДГЧ што укажува дека овој тип на размена не се преферира многу. Мотивација најчесто е потребата на говорителот да ја потврди аргументираноста на своето тврдење, а тоа го прави преку намерата да добие потврда од страна на слушателот. Во помал број случаи, како мотивација се јавува и потребата за учтиво обраќање. Во примерите со овој тип на размена во функција на ИГЧ најчесто се јавуваат асертиви (како тврдења) и директиви (како прашања), додека во функција на ДГЧ се јавуваат тврдења и *да/не* одговори.

- трета по застапеност фреквенција на употреба е размената ИГЧ – ИГЧ. Мотивацијата се должи на употребата на учтивоста од страна на говорителот, но понекогаш и од страна на слушателот (кога е во улога на говорител), понатаму се должи на потребата да се засили ефектот на одговорот од страна на слушателот, но во понегативна, поагресивна смисла. На крајот, индиректната употреба се должи и на посуптилните конверзациски ситуации помеѓу соговорници од различен пол (кои се во некаква емотивна релација) инволвирани во различни игри на додворување, заведување, одбивање и сл. Во повеќето примери не се почитува втората максима на Грајс во категоријата на квантитет, придонесот да не биде повеќе информативен од што се бара. Овде, како и во претходните размени, во функција на ИГЧ се јавуваат асертиви и директиви.

Врз основа на сумираните резултати од анализата на примерите ексцерпирани од македонските драмски текстови и интерпретацијата во рамките на претходно елаборираните прагматички теории, може да се изведе општиот заклучок дека:

- најчестите мотивации на кои се должи употребата на стратегијата на индиректност, односно ИГЧ во македонскиот драмски дискурс се: учтивноста, желбата да се биде интересен, потребата да се засили или ублажи одредена порака и потребата за водење на посуптилни емотивни разговори.

- во функција на ДГЧ најчесто се појавуваат асертивите и директивите, а поретко експресивите, а во функција на ИГЧ асертивите и директивите.

- при изведувањето на ИГЧ најчесто е прекршувана втората максима на Грајс во категоријата на квантитет, односно придонесот да не биде повеќе информативен од што се бара. Нешто поретко се крши супермаксимата на категоријата на модалитетот (начинот како да се зборува), односно придонесот во конверзацијата да биде јасен, како и максимата во категоријата на релацијата, односно тоа што се кажува да биде релевантно, а најретко првата максима на квалитет, односно да не се кажува она што не е вистина.

И покрај специфичноста на индиректните говорни чинови примерите покажаа дека индиректните и директните говорни чинови мошне успешно се реализираат, комбинираат и функционираат во најразлични конверзациски ситуации во драмскиот дискурс на македонскиот јазик. Врз база на тоа може да се претпостави постоење на прилично фреквентна употреба на стратегијата на индиректност и во секојдневната комуникација на говорителите на македонскиот јазик. Со тоа се потврдува основната теза на Серл дека индиректните говорни чинови се можни, а тоа се должи на взаемното, заедничко знаење и искуство кое го делат говорителот и слушателот (и лингвистичко и нелингвистичко), вклучително и на општите способности, моќи на рационалноста и општата способност за изведување заклучоци од страна на слушателот.



## БИБЛИОГРАФИЈА

Латиница:

- Asher, Nicholas and Alex Lascarides. "Indirect speech acts." *Synthese* 128 (2001): 183-228.
- Austin, John L. *How to do things with words*. Oxford: Oxford University Press, 1975.
- Avramides, Anita. "Intention and convention." In Bob Hale and Crispin Wright (eds.), *A Companion to the Philosophy of Language*, Oxford: Blackwell, 1997, p. 60-86.
- Bach, Kent. "Conversational Implicature." *Mind & Language* 9 (1994): 124-162.
- Bach, Kent. "Meaning, speech acts and communication"  
<<http://online.sfsu.edu/kbach/oldies/MSAC.pdf>> (29.04.2015)
- Bach, Kent. "Speech Acts and Pragmatics." In Michael Devitt and Richard Hanley (eds.), *The Blackwell Guide to the Philosophy of Language*, Oxford: Blackwell, 2006, p.147-440.
- Bach, Kent. "The myth of conventional implicature."  
<<http://userwww.sfsu.edu/kbach/Myth.htm>> (29.04.2015)
- Blakemore, Diane. *Understanding of utterances*. Cambridge: Blackwell Publishers, 1992.
- Brown, Gillian and George Yule. *Discourse Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
- Brown, Penelope and Levinson, Stephen C. *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Chen, Rong. "Responding to compliments: A contrastive study of politeness strategies between American English and Chinese speakers". *Journal of Pragmatics* 20 (1993): 49-75.
- Clark, Herbert H. "Responding to indirect speech acts." *Cognitive Psychology* 11 (1979): 430-477.
- Coulthard, Malcolm. *An Introduction to Discourse Analysis*. New York: Routledge, 2014.
- Cruse, Alan. *Meaning of Language: An Introduction to Semantics and Pragmatics*. New York: Oxford University Press, 2000.
- Data, Krystyna. *Struktura dialogu we współczesnej polszczyźnie mówionej*. Kraków: Lexis, 2011.

- Davis, Steven, (ed.). *Pragmatics: A reader*. Oxford: Oxford University Press, 1991.
- Devitt, Michael and Hanley, Richard, (eds.), *The Blackwell Guide to the Philosophy of Language*. Oxford: Blackwell, 2006.
- Finegan, Edward. *Language, its structure and use (fifth edition)*. Wadsworth: Thomson Corporation, 2004.
- Fraser, Bruce. "Perspectives on politeness". *Journal of Pragmatics* 14 (1990): 219-236.
- Gazdar, Gerald. *Pragmatics: Implicature, Presupposition and Logical Form*. New York: Academic Press, 1979.
- Goffman, Erving. *Interaction ritual: Essays on face-to-face behavior*. Harmondsworth: Penguin Books, 1972.
- Grice, Paul. *Studies in the way of words*. Cambridge: Harvard University Press, 1989.
- Hare, Richard M. "Meaning and Speech Acts", *The Philosophical Review*, Vol. 79, No.1 (1970): 3-24.
- Herman, Vimala. *Dramatic Discourse: Dialogue as interaction in plays*, London and New York: Routledge, 1995.
- Jacobsen, Ronald R. "The interpretation of indirect speech acts in relevance theory". *JoLIE* 3 (2010): 7-23.
- Kordić, Snežana. "Konverzacijske implikature". *Suvremena lingvistika* 17/31-32 (1991): 87-96.
- Leech, Geoffrey. *Principles of Pragmatics*. New York: Longman, 1983.
- Leech, Geoffrey. *Semantics. The study of Meaning*, Harmondsworth: Penguin Books, 1985.
- Levinson, Stephen C. *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
- Lycan, William G. *Philosophy of Language: a Contemporary Introduction*, New York: Routledge, 2008.
- Mey, Jacob L. *Pragmatics*. Oxford: Blackwell Publisher Inc., 2001.
- Miščević, Nenad i Potrč, Matjaž (prir.) *Kontekst i značenje*. Rijeka: Izdavački centar, 1987.
- Moeschler, Jacques. "Speech act theory and the analysis of conversations. Sequencing and interpretation in pragmatic theory."  
<[http://www.unige.ch/lettres/linguistique/moeschler/publication\\_pdf/speech\\_acts\\_conv.pdf](http://www.unige.ch/lettres/linguistique/moeschler/publication_pdf/speech_acts_conv.pdf)>  
(03.02.2014)
- Morgan, Jerry L. "Two Types of Convention in Indirect Speech Acts." *Syntax and Semantics* 9 (1978): 261-280.

- Munro, Allen. "Indirect Speech Acts Are Not Strictly Conventional." *Inquiry* 10 (1979): 353-356.
- Potter, Jonathan. "Wittgenstein and Austin". *Discourse Theory and Practice: A Reader* (2001): 39-46.
- Saddock, Jerrold M. *Toward a linguistic theory of speech acts*. New York: Academic Press, 1974.
- Schegloff, Emanuel A. and Harvey Sacks. "Opening Up Closings." <<http://www.stanford.edu/~eckert/PDF/schegloffOpeningUpClosings.pdf>> (28.01.2014)
- Schiffrin, Deborah, et al. eds. *The Handbook of Discourse Analysis*. Oxford: Blackwell, 2001.
- Searle, John R. "A Classification of Illocutionary Acts." *Language in Society* 5 (1976): 1-24.
- Searle, John R. *Expression and meaning. Studies in the theory of speech acts*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
- Serl, Džon. *Govorni činovi*. Beograd: Nolit, 1991.
- Searle, John R. "Indirect speech acts." *Syntax and Semantics* 3 (1975): 59-82.
- Searle, John R. *Mind, Language and Society – Doing Philosophy in the Real World*. London: Weidenfeld and Nicolson, 1999.
- Searle, John R. "What is a Speech Act? " (1985) <<https://faculty.unlv.edu/jwood/unlv/Articles/SearleWhatIsASpeechAct.pdf>> (29.04.2015)
- Speaks, Jeff. "Conversational implicature, thought, and communication." <<http://www3.nd.edu/~jspeaks/papers/implicature-thought.pdf>> (25.04.2014)
- Sperber, Dan and Wilson, Deirdre. *Relevance: Communication and cognition*. Oxford: Blackwell, 1986.
- Stalnaker, Robert. "Pragmatics", *Readings in language and mind*, H. Geirsson and M. Losonsky (ed.) (1996): 77-88.
- Stoll, Pamela. "Speech acts and conversation: the interactional development of speech act theory." *Pragmalinguistica* 3-4 (1995-1996): 465-475.
- Strawson, Peter F. "Intention and Convention in Speech Acts", *The Philosophical Review* Vol. 73, No. 4. (1964): 439-460.
- Strol, Ejvrum. *Analitička filozofija u dvadesetom veku*. Beograd: Dereta, 2005.
- Tannen, Deborah. *That's Not What I Meant*. London: Virago Press, 1992.

Thomas, Jenny. *Learning in interaction: An introduction to pragmatics*. London: Longman, 1995.

Tsuda, Sanae “Indirectness in Discourse: What Does It Do in Conversation?” *Intercultural Communication Studies III*:1 (1993): 63-74.

Vanderveken, Daniel. “Towards a Formal Pragmatics of Discourse”, *International Review of Pragmatics 5* (2013): 34-69.

Vanderveken, Daniel. “Formal pragmatics of Non Literal Meaning”, *Linguistische Berichte 8* (1997): 324-341.

Watts, Richard. *Politeness*. New York: Cambridge University Press, 2003.

Yule, George. *Pragmatics*, Oxford: Oxford University Press, 1998.

Wittgenstein, Ludwig. *Philosophical Investigations*. Oxford: Basic Blackwell, 1958.

Zhang, Fachun and You, Hua. “Motives of Indirectness in Daily Communication – Asian Perspective”, *Asian culture and history 2* (2009): 99-102.

Кирилица:

Димишковска, Ана Т. *Прагматиката и теоријата на аргументацијата*. Скопје: Ѓурѓа, 2001.

Кусевска, Марија. *Интеркултурна прагматика. Несогласување во усната комуникација: англиски и македонски*. Скопје: Академски печат, 2012.

Кусевска, Марија; Трајкова, Зорица; Нешковска, Силвана; Смичковска, Фанија. *Говорни чинови: барање, заблагодарување, извинување, приговарање во англискиот и во македонскиот јазик*. Скопје: Академски печат, 2014.

Панзова, Виолета. *Логика – општа теорија на рационалноста*. Скопје: Филозофски факултет, 2000.

Панзова, Виолета. *Значењето и вистината*, Скопје: Ѓурѓа, 1998.

Смичковска, Фанија. „Јазични стратегии за изразување „извинувања“ во македонскиот и во англискиот јазик.“ Магистерски труд. Универзитет „Св. Кирил и Методиј“, Филолошки факултет, Скопје, 2013.

Трајкова, Зорица. „Стратегии на изразување „барања“ во англискиот и во македонскиот јазик.“ Магистерски труд. Универзитет „Св. Кирил и Методиј“, Филолошки факултет, Скопје, 2007.

## Драми

Андоновски, Венко. *Кандид во земјата на чудата. Пет драми*. Скопје: Култура, 2004.

Стефановски, Горан. *Црна дупка. Собрани драми*. Скопје: Табернакул, 2002.

Стефановски, Горан. *Лонг плеј. Собрани драми*. Скопје: Табернакул, 2002.