

8.

NAČINI I SREDSTVA IZRAŽAVANJA DIREKTIVNOSTI: KORPUSNOPRAGMATIČKA ANALIZA GOVORNIH ČINOVA

Ova cjelina knjige posvećena je utvrđivanju načina i sredstava izražavanja direktivnosti te njihovih pragmatičkih obilježja i funkcija u sklopu direktivnih govornih činova. Analizu smo proveli pomoću specijaliziranoga korpusa direktivnih govornih činova koji smo izradili za potrebe ovoga istraživanja. U prethodnim poglavljima (usp. Cjeline 5 i 7) već je bilo govora o izravnoj povezanosti kategorije imperativnosti i performativnih govornih činova te o glagolima u imperativu kao primarnim sredstvima izražavanja imperativnosti (pa tako i direktivnosti) u hrvatskome i srpskome jeziku. Korpusnopragmatička analiza provedena nad uzorcima glagola u imperativnoj formi iz korpusa hrWaC i srWaC (Cjelina 7) pokazala je da su u jezičnoj upotrebi najfrekventniji direktivni imperativi, koji zajedno s performativnim glagolima u prvome licu predstavljaju primarna sredstva (direktnoga) izražavanja direktivnosti. Istraživanje čiji prikaz slijedi u narednim poglavljima provedeno je s ciljem utvrđivanja gramatičkih i leksičkih sredstava kojima se izražava direktivnost, njihovih pragmatičkih obilježja i funkcija te čimbenika koji utječu na njihovu upotrebu. Analiza je provedena nad korpusom koji sadržava 800 elicitiranih direktivnih govornih činova. Jezična građa prikupljena je putem *online*-upitnika, koji je proveden među 100 govornika hrvatskoga jezika. Elicitacija jezične produkcije ostvarena je primjernom metode igranja uloga. Od prikupljene jezične građe izradili smo specijalizirani korpus direktivnih govornih činova s pragmatičkom anotacijom, koji omogućava provođenje korpusnopragmatičke analize primjenom Metode 2 (usp. Poglavlje 4.2.3).

Cjelina je organizirana u šest poglavlja. (1) Prvo poglavlje uključuje kratak pregled načina i sredstava izražavanja direktivnosti, njihovih pragmatičkih funkcija te obilježja njihove upotrebe. (2) U drugome poglavlju predstavljene su polazne hipoteze i ciljevi istraživanja, dok je u (3) trećemu poglavlju predstavljena metodologija prikupljanja jezične građe i njezine obrade te provođenja korpusnopragmatičke analize. (4) U četvrtome su poglavlju predstavljeni rezultati analize, nakon čega slijedi (5) njihova interpretacija te (6) pregled zaključaka proizašlih iz provedenoga istraživanja.

8.1. Direktivni govorni činovi: načini i sredstva izražavanja direktivnosti

Direktivni govorni činovi vrsta su performativnih govornih činova čiji je ilokucijski cilj poticanje adresata na određeni akcijski ili verbalni postupak (Piper et al. 2005: 1021). Direktivni govorni činovi razlikuju se s obzirom na stupanj ilokucijske snage, koja ovisi o vrsti i intenzitetu govornikova poticanja (ono može biti više ili manje

intenzivno, zainteresirano, kategorično, autoritativno i obavezujuće) (ibid.). Prema tome kriteriju te s obzirom na njihovu ilokucijsku svrhu direktivni se govorni činovi dijele na zapovijedi, naredbe, komande, zahtjeve, zabrane, prijetnje, poticaje, savjete, upozorenja, molbe i dr. U prethodnoj cjelini knjige utvrdili smo da se direktivnost tipično izražava (a) iskazima koji sadržavaju direktivni imperativ te (b) iskazima koji sadržavaju performativni glagol u prvome licu, kojim govornik kodira informaciju o ilokucijskoj snazi govornoga čina (npr. *molim*, *zahtijevam*, *zapovijedam*, *savjetujem* itd.) (Primjer 51).

Primjer 51

(a) Vrati mi knjigu.

(b) Molim te da mi vratiš knjigu.

Direktivni iskazi koji sadržavaju direktivni imperativ ili performativni glagol u prvome licu klasificiraju se kao direktni direktivni govorni činovi. Ova dva sredstva direktnoga izražavanja direktivnosti razlikuju se s obzirom na stupanj eksplicitnosti kodiranja informacije o ilokucijskoj snazi govornoga čina. Naime, izborom odgovarajućega performativnoga glagola govornik eksplicitno markira (imenuje) ilokucijsku snagu govornoga čina (npr. *Molim te da mi vratiš knjigu* → molba; *Zahtijevam da mi vratiš knjigu* → zahtjev). Glagolom u imperativnoj formi govornik eksplicitno markira imperativnost (tipično direktivnost) iskaza, ali ne i stupanj njegove ilokucijske snage, zbog čega se imperativni iskazi klasificiraju kao nepotpune performativne formule (Piper et al. 2005: 1022). Iako su imperativni iskazi tipično direktivni te je stupanj njihove ilokucijske snage visok, on uvelike može varirati ovisno o značenju glagola u imperativu (npr. *Šuti!* → zapovijed, *Pomozi!* → molba, *Ozdravi!* → želja) (Karlić i Klarić 2015: 334). Ilokucijska snaga svih direktivnih iskaza (neovisno o tome jesu li direktni ili indirektni) uvjetovana je višestrukim kontekstualnim faktorima te se može modificirati raznim verbalnim i neverbalnim sredstvima. Drugim riječima, ona se uspostavlja na razini cjelovitoga iskaza, a ne na razini njihovih pojedinih sastavnica.

Direktivni govorni činovi ne moraju nužno sadržavati eksplicitne markere direktivnosti (glagol u imperativu ili performativni glagol u prvome licu), već njihova direktivnost može biti iskazana i na druge, indirektne načine. Primjerice, direktivni govorni činovi na strukturnome planu mogu biti (a) tvrdnje koje ne uključuju performativni glagol u prvome licu, (b) upitni iskazi, (c) eliptični iskazi ili (d) iskazi koji uključuju neverbalni signal (Primjer 52). Tvrdnje i upitni iskazi u funkciji direktivnoga govornoga čina mogu sadržavati glagole u indikativnoj i kondicionalnoj formi, a često su to modalni glagoli u drugome licu s dopunom u infinitivu (kao u Primjeru 52a).

Primjer 52

- (a) Trebate se stišati. / Trebali biste se stišati.
- (b) Možete li razgovarati tiše? / Biste li mogli razgovarati tiše?
- (c) Pst!
- (d) [neverbalni signal: govornik stavlja kažiprst preko usana]

U ovakvim su slučajevima ilokucijska svrha i snaga govornih činova potisnute na implicitnu razinu iskaza. Takvim pomakom govorni čin gubi na izravnosti, što obično rezultira ublažavanjem intenziteta njegove ilokucijske snage (ibid. 335). Stupanj ilokucijske snage govornoga čina ovisi o tome u kojoj je mjeri govornikova želja (eksplicitno ili implicitno iskazana direktivnim govornim činom) obavezujuća za sugovornika. Ako govornik inzistira na njezinoj realizaciji, ilokucijska snaga govornoga čina je snažna. Što je govorni čin manje obavezujuć prema sugovorniku, to je ilokucijska snaga govornoga čina blaža. Iz toga razloga, primjerice, kondicionalne glagolske konstrukcije – kojima se izražava mogućnost ostvarivanja govornikove želje – djeluju kao ublaživači ilokucijske snage govornoga čina. S druge strane, konstrukcije s glagolom u futuru (npr. *Ubuduće nećeš kasniti*) – kojima se izražava govornikovo uvjerenje da će se njegova želja ostvariti – djeluju kao pojačivači ilokucijske snage govornoga čina.

Kao i u slučaju direktnih govornih činova, ilokucijska snaga indirektnih govornih činova može se (a) ublažiti ili (b) pojačati verbalnim sredstvima (Primjer 53) i neverbalnim sredstvima (npr. intonacijom).

Primjer 53

- (a) Molim te, zatvori prozor ako ti nije teško.
- (b) Ajde više zatvori prozor.

Jednako kao i ilokucijska snaga, propozicijski sadržaj direktivnih govornih činova može biti iskazan na (a) eksplicitan i (b) implicitan način (Primjer 54).

Primjer 54

- (a) Zatvori prozor.
- (b) Propuh je. [konverzacijska implikatura: 'Zatvori prozor']

Ilokucijska snaga govornih činova čiji se propozicijski sadržaj prenosi posredstvom konverzacijske implikature obično je blaža zbog neizravnosti iskazivanja govornikove želje. Štoviše, upotrebu indirektnih govornih činova Brown i Levinson (1987) klasificiraju kao jednu od strategija uljudnosti (tzv. strategija *off-record*), čijom primjenom govornik izbjegava potencijalnu ugrozu sugovornikova obraza (v. Poglavlje 1.3.5).

Prema Brown i Levinsonu (ibid. 65–66) direktivni govorni činovi predstavljaju tipičan primjer govornih činova koji ugrožavaju sugovornikov negativni obraz, odnosno slobodu njegova djelovanja. Autori ih definiraju na sljedeći način:

Govorni činovi kojima se iznosi neki budući slušateljev čin te kojima se vrši pritisak na slušatelja da taj čin izvrši (ili da ga se spriječi u njegovu izvršavanju):

- (a) naredbe i zahtjevi (govornik iznosi svoju želju da slušatelj izvrši ili ne izvrši neki čin)
- (b) preporuke, savjeti (govornik iznosi svoje mišljenje da bi slušatelj [možda] mogao izvršiti neki čin)
- (c) podsjetnici (govornik podsjeća slušatelja da treba izvršiti neki čin)
- (d) prijetnje, upozorenja (govornik ukazuje sugovorniku da će biti sankcioniran ako ne izvrši neki čin. (ibid.))

Budući da direktivni govorni činovi u pravilu ugrožavaju sugovornikov negativni obraz, govornici prilikom njihova iznošenja često primjenjuju strategije uljudnosti (prije svega indirektnost te leksičke i gramatičke ublaživače ilokucijske snage) kojima se ta ugroza umanjuje. Međutim, valja naglasiti da indirektnost ne podrazumijeva uvijek uljudnost, iako neizravno zahtijevanje u većini slučajeva ukazuje na viši stupanj uljudnosti (Palašić i Zbašnik 2017: 189). Naime, „[...] postoje s jedne strane situacije u kojima su izravni zahtjevi bez sumnje odraz ljubaznosti, a neizravni uopće ne”. Kao primjere situacija u kojima su izravni zahtjevi odraz ljubaznosti Palašić i Zbašnik (ibid. 190) navode iskaze koji idu u prilog sugovorniku te stoga ne predstavljaju prijetnju njegovu obrazu (npr. *Dođi da ti pomognem*). Kao primjere u kojima neizravni zahtjevi nisu odraz ljubaznosti autorice navode iskaze u kojima se indirektnost intencionalno koristi u svrhu postizanja ironičnoga efekta (npr. *Bi li bio tako ljubazan da jednom poneseš i smeće?*) (ibid.). Navedeni primjeri potvrđuju prethodno iznesen stav da se ilokucijska snaga iskaza uspostavlja na razini iskaza, a ne njegovih pojedinih sastavnica.

Izbor načina i sredstava izražavanja direktivnosti izravno je povezan sa strategijama uljudnosti, čiji izbor i primjena ovise o višestrukim izvanjezičnim čimbenicima kao što su ne/familijaran odnos među sugovornicima, ne/formalnost situacije u kojoj se odvija komunikacija, propozicijski sadržaj govornoga čina, govornikovo raspoloženje i dr.

8.2. Polazne hipoteze i ciljevi istraživanja

U skladu s prethodno iznesenim prikazima načina i sredstava izražavanja direktivnosti te njihovih pragmatičkih obilježja i upotrebe s obzirom na primjenu strategija uljudnosti (u ovoj cjelini te u Cjelinama 1 i 5), korpusnopragsmatička analiza

direktivnih govornih činova čiji prikaz slijedi u narednim poglavljima zasnovana je na sljedećim hipotezama:

[Direktivnost – H1]:

Indirektni direktivni govorni činovi frekventniji su od direktnih, posebice među sugovornicima koji nisu u familijarnome odnosu.

[Direktivnost – H2]:

Imperativni iskazi frekventniji su tip direktnih direktivnih govornih činova od iskaza s direktivnim performativnim glagolom u prvome licu.

[Direktivnost – H3]:

Indirektni govorni činovi najčešće se sastoje od asertivnih ili upitnih iskaza s glagolom u indikativu.

[Direktivnost – H4]:

Upotrebom glagola u kondicionalu u sklopu direktivnih govornih činova koji se sastoje od asertivnih ili upitnih iskaza ublažava se njihova ilokucijska snaga.

[Direktivnost – H5]:

Direktni direktivni govorni činovi jake ilokucijske snage frekventniji su u komunikaciji među sugovornicima u familijarnome odnosu, dok su direktni direktivni govorni činovi slabije ilokucijske snage frekventniji u komunikaciji među sugovornicima koji nisu u familijarnome odnosu.

[Direktivnost – H6]:

Direktivni govorni činovi s eksplicitno iskazanim propozicijskim sadržajem frekventniji su od direktivnih govornih činova s implicitno iskazanim propozicijskim sadržajem, posebice u komunikaciji među sugovornicima koji nisu u familijarnome odnosu.

[Direktivnost – H7]:

Prilikom upotrebe direktivnih govornih činova u komunikaciji među sugovornicima u familijarnome odnosu tipičnija je primjena strategija pozitivne uljudnosti, dok je u komunikaciji među sugovornicima u nefamilijarnome odnosu tipičnija primjena strategija negativne uljudnosti.

[Direktivnost – H8]:

Leksički ublaživači ilokucijske snage češće se koriste u komunikaciji među sugovornicima u nefamilijarnome odnosu, dok se poticajne čestice (adhorativi) češće koriste u komunikaciji među sugovornicima u familijarnome odnosu.

Istraživanje smo proveli s trima središnjim ciljevima: (1) utvrđivanje direktnih i indirektnih načina i sredstava izražavanja direktivnosti, njihovih pragmatičkih obilježja i funkcija te frekventnosti njihove upotrebe s obzirom na ne/familijarnost i

ne/formalnost odnosa među sugovornicima; (2) utvrđivanje obilježja primjene strategija uljudnosti s obzirom na okolnosti izvršavanja direktivnoga govornoga čina; (3) utvrđivanje leksičkih modifikatora ilokucijske snage u direktivnim govornim činovima te obilježja njihove upotrebe.

8.3. Metodologija

Istraživanje je provedeno u četiri faze: (1) prikupljanje jezične građe (elicitacija jezične produkcije putem *online*-upitnika sa zadacima igranja uloga); (2) anotacija 800 primjera direktivnih govornih činova temeljem kvalitativne (horizontalne) analize njihovih formalnih i pragmatičkih obilježja; (3) kvantitativna (vertikalna) analiza anotiranih primjera; (4) interpretacija dobivenih rezultata. Izradi specijaliziranoga korpusa direktivnih govornih činova koji okuplja jezičnu građu prikupljenu i obrađenu za potrebe ovoga istraživanja posvećena je naredna cjelina knjige (Cjelina 9). U nastavku ovoga poglavlja slijedi prikaz metodologije prikupljanja jezične građe i procesa pragmatičke anotacije primjera direktivnih govornih činova.

8.3.1. Elicitacija jezične građe

8.3.1.1. Upitnik

Istraživanje je provedeno nad elicitanom jezičnom građom prikupljenom putem *online*-upitnika sa zadacima igranja uloga. Riječ je o metodi elicitacije simulirane komunikacije, koja se ostvaruje pod unaprijed zadanim uvjetima (usp. Cjelina 3). Ova metoda pogodna je za istraživanje govornih činova jer omogućava prikupljanje većega broja primjera govornih činova jednakoga propozicijskoga sadržaja i ilokucijske svrhe koji su upotrijebljeni u istim kontroliranim okolnostima. Upitnik je uključivao osam zadataka igranja uloga zatvorenoga tipa. Igranje uloga zatvorenoga tipa podrazumijeva bilježenje govornikovih reakcija (u ovome slučaju pismenim putem) na podražaj bez povratne reakcije. U svakome je zadatku sudionicima istraživanja predstavljena po jedna tekstualno opisana hipotetska situacija u kojoj trebaju uputiti direktivni govorni čin svojem sugovorniku. Njihov zadatak bio je da zamisle da se nalaze u prikazanoj situaciji te da navedu iskaz koji bi upotrijebili u opisanim okolnostima. Situacije predstavljene u zadacima dijele se u dvije kategorije s obzirom na odnos među sudionicima komunikacijskoga čina: (1) više ili manje formalne situacije koje uključuju sugovornike koji nisu u familijarnome odnosu (situacije predstavljene u zadacima br. 1, 3, 5 i 7 u Tablici 36); (2) neformalne situacije koje uključuju sugovornike u familijarnome odnosu (situacije predstavljene u zadacima br. 2, 4, 6 i 8 u Tablici 36). Zadaci dviju kategorija organizirani su u četiri

para. Svaki par uključuje situacije u kojima ispitanici trebaju iznijeti govorni čin sličnoga propozicijskoga sadržaja: (1, 2) 'želim da mi vratiš nešto što mi pripada'; (3, 4) 'želim da mi odgovoriš na upit'; (5, 6) 'želim da promijeniš nešto što mi smeta'; (7, 8) 'želim da se prestaneš ponašati na neprimjeren način'. U Tablici 36 slijedi prikaz sadržaja pojedinih zadataka. Situacije koje uključuju nefamilijaran odnos među sugovornicima obilježene su oznakom -FAM, a situacije koje uključuju familijaran odnos među sugovornicima obilježene su oznakom +FAM.

Situacija	Zadaci
1. [-FAM]	Upravo si pojeo/la ručak u restoranu. Posluživao te stariji konobar koji se odnosio prema tebi ljubazno i profesionalno. Prilikom plaćanja računa konobar ti vraća 100 kuna manje nego što je trebao. Želiš da ti konobar vrati novac. Zamisli da se konobar nalazi pred tobom i napiši što bi mu točno rekao/la u danoj situaciji (nemoj prepričavati, već iskaz formuliraj kao da se izravno obraćaš sugovorniku).
2. [+FAM]	Posudio/la si knjigu najboljem prijatelju (ili prijateljici). Rekao ti je da će ti je uskoro vratiti, no nije održao riječ. Sjedite zajedno u kafiću, situacija je opuštena, razgovarate o svakodnevnim stvarima. Želiš mu dati do znanja da ti treba čim prije vratiti knjigu. Zamisli da se tvoj prijatelj nalazi pred tobom i napiši što bi mu točno rekao/la u danoj situaciji (nemoj prepričavati, već iskaz formuliraj kao da se izravno obraćaš sugovorniku).
3. [-FAM]	Poslao/la si e-mail profesoru s upitom možeš li pohađati njegov izborni kolegij i hitno trebaš njegov odgovor i potvrdu u mailu. Međutim, profesor ne odgovara već tjedan dana, a rok za upis završava sutradan. Želiš ponovno zatražiti njegovu povratnu informaciju. Napiši kratak e-mail profesoru kakav bi mu uputio/la u navedenoj situaciji.
4. [+FAM]	Poslao/la si poruku (WhatsApp, Viber, Messenger) najboljem prijatelju (ili prijateljici) s pozivom na druženje sljedeće večeri. On je vidio poruku, ali nije odgovorio do sutradan. Želiš da ti odgovori čim prije kako bi mogao/la isplanirati ostatak dana. Napiši kratku poruku prijatelju kakvu bi mu uputio/la u navedenoj situaciji.
5. [-FAM]	Voziš se u taksiju. Prozori su otvoreni i želiš da ih taksist zatvori jer ti je hladno. Zamisli da se nalaziš u navedenoj situaciji i napiši što bi točno rekao/la taksistu (nemoj prepričavati, već iskaz formuliraj kao da se izravno obraćaš sugovorniku).
6. [+FAM]	Voziš se u autu na suvozačkome mjestu. Vozač je tvoj najbolji prijatelj (ili prijateljica). Budući da vozi prebrzo i gleda u mobitel, ne osjećaš se ugodno i želiš da uspori. Zamisli da se nalaziš u danoj situaciji i napiši što bi mu točno rekao/la (nemoj prepričavati, već iskaz formuliraj kao da se izravno obraćaš sugovorniku).
7. [-FAM]	Nalaziš se u dućanu i čekaš u redu pred blagajnom. Velika je gužva. Ispred tebe u red se ugura gospođa srednje dobi. Ljudi u redu iza tebe negoduju jednako kao i ti. Želiš da gospođa stane na kraj reda. Zamisli da se nalaziš u danoj situaciji i napiši što bi točno rekao/la gospođi (nemoj prepričavati, već iskaz formuliraj kao da se izravno obraćaš sugovorniku).
8. [+FAM]	Slušaš predavanje na fakultetu. Sjediš pored dvoje kolega s kojima si inače vrlo blizak/bliska. U jednome trenutku oni počinju glasno razgovarati i smijati se. Njihov ti razgovor smeta jer ne možeš pratiti predavanje, a i nastavnik pogledava u vašemu smjeru. Želiš da prestanu. Zamisli da se nalaziš u danoj situaciji i napiši što bi im točno rekao/la (nemoj prepričavati, već iskaz formuliraj kao da se izravno obraćaš sugovorniku).

Tablica 36. Zadaci igranja uloga iz provedenoga upitnika.

8.3.1.2. Sudionici istraživanja

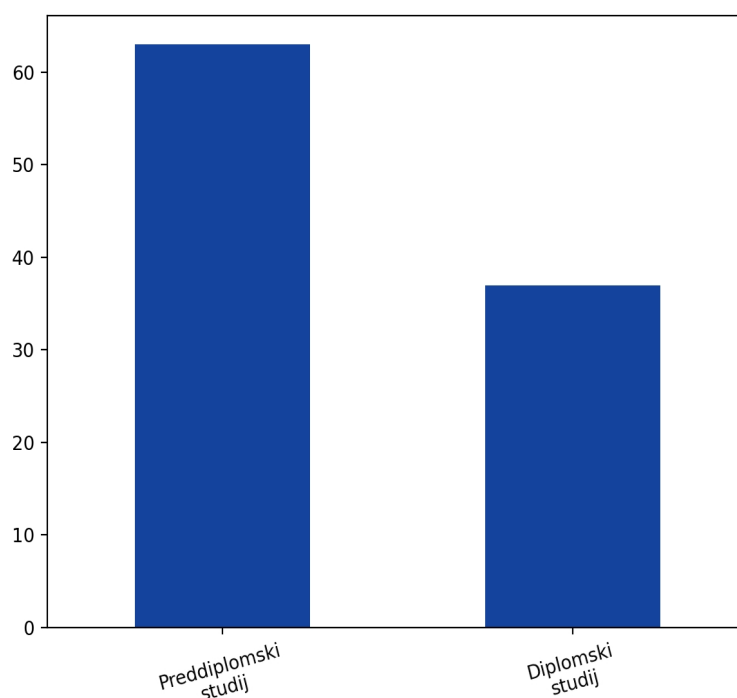
U istraživanju je sudjelovalo 100 sudionika. Sudionici istraživanja studenti su preddiplomskih (63 %)¹¹⁵ ili diplomskih studija (37 %) na Filozofskome fakultetu Sveučilišta u Zagrebu (usp. Graf 11).

Riječ je o studentima filoloških (45 %) i nefiloloških usmjerenja (32 %) te njihove kombinacije (23 %) (usp. Graf 12).

U istraživanju je sudjelovalo 75 studentica i 25 studenata životne dobi u rasponu od 18 do 33 godine (Graf 13).

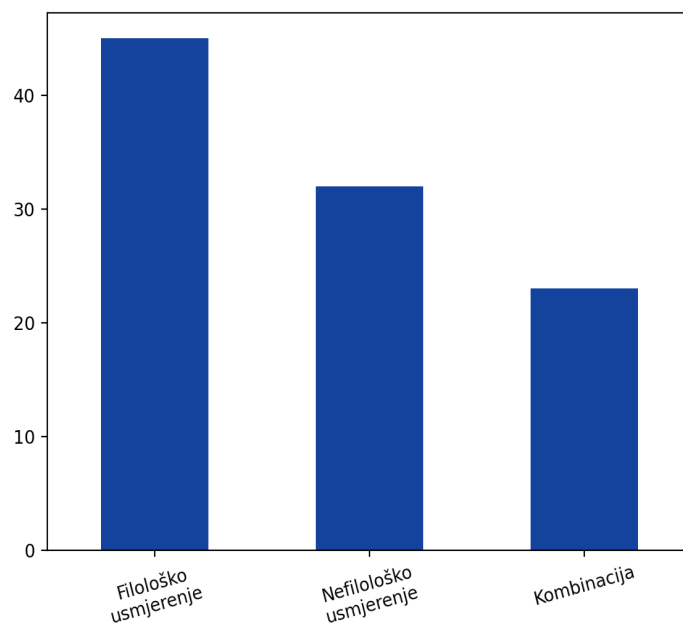
96 % ispitanika izjasnilo se kao izvorni govornici hrvatskoga jezika.

Upitnik je proveden tijekom prosinca 2020. godine te siječnja 2021. godine. Svi ispitanici dobrovoljno su sudjelovali u istraživanju. Upitnik je proveden anonimno, a prikupljena jezična građa upotrijebljena je isključivo u znanstvene svrhe.

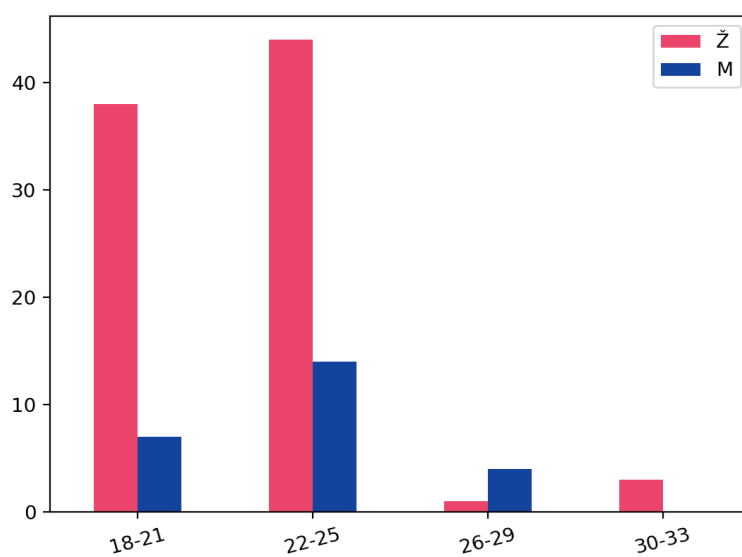


Graf 11. Zastupljenost sudionika s obzirom na razinu studija.

¹¹⁵ Budući da je u istraživanju sudjelovalo 100 sudionika, postoci koji se navode u tekstu odgovaraju broju sudionika.



Graf 12. Zastupljenost sudionika s obzirom na područje studiranja.



Graf 13. Zastupljenost sudionika istraživanja s obzirom na spol i životnu dob.

8.3.2. Anotacija i obrada podataka

Prikupljena jezična građa anotirana je s obzirom na niz formalnih i sadržajnih obilježja govornih činova: (I) tip iskaza, (II) glagolski način, (III) zastupljenost performativnoga glagola u prvome licu, (IV) zastupljenost modalnoga glagola u drugome licu, (V) direktnost/indirektnost govornoga čina, (VI) ilokucijska snaga direktnih govornih činova, (VII) eksplicitnost/implicitnost propozicijskoga sadržaja govornih činova, (VIII) primjena strategija uljudnosti; (IX) obraćanje na *ti/Vi*, (X) zastupljenost pojedinih leksičkih sredstava u funkciji ublaživača ilokucijske snage iskaza i/ili strategija negativne uljudnosti, (XI) zastupljenost adhorativa.

Anotaciju je provelo dvoje nezavisnih anotatora s visokoškolskim obrazovanjem iz područja filologije. Anotatori su dobili usmene i pismene upute za anotaciju, uključujući ilustrativne primjere za svaku od mogućih kategorija. Anotacija je provedena u Excel-tablici u čijem se prvome stupcu nalaze odgovori ispitanika (govorni činovi), nakon kojih slijede stupci za 11 kategorija koje su anotatori označavali birajući jednu od odgovarajućih vrijednosti iz padajućega izbornika. Nakon što su samostalno označili primjere, uslijedila je usporedba oznaka te njihovo usuglašavanje.¹¹⁶

(I) Prva kategorija anotacijskih oznaka odnosi se na tip iskaza s obzirom na njegovu strukturnu organizaciju, a uključuje pet potkategorija: (a) imperativni iskaz, (b) asertivni iskaz (tvrdnja), (c) upitni iskaz, (d) eliptični iskaz, (e) neverbalni signal. Kategorija (f) odnosi se na slučajeve izbjegavanja iznošenja govornoga čina (Primjer 55).

Primjer 55

- (a) E vrati mi onu knjigu koju sam ti posudio.
- (b) Oprostite, ali mislim da ste mi krivo vratili novce.
- (c) Možete li molim vas zatvoriti prozore?
- (d) E, moja knjiga??
- (e) [Samo bih zavrtjela očima da vide moje neodobravanje, ali ne bih ništa rekla]
- (f) [Ne bih ništa rekao]

(II) Druga kategorija anotacijskih oznaka odnosi se na glagolski način u asertivnim i upitnim iskazima, a uključuje potkategorije (a) indikativ i (b) kondicional (Primjer 56).

¹¹⁶ S obzirom na malen broj utvrđenih nepodudarnosti i postignutu suglasnost među anotatorima nije bilo potrebe za angažiranjem dodatnih anotatora. Iz istoga razloga nismo računali koeficijent pouzdanosti anotatora.

Primjer 56

- (a) Gospođo, morate na kraj reda stati.
- (b) Jel bi mi mogao vratiti onu knjigu, treba mi za nešto.

(III) Treća kategorija anotacijskih oznaka odnosi se na zastupljenost performativnoga glagola u iskazu, a uključuje dvije potkategorije: (a) iskazi s performativnim glagolom u prvome licu; (b) iskazi bez performativnoga glagola u prvome licu (Primjer 57).

Primjer 57

- (a) Oprostite, molim da odete na kraj reda.
- (b) Gospođo, morate na kraj reda stati.

(IV) Četvrta kategorija anotacijskih oznaka odnosi se na zastupljenost modalnoga glagola u drugome licu u sklopu asertivnih i upitnih iskaza, a uključuje dvije potkategorije: (a) iskazi s modalnim glagolom u drugome licu; (b) iskazi bez modalnoga glagola u drugome licu (Primjer 58)

Primjer 58

- (a) Oprostite, mislim da je došlo do pogreške, trebate mi vratiti još 100 kuna
- (b) Oprostite, mislim da ste mi vratili 100 kuna premalo.

(V) Peta kategorija anotacijskih oznaka odnosi se na podjelu govornih činova na (a) direktne i (b) indirektne. U kategoriju direktnih direktivnih govornih činova ubrajaju se iskazi koji sadržavaju direktivni imperativ ili performativni glagol u prvome licu (Primjer 59).

Primjer 59

- (a) Daj ostavi taj mobitel dok voziš [...]. / Oprostite, molim da odete na kraj reda.
- (b) Jel možeš prestat tipkat na mobitel i malo usporit?

(VI) Šesta kategorija anotacijskih oznaka odnosi se na stupanj ilokucijske snage direktnih direktivnih govornih činova. Kao i u sklopu korpusnopragsmatičke analize glagola u imperativnoj formi (Cjelina 7), klasifikacija direktnih direktivnih govornih činova sadržava tri potkategorije: (a) direktivni imperativni iskazi jake ilokucijske snage (govornik inzistira na ostvarivanju njegove želje: zapovijed, naredba, zahtjev, prijetnja, zabrana); (b) direktivni iskazi umjerene ilokucijske snage (govornik potiče sugovornika na djelovanje bez inzistiranja: poticaj, savjet, upozorenje); (c) direktivni iskazi blage ilokucijske snage (govornik moli sugovornika da djeluje u skladu s govornikovom željom: molba) (Primjer 60).

Primjer 60

- (a) Smrade odgovori na poruku [zahtjev]
- (b) Daj ako hoces ic sutra javi mi cim prije [poticaj]
- (c) Hej, znam da trenutno imaš puno posla oko faksa, ali bih te samo zamolila da mi javiš što prije, kako bih mogla isplanirati ostatak dana. [molba]

(VII) Sedma kategorija anotacijskih oznaka odnosi se na eksplicitnost/implicitnost propozicijskoga sadržaja direktivnih govornih činova, a uključuje dvije potkategorije:

- (a) direktivni govorni činovi s eksplicitno iskazanim propozicijskim sadržajem;
- (b) direktivni govorni činovi s implicitno iskazanim propozicijskim sadržajem (Primjer 61).

Primjer 61

- (a) Gledaj na cestu, pusti mobitel.
- (b) Ti hoćeš da poginemo?

(VIII) Osmo kategorija anotacijskih oznaka odnosi se na strategije uljudnosti primijenjene u sklopu direktivnih govornih činova prema Brown i Levinsonu (1987), a uključuje pet potkategorija: (a) primjena strategija pozitivne uljudnosti; (b) primjena strategija negativne uljudnosti; (c) kombinirana primjena strategija pozitivne i negativne uljudnosti; (d) primjena strategije nemodificirane direktnosti (strategija *bold on-record*), tj. izbjegavanje primjene strategija pozitivne ili negativne uljudnosti; (e) izbjegavanje izvršavanja direktivnoga govornoga čina (Primjer 62).

Primjer 62

- (a) Danijele, slomit ću ti prstiće, ostavi se mobitela, ne želim da me stružu s nečije ograde.
- (b) Možeš li, molim te, usporiti i više paziti na cesti?
- (c) Čo'ek, a da ti malo pogledaš na taj put?! Da mi ne završimo u prvom kanalu.
- (d) Daj ostavi taj mobitel dok voziš.
- (e) [Ne bih ništa rekao]

Uz navedene strategije uljudnosti Brown i Levinson (ibid.) posebno izdvajaju strategiju *off-record*, koja se odnosi na iznošenje propozicijskoga sadržaja iskaza putem konverzacijske implikature. Ovo svojstvo direktivnih govornih činova obilježeno je sedmom kategorijom anotacijskih oznaka ('direktivni govorni činovi s implicitno iskazanim propozicijskim sadržajem').

Anotacija primjera direktivnih govornih činova provedena je u skladu s definicijom strategija pozitivne i negativne uljudnosti prema Brown i Levinsonu (1987, usp. Poglavlje 1.3.5):

- (1) Strategije pozitivne uljudnosti usmjerene su na ublažavanje prijetnje sugovornikovu pozitivnom obrazu. Njihovom primjenom govornik svojem sugovorniku daje do znanja da prepoznaje i uvažava njegova htijenja te mu otvoreno iskazuje simpatiju, empatiju, solidarnost i bliskost, izbjegavajući izražavanje neslaganja ili zapodijevanje konflikta (npr. neformalno obraćanje, upotreba žargonizama, adresiranje sugovornika izrazom kojim se izriče familijarnost, humor).
- (2) Strategije negativne uljudnosti usmjerene su na ublažavanje prijetnje sugovornikovu negativnom obrazu. Njihovom primjenom govornik izbjegavanjem nametljivosti svojem sugovorniku daje do znanja da uvažava i poštuje njegovu želju za autonomnošću i slobodnim djelovanjem (npr. formalno obraćanje, indirektnost, isprike i izlike, ograđivanje, ublažavanje nametljivosti).

Tako je Primjer 62a anotiran kao pozitivno uljudan jer u njemu govornik koristi familijaran ton i humor ne bi li ublažio ilokucijsku snagu iskaza, dok je Primjer 62b anotiran kao negativno uljudan zbog govornikove indirektnosti i upotrebe ublaživača ilokucijske snage. U Primjeru 62c prisutna je kombinacija strategija pozitivne uljudnosti i negativne uljudnosti (familijaran ton u kombinaciji s indirektnošću). U Primjeru 62d nisu zastupljene strategije pozitivne ili negativne uljudnosti (strategija nemodificirane direktnosti), dok u Primjeru 62e govornik potpuno izbjegava izvršavanje govornoga čina kako bi zaštitio sugovornikov obraz (indirektna, *off-record* strategija).

(IX) S obzirom na to da je u slavenskim jezicima izbor *ti* forme (kao strategije pozitivne uljudnosti) te *Vi* forme (kao strategije negativne uljudnosti) pri obraćanju obavezan, taj kriterij pri anotaciji nije vrednovan kao strategija uljudnosti, već je u korpusu tretiran kao zasebna kategorija s tri potkategorije: (a) obraćanje na *ti*; (b) obraćanje na *Vi* (persiranje); (c) nije moguće odrediti (Primjer 63).

Primjer 63

- (a) Oprosti, mislim da si mi krivo vratio. Treba još 100 kuna.
- (b) Oprostite, dali ste mi sto kuna manje.
- (c) Hmm... još 100 kuna, zar ne?

(X) Deseta kategorija anotacijskih oznaka odnosi se na pojedina leksička sredstva u funkciji markera/ublaživača ilokucijske snage iskaza i/ili strategija negativne uljudnosti: (a) markeri molbe (npr. *molim te*, *pliz*) i zahvale (npr. *hvala*, *tenks*), (b) markeri isprike (npr. *oprosti/te*, *sorry*), (c) honorifici-titule (npr. *gospodin*, *profesor*) (Primjer 64).

Primjer 64

- (a) Molim te mi samo javi da znam zbog organizacije hoćeš li doći. Hvala ti!
- (b) Ispričavam se, pardon, fali još sto kuna. Oprostite.
- (c) Gospođo, ne možete se ovako ponašati, čekajte u redu kao i svi mi ostali

(XI) Jedanaesta kategorija anotacijskih oznaka odnosi se na upotrebu adhorativa u sklopu govornoga čina (*hajd/e, ajd/e, de, daj/te*), a uključuje dvije potkategorije: (a) zastupljenost adhorativa; (b) izostanak adhorativa (Primjer 65).

Primjer 65

- (a) Daj uspori fakat gle kak se vozis
- (b) Makni taj mobitel i uspori! Jel želiš da poginemo?

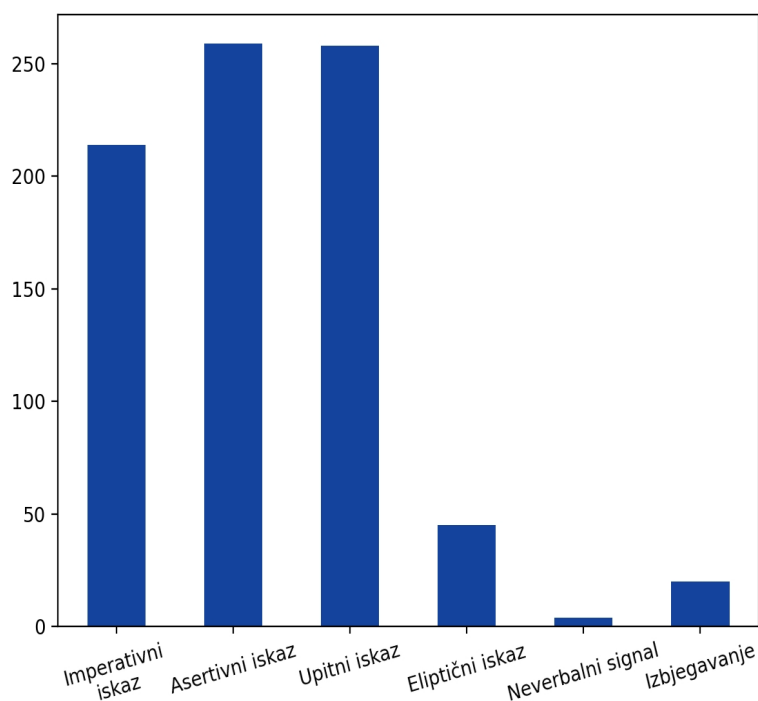
8.4. Rezultati analize

8.4.1. Strukturna organizacija govornih činova

Analiza 800 primjera direktivnih govornih činova s obzirom na njihovu strukturnu organizaciju pokazala je da u korpusu prevladavaju asertivni (32 %) i upitni iskazi (32 %), koji su u korpusu zastupljeni u jednakoj mjeri. Iza njih po zastupljenosti slijede imperativni iskazi (27 %). Eliptični iskazi čine 6 % ukupnoga broja primjera. Direktivni govorni činovi koji se sastoje od neverbalnoga signala čine 1 % primjera. U 3 % slučajeva sudionici istraživanja u zadanim bi situacijama izbjegli izvršavanje govornoga čina (usp. Tablica 37).

STRUKTURA GOVORNOGA ČINA	
Imperativni iskaz	214 (26,75 %)
Asertivni iskaz	259 (32,38 %)
Upitni iskaz	258 (32,25 %)
Eliptični iskaz	45 (5,63 %)
Neverbalni signal	4 (0,5 %)
Izbjegavanje	20 (2,50 %)
Σ	800 (100 %)

Tablica 37. Strukturna organizacija govornih činova.

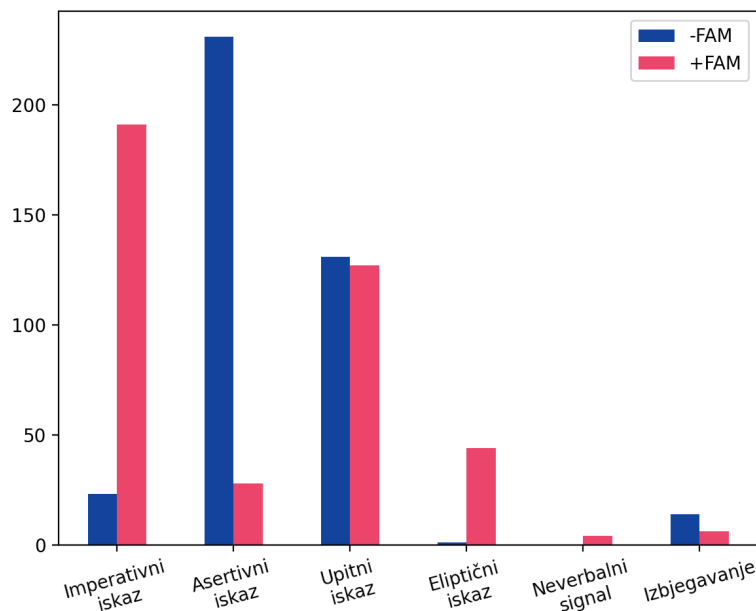


Graf 14. Grafički prikaz podataka iz Tablice 37. Strukturna organizacija govornih činova.

Zastupljenost pojedinih vrsta iskaza u funkciji direktivnih govornih činova s obzirom na njihovu strukturnu organizaciju uvelike varira s obzirom na (ne)familijarnost i (ne)formalnost odnosa među sugovornicima (usp. Tablica 38). Analiza je pokazala da u situacijama sa sugovornicima u familijarnome i neformalnome odnosu (u nastavku teksta +FAM-situacije) prevladava upotreba imperativnih iskaza (48 %), dok u situacijama sa sugovornicima u nefamilijarnome i formalnome odnosu (u nastavku teksta -FAM-situacije) imperativni iskazi čine tek 6 % primjera. U FAM-situacijama najzastupljeniji su asertivni iskazi u funkciji direktivnoga govornoga čina (58 %), koji u +FAM-situacijama čine 7 % primjera. Upitni iskazi u funkciji direktivnoga govornoga čina podjednako su zastupljeni u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama (-FAM: 33 %; +FAM: 32 %). Eliptični iskazi zastupljeniji su +FAM-situacijama (11 %) nego u -FAM-situacijama, u kojima su potvrđeni samo u jednom slučaju (tj. u manje od 1 % primjera). Direktivni govorni činovi koji se sastoje od neverbalnoga signala nisu potvrđeni u -FAM-situacijama, dok se u +FAM-situacijama pojavljuju u 1 % primjera. Izbjegavanje izvršavanja govornoga čina nešto je češća pojava u -FAM-situacijama (4 %) nego u +FAM-situacijama (2 %).

STRUKTURA GOVORNOGA ČINA		
	-FAM	+FAM
Imperativni iskaz	23 (5,75 %)	191 (47,75 %)
Asertivni iskaz	231 (57,75 %)	28 (7 %)
Upitni iskaz	131 (32,75 %)	127 (31,75 %)
Eliptični iskaz	1 (0,25 %)	44 (11 %)
Neverbalni signal	0 (0 %)	4 (1 %)
Izbjegavanje	14 (3,50 %)	6 (1,50 %)
Σ	400 (100 %)	400 (100 %)

Tablica 38. Strukturna organizacija govornih činova u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama.



Graf 15. Grafički prikaz podataka iz Tablice 38. Strukturna organizacija govornih činova u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama.

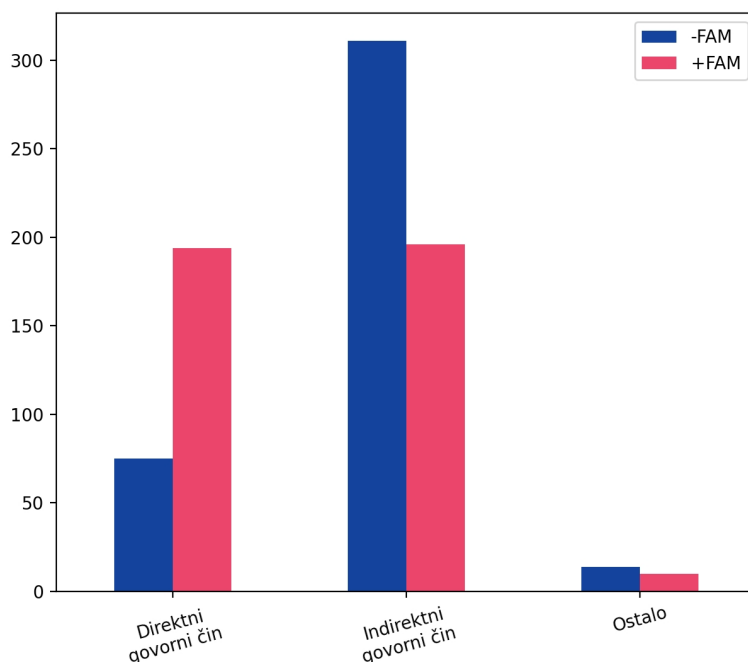
8.4.2. (In)direktnost govornih činova

Analiza je pokazala je da u korpusu prevladavaju indirektni direktivni govorni činovi koji sadržavaju verbalni signal (63 %) (Tablica 39). Direktni govorni činovi čine 34 % primjera, a posebna kategorija 'Ostalo' u Tablici 39 odnosi se na primjere govornih činova koji uključuju samo neverbalni signal te na potpuno izbjegavanje izvršavanja govornoga čina. Dok u -FAM-situacijama prevladavaju indirektni govorni činovi

(78 %), u +FAM-situacijama direktni i indirektni govorni činovi zastupljeni su u jednakoj mjeri (49 %).

(IN)DIREKTNOST GOVORNIH ČINOVA			
	Sve situacije	-FAM	+FAM
Direktni	269 (33,63 %)	75 (18,75 %)	194 (48,50 %)
Indirektni	507 (63,38 %)	311 (77,75 %)	196 (49 %)
Ostalo	24 (3 %)	14 (3,50 %)	10 (2,50 %)
Σ	800 (100 %)	400 (100 %)	400 (100 %)

Tablica 39. Ukupna zastupljenost direktnih i indirektnih govornih činova te njihova raspodjela u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama.



Graf 16. Grafički prikaz podataka iz Tablice 39. Ukupna zastupljenost direktnih i indirektnih govornih činova te njihova raspodjela u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama.

8.4.2.1. Strukturna organizacija direktnih govornih činova

Direktni direktivni govorni činovi u korpusu čine 34 % primjera. U većini slučajeva riječ je o imperativnim iskazima (80 %), dok manji udio čine iskazi koji sadržavaju performativni glagol u prvome licu (20 %) (Tablica 40).

DIREKTNI GOVORNI ČINOVI	
Direktivni imperativ	214 (79,55 %)
Performativni glagol	55 (20,45 %)
Σ	269 (100 %)

Tablica 40. Strukturna organizacija direktnih govornih činova.

8.4.2.2. Strukturna organizacija indirektnih govornih činova

Indirektni govorni činovi koji uključuju verbalni signal prema strukturoj se organizaciji dijele na asertivne iskaze, upitne iskaze i eliptične iskaze (v. njihovu zastupljenost u Tablicama 37 i 38). Analiza je pokazala da se u asertivnim i upitnim iskazima glagoli u većini primjera pojavljuju u indikativu (asertivni iskazi: 80 %; upitni iskazi: 86 %). Glagoli u kondicionalu u nešto se većemu broju slučajeva pojavljuju u asertivnim (20 %) nego u upitnim iskazima (14 %) (Tablica 41). Eliptični iskazi u većini slučajeva ne sadržavaju glagol, stoga nisu podvrgnuti analizi s obzirom na glagolski način.

GLAGOLSKI NAČIN		
	Asertivni iskazi	Upitni iskazi
Indikativ	207 (79,92 %)	222 (86,05 %)
Kondicional	52 (20,08 %)	36 (13,95 %)
Σ	259 (100 %)	258 (100 %)

Tablica 41. Zastupljenost glagola u indikativu i kondicionalu u asertivnim i upitnim iskazima.

Analiza je nadalje pokazala da je u 7 % asertivnih iskaza upotrijebljen modalni glagol u drugome licu. U upitnim je iskazima upotreba modalnih glagola u drugome licu znatno frekventnija (67 %) (Tablica 42).

	Asertivni iskazi	Upitni iskazi
Modalni glagol	19 (7,34 %)	173 (67,05 %)
Ostali glagoli	240 (92,66 %)	85 (32,95 %)
Σ	259 (100 %)	258 (100 %)

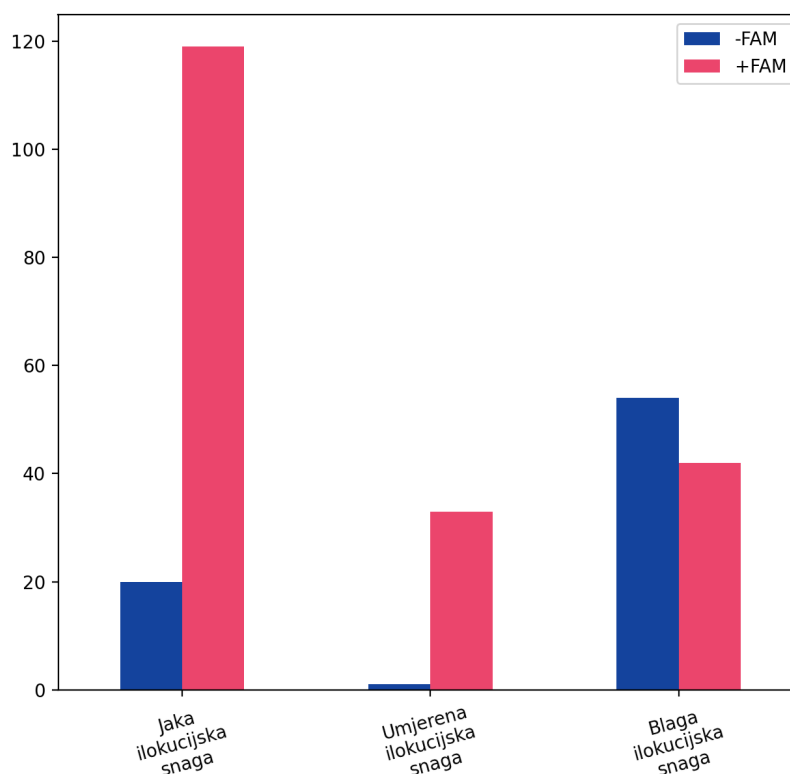
Tablica 42. Zastupljenost modalnih glagola u asertivnim i upitnim iskazima.

8.4.3. Ilokucijska snaga direktnih govornih činova

Analiza direktnih direktivnih govornih činova s obzirom na njihovu ilokucijsku snagu pokazala je da u korpusu prevladavaju govorni činovi jake ilokucijske snage (52 %). Drugi po zastupljenosti govorni su činovi blage ilokucijske snage (36 %), dok su u najmanjoj mjeri zastupljeni govorni činovi umjerene ilokucijske snage (13 %) (Tablica 43). Zastupljenost govornih činova jake, umjerene i blage ilokucijske snage bitno se razlikuje u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama. Dok u -FAM-situacijama prevladavaju govorni činovi blage ilokucijske snage (72 %), u +FAM-situacijama najbrojniji su primjeri govornih činova jake ilokucijske snage (61 %). Govorni činovi umjerene ilokucijske snage gotovo potpuno izostaju u -FAM-situacijama (1 %), dok su u +FAM-situacijama zastupljeni u 17 % primjera.

ILOKUCIJSKA SNAGA DIREKTNIH GOVORNIH ČINOVA			
	Sve situacije	-FAM	+FAM
Jaka	139 (51,67 %)	20 (26,67 %)	119 (61,34 %)
Umjerena	34 (12,64 %)	1 (1,33 %)	33 (17,01 %)
Blaga	96 (35,69 %)	54 (72 %)	42 (21,65 %)
Σ	269 (100 %)	75 (100 %)	194 (100 %)

Tablica 43. Ukupna zastupljenost direktnih govornih činova jake, umjerene i blage ilokucijske snage te njihova raspodjela u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama.



Graf 17. Grafički prikaz podataka iz Tablice 43. Ukupna zastupljenost direktnih govornih činova jake, umjerene i blage ilokucijske snage te njihova raspodjela u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama.

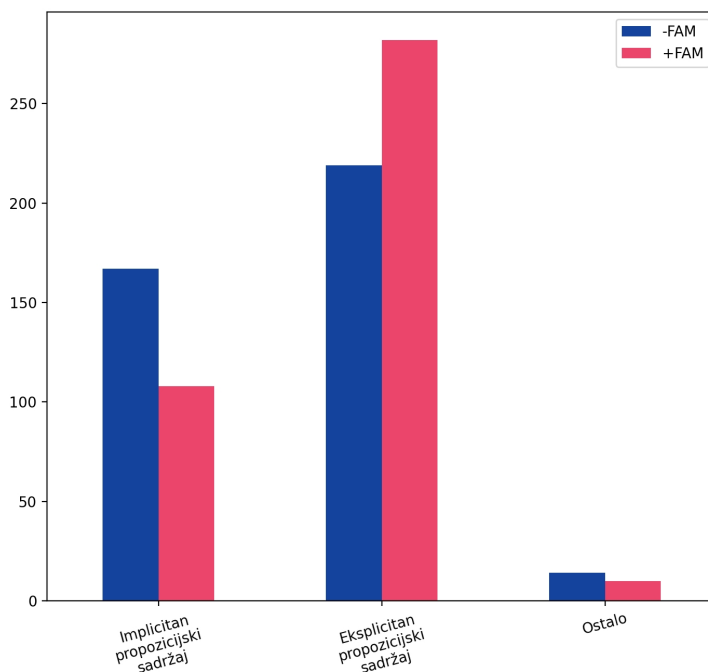
8.4.4. Propozicijski sadržaj govornih činova

Analiza direktivnih govornih činova s obzirom na implicitnost/eksplicitnost iznošenja njihova propozicijskoga sadržaja pokazala je da u korpusu prevladavaju govorni činovi s eksplicitno iskazanim propozicijskim sadržajem sa 63 % primjera. Govorni činovi s implicitno iskazanim propozicijskim sadržajem čine 35 % primjera (Tablica 44). U posebnu kategoriju 'Ostalo' u Tablici 44 uvršteni su primjeri koji ne uključuju verbalni signal te primjeri izbjegavanja izvršavanja govornoga čina.

Zastupljenost govornih činova s eksplicitno i implicitno iskazanim propozicijskim sadržajem razlikuje se u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama. U -FAM-situacijama raskorak u zastupljenosti primjera s implicitno i eksplicitno iskazanim propozicijskim sadržajem (42 % ↔ 55 %) manji je nego u +FAM-situacijama (27 % ↔ 71 %), u kojima osjetno prevladavaju primjeri s eksplicitno iskazanim propozicijskim sadržajem.

PROPOZICIJSKI SADRŽAJ GOVORNIH ČINOVA			
	Sve situacije	-FAM	+FAM
Implicitan	275 (34,38 %)	167 (41,75 %)	108 (27 %)
Eksplicitan	501 (62,63 %)	219 (54,75 %)	282 (70,50 %)
Ostalo	24 (3 %)	14 (3,50 %)	10 (2,50 %)
Σ	800 (100 %)	400 (100 %)	400 (100 %)

Tablica 44. Ukupna zastupljenost direktnih govornih činova s eksplicitno i implicitno iskazanim propozicijskim sadržajem te njihova raspodjela u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama.



Graf 18. Grafički prikaz podataka iz Tablice 44. Ukupna zastupljenost direktnih govornih činova s eksplicitno i implicitno iskazanim propozicijskim sadržajem te njihova raspodjela u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama.

8.4.5. Strategije uljudnosti

Analiza govornih činova s obzirom na primjenu strategija uljudnosti pokazala je da u korpusu prevladavaju primjeri u sklopu kojih su primijenjene strategije negativne uljudnosti (61 %). Po zastupljenosti iza njih slijede primjena strategija pozitivne uljudnosti (13 %) te kombinirana primjena strategija pozitivne i negativne uljudnosti

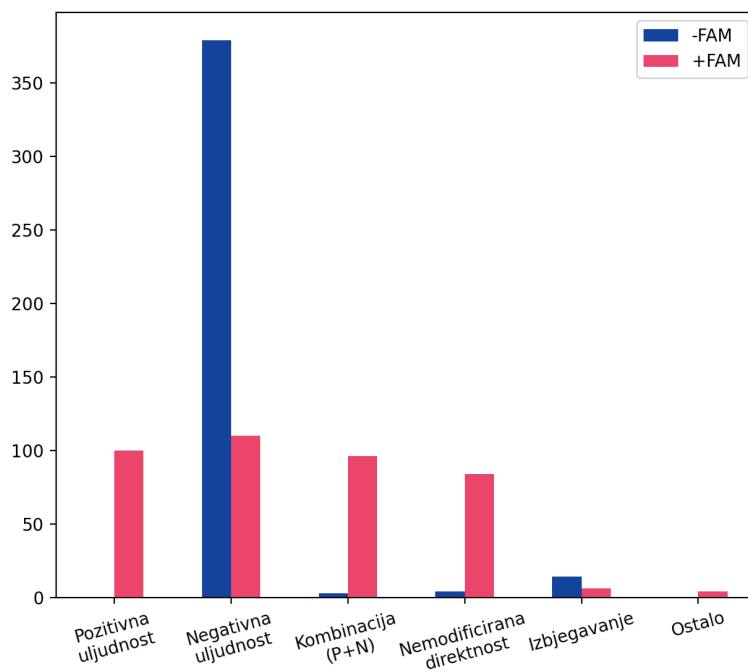
(12 %). U 11 % govornih činova primjenjuje se strategija nemodificirane direktnosti, dok je u 3 % slučajeva zabilježena primjena strategije izbjegavanja izvršavanja govornoga čina (Tablica 45).

Primjena pojedinih strategija uljudnosti, odnosno njihov izostanak uvelike varira među -FAM-situacijama i +FAM-situacijama. Dok u -FAM-situacijama čak 95 % primjera čine govorni činovi u sklopu kojih je primijenjena strategija negativne uljudnosti, u +FAM-situacijama sve strategije uljudnosti zastupljene su u podjednakoj mjeri (u rasponu između 20 % i 30 %) uz iznimku izbjegavanja izvršavanja govornoga čina, koja je zabilježena u 2 % primjera.

Zastupljenost obraćanja na *ti* i *Vi* analizirali smo izdvojeno, a rezultati analize potvrđuju da se u -FAM-situacijama dosljedno primjenjuje obraćanje na *Vi*, a u +FAM-situacijama obraćanje na *ti* (Tablica 46). Odstupanja od toga pravila zabilježena su u manje od 1 % slučajeva. U posebnu kategoriju 'Ostalo' u Tablici 46 uvršteni su primjeri u kojima nije moguće odrediti obraća li se govornik sugovorniku na *ti* ili na *Vi*. U ovu kategoriju ubrajaju se: govorni činovi koji se sastoje od verbalnoga signala, ali ne sadržavaju marker obraćanja na *ti/Vi*; govorni činovi koji se sastoje od neverbalnoga signala te primjeri izbjegavanja izvršavanja govornoga čina. Većinu primjera (97 %) iz kategorije 'Ostalo' čine govorni činovi iz situacije 8, u kojoj se govornik obraća sugovornicima u množini, stoga u njima nije moguće odrediti obraća li im se na *ti* ili na *Vi*.

STRATEGIJE ULJUDNOSTI			
	Sve situacije	-FAM	+FAM
Pozitivna uljudnost	100 (12,5 %)	0 (0 %)	100 (25 %)
Negativna uljudnost	489 (61,13 %)	379 (94,75 %)	110 (27,50 %)
Kombinacija (P+N)	99 (12,38 %)	3 (0,75 %)	96 (24 %)
Nemodificirana direktnost	88 (11 %)	4 (1 %)	84 (21 %)
Izbjegavanje	20 (2,5 %)	14 (3,50 %)	6 (1,50 %)
Ostalo	4 (0,5 %)	0 (0 %)	4 (1 %)
Σ	800 (100 %)	400 (100 %)	400 (100 %)

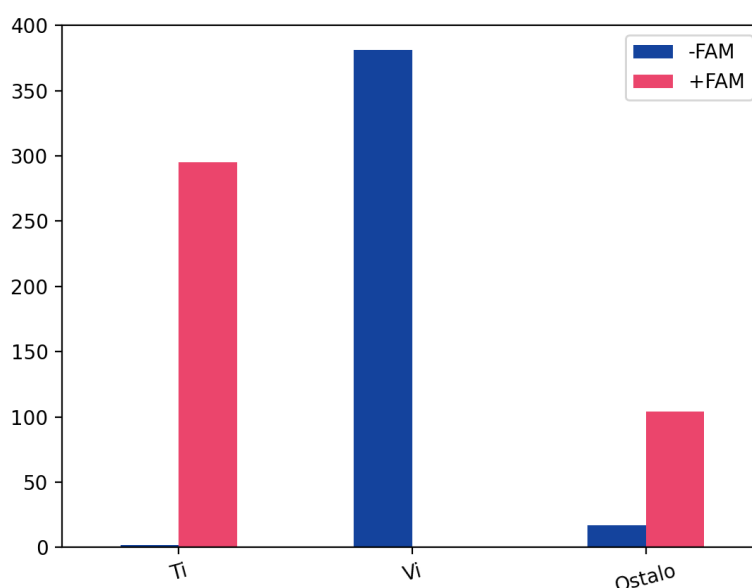
Tablica 45. Ukupna zastupljenost strategija uljudnosti te njihova raspodjela u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama.



Graf 19. Grafički prikaz podataka iz Tablice 45. Ukupna zastupljenost strategija uljudnosti te njihova raspodjela u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama.

OBRAĆANJE NA <i>Ti</i> / <i>Vi</i>		
	-FAM	+FAM
Ti	2 (0,5 %)	295 (73,75 %)
Vi	381 (95,25 %)	1 (0,25 %)
Ostalo	17 (4,25 %)	104 (26 %)
Σ	400 (100 %)	400 (100 %)

Tablica 46. Obračanje na *ti*/*vi* u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama.



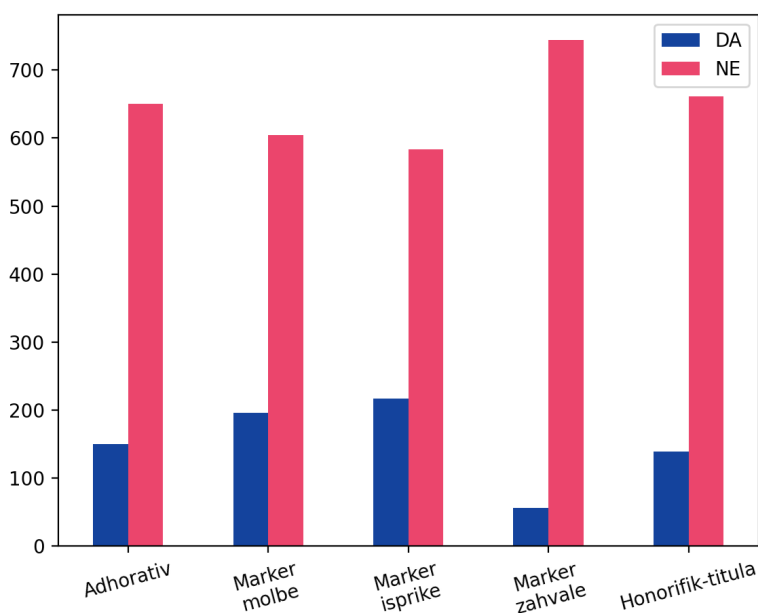
Graf 20. Grafički prikaz podataka iz Tablice 46. Obraćanje na *ti/vi* u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama.

8.4.6. Leksički markeri/modifikatori ilokucijske snage

Analiza govornih činova s obzirom na zastupljenost leksičkih markera/modifikatora ilokucijske snage pokazala je da su leksički markeri molbe (npr. *molim te, pliz*) zastupljeni u 25 % primjera, leksički markeri isprike (npr. *oprosti, sori*) u 27 % primjera, a leksički markeri zahvale (npr. *hvala, tenks*) u 7 % primjera. U 17 % primjera upotrijebljen je honorifik titula (npr. *gospođa, profesor*). Adhorativi (npr. *hajde, daj*) zastupljeni su u 19 % primjera (Tablica 47).

LEKSIČKI MARKERI/MODIFIKATORI ILOKUCIJSKE SNAGE					
	Adhorativ	Marker molbe	Marker isprike	Marker zahvale	Honorifik-titula
DA	150 (18,75 %)	196 (24,5 %)	217 (27,13 %)	56 (7 %)	139 (17,38 %)
NE	650 (81,25 %)	604 (75,5 %)	583 (72,88 %)	744 (93 %)	661 (82,63 %)
Σ	800 (100 %)				

Tablica 47. Zastupljenost leksičkih markera/modifikatora ilokucijske snage u govornim činovima.

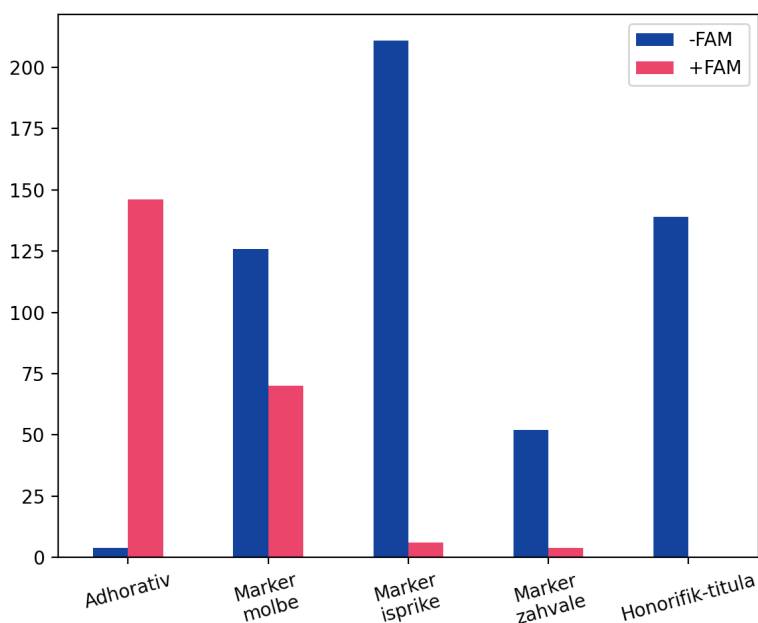


Graf 21. Grafički prikaz podataka iz Tablice 47. Zastupljenost leksičkih markera/modifikatora ilokucijske snage u govornim činovima.

Upotreba pojedinih vrsta leksičkih markera/modifikatora govornih činova uvelike varira među -FAM-situacijama i +FAM-situacijama. Upotreba leksičkih markera molbe zastupljenija je u -FAM-situacijama (64 %) nego u +FAM-situacijama (36 %). Lexički markeri isprike i zahvale upotrijebljeni su u -FAM-situacijama u preko 90 % slučajeva. Honorifici titule upotrijebljeni su isključivo u -FAM-situacijama. Adhorativi su u 97 % slučajeva upotrijebljeni u +FAM-situacijama (Tablica 48).

LEKSIČKI MARKERI/MODIFIKATORI ILOKUCIJSKE SNAGE			
	-FAM	+FAM	Σ
Adhorativ	4 (2,67 %)	146 (97,33 %)	150 (100 %)
Marker molbe	126 (64,29 %)	70 (35,71 %)	196 (100 %)
Marker isprike	211 (97,24 %)	6 (2,74 %)	217 (100 %)
Marker zahvale	52 (92,86 %)	4 (7,14 %)	56 (100 %)
Honorifik-titula	139 (100 %)	0 (0 %)	139 (100 %)

Tablica 48. Zastupljenost leksičkih markera/modifikatora ilokucijske snage u govornim činovima u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama.



Graf 22. Grafički prikaz podataka iz Tablice 48. Zastupljenost leksičkih markera/modifikatora ilokucijske snage u govornim činovima u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama.

8.4.7. Specifičnosti govornih činova u pojedinim situacijama

Osim što su analizom potvrđena odstupanja u strukturnim i sadržajnim obilježjima govornih činova u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama, utvrđena su i odstupanja među pojedinim situacijama istoga (-FAM / +FAM) predznaka. U Tablici 49 slijedi kratak opis pojedinih situacija. -FAM-situacije označene su plavom bojom, a +FAM-situacije ružičastom bojom.

SITUACIJA	KRATAK OPIS SITUACIJE
1. [-FAM]	Govornik traži od konobara da mu vrati ostatak novca.
2. [+FAM]	Govornik traži od najboljega prijatelja da mu vrati posuđenu knjigu.
3. [-FAM]	Govornik traži od profesora da mu odgovori na upit.
4. [+FAM]	Govornik traži od najboljega prijatelja da mu odgovori na upit.
5. [-FAM]	Govornik traži od taksista da zatvori prozor.
6. [+FAM]	Govornik traži od najboljega prijatelja da vozi opreznije.
7. [-FAM]	Govornik traži od nepoznate gospođe u trgovini da se ne gura preko reda.
8. [+FAM]	Govornik traži od svojih bliskih kolega da prestanu ometati nastavu.

Tablica 49. Popis i kratak opis situacija.

U Tablici 50 također su plavom bojom označene -FAM-situacije, a ružičastom +FAM-situacije. Isprekidanom su linijom odijeljene situacije sličnoga propozicijskoga sadržaja.

STRUKTURA GOVORNOGA ČINA	1	2	3	4	5	6	7	8	Σ
	[-FAM]	[+FAM]	[-FAM]	[+FAM]	[-FAM]	[+FAM]	[-FAM]	[+FAM]	
Imperativni iskaz	2	22	0	40	2	86	19	43	214 (26,75 %)
Asertivni iskaz	88	15	87	8	1	4	55	1	259 (32,38 %)
Upitni iskaz	10	60	13	46	96	9	12	12	258 (32,25 %)
Eliptični iskaz	0	3	0	3	0	1	1	37	45 (5,63 %)
Neverbalni signal	0	0	0	2	0	0	0	2	4 (0,5 %)
Izbjegavanje	0	0	0	1	1	0	13	5	20 (2,50 %)
Σ	100	100	100	100	100	100	100	100	800 (100 %)

Tablica 50. Strukturna organizacija govornih činova u pojedinim situacijama.

Iz tablice je vidljivo da je svim -FAM-situacijama zajednička slaba zastupljenost ili potpuni izostanak direktivnih govornih činova koji se sastoje od imperativnoga iskaza, eliptičnoga iskaza ili neverbalnoga signala. Što se tiče asertivnih i upitnih iskaza, u situacijama 1 (*govornik traži od konobara da mu vrati ostatak novca*), 3 (*govornik traži od profesora da mu odgovori na upit*) i 7 (*govornik traži od nepoznate gospođe u trgovini da se ne gura preko reda*) prevladava upotreba asertivnih iskaza, međutim u situaciji 5 (*govornik traži od taksista da zatvori prozor*) zabilježeno je čak 96 % upitnih iskaza. U tablici su također uočljiva veća odstupanja među pojedinim

+FAM-situacijama kada je riječ o zastupljenosti imperativnih, upitnih i eliptičnih iskaza. Ovakvi rezultati ukazuju na to da i drugi čimbenici osim familijarnosti utječu na izbor jezičnih sredstava i načina izražavanja direktivnosti. Ujednačenost strukturnih obilježja govornih činova u pojedinim situacijama ukazuje na njihovu formulaičnost. Primjerice, u govornim činovima iz situacije 1 (*govornik traži od konobara da mu vrati ostatak novca*) u većini se slučajeva pojavljuje formula 'leksički marker isprike + tvrdnja s glagolom u indikativu' s implicitno iskazanim propozicijskim sadržajem. U Primjeru 66 navedeno je 10 takvih govornih činova.

Primjer 66

Oprostite, vratili ste mi 100 kuna manje!
Oprostite, dali ste mi sto kuna manje.
Oprostite, ovdje fali još 100 kuna
Oprostite! Vratili ste mi manje nego što ste trebali.
Ispričavam se, ali vratili ste mi premalo.
Oprostite, mislim da ste mi vratili premalo!
Oprostite, ali vratili ste mi 100 kn manje nego što ste trebali.
Oprostite, uzvratili ste mi 100 kuna manje od onoga koliko je trebalo.
Oprostite, mislim da ste mi ipak još dužni 100 kuna
Oprostite, fali mi 100 kuna kusura

Odstupanja među pojedinim situacijama uočljiva su i na planu primjene strategija uljudnosti u +FAM-situacijama (usp. Tablica 51). Primjerice, u situaciji 2 (*govornik traži od najboljega prijatelja da mu vrati posuđenu knjigu*) prevladava primjena strategija negativne uljudnosti, u situaciji 4 (*govornik traži od najboljega prijatelja da mu odgovori na upit*) najzastupljeniji su primjeri s kombiniranom primjenom strategija pozitivne i negativne uljudnosti, dok u situacijama 6 (*govornik traži od najboljega prijatelja da vozi opreznije*) i 8 (*govornik traži od svojih bliskih kolega da prestanu ometati nastavu*) prevladava primjena strategija pozitivne uljudnosti. Iz ovih je podataka razvidno da izbor strategija uljudnosti ne ovisi samo o prirodi odnosa među sugovornicima, već i o samoj situaciji i ilokucijskoj svrsi govornoga čina. Kada je riječ o -FAM-situacijama, među njima nema odstupanja, osim u situaciji 7 (*govornik traži od nepoznate gospođe u trgovini da se ne gura preko reda*), u kojoj uočavamo da su uz primjere u sklopu kojih su primijenjene strategije negativne uljudnosti zastupljeni i primjeri izbjegavanja izvođenja govornoga čina.

STRUKTURA GOVORNOGA ČINA	1 [-FAM]	2 [+FAM]	3 [-FAM]	4 [+FAM]	5 [-FAM]	6 [+FAM]	7 [-FAM]	8 [+FAM]	Σ
Pozitivna uljudnost	0	2	0	15	0	44	0	39	100 (12,50 %)
Negativna uljudnost	97	66	99	23	99	11	84	10	489 (61,13 %)
Kombinacija (P+N)	2	22	1	42	0	12	0	20	99 (12,38 %)
Nemodificirana dir.	1	10	0	17	0	33	3	24	88 (11 %)
Izbjegavanje	0	0	0	1	1	0	13	5	20 (2,50 %)
Ostalo	0	0	0	2	0	0	0	2	4 (0,50 %)
Σ	100	100	100	100	100	100	100	100	800 (100 %)

Tablica 51. Strukturna organizacija govornih činova u pojedinim situacijama.

8.5. Interpretacija rezultata analize

U ovome poglavlju slijedi interpretacija rezultata analize, koja je organizirana prema polaznim hipotezama istraživanja.

[Direktivnost – H1]:

Indirektni direktivni govorni činovi frekventniji su od direktnih, posebice među sugovornicima koji nisu u familijarnome odnosu.

Istraživanje je pokazalo da u korpusu prevladavaju indirektni direktivni govorni činovi (63 % primjera), s time da njihova zastupljenost nije jednaka u -FAM-situacijama i +FAM-situacijama. Dok je u +FAM-situacijama upotreba direktnih i indirektnih govornih činova zastupljena u jednakoj mjeri (oboje s 49 % primjera), u -FAM-situacijama prevladava upotreba indirektnih govornih činova (78 % primjera) (usp. Tablica 39). Dobiveni su rezultati, dakle, u skladu s našom prvom hipotezom.

Direktni direktivni govorni činovi mogu se sastojati od imperativnih iskaza te od iskaza koji sadržavaju performativni glagol u prvome licu. Naša druga hipoteza odnosi se na njihovu frekventnost u jezičnoj upotrebi:

[Direktivnost – H2]:

Imperativni iskazi frekventniji su tip direktnih direktivnih govornih činova od iskaza s direktivnim performativnim glagolom u prvome licu.

Rezultati analize korpusa govornih činova potvrđuju navedenu hipotezu jer 80 % primjera direktnih direktivnih govornih činova čine imperativni iskazi (usp. Tablica 40).

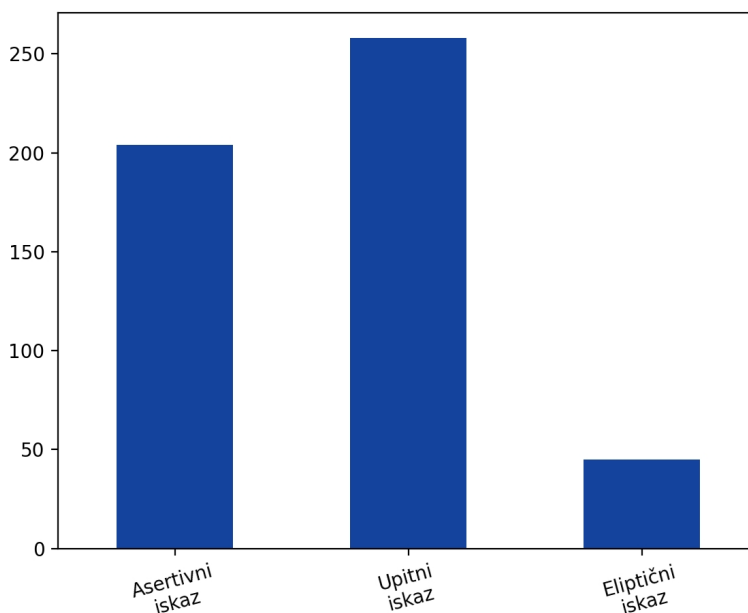
[Direktivnost – H3]:

Indirektni govorni činovi najčešće se sastoje od asertivnih ili upitnih iskaza s glagolom u indikativu.

Rezultati korpusne analize s obzirom na strukturnu organizaciju govornih činova u skladu su s našom trećom hipotezom. U korpusu su, naime, asertivni i upitni iskazi (koji ne uključuju performativni glagol u prvome licu) najzastupljeniji tip indirektnih govornih činova. Pritom su upitni iskazi nešto frekventniji (51 % primjera) od asertivnih (40 % primjera), a iza njih po zastupljenosti slijede iskazi eliptične strukture (9 % primjera) (usp. Tablica 52).

INDIREKTNI GOVORNI ČINOVI	
Asertivni iskaz	204 (40,24 %)
Upitni iskaz	258 (50,89 %)
Eliptični iskaz	45 (8,88 %)
Σ	507 (100 %)

Tablica 52. Strukturna organizacija indirektnih govornih činova.



Graf 23. Grafički prikaz podataka iz Tablice 52. Strukturna organizacija indirektnih govornih činova.

Korpusna analiza nadalje je pokazala da glagol u indikativu sadržava većina direktivnih govornih činova koji se sastoje od asertivnih iskaza (80 % primjera) i upitnih iskaza (86 % primjera). Ostatak asertivnih i upitnih iskaza čine primjeri s glagolom u kondicionalu (usp. Tablica 41).

[Direktivnost – H4]:

Upotrebom glagola u kondicionalu u sklopu direktivnih govornih činova koji se sastoje od asertivnih ili upitnih iskaza ublažava se njihova ilokucijska snaga.

Analiza je pokazala da su glagoli u kondicionalu zastupljeni u direktnim govornim činovima (27 % primjera) i indirektnim govornim činovima (73 % primjera). Budući da se pojavljuju isključivo u direktnim govornim činovima blage ilokucijske snage (usp. Tablica 53), možemo zaključiti da je njihova upotreba povezana s ublažavanjem ilokucijske snage iskaza.

	Kondicional
Direktni govorni činovi (blaga ilokucijska snaga)	24 (27,27 %)
Indirektni govorni činovi	64 (72,73 %)
Σ	88 (100 %)

Tablica 53. Zastupljenost iskaza s glagolom u kondicionalu u direktnim i indirektnim govornim činovima.

[Direktivnost – H5]:

Direktni direktivni govorni činovi jake ilokucijske snage frekventniji su u komunikaciji među sugovornicima u familijarnome odnosu, dok su direktni direktivni govorni činovi slabije ilokucijske snage frekventniji u komunikaciji među sugovornicima koji nisu u familijarnome odnosu.

Rezultati provedene korpusne analize potvrđuju našu petu hipotezu. U analiziranome korpusu načelno prevladavaju direktni direktivni govorni činovi jake ilokucijske snage (52 % primjera), a iza njih po zastupljenosti slijede primjeri blage ilokucijske snage (36 % primjera). U najmanjoj su mjeri zastupljeni primjeri umjerene ilokucijske snage (13 % primjera). U skladu s iznesenom hipotezom, u -FAM-situacijama prevladavaju primjeri blage ilokucijske snage (72 %), dok u +FAM-situacijama prevladavaju primjeri jake ilokucijske snage (61 %) (usp. Tablica 43).

Usporedba ovih rezultata s rezultatima korpusnopragsmatičke analize glagola u imperativu prikazane u Cjelini 7 ukazuje na značajne razlike u zastupljenosti direktnih direktivnih govornih činova jake, umjerene i blage ilokucijske snage u različitim jezičnim resursima kojima smo se služili u dvama istraživanjima. Naime,

dok u našem specijaliziranome korpusu direktivnih govornih činova primjeri umjerene ilokucijske snage čine svega 13 % primjera, u uzorcima iz hrWaC-a i srWaC-a oni čine preko 70 % primjera. Držimo da su uzroci ove razlike višestruki. Prije svega, zadaci igranja uloga putem kojih su elicitirani direktivni govorni činovi za potrebe ovoga istraživanja uključivali su situacije u kojima se govornici izravno obraćaju određenom i poznatom sugovorniku. Primjeri direktivnih iskaza iz mrežnih korpusa hrWaC i srWaC u većini su slučajeva upućeni neodređenim i nepoznatim recipijentima (čitateljima novinskih portala, blogova, službenih web-stranica raznih institucija i sl.). Nadalje, tekstovi iz korpusa hrWaC i srWaC pripadaju različitim funkcionalnim stilovima, dok govorni činovi iz našega specijaliziranoga korpusa pripadaju razgovornome funkcionalnome stilu. U konačnici, ilokucijska svrha i propozicijski sadržaj direktivnih govornih činova iz mrežnih korpusa hrWaC/srWaC i našega specijaliziranoga korpusa direktivnih govornih činova bitno se razlikuju, stoga nisu izravno usporedivi.

[Direktivnost – H6]:

Direktivni govorni činovi s eksplicitno iskazanim propozicijskim sadržajem frekventniji su od direktivnih govornih činova s implicitno iskazanim propozicijskim sadržajem, posebice u komunikaciji među sugovornicima koji nisu u familijarnome odnosu.

Rezultati provedene analize potvrđuju da u korpusu prevladavaju direktivni govorni činovi s eksplicitno iskazanim propozicijskim sadržajem (63 % primjera) (usp. Tablica 44). Udio takvih primjera nešto je veći u +FAM-situacijama (71 % primjera) nego u -FAM-situacijama (55 % primjera). Implicitno iznošenje propozicijskoga sadržaja direktivnih govornih činova Brown i Levinson (1987) svrstavaju među strategije uljudnosti u situacijama kada govornik izbjegava eksplicitno iznošenje propozicijskoga sadržaja radi zaštite sugovornikova obraza (indirektna, *off-record* strategija).

[Direktivnost – H7]:

Prilikom upotrebe direktivnih govornih činova u komunikaciji među sugovornicima u familijarnome odnosu tipičnija je primjena strategija pozitivne uljudnosti, dok je u komunikaciji među sugovornicima u nefamilijarnome odnosu tipičnija primjena strategija negativne uljudnosti.

Korpusna analiza potvrdila je da u -FAM-situacijama uvjerljivo prevladava primjena strategija negativne uljudnosti (95 % primjera). U +FAM-situacijama također su najfrekventniji primjeri u kojima su primijenjene strategije negativne uljudnosti (28 % primjera), međutim uz njih je u podjednakoj mjeri zastupljena i primjena strategija pozitivne uljudnosti, kombinirana primjena strategija pozitivne i negativne uljudnosti te izostanak njihove primjene (strategija nemođificirane direktnosti) (između 21 i

25 % primjera). Upotreba neverbalnih signala (manje od 1 % primjera) te potpuno izbjegavanje izvršavanja govornoga čina (3 % primjera) rijetka su pojava kako u -FAM-situacijama tako i u +FAM-situacijama s (usp. Tablica 45). Jedan od mogućih razloga njihove slabe zastupljenosti u korpusu metoda je prikupljanja jezične građe. Iako je sudionicima u uputama za ispunjavanje upitnika eksplicitno ukazano na mogućnost navođenja neverbalnoga govornoga čina koji bi izvršili u zadanim situacijama, odnosno potpunoga izbjegavanja izvršavanja govornoga čina, moguće je da su sudionici bili skloniji navođenju verbalnih govornih činova.

Analiza zastupljenosti obraćanja na *ti/Vi* pokazala je da se obraćanje na *ti* kao strategija pozitivne uljudnosti ostvaruje u +FAM-situacijama, a obraćanje na *Vi* kao strategija negativne uljudnosti ostvaruje se u -FAM-situacijama (usp. Tablica 46). Odstupanja od toga pravila zabilježena su u manje od 1 % primjera. Ovi su rezultati također u skladu s našom sedmom hipotezom.

[Direktivnost – H8]:

Leksički ublaživači ilokucijske snage češće se koriste u komunikaciji među sugovornicima u nefamilijarnome odnosu, dok se poticajne čestice (adhorativi) češće koriste u komunikaciji među sugovornicima u familijarnome odnosu.

Analiza primjera pokazala je da se u sklopu direktivnih govornih činova koriste razne vrste leksičkih markera i modifikatora ilokucijske snage. Ublaživači ilokucijske snage češće se koriste u -FAM-situacijama, dok se poticajne čestice (adhorativi) češće koriste u +FAM-situacijama. Analizom korpusa potvrđena je zastupljenost leksičkih markera molbe (25 % primjera, od toga 64 % u -FAM-situacijama), markera isprike (27 % primjera, od toga 97 % u -FAM-situacijama) i markera zahvale (7 % primjera, od toga 93 % u -FAM-situacijama) te upotreba honorifika titula (17 % primjera, svi upotrijebljeni u -FAM-situacijama), koji se koriste u funkciji ublaživača ilokucijske snage iskaza i/ili strategija negativne uljudnosti. U skladu s iznesenom hipotezom, njihova je upotreba znatno frekventnija u -FAM-situacijama. S druge strane, upotreba poticajnih čestica (adhorativa) gotovo se uvijek ostvaruje u +FAM-situacijama (19 % primjera, od toga 97 % u + FAM-situacijama) (usp. Tablice 47 i 48).

*

Rezultati analize strukturne organizacije direktivnih govornih činova po pojedinim situacijama ukazuje na to da izbor jezičnih sredstava izražavanja direktivnosti ne ovisi samo o ne/formalnosti situacije i ne/familijarnosti odnosa među sugovornicima, već i o ilokucijskoj svrsi i propozicijskome sadržaju govornoga čina. Primjerice, dok su nekim -FAM-situacijama govornici skloni učestaloj upotrebi indirektnoga govornoga čina u formi asertivnoga iskaza, u drugima su skloniji učestaloj upotrebi

indirektnoga govornoga čina u formi upitnoga iskaza (usp. Tablica 50). Osim toga, u nekim je situacijama uočen visok stupanj formulaičnosti direktivnih iskaza na formalnome i sadržajnome planu, što je tema kojoj bi valjalo posvetiti zasebno istraživanje.

Rezultati analize primjene strategija uljudnosti po pojedinim situacijama pokazali su veća odstupanja među pojedinim +FAM-situacijama, što također ide u prilog zaključku da izbor načina izražavanja direktivnosti ne ovisi samo o ne/formalnosti situacije i ne/familijarnosti odnosa među sugovornicima, već i o drugim izvanjezičnim faktorima.

Smatramo da se korpusnopragmatička metoda pokazala pogodnom za potrebe istraživanja načina i sredstava izražavanja direktivnosti u hrvatskome razgovornome jeziku. Međutim, valja ukazati i na neke njezine nedostatke, koji se prvenstveno odnose na obilježja jezične građe na temelju koje smo izradili specijalizirani korpus direktivnih govornih činova s pragmatičkom anotacijom. Kao što je već istaknuto u Cjelini 3, elicitacijom jezične produkcije metodom igranja uloga prikuplja se jezična građa koja ne odražava obilježja stvarne jezične upotrebe, nego svjedoči o tome što sudionici istraživanja misle da bi kazali u nekoj hipotetskoj situaciji. To je, međutim, jedina metoda prikupljanja veće količine direktivnih govornih činova iste ilokucijske svrhe i propozicijskoga sadržaja koji su upotrijebljeni u identičnim okolnostima. Primjenom *online*-upitnika u pisanoj formi omogućeno je brzo prikupljanje jezične građe među velikim brojem ispitanika. Elicitacija jezične produkcije usmenim putem i licem u lice sa sudionicima istraživanja zasigurno bi pridonijela većoj autentičnosti prikupljene jezične građe, međutim provođenje takvoga istraživanja znatno je kompleksnije i dugotrajnije te zahtijeva angažman većega broja istraživača. Unatoč navedenim nedostacima primijenjene metode prikupljanja jezične građe držimo da istraživanje koje smo proveli može poslužiti kao dobro polazište za daljnja, opsežnija istraživanja načina i sredstava izražavanja direktivnosti. Osim toga, vjerujemo da specijalizirani korpus direktivnih govornih činova koji smo izradili za potrebe ovoga istraživanja može poslužiti kao predložak za izradu većih korpusa govorenoga i pisanoga jezika s pragmatičkom anotacijom. Iz toga razloga u narednoj cjelini knjige slijedi prikaz njegove izrade. Budući da mogućnosti koje pruža ovaj korpus nisu potpuno iscrpljene našim istraživanjem, učinili smo ga javno dostupnim za potrebe daljnjih istraživanja.

*

U nastavku slijedi Tablica 54 s prikazom hipoteza i sažetkom rezultata provedenoga istraživanja:

DIREKTIVNOST			
Br.	Hipoteza	Rezultat	Analiza je pokazala da:
H1	Indirektni direktivni govorni činovi frekventniji su od direktnih, posebice među sugovornicima koji nisu u familijarnome odnosu.	Potvrđeno	U korpusu prevladavaju indirektni direktivni govorni činovi (63 % primjera), koji se u većini slučajeva koriste u -FAM-situacijama (78 % primjera).
H2	Imperativni iskazi frekventniji su tip direktnih direktivnih govornih činova od iskaza s direktivnim performativnim glagolom u prvome licu.	Potvrđeno	80 % primjera direktnih direktivnih govornih činova iz korpusa čine imperativni iskazi, dok ostatak čine iskazi s direktivnim performativnim glagolom u prvome licu.
H3	Indirektni govorni činovi najčešće se sastoje od asertivnih ili upitnih iskaza s glagolom u indikativu.	Potvrđeno	U korpusu su asertivni i upitni iskazi najzastupljeniji tip indirektnih govornih činova. Pritom su upitni iskazi nešto frekventniji (51 % primjera) od asertivnih (40 % primjera), a iza njih po zastupljenosti slijede iskazi eliptične strukture (9 % primjera). Glagol u indikativu sadržava većina direktivnih govornih činova koji se sastoje od asertivnih iskaza (80 % primjera) i upitnih iskaza (86 % primjera).
H4	Upotrebom glagola u kondicionalu u sklopu direktivnih govornih činova koji se sastoje od asertivnih ili upitnih iskaza ublažava se njihova ilokucijska snaga.	Potvrđeno	Glagoli u kondicionalu u korpusu se pojavljuju isključivo u sklopu direktnih govornih činova blage ilokucijske snage.
H5	Direktni direktivni govorni činovi jake ilokucijske snage frekventniji su u komunikaciji među sugovornicima u familijarnome odnosu, dok su direktni direktivni govorni činovi slabije ilokucijske snage frekventniji u komunikaciji među sugovornicima koji nisu u familijarnome odnosu.	Potvrđeno	U analiziranome korpusu načelno prevladavaju direktni direktivni govorni činovi jake ilokucijske snage (52 % primjera), a iza njih po zastupljenosti slijede primjeri blage ilokucijske snage (36 % primjera) te primjeri umjerene ilokucijske snage (13 % primjera). U -FAM-situacijama prevladavaju primjeri blage ilokucijske snage (72 %), dok u +FAM-situacijama prevladavaju primjeri jake ilokucijske snage (61 %).
H6	Direktivni govorni činovi s eksplicitno iskazanim propozicijskim sadržajem frekventniji su od direktivnih govornih činova s implicitno iskazanim propozicijskim sadržajem, posebice u komunikaciji među sugovornicima koji nisu u familijarnome odnosu.	Potvrđeno	U korpusu prevladavaju direktivni govorni činovi s eksplicitno iskazanim propozicijskim sadržajem (63 % primjera). Udio takvih primjera malo je veći u +FAM-situacijama (71 % primjera) nego u -FAM-situacijama (55 % primjera).

H7	Prilikom upotrebe direktivnih govornih činova u komunikaciji među sugovornicima u familijarnome odnosu tipičnija je primjena strategija pozitivne uljudnosti, dok je u komunikaciji među sugovornicima u nefamilijarnome odnosu tipičnija primjena strategija negativne uljudnosti.	Djelomično potvrđeno	U -FAM-situacijama uvjerljivo prevladava primjena strategija negativne uljudnosti (95 % primjera). U +FAM-situacijama također su najfrekventniji primjeri u kojima su primijenjene strategije negativne uljudnosti (28 % primjera), međutim uz njih je u podjednakoj mjeri zastupljena i primjena strategija pozitivne uljudnosti, kombinirana primjena strategija pozitivne i negativne uljudnosti te strategija nemodificirane direktnosti (između 21 % i 25 % primjera).
H8	Leksički ublaživači ilokucijske snage češće se koriste u komunikaciji među sugovornicima u nefamilijarnome odnosu, dok se poticajne čestice (adhorativi) češće koriste u komunikaciji među sugovornicima u familijarnome odnosu.	Potvrđeno	Upotreba ublaživača ilokucijske snage iskaza znatno je frekventnija u -FAM-situacijama (prevladava u 65 % do 100 % primjera, ovisno o vrsti ublaživača), dok se upotreba poticajnih čestica (adhorativa) gotovo uvijek ostvaruje u +FAM-situacijama (97 %).

Tablica 54. Sažeti prikaz hipoteza i rezultata istraživanja.

8.6. Zaključci

Rezultati korpusne analize načina i sredstava izražavanja direktivnosti, koju smo proveli pomoću specijaliziranoga korpusa direktivnih govornih činova, potpuno su ili djelomično potvrdili sve naše polazne hipoteze te omogućili nove uvide o strukturnim obilježjima direktivnih govornih činova i njihovoj upotrebi. Iz provedenoga istraživanja proizlaze sljedeći zaključci:

- (1) U jezičnoj je produkciji češća upotreba indirektnih nego direktnih direktivnih govornih činova.
- (2) Upotreba direktnih govornih činova frekventnija je u komunikaciji među sugovornicima u familijarnome i neformalnome odnosu.
- (3) Direktni direktivni govorni činovi tipično se ostvaruju u formi imperativnih iskaza. U rjeđim se slučajevima ostvaruju u formi asertivnih iskaza s performativnim glagolom u prvome licu.
- (4) Indirektni direktivni govorni činovi tipično se ostvaruju u formi asertivnih i upitnih iskaza koji sadržavaju glagol u indikativu.

(5) Direktivni govorni činovi koji se sastoje od iskaza s glagolom u kondicionalu najčešće su blage ilokucijske snage.

(6) U jezičnoj upotrebi direktni direktivni govorni činovi najčešće imaju jaku ilokucijsku snagu.

(7) U komunikaciji među sugovornicima u familijarnome i neformalnome odnosu prevladava upotreba direktnih direktivnih govornih činova jake ilokucijske snage, dok u komunikaciji među sugovornicima u nefamilijarnome i formalnome donosu prevladava upotreba direktnih direktivnih govornih činova blage ilokucijske snage.

(8) Direktivni govorni činovi s eksplicitno iskazanim propozicijskim sadržajem češće se primjenjuju od direktivnih govornih činova s implicitno iskazanim propozicijskim sadržajem – posebice u komunikaciji među sugovornicima u familijarnome i neformalnome odnosu.

(9) Strategije negativne uljudnosti najčešće su primjenjivana vrsta strategija uljudnosti u jezičnoj upotrebi.

(10) U komunikaciji među sugovornicima u nefamilijarnome i formalnome odnosu tipična je primjena strategija negativne uljudnosti. U komunikaciji među sugovornicima u familijarnome i neformalnome odnosu podjednako je zastupljena primjena strategija pozitivne i negativne uljudnosti.

(11) U sklopu direktivnih govornih činova koriste se razne vrste markera i modifikatora ilokucijske snage. Ublaživači ilokucijske snage češće se koriste u komunikaciji među sugovornicima u nefamilijarnome i formalnome odnosu. Poticajne čestice tipično se koriste u komunikaciji među sugovornicima u familijarnome i neformalnome odnosu.

(12) Strukturna organizacija direktivnih govornih činova varira ovisno o situaciji u kojoj se primjenjuje. U nekim situacijama direktivni govorni činovi odlikuju se naglašenom formulaičnošću na formalnoj i sadržajnoj razini.

U narednoj cjelini knjige slijedi prikaz izrade specijaliziranoga korpusa direktivnih govornih činova i mogućnosti koje pruža njegova primjena.