

Marijana P. Prodanović*

Fakultet za poslovnu ekonomiju, Univerzitet Singidunum
Srbija

NA PUTU OD MIŠLJENJA DO GOVORENJA: METONIMIČNOST ZAHTEVA U SRPSKOM JEZIKU

Originalan naučni rad
UDC 81'373.612.2:811.163.41

Polazeći od teorijskog okvira koji predstavlja sinergiju lingvističkih disciplina pragmatike i kognitivne lingvistike, ovaj rad analizira ulogu pojmovne metonimije u stvaranju neraskidivih odnosa između dve pomenute discipline, putem modifikacije i percepcije govornog čina. Rad je nastao sa ciljem da se, na korpusu sačinjenom od pisanih odgovora ispitanika na zadatu govornu situaciju, utvrdi do koje mere izvorni govornici savremenog srpskog jezika upotrebljavaju pojmovnu metonimiju prilikom realizacije govornog čina zahteva, koji potencijalno ugrožava obraz sagovornika, odnosno koliko metonimijska preslikavanja utiču na ublažavanje pretnje obrazu i na njegovo razumevanje. Dobijeni podaci su, uz upotrebu pragmatičkog metoda, najpre razvrstani u pripadajuće kategorije direktnosti, odnosno indirektnosti iskazanog govornog čina, a potom su, kognitivnolingvističkim pristupom, ilustrovane uočene metonimijske operacije, te njihova uloga u procesu modifikacije govornog čina. Rezultati analize pokazali su učestalu upotrebu metonimijskog preslikavanja prilikom indirektno realizacije govornog čina zahteva od strane izvornih govornika savremenog srpskog jezika, što je potvrdilo blisku prirodu odnosa između pragmatike i kognitivne lingvistike, ali i snažnu ulogu metonimijskog efekta u procesu ublažavanja ilokucione sile govornog čina i njegove pravilne percepcije.

Ključne reči: kognitivna lingvistika, pragmatika, srpski jezik, zahtev, ilokucija, pojmovna metonimija, modifikacija, indirektnost.

1. Uvod

1.1 Misli oblikovane rečima

Proces govorenja neizostavno predstavlja samo krajnji rezultat procesa mišljenja – onog koji ljudski rod razdvaja od životinjske vrste, budući da nam daje mogućnost da svoje misli, najpre verbalizujemo, a potom, kao takve, razmenimo

* Univerzitet Singidunum, Danijelova 32, 11000 Beograd, Srbija; e-mail: mprodanovic@singidunum.ac.rs

jedni sa drugima. Kognitivne operacije, koje su sastavni deo puta koji vodi od nastanka misli, pa sve do njenog pretakanja u reči, isprepletane su i, neizostavno, višestruko složene. Upravo njihova takva, kompleksna priroda posebno intrigira kognitivnu lingvistiku, čija je uloga da navedene operacije rasvetli. S druge strane, sa sličnim interesom, procesima koji su sastavni deo pretvaranja misaonih obrazaca u verbalne, prilazi i pragmatika, koju, pak, posebno zanima na koji način su takve – otelotvorene misli – kontekstualno uslovljene i prilagođene.

Od prvog trenutka svesnosti postajemo okruženi najrazličitijim jezičkim, ali i obrascima ponašanja, na koje se s vremenom navikavamo i koje, naposljetku, usvajamo kao autohtone. Kako se znanje sačinjeno od usvojenih obrazaca (svih vrsta) umnožava, razvija, tako se proširuje i mreža našeg jezičkog znanja i razumevanja, a sve što smo usvojili se, prema prirodno predodređenom kognitivnom aparatu, klasifikuje/grupiše na način koji nam potonje olakšava povezivanje najrazličitijih pojmova.

Naime, prema rečima Fillmore (Fillmore, 1976: 25), ljudi poseduju čitav spektar takozvanih okvira (frames), smeštenih u svojim memorijama, a na osnovu kojih vrše klasifikacije pojmova, iskustava, te iste tumače. Navedenome odgovara i pojmovna sintagma mentalnih prostora (mental spaces), za koje Fauconnier u: Tomasello, 1998: 250) kaže da upravljaju, odnosno organizuju procese unutar nesvesnog nivoa, a koji se dešavaju na putu od misli do reči. I ne samo to, on ih naziva i *pojmovnim paketićima*¹ (*conceptual packets*, Fauconnier u: Tomasello, 1998: 251), koji nastaju u trenucima dok mislimo i govorimo.

Mentalni prostor (Fauconnier, 1985) se aktivira nastankom svojevrsnog *idealizovanog kognitivnog modela*² (*Idealized Cognitive Model – ICM*, Lakoff, 1987), koji u okvirima kognitivne lingvistike nastaje kao, rekli bismo, potomak ranijih, a gorenavedenih, ideja i pojmova, koji se odnose na složenu prirodu verbalizovanja misaonih procesa. Upravo zbog toga Lejkof (Lakoff, 1987: 68), opisujući idealizovani kognitivni model, kaže da je u pitanju složena struktura, koja obuhvata nekoliko principa (pojmovnog) struktuiranja.

Usvojeni pojmovni obrasci, o kojima je napred bilo reči, grupišu se upravo u idealizovane kognitivne modele (Lakoff, 1987), koji čine znanje pojedinca o nekoj pojmovnoj oblasti. Naime, radi se o tzv. *enciklopedijskom znanju* (*encyclopedic*

¹ Prevod ove sintagme je naš.

² U literaturi se navedeni pojmovi (mentalni prostori, idealizovani kognitivni modeli) mogu pronaći upotrebljeni kao međusobno zamenjivi pojmovi, s obzirom na to da nijedan, još uvek, nije preuzo primat u upotrebi u kognitivnolingvističkoj nomenklaturi.

knowledge, Langacker, 1987), koje se u kognitivnoj lingvistici opisuje kao svojevrsna mreža znanja koju poseduje pojedinac (Kecskes, 2014: 83). Enciklopedijski domeni pojedinaca (koji zajedno predstavljaju ono što nazivamo enciklopedijsko znanje), neizostavno, odslikavaju osobine, ne samo jezika koji govorimo³, no i osobine okruženja u kojem smo rasli, u kojem boravimo i koje na naše mišljenje, te njegovu verbalizaciju, ostavlja snažan trag. U svakom procesu komunikacije, oslanjanje na enciklopedijsko znanje je neophodno, naravno, ukoliko postoji težnja da se pravilno percipira komunikaciona poruka sa kojom se susrećemo (Croft & Cruse, 2004). Slično tvrdi i Uspenski, koji kaže da individua sopstveno iskustvo zasniva na doživljenom i viđenom, ali da se za sam proces komunikacije „pretpostavlja postojanje opšteg iskustva“ (Uspenski, 2012).

Uzimajući u obzir izraženu kulturološku uslovljenost enciklopedijskog znanja, s obzirom na to da su enciklopedijski domeni sadržaoi kulturoloških modela (*cultural models*, Kecskes, 2014: 88), posebnu pažnju na osobenosti navedenog fenomena treba obratiti u interkulturnoj komunikaciji. Naime, kada su u pitanju komunikacioni procesi među izvornim govornicima različitih jezika, i pored toga što oni u trenutku komunikacije mogu da govore jezik koji oba/-e/-oje razumeju, može doći do nepremostivih razlika u poimanju, te veoma otežanom procesu komunikacije. Ukoliko se, na primer, govornik, čiji je maternji jezik engleski, obrati slušaocu, čiji je maternji jezik srpski, a koji razume i govori engleski jezik, iskazom:

1) *Would you fancy a cream tea⁴ this afternoon? (Šta misliš o jednoj laganoj poslastici uz čaj tokom današnjeg popodneva?)*

sintagma *cream tea* će, vrlo verovatno, dovesti do nepodudarnosti u poimanju navednog iskaza od strane govornika i slušaoca. Naime, razlike u sadržajima enciklopedijskih domena mogu dovesti do toga da slušalac neće razumeti da će *čaj*, na koji je pozvan, biti praćen i obedom. Štaviše, slušalac navedenu ponudu, najpre, može razumeti kao *čaj sa dodatkom mleka i/ili šlaga*.

I ne samo to, i kada su u pitanju izvorni govornici jednog jezika, ali njegovih različitih varijanti ili dijalekata (npr. izvorni govornici britanske i američke varijante engleskog jezika, te izvorni govornici srpskog jezika koji, sa jedne strane, govore istočnohercegovački dijalekt, a, sa druge strane, šumadijsko-vojvođanski dijalekt,

³ Mislimo na maternji jezik ili onaj koji govorimo dovoljno dugo da su njegove osobenosti postale sastavni deo našeg poimanja.

⁴ O potencijalnim problemima prilikom prevođenja sintagme *cream tea*, videti: Baker, 2011.

gde oba pripadaju normi standardnog srpskog jezika), nedovoljne sličnosti u osobinama, tj. sadržajima idealizovanih kognitivnih modela, odnosno enciklopedijskih modela, mogu dovesti do slabog sporazumevanja sagovornika. Te tako, u procesu komunikacije između lekara, koji govori britansku varijantu engleskog jezika i pacijenta, koji je govornik američke varijante engleskog jezika, iskaz:

2) *Sir, could you, please, remove your pants? (Gospodine, da li biste, molim Vas, mogli da skinete pantalone?)*

može da dovede do neprijatnosti, s obzirom na to da postoji opravdana bojazan da bi pacijent, u skladu sa osobenostima jezičke varijante koju govori, imenicu *pants* (*pantalone*, u britanskoj varijanti) mogao da razume kao *donji veš*. Takođe u primeru:

3) *Dodaj mi, molim te, te priglavke iz hodnika.* (izrečeno u komunikaciji između brata i sestre)

imenica *priglavak*, koja se neretko upotrebljava među govornicima istočnohercegovačkog dijalekta srpskog jezika kako bi označila pletene, vunene čarape (ili nazuvke), može biti potpuno nepoznata govorniku šumadijsko-vojvođanskog dijalekta koji bi bio neposredni svedok ove komunikacije. Na isti način se razlike mogu javiti i ukoliko se radi o pripadnicima različitih društvenih slojeva, bez obzira na to što sagovornici mogu da budu govornici, ne samo istog jezika, no i njegovog istog dijalekta.

1.2 Uloga pojmovne metonimije u kazivanju i iskazivanju

Postoje tri nivoa na kojima obitava i funkcioniše metonimija, te se razlikuju: *pojmovna*, *leksička* i metonimija kao *stilska figura* (Dragićević, 2007: 160). Pojmovna metonimija jeste ona koja nam omogućava da apstraktne pojmove načinimo opipljivim (Dragićević, 2007: 147), no nije li metonimija pojmovni mehanizam na svim nivoima na kojima se u jeziku javlja, s obzirom na to da su kognitivni procesi sastavni deo metonimijskih preslikavanja, na bilo kojem jezičkom nivou da se ona pojavljuju.

Kognitivna lingvistika iznosi stav na osnovu kojeg se pojmovna metonimija nalazi u samoj osnovi procesa poimanja (Lakoff, 1987: 77), kao i da predstavlja odnos u kojem jedan pojam stoji za/umesto drugog pojma⁵, te tako na primer:

4) *The White House isn't saying anything. (Bela kuća ništa ne govori.)* (Lakoff, 1987: 77)

ilustruje tipično metonimijsko preslikavanje gde mesto (objekat, u ovom slučaju) zamenjuje instituciju koja se na tom mestu nalazi. Ovakav idealizovani kognitivni model, kao i svaki njemu sličan, u kojem postoji svojevrsan odnos zamene jednog pojma drugim, čini jedan *metonimijski model* (*metonymic model*, Lakoff, 1987: 78). Za razliku od pojmovne metafore (takođe pojmovnog mehanizma od važnosti za kognitivnu lingvistiku), koja svoju pojmovnu prirodu zasniva na osobini sličnosti među pojmovima, pojmovna metonimija to čini na osnovu bliskosti koju dele pojmovi u okviru istog iskustvenog domena, i to na način da je jedan od pojmova *ciljni* (*target*), a drugi *izvorni* (*source*) entitet (Kövecses, 2010: 174-176). Kako bi se uspostavili odnosi među pojmovima, u slučaju pojmovne metonimije, ali i među samim pojmovnim domenima, kada je u pitanju pojmovna metafora, neophodno je postojanje veza među njima (bilo da se radi o sličnosti ili o bliskosti).

Sve pojave (pojmove) koje nas okružuju, bilo materijalne, bilo nematerijalne prirode, nesvesnim procesom svrstavamo u određenu kategoriju, na osnovu osobenosti koje uočimo, a kategorizacija je proces koji primenjujemo prilikom relazacije bilo koje vrste radnje (Lakoff, 1987: 6). Svrstavanje pojmova u pripadajuće kategorije datira još od Aristotela (Taylor, 1995), od vremena kada se ovaj proces smatrao prirodnim i veoma jednostavnim; naime, pojmovi su, naprosto – na osnovu svojih osobenosti, ili pripadali nekoj kategoriji ili bili izvan njenih okvira. Međutim, manjkavosti ovakvog pristupa među prvima uočava Vitgenštajn (Wittgenstein, 1945, prema: Taylor, 1995), koji ukazuje na neretko nedovoljno jasne granice među kategorijama, te činjenicu da nije neophodno da svi članovi jedne kategorije dele čitav set zajedničkih osobina kako bi pripadali datoj kategoriji; štaviše, u nekim slučajevima će se pojaviti članovi za koje se čini da nemaju ništa zajedničko sa ostalim pripadnicima date kategorije (Taylor, 1995: 38).

Proces kategorizovanja potonje primenjuje i Labov u svojim eksperimentima (Labov, 1973, prema: Taylor, 1995), ali se može reći da se u okrilju kognitivne

⁵ "...metonymy is a "stand-for" relationship..." (Lakoff & Johnson, 1980, prema: Benczes, et al., 2011)

lingvistike, sve do današnjih dana, fenomenom i principima kategorizovanja najsvaeobuhvatnije bavila Elenor Roš (Rosch, 1978). Ona je došla do zaključka, na osnovu rezultata studija koje je sprovodila, da među članovima jedne kategorije uvek postoje oni manje upadljivi/reprezentativni, odnosno oni više upadljivi predstavnici iste kategorije (te je, na primer, dokazano da je *stolica* reprezentativniji predstavnik kategorije *nameštaj* od *telefona* [Rosh, 1975, prema: Taylor, 1995]). Za one prve se često kaže da su *prototip* svoje vrste – one u koju smo ih sami svrstali. Premda kategorizaciju članova u pojmovnim grupama koje sami formiramo, vršimo pod snažnim i neizbežnim uticajem jezičke, te društveno-kulturološke pripadnosti, svojstveno je svim pripadnicima ljudskog roda da takve kategorizacije vrše – da pronalaze prototipe.

1.3 Pretnja govornim činom zahteva

Sve do trenutka do kojeg naše misli predstavljaju samo stanje naše svesti, koje nije pretočeno u usmene ili pisane jezičke obrasce, samim njihovim postojanjem ne možemo naneti bilo kakvu štetu sagovorniku. Međutim, onog trenutka kada se neki tok naših misli pretvori u zvučno ili pisanim putem iskazan jezički materijal, one počinju da predstavljaju dela, te tako, samim iskazima, odnosno *govornim činovima*, mi zapravo i delamo (Austin, 1962; Searle, 1969; Sweetser, 1990). U zavisnosti od *jačine, oštine* iskazanog jezičkog materijala, sagovornici, sa kojima delimo komunikacioni proces, mogu da se osećaju ugroženo, te ne čudi ni izraz iz pučke terminologije koji opisuje bol zadat *teškom rečju*. Takve teške reči, tj. one koje nisu prošle naš kognitivni, pa ni jezički modifikator, koji bi ih načinio prihvatljivijim i manje *opasnim*, mogu da učine da se sagovornik oseći sputano, ograničeno ili, pak, nedovoljno pohvaljeno i prihvaćeno; zapravo, njegov *negativni obraz*, baš kao i njegov *pozitivni obraz*⁶ mogu biti ugroženi. Imajući u vidu da je fenomen *obraza*, koji predstavlja ljudsku individualnost, te njegovu osobenost, veoma važan svakom pojedincu (Goffman, 1967), komunikacioni proces ne bi trebalo da dovodi do ugrožavanja istog.

Među činovima govorenja veliku sposobnost ugrožavanja obraza slušaoca poseduje *govorni čin zahteva*. Ovaj čin, *per se*, učesnike komunikacionog procesa stavlja u nejednak položaj, s obzirom na to da je do potrebe za ovim govornim činom doveo nedostatak nečega od strane jednog od sagovornika, što on, iskazujući govorni čin zahteva, potražuje od svog sagovornika (Brown and Levinson, 1987;

⁶ Više o fenomenima *pozitivni* i *negativni obraz* kod Braunove i Levinsona (Brown & Levinson, 1987).

Searle, 1969). Zahtev može, ne samo da ugrozi obraz slušaoca, no postoji opasnost i od ugrožavanja obraza govornika – do čega bi doveo negativan odgovor slušaoca na zahtev koji realizuje govornik (Trosborg, 1995). Čak i u komunikacionim kontekstima u kojima je društveni odnos sagovornika jednak ili srodan, te i kada se dobro poznaju⁷, kao i kada je entitet, koji jedan od sagovornika potražuje od drugog, od nevelike materijalne ili druge važnosti, svojevrsna tenzija pri realizaciji govornog čina zahteva je gotovo neizbežna.

Ne bi li se tenzija koju smo spomenuli, odnosno napetost kao prateći činilac nekog govornog čina koji može ugroziti obraz, minimizirala ili kako bi se bar pokazala voljnost za tim, sagovornici često nastoje upotrebiti manje direktne, odnosno modifikovane jezičke sadržaje i time iskazati svoju obzirnost prema ranjivoj prirodi slušaočevog obraza. Različite su jezičke strategije za kojima možemo posegnuti ne bismo li ublažili silu bilo kojeg govornog čina koji poseduje potencijal da ugrozi obraz, pa tako i govornog čina zahteva, a zajednički im je cilj da se jezički sadržaj prenese na način koji je prihvatljiv za obraz slušaoca.

S tim u vezi, govornik koji iskazuje govorni čin zahteva može da se odluči da okoliša, upotrebljava veliki broj reči u svom iskazu, kojima će okružiti samo jezgro (Blum-Kulka, 1989), odnosno centralni deo govornog čina. Međutim, valja napomenuti da ovakva odluka govornika može dovesti do zamagljivanja ilokucione sile, ne samo njenog ublažavanja, te da slušalac može imati poteškoće prilikom pravilnog tumačenja nameravne komunikativne funkcije⁸. Naime, ukoliko uporedimo iskaze (u kojima se zaposleni obraća svome poslodavcu):

5) *Znate, želeo/-la bih da Vas pitam, ukoliko, naravno, nije problem, i ukoliko imate vremena da me saslušate, da li biste, ako postoji mogućnost, i ako je to u skadu sa Vašim poslovnim načelima, mogli da mi dozvolite da danas izađem ranije sa posla?*⁹

6) *Da li bih danas mogao/-la da izađem sa posla ranije?*

i bez procesa jezičke analize uočićemo da u prvom govornik pokazuje izuzetan stepen učtivosti prema slušaocu, ali, isto tako, da preveliki broj upotrebljenih reči,

⁷ Više o varijablama *društvena distanca*, *moć* i *stopa nametanja* kod Braunove i Levinsona (Brown & Levinson, 1987).

⁸ O prirodi odnosa između dužine iskaza i pragmatičke kompetencije govore i Blum-Kulka i Olshtajn (Blum-Kulka & Olshtajn, 1986).

⁹ Svi primeri uz koje ne stoji upućivanje na izvor, predstavljaju delo autora.

koje prethode jezgru govornog čina zahteva, slušaoca može udaljiti od propozicionog sadržaja poruke koja se prenosi.

Takođe, odabirom glagolskog načina govornik može da utiče na percepciju govornog čina od strane slušaoca. Na primer, odabir glagolskog načina imperativ, kao u primeru (u razgovoru između dvojice kolega/dve kolegice):

7) Prestani da pričaš!

će, svakako, ukazati na manjak volje da se ilokuciona sila u podlozi govornog čina ublaži, dok će upotreba glagolskog načina potencijal, kao u primeru:

8) Da li bih mogao/-la da te zamolim da budeš tiši/-a? odslikati potrebu govornika da bude obziran prema obrazu slušaoca.

I različiti leksički sadržaji u okviru iskaza u kojem je smešteno jezgro govornog čina, takođe, umnogome mogu da utiču na njegovu realizaciju, npr. (upućeno dugogodišnjem/-oj komšiji/-nici):

9) Možeš li malo da utišaš radio, molim te?

govornik je, ne samo upotrebio, na prvom mestu prominentan, pokazatelj učtivosti molim te, no se odlučio i za upotrebu modalnog glagola moći, te priloga malo i time pokazao svoju nameru da umanjí pretnju obrazu sagovornika.

Pored navedenih, brojne su jezičke strategije ublažavanja ilokucione sile koju u svojoj prirodi sadrže govorni činovi koji ugrožavaju obraz, a koje se zajedničkim imenom nazivaju ogradama (hedges, [Holmes, 1995; Kalténböck et al., 2000]) i koje će modifikovati dati govorni čin¹⁰. Međutim, za koju god (ili kombinaciju nekoliko njih) jezičku strategiju ublažavanja sile govornog čina zahteva, koji ugrožava obraz sagovornika, da se odluči govornik, neophodno je da sagovornici (najpre mislimo na jednog govornika i jednog slušaoca) dele ili isto ili u velikoj meri slično pojmovno znanje, tj. enciklopedijsko znanje, a kako bi nameravana poruka govornika bila pravilno i očekivano protumačena od strane slušaoca. Ne samo da se došlo do zaključka da se u podlozi torije prototipa, koja je „površinski fenomen“ (Lakoff, 1987: 79), nalaze metonimijski odnosi, no je metonimijsko preslikavanje upravo

¹⁰ Više o modifikaciji govornih činova, te diferencijaciji unutrašnje i spoljašnje modifikacije kod Blum-Kulke i Olštajna (Blum-Kulka & Olshtain, 1984).

osnova povezivanja pojmovnih entiteta, tj. njihove pravilne kategorizacije, te percepcije.

Pošavši upravo od pretpostavke da je metonimija neophodan činilac procesa razumevanja onih iskaza, odnosno govornih činova u njima, koji su realizovani na indirektan način¹¹, predmet ovog rada predstavlja analiza načina na koji se, u procesu jezičke realizacije, *nadopunjavaju* pragmatika i kognitivna lingvistika. Istovremeno, cilj ovog rada jeste da, koristeći skalu (in-)direktnosti (Blum-Kulka & Olshtain, 1984), koja potiče iz domena pragmatike, najpre utvrdi koliko su (in-)direktni zahtevi govornika srpskog jezika, a potom na koji način kognitivnolingvistički proces metonimijskog preslikavanja utiče na stvaranje i razumevanje dimenzije indirektnosti, odnosno modifikaciju govornog čina.

2. Korpus i metode istraživanja

2.1 Korpus

U istraživanju, koje je sprovedeno za potrebe ovog rada, učestvovali su doktorandi Filološkog fakulteta Univerziteta u Beogradu, među kojima je bilo ispitanika i muškog i ženskog pola, a ukupan broj ispitanika iznosi 50. Svim ispitanicima je srpski jezik maternji. Takođe, svi ispitanici su, najpre, bili upoznati sa prirodom istraživanja, u kojem su potom dobrovoljno pristali da učestvuju, a podaci koje su dali ostali su anonimni.

Za sakupljanje podataka upotrebljen je test otvorenog tipa, odnosno test dopune diskursa (*Discourse Completion Test*) u pisanom obliku. Navedeni test Leventson i Blum-Kulka (Leventson and Blum-Kulka) pominju i stavljaju u upotrebu još 1978., a on, do današnjih dana, predstavlja veoma frekventan instrument za prikupljanje podataka u pragmatičkim istraživanjima, najpre onim koja se odnose na oblast govornih činova. U testu dopune diskursa, ispitanicima su predočene hipotetičke situacije, čiji je cilj da ih navedu na realizaciju posmatranog govornog čina ili, pak, nekoliko govornih činova, u zavisnosti od prirode datog istraživanja. Bez obzira na to da li je forma testa dopune diskursa pisana ili usmena, autori istog će uglavnom nastojati da ispitanicima ilustruju odnos među sagovornicima na što bolji način (spominjući parametre kao što su: društvena distanca, priroda odnosa među sagovornicima, stopa nametanja o kojoj se pregovara, itd.), kako bi dobijeni odgovori bili što sličniji prirodnom jezičkom izrazu.

¹¹ Više o tzv. *metonimijama govornih činova* (*speech act metonymies*) kod Tornburgove i Pantera (Thornburg & Panther u: Liebert, Redeker & Waugh [Eds.], 1997), ali i dalje u radu.

Za potrebe ovog istraživanja, test dopune diskursa, u pisanoj formi, sačinjen je od jedne govorne situacije, u kojoj su sagovornici predstavljeni kao pojedinci koji se poznaju i čiji je društveni status jednak (ili sličan u najvećoj mogućoj meri). Takođe je naglašeno da predmet razgovora/pregovaranja među hipotetičkim sagovornicima nije materijalne prirode, odnosno da je pretnja slušaočevom obrazu umanjena, a kada je u pitanju parametar stope nametanja. Cilj je ovakvog odnosa među sagovornicima bio da odgovori ispitanika odlikaju (koliko je to moguće) prirodni, neometani, svakodnevnog govor među poznanicima (prijateljima).

Scenario čiji je cilj bio da ispitanike navede na realizaciju govornog čina zahteva je sledeći:

Vaš prijatelj/-ica ide u kupovinu u tržni centar koji je poprilično udaljen od mesta gde živite, ali Vi ne možete da mu/joj se pridružite. Želite da ga/ju pitate da obavi kupovinu i za Vas. REĆI ĆETE MU/JOJ SLEDEĆE:

2.2 Način analize podataka

Prilikom analize podataka, svaki od dobijenih odgovora posmatran je zasebno i to, na prvom mestu, uz upotrebu pragmatičke taksonimije, koja datira još od pionirskih istraživanja Blum-Kulke (međi njima i: Blum-Kulka & Olshtain, 1984), a koja je, od tog vremena, pa na ovamo, postala osnov analize podataka brojnih istraživanja, a u vezi sa govornim činom zahteva. Taksonomija je nastala kao rezultat diferencijacije polariteta direktno – indirektno, odnosno, tri nivoa direktnosti realizacije govornog čina: direktne strategije, konvencionalno-indirektno i nekonvencionalno indirektno strategije iskazivanja govornog čina zahteva.

Među direktnim strategijama nalaze se sledeće (pod-)strategije:

a) *Obeleženost glagolskim načinom*¹² (*Mood Derivable*), npr.:

1) *Idi i kupi mi novine!*

b) *Nedvosmislen performativ* (*Explicit Performative*), npr.:

2) *Naređujem ti da utišaš muziku!*

c) *Performativ uz ograđivanje* (*Hedged Performative*), npr.:

3) *Zaista bih morao/Moraću da Vas zamolim da isključite telefon.*

d) *Iskazivanje obaveze* (*Obligation Statement*), npr.:

4) *Gospodine, neophodno je da pomerite svoje torbe odavde.*

¹² Prim. aut.: Prevod termina, tj. naziva strategija, delo je autora rada, kao i primeri koji ilustruju svaku od navedenih strategija, te su otvoreni za komentare i poboljšanja.

e) *Iskazivanje želje/potrebe* (Want Statement), npr.:

5) *Stvarno želim da prestanete da se došaptavate.*

Konvencionalno indirektne strategije su:

a) *Iskazivanje predloga* (Suggestory Formulae), npr.:

6) *Šta kažete na odlazak na piće u novootvorenu pivnicu?* i

b) *Pripremno pitanje/uslov* (Query Preparatory), npr.:

7) *Da li bi mogao da mi daš svoju olovku?*

Nekonvencionalno indirektne strategije zahteva su sledeće dve:

a) *Jaki nagoveštaji* (Strong Hints), npr.:

8) *U tvojoj sobi kao bomba da je pala!* i

b) *Blagi nagoveštaji* (Mild Hints), npr.:

9) *Alergična sam na ribu.* (devojka u odgovoru drugarici koja insistira da na večeru idu u riblji restoran).

Ranije navedene strategije realizacije govornog čina zahteva predstavljene su redosledom od najdirektnije do najmanje direktne¹³. U vezi sa tim, valja spomenuti stav Tornburgove i Pantera (Thornburg & Panther u: Liebert, Redeker & Waugh [Eds.], 1997), na osnovu kojeg je metonimija, zapravo, svojevrsan isnutrument koji se koristi prilikom realizacije govornih činova, kao što su: ponude, zahtevi, obećanja, itd., kada su isti iskazani na indirektan način. Autori dalje navode da je dovoljno da govornik spomene jedan deo datog govornog čina kako bi označio ceo govorni čin, te ovaj proces, uzimajući u obzir njegovu prirodu, nazivaju *metonimijom govornog čina* (*speech act metonymy*, Thornburg & Panther u: Liebert, Redeker & Waugh [Eds.], 1997: 206). Na osnovu navedenog, a na primeru govornog čina zahteva, te napred iznete taksonomije, možemo da zaključimo da upotreba bilo koje od indirektnih ili nekonvencionalno indirektnih strategija, u svojoj podlozi sadrži metonimijsko preslikavanje.

¹³ *Mood Derivable* je strategija gde govornik uglavnom upotrebljava imperativnu formu glagola; *Explicit Performative* karakteriše upotreba performativnog glagola; U strategiji *Hedged Performative* performativni glagol je ublažen nekim modalnim glagolom, koji mu prethodi; *Obligation Statement* – u ovoj strategiji govornik naređuje slušaocu da ispuni njegov zahtev, tj. predočava mu obavezu; *Want Statement* izražava želju govornika u vezi sa onim što bi on želeo da slušalac uradi; *Suggestory Formulae* je strategija upotrebom koje govornik iznosi predlog čiji je cilj da navede slušaoca da uradi upravo ono što govornik želi; *Query Preparatory* je strategija koju odlikuje postavljanje pitanja od strane govornika, a koje bi slušalac trebalo da shvati kao zahtev; *Strong Hint* signalizira slušaocu, uz upotrebu prilično jasnog nagoveštaja, šta bi govornik želeo da on učini; *Mild Hint*, takođe, signalizira željenu radnju, s tim što je nagoveštaj, ovaj put, nešto slabije jasan, odnosno manje direktan.

Srodnost procesa metonimijskog preslikavanja i teorije prototipa, a na primeru fenomena govornih činova, potvrđuje stav autorke Marmaridou (Marmaridou, 2000). Ona, naime, najpre smatra da govorni činovi poseduju sopstveni idealizovani kognitivni model, sačinjen od onih verbalnih obrazaca koji su nužno povezani sa određenim radnjama, te je ovakav model, istovremeno, model govorenja, ali i delanja (Marmaridou, 2010: 209). U idealizovanom kognitivnom modelu govornih činova, proces kategorizacije je neizostavan, a autorka (Marmaridou, 2000) izdvaja osobinu *performavnosti* (glagola) kao onu koja će napraviti diferencijaciju između prototipičnih i manje kognitivno isturenih članova kategorije. Pored performativnosti koja predstavlja prototip, smatramo da je svaki prominentan *pokazatelj ilokucione sile* (*illocutionary force indicating device* – IFID, Searle, 1969) nekog govornog čina – onaj koji će njegovu funkciju jasno preneti – dovoljan uslov da dati čin ne bude na samoj periferiji idealizovanog kognitivnog modela govornih činova. Ovde bismo uporedili primer:

10) *Kažnjavam te umanjenjem plate od 50 procenata!* (u obraćanju poslodavca zaposlenom)

koji će biti percipiran bez ikakvih problema, tj. namera govornika će, bez dvojbe, biti preneti, upravo zbog upotrebe performativnog glagola (*kažnjavam*). S druge strane, u primeru:

11) *Da li bi Vam smetalo ako bismo zatvorili prozor?* (upućeno saputniku/-ci u tramvaju)

nije, na prvi pogled, jasno da se radi o govornom činu zahteva, iskazanom na konvencionalno indirektan način. Ovakvi predstavnici su, ne samo, na rubu idealizovanog kognitivnog modela govornih činova, no je za njihovo razumevanje potrebno posegnuti za principima kognitive lingvistike, odnosno metonimijskim preslikavanjem.

Odgovori sakupljeni posredstvom pisanog testa dopune diskursa najpre su kvantitativno analizirani, odnosno raspoređeni u devet, ranije u radu navedenih, kategorija realizacije govornog čina zahteva, a potom je izvršena kvalitativna analiza uočenih metonimijskih preslikavanja koja su upotrebljena u svrhu modifikacije govornog čina.

3. Rezultati analize i diskusija

Na prvom mestu, rezultati analize su pokazali da strategija koja dominira među zahtevima ispitanika jeste strategija *Pripremno pitanje/uslov* (Query Preparatory). Za ovu strategiju se, pri realizaciji govornog čina zahteva, odlučilo čak 45 ispitanika – izvornih govornika savremenog srpskog jezika (što čini 90% analiziranih zahteva). Kako ovu strategiju karakteriše pitanje koje bi slušalac trebalo da protumači kao zahtev, dobijeni odgovori su sadržali modalni glagol moći u sadašnjem vremenu ili navedeni modalni glagol u formi potencijala, npr.:

12) *Mogu li da te zamolim da i meni kupiš nekoliko sitnica?*

13) *Možeš li nabaviti nešto i za mene?*

14) *Da li bi mogao, molim te, i meni nešto da uzmeš?*

Premda je reč o istoj strategiji realizacije zahteva, glagolski način potencijal (kao u primeru br. 14), koji je upotrebljen u 7 navrata od strane ispitanika (što čini 14% posmatranih zahteva), doprineo je većem stepenu ublažavanja ilokucione sile u podlozi zahteva. Naime, odlučujući se za modalni glagol iskazan u potencijalu, govornik ne samo da udvostručuje modalnu prirodu sadržaja, no i pojačava tentativni karakter svog iskaza, odnosno udaljava se od samog jezgra propozicije.

I pored toga što analiza podataka nije obuhvatala kategoriju usmerenosti govornog čina *per se*¹⁴, valja napomenuti da je primećeno da su se govornici savremenog srpskog jezika, u velikoj meri, odlučivali za usmerenje zahteva ka slušaocu (*hearer-orientation*, Blum-Kulka & Olshtain, 1984), čime su slušaočev obraz, već ugrožen samim postojanjem govornog čina zahteva, dodatno izlagali pretnji. Suprotno tome, odabir usmerenja govornog čina ka samom govorniku, naglasio bi ulogu govornika u procesu realizacije govornog čina, te oslobodio slušaoca bar tog bremena (kao u primeru br. 12); u analiziranom korpusu, pak, pojavila su se samo tri takva primera (što predstavlja 6% analiziranih odgovora).

Posmatrano kroz prizmu usmerenosti govornog čina, interesantan je i primer (jedinствен u analiziranom korpusu, što čini 2% korpusnog materijala):

15) *Hej, nema šanse da danas ikako uklopim da idem sa tobom u kupovinu, pa sam htela da te zamolim ako bi mogao da mi kupiš nekoliko stvarčica.*

¹⁴ Više o prirodi usmerenosti govornog čina i kod: Blum-Kulka, 1991; Blum-Kulka & Levenston, 1987; Narrog, 2012.

u kojem se govornik, neposredno pre samog jezgra govornog čina odlučuje za usmerenost ka sebi, da bi, u samom jezgru, odabrao usmerenost ka slušaocu. I pored toga što se u središnjem delu govornog čina nalazi usmerenost ka slušaocu, valja napomenuti da je govornik, samim uvođenjem jezgra posredstvom, najpre usmerenosti ka sebi, kao i hipotetičkog prostora, kojeg u podlozi nosi veznik ako, pokazao veliku obzirnost prema obrazu sagovornika.

S obzirom na to da dominantno upotrebljena strategija (Pripremno pitanje/uslov) predstavlja jednu od konvencionalno indirektnih strategija, što je, na osnovu ranije izloženog, čini perifernim članom idealizovanog kognitivnog modela govornih činova, za pravilno razumevanje nameravane poruke (od strane slušaoca), neophodne su metonimijske operacije, odnosno primenjivanje metonimija govornih činova¹⁵ (Thornburg & Panther u: Liebert, Redeker & Waugh [Eds.], 1997). U okviru ovakvih metonimija, kao, uostalom, na primeru bilo kojeg oblika metonimije, postoje različite vrste preslikavanja među pod-domenima. Ukoliko, pak, obratimo pažnju na sintaksičke osobenosti navedenih primera (primeri br. 12, 13, 14 i 15), uvidećemo da je tzv. pripremno pitanje formulisano uz upotrebu modalnog glagola (bilo u indikativu prezenta ili u glagolskom načinu potencijal). Budući da se radi o svojevrsnoj mogućnosti, ovakva metonimijska preslikavanja nazvana su *mogućnost-za-realizaciju* (*potentiality-for-actuality*, Panther & Thornburg u: Panther & Radden [Eds.], 1999).

Upotrebljeni metonimijski efekat, istovremeno je deo i tročlanog okvira uslova, odnosno scenarija, koji se primenjuje za direktive¹⁶: tzv. *početni uslov*¹⁷, koji odslikava inicijalno stanje stvari; *središnji uslov* uz uslov neposrednog rezultata, kojima dolazi do realizacije neke vrste naredbe, te *krajnji uslov*, koji, zapravo predstavlja finalni rezultat datog govornog čina (Panther & Thornburg u: Panther & Radden [Eds.], 1999: 336). Tako u primeru:

16) *E, vala, otići ćeš i vratiti tu knjigu u biblioteku!* (u razgovoru između brata i mlađe sestre)

¹⁵ Pored navedene sintagme, u literaturi se može pronaći i sintagma *ilokucionna metonimija* (*illocutionary metonymy*, Geeraerts & Cyckens (Eds.), 2007).

¹⁶ Više o direktivama kod: Searle (1969).

¹⁷ Autor na sebe preuzima odgovornost za prevod sintagmi: *before, core and result and after condition*. Takođe, za diferencijaciju pojmova *Scenario direktiva* (*Directive Scenario*) i *Scenario stanja stvari* (*State-of-Affairs Scenario*), pogledati: Panther & Thornburg u: Panther & Radden [Eds.], 1999: 336-337.

posledično stanje, iskazano budućim vremenom, predstavlja treći deo spomenutog scenarija, tj. krajnji uslov, koji, metonimijskom vezom, preslikava ceo govorni čin. Na isti način, najveći deo odgovora koje su ispitanici u našem istraživanju dali (45 ispitanika se odlučio za takvu realizaciju zahteva), posmatran na ovaj način, predstavlja početni uslov scenarija, s obzirom na to da u sebi sadrži komponentu mogućnosti, bez čijeg postojanja ne bi moglo doći do realizacije bilo koje radnje.

Dalje, osim strategije *Pripremno pitanje* (Query Preparatory), u analiziranom korpusu smo naišli i na nekolicinu primera u kojima su ispitanici, da bi realizovali govorni čin zahteva, upotreбили strategiju *Obeleženost glagolskim načinom* (Mood Derivable). Zapravo, 4% dobijenih odgovora, odnosno dva uočena primera, prenelo je nameru govornika na nedvosmislen način, odlučujući se za glagolski način imperativ, npr.:

17) *Hej, hajde kupi i meni nekoliko stvari, ja ne mogu da stignem da odem nikako.*

18) *'Ajd, života ti, uzmi i meni nešto iz prodavnice.*

Ovakvi primeri, budući da su govorni činovi u njima iskazani na direktan način, ne iziskuju stvaranje kognitivnih spona od strane slušaoca, kako bi bili pravilno protumačeni. Iako glagol upotrebljen u jezgru govornog čina nije performativne prirode, ovakve strategije realizacije zahteva ne bi se mogle nazvati perifernim predstavnicima idealizovanog kognitivnog modela koji se odnosi na govorni čin zahteva – naprotiv, po svojoj prirodi, bliži su prototipu jedne takve kategorije.

Takođe, smatramo vrednim pomena činjenicu da se u prvom od navedena dva primera (primer br. 17) govornik odlučio za svojevrsno objašnjenje početnog stanja stvari, ali kako je isto iskazano tek nakon jezgra govornog čina (zapravo, ne u njemu samom), ne može se posmatrati kao metonimijsko preslikavanje koje bi zamenilo ceo govorni čin. U narednom primeru (br. 18), govornik je, upotrebivši formulaični izraz *života ti*, kojim kao da zaklinje slušaoca, pokazao, najpre bliskost odnosa između sagovornika, ali, na izvestan način, i pojačao stepen važnosti da se radnja realizuje (predma se navedeni izraz ne nalazi u samom jezgru govornog čina).

U odgovorima ispitanika uočili smo još jednu strategiju upotrebijenu u dva navrata (4% analiziranog jezičkog materijala) prilikom iskazivanja zahteva, a to je strategija *Jaki nagoveštaji* (Strong Hints). U primerima:

19) *Znaš, i meni bi trebalo svašta nešto iz tržnog centra...*

20) *Trebalo bi i ja da odem po neke namirnice, ali ne stižem.*

govornik, na jedan nekonvencionalno indirektan način, nagoveštava svoje potrebe slušaocu. Štaviše, govornik ne samo da se odlučio za nekonvencionalnu indirektnost, no se opredelio i za objašnjavanje situacije, nakon jezgra zahteva (primer br. 20). Takođe, kako bi, na izvestan način, odobrovoljio slušaoca, te ukazao na neposrednost u njihovom odnosu, govornik je čin zahteva uveo *diskursnim pokazeteljom*¹⁸ (*discourse marker*, Schiffrin, 1996) *znaš* (пример бр. 19).

Ne bi li potrebe koje iznosi govornik dovele do željenog učinka, odnosno kako bi ih slušalac razumeo kao svojevrsan zahtev za delanje, proces metonimijskog preslikavanja neophodan je. Naime, analogno tipovima preslikavanja kao što je, ranije u radu navedeno, preslikavanje *moгуćnost-za-realizaciju*, ali i preslikavanjima kao što su *moгуćnost-za-motivaciju* ili *neophodnost-za-motivaciju* (*potentiality-for-motivation*, *necessity-for-motivation*, Thornburg & Panther, 1997), ovakav metonimijski odnos među pojmovima bismo nazvali preslikavanjem *potreba-za-realizaciju*. Premda govornik na ovaj način iskazuje svoju potrebu (na sličan način bi, verujemo, i želja bila iskazana), on ne uključuje samog sagovornika (slušaoca) u svoj iskaz, kao što bi bio slučaj u primeru:

21) *Želeo/-la bih da mi kupiš nešto.*

na osnovu čega smo se odlučili da ovu strategiju posmatramo kao nekonvencionalno, a ne konvencionalno indirektnu. S tim u vezi, kao jedna od najmanje direktnih strategija za realizaciju govornog čina zahteva, strategija *Jakih nagoveštaja* (*Strong Hints*) nalazi se na samom rubu idealizovanog kognitivnog modela kojem pripada govorni čin zahteva. Ne samo to, zahtevi koje su ispitanici, a čiji odgovori čine naš korpus, realizovali uz upotrebu nagoveštaja, predstavljaju i deo tročlanog okvira scenarija o kojem je bilo reči ranije u radu. Uzimajući u obzir činjenicu, naime, da govornik iskazivanjem sopstvene potrebe iskazuje, i na ovom mestu, trenutno stanje stvari, na primeru odgovora koje smo analizirali, strategija *Jakih nagoveštaja* (*Strong Hints*), kao početni uslov zamenjuje ceo govorni čin zahetva.

¹⁸ Autor na sebe preuzima odgovornost za prevod ove sintagme, ali valja naglasiti da se u domaćoj literaturi, za isti pojam, mogu pronaći i sintagme: *diskursne naznake*, *diskursne oznake*, *diskursni markeri*.

Poslednja uočena u korpusu, od devet strategija, koliko sadrži model primenjen u analizi podataka, i namjanje frekventna među odgovorima, *bila je strategija Iskazivanje predloga (Suggestory Formulae)*. Naime, samo jedan primer u posmatranom jezičkom korpusu (što čini 2% podataka) bio je u formi:

22) *Mogla si i meni nešto uzeti u tržnom centru?*

Priroda ove strategije izazvala je dvojbu prilikom analize podataka; naime, kako je upotrebljena upitna rečenica, sa modalnim glagolom moći u sadašnjem vremenu, navedeni primer je, na osnovu datih osobina, ispunio kriterijume strategije koja je dominirala među analiziranim podacima, odnosno konvencionalno indirektna strategije *Pripremno pitanje (Query Preparatory)*. Međutim, ukoliko uporedimo primer:

23) *Možeš li, molim te, kupiti nešto i za mene?*

koji je, takođe, deo analiziranog korpusa, i upravo navedeni primer (br. 22), uvidećemo da su komunikativne funkcije iskazane modalnim glagolom moći različite, te da prva predstavlja svojevrsan predlog, dok druga predstavlja molbu. S tim u vezi, jedinstveni primer ovog tipa pripisali smo strategiji *Iskazivanje predloga (Suggestory Formulae)*, jer govornik, putem ovog iskaza, zapravo, nije želeo da dobije informaciju o postojanju mogućnosti od strane slušaoca za izvršenje radnje, no o postojanju njegove voljnosti, kao što bi bio slučaj u primeru:

24) *Mogli bismo do bioskopa večeras? (u razgovoru između dve prijateljice),*

gde se modalnim glagolom moći ne proverava fizička ili sposobnost slušaoca neke druge vrste, no želja da dođe o realizacije radnje. Otuda je ova strategija, ne samo ilokuciona metonimija, s obzirom na svoju indirektnu prirodu, no i deo metonimijskog odnosa koji ilustruje voljnost/spremnost-za-realizaciju, što je, istovremeno, čini i početnom fazom jednog komunikativnog scenarija, koja zamenjuje scenario u celini.

Ovde bismo se osvrnuli i na činjenicu da su svi napred pobrojani primeri realizacije zahteva, od strane izvornih govornika srpskog jezika, bez obzira na to da li su upotrebljene metonimijske veze ilustrovale odnos mogućnost, potreba ili

voljnost-za-realizaciju, odmah nakon metonimijskog preslikavanja, sadržali i leksička sredstva neodređenosti (npr. zamenica nešto, prilog nekoliko...), kojima je govornik ukazao na izvesnu distancu od sadržaja propozicije. Takođe, odlučivanje za deminutive, poput sitnica i strvarčica, pokazalo je svojevrsan strah govornika od odbijanja od strane slušaoca i nemali obzir prema sagovorniku. Otuda, možemo reći da, zapravo, sadejstvo metonimijskih operacija i drugih jezičkih strategija utiče na celokupnu formu ublažavanja ilokucione sile.

4. Zaključak

Na osnovu rezultata izložene analize, možemo, na prvom mestu, da zaključimo da govorni čin, koji predstavlja univerzalnu ljudsku delatnost, zapravo, neretko predstavlja i domen unutar kojeg se vrše različita metonimijska preslikavanja. Na primeru savremenog srpskog jezika, utvrđeno je da su metonimijske operacije neretko sastavni deo komunikacionih procesa, koji bi bez njihove primene bili otežani.

Realizacija govornog čina zahteva, per se, predstavlja komunikacioni scenario koji zahteva posebnu pažnju sagovornika, s obzirom na to da, kako je već ranije navedeno, postoji potencijalna pretnja da se integritet slušaoca (nekada i oba sagovornika) naruši. Izvorni govornici savremenog srpskog jezika su pokazali svest o postojanju navedene pretnje. Naime, rezultati analize podataka jesu pokazali da su se govornici svremenog srspkog jezika, prilikom realizacije govornog čina zahteva, odlučivali za sva tri nivoa (in-)direktnosti, s obzirom na to da smo u korpusu naišli na primere koji predstavljaju najdirektniji način realizacije ovog govornog čina, ali i one koji predstavljaju najmanje direktan. Ipak, uzimajući u obzir učestalost upotrebe strategija, možemo da kažemo da govornici savremenog srpskog jezika govorni čin zahteva najradije iskazuju posredstvom konvencionalne indirektnosti. Na ovaj način, i pored toga što su se u hipotetičkoj situaciji koja im je bila predočena, obraćali sagovorniku/-ci kog/-ju poznaju, te sa kojim/-om dele isti ili srodan društveni status, ispitanici su izbegavali da svoje zahteve iskažu direktno – bez zadržke, no su se oslanjali na sličnosti u enicklopedijskom znanju između sagovornika, odnosno – na primenu metonomijskih odnosa od strane slušaoca.

Ukoliko se sada osvrnemo na, ranije u radu naveden, zajednički imenitelj onih jezičkih strategija čija je uloga da modifikuju ilokucionu silu govornog čina, a to su tzv. ograde, kao i na činjenicu da je upravo proces metonimijskog preslikavanja onaj koji stoji u podlozi modifikacije govornog čina, možemo da kažemo da metonimija

predstavlja značajnu strategiju iz domena pragmatičkog ograđivanja. Naime, upotreba modalnih glagola, koji su se učestalo pojavljivali u našem korpusu, ali i kondicionalnih rečenica ili nekih drugih sintaksičkih sredstava, sa ciljem modifikacije ilokucije koju poseduje govorni čin, ne bi ispunila svrhu bez postojanja metonimijskih preslikavanja, koja takve sintaksičke obrasce čine svrsishodnim. Uloga pragmatičke ograde, na osnovu dostupne literature iz navedene oblasti nauke o jeziku, nije, do sada, bar ne eksplicitno, pripisivana pojmovnoj metonimiji, a sudeći po njenoj funkciji u procesu realizacije govornih činova, što je potvrđeno na primeru savremenog srpskog jezika, takva uloga joj pripada.

Uzevši u obzir navedeno – najpre činjenicu da su se učesnici istraživanja, sprovedenog za potrebe ovog rada, frekventno odlučivali da spominjanjem samo jednog dela govornog čina (ili, pak, jedne jedne njegove faze), prenesu govorni čin u celini, čime su, istovremeno, realizovani čin činili indirektnim, odnosno njegovu ilokucionu silu ograđenom, možemo da zaključimo da su tzv. metonimije govornih činova, na primeru savremenog srpskog jezika, česte, a kada je u pitanju realizacija govornog čina koji preta da ugrozi obraz sagovornika (u ovom slučaju – govornog čina zahteva), te da kognitivna lingvistika i pragmatika potvrđuju bliskost svojih odnosa u procesu otelotvorenja misaonih obrazaca.

Konačno, zaključci do kojih smo došli, ukazali su i na jedan novi smer potencijalnog istraživanja u budućnosti; naime, ukoliko prizovemo osobenosti jednog prototipa, kao najboljeg predstavnika neke kategorije, valja utvrditi koji oblik zahteva se govornicima savremenog srpskog jezika čini prototipičnim, te da li se prototipično, u tom smislu, može povezati sa onim što je, u realnom govoru, najučestalije ili, ipak, sa onim što doprinosi najbržem prenosu nameravane poruke.

Literatura

- Austin, J.L. (1962). *How to Do Things with Words*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Baker, M. (2011). *In Other Words: A Coursebook on Translation*. New York: Routledge.
- Benczes, R., Barcelona, A. & Ruiz de Mendoza, F.J. (Eds.). (2011). *Defining Metonymy in Cognitive Linguistics: Towards a Consensus View*. Amsterdam: John Benjamins.

- Blum-Kulka, S., & Olshtain, E. (1984). Requests and Apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). *Applied Linguistics*, 5(3), 196-213.
- Blum-Kulka, S. & Olshtain, E. (1986). The length of utterance and pragmatic failure. *Studies in Second Language Acquisition*, 8(2), 965-981.
- Blum-Kulka, S. & Levenston, E. (1987). Lexical-grammatical pragmatic indicators. *Studies in Second Language Acquisition*, 9, 155-170.
- Blum-Kulka, S. (1989). Playing it safe: the role of conventionality in indirectness. In S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper (Eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies. New directions in discourse processing* (pp. 37-71). Norwood, NJ: Ablex.
- Blum-Kulka, S. (1991). Interlanguage Pragmatics: The Case of Requests. In R. Phillipson, E. Kellerman, L. Selinker, M. Sharwood-Smith & M. Swain (Eds.), *Foreign/Second language pedagogy research: A commemorative volume for Claus Faerch* (pp. 255-272). Clevedon: Multilingual Matters.
- Brown, P., & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Croft, W. & Cruse, A. (2004). *Cognitive Linguistics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Драгићевић, Р. (2007). *Лексиколгија српског језика*. Београд: Завод за уџбенике.
- Fauconnier, G. (1985). *Mental Spaces*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Fillmore, C.J. (1976). Frame semantics and the nature of language. In S. Harnad, H. Steklis & J. Lancaster (Eds.), *Origins and Evolution of Language and Speech*. Annals of the NY Academy of Science, 280, 20-32.
- Geeraerts, D. & Cuyckens, H. (Eds.). (2007). *The Oxford Handbook of Cognitive Linguistics*. Oxford: Oxford University Press.
- Goffman, E. (1967). *Interaction Ritual. Essays on Face-to-Face Behaviour*. Harmondsworth: Penguin Books.
- Holmes, J. (1995). *Women, Men and Politeness*. London: Longman.
- Kaltenböck, G., Mihatsch, W. & Schneider, S. (Eds.). (2010). *New Approaches to Hedging*. Bingley: Emerald.
- Kecskes, I. (2014). *Intercultural Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.
- Kövecses, Z. (2010). *Metaphor: A Practical Introduction*. Oxford: Oxford University Press.

- Lakoff, G. (1987). *Women, Fire, and Dangerous Things: What Categories Reveal about the Mind*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Langacker, R. W. (1987). *Foundations of Cognitive Grammar: Theoretical Prerequisites*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Levenston, E., & Blum-Kulka, S. (1978). Discourse completion as a technique for studying lexical features of interlanguage. *Working Papers in Bilingualism*, (15), 13-21.
- Littlemore, J. (2015). *Metonymy. Hidden Shortcuts in Language, Thought and Communication*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Marmaridou, S. (2000). *Pragmatic Meaning and Cognition*. Amsterdam: John Benjamins.
- Narrog, H. (2012). *Modality, Subjectivity, and Semantic Change. A Cross-Linguistic Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Panther, K.-U. & Thornburg, L. (1999). *Metonymy in Language and Thought*. Amsterdam: John Benjamins.
- Panther, K-U. & Radden, G. (Eds.). (1999): *Metonymy in Language and Thought*. Amsterdam: John Benjamins.
- Rosch, E. (1978). Principles of categorization. In E. Rosch, E. & B.B. Lloyd (Eds.), *Cognition and Categorization* (pp. 27-48). Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Schiffrin, D. (1996). *Discourse Markers*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1969). *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sweetser, E. (1990). *From Etymology to Pragmatics: Metaphorical and Cultural Aspects of Semantic Structure*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Taylor, J. R. (1995). *Linguistic Categorization: Prototypes in Linguistic Theory*. Oxford: Clarendon Press.
- Thornburg, L. & Panther, K-U. (1997). Speech act metonymies. In W-A, Liebert, G. Redeker & L. Waugh (Eds.), *Discourse and Perspectives in Cognitive Linguistics* (pp. 205-219). Amsterdam: John Benjamins.
- Tomasello, M. (Ed.). (1998). *The New Psychology of Language: Cognitive and Functional Approaches to Language Structure*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc., Publishers.
- Trosborg, A. (1995). *Interlanguage pragmatics: Requests, complaints and apologies*. Berlin: Mouton de Gruyter.

Успенски, Б. (2012). *Ego Loquens. Језик и комуникациони простор*. (Р. Мечанин, превод). Београд: Академска књига. (година издања оригинала: 2012).

Summary

ON THE WAY FROM THOUGHTS TO UTTERANCES: METONYMIC NATURE OF SERBIAN REQUESTS

The cognitive processes which appear on the way from thoughts to utterances are not merely complex, but intriguing for both the linguistic discipline of pragmatics and the one of cognitive linguistics. Prior to structuring some thoughts into words, we do not only consider the cognitive patterns to become uttered, but we also pay specific attention to the way in which our words can be perceived by our interlocutors, since once we utter something, that very moment it becomes not just a word, but a deed. Then again, not all the speech acts possess the same illocutionary force; namely, some of them bear a stronger potential to threaten the individuality of our interlocutor/-s than others. Among those speech acts that possess a rather strong potential for threatening the face of the hearer there is the speech act of request. In order for the communication process to be successful, smooth and *interlocutors-friendly*, we tend to apply some linguistic strategies when performing face-threatening speech acts. The purpose of the strategies we use is to modify (usually to soften/mitigate) the potentially threatening speech acts, protecting in this way the inherent trait of individuality humans project. In the mitigation process, the cognitive linguistic phenomenon of conceptual metonymy has been detected as a frequent one, and not only that, it can also be said that correct interpretation of indirect speech acts, without the awareness and understanding of their metonymic background, would be very difficult to achieve. On the basis of the theoretical background which represents the synergy of notions from pragmatics and cognitive linguistics, this paper analyses the role of conceptual metonymy at the crossroads of the mentioned linguistic disciplines. The aim of the paper is to examine to what extent the Serbian language native speakers apply metonymic relationships in the process of requests' performance and in what way the metonymic mappings modify illocutionary force of requests. The analysed data was gathered via written *Discourse Completion Test* and then analysed at two stages – first, the pragmatic taxonomy of (in-)directness, with the aim of determining the levels of (in-)directness, was used; second, metonymic operations employed were described and linked with the notions of speech act modification and indirectness. The results of the study have shown a frequent employment of metonymic mappings by Serbian native speakers in the speech act of requesting, which confirmed a strong bond between pragmatics and cognitive linguistics and represented the phenomenon of metonymic mapping as a powerful linguistic strategy in the illocutionary force modification process.

Key words: cognitive linguistics, pragmatics, Serbian, request, illocution, metonymic mapping, modification, indirectness.