

Darko B. Stojanović*

Srbija

UČTIVOST U NEMAČKOM I JAPANSKOM JEZIKU**

UDC 811.112.2:811.521'373.7

81'27

Pregledni rad

Ovaj rad će ukazati na neke od razlika koje su prisutne u nemačkom i japanskom jeziku kada je reč o učtivosti. Uvodna poglavlja bave se samim pojmom učtivosti i najvažnijim teorijskim doprinosima ovom fenomenu, kao što su teorije Džefrija Liča (*Geoffrey Leech*), Robin Lejkof (*Robin Lakoff*) i Penelopi Braun i Stivena Levinsona (*Penelope Brown & Stephen Levinson*). Središnji deo rada bliže posmatra sisteme učtivosti japanskog i nemačkog jezika. Japan je u periodu od 1600. do 1868. godine, kada je gotovo tri veka bio zatvoren od ostatka sveta, razvio izuzetno razrađen sistem učtivih formi koje se i danas koriste, i čija stratifikacija je jedinstvena u svetu. Njihov osnovni model biće prikazan u četvrtom poglavlju rada. Posebno ćemo se osvrnuti na učtivi jezik žena, ideju koja je od davnina propagirana u japanskom društvu, kao i na kritiku japanskih lingvista usmerenu protiv teorije učtivosti P. Braun i S. Levinsona. U petom poglavlju uslediće prikazivanje učtivosti u nemačkom jeziku. Iako Nemci važe za veoma direktne, postoji čitav niz strategija kojima ostvaruju učtivo ponašanje. Uz sažeto prikazivanje istorijskog razvoja učtivosti na evropskom kontinentu, u prvom delu poglavlja bliže ćemo posmatrati forme oslovljavanja u nemačkom jeziku. Drugi deo poglavlja posvećen je indirektnom načinu izražavanja, koji se ostvaruje pomoću raznih gramatičkih sredstava (pasiv, konjunktiv itd.), i doprinosi prenošenju utiska učtivosti. Posredstvom primera potkrepićemo navedene teorijske stavove i ilustrovati razlike koje su prisutne u nemačkom i japanskom jeziku. Ponuđene strategije ostvarivanja verbalne učtivosti mogu biti korisne onima koji poznaju osnovu gramatike oba jezika, a koji nisu bliže upoznati sa fenomenom učtivosti. Poslednje poglavlje posvećeno je neverbalnoj komunikaciji i načinima njenog realizovanja u Japanu i Nemačkoj. Verbalna i neverbalna komunikacija čine nerazdvojivu celinu, čija neverbalna komponenta se često nepravedno zapostavlja u istraživanjima učtivog ponašanja.

Sve ovo posmatramo kroz prizmu izvornih govornika srpskog jezika, koji tako stižu uvid u obim razlika u predstavama učtivosti u jednoj nama relativno bliskoj, i jednoj tako dalekoj kulturi. U isto vreme skrećemo pažnju na činjenicu da je oblicima učtivog ponašanja

* Autor je neposredno pred objavljivanje ovog rada završio osnovne i diplomatske akademske studije (master) na Univerzitetu u Beogradu (Filološki fakultet, Katedra za germanistiku). e-mail: complex.different47@gmail.com.

** Rad je neznatno izmenjena verzija završnog rada (master-rada) pod istim naslovom, odbranjenog 2011. godine na Katedri za germanistiku Filološkog fakulteta Univerziteta u Beogradu (mentor: doc. dr Jelena Kostić-Tomović, članovi komisije za pregled i ocenu: doc. dr Jelena Kostić-Tomović i as. mr Maja Matić).

potrebno posvetiti posebnu pažnju nezavisno od bliskosti između kultura. Navodimo sličnosti i razlike između srpske kulture i kulture dva jezika koji su osnovna tema ovog rada. Ovo može biti korisno studentima germanistike i japanologije kao budućim predavačima, ali i već postojećim prosvetnim radnicima.

Detaljnija analiza pitanja učtivosti svakako prevazilazi obim ovog rada, te on treba biti posmatran samo kao polazna tačka za dalje istraživanje ovog kompleksnog, interkulturnog pitanja koje u doba moderne tehnologije još više dobija na važnosti.

Cljučne reči: *učtivost, pragmatika, teorija govornih činova, honorifici, neverbalna komunikacija, gestovi, pogled, aizuchi.*

1. Uvod

Ovaj rad bavi se temom učtivosti u nemačkom i japanskom jeziku. Nakon uvodno-teorijskog dela, više pažnje posvetićemo sistemima učtivosti nemačkog i japanskog jezika. Težište ovog rada će biti na jezičkoj učtivosti, odnosno na prikazu fenomena učtivosti kroz različite načine na koje se manifestuje u jeziku. Na kraju, zbog toga što je i neverbalna komunikacija neizostavan deo komunikacije i što je često zapostavljena u istraživanjima učtivosti, predstavimo neke od obilka neverbalne komunikacije nemačke i japanske kulture i objasniti njihov uticaj na ostvarivanje učtivosti. Svi prevodi u ovom master radu delo su autora rada.

Učtivo ponašanje igra važnu ulogu u svakodnevnom životu. Čak i neke jednostavne stvari koje smo naučili kao deca (npr. persiranje starijima) umnogome mogu olakšati odnose sa drugim ljudima i kada odrastemo. Danas, kada smo putem multimedijalnih sredstava u gotovo neprestanom kontaktu sa stranim kulturama, istraživanje konvencija učtivosti još više dobija na značaju. Razlike u pravilima učtivog ophođenja između različitih kultura mogu biti velike, a greška u učtivom odnosu prema ljudima neretko će nositi veću težinu nego greška u upotrebi gramatičkih pravila nekog jezika.

Takve razlike najbolje dolaze do izražaja u kulturama koje se praktično u svakom pogledu međusobno razlikuju. Čak i kada mi, kao izvorni govornici srpskog jezika, učimo jezik neke nama relativno bliske kulture, kao što je nemačka, potrebno je obratiti posebnu pažnju na pravila učtivosti. Ta potreba je daleko izraženija kada se radi o nekoj tako dalekoj i nepoznatoj kulturi kao što je japanska, koja je imala veoma jedinstvenu

putanju razvoja. Stoga će ovaj rad prikazati razlike u sistemima učtivog ponašanja u nemačkoj i japanskoj kulturi, koje mogu poslužiti kao polazna tačka za dalja istraživanja studentima germanistike, japanologije ili drugim zainteresovanim naučnim radnicima.

2. Pojam učtivosti

„Pisanje uvoda u učtivost je kao borba na život i smrt sa hidrom. Tek što odsećete jednu gavu, nekoliko novih se pojavi umesto nje (Watts 2003: xi).“^{1 2} I pored mnogih pokušaja da se definiše pojam učtivosti nijednu definiciju nije prihvatila većina istraživača (Watts, Ide & Ehlich, 2005: 22). I laici imaju veliki broj odgovora na pitanje šta je učtivost. Neki je karakterišu kao društveno prikladno ponašanje, neki kao obzirnost prema drugima, a neki imaju negativne stavove prema učtivom ponašanju, opisujući ga kao oholo, neiskreno i povučeno (Watts, 2003: 8-9). Definicija učtivosti, načini na koje se ona realizuje u različitim kulturama i validnost univerzalne teorije učtivosti od velike su važnosti za čitav niz naučnih disciplina, kao što su pragmatolingvistika, sociolingvistika, sociologija, socijalna psihologija, itd.

Lejkof (*Lakoff*) je govorila da „društva razvijaju učtivost kako bi smanjila trvenje u međuljudskim odnosima (Lakoff, 1975a: 64, prema Watts, 2003: 50)“.³ Iz ovoga se može zaključiti da su trvenja i tenzije nepoželjni, te da društva na neki način „izmišljaju“ učtivost kako bi izbegla konflikt ili ga bar umanjila u slučaju da do njega dođe, ali nam i dalje ne govori šta je to učtivost (Watts, Ide & Ehlich, 2005: xv). Lič (*Leech*) definiše učtivost kao „strateško izbegavanje konflikta“⁴ i tvrdi da ona „može biti merena u vidu stepena uloženog truda u izbegavanje konfliktna situacije (Leech, 1980: 19, prema Watts, Ide & Ehlich, 2005: xv)“.⁵ Lič posmatra učtivost kao niz strategija za izbegavanje konfliktnih situacija, ali nam ne govori ništa o tome koje su to strategije (Watts, Ide & Ehlich, 2005: xv). Ovo je slično definiciji P. Braun i S. Levinsona (*Brown and Levinson*). Oni objašnjavaju učtivost kao racionalno ponašanje pojedinca usmereno ka strateškom ublažavanju činova koji ugrožavaju njegov *fejs* (Watts, Ide &

¹ „Writing an introduction to politeness is like being in mortal combat with a many-headed hydra. You’ve barely severed one head when a few more grow in its place.“

² Ukoliko nije drugačije naznačeno, sve citate na srpski jezik preveo je autor rada.

³ „...politeness is developed by societies in order to reduce friction in personal interaction“

⁴ „strategic conflict avoidance“

⁵ „can be measured in the terms of the degree of effort put into avoidance of a conflict situation“

Ehlich, 2005: xv). Primarni cilj proučavanja učtivosti može biti istraživanje načina na koji ljudi upravljaju interpersonalnim odnosima da bi ostvarili svoje ciljeve i ciljeve grupe. Ili se pak može istraživati ograničavajući uticaj učtivosti, zahvaljujući kome ostvarujemo efektivan društveni život. U svakom slučaju, sigurno da učtivost nije nešto sa čime smo rođeni, već da je moramo usvojiti tokom života. O najvažnijim teorijama učtivosti biće nešto više reči u daljem toku rada.

3. Pragmatika i najvažnije teorije učtivosti

Pragmatika je lingvistička disciplina koja se bavi funkcijama jezika. Kao naučna disciplina ustanovljena je krajem šezdesetih godina prošlog veka, kada je došlo do promene orijentacije u nauci o jeziku, poznatoj kao „pragmatička prekretnica (Warga, 2004: 3; Majovsky, 2010: 20)“.⁶ Pragmatika se ne bavi istraživanjem pravila odnosno sistemom jezika, već pokušava da odgovori na pitanje „kako jezik funkcioniše“ (Polovina, 2010: 13). Da bismo bili kompetentni sagovornici potrebno je da pored gramatičkih pravila i reči posedujemo i znanje o primerenoj upotrebi jezika (Warga, 2004: 3, prema Majovsky, 2010: 19).

Za pragmatiku je veoma važan kontekst u kome se odvija komunikacija. Na taj kontekst utiču različiti faktori, kao što su kulturne odlike. Ovo je bitan aspekt kada se govori o učtivosti jer u različitim kulturama vladaju različite konvencije učtivosti, koje se opet jezički manifestuju na različite načine (Majovsky, 2010: 19).

3.1. Teorija govornih činova

Najvažnija imena koja se vezuju za teoriju govornih činova svakako su Ostin (*Austin*) i Serl (*Searle*). Ostin (1962) je ustanovio da se jezikom ne služimo samo da bi opisali neko stanje, već da bi, u zavisnosti od konteksta, iskazali i zahtev, obećanje, zahvalnost, itd (Majovsky 2010: 20). Iako se klasifikacija govornih činova kod Ostina (1962) i Serla (1969) unekoliko razlikuje, obojica su posebnu pažnju u okviru teorije govornih činova pridavali ilokucionom činu odnosno ilokuciji. Pod ilokucijom se podrazumeva

⁶ „pragmatische Wende“

namera koja stoji iza bilo kog iskaza (Majovsky, 2010: 20). Na osnovu koncepta ilokucije Serl je podelio govorne činove u pet kategorija:

- a) asertivi – producent se obavezuje na istinitost iskaza (tvrdim, pretpostavljam);
- b) direktivi – producent navodi recipijenta na delanje (molim, naređujem);
- c) komisivi – producent se obavezuje (garantujem, obećavam);
- d) ekspresivi – producent izražava stav (čestitam, zahvaljujem);
- e) deklarativi – pomoću iskaza se vrši trenutna promena nekog stanja situacije (dajem ostavku, otpuštam) (Polovina, 2010: 15).

Na ovih pet kategorija će se često pozivati istraživači učtivosti. Korišćenje različitih govornih činova ostvaruje drugačiji uticaj na učtivost iskaza, posebno u odnosu na pozitivan i negativan fejs (v. poglavlje 3.3).

Problemi nastaju kada se neki iskaz ne može jasno dodeliti određenom govornom činu, kao što je to na primer slučaj sa iskazima koji sadrže rečce u nemačkom jeziku (Majovsky, 2010: 22). Neretko je i slučaj da ove forme nemaju ekvivalente u drugim jezicima, što može dovesti do dodatnih komplikacija.

U vezi sa ilokucijom važno je i napomenuti podelu govornih činova na direktne i indirektne govorne činove. „V. Erih i G. Zajle kao direktne govorne činove određuju one iskaze kod kojih postoji sklad između komunikativne funkcije, sa jedne strane, i tipa rečenice, performativnog glagola ili drugog indikatora dotične funkcije sa druge strane. Kao indirektne govorne činove određuju one iskaze kod kojih ne postoji sklad između nameravane komunikativne funkcije i tipa rečenice, performativnog glagola ili nekog drugog ilokutivnog indikatora. Indirektni govorni činovi mogu da imaju različite funkcije: da stvaraju distance u komunikaciji, održavaju formu poštovanja...” (Polovina, 2010: 13-14). Serl je smatrao da indirektni govorni činovi prvenstveno nastupaju zajedno sa normama učtivosti (Majovsky, 2010: 22.). Mnogi drugi naučnici su takođe nivo indirektnosti iskaza doveli u direktnu vezu sa nivoom učtivosti iskaza.

3.2. Braun i Levinson

Penelopi Braun i Stiven Levinson su svoju teoriju učtivosti napisali u vidu članka 1978. godine, a potom objavili u formi knjige devet godina kasnije, 1987. godine. Ona je imala veliki uticaj na potonja istraživanja učtivosti. P. Braun i S. Levinson polaze od pretpostavke da postoji „uzorna ličnost“⁷ (Brown & Levinson, 1987: 58, prema Majovsky, 2010: 27) u komunikaciji. Ta osoba predstavlja idealnog učesnika konverzacije, koji raspolaže univerzalno važećim osobinama 'racionalnosti'⁸ i „fejsa“⁹ (Brown & Levinson, 1987: 58, prema Majovsky, 2010: 27). Te osobine, dakle, poseduje svaki producent i svaki recipijent. P. Braun i S. Levinson su smatrali da je učtivost osnova društvenog života i društva uopšte (Majovsky, 2010: 27). Prema njihovom mišljenju, dakle, svi svetski jezici poseduju sredstva za iskazivanje učtivosti.

Smatrajući da se učtivost može svesti na nekoliko osnovnih strategija koje su iste u svakoj kulturi, P. Braun i S. Levinson su predložili koncept fejsa (Erndl, 1998: 22). Fejs predstavlja sliku o sebi koju svaki pripadnik nekog društva želi da očuva. Koncept fejsa sačinjavaju dve komponente – pozitivan i negativan fejs. Pozitivan fejs je težnja ličnosti ka društvenom priznanju i odobravanju, dok negativan fejs predstavlja težnju ličnosti ka odbrani slobode postupanja. Drugim rečima, pozitivan fejs odnosi se na želju pojedinca da mu drugi, kao prijatelji, bližnji, pomoćnici, odnosno saradnici u komunikaciji iskažu familijarnost i bliskost, a negativan fejs odnosi se na njegovu želju da mu drugi, priznajući mu autoritet, ukažu čast i iskažu poštovanje (Milosavljević, 2007: 22). „Prema autorima, učtivost se sastoji u planskom i strateškom ublažavanju i kompenzovanju čina koji ugrožava fejs sagovornika (Erndl, 1998: 22).“¹⁰ Na pozitivan fejs će pozitivno uticati pohvale i komplimenti, a na negativan fejs indirektniji način izražavanja, koji će preneti utisak slobode odlučivanja, i izostanak naredbi. Za ovaj rad od posebne važnosti su strategije *pozitivne* i *negativne učtivosti*. Pozitivna učtivost (Brown & Levinson 1987: 106, prema Majovsky, 2010: 31) podržava pozitivan fejs recipijenta, odnosno njegovu želju da društvo prihvati njegove radnje, želje, vrednosti. Braun i Levinson navode čitav niz

⁷ „model person“

⁸ 'rationality'

⁹ „face“

¹⁰ „Höflichkeit besteht nach den Autoren in einem planvollen und strategischen Abschwächen und Ausgleichen eines für den Gesprächspartner gesichtsbedrohenden Aktes.“

strategija, čak njih 14, koje govornici mogu da upotrebe u te svrhe, kao što je potraga za temama i interesovanjima koja su zajednička sagovornicima ili upotrebljavanje dijalekta i drugih jezičkih markera koji bi sugerisali pripadnost istoj grupi (Majovsky, 2010: 31). Isticanjem sličnosti među sagovornicima i traženjem zajedničkih interesovanja pozitivna učtivost utiče na smanjenje društvene distance, dok negativna učtivost, sa druge strane, ostvaruje suprotni efekat i služi stvaranju distance. Negativna učtivost se može ostvariti bezličnim i indirektnim načinom izražavanja (Majovsky, 2010: 31). Teoriju P. Braun i S. Levinsona će kasnije kritikovati Verkhofer (Watts, Ide & Ehlich 2005: 167) tvrdeći da „možda zaista postoje slučajevi kada producent čin koji ugrožava fejs njegovog sagovornika strateški ublažava iz učtivosti, što onda u manjoj ili većoj meri odgovara ovom modelu. Ali to je samo jedan od specifičnih slučajeva...”.¹¹ Koliko god to bilo obostrano korisno sa aspekta održavanja harmoničnih društvenih odnosa, očuvanje fejsa ponekad nije moguće, pa tako u svakoj interakciji postoji mogućnost gubljenja fejsa. „Ovo, dakle, znači da je sagovornicima prvenstveno stalo do toga da upotrebom određenih strategija učtivosti izbegnu konflikte” (Majovsky, 2010: 28). Implicirano je, dakle, da sagovornici moraju precizno da interpretiraju značenje međusobno izrečenih rečenica, kako bi mogli da odaberu prikladnu strategiju koja će mogućnost ugrožavanja fejsa svesti na minimum. P. Braun i S. Levinson ne pružaju objašnjenje na koji način se ovaj proces odvija (Eelen, 2001: 96, prema Majovsky 2010: 28).

3.2.1. Činovi ugrožavanja fejsa¹²

P. Braun i S. Levinson zastupali su sledeći stav: „fejs može biti izgubljen, očuvan, uvećan, i o njemu se u toku interakcije neprekidno mora voditi računa (1987: 60, prema Majovsky, 2010: 28)”.¹³ Na osnovu toga se može zaključiti da potencijal za konflikt i gubitak fejsa postoji prilikom svake interakcije. Bilo koju radnju koja može dovesti do ugrožavanja fejsa P. Braun i S. Levinson su označili kao *čin ugrožavanja fejsa* (Brown & Levinson 1987: 70, prema Majovsky, 2010: 28). Ovi činovi mogu biti verbalne i

¹¹ „...there may indeed be cases where the individual speaker strategically plans and generates a politely mitigated face-threatening act, thus more or less conforming to this model. But this is only a special case...”

¹² „Face threatening acts”

¹³ „face can be lost, maintained, enhanced and must be constantly attended to in interaction”

neverbalne prirode, i mogu uticati i na pozitivan i na negativan fejs (Majovsky, 2010: 28). Korišćenjem ilokutivnih činova kao što su naredbe, molbe itd., ugrožava se negativan fejs tako što se ograničava sloboda postupanja sagovornika. Pozitivan fejs može biti ugrožen ako učesnici u komunikaciji nisu dovoljno kooperativni, kao kada nas sagovornik stano prekida u govoru. U takvim situacijama učtivost je instrument koji koristimo kako bi neutralisali dejstvo činova koji bi mogli da ugroze naš fejs.

P. Braun i S. Levinson su kasnije bili izloženi kritikama jer se predstava o sebi ne može smatrati univerzalnom, ona zavisi od pojedinca. Slika o sebi ponekad će zavisiti i od kulture u kojoj odrastamo. Markus i Kitajama (1991, prema Fukushima, 2003: 110) smatraju da postoji nezavisna predstava sebe, kao i predstava sebe koja zavisi od kulture. Za zapadne kulture je karakteristično otvoreno izražavanje sopstvenog mišljenja, dok je npr. u azijskim kulturama akcenat na uniformnosti i uklapanju u celinu. Ipak su čak i istraživači iz zapadnih kultura kritikovali etnocentričnost anglosaksonskog govornog područja koja je prisutna u modelu P. Braun i S. Levinsona koji teži univerzalnoj primenljivosti (Diaz Perez, 2005: 128, prema Majovsky, 2010: 29). Ovo se pre svega odnosi na koncept negativnog fejsa, kojem je u drugim kulturama, za razliku od anglosaksonske, dodeljen potpuno drugi položaj (Bravo, 2004: 28, prema Majovsky, 2010: 29). Negativan fejs se u raznim azijskim kulturama, kao što su japanska, kineska i korejska, razlikuje od negativnog fejsa u teoriji P. Braun i S. Levinsona. U kineskom jeziku npr. govorni čin obećanja ne ugrožava negativan fejs recipijenta, iako bi takav efekat imao u anglosaksonskoj kulturi. Naposljetku, nije teško primetiti i da ovakav stav P. Braun i S. Levinsona predstavlja prilično pesimističnu sliku svakodnevnog života i interakcije među ljudima. Kasper (1990: 194, prema Watts, 2005: xvi) je analizirajući P. Braun i S. Levinsona smatrao da bi prema njihovom istraživanju komunikaciju trebalo shvatiti kao fundamentalno opasan i antagonistički poduhvat. Gotovo svaki čin, bilo da je on verbalan ili neverbalan, može da dovede do rušenja izuzetno krhke društvene harmonije, koju moramo da očuvamo detaljno isplaniranim strategijama.

P. Braun i S. Levinson su smatrali da postoji direktna proporcionalnost između nivoa indirektnosti i nivoa učtivosti iskaza. Što je iskaz indirektniji, to je i učtiviji. Pritom su određene formalne odlike jezika,

kao npr. imperativi, označeni kao markeri direktnosti, pa se zato smatraju i manje učtivim. Ovim potezom su čitave kulture obeležene kao manje ili više učtive, jer je u pojedinim kulturama sklonost ka direktnom izražavanju daleko veća nego u drugim. Studije raznih jezika koji pripadaju ovim kulturama, među kojima su španski, kineski, poljski i drugi, osporavale su ovu tvrdnju, pokazujući kako i direktni zahtevi mogu biti učtivi. (Meier, 1997: 22-23)

Prema Valtlu (Valtl, 1986: 238, prema Erndl, 1998: 27) P. Braun i S. Levinson su prevideli mogućnost da učtivost može da služi i tome da komunikaciju učini prijatnijom, interesantnijom ili da potkrepljuje sliku koju o sebi ima govornik. Ipak, nijedna teorija koja se pojavila nakon modela P. Braun i S. Levinsona nije mogla u potpunosti da obesnaži njihovu koncepciju učtivosti. Te su nam teorije, međutim, pomogle da usavršimo njihove prvobitne uvide (Watts, 2003: 11).

3.3. Teorija učtivosti Robin Lejkof

Lejkof definiše učtivost kao sistem ličnih odnosa koji za cilj ima olakšavanje interakcije i smanjivanje mogućih konflikata, koji mogu da nastanu kao rezultat bilo koje ljudske interakcije (Lakoff, 1990: 34, Majovsky, 2010: 34). Ona je bila jedna od prvih naučnica koje su učtivost posmatrale sa pragmatičkog stanovišta, i koja je ukazala na nedostatke nekadašnjih teorija jezičke učtivosti. Njena teorija učtivosti oslanja se na princip kooperativnosti Pola Grajsa¹⁴ (Eelen, 2001: 2, prema Majovsky, 2010: 34). Prema R. Lejkof (1979: 64, prema Watts, Ide & Ehlich 2005: 5), dve glavne pragmatičke kompetencije u verbalnoj i neverbalnoj interakciji bi trebalo da glase:

- a) budi jasan i¹⁵
- b) budi učtiv¹⁶

Poštovanje osnovnih pravila učtivosti osigurava uspešnu interakciju (Majovsky, 2010: 34). Postoje, međutim, i trenuci kada upotreba pravila učtivosti nije neophodna. Stvari u vezi sa kojima nije potrebno koristiti

¹⁴ Prema Grajsu (*Grice*), jezičke razmene informacija ljudi uobičajeno nisu nepovezane sekvence nasumično odabranih iskaza, te je stoga potrebno da se do određene mere zasnivaju na međusobnoj saradnji sagovornika. Učesnici konverzacije formulišu svoje iskaze tako da oni prate određeni pravac, oko koga su obe strane složne, odnosno da podržavaju svrhu razgovora koje su sagovornici svesni (Grice, 1989: 26).

¹⁵ „Make yourself clear“

¹⁶ „Be polite“

pravila učtivosti R. Lejkof označava kao „slobodna dobra“ (Lakoff, 1973: 27, prema Majovsky, 2010: 34).¹⁷ Slobodna dobra su stvari za koje ne moramo da pitamo, za koje nisu potrebna pravila učtivosti (npr. kupovina cigareta). Varijacije postoje u zavisnosti od kulture, ali i u okviru jedne kulture u zavisnosti od ličnih odnosa i datog konteksta (Majovsky, 2010: 34-35).

R. Lejkof navodi tri pravila učtivosti kojima je, slično kao P. Braun i S. Levinson, pokušala da pripiše univerzalan karakter (Erndl, 1998: 40):

- a) Nemoj da se namećeš!¹⁸
- b) Ponudi opcije!¹⁹
- c) Podstiči osećanje drugarstva/jednakosti!²⁰

Grin je rekla (Erndl, 1998: 40) da su ova tri pravila, u ovom redosledu, adekvatna za predstavljanje situacija sa opadajućim stepenom formalnosti. Prvo pravilo će se primenjivati kada jedan od učesnika razgovora uživa viši socijalni status i kada razliku u nivou moći priznaju obe strane. Takvi su npr. odnosi profesor – učenik, doktor – pacijent, itd. Drugo pravilo se primenjuje kada su razlike u statusu između sagovornika znatno manje, a da oni pri tom nisu lično u nekom bliskom odnosu. Takav je npr. odnos između prodavaca i njihovih mušterija. Treće pravilo se primenjuje među sagovornicima koji su u bliskim, prijateljskim odnosima. U takvim situacijama iskazivanje učtivosti se ogleda u neprimenjivanju formalnih pravila učtivosti (Erndl, 1998: 40-41).

R. Lejkof polazi od toga da pravila učtivosti imaju dosta toga zajedničkog sa pravilima konverzacije i na kraju dolazi do zaključka da su pravila konverzacije podgrupa pravila učtivosti, koja prema njoj variraju među kulturama, ali i između pojedinaca u okviru jedne kulture (Majovsky, 2010: 36). „Vrlo je moguće da postoje različiti idiolekti učtivosti: ono što je uljudno ponašanje za mene, tebi može biti dosadno zato što su nam pravila unekoliko drukčije formulisana, ili zato što je naša hijerarhija prihvatljivosti drugačija (Lakoff, 1973: 26, prema Majovsky, 2010: 36)“.²¹ Svako, dakle, na svoj način interpretira pravila učtivosti i odlike koje čine učtivo ponašanje.

¹⁷ „free goods“

¹⁸ „Don't impose“

¹⁹ „Offer options“

²⁰ „Encourage feelings of Camaraderie“

²¹ „There may well be different idiolects for politeness: what is courteous behaviour to me might be boorish to you, because we have slightly different formulated rules, or because our hierarchy of acceptability is different.“

3.4. Ličov princip učtivosti

Lič se, kao i Lejkof, u osmišljavanju svoje teorije oslanja na Grajsove uvide koje dalje razrađuje. U svom delu „Principi pragmatike“ (*Principles of Pragmatics*), objavljenom 1983. godine, uz pomoć određenih maksima Lič postavlja pragmatički okvir, u kome učtive forme igraju važnu ulogu u regulaciji interakcije (Achleitner, 2010: 32).

Lič smatra da Grajsov kooperativni princip ima određene nedostatke i da nije primenljiv u svakoj interaktivnoj situaciji, te da mora biti dopunjen, ili čak zamenjen principom učtivosti (Achleitner, 2010: 32-33). Prema Liču (Leech, 1983: 82), dok kooperativni princip reguliše ono što je rečeno kako bi se ostvarili zajednički ciljevi u konverzaciji, princip učtivosti ima još važniju regulativnu funkciju – održavanje socijalne ravnoteže među sagovornicima, za šta je kooperativnost sagovornika bitan preduslov. Definicija principa učtivosti koju Lič navodi glasi: „Negativna forma principa učtivosti može se formulirati na sledeći način: ‘(Pod uslovom da je sve ostalo jednako) umanjiti izražavanje neučtivih uverenja’, a postoji i odgovarajuća pozitivna verzija ‘(Pod uslovom da je sve ostalo jednako) uvećati izražavanje učtivih uverenja’, koja je nešto manje važna (Leech, 1983: 81).”²² Oblici pozitivne i negativne učtivosti koje Lič ovde predstavlja nisu identični sa istoimenim oblicima koje srećemo kod P. Braun i S. Levinsona, već više odgovaraju njihovom pozitivnom i negativnom fejsu (Achleitner, 2010: 33).

Lič navodi šest maksima koje opisuju njegov princip učtivosti:

- 1) Maksima takta:
 - a) Umanjiti trošak za drugog.
 - b) Uvećati korist za drugog.
- 2) Maksima velikodušnosti:
 - a) Umanjiti korist za sebe.
 - b) Uvećati korist za drugog.
- 3) Maksima odobrenja/aprobacije:
 - a) Umanjiti nepoštovanje drugog.
 - b) Uvećati vrednovanje drugog.
- 4) Maksima skromnosti:

²² „In its negative form, the PP might be formulated in a general way: ‘Minimize (other things being equal) the expression of impolite beliefs’, and there is a corresponding positive version (‘Maximize (other things being equal) the expression of impolite beliefs’) which is somewhat less important.

- a) Umanji vrednovanje sebe.
 - b) Uvećaj nepoštovanje sebe.
- 5) Maksimalna saglasnosti:
- a) Umanji neslaganje između sebe i drugog.
 - b) Uvećaj slagasnost između sebe i drugog.
- 6) Maksimalna naklonosti:
- a) Umanji antipatiju između sebe i drugog.
 - b) Uvećaj naklonost između sebe i drugog (Leech, 1983: 132).

Navedene maksime se mogu posmatrati u parovima od po dve maksime (prva i druga, treća i četvrta, odnosno peta i šesta). Pri tom nisu sve maksime iste važnosti. Lič (Leech, 1983: 133) navodi da je maksima takta važnija za ponašanje tokom razgovora nego maksima velikodušnosti. Isti je slučaj i sa drugim po redu parom maksima. Ukoliko je tačno, ovo odražava uverenje da je učtivost više fokusirana na *drugog* nego na *sebe* (Leech, 1983: 133).

Formulacije Ličovih maksima uvek se odnose na *sebe* i *drugog* jer je Lič učtivost shvatao kao odnos između dva učesnika u razgovoru (Achleitner, 2010: 34). Način na koji je formulisao maksime pokazuje da producentu u ovakvoj interakciji pripisuje niži rang nego recipijentu. Ipak, kako Erndl ističe, u realnosti do toga verovatno neće doći i producent neće automatski imati lošiji položaj. S obzirom na to da oba učesnika znaju maksime učtivosti i najčešće ih se pridržavaju, izgledno je da će se tokom interakcije naći negde na sredini kako niko ne bi bio u nezavidnom položaju. Treba istaći da Lič svoje maksime nije zamislio kao kruta, univerzalno važeća pravila međuljudskih odnosa. One su više neka vrsta pomoći koju će sagovornici koristiti kako bi ostvarili svoje ciljeve. (Erndl, 1998: 21-22)

Dalje razrađujući svoj model maksima, Lič je postavio tri skale koje utiču na nivo primene takta u konverzaciji:

- 1) Skala cena – korist opisuje kako producent ocenjuje cenu ili korist koji nameravana radnja ima za njega samog ili za recipijenta.
- 2) Skala slobode izbora određuje do koje mere nameravana radnja odgovara želji recipijenta.

- 3) Skala indirektnosti ukazuje na direktnu proporcionalnost između indirektnih govornih činova i učtivosti u ostvarivanju nameravanih ciljeva. (Sifianou, 1992: 27, prema Achleitner, 2010: 34)

Lič (Leech, 1983: 126) navodi i dve dodatne skale autoriteta i socijalne distance koje su bitne za učtivost zbog toga što utiču na izbor između neformalnog i formalnog oslovljavanja recipijenta u razgovoru. Ukupni stepen formalnosti koja će se upotrebiti zavisi od relativno stabilnih faktora društvenog statusa, starosti, stepena intimnosti itd., ali takođe, u izvesnoj meri, i od privremene uloge jedne osobe prema drugoj (Leech, 1983: 126). Ličov celokupan sistem učtivosti zasnivao se na uspostavljanju i održavanju društvenih pravila. U tome je sličan sa naučnicima koji su istraživali nezapadne jezike, i koji su učtivost videli kao skup standardnih pravila ponašanja u jednom društvu, u skladu sa kojima se pojedinac ponaša (Trent, 1997: 348). O ovom pogledu na učtivost, označenom kao pogled „društvene norme (Trent, 1997: 348)”²³ biće više reči u sledećem poglavlju, koje je posvećeno učtivosti u japanskom jeziku.

4. Učtivost u japanskom jeziku

Za Japan i Japance uvek je važno i verovanje da su izuzetno učtiv narod. Japan ima dugu istoriju istraživanja fenomena jezičke ljubaznosti. U istraživanjima koja idu unazad 2000 godina više puta je bila prisutna detaljna teorijska analiza struktura učtivosti u japanskom jeziku (Watts, 2003: 56).

Sistem japanskih formi učtivosti razvio se iz izraza koji su prvobitno korišćeni u religijske svrhe, prilikom molitvi bogovima i boginjama. Njihova je upotreba u jednom trenutku prenesena na careve i njihove porodice jer su oni smatrani svetim poput bogova. Saćiko Ide (*Sachiko Ide*) smatra da su današnji oblici jezičke učtivosti počeli da se razvijaju u periodu između 17. i 19. veka (Felderer, 2002: 259). U to vreme Japan je zatvorio svoje granice i izolovao se od ostatka sveta. Jedina komunikacija ostvarivana je sa Kinom, Korejom i Holandijom, kojoj je bilo dozvoljeno da trguje na jednom omanjem ostrvu. Uticaj koji su Kina i kineski jezik od davnina imali

²³ „social-norm view”

na Japan može se porediti sa značajem koji je latinski jezik imao za Evropu (Felderer, 2002: 259). Japanski filozofi su u doba zatvorenosti pokušali da stvore japansku filozofiju koja bi se razlikovala od filozofije konfucijanizma koja je bila dominantna u Kini (Felderer, 2002: 259), odakle je prodrla u Japan još u šestom veku nove ere. Tako su stvorena pravila moralnosti i odanosti kojih je pojedinac trebalo da se pridržava u zavisnosti od svoje pozicije u strogo hijerarhijskom društvu Japana toga doba. Za različite društvene slojeve važila su različita pravila. Centralni pojam takve filozofije bio je *wakimae* (Felderer, 2002: 259), termin oko koga će Ide delimično zasnivati svoju kritiku koncepta učtivosti P. Braun i S. Levinsona. *Wakimae* nalaže da se ljudi ponašaju u skladu sa pozicijom koju pojedinac ima u društvu (Lakoff & Ide, 2005: 56). Japanci stoga međuljudske odnose posmatraju kroz prizmu društvenih normi. Društvena harmonija je najvažniji cilj kome treba stremiti.

Ovakva filozofija došla je do izražaja i u samom jeziku upotrebom učtivih formi koje signaliziraju poziciju producenta i njegov odnos prema recipijentu. Izuzetno razrađen sistem učtivih formula koje su prisutne u današnjem japanskom jeziku bi na prvi pogled trebalo da ide u prilog tvrdnji koja Japance predstavlja kao izuzetno učtive. Kako bismo bolje sagledali takvu mogućnost, u ovom delu rada ćemo bliže pogledati najvažnije delove sistema japanske učtivosti i predstaviti dalje specifičnosti učtivosti u Zemlji izlazećeg sunca, kao što je učtivi jezik žena.

4.1. Japanska kritika teorije Braun i Levinsona

Braun i Levinson su svoj koncept učtivosti zasnivali na fejsu, ali „misao da je učtivost motivisana željom za održanjem fejsa problematična je za mnoge istraživače (Janney & Arndt, 1993: 17, prema Fukushima, 2003: 48).“²⁴ Dva glavna kritičara ove teorije bili su Jošiko Macumoto (*Yoshiko Matsumoto*) i Saćiko Ide.

Macumoto (1988, prema Fukushima, 2003: 49) je tvrdila da je koncept fejsa, kako su ga zamislili P. Braun i S. Levinson, neprihvatljiv za japansku kulturu. Individualnost koja je uzela maha u Evropi i Americi, i na koju se oslanja koncept negativnog fejsa o slobodi delovanja, stran je

²⁴ „the notion that politeness is motivated by the desire to maintain face is problematic for many scholars.“

međuljudskim odnosima u japanskom društvu. U Japanu je akcenat stavljen na kolektivizam, na uklapanje u grupu, na zauzimanje pravilne pozicije u odnosu na druge u grupi ili u odnosu na društvo. Macumoto (Fukushima, 2003: 49) navodi dalje primere odlika japanskog jezika i društva koji se sukobljavaju sa predloženim modelom P. Braun i S. Levinsona – formule (npr. *Douzo yoroshiku onegaishimasu*), upotrebu honorifika²⁵ i glagole davanja i primanja. Izraz *Douzo yoroshiku onegaishimasu* bi u bukvalnom prevodu značio „Molim Vas, starajte se o meni”.²⁶ Ako se prisetimo modela P. Braun i S. Levinsona, ovo bi značilo veliko nametanje za recipijenta, te ugrožavanje njegovog negativnog fejsa, pa stoga ovakve izraze treba izbegavati. Macumoto (1988: 410, prema Fukushima, 2003: 49) kaže da bi u Japanu, gde se podstiče međuzavisnost, ovakav izraz poboljšao sliku o sebi koju ima recipijent.

Kad je u pitanju upotreba honorifika, Macumoto (Matsumoto, 1988: 209, prema Fukushima, 2003: 49-50) kaže da je u japanskom jeziku upotreba honorifika, jedne od strategija učtivosti, obavezna čak i kad se ne izvodi čin ugrožavanja fejsa, te da čak i u najobičnijim iskazima, kao što je rečenica „Danas je subota.”, producent ne može da izbegne markiranje odnosa između sebe i recipijenta. Taj odnos bi, u zavisnosti od statusa recipijenta, iskazao oblik kopule na kraju rečenice – *Kyou wa doyoubi da/desu/de gozaimasu*. Japanska kopula *desu* se u srpskom jeziku najčešće prevodi glagolom biti. U navedenoj rečenici, oblik kopule je taj koji prenosi određen nivo učtivog značenja. Iako bi prevod rečenice u srpskom jeziku u sva tri slučaja bio potpuno isti (Danas je subota.), u japanskom jeziku oblik *desu* je formalniji i učtiviji od neutralnog oblika *da*. Oblik *de gozaimasu* je formalniji oblik kopule *de arimasu* (postojati/biti). Prema jednoj od teorija, kopula *desu* je skraćeni oblik kopule *de arimasu*.

Sumnje u univerzalnost principa učtivosti P. Braun i S. Levinsona iskazala je i Saćiko Ide. Ponavljajući ono što je tvrdila Jošiko Macumoto o upotrebi honorifika u japanskom jeziku, Ide je istakla još jedan aspekt koji su P. Braun i S. Levinson zapostavili – *wakimae*: „Praktikovanje učtivog ponašanja u skladu sa društvenim konvencijama poznato je u japanskom

²⁵ Honorifici su reči ili izrazi koji prenose utisak uvažavanja i poštovanja.

²⁶ Ovaj izraz koristi se nakon predstavljanja prilikom upoznavanja, pa prevodni ekvivalent u srpskom jeziku glasi "Drago mi je da smo se upoznali", ili "Drago mi je." U savremenom srpskom jeziku, ovaj izraz najčešće se koristi u formalnim situacijama, dok u japanskom jeziku ovaj izraz treba upotrebiti u svakoj situaciji ukoliko ne želimo da budemo neljubazni.

jeziku pod imenom *wakimae*. Ponašati se u skladu sa *wakimae* znači pokazati, verbalno i neverbalno, osećaj za svoje mesto ili ulogu u datoj situaciji, u skladu sa društvenim konvencijama (Ide, 1989: 230, prema Fukushima, 2003: 50).²⁷ Ide bira engleski termin *discernment* (pronijljivost, razboritost), onako kako su ga koristili Hil *et al.*, kao najbliži ekvivalent terminu *wakimae*: „... kada su primećeni i zabeleženi određeni faktori u vezi sa recipijentom i situacijom, izbor odgovarajuće jezičke forme i/ili odgovarajućeg ponašanja je u suštini automatsko (Hill et al., 1986: 348, prema Fukushima, 2003: 51).“²⁸ U suprotnosti sa principom *wakimae*, Ide i Hil navode princip individualne volje, koji predstavlja mogućnost izbora odgovarajućih jezičkih formi koje će oblikovati iskaz na način koji recipijent neće shvatiti kao ugrožavanje svog fejsa (Felderer, 2002: 255).

4.2. Honorifici

Honorifici su jedan od najviše istraživanih aspekata japanske jezičke učtivosti, a jedan od razloga tome je taj što „...japanski jezik danas ima najveći broj honorifičkih nivoa na svetu (Hickey & Stewart, 2005: 223).“²⁹ Oni mogu imati različite funkcije, njihova upotreba može da odražava distancu producenta prema recipijentu, ili, kako kaže Hendri (Hendry, 1995: 63), možda služe kao instrument jezičke prefinjenosti kojom projektujemo personu koju želimo da prikazemo svetu i koja sakriva „manje dostojne misli“,³⁰ a sve to da bi se olakšala komunikacija. Žene će ih koristiti kako bi ukazale na svoje dobro vaspitanje i obrazovanje.

Koliko su oni zaista bitni za komunikaciju u Japanu govori jedna anegdota o dvojici kolega sa posla, gospodinu Tanaki i gospodinu Jamadi, koji su posle napornog dana izašli u kafić na piće (Watts, Ide & Ehlich, 2005: 299). Nekoliko sati kasnije gospodin Jamada je bio mrtav. Zašto? Prilikom povratka kući, pod uticajem alkohola, gospodin Jamada je oslovio svog kolegu sa *Tanaka-kun*. Ovo je toliko razljutilo gospodina Tanaku, koji

²⁷ „The practice of polite behavior according to social conventions is known as *wakimae* in Japanese. To behave according to *wakimae* is to show verbally and non-verbally one's sense of place or role in a given situation according to social conventions.“

²⁸ „... once certain factors of addressee and situation are noted, the selection of an appropriate linguistic form and/or appropriate behavior is essentially automatic.“

²⁹ „...Japanese now has the largest number of honorific levels in the world.“

³⁰ „less worthy thoughts“

je potom razbio glavu gospodina Jamade o zid železničke stanice na kojoj su čekali voz. To je bar bilo objašnjenje gospodina Tanake.

Gospodin Jamada bio zaposlen u kompaniji pre gospodina Tanake, ali je bio i tri godine mlađi od njega. Njihov socijalni odnos je stoga bio takav da je pravi izbor forme oslovljavanja mogao da bude osetljivo pitanje (Watts, Ide & Ehlich 2005: 299). Zbog toga što u japanskom društvu vlada sistem starešinstva, obavezno je učtivo obraćanje prema onima koji su na višem položaju u odnosu na producenta, bilo da se radi o godinama, poziciji u kompaniji, itd. Gospodin Jamada je bio na višem poslovnom položaju od gospodina Tanake, ali i istovremeno mlađi od njega, zbog čega izbor odgovarajuće forme oslovljavanja predstavlja delikatno pitanje. Ovo je svakako ekstreman slučaj, ali ilustrativan u pogledu važnosti pravilnih jezičkih manira u japanskom društvu.

Sistem honorifika japanskog jezika izuzetno je složen i težak za savladavanje. „Anketa japanske nacionalne televizijske stanice NHK pokazala je da čak 75% Japanaca želi da poboljša svoje vladanje jezikom. Jedina stvar oko koje Japanci više brinu je njihovo zdravlje (Watts, Ide & Ehlich 2005: 302).“³¹ Honorifici su duboko utkani u gramatiku japanskog jezika i nisu tu zarad ostvarivanja pukih stilskih ciljeva. Njihova pravilna upotreba dolazi do izražaja čak i u ekstremnim situacijama, kao što se može primetiti iz ovog citata koji govori o događajima neposredno nakon bombardovanja Hirošime i patnje koja je usledila: „Iz svake druge ili treće kuće dopirali su glasovi ljudi koji su ostali zakopani i napušteni, kako sa formalnom učtivošću svojstvenoj Japancima viču – *Tasukete kure*, 'Pomozite nam, molim vas!'“ (Hersey, 1999: 70).

Ipak, mnogi Japanci priznaju da ne poznaju savršeno pravila njihovog korišćenja, i da nisu zadovoljni svojim nivoom poznavanja honorifičnog govora (Watts, Ide & Ehlich, 2005: 305). Stoga postoje razni radijski i televizijski programi, udžbenici i sl. koji služe usavršavanju honorifičnog govora. Takvu situaciju posebno koriste lingvisti koji dobro zarađuju pisanjem i prodajom knjiga i udžbenika o honorifičnom govoru. Udžbenici honorifičnog govora danas se u velikoj meri štampaju u vreme kada mladi diplomiraju i spremaju se da se zaposle. Veruje se da je slabijem poznavanju

³¹ „An opinion poll of the Japanese national broadcasting station NHK reveals that as many as 75% of the Japanese wish to improve their command of the language. The only thing the Japanese are more concerned about is their health.“

honorifika, naročito kod mlađih generacija, doprinela promena koja je usledila nakon Drugog svetskog rata, kada su trupe SAD-a u Japanu propagirale demokratiju i socijalnu jednakost, i kada je upotreba honorifika počela da označava uzajamno poštovanje (Lewin 1969, prema Watts, Ide & Ehlich, 2005: 305).

4.2.1. Upotreba honorifika

Tri glavna parametra na kojima se zasnivaju norme podesnog honorifičnog govora su:

- a) Superiornost – inferiornost (tj. relativan status)
- b) *Uchi/soto* (*ingroup/outgroup*, tj. pripadnost grupi)
- c) Muškarac – žena (rod) (Watts, Ide & Ehlich, 2005: 312)

Prva dva parametra se donekle i prepliću. Distinkcija *uchi/soto* veoma je važna u komunikaciji. *Ingroup*, odnosno *uchi* grupa (*uchi* u bukvalnom prevodu znači unutra), označava ljude koji su međusobno bliski, kao što su prijatelji, porodica, kolege sa posla i sl. *Outgroup*, ili *soto* grupa, označava ljude koji su izvan *uchi* grupe, odnosno „druge“ (*soto* u bukvalnom prevodu znači napolju, izvan). Sistem starešinstva reguliše odnose i u porodici pa tako ova dva principa interreaguju. Neki podaci, međutim, ukazuju na to da je recipročna upotreba honorifika česta (Okamoto & Shibamoto-Smith, 2004: 47), iako se najčešće potencira teza o jednostranoj upotrebi onih u nižem položaju ka onima na višoj poziciji na hijerarhijskoj lestvici. O rodnim karakteristikama, posebno o odlikama govora žena, više će reči biti kasnije (v. poglavlje 4.3).

Jedan od razloga koji otežava upotrebu honorifika je što učesnici u komunikaciji moraju istovremeno da obraćaju pažnju na sva tri nivoa prilikom govora (status, *uchi/soto*, pol). Kolmas navodi (Watts, Ide & Ehlich, 2005: 312) da upotreba honorifičnog govora počinje još u detinjstvu, ali prekretnicu označava diplomiranje, kada pojedinac prvi put ulazi u čitav niz novih socijalnih veza koje zahtevaju prikladnu upotrebu jezika. Škola igra važnu ulogu u propagiranju normi honorifičnog govora, ali mnoge kompanije u privatnom sektoru će i nakon zapošljavanja svoje radnike podvrgnuti kursu honorifičnog govora. Ovo je posebno slučaj kada su u

pitanju poslovi gde postoji intenzivan kontakt sa mušterijama (Watts, Ide & Ehlich, 2005: 312).

4.2.2. Osnovni model honorifičnog sistema

Japanski sistem honorifika (*keigo*) sastoji se iz tri dela: *teineigo* (učtive forme), *sonkeigo* (forme poštovanja) i *kenjougo* (forme skromnosti). Postoji ipak i kategorija *bikago* (ulepšavajući termini) koja se posmatra ili kao podgrupa *teineigo* kategorije ili kao zasebna četvrta kategorija (Watts, Ide & Ehlich, 2005: 313). Funkcionalno, ove tri kategorije se razlikuju u zavisnosti od toga da li se odnose na recipijenta ili referišu na neke objekte, događaje i sl.

Honorifici koji se odnose na recipijenta odražavaju odnos između učesnika u komunikaciji i pružaju mogućnost diferenciranja govora na skali između formalnosti i familijarnosti. Ovo se postiže biranjem između nekoliko stilova koji označavaju intimnost, učtivost ili formalnost. Najvažnija jezička sredstva koja se pritom koriste su kopulativni glagoli *da*, *desu* i *de arimasu* (sva tri se prevode sa jesam/bit), glagol *gozaimasu* (biti, koji je ponizni oblik glagola *arimasu* – biti, postojati) i *-masu* oblik glagola (Watts, Ide & Ehlich, 2005: 313). Za razliku od japanskog jezika, nemački i srpski, kao i većina drugih jezika, nemaju u svom gramatičkom sistemu kategoriju učtivosti, nego imaju različita jezička sredstva i forme koje koristimo za iskazivanje učtivosti (Milosavljević, 2007: 21).

Glagoli u *-masu* obliku mogu da označavaju sadašnjost i budućnost. Glagol *ikimasu* tako prevodimo sa 'ići', odnosno 'ću ići',³² u zavisnosti od konteksta i drugih mogućih indikatora unutar rečenice. Tabela 1 pokazuje razliku između neutralnog i učtivog značenja koje prenose određeni oblici reči.

Tabela 1

Neutralno	Učtivo	Značenje
<i>Atsui.</i>	<i>Atsui desu.</i>	Vruće je.
<i>Nomu.</i>	<i>Nomimasu.</i>	Pijem.
<i>Kore wa hon da</i>	<i>Kore wa hon de gozaimasu.</i>	Ovo je knjiga.

³² Glagoli u japanskom jeziku ne razlikuju lice. Iako je u ovom slučaju prevod u infinitivu, odnosno prvom licu kada je reč o budućoj radnji, u zavisnosti od sadržaja rečenice upotrebićemo odgovarajući prevod – idem, ideš, ide, idu i sl.

Neutralan način izražavanja koristimo kada razgovaramo sa nama bliskim i po statusu jednakim osobama. Učtivi način izražavanja upotrebljavamo kada postoji razlika u statusu između sagovornika, kao i kada razgovaramo sa osobama koje pripadaju soto sferi (v. poglavlje 4.2.1). U prvom primeru kopula *desu* je nosilac učtivog značenja, dok pridev *atsui* (vruće) u samostalnoj upotrebi ima neutralno značenje. U drugom primeru –*masu* oblik glagola signalizira učtivost, dok rečnički oblik³³ *nomu* ima neutralno značenje. Treći primer, kao i prvi, učtivo značenje duguje kopuli na kraju rečenice. Kopula *de gozaimasu* (biti) je formalniji oblik kopule *de arimasu* (biti), čijim skraćivanjem je, prema jednoj od teorija, nastala kopula *desu* (biti). Kopula *da* (biti) je neutralni oblik kopule *desu*.

Honorifici koji referišu na objekte, događaje ili radnje čine to na različite načine. Na primer, reči koje označavaju srodstvo sistematično su uparene kako bi razlikovali rođake producenta od rođaka drugih ljudi o kojima se govori (Watts, Ide & Ehlich, 2005: 314). Leksička diferencijacija je moguća i za takve obične radnje kao što je na primer kretanje. Radnju na koju u srpskom jeziku referiše glagol *ići* u japanskom jeziku mogu iskazati nekoliko glagola – neutralni oblik glagola *ikimasu* – *iku*, glagol koji izražava poštovanje *irassharu* ili glagol skromnosti/poniznosti *mairu* (Watts, Ide & Ehlich, 2005: 314). Ova diferencijacija se odnosi na agensa a ne na recipijenta, iako je naravno moguće da ista osoba obavlja obe uloge. Producent svoju radnju opisuje koristeći ponizni glagol, dok se uzvišeni glagol koristi da se ukaže poštovanje agensu, npr. kada je on/ona i recipijent. Stoga, zaključuje se da ove leksičke diferencijacije pored stilske vrše i gramatičku funkciju, ukazujući na činjenicu ko je agens date radnje (Watts, Ide & Ehlich, 2005: 314). Ovo je izuzetno važno u japanskom jeziku s obzirom na to da se subjekat u japanskoj rečenici često izostavlja. Tabela 2 prikazuje nekoliko primera glagola koji označavaju radnju koja se u srpskom jeziku iskazuje samo jednim glagolom.

Tabela 2 (prema Watts, Ide & Ehlich, 2005: 314)

Neutralno	Uzvišeno	Skromno	Značenje
-----------	----------	---------	----------

³³ Ovaj oblik naziva se rečnički oblik jer se u tom obliku japanski glagoli navode u rečnicima.

<i>Iu</i>	<i>ossharu</i>	<i>mousu</i>	<i>reći</i>
<i>iku</i>	<i>irassharu</i>	<i>mairu</i>	<i>ići</i>
<i>suru</i>	<i>nasaru</i>	<i>itasu</i>	<i>raditi</i>
<i>taberu</i>	<i>meshiagaru</i>	<i>itadaku</i>	<i>jesti</i>

U zavisnosti od toga sa kim razgovaramo i na koga se odnosi ono što govorimo, upotrebićemo odgovarajući oblik navedenih glagola. Neutralni (rečnički) oblik glagola (*iu, iku, suru, taberu*) koristimo kada razgovaramo sa nama bliskim i po statusu jednakim ljudima. Uzvišeni ekvivalent neutralnog oblika glagola (*ossharu, irassharu, nasaru, meshiagaru*) koristimo da iskažemo poštovanje prema sagovorniku ili osobi na koju se odnosi ono što govorimo. Glagole skromnosti/poniznosti (*mousu, mairu, itasu, itadaku*) koristimo da umanjimo značaj naših sopstvenih radnji kako bi ukazali poštovanje recipijentu ili osobi na koju se odnosi ono što govorimo.

Morfološke odlike služe kao distinktivni markeri tamo gde leksička diferencijacija nije moguća. U takvim slučajevima *o* + koren glagola + *ni naru*³⁴ ima isto uzvišeno značenje kao leksikalizovani uzvišeni glagoli, dok *o* + koren glagola + *suru* vrši funkciju leksikalizovanih glagola skromnosti (Watts, Ide & Ehlich, 2005: 314-315). Koren glagola dobija se odbijanjem nastavka *-masu*, pa bi tako npr. koren glagola *kakimasu* (pisati) glasio *kaki*. Oblik *o-kaki ni naru* bi iskazivao isti nivo učtivosti kao uzvišeni glagoli (*ossharu, irassharu* i dr.). Oblik *o-kaki suru* bi imao isti efekat kao glagoli skromnosti/poniznosti (*mairu, itadaku* i dr.).

Od posebne važnosti su i glagoli primanja i davanja, kao i glagoli kretanja, koji se koriste zajedno sa drugim glagolima kako bi označili aspekt i pravac radnje. Uzećemo kao primer glagole *agemasu* i *kuremasu*. U srpskom jeziku oba glagola prevodimo glagolom 'dati'. Međutim, glagol *agemasu* možemo upotrebiti samo kada smo mi ti koji nekome nešto dajemo (*Watashi wa Kimura-san ni hana wo agemashita*. – Ja sam dao cveće Kimuri.) Kada nama nešto daju upotrebićemo glagol *kuremasu* (*Kimura-san wa watashi ni purezento wo kuremashita*. – Kimura mi je dala poklon.). Glagoli *agemasu* i *kuremasu*, kao i glagol *moraimasu* (dobiti) u japanskom jeziku služe za davanje i primanje radnji i stvari. Pritom se često

³⁴ Ovu konstrukciju ne mogu da koriste glagoli koji pripadaju trećoj grupi glagola – *shimasu* (raditi) i *kimasu* (doći), dok se za glagole čiji se koren sastoji iz samo jedne more, kao što je *mimasu* (gledati/videti), koristi supletivna forma (vid. *Minna no Nihongo II*, 1998). Mora je jedinica zvuka u japanskom jeziku (v. *Minna no Nihongo*, 1998).

kombinuju sa drugim glagolima. *Watashi wa Yamada-san ni toshokan no denwa bangou wo oshiete moraimashita.* (Gospodin Jamada mi je rekao telefonski broj biblioteke.)

Haha wa watashi ni hon wo okutte kuremashita. (Mama mi je poslala knjigu.)

Obe rečenice prenose utisak zahvalnosti onih koji su primili uslugu. Ako je primalac usluge subjekat, kao u prvoj rečenici, upotrebićemo oblik –*t*³⁵ *moraimasu*. Kada je subjekat davalac, kao u drugoj rečenici, upotrebićemo oblik –*te kuremasu*. Treba biti pažljiv kada hoćemo da upotrebimo oblik –*te agemasu*. Kada je producent istovremeno agens neke radnje, a recipijent njen pacijens, ovaj oblik može da prenese utisak snishodljivosti. Zbog toga ne treba da ga koristimo ako razgovaramo sa nekim koga ne poznajemo dovoljno dobro ili sa nekim ko je višeg statusa, već samo sa ljudima sa kojima imamo blizak, prijateljski odnos. Ukoliko smo, ipak, u situaciji da hoćemo da ponudimo pomoć nekome koga ne poznajemo dobro, upotrebićemo –*mashou* oblik³⁶ glagola (npr. *Tetsudaimashou ka?* – Mogu li da Vam pomognem?). Kada u konverzaciji učestvuju više od dva sagovornika, ili kada se govorom ukazuje na neke druge ljude koji su u nekakvoj vezi sa producentom ili recipijentom, korišćenje tačne forme može biti prilično komplikovano. Iz tog razloga upotreba često odstupa od norme (Watts, Ide & Ehlich, 2005: 316).

4.3. Učtivi jezik žena

U ovom delu rada ćemo se pozabaviti često prisutnom generalizacijom da žene govore učtivije od muškaraca. Ova tvrdnja ima posebnu težinu u Japanu, mada Japan svakako nije izolovan po tom pitanju. Robin Lejkof (Lakoff, 2004: 40) npr. u tekstu o jeziku i rodu, koji je kasnije objavljen u formi knjige, tvrdi da žene uče da govore na „ženski način“.

Suzuki npr. (Suzuki, 1993: 148, prema Okamoto & Shibamoto-Smith, 2005: 40) kaže kako je suština „ženskog jezika“ obraćanje pažnje žena na učtivost. Od mnogih lingvističkih sredstava koje im stoje na raspolaganju za iskazivanje učtivosti sistem honorifika je najznačajniji. Šibatani (Shibatani, 1990: 374, prema Okamoto & Shibamoto-Smith, 2005: 40) kaže kako „više

³⁵ O građenju –*te* oblika glagola v. *Minna no Nihongo* (1998).

³⁶ Ovaj oblik gradi se dodavanjem nastavka –*mashou* na koren glagola.

od svega, učtivost se u govoru žena izvodi iz veće frekvencije/učestalosti honorifičnih formi.³⁷ Iako je metodologija ranijih studija ovog fenomena - introspekcija i samostalno izveštavanje subjekata - možda bila nezadovoljavajuća, te studije su pružile zanimljive uvide na ovu temu (Okamoto & Shibamoto-Smith, 2005: 40). Upotreba honorifika često se ističe kao obeležje učtivog jezika žena, ali to svakako nije jedini marker učtivosti koji se vezuje za ženski jezik. Rečce na kraju rečenica (*wa, no, kashira*), izostavljanje tematskog markera *wa* i subjekatskog markera *ga*, pa i širi aspekti pragmatičkog ponašanja - upotreba tišine, izbegavanje vulgarnih izraza, razni neleksički izrazi koji daju producentu do znanja da se obraća pažnja na njegov govor - pripadaju korpusu strategija koje žene koriste da bi bile učtivije (v. McGloin, 1986; Smith-Shibamoto, 1992; Shigemitsu, 1993; Suzuki, 1993, prema Trent, 1997: 399).

Rečce na kraju rečenica (*wa, no, kashira*) čine izraz mekšim, nežnijim i učtivijim. Rečcu na kraju rečenice *wa* žene koriste da ublaže izražavanje želja, namera i emocija - *Chotto kaimono ni itte kuru wa* (Idem u kupovinu.) (Chino, 2005: 174). Rečca *kashira* (pitam se) iskazuje nesigurnost - *Dou shita no kashira?* (Pitam se šta se dogodilo.). Muški ekvivalent je oblik *ka na* (Chino, 2005: 55). Rečca *no*, koju žene izgovaraju rastućom intonacijom, ukazuje na to da se radi o pitanju - *Mou gohan tabeta no?* (Da li ste već jeli?). Rečca *no*, takođe, prenosi mekši i učtiviji ton nego njen ekvivalent *ka* (Chino, 2005: 55).

Glavna funkcije rečci *wa* i *ga* su označavanje teme (*wa*) i označavanje subjekta (*ga*). Osnovna funkcija rečce *wa* je da obeleži temu. Tema je neka reč o kojoj ostatak rečenice pruža informaciju (Chino, 2005: 89). Tema i subjekat rečenice često se poklapaju, što otežava usvajanje ovih rečci - *Watashi wa gakusei desu.* (Ja sam učenik.). Rečca *ga* označava subjekat rečenice i koristi se kada uvodimo nešto novo u razgovor, kada producent pominje subjekat o kome recipijent po prvi put čuje - *Mukashi mukashi, ojii-san ga sunde imashita. Ojii-san wa totemo shinsetsu deshita.* (Nekada davno, bio je jedan starac. Bio je veoma ljubazan.). U prvoj rečenici reč *ojii-san* (starac, deka) po prvi put uvodimo i zato je subjekat rečenice, dok druga rečenica opisuje tog starca, koji je sada tema rečenice.

³⁷ „more than anything, the politeness in women's speech derives from the higher frequency of the use of the honorific forms.“

Okamoto navodi nekoliko studija (Okamoto & Shibamoto-Smith, 2005: 40) čiji su autori kao uzroke ovakvog stanja predlagali biološke osobine, kao što je nežnost, niži socijalni status i dovođenje žena u vezu sa domenima koji zahtevaju „uljudno/društveno“ ponašanje. Okamoto (Okamoto & Shibamoto-Smith, 2005: 41-43) dalje ističe da mediji, škola i kućno vaspitanje igraju važnu ulogu u propagiranju korišćenja honorifika. Veliki broj Japanaca doživljava osobe koje koriste honorifike kao obrazovanije i inteligentnije. Učtivost i honorifici su stoga važni za oba pola. Činjenica je, ipak, da među mnogim Japancima vlada uverenje da bi žene trebalo da koriste učtiviji jezik od muškaraca. Mnoge knjige za samopomoć namenjene ženama (iz devedesetih godina prošlog veka), koje propagiraju usvajanje ovakvog načina govora izuzetno se dobro prodaju i imaju veliki broj izdanja. U njima je zastupljena ideja da su žene atraktivnije ako njihov način govora odražava otmenost i dobro vaspitanje, i da neupotreba honorifika odaje utisak lenjosti i neznanja. Takve knjige obično imaju i odeljak o pravilnom korišćenju jezika u pisanoj komunikaciji.

Ovakvo stanje nije novijeg datuma. Još u feudalnom Edo periodu (1600/3 – 1868), kada je Japan skoro tri veka bio zatvoren od ostatka sveta, ženama na dvoru i u višim društvenim slojevima nalagano je da govore nežno, učtivo i prefinjeno (Endo, prema Okamoto & Shibamoto-Smith, 2005: 44). Ova ideja opstala je i po završetku Meiđi revolucije koja je označila kraj feudalnog sistema u Japanu. Pre Drugog svetskog rata i tokom njega intelektualci su putem radija držali govore i predavanja koji su širili ideju učtivog jezika žena, sve u svrhe rastućeg nacionalizma. Uzor je bio *nyooboo kotoba* – jezik koji su koristile dvorske dame od 15. veka (Okamoto & Shibamoto-Smith, 2005: 44).

Ipak, i pored otvorenog pritiska kojem su bile izložene, ovakva propaganda nije imala isti uticaj na sve žene. To se posebno odnosi na mlađe generacije nakon Drugog svetskog rata, kada su Sjedinjene Američke Države sprovodile demokratizaciju japanskog društva. Razlike međutim ne postoje samo između različitih generacija, već i u okviru iste generacije. Različito socijalno poreklo ili različiti stavovi o korišćenju honorifika mogu da utiču na to da li će ih govornik upotrebljavati ili ne (Okamoto & Shibamoto-Smith, 2005: 46). Okamoto navodi studiju u kojoj je istraživala varijaciju upotreba honorifika kod žena (Okamoto & Shibamoto-Smith, 2005: 46).

Posmatrajući prodavce dve robne kuće i na dve pijace u oblasti Kansai, primetila je da prodavačice na pijacama često nisu koristile honorifike kada su se obraćale mušterijama. Jedno od dobro poznatih pravila u Japanu je da prodavci uvek koriste honorifike kada se obraćaju mušterijama. U velikim robnim kućama koje je obišla i muškarci i žene su podjednako upotrebljavali honorifike. Ovo ukazuje na potrebu da se i kontekstualni i drugi faktori (kao npr. godine, formalno/neformalno okruženje) uzmu u obzir u istraživanjima o korišćenju honorifika. Ipak, iako je važno da uzmemo u obzir veliki broj faktora koji utiču na upotrebu honorifika, teško je predvideti da li će ih producent upotrebiti (Okamoto & Shibamoto-Smith, 2005: 48). Producent na osnovu svojih stavova odlučuje da li će upotrebiti honorifike. Takođe, svaki put kad se neko odluči za upotrebu honorifika, ne znači da to čini zato što želi da prenese utisak učtivosti, niti znači da će sagovornik njegovu upotrebu protumačiti kao učtivu, iako je to bila namera producenta. Prema tome, čak i da govor žena sadrži veći broj honorifika nego govor muškaraca, to ne znači da su one učtivije (Okamoto & Shibamoto-Smith, 2005: 49).

5. Učtivost u nemačkom jeziku

Učtivost je u srednjem veku bila blisko povezana sa vladajućim strukturama i bila je široko zastupljena na mnogim srednjevekovnim dvorovima. Učtivost se sastojala u ostvarivanju potrebne socijalne distance u odnosu na one koji su niže ili više na društvenoj lestvici. U nemačkom jeziku jasno je vidljiva semantička povezanost između reči učtivost (*Höflichkeit*) i dvor (*Hof*). Cilig etimologiju reči učtivost dovodi u vezu sa „ponašanjem na dvoru“³⁸ (Zillig, 2001: 56, prema Majovsky, 2010: 9), i navodi da je termin u to vreme opisivao čoveka „koji se pravilno ponaša (Zillig, 2001: 58, prema Majovsky, 2010: 9)“.³⁹ Kao i mnoge druge odlike društvenog života koje su nametnuli ljudi na višim pozicijama, i učtivost je služila kontroli društva i diskriminaciji. Negativne strane učtivosti bile su vidljive i u drugim evropskim jezicima, a u Nemačkoj se u vezi sa tim ponekad koristi i citat iz Geteovog „Fausta“ – „U nemačkom čovek laže kada je učtiv (Watts, 2003: 33)“.⁴⁰

³⁸ „Benehmen bei Hofe“

³⁹ „der sich korrekt verhält“

⁴⁰ „Im Deutschen lügt man, wenn man höflich ist.“

Nakon srednjeg veka, doba humanizma i renesanse donelo je mešanje formi ponašanja koje su važile na dvorovima sa onim koje su bile zastupljene među građanstvom. Francuski apsolutizam ponovo sve više naglašava razlike u društvenom statusu. U to vreme učtivost odlikuju izuzetno razvijen ceremonijal na dvorovima i dosta rigidna pravila ponašanja (Achleitner, 2010: 4).

Vremenom fenomen učtivosti prestaje da bude isključivo obeležje života na dvoru. Ahlajtner (Achleitner, 2010: 4) navodi da su se tokom 18. i 19. veka oblici učtivog ponašanja sa francuskih dvorova proširili na ostatak Evrope. U doba prosvetiteljstva takve forme ophođenja preuzima građanstvo, i upravo je ovo smanjivanje razlika između društvenih slojeva vodilo razvoju formi ponašanja sličnim današnjim. U svakom slučaju, o bilo kojoj grupi da se radi, učtivo ponašanje znači korišćenje ustaljenih formi ponašanja u međusobnim odnosima. I pored brojnih promena tokom istorije, odlike učtivosti (npr. iskazivanje poštovanja) koje su nekada postojale održale su se do današnjeg dana (Achleitner, 2010: 4).

5.1. Forme oslovljavanja

U poređenju sa veoma razrađenim sistemom oslovljavanja koji postoji u japanskom jeziku (*-san, -kun, -chan, -sama*, itd.), nemački jezik raspolaže relativno jednostavnim dvodelnim aparatom za iskazivanje učtivog ponašanja i/ili poštovanja putem oslovljavanja. To su zamenica drugog lica jednine *du* (ti) i zamenica trećeg lica množine *Sie* (oni). Iako danas prilično uprošćen, ovaj sistem je u prošlosti pokazivao određene osobenosti koje su jedinstvene među jezicima koji sa T/V⁴¹ sistemom oslovljavanja. Sufiks *-san* (gospodin/gospođa) jedan je od retkih koji ima ekvivalent u srpskom jeziku. Njime iskazujemo poštovanje i tipično ga koriste ljudi jednakog statusa. Sufiks *-kun* koristimo prilikom obraćanja mlađima od nas. Sufiks *-kun* se uglavnom odnosi na dečake/muškarce. Sufiksom *-chan* generalno oslovljavamo bebe, malu decu, (svoje) bake/deke i tinejdžerke. Upotreba ovog sufiksa ograničena je na one koji su nam bliski. Sufiks *-sama* je formalnija verzija sufiksa *-san*, koja se koristi

⁴¹ T/V oznaka je preuzeta od latinskih oblika *tu* i *vos*.

kada oslovljavamo osobe daleko višeg društvenog statusa, mušterije ili nekoga kome se divimo.

Prva zamenica koja se koristila kao posebni marker učtivosti bila je zamenica drugog lica množine *ir* (vi, u savremenom nemačkom *ihr*), koja je prvi put upotrebljena u 9. veku (Besch, 1998: 92). Dugo vremena potom ona ipak nije postala standardna pojava u nemačkom jeziku. *Rolandslied* (Pesma o Rolandu), nastala u periodu između 1075. i 1100. godine na osnovu francuskog originala i dalje koristi samo zamenicu *du*, iako francuski izvor pokazuje upotrebu učtivog oblika *vos* (Bach, 1970: 194, prema Fagan, 2009: 253). Viteška kultura i njeni ideali u Nemačkoj, na koje je Francuska imala veliki uticaj, doveli su do toga da do 16. veka *Ihr*⁴² postane učtiva zamenica koju su koristili plemići, dok je zamenica *du* korišćena za oslovljavanje u najnižim slojevima društva (Metcalfe, 1938: 11, prema Fagan, 2009: 253). Tokom 16. veka drastično je porasla upotreba zamenice *Ihr*, koju su sada koristili i niži društveni slojevi, i koja je zbog toga počela da gubi učtivi prizvuk, pa su tu ulogu preuzele druge zamenice (Metcalfe, 1938: 11, prema Fagan, 2009: 253). Sredinom sledećeg veka niže plemstvo počinje da koristi zamenice *Er* (on) i *Sie* (ona, jednina), koje su bile zamenički oblici reči *Herr* (gospodin) i *Frau*⁴³ (gospođa), i koje su prodrle u prostor zamenice *Ihr* (Metcalfe, 1938: 64, prema Fagan, 2009: 253). Kada im se pridružila i zamenica *Sie* (oni, množina), nemački jezik je u 18. veku, prateći osobenu putanju razoja, imao čak pet različitih zamenica za oslovljavanje pojedinca – *du*, *Ihr*, *Er/Sie* (jednina) i *Sie* (množina). Danas je uobičajeno da sa *Sie* oslovljavamo svakoga koga ne poznajemo/strance, izuzev možda dece. U vreme kada je *Sie*, zamenica trećeg lica množine, počela da označava poštovanje i učtivo obraćanje, ljudi su i dalje morali da obraćaju pažnju na društveni status sagovornika. Iako je u 18. veku postojalo više formi oslovljavanja nego danas, pravila njihove upotrebe su bila daleko uređenija.

⁴² Zamenice učtivosti biće napisane velikim slovom kako bi se razlikovale od njihovih neučtivih parnjaka. Na primer, *Ihr* je zamenica koja znači ti (jednina, učtivo), dok *ihr* znači vi (množina). Ovaj način obeležavanja preuzet je od Sare Fagan iz njene monografije *German: A linguistic introduction*.

⁴³ U doba kada je učtivost prvenstveno bila praktikovana na dvorovima, reči *Herr* i *Frau* koristile su sluge za oslovljavanje svojih gospodara (npr. *mein Herr* – gospodaru). Danas se te reči, kao uostalom i u srpskom jeziku, koriste za ukazivanje poštovanja bez obzira na društveni položaj.

5.2. Distinkcija *du/Sie* u savremenom nemačkom jeziku

Savremeni nemački jezik, dakle, raspolaže dvodelnim sistemom oslovljavanja. Zamenica drugog lica jednine *du* koristi se u prijateljskim, bliskim odnosima, dok zamenica trećeg lica množine *Sie* iskazuje učtivost, odnosno poštovanje. Probleme može da stvori upotreba ličnih imena i prezimena, titula, reči kao što su *Herr* (gospodin), *Frau* (gospođa) i *Fräulein* (gospođica), koje omogućavaju nijansiranje odnosa između sagovornika kada ih upotrebimo zajedno sa zamenicama *du* i *Sie* (Besch 1998: 14). Reči *Frau* i *Herr* koriste se sa prezimenom i/ili titulom – *Frau Schmidt* (gospođa Šmit), *Frau Doktor Schmidt* (gospođa doktor Šmit), *Frau Doktor* (gospođa doktor). Prezime može da se izostavi kada nekoga oslovljavamo titulom, a reč *Frau* ili *Herr* je na prvom mestu u sintagmi (Besch, 1998: 17). Sklopovi gospodin/gospođa + titula nisu uobičajeni za srpski jezik. Njihovu upotrebu bi verovatno pratio sarkastični ton, sa namerom da se uvredi sagovornik. Reč *Fräulein* se nekada korsitila među plemstvom. Njeno osnovno značenje – *kleine Herrin* (mala gospodarica) – vremenom se promenilo i reč je počela da označava neudatu ženu (Besch, 1998: 40). Danas, pak, ima izrazito negativne konotacije (seksizam, društvena nejednakost itd.) i više se praktično ne upotrebljava. Ovim elementima treba posvetiti posebnu pažnju prilikom nastave nemačkog kao stranog jezika, jer mogu delovati prilično zbunjujuće neizvornim govornicima.

Osobine koje su odlikovale upotrebu zamenica pre 1968. godine⁴⁴ i danas su zastupljene. Neke od konvencija koje su bile prisutne i pre 1968. godine (Besch, 1998: 14): zamenica *du* se koristila u porodičnom krugu, u komunikaciji između rođaka, prijatelja, mladih; roditelji su decu oslovljavali sa *du*, a ljudi su sa *du* oslovljavali i životinje. Beš navodi i jednu zanimljivu situaciju iz proleća 1976. godine (Besch, 1998: 15). Naime, s obzirom na to da se u Nemačkoj i bog oslovljava sa *du*, jedna dama iz Nirnberga je pomislila da u tom slučaju sme i komesara policije da oslovljava na isti način, i da on ne bi smeo da se uvredi zbog toga. Iako je ona to na taj način argumentovala, na kraju je zbog takvog stava ipak kažnjena sa 2250 nemačkih maraka, što se njoj činilo potpuno neshvatljivim. Uostalom, nije bog bio jedini kome se obraća uz pomoć zamenice drugog lica jednine, već

⁴⁴ Studentski pokret iz 1968. godine doveo je do promena određenih društvenih normi. On je ujedno bio i politički pokret. Od važnosti za ovaj rad je promena koja je usledila u međusobnom oslovljavanju studenata, o kojoj će više reči biti na sledećoj strani.

je to slučaj i sa drugim svetim ličnostima iz Biblije, pa i sa nebeskim telima kao što su Sunce i Zemlja (Besch, 1998: 15). Članovi sportskih klubova, kolege, vojnici i bilo koja druga grupa čije članove blisko povezuju neke zajedničke karakteristike međusobno se oslovljavaju sa *du*. Asimetrično obraćanje najčešće se koristi u komunikaciji između starijih i mlađih, gde se stariji obraćaju deci sa *du*, dok se od dece očekuje da koriste zamenicu *Sie* kada se obraćaju starijim ljudima koje ne poznaju (Besch, 1998: 15). Početkom 18. veka maloletna deca su morala i sopstvene roditelje da oslovljavaju sa *Sie*, bar kada je reč o slojevima višeg građanstva i plemstva. Počev od osamdesetih godina 18. veka i ona su sve više koristila zamenicu *du* kada se obraćaju roditeljima (Bördlein, 1997: 16).

Postoji nekoliko načina na koje se može preći sa učtivog na familijarno obraćanje. Kako navodi Klajn (Clyne, 1995: 131) ljudi mogu da se dogovore da se od određenog trenutka oslovljavaju sa *du*, što je ponekad praćeno i ritualnim odlaskom na piće, u Nemačkoj poznatom kao *Brüderschaft trinken*. Ovaj običaj se, međutim, danas više ne praktikuje. Stariji ljudi (posebno oni višeg statusa) po pravilu mogu da oslobode mlađe od obaveze da ih oslovljavaju sa *Sie*, a muškarci su obično bili ti koji su predlagali ovakav odnos ženama, bar kada je reč o konvencijama koje su važile pre 1968. godine (Besch, 1998: 16). Stariji ljudi su i u današnje vreme oni koji će inicirati prelazak sa formalnog na neformalno obraćanje. Kada su muškarci i žene u pitanju, više ne važi pravilo da je muškarac taj koji u većini slučajeva predlaže neformalno oslovljavanje. Posebno je zanimljivo da kada se jednom pređe sa formalnog na familijarno obraćanje izuzetno je neuobičajeno da se vrati na pređašnje stanje, čak i ako se odnos pogorša.

1968. godine dolazi do promene nekih od normi koje su tada bile na snazi. Studentski pokret iz 1968. godine pobunio se protiv vladajućih društvenih normi. Studenti su počeli da se međusobno oslovljavaju zamenicom *du*. Dotadašnja norma je nalagala da se za obraćanje među studentima koristi zamenica *Sie*. Danas je potpuno normalno da se studenti na univerzitetima oslovljavaju sa *du*, mada je status te zamenice kao znaka nekadašnje ideologije iščezao, a *du* koje se danas koristi samo je produžetak onog *du* iz srednjoškolskih dana (Besch, 1998: 25).

I pored toga što današnji sistem oslovljavanja na prvi pogled izgleda prilično jednostavno, ponekad su i izvorni govornici nemačkog jezika u nedoumici kako da oslove sagovornika, a poseban izazov predstavlja prenošenje znanja o njihovoj upotrebi onima koji uče nemački kao strani jezik. Problem predstavlja činjenica da danas više nije tako lako odrediti distancu u odnosu na ljude sa kojima razgovaramo i da je pitanje oslovljavanja u mnogim situacijama postala stvar ličnog izbora. Beš (Besch, 1998: 51) prenosi primer osobe starosti između 25 i 55 godina, statusno neutralno obučene (pantalone, jakna sa kapuljačom, kožne cipele), koja u prodavnici muzičkih ploča želi da kupi najnoviji album Majkla Džeksona. I ostale ploče u prodavnici su uglavnom usmerene ka mlađim generacijama. Pitanje je na koji način treba osloviti prodavca. Ukoliko izabere zamenicu *du*, može se dogoditi da prodavac odgovori zamenicom *Sie*, što može biti protumačeno kao izopštavanje zbog nepripadanja tom miljeu. Sa druge strane, upotreba zamenice *Sie* je previše formalna za prodavnice.

U srpskom jeziku, kao i u nemačkom, uobičajeno je da mlađi oslovljavaju starije sa *Vi*, dok stariji mlađe oslovljavaju sa *ti*. U Srbiji, mladi ljudi se međusobno oslovljavaju sa *ti*, a ljudi od 30 godina naviše sa *Vi*. Ukoliko su, pak, prijatelji, i među starijim sagovornicima koristi se zamenica *ti*. Razlika postoji u imeničkim formama oslovljavanja. Srpski jezik obiluje rečima koje se koriste u ove svrhe, kao npr. *sine*, *ćerko*, *komšija*, *zlato*, *lepotice*, koje se u nemačkom jeziku ne upotrebljavaju na ovaj način. Na to je potrebno skrenuti pažnju prilikom učenja nemačkog jezika, jer nesporazumi u interkulturalnoj komunikaciji često nastaju zbog nesposobnosti da se sopstvene namere iznesu na način primeren stranoj kulturi.

5.3. Indirektnost

Indirektnost za mnoge predstavlja sinonim verbalne učtivosti (Erndl, 1998: 49). Kada iskaz formulišemo indirektno, sagovorniku ostavljamo više manevarskog prostora, što doprinosi izbegavanju ili bar ublažavanju mogućih konflikata. Mnoge teorije, među kojima je i ona P. Braun i S. Levinsona, nivo indirektnosti direktno povezuju sa nivoom učtivosti. Iako za Nemce obično važi da vole da budu direktni i eksplicitni u komunikaciji (Hickey & Stewart, 2005: 21), u nemačkom jeziku, kao i u japanskom i srpskom, postoji više načina na koje se iskaz može indirektnije izraziti.

Naredni deo rada pruža osvrt na najzastupljenije metode iskazivanja indirektnosti i učtivosti u nemačkom jeziku.

5.3.1. Modalni glagoli

Verlen (*Werlen*) je u svojim istraživanjima došao do zaključka da se modalni glagoli često upotrebljavaju zajedno sa skrivenim performativnim glagolima⁴⁵ kako bi oslabili ilokutornu snagu iskaza i time ga učinili učtivijim (prema Erndl, 1998: 50). Modalni glagol *dürfen* (smeti) se pojavljuje u različitim varijacijama zajedno sa skrivenim performativnim glagolima. Neki od primera bili bi:

Ich darf mich kurz vorstellen.
(Ukratko ću vam se predstaviti.)

Darf ich dich fragen, warum du so spät gekommen bist?
(Mogu li da te pitam zašto si tako kasno došao?)

Forma pitanja obično deluje učtivije jer ostavlja utisak da se pita za dozvolu druge strane pre nego što se radnja izvrši. Verlen (prema Erndl, 1998: 50) takođe zaključuje da je glagol *dürfen* jedini koji se pojavljuje u konstrukciji sa zavisnom kondicionalnom rečenicom: *Wenn ich mich kurz einmischen darf...* (Ako smem/bih mogao da vas prekinem na trenutak...).

Glagol *wollen* (hteti) takođe može da učini iskaz učtivijim. U te svrhe koristi se indikativ prezenta (*Ich will nur schnell sagen.../Samo bih brzo hteo da kažem...*), ili konjunktiv preterita (*Ich wollte nur kurz fragen, ob.../Samo sam hteo da pitam, da li...*) (Erndl, 1998: 50). S obzirom na to da u srpskom jeziku nema konjunktiva, o ovom načinu biće više reči u narednom poglavlju.

Posebno su poznati skriveni performativni glagoli koji se pojavljuju u kombinaciji sa modalnim glagolom *möchten* (želeći): *ich möchte betonen, ich möchte bitten, ich möchte hinweisen...* (želeo bih da naglasim, želeo bih da zamolim, želeo bih da ukažem na...). Skriveni performativi sa glagolom *müssen* (morati) prema Verlenu su retki, dok se sa glagolom *können* (moći, umeti) pojavljuju samo u prvom licu jednine (Erndl, 1998: 50): *Ich muss zugeben...* (Moram da priznam...), *Ich kann sagen...* (Mogu da kažem...).

⁴⁵ Performativni glagoli su oni glagoli čijim se izgovaranjem vrši određena radnja: obećavam, tvrdim, zahvaljujem, itd. Skriveni performativni glagoli se tako nazivaju jer prebacuju radnju iskazanu rečenicom na metalingvističku ravan. Na ovoj ravni se simbolički pita za dozvolu izvršenja određenog govornog čina iako je radnja već izvršena (v. Leech, 1983: 139-140).

Ako izuzmemo kombinacije modalnih glagola i skrivenih performativnih glagola, modalni glagoli se upotrebljavaju za slabljenje zahteva i molbi u upitnim rečenicama (Erndl, 1998: 51): *Kannst du mir dieses Buch leihen?* (Da li možeš da mi pozajmiš ovu knjigu?).

Modalni i performativni glagoli, kao što i možemo da primetimo iz prevoda primera na nemačkom jeziku, čine i da rečenica u srpskom jeziku ima učtiviji prizvuk. Pored modalnih i performativnih glagola, u srpskom jeziku česta je i upotreba kondicionala, koji se ponekad može pojaviti kao prevod glagola *dürfen*, što se vidi i u primeru iz ovog poglavlja – *Ich darf mich kurz vorstellen.* (Ako bih mogao ukratko da se predstavim.)

5.3.2. Konjunktiv

Konjunktiv u nemačkom jeziku služi za iskazivanje mogućnosti, verovatnoće i irealnosti. Konjunktiv „ograničava važnost nekog iskaza i predstavlja, u neku ruku, distanciranje govornika od istinitosti iskaza i signal sagovorniku o stavu govornika prema iskazu. Na taj način konjunktiv ima nesumnjivu komunikativnu vrednost (Đukanović, 1985: 57)“. U nemačkom jeziku postoje dva tipa konjunktiva – konjunktiv 1 i konjunktiv 2. Konjunktiv 1 se uglavnom koristi za obeležavanje indirektnog govora. Konjunktiv 2 ima više funkcija, od kojih je za ovaj rad najvažnija njegoova upotreba u svrhe učtivosti i učtivog ponašanja, te će stoga jedino ona biti bliže prikazana.

Konjunktiv je još jedno sredstvo za ublaživanje govornih činova. Konjunktiv u toj funkciji može nastupiti zajedno sa modalnim glagolima, ili samostalno kada je reč o konjunktivu preterita glagola *sein*, *haben* i *werden* (biti, imati, postati) (Erndl, 1998: 51):

Könntest du mir bitte dieses Buch leihen?
(Da li bi, molim te, mogao da mi pozajmiš ovu knjigu?).

Ich würde Sie bitten, die Türe zu schließen.
(Zamolio bih Vas da zatvorite vrata.)

Ich hätte eine kurze Frage an Sie...
(Imao bih jedno kratko pitanje za Vas...)

Kombinacija konjunktiva i modalnog glagola još više ublažuje dejstvo govornog čina u odnosu na rečenice iz prethodnog odeljka, gde je prikazana

samostalna upotreba modalnih glagola, i biće ocenjena kao još učtivija. U ovim primerima, dejstvo iskazanih govornih činova bi bila pretnja po negativan fejs recipijenta, onako kako su ga definisali P. Braun i S. Levinson. Upotreba konjunktiva slabije naglašava volju producenta i time u manjoj meri ograničava slobodu odlučivanja recipijenta (Erndl, 1998: 52).

5.3.3. Rečce i učtivost

Prilikom istraživanja učtivosti često se uspostavlja veza između reči u učtivosti, odnosno određenim rečama se pripisuje učtivo značenje. Postavlja se pitanje, ipak, da li se generalno može tvrditi da rečce čine neki iskaz učtivijim (Held, 2003: 3, prema Achleitner, 2010: 51). Nemački jezik sadrži veliki broj partikula. Izuzetno često se koriste u usmenoj komunikaciji i mogu imati različite funkcije: izražavanje stava producenta prema iskazu, negiranje sadržaja rečenice, izražavanje emocija, oponašanje zvukova itd. (Duden 2006: 594) Neke od partikula su: *allerdings* (svakako, doduše), *leider* (na žalost), *keinesfalls* (nikako, nipošto), *ja* (da), *nein* (ne) itd.

Partikule *allerdings* i *leider* spadaju u grupu modalnih partikula, koje izražavaju stav producenta prema iskazu – *Ich muss allerdings zugeben, dass...* (Moram, doduše, da priznam da...); *Leider müssen wir jetzt gehen.* (Na žalost, moramo da idemo.)

Keinesfalls je partikula iz grupe negacionih partikula, koje negiraju sadržaj rečenica – *Das dürfen wir keinesfalls akzeptieren.* (To nipošto ne smemo da prihvatimo.)

Ja i *nein* su partikule koje ne spadaju u rečenicu, već imaju vrednost rečenice, te se stoga nazivaju rečenični ekvivalenti (Đukanović 1985: 133). Javljanje se kao odgovori na odlučujuća/da-ne pitanja. *Ja* označava potvrdan, a *nein* odričan odgovor – *Kommst du heute? – Ja.* (Dolaziš li danas? – Da.); *Kommst du heute? – Nein.* (Dolaziš li danas? – Ne.)

Istraživanja poput onog koje je sproveo Harald Vajt (*Harald Weydt*) potvrđuju da rečce čine iskaz prijatnijim i učtivijim (Achleitner, 2010: 51). Ispitanici su imali zadatak da ocene dva seta rečenica, od kojih je jedna grupa sadržala rečce, a druga nije. Rezultati su pokazali da su rečenice koje su sadržale rečce bolje prihvaćene, te da su rečenice bez reči ocenjene kao nekomunikativne i manje prijateljski nastrojene (Achleitner, 2010: 51). U nemačkom jeziku često se upotrebljavaju modalne rečce, ili modalne

partikule, kako se takođe nazivaju (Đukanović, 1985: 131). Modalne rečce jedna su od podvrsta čitave klase reči, izuzetno su frekventne u usmenoj komunikaciji, „gde one mogu biti odgovor na neko pitanje ili predstavljati subjektivni stav govornika prema sadržini nekog iskaza (Đukanović 1985: 131)“, npr.:

Diese Übung verstehe ich einfach nicht.
(Jednostavno ne razumem ovo vežbanje.)

U ovom primeru rečca *einfach* izražava nezadovoljstvo producenta u odnosu na sadržaj rečenice.

Kada je namera producenta da ublaži propozicionalni sadržaj onoga što govori, modalne rečce su jedan od načina prenošenja učtivog značenja (Erndl, 1998: 52). Često se pominju rečce kao što su *mal*, *nur* i *vielleicht*, koje čine da se iskaz doživi kao dobronameran i umirujuć (Erndl, 1998: 52):

Kannst du mir vielleicht das Buch leihen?
(Da li bi možda mogao da mi pozajmiš knjigu?)

Würden Sie mir mal helfen?
(Da li biste mi pomogli?)

Lass dir nur Zeit.
(Samo polako.)

Učenicima nemačkog jezika u Srbiji probleme može da stvori rečca *mal* koja se često ne prevodi i nema pravi ekvivalent u srpskom jeziku. Rečce *vielleicht* (možda) i *nur* (samo) neće izazvati mnogo poteškoća, jer pored toga što imaju ekvivalente u srpskom jeziku takođe se koriste isti način i u istim situacijama.

Rečce, ipak, ne moraju uvek da iskazuju učtivost. Jedan od primera je članak Elke Henčel (*Elke Hentschel*) koji je objavljen u sklopu knjige Gudruna Helda *Partikeln und Höflichkeit* (Held, 2003, prema Achleitner, 2010: 51). U njemu Henčel pokazuje da, u zavisnosti od načina na koji su upotrebljene, rečce mogu imati i uvredljivo dejstvo (Achleitner, 2010: 51-52). Iz toga se može izvesti zaključak da je za ocenu značenja neke partikule kontekst upotrebe najvažniji i da one same po sebi nisu učtive.

Rečce se često upotrebljavaju u svakodnevnom, kolokvijanom govoru, koji odlikuje određena doza spontanosti i odnos bliskosti i poverenja među

sagovornicima (Ankenbrand, 2006: 1). Zbog toga što se toliko često i spontano koriste prilično je teško preneti znanje o njihovoj upotrebi neizvornim govornicima. Japanski jezik npr. obiluje rečcama koje obično stoje na kraju rečenice i služe ublažavanju onog što je rečeno. Ipak, teško je naći direktne korelacije između reči japanskog i nemačkog jezika, što dodatno otežava njihovo usvajanje i upotrebu. Na primer, rečcu *na/naa* uglavnom koriste muškarci da bi ublažili izražavanje emocija, želji, nametanja:

A: *Kishida-kun, sengetsu, kodomo ga umareta n' datte?*
(Jesi li čuo da je Kišida dobio dete/bebu prošli mesec?)

B: *Hee, sore wa shiranakatta naa.*
(Stvarno?! Nisam to znao.) (Chino 2005: 170)

Iako ponekad postoji mogućnost da se ova rečca prevede upitnim izrazima (npr. 'zar ne?' u srpskom ili 'oder?' u nemačkom jeziku), vrlo često će biti potpuno izostavljena iz prevoda, kao što je to bio slučaj i u navedenom primeru. Sličan slučaj je sa rečcom *ne*, koju koriste i muškarci i žene. Ova rečca se vrlo često može čuti u svakodnevnom govoru, ali zbog nedostatka odgovarajućeg ekvivalenta i nedovoljno posvećene pažnje ovakvim detaljima mnogi neizvorni govornici japanskog prave grešku i prečesto je koriste u komunikaciji. Drugi primeri bi bile rečce *wa*, no i *kashira*, o kojima je već bilo reči u poglavlju 4.3.

Rečce u srpskom jeziku, nalik na njihove nemačke ekvivalente (*vielleicht* = možda, *nur* = samo) imaju udela u ostvarivanju jezičke učtivosti, u zavisnosti od konteksta u kome su upotrbejene.

5.3.4. Pasiv

U nemačkom i srpskom jeziku postoje dva glagolska roda: aktiv (*Sie öffnet die Tür./Ona otvara vrata.*) i pasiv (*Die Tür wird von ihr geöffnet./Vrata su otvorena od strane nje.*). Rečenica prebačena iz aktiva u pasiv pokazuje veći stepen indirektnosti, što opet dovodi do ublažavanja iskaza, povećavajući tako nivo učtivosti:

Das Mittagessen wird um 13 Uhr serviert werden. (Ručak će biti poslužen u 13 časova.) umesto *Ich werde das Mittagessen um 13 Uhr servieren.* (Poslužiću ručak u 13 časova.)

Erndl navodi (Erndl, 1998: 53) da izbegavanje imenovanja agensa igra važnu ulogu u povećanju indirektnosti iskaza, a slabljenje iskaza može se odnositi i na producenta i na recipijenta. Drugim rečima, agens koji se izostavlja može biti i producent, kao u prethodnom primeru, ali i recipijent: *Wie wird das in ihrer Firma gemacht?* (Kako se to radi u vašoj firmi?) umesto *Wie machen Sie das in Ihrer Firma?* (Kako Vi to radite u vašoj firmi?) (Erndl, 1998: 53)

5.3.5. Vrste rečenica

Različite vrste rečenica mogu da utiču na nivo učtivosti iskaza. Ovo je slučaj i u nemačkom i u srpskom jeziku. Erndl navodi nekoliko primera (Erndl, 1998: 54):

Kommen Sie morgen früh um 9 Uhr in mein Büro!
(Dođite sutra u 9 ujutru u moju kancelariju!)

Kommen Sie morgen früh um 9 Uhr in mein Büro?
(Da li dolazite/biste došli sutra u 9 ujutru u moju kancelariju?)

Es wäre gut, wenn Sie morgen früh um 9 Uhr in mein Büro kommen.
(Bilo bi dobro, ako biste sutra u 9 ujutru došli u moju kancelariju.)
(Erndl 1998: 54)

Sve tri rečenice iskazuju isti govorni čin naredbe, ali se istovremeno međusobno razlikuju u stepenu učtivosti. Prva rečenica je najveća pretnja po negativan fejs recipijenta, jer mu ograničava slobodu odlučivanja. Druga i treća rečenica simbolično prepuštaju recipijentu slobodu u odlučivanju koju radnju će obaviti. Sloboda odlučivanja je samo simbolična, zato što druga rečenica nema stvarno funkciju pitanja, kao što ni treća rečenica ne treba da se shvati kao pravi hipotetički iskaz. Obe rečenice u stvari ostvaruju istu funkciju naredbe, kao i prva rečenica, ali na učtiviji način, zato što uzimaju u obzir i potrebe fejsa recipijenta (Erndl, 1998: 54).

Kao što se i može primetiti u primerima koji su prikazani u ovom odeljku u kome su predstavljeni neki od načina ostvarivanja učtivijeg verbalnog iskaza u nemačkom jeziku, učtivost se retko ostvaruje korišćenjem samo jednog od navedenih sredstava. Kombinacije različitih

jezičkih sredstava su česte, i njihova interakcija je ono što najuspešnije modifikuje iskaz (Erndl, 1998: 55), i prenosi učtivi ton koji omogućava komunikaciju bez konflikta.

6. Neverbalna komunikacija kao činilac učtivosti

Iako je težište ovog rada verbalna učtivost i različiti načini njenog realizovanja, neizbežan deo svake komunikacije je i neverbalna komponenta interakcije. To posebno važi za usmenu komunikaciju. Neverbalna komunikacija u mnogim istraživanjima učtivosti zauzima sporednu poziciju, iako bitno može da utiče na ostvarivanje efekta učtivosti. Ako pogledamo još jednom rečenice iz odeljka 5.3.5, iako može da se zamisli situacija u kojoj bi i prva rečenica, jasna zapovest (*Kommen Sie morgen früh um 9 Uhr in mein Büro!* – Dođite sutra u 9 ujutru u moju kancelariju!), mogla da bude shvaćena mnogo učtivije ako bi njeno izgovaranje pratila odgovarajuća mimika i ton glasa (Erndl, 1998: 54). Isto tako, preostale dve rečenice (*Kommen Sie morgen früh um 9 Uhr in mein Büro?* – Da li dolazite/biste došli sutra u 9 ujutru u moju kancelariju?; *Es wäre gut, wenn Sie morgen früh um 9 Uhr in mein Büro kommen.* – Bilo bi dobro, ako biste sutra u 9 ujutru došli u moju kancelariju.) bi mogle biti percipirane kao mnogo grublje i neučtivije ukoliko bi ih pratili odgovarajući neverbalni komunikativni elementi. Iako nikako ne treba zanemariti verbalne komponente, u obzir bi trebalo uzeti i neverbalnu komunikaciju, kao jedan dodatni, korektivni elemenat koji nam omogućava nijansiranje stepena ublažavanja i intenziviranja iskaza (Erndl, 1998: 54).

Stoga će u ovom segmentu rada biti prikazani neki od neverbalnih elemenata koji prate komunikaciju u nemačkom i japanskom jeziku, doprinoseći stepenu učtivosti iskaza.

6.1. Aizuchi

Klimanje glavom napred-nazad je jedan od načina na koji u Japanu recipijenti daju producentu do znanja da slušaju ono što se govori i istovremeno ga ohrabruju da nastavi sa govorom (Nishijima, 2003: 157-158). Ovakav signal koji recipijent šalje producentu naziva se *aizući* (*aizuchi*). *Aizući* se može i jezički manifestovati time što će recipijenti tokom interakcije govoriti *hai, hai* (da, da) ili *ee,ee* (da, da – manje formalno), a

moгуća je i kombinacija obe metode (Nishijima, 2003: 157). Nišidima pomalo šaljivo navodi da se posmatranjem pokreta glave može rešiti i stari problem raspoznavanja pripadnika različitih azijskih naroda koji imaju Evropljani i Amerikanci, jer Japanci vrlo često koriste ovaj element prilikom komunikacije, na svakih tri do pet sekundi, nezavisno od teme razgovora (Nishijima, 2003: 158). Ovaj signal je postao toliko ustaljen, da njegovo izostavljanje može uzrokovati nelagodnost kod producenta, koji može pomisliti da njegov sagovornik nije zainteresovan da čuje ono što on ima da kaže. Drugi azijski narodi, kao npr. Kinezi, Tajvanci i Korejci, mnogo ređe koriste ovakve signale i neretko su iznenađeni koliko često Japanci ovaj signal koriste tokom razgovora.

U interakciji Japanaca, Nemaca i Srba stoga lako može doći do nesporazuma i do obostranog osećanja neučtivog ponašanja. Zbog toga što Nemci i Srbi ne koriste previše ovakvu vrstu povratnog signala,⁴⁶ Japanci ne mogu da zaključe da li ih sagovornik sluša ili ne. Sa druge strane, Nemci koji nisu navikli na ovakvu vrstu ponašanja usled stalnih prekidanja tokom razgovora, posebno kod verbalnog ispoljavanja *aizućija*, mogu da donesu pogrešan zaključak o učtivosti njihovog japanskog sagovornika. Prekidanje nekoga tokom govora i u Srbiji je odlika neljubaznog ponašanja.

6.2. Pogled

Ako obrnemo polazište i krenemo od nemačke ili srpske kulture, ponovo ćemo se naći u sličnoj poziciji. U Nemačkoj i Srbiji se kontaktom očima između sagovornika ostvaruje ona veza koju u Japanu omogućava klimanje glavom. Taj pogled, koji je fiksiran na sagovornika, i koji važi za učtivo ponašanje u Nemačkoj i Srbiji, stran je japanskoj kulturi. „U Nemačkoj je, sa druge strane, potpuno uobičajeno posredstvom ovog pogleda iskazivati pažnju i zainteresovanost za govor (Nishijima, 2003: 159)“.⁴⁷ I u Srbiji kontakt očima signalizira budnost i fokusiranost na ono o čemu se govori. Nišidima na ličnom primeru navodi kako je on, kada je boravio u Nemačkoj kao gostujućii profesor, osećao strah i pritisak da nastavi dalje sa pričom kad bi ga njegovi sagovornici sve vreme razgovora

⁴⁶ Nišidima navodi, ipak, da i u Nemačkoj naravno ima ljudi koji koriste ovakve povratne signale, i da ih, prema njegovom posmatranju, žene češće upotrebljavaju nego muškarci, što je slučaj i u Japanu (Nishijima, 2003: 159).

⁴⁷ In Deutschland ist es aber ganz üblich, durch diesen Blick oder das Anstarren Zuhören und Interesse an der Rede zu signalisieren.

gledali (Nishijima, 2003: 159). Konstantan pogled usmeren ka sagovorniku u Japanu ima izrazito negativne konotacije, kao što su agresivnost, neprijateljstvo, pa i pretnja (Nishijima, 2003: 160).

Kao primer neuobičajenosti direktnog kontakta očima Nišidima (Nishijima, 2003: 160) navodi dečiju igru *niramekko*. Cilj igre je držati pogled na svom protivniku što je duže moguće. Dozvoljeno je i pravljenje grimasa, a ko prvi skrene pogled ili se nasmeje, gubi igru. Još jedan primer bilo bi sumo rvanje, poznato širom sveta. Tokom celog uvodnog ceremonijala, tokom koga se borci pripremaju za meč, kontakt očima je izuzetno redak (Nishijima, 2003: 160).

6.3. Gestovi

Gestovi su jedan od najznačajnijih kanala neverbalne komunikacije. Tokom govora mi intuitivno proizvodimo i gestove koji nam omogućavaju da neku komplikovanu misao iskažemo jednostavnim pokretom, umesto naprezanja koje bi iziskivala kompletna verbalizacija iskaza. Iako postoje neki gestovi koji su identični u velikom broju zemalja širom sveta, interkulturene razlike i dalje su prisutne i učesnici u komunikaciji ne smeju da ih zanemare.

U Japanu se učtivim smatra za žene da prilikom osmehivanja drže ruku ispred usta. Smeh predstavlja izražavanje osećanja koje je karakteristično za privatnu sferu života, i u javnosti treba da se izvodi što je neupadljivije moguće (Thomas, 1997: 196, prema Kühn, 2004: 220). Sa druge strane, držanje ruke ispred usta u Nemačkoj ima izrazito neučtivo i negativno značenje. Ovekovečen u mnogim ustaljenim izrazima, npr. *hinter vorgehaltener Hand* (iza zatvorenih vrata, ispod žita), ovaj gest označava neke tajne, skrovite radnje (Küpper, 1997: 325, prema Kühn, 2004: 220). Gest koji dobijamo kada spojimo palac i kažiprst i njima napravimo krug u Japanu će imati isto značenje kao i u Americi ili Srbiji – OK, odnosno sve je u redu – dok u Nemačkoj isti gest može imati uvredljivo i opsceno značenje, aludirajući na rektum ljudi. Ovaj gest se sa takvim značenjem najviše koristi u komunikaciji između vozača, i nosi i novčanu kaznu (Kühn, 2004: 221). Kada pozivaju nekog da im priđe, Japanci to čine dlanom okrenutim na dole, mašući napred-nazad. To će većina ljudi izvan Japana, pa i Srbi i Nemci, sigurno doživeti kao nešto novo i čudno, „a u najgorem slučaju može da

podseti na način na koji se psi lualice teraju od sebe" (Kühn, 2004: 221).⁴⁸ U Srbiji je prilikom dozivanja nekoga dlan okrenut na gore, i maše se napred-nazad. Japancu nikako ne smemo pokazivati šipak, jer su tako japanske prostitutke nekada dozivale svoje klijente.

6.4. Davanje i primanje poklona

Još jedan kamen spoticanja u nemačko-japansko-srpskoj komunikaciji mogao bi da predstvalja čin davanja i primanja poklona. Davanje poklona je duboko ukorenjeno u japanskoj kulturi, a sam čin davanja je značajniji od samog poklona. U Japanu je uobičajeno da se pokloni primaju sa dve ruke, dok u Nemačkoj to može ostaviti utisak pohlepe. Prihvatanjem poklona pružanjem samo jedne ruke odaje se utisak skromnosti (Kühn, 2004: 224). Dok bi u Srbiji deca požurila da otvore svoje poklone, u Japanu se oni ostavljaju sa strane i kasnije otvaraju. Time se pokazuje da je gost koji je doneo poklon važniji od samog poklona. Otvaranje poklona odmah nakon primanja oslikava gramzivost, a samim tim i neučtivost.

7. Zaključak

Ovaj rad je za temu imao fenomen učtivosti u nemačkom i japanskom jeziku. Istraživanjem literature došli smo do zaključka da ne postoji jedinstvena definicija fenomena učtivosti. Najznačajnija teorija učtivosti je ona P. Braun i S. Levinsona, koja je u velikoj meri uticala na potonja istraživanja učtivog ponašanja (Lič, Grajs, Lejkof, Ide, Macumoto). Centralni koncept te teorije je fejs, za koji su P. Braun i S. Levinson tvrdili da je prisutan u svim kulturama. Fejs se, prema njima, sastoji iz dva dela – pozitivnog i negativnog fejsa. Pozitivni fejs je težnja individue ka društvenom priznanju, dok je negativan fejs želja pojedinca za slobodom odlučivanja. Njihovu teoriju su kasnije kritikovali mnogi naučnici, među kojima su se isticali lingvisti iz azijskih zemalja, koji su tvrdili da fejsu ne možemo pripisati univerzalan karakter.

U slučaju Japana, glavni kritičari teorije P. Braun i S. Levinsona bili su Jošiko Macumoto i Saćiko Ide. One su tvrdile da je koncept fejsa primenljiv na individualističke kulture, a ne kolektivističku kulturu kakva je japanska.

⁴⁸ „...und erinnert im schlechtesten Fall daran, wie streunende Hunde weggescheucht werden.“

Umesto fejsa, Ide kao obeležje učtivosti u Japanu navodi wakimae – ponašanje u skladu sa položajem koji pojedinac zauzima u društvu. Zbog starešinske strukture društva koja je odavno uzela maha u Japanu, osoba će u zavisnosti od društvenog statusa i ljudi sa kojima dolazi u kontakt morati da ispolji određen nivo učtivog ponašanja. Drugi argument tiče se honorifika, izuzetno složenog i unikatnog sistema učtivog obraćanja svojstvenog japanskoj kulturi. Producent i u najobičnijim rečenicama upotrebom odgovarajućeg honorifika markira odnos između sebe i recipijenta (str. 16-17). Sistem honorifika je najznačajnije sredstvo ostvarivanja jezičke učtivosti u Japanu. Posebno mesto zauzima učtivi jezik žena, koji se odlikuje upravo većom upotrebom honorifika. Rečce na kraju rečenice koje prevashodno žene koriste – wa, no, kashira – takođe čine da iskazi budu učtiviji. Iako su žene u Japanu još u feudalno doba koristile učtiviji jezik, stanje u savremenom japanskom jeziku je donekle drugačije. Ideja o učtivom jeziku žena i dalje postoji, ali Okamoto je u njenim studijama došla do zaključka da je sama češća upotreba honorifika nedovoljna da bi se tvrdilo da je jezik žena učtiviji (str. 22-23).

U nemačkom, ali i srpskom jeziku, situacija je na prvi pogled jednostavnija. Za oslovljavanje koristimo zamenice du (ti) i Sie (oni), odnosno ti i Vi u srpskom jeziku. Nemački jezik je u jednom trenutku svog istorijskog razvoja imao čak pet zamenica koje su se koristile za učtivo oslovljavanje. Iako taj sistem danas čine svega dva člana, upotreba današnjih zamenica du i Sie mnogo je manje regulisana nego što je to bio slučaj sa nekadašnjim petodelnim sistemom. Pravila postoje, ali pojedine situacije mogu zbuniti čak i izvorne govornike nemačkog jezika (str. 31). U srpskom jeziku, sa druge strane, postoje brojne imeničke forme oslovljavanja koje ne postoje u nemačkom jeziku (komšija, zlato, lepotice itd.). Indirektno formulisanje iskaza je još jedan važan aspekt koji doprinosi prenošenju učtivog utiska u nemačkom i srpskom jeziku. Indirektnim izražavanjem ublažavamo sadržaj iskaza, što čini da sam iskaz učtivije zvuči. Takav način izražavanja možemo ostvariti pomoću pojedinih vrsta reči (modalni glagoli, rečce), ili korišćenjem određenih gramatičkih konstrukcija (pasiv, konjunktiv). Različiti tipovi rečenica (zapovedna, upitna) takođe utiču na nivo učtivosti. Utisak koji će neki tip rečenice preneti može da varira u zavisnosti od neverbalne komunikacije koja je prati.

Neverbalna komunikacija se često zapostavlja u istraživanjima jezičke učtivosti, iako čini neizostavan deo komunikacije. Poslednje poglavlje rada posvetili smo upravo ovom vidu komunikacije, kako bi ukazali na njenu važnost u realizovanju učtivosti. Aizući, još jedan fenomen specifičan za japansku kulturu, izuzetno je čest u komunikaciji. Radi se o klimanju glavom, jednom od od povratnih znakova kojim Japanci sagovorniku daju do znanja da slušaju ono što govori. Ovo je strano ne samo nemačkoj i srpskoj, već i mnogim drugim, azijskim, kulturama. Sa druge strane, kontakt očima je signal koji u Srbiji i Nemačkoj označava budnost i pažnju. U Japanu direktan kontakt očima može čak biti shvaćen kao pretnja i izuzetno je neučtiv. Razni gestovi rukama, kao držanje ruke ispred usta, takođe svedoče o interkulturalnim razlikama. Dok je u Japanu držanje ruke ispred usta prilikom smeha odlika učtivog ponašanja, u Nemačkoj i Srbiji taj gest ima negativne i neučtivre konotacije.

Učtivost u današnje vreme još više dobija na značaju, jer je interkulturalni kontakt mnogo prisutniji nego ranije. Sve veći broj ljudi putuje u inostranstvo. Pristup internetu, a samim tim i raznolikom sadržaju stranih kultura kome možemo neometano pristupiti, postao je svakodnevna pojava. Na taj način čak i oni koji nisu u prilici da negde otputuju stupaju u kontakt sa nečim novim i njima stranim. Susret sa nama stranim kulturama zahteva i drugačija pravila ponašanja. Danas se svima savetuje ovladavanje bar dva strana jezika, a poseban naglasak stavlja se na učtivost. Putnicima se preporučuje da nauče osnovna pravila učtivog ponašanja zemlje u koju putuju, a to posebno važi za one koji putuju zbog poslovnih obaveza. Nesporazumi u interkulturalnoj komunikaciji često nastaju zbog nesposobnosti da se sopstvene namere iznesu na način primeren stranoj kulturi. Neretko će greška u učtivom odnosu prema ljudima nositi veću težinu nego greška u upotrebi gramatičkih pravila jezika zemlje u kojoj gostujemo. „Tek kada je čovek u stanju da vidi ono što i drugi vidi, može da se ostvari uspešna komunikacija (Majovsky, 2010: 41).“⁴⁹

Da bi svakodnevna komunikacija glatko tekla, potrebno je uzeti u obzir i potrebe drugih koji u njoj učestvuju. Svi jezici poseduju sredstva za iskazivanje učtivosti, ali ona se ispoljavaju na različite načine. Važno je

⁴⁹ „Erst wenn man in der Lage ist, das zu sehen, was auch der andere sieht, kann eine gelungene Kommunikation zu Stande kommen.“

osposobiti ljude da budu osetljivi na razlike među kulturama i da ih posmatraju i prihvataju na pravi način. Učtivost je bila važna u prošlosti, važna je danas, a biće važna i u budućnosti. Forme učtivosti se vremenom menjaju i/ili dopunjavaju, što ovaj fenomen čini uvek aktuelnim i neizbežnim u ljudskoj komunikaciji. Prema Selu (Sell, prema Watts, Ide & Ehich, 2005: 113) učtivost nikada neće biti jednom za svagda fiksiran fenomen. Učtivost je važna za saživot ljudi na bilo kom području, a ono što to omogućuje je poštovanje razlika i potreba drugih.

Ovaj rad pruža uvid u to koliko velike te razlike mogu biti. Japan je tokom perioda izolacije (1600-1868) razvio mnoge oblike ponašanja koji njegovu kulturu čine jedinstvenom. Jedan od najviše istraživanih elemenata je fenomen učtivosti. Pojedini gestovi, koji su u srpskoj i nemačkoj kulturi deo učtivog ponašanja, često mogu imati sasvim suprotno značenje u Japanu (direktan kontakt očima, način primanja poklona, gestovi rukama, kao što je dozivanje nekoga), ili se ne upotrebljavaju ni izbliza toliko često (aizući, str. 39). Sve ovo ukazuje na činjenicu da vrlo lako možemo da uvredimo sagovornika iz Japana ukoliko nismo pažljivi i nismo upoznati sa konvencijama učtivosti u japanskoj kulturi. Razlike između srpske i nemačke kulture su daleko manje, ali ih ne smemo zanemariti.

Zbog toga je potrebno pridati daleko veći značaj učtivosti prilikom nastave nemačkog i japanskog jezika u Srbiji. Učtivost se u nastavi često samo usput pomene, bez ukazivanja na razlike između kultura i njihovog objašnjavanja. Ovo posebno važi za nastavu nemačkog jezika u Srbiji. Da li zbog relativne bliskosti dve kulture ili zbog neuviđanja važnosti ovog fenomena, tek učtivost igra sporednu ulogu u nastavi nemačkog jezika. Izvorni govornici nekog jezika u stanju su da nesvesno primenjuju pravila učtivog ponašanja, jer ona spadaju u opšte kulturno znanje naroda. Ipak, u ovom radu mogli smo da vidimo da ponekad čak i izvorni govornici (nemačkog) jezika imaju poteškoća prilikom izbora strategija učtivosti (str. 31). S obzirom da to znanje ne mogu imati učenici koji tek počinju da uče strani jezik, potrebno je detaljnije i pažljivije pristupiti pitanju učtivosti. Rečce nemačkog jezika su jedan od važnih elemenata jezičke učtivosti. Nemci ih često upotrebljavaju, posebno u neformalnoj komunikaciji. S obzirom na to da neke od njih nemaju direktne ekvivalente u srpskom jeziku (npr. mal), mora biti odvojeno dovoljno vremena da bi objasnili

njihovu upotrebu. Pored prenošenja jezičkog i kulturnog nasleđa, potrebno je učiniti učenike osetljivim i na sam fenomen učtivosti. Aktiviranjem svesti o ovoj tematici, ponovljeno bavljenje učtivošću, bilo ono i usputno, biće mnogo plodonosnije (Erndl, 1998: 123).

Kada je reč o japanskom jeziku, nemoguće je izbeći pitanje učtivosti. Zbog toga što japanski jezik u svom gramatičkom sistemu ima kategoriju učtivosti, ne možemo je zaobići. Ipak, zbog složenosti sistema učtivosti japanskog jezika, potrebno je izdvojiti određeno vreme kako bi na pravi način objasnili realizaciju ovog fenomena u japanskom jeziku. Nivo složenosti usloviće i stalno vraćanje na temu i dodatna objašnjenja. Učtivost u japanskom jeziku je takva da učenici japanskog kao stranog jezika često misle da im ide mnogo bolje nego što je to u stvari slučaj. Postizanjem viših nivoa fluentosti, međutim, manja je verovatnoća da će naići na pohvale. Sa boljim znanjem jezika očekuje se i bolje umeće iskazivanja odgovarajućeg nivoa poštovanja i učtivosti. Kao što možemo videti u poglavlju 4.2.2 ovog rada, to nije nimalo jednostavan zadatak. Neophodno je ukazati i na razlike u tipovima kultura, na kolektivistički društveni identitet Japanaca i njegov uticaj na ostvarivanje jezičke učtivosti. Kao i u nastavi nemačkog jezika, potrebno je obratiti posebnu pažnju na rečce i u japanskom jeziku, koje se veoma često uporebljavaju i, između ostalog, služe za ublažavanje iskaza i iskazivanje učtivosti. Učenici japanskog kao stranog jezika često prave grešku i previše upotrebljavaju neke od reči. Japanska kultura je danas dosta zastupljenija u Srbiji nego što je to bio slučaj prethodnih godina. Razna društva rade na popularizaciji japanske kulture u Srbiji, okupljajući veliki broj onih koji su, pre svega, upoznati sa japanskom popularnom kulturom u vidu anime⁵⁰ serija i mangi.⁵¹ Kao posledica toga, veliki broj ljudi tokom godina pokupi određen broj reči i fraza koje likovi u njima koriste. Međutim, jezik koji se može čuti u animeima ili pročitati u mangama često ne sadrži nivo učtivosti koji je neophodan za svakodnevnu komunikaciju. Mnogi će izraze koje su zapamtili koristiti, posebno na internetu, misleći da im pomažu u smanjivanju interkulturalnih razlika i olakšavanju prvog kontakta sa pripadnicima japanske kulture. Učenicima treba skrenuti pažnju

⁵⁰ Anime je stil crtane animacije poreklom iz Japana, sa karakterističnom stilizacijom likova i pozadine, koja ga vizuelno odvaja od drugih vidova animacije.

⁵¹ Manga je japanska reč za stripove. Nekada je značenje ove reči obuhvatalo i animirana ostvarenja i stripove, dok danas služi samo za označavanje stripova. Kao što je to slučaj i sa anime industrijom, manga crtači neguju karakterističan stil koji ih odvaja od stripova na zapadu i ostatku Azije.

da anime serije i mange nisu dobra polazna tačka za učenje japanskog jezika i da trebaju biti izuzetno oprezni prilikom korišćenja fraza koje u njima čuju, jer vrlo lako mogu nenamerno nekoga uvrediti.

Učtivost je veoma širok pojam koji obuhvata mnoge različite sadržaje. Svaki jezik i svaka kultura imaju potrebna sredstva za iskazivanje učtivosti. Ukoliko se potrudimo i uspešno savladamo konvencije učtivog ponašanja, naš svakodnevni život biće mnogo lakši i manje stresan, bilo da je reč o sopstvenoj ili stranoj kulturi.

Literatura

Achleitner, E. (2010). *Betrachtungsweisen der Höflichkeit. Insbesondere Analyse von höflichkeitsrelevanten Aspekten in Entschuldigungen*. Univerzitet u Beču. Neobjavljeni diplomski rad.

Ankenbrand, K. *Modalpartikeln und Höflichkeit*. [Internet]. Dostupno na: <http://www2.rz.hu-berlin.de/linguistik/institut/syntax/krakau2006/beitraege/ankenbrand.pdf> [29.6.2011].

Besch, W. (1998). *Duzen, Siezen, Titulieren: Zur Anrede im Deutschen heute und gestern*. Göttingen: Vanderhoeck und Ruprecht.

Bördlein, C. (1997). *Anredeformen im Deutschen des 18. Jahrhunderts am Beispiel von Christian Fürchtegott Gellert: Die Betschwester (1745), Jakob Michael Reinhold Lenz: Der Hofmeister (1774) und Emmanuel Schikaneder: Die Zauberflöte (1791)*. Otto-Friedrich-Universität. Neobjavljeni diplomski rad.

Chino, N. (2005). *How to Tell the Difference Between Japanese Particles*. Tokyo: Kodansha International Ltd.

Clyne, M. (1995). *The German language in a changing Europe*. New York: Cambridge University Press.

Wermke, M, Kunkel-Razum, K. & Scholze-Stubenrecht W. (2006). *Duden Bd. 4: Die Grammatik*. Mannheim: Dudenverlag.

Đukanović, J. (1985). *Morfologija savremenog nemačkog jezika*. Beograd: Filološki fakultet.

- Erndl, R. (1998). *Höflichkeit im Deutschen: Konzeption zur Integration einer zentralen Gesprächskompetenz im Deutsch als Fremdsprache-Unterricht*. Regensburg: Fachverband Deutsch als Fremdsprache.
- Fagan, S. (2009). *German: A Linguistic Introduction*. New York: Cambridge University Press.
- Felderer, B. & Macho, T. (2002). *Höflichkeit: Aktualität und Genese von Umgangsformen*. München: Wilhelm Fink Verlag.
- Fukushima, S. (2003). *Requests and Culture: Politeness in British English and Japanese*. Berlin: Peter Lang Publishing.
- Grice, P. (1989). *Studies in the Way of Words*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hendry, J. (1995). *Wrapping Culture: Politeness, Presentation and Power in Japan and Other Societies*. New York: Oxford University Press.
- Hersey, J. (1999). *Hiroshima: 6. August 1945. 8 Uhr 15*. Berlin: Philo.
- Hickey, L. & Stewart, M. (2005). *Politeness in Europe*. Clevedon: Multilingual Matters Limited.
- Kühn, C. (2004). Hinter vorgehaltener Hand: Fremdsprachenlernen und die Relativität japanischer (Un-) Höflichkeit. *Nenpo. Jahresbericht des Germanistischen Seminars der Hokkaido Universität 31*, 216-231.
- Lakoff, R. (2004). *Language and Woman's Place*. (ur. M. Bucholtz). New York: Oxford University Press.
- Lakoff, R. & Ide, S. (2005). *Broadening the Horizon of Linguistic Politeness*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
- Leech, G. (1983). *Principles of Pragmatics*. London: Longman Group Limited.
- Majovsky, K. (2010). *Die Bedeutung von (Un-)Höflichkeit für das translatorische Handeln*. Univerzitet u Beču. Neobjavljeni master rad.
- Meier, A. (1997). Teaching the universals of politeness. *ELT Journal 51/1*, 21-28.
- Milosavljević, B. (2007). *Forme učtivosti u srpskom jeziku*. Beograd: Monografije.
- Minna no Nihongo*. (1998). Tokyo: 3A Corporation.
- Minna no Nihongo II*. (1998). Tokyo: 3A Corporation.
- Nishijima, Y. (2003). Abschiedsvorlesung: Deutsche vom außen gesehen. 金沢大学経済学部論集 24(1), 153-167.

Okamoto, S. & Shibamoto-Smith, J. (2004). *Japanese Language, Gender and Ideology: Cultural Models and Real People*. New York: Oxford University Press.

Polovina, N. (2010). *Lingvistički pristup konceptu žene*. Beograd: Zadužbina Andrejević.

Trent, N. (1997). *Linguistic coding of evidentiality in japanese spoken discourse and japanese politeness*. Univerzitet Teksas u Ostinu. Neobjavljena doktorska disertacija.

Watts, R, Ide, S. & Ehlich K, (2005). *Politeness in Language: Studies in its History, Theory, and Practice*. New York: Mouton de Gruyter.

Watts, R. (2003). *Politeness*. New York: Cambridge University Press.

Zusammenfassung

ZUR HÖFLICHKEIT IN DER JAPANISCHEN UND IN DER DEUTSCHEN SPRACHE

Die vorliegende Arbeit ist dem Thema Höflichkeit in der deutschen und japanischen Sprache gewidmet. Die Anfangskapitel bieten einen Überblick der Definitionen des Begriffs Höflichkeit und der wichtigsten Theorien dieses Phänomens. Im vierten Kapitel wird das Höflichkeitssystem der japanischen Sprache näher bearbeitet. In der Edo-Periode, zwischen 1600-1868, entstand ein einzigartiges System des höflichen Sprechens. Dessen Grundmodell soll eingehender betrachtet werden. Das vierte Kapitel enthält auch einen Abschnitt über das höfliche Sprechen der Frauen, ein Thema, das seine Wurzel auch aus der Zeit der Abschottung Japans zieht. Wir zeigen auch, inwiefern die japanische Sprache von der einflussreichen Theorie P. Browns und S. Levinsons' abweicht. Im fünften Kapitel ist das Höflichkeitsmodell der deutschen Sprache dargelegt. Nach der kurzen Entwicklungsgeschichte der Höflichkeit auf dem europäischen Kontinent, werden auch die einzelnen sprachlichen Mittel erörtert, die zur Realisierung der Höflichkeit dienen, wie z.B. die Anrede und die unterschiedlichen grammatischen Konstruktionen (Passiv, Konjunktiv usw.). Die in der Arbeit angeführten theoretischen Grundlagen werden mit Beispielen versehen, um so die Unterschiede zwischen der japanischen und deutschen Sprache deutlich zu machen. Die vorgeschlagenen Strategien, die zur Realisierung verbaler Höflichkeit dienen, können für diejenigen sehr nützlich sein, welche zwar die grammatischen Grundlagen beider Sprachen kennen, aber mit dem Phänomen der Höflichkeit nicht näher vertraut sind. Zuletzt, im sechsten Kapitel, werfen wir einen Blick auf die nonverbale Kommunikation als einen wichtigen und oft vernachlässigten Teil der Höflichkeit.

In dieser Arbeit wird von der Perspektive serbischer Muttersprachler ausgegangen, die auf diese Weise Einsicht in die Unterschiede zwischen einer, aus ihrer Sichtweise, nahen und einer weit entfernten Kultur bekommen können. Dabei ist es notwendig, den Formen höflichen Benehmens besondere Aufmerksamkeit zu widmen, unabhängig von dem Vertrautheitsgrad in Bezug auf die jeweilige Kultur. Diese Arbeit kann für die StudentInnen der Germanistik und Japanologie, als künftigen, oder bereits unterrichtenden LehrerInnen, von Bedeutung sein.

Eine detaillierte Analyse würde jedoch den Rahmen dieser Arbeit sprengen, die nur als Ausgangspunkt für eine weitere Erforschung dieser komplexen, interkulturellen Erscheinung, die in der Ära der modernen Technologie weiter an Bedeutung gewinnt, angesehen werden soll.

Schlüsselwörter: *Höflichkeit, Pragmatik, Sprechakttheorie, non-verbale Kommunikation, Gesten, Blick, Aizuchi.*

Rad primljen: 10. oktobar 2011.

Ispravka rukopisa dostavljena: 25. oktobar 2011.

Rad prihvaćen: 10. novembar 2010.