

UNIVERZITET U SARAJEVU

Filozofski fakultet

Odsjek za orijentalnu filologiju

Turski jezik i književnost

**STRATEGIJE NEKONVENCIONALIZIRANE
INDIREKTNOSTI U TURSKOM JEZIKU**

(Završni magistarski rad)

Student:

Lejla Zelić-Dželilović

Mentor:

Prof.dr.Sabina Bakšić

Sarajevo, 2020

UNIVERZITET U SARAJEVU

Filozofski fakultet

Odsjek za orijentalnu filologiju

Turski jezik i književnost

**STRATEGIJE NEKONVENCIONALIZIRANE
INDIREKTNOSTI U TURSKOM JEZIKU**

(Završni magistarski rad)

Student:

Lejla Zelić-Dželilović

Mentor:

Prof.dr.Sabina Bakšić

Sarajevo, 2020.

Sadržaj

1.Pojmovi pragmatike i učtivosti.....	1
2.Pojam obraza.....	4
3.Strategije čuvanja obraza.....	6
3.1 Nemodificirana direktnost/Direktna strategija (eng. bold-on record).	7
3.2 Strategije pozitivne učtivosti (eng. positive politeness).....	7
3.3 Strategije negativne učtivosti (eng.negative politeness).....	9
4.Nekonvencionalizirana indirektnost.....	10
4.1 Aluzije.....	12
4.2 Pretpostavke.....	15
4.3 Litota.....	17
4.4 Hiperbola.....	19
4.5 Upotreba tautologija.....	21
4.6 Upotreba kontradikcija.....	22
4.7 Ironija.....	24
4.8 Upotreba metafora.....	27
4.9 Upotreba retoričkog pitanja.....	30
4.10 Dvosmislenost.....	32
4.11 Nejasnost.....	37
4.12 Prekomjerna uopćavanja.....	39
4.13 Obraćanje nekom trećem umjesto sagovorniku.....	41
4.14 Elipse.....	42
Zaključak.....	43
Literatura.....	45

UVOD

Civilizacija predstavlja ukupnost svih znanja, vještina, običaja, misaonih i duhovnih spoznaja kod razvijenih ljudskih zajednica.¹ Pod civilizacijom se podrazumijeva i razvoj učtivosti, odnosno učenja kontrolisanja svog držanja, govora i tjelesnih funkcija. Ponašanje je aktivnost, skup određenih reakcija uslovljenih biološkim, fiziološkim, psihološkim, sociološkim i drugim faktorima. Maniri predstavljaju određena pravila ponašanja koja se uče i stiču. To su uslovljeni kodeksi u ponašanju koje određena zajednica dobrovoljno prihvata, uči, ali i kreira. Standardi ponašanja glas, govor i pokret obilježavaju i određuju neku ličnost. Način na koji se ljudi ponašaju, njihovi maniri, ophođenje s ljudima može biti ključ koji otvara sva vrata, ali isto tako može biti nepremostiva prepreka. Pristupačnost i otvorenost omogućavaju ljudima da prilaze jedni drugima bez bojazni da će biti odbijeni. Pozitivan stav privlači ljude, a odbojan, hladan, nepristupačan upozorava ljude na opreznost. Dobri maniri podrazumijevaju visok stepen samokontrole, a samokontrola je znak zrelosti, prisebnosti, razumijevanja i poštovanja drugih. Lijepo ponašanje je vještina, ne samo komunikacije sa drugima, nego i jedan od načina predstavljanja sebe, odnosno sopstvene ličnosti u javnosti.

Učtivost predstavlja skup socijalnih vještina čiji je cilj da obezbijede to da se svaki učesnik društvene interakcije osjeća priznato jer svaki učesnik u određenoj komunikaciji očekuje da će drugi poštovati njegove potrebe. Učtivost podrazumijeva fleksibilnost u međuljudskom ophođenju i način da se pokaže divljenje i uvažavanje, da se oda priznanje onima koji to zaslužuju. Prema Penelope Brown i Stephenu C. Levinsonu postoji pozitivna i negativna učtivost. Odnosno, postoje verbalni i neverbalni elementi komunikacije koji ugrožavaju sagovornika, te postoje elementi koji umanjuju ugrožavanje sagovornika. Negativna učtivost predstavlja naglašavanje značaja tuđeg vremena i problema, a pozitivna učtivost predstavlja naglašavanje zajedničkih želja, ciljeva i sl. U sklopu i jedne i druge vrste učtivosti postoje određene strategije koje su usmjerene ka sagovornikovom obrazu.

¹ <https://hr.wikipedia.org/wiki/Civilizacija>, posljednji put posjećeno 19.09.2020.

Ovaj rad se sastoji iz teorijskog i istraživačkog dijela. U teorijskom dijelu ćemo se pozabaviti kratkim definisanjem pojmova pragmatike, učtivosti, pozitivnog i negativnog obraza, strategija pozitivne i negativne učtivosti, a poseban fokus ćemo staviti na kategoriju pod nazivom strategije nekonvencionalizirane indirektnosti. Navedene strategije ćemo prikazati na primjerima u istraživačkom dijelu rada kroz korpus koji sačinjavaju turske serije novije produkcije.

1. Pojmovi pragmatike i učtivosti

Pragmatika je polje lingvistike i filozofije jezika koje se razvijalo od šezdesetih godina dvadesetog stoljeća. To je lingvistička disciplina koja proučava kako se značenje jezičkih sredstava interpretira u određenoj komunikacijskoj situaciji u odnosu na namjere (uloge govornika i slušatelja). Pragmatika se istovremeno bavi odnosima verbalnih znakova i ljudi koji ih izražavaju ili slušaju, a s druge strane bavi se ovisnošću značenja od konteksta. Ova nauka također istražuje mehanizme implicitne komunikacije te izučava jezička sredstva čije se značenje može razumjeti isključivo u odgovarajućem kontekstu.²

Učtivost zauzima centralno mjesto kada je u pitanju izučavanje sociolingvistike i pragmatike prvenstveno zbog svoje multidisciplinarnosti, složenosti svojih pojmovo-teorijskih postavki i nejezičkom kontekstu koji je okružuje (Popović 2017:1). U 17. i 18. stoljeću uz pomoć učtivosti je bilo moguće implementirati i kasnije zadržati hijerarhijske i elitističke strukture društva. Prema Wattsu učtivost je korištena „kao sredstvo poticanja socijalnih razlika te je postala krajnje učinkovit način vladanja društvom“ (citirano prema Bakšić 2012:1). Učtivost ne znači samo vladanje društvom, ona naime najprije znači vladanje samim sobom. Neki su to definisali kao skromnost koju treba pokazivati u stavu i držanju. Na Istoku učtivost je prikazana kroz pojam *edeb*. Ovaj pojam, kako to navodi Iskender Pala, prvobitno se odnosio na sufije (*edeb yahu*), koji ukazuju poštovanje prema svemu što ih okružuje. Riječ *edeb* na turskom jeziku označava lijepo vaspitanje i potiče iz arapskog jezika. Ovom riječju naglasak se stavlja na tijelo –eline, beline, diline-, odnosno na upravljanje rukom, stasom, i na kontrolu jezika. Upravljanje tijelom značilo je nastojanje da se ne uzme nešto tuđe, da se neko ne uvrijedi, da se ne povrijedi nečija čast (Bakšić 2012:2).

Prema shvatanju, koje iznosi Pol Grice, učesnici jezičke interakcije treba da budu kooperativni i poštuju princip saradnje prilikom jezičke upotrebe, te da nastoje da organizuju informacije tako da sagovorniku olakšaju tumačenje poruke. On je princip

² <https://sh.wikipedia.org/wiki/Pragmatika>, posljednji put posjećeno 19.09.2020.

saradnje (eng. cooperative principle) obrazložio tako da se sastoji od četiri maksime: kvantiteta, kvaliteta, relacije i načina, te ih objašnjava ih na sljedeći način:

- 1) maksima kvantiteta (eng. quantity maxim) – pružite onoliko informacija koliko je potrebno, ni manje ni više od toga;
- 2) maksima kvaliteta (eng. quality maxim) – ne govorite ono što je netačno i za šta mislite da je laž ili za šta nemate dokaza;
- 3) maksima relacije (eng. relation maxim) – pružene informacije treba da budu relevantne za predmet razgovora;
- 4) maksima načina (eng. manner maxim) – ne budite nejasni i dvosmisleni, budite kratki i jasni (Popović 2017:12).

Postoji nekoliko definicija učtivosti. Prema Geoffrey Leechu učtivost može biti i lingvistički i društveno-kulturološki fenomen, a sve zavisi od toga da li se posmatra iz pragmalingvističke ili sociopragmatičke perspektive (Popović 2017:7). On tvrdi da je učtivost „strateško izbjegavanje konflikta koji se mjeri količinom truda koji se ulaže u izbjegavanje konfliktne situacije“ (citirano prema Popović 2017:50).. Leech, također, navodi kako strategija učtivosti ima važniju regulativnu ulogu: održava socijalnu ravnotežu i prijateljske odnose- pa on uvodi nove maksime za koje tvrdi da imaju isti status kao Griceove maksime principa saradnje i da su povezane sa konceptom štete i koristi.

1. maksima takta: a) umanjiti „trošak“ (eng.cost) sagovornika
b) uvećati korist (eng. benefit) sagovornika
2. maksima velikodušnosti: a) umanjiti korist za sebe
b) uvećati sebi „trošak“
3. maksima odobravanja: a) umanjiti izražavanje nezadovoljstva sagovornikom
b) uvećati pohvalu sagovornika

4. maksima skromnosti: a) umanjiti pohvalu sebe

b) uvećati izražavanje nezadovoljstva sobom

5. maksima slaganja a) umanjiti neslaganje sa sagovornikom

b) uvećati slaganje sa sagovornikom

6. maksima simpatije a) umanjiti antipatiju prema sagovorniku

b) uvećati simpatiju prema sagovorniku

(Bakšić 2012:4)

Robin Lakoff tvrdi da „društva razvijaju učtivost kako bi se smanjili konflikti u međuljudskim odnosima“, te da je učtivost jedna strategija koju govornik koristi kako bi došao do određenih ciljeva (citirano prema Popović 2017:49).

Osnovni postulat za razvoj i proučavanje ove oblasti predstavlja sociopragmatički model učtivosti Penelope Brown i Stevena Levinsona. Njihov teorijski model se pojavio 1978.god. i ubrzo postao veoma popularan. Ovaj model se bazira na jezičkoj učtivosti i tvrdi da je svi jezici svijeta sadrže. Kako bi bolje objasnili univerzalna jezička sredstva za istraživanje učtivosti Brown i Levinson polaze od teze da postoji uzorna osoba (eng.model person) koja predstavlja tečnog govornika nekog jezika koji posjeduje posebne osobine od kojih su najvažnije racionalnost i obraz. Osnovni cilj te uzorne osobe jeste da procijeni opasnosti od ugrožavanja obraza svojih sagovornika i odluči koje su to adekvatne strategije za ublažavanje prijetnji obrazu (Popović 2017:56).

S druge strane u novijim modelima učtivosti distinktirana je razlika između učtivosti prvog reda koja predstavlja društveno prihvatljivo ponašanje u okviru jedne govorne zajednice, i učtivosti drugog reda koja predstavlja veći broj socijalnih strategija koje služe za stvaranje kooperativnog odnosa u zajednici. Pa tako i njemačka profesorica i lingvistkinja Gabriele Kasper razlikuje dva koncepta učtivosti: učtivost kao

tradicionalan, laički koncept i učtivost kao pragmatički koncept koji sadrži načine za održavanje međuljudskih odnosa (Popović 2017:46).

2.Pojam obraza

Teorija učtivosti Penelope Brown i Stevena Levinsona temeljena je na dva osnovna koncepta. Koncept obraza (*eng.face*) i koncept govornih činova kojima se ugrožava obraz, pa je njihova teorija poznata još i pod nazivom teorija čuvanja obraza (*eng. face saving theory*) (Popović 2017:57).

Pojam obraza ustvari predstavlja sliku koju pojedinac, kao član određenog društva, želi da o njemu imaju drugi članovi društva. Za Ervinga Goffmana ta slika je nešto promjenljivo, jedan koncept koji zavisti od same situacije, koncept koji pojedinac stvara u toku svake socijalne interakcije. Prema ovoj njegovoj teoriji svaki pojedinac može imati nebrojeno mnogo verzija vlastite ličnosti, a sve u zavisnosti od percepcije sagovornika i samog „nastupa“ pojedinca u određenoj socijalnoj interakciji. Tako postoje verzija pojedinca koju vide njegovi roditelji, ona koju vide njegovi prijatelji, kolege, saradnici, a svaka ta verzija je uvjetovana međusobnom povezanošću, zajedničkom historijom itd. Shodno tome, može se zaljučiti da pravu verziju naše ličnosti poznajemo jedino mi sami, sve ostalo su verzije, odnosno dijelovi jedne cjelokupne ličnosti.

S druge strane za Brown i Levinsona slika o sebi predstavlja skup određenih nepromjenjivih osobina unutar svakog od nas. Obraz je jedna vrijednost koju svako od nas gradi za sebe. I kod nas je obraz postao sinonim za poštovanje, integritet i status (Popović 2017:57).

Brown i Levinson su upotrebljavali termin *face*. Ovaj engleski termin nije moguće prevesti jednim adekvatnim prijevodnim ekvivalentom na naš jezik, jer ovaj termin označava *lice*, ali i *obraz*, *ugled*, *dobar glas*, ali u isto vrijeme označava i *spoljašnji izgled*. Poteškoće u prevođenju ovog termina nalazimo i u radovima brojnih tuskih

lingvisti. Tako se kao prijevodni ekvivalenti riječi *face* mogu naći i *itibar gereksinimi* (potreba da se bude poštovan, ugledan) i *deđer* (ugled, prestiž).

Brown i Levinson razlikuju dvije vrste obraza:

- Pozitivni obraz, koji se odnosi na želju pojedinca da ga sagovornici tretiraju kao poželjnu osobu u zajednici.
- Negativan obraz, koji se odnosi na želju pojedinca da mu autoritet bude priznat i sloboda djelovanja i odlučivanja nesputana (Bakšić 2012:7).

Dakle, pozitivan obraz predstavlja nastojanje pojedinca da mu njegovi sagovornici pokažu bliskost, a negativan obraz se odnosi na njegovo nastojanje da drugi priznaju njegov autoritet, te da mu ukažu poštovanje. Svaki član društva svojim radnjama, postupcima nastoji da sačuva svoj obraz i obraz drugih, prijatelja, porodice, kolega, nadređenih, podređenih, ukratko svojih sagovornika u komunikacijskom procesu. Ovo nastojanje je ustvari i temelj za harmonične društvene odnose, jer učtivost se i bazira upravo na ovakvoj vrsti kooperativnosti (Popović 2017:58).

3.Strategije čuvanja obraza

Kad je u pitanju komunikacija, govornik ima zadatak da prepozna stepen prijetnje po obraz svog sagovornika i shodno tome odabere odgovarajuću strategiju za izbjegavanje ili ublažavanje prijetnje. Postoji teza iz modela P.Brown i S.Levinsona da nejezički društveno-kulturološki faktori društvene moći utiču direktno na odabir strategija. Pa u skladu s tim prilikom izbora odgovarajuće strategije treba uzeti u obzir tri univerzalne društveno-kulturološke varijable po kojima možemo odrediti koliko je zaista neki govorni čin „opasan“ za obraz sagovornika:

-kolika je društvena distanca između sagovornika

-kakav je odnos moći između govornika i sagovornika

-rang/stepena nametanja, kojim se određuje koliko neki govorni čin ugrožava obraz sagovornika (Popović 2017:64).

Penelope Brown i Stephen Levinson na osnovu naprijed navedenog ističu različite strategije koje imaju za cilj čuvanje sagovornikovog obraza i slobode djelovanja i odlučivanja u određenim komunikacijskim situacijama, te ih grupišu u određene strategije. To su:

- Nemodificirana direktnost/Direktna strategija (bold-on record)

- Strategije pozitivne učtivosti (eng. positive politeness)

- Strategije negativne učtivosti (eng.negative politeness)

- Strategije nekonvencionalizirane indirektnosti (eng. off record)

(Popović 2017:69).

3.1 Nemodificirana direktnost/Direktna strategija (eng. bold-on record).

Kako navodi Popović ova strategija „primenjuje se direktno, koncizno, i ne umanjuje čin ugrožavanja obraza. Direktna strategija je jedina strategija koja je u skladu sa Grajsovim konverzacijskim načelima kvantiteta, kvaliteta, relacije i načina na koji se informacija saopštava, u cilju postizanja maksimalno efikasne komunikacije. Ova strategija se koristi uglavnom u urgentnim situacijama, kada je potrebna ekspeditivnost ili kada je društvena distanca mala. Govornik se obraća sagovorniku direktno, najčešće u imperativnom obliku, kao način da izrazi ličnu potrebu. Uz ove direktne oblike mogu se koristiti sredstva za ublažavanje iskaza poput *would you* i *please* (Yule, 1996:63). Ovi direktni iskazi takođe se najčešće koriste u situacijama kada govornik podrazumeva da je u poziciji moći u odnosu na sagovornika i da može rečima da kontroliše njegovo ponašanje. U svakodnevnoj konverzaciji između osoba jednakog društvenog statusa ovakav iskaz može predstavljati pretnju po obraz sagovornika i generalno se izbegava. Izbegavanje čina ugrožavanja obraza postiže se činovima čuvanja obraza koji koriste pozitivnu ili negativnu strategiju učtivosti.“ (Popović 2017:60)

Brown i Levinson tvrde da je primarni razlog korištenja ove strategije taj da govornik želi staviti naglasak na sagovornikovu efikasnost i samu radnju koju od njega zahtjeva, a ne na zadovoljenje potreba očuvanja sagovornikovog obraza. Kao jedan od primjera za ovu strategiju dali su *“Please send us the offers”*- „*Molimo te pošalji nam ponude*“, gdje je korišteno sredstvo za ublažavanje *–please*.³

3.2 Strategije pozitivne učtivosti (eng. positive politeness)

Ove strategije su fokusirane na pozitivni obraz sagovornika, odnosno na sliku koju on nastoji stvoriti o sebi. U ovu skupinu spadaju sve strategije koje su pozitivno orijentisane prema sagovornikovim željama i kojima se nastoje ispuniti njegova očekivanja po pitanju bliskosti i prijateljstva. Pozitivna učtivost ustvari i jeste strategija zbližavanja, i manifestira se putem solidarnosti, neformalnosti i prijateljstva (Popović

³ <https://www.ukessays.com/essays/english-language/the-bald-on-record-strategy.php>, posljednji put posjećeno 18.07.2020.god.

2017:60). Prema Bakšić „strategije pozitivne učtivosti usmjerene su ka sagovornikovom *pozitivnom obrazu*, njegovom nastojanju da vlastite želje i potrebe budu želje i potrebe drugih, to jest da budu priznate i pozitivno vrednovane (može se reći da je ovdje riječ o ugledu sagovornika). Tako će se ovim strategijama sagovorniku sugerirati da govornik ima iste želje i potrebe kao i on. Stoga one ne moraju biti sredstvo kompenzacije/ublažavanja (što je slučaj sa strategijama negativne učtivosti), već mogu činiti sastavni dio svakodnevne komunikacije sagovornika male socijalne distance. Pretjerivanje je jedina karakteristika koja ih razlikuje od svakodnevnog komuniciranja međusobno bliskih sagovornika. Ove strategije mogu se smatrati svojevrsnim socijalnim „akceleratorom“ koji komunikaciju čini lakšom i ugodnijom smanjujući distancu među sagovornicima“ (Bakšić 2012:26).

U strategije pozitivne učtivosti se ubrajaju:

- Interes/Pažnja usmjerena prema sagovorniku (njegovim interesima, željama, potrebama, imovini)
- Uvećavanje interesa kod sagovornika
- Korištenje markera koji pokazuju pripadnost grupi
- Pozdravi
- Izražavanje dobrih/lijepih želja
- Slaganje sa sagovornikom
- Izbjegavanje neslaganja
- Pretpostaviti/ustvrditi/potencirati zajedničku pozadinu
- Šale
- Tvrđiti/pretpostaviti znanje o sagovorniku i briga za njegove želje
- Ponude i obećanja
- Optimizam
- Uključivanje govornika i sagovornika u istu aktivnost

- Davati (ili pitati za) razlog
- Pretpostavljanje/ utvrđivanje reciprociteta. (Bakšić 2012:26-100).

3.3 Strategije negativne učtivosti (eng.negative politeness)

Strategija negativne učtivosti usmjerena je na negativni obraz sagovornika i obuhvata razne načine ublažavanja ilokucione snage činova koji ugrožavaju obraz. Upotrebom ovih strategija imamo za cilj izbjeći ugrožavanje obraza i iskazati poštovanje prema sagovornikovom autoritetu. Prema tome, negativna učtivost se temelji na izbjegavanju i distanciranju. Govornikov iskaz je usmjeren negativnom obrazu sagovornika, odnosno njegovoj potrebi da isti ostanu nepovrijeđeni (Popović 2017:62).

U strategije negativne učtivosti se ubrajaju:

- Konvencionalizirana indirektnost
- Ograde
- Pesimizam
- Umanjivanje nametanja
- Ukazivanje poštovanja
- Isprike
- Obezličavanje
- Ugrožavanje obraza kao opće pravilo
- Nominalizacija (Bakšić 2012:175-188)

4. Nekonvencionalizirana indirektnost

Pragmatičke teorije učtivosti iznose da postoji korelacija između indirektnosti i učtivosti, odnosno smatraju da je direktnije obraćanje ustvari manje učtivo. Leech tvrdi da su indirektni iskazi učtiviji od direktnih jer povećavaju mogućnost izbora za slušaoca i umanjuju ilokucionu snagu iskaza. Brown i Levinson smatraju da je korelacija između indirektnosti i učtivosti ustvari produkt poimanja učtivosti kao odstupanja od Griceovog principa saradnje, odnosno što je govornik učtiviji, to više odstupa od navedenog principa.

Dakle, strategije nekonvencionalizirane indirektnosti odstupaju od Griceovih maksima i fokusiraju se na takozvana kompenzaciona sredstva (eng. redressive action). Brown i Levinson ih smatraju za najindirektnije strategije. Također tvrde da se njima nudi „izlaz“ i govorniku i sagovorniku, odnosno slušalac može da odbije zahtjev tako što će se pretvarati da ga nije razumio, a govornik se može pretvarati da njegov zahtjev nije bio ni upućen, odnosno da nije bio ignorisan, te na takav način ne dolazi do gubitka obraza. Međutim tvrdnja da je nekonvencionalizirana indirektnost učtivija ne može se smatrati univerzalnom zbog toga što mnoge kulture u svijetu vrednuju direktnost, kao što su npr. ruska i poljska kultura u kojima se visok stepen indirektnosti smatra nepotrebnim trošenjem sagovornikovog vremena. Dalje, kako navodi Popović, u američkoj govornoj zajednici indirektni oblici se percipiraju kao sredstvo za ublažavanje prijetećeg po negativan obraz sagovornika, dok isti u Japanu služe da se naglasi empatija između učesnika u diskursu i izbjegnu eksplicitnije molbe koje bi mogle dovesti do narušavanja društvenih odnosa. (Popović 2017:69-71)

Sve strategije koje pripadaju nekonvencionaliziranoj indirektnosti imaju jednu zajedničku osobinu te, kako to navodi Bakšić: „Sve one izvode se tako indirektno i zaobilazno da im je teško pridružiti jasnu komunikacijsku intenciju. Govornik se oslobađa od odgovornosti ugrožavanja sagovornikovog *obraza* čineći svoju namjeru netransparentnom (Brown, Levinson 1987:211). Naime, sagovorniku se ostavlja da, prateći određene naznake, na svoj način interpretira govornikov izričaj, a kako ih opredjeljuje kriterij forme, a ne funkcije, mogu biti upućene i pozitivnom i negativnom *obrazu*.“ (Bakšić 2012:146)

Penelope Brown i Stephen Levinson su strategije nekonvencionalizirane indirektnosti klasificirali obzirom na kršenje Griceovih maksima.

Prvu skupinu čine tri strategije koje predstavljaju kršenje Griceove maksime relevantnosti, a to su: aluzije, upotreba asocijacija i pretpostavke.

Drugu skupinu čine strategije koje krše maksimu kvantiteta: elipse, litota, hiperbola i upotreba tautologija.

Treća skupina strategija krši maksimu kvalitete: ironija, metafora i upotreba retoričkog pitanja.

Četvrta skupina strategija krši maksimu modaliteta: elipse, dvosmislenost i nejasnost.

Strategije koje prikrivaju objekt ugrožavanja obraza su: prekomjerna uopćavanja i obraćanje nekom trećem umjesto sagovorniku (Bakšić 2012:146-160).

4.1 Aluzije

Aluzija je stilska figura kojom se na indirektan, prikriven način upućuje, odnosno aludira na neki objekat ili okolnost vanjskog konteksta. Aluzija je ustvari kratka izjava koja ukazuje na šire značenje onoga o čemu se govori.⁴

Aluzijama se kao strategijama nekonvencionalizirane indirektnosti sagovorniku kazuje kako nešto nije eksplicitno relevantno, te ga samim tim poziva da potraži odgovarajuću interpretaciju govornikovog iskaza (Bakšić 2012:146).

G1-İsteme mevzusuna takıldın?

G2- Aslında evet Emine. Yalçını çok severim biliyorsun, ama....

G1- O zaman hayır de!

G1-Da li si se zabrinula zbog prošnje?

G2-Ustvari i jesam Emine. Znaš da Jalçina mnogo volim, ali....

G1- Onda reci ne! (Vuslat, 7. epizoda, YouTube, A23 Medya, 18.02.1019.god.)

Govorno lice 1 aludira, odnosno indirektno daje do znanja sagovornici kako se ne želi udati za Jalçina, i indirektno traži savjet.

G1- Bir şey söyleyim mi sana? Tatlı kız değil mi? Hoşuma gitti, sevdim ben onu...

G2- Kerem. Çocuktur. Rahat bırak.

G1- Da ti kažem nešto. Baş je slatka djevojka zar ne? Svidjela mi se....

G2-Kerem. Ona je još dijete. Ostavi je na miru. (Vuslat, 9.epizoda, YouTube, A23 Medya, 04.03.2019.god.)

⁴ <https://bs.wikipedia.org/wiki/Aluzija>, posljednji put posjećeno 15.05.2020.god.

U ovom primjeru Govornik1 aludira, možda čak i u cilju provokacije, kako mu se sviđjela određena djevojka, na šta mu sagovornik daje do znanja da se ne slaže s tim.

G1- Sen bana nasıl Deren diyebilirsin?

G2- Öyle mi diyorsunuz Deren? Hanım. Peki. Siz ajansın içinde kimin kimlere nasıl hitab ettiğini gayet iyi biliyorsunuz, diye düşünüyorum. Siz bilirsiniz. Başka stajere ihtiyaç olan başka insanlar da var. Belki Aylın hanım gibi. Belki onun tarafına geçeyim. Beni kapar. Zaten hazır gibi duruyor.

G1- Kako mi se možeš obratiti sa Deren?

G2-Tako dakle Deren. Gospođo. Uredu. Mislim da znate kako se ko kome obraća u ovoj agenciji. Vi znate. Postoje i drugi ljudi kojima trebaju stažisti. Npr. kao gospođa Ajlin. Možda da stanem na njenu stranu. Primit' će me. Ionako jedva čeka. (Erkenci kuş, 17.epizoda, YouTube, Gold sunar, 27.10.2018.god.)

U ovom primjeru Govornik 2 aludira Govorniku1 kako on ima i druge ponude za posao i neće se ustručavati da ih prihvati ukoliko Deren, odnosno Govornik1 ne promijeni svoj odnos prema njemu.

G1- Oo kolay gelsin. Mahallemize hoş geldiniz. Sefalar getirdiniz. Maşallah kalabalıkta gelmişsiniz. İnşallah eliniz boş gelmediniz.

G1-Ooo dobro došli. Dobro došli u naše naselje. Donijeli ste radost. Maşallah puno vas je došlo. Nadam se da niste došli praznih ruku. (Erkenci kuş, 14.epizoda, YouTube, Gold sunar, 06.10.2018.god.)

Govornik koristeći strategiju aluzije želi dati sagovorniku do znanja kako se od njega očekuje određeni poklon, novac i sl.

G1: Senin de sohbetin de doyum olmuyor Leyla. Annanızla sohbet etmeyi bir özlemişsiniz bir özlemişsiniz. Maşallah.

G1-I ti nikako da prestaneš pričati Lejla. Baš si poželjela razgovarati sa majkom, ali baš. Mašallah. (Erkenci kuş, 17.epizoda, YouTube, Gold sunar, 27.10. 2018.god.)

U primjeru iznad G1 koristeći strategije aluzije i ironije želi sugerirati sagovorniku kako želi da razgovara sa njom.

G1- Selime güvenseydim seni çağırır mıydım? Öğlumdur, severim, ama kumaşını da bilirim.

G1- Da sam vjerovala Selimu, da li bih tebe zvala? Sin mi je, volim ga, ali znam i kakav je. (Jama, 2.epizoda, YouTube, Ay Yapım, 27.10. 2017.god.)

Govornik u ovom primjeru aludira na to da osoba o kojoj govori, odnosno Selim, nije osoba od povjerenja.

G1- Selin, sıkıntı yok.

G2- İbo sıkıntı var, çok büyük sıkıntı var. Bak, bugün bir kuyruğun rengini değiştirdi, yarın yüzümesini değiştirir, sonra batı balık. Ne yapalım? Cicin helvasını mı yelim?

G1-Selin, nema problema.

G2- Ibo, ima problema, velikih problema. Gledaj, danas se promijenila boja repa, sutra će se promijeniti način plivanja, a nakon toga potonu riba. Šta da radimo? Da jedemo Džidžinu halvu? (Her yerde sen, 1.epizoda, YouTube, Karga seven pictures, 14.06.2019.god.)

Govornik2 aludira na halvu koja se jede poslije dženaze, odnosno na taj način želi sagovorniku da dočara ozbiljnost situacije.

G1- Siz olmayınca bunlar kendileri muhatap olmaya kalkmışlar. Bu tahminci, affedersin abi, 'Öküz öldü ortaklık bitti', demiş.

G2- Ne demiş? Ne demiş?

G1- Şey... Idris baba yok...

G1- Kako vas nije bilo, oni su ostvarili međusobni kontakt. Ovaj procjenitelj je, da oprostiš brate, rekao :”Vo je krepao, dogovor je završio”.

G1- Šta je rekao? Šta je rekao?

G2-Ovaj....oca Idriza nema.... (Jama, 69.epizoda, YouTube, Ay Yapim, 25.09.2019.god.)

U izreci koju je Govornik1 prenio Govorniku2 aludira se na to da onaj koji je izrekao ovu rečenicu nije primoran poštovati raniji dogovor, obzirom da je ubijen onaj sa kojim je sklopio isti.

4.2 Pretpostavke

Pretpostavke su strategije koje krše maksimu relevantnosti. Ono što je zanimljivo vezano za pretpostavke jeste činjenica da iskaz može biti potpuno relevantan u kontekstu, a ipak kršiti maksimu relevantnosti (Bakšić 2012:147).

G1- Bunlar ne?

G2- Gelirken arabada köfte ekmek yapar bir abi vardi, oradan bir köfte ekmek ve ayran aldım, açmışsınızdır.

G1- Šta je to?

G2- Dolazeći sam vidio jednog prijatelja koji pravi ćufte, i kod njega sam kupio ćufte, hljeb i ajran, mislio sam zasigurno ste ogladnili. (Vuslat, 7.epizoda, YouTube, A23 Medya, 18.02.2019.god.)

U ovom primjeru upotrebom perfekta na –miş Govornik 2 izražava pretpostavku da je njegov sagovornik ogladnio i u skladu s tim iznosi ponudu.

G1- Uzun zamandır tanıyorum, dedin.

G2- Çocukluğumuzdan beri.

G1- Haydi yaa. Ben kime neyi anlatıyorum Canım. Kusura bakma ben bilmeden pot kırdım galiba.

G2- Yok canım, burda konuşulan, burda kalır.

G1- Rekao si da ga poznaješ već dugo.

G2- Od djetinjstva.

G1- Stvarnoo...Šta ja, i kome ja pričam, dušo. Izvini, izgleda da sam nesvjesno rekla nešto što nisam trebala.

G1- Ne dušo, ono o čemu se ovdje pričalo, ovdje i ostaje. (Her yerde sen, 6.epizoda, YouTube, Karga seven pictures, 19.07.2019.god.)

U ovom primjeru Govornik 1 upotrebom iskaza “*ben bilmeden pot kırdım galiba*” pretpostavlja da je uvrijedio sagovornika, te mu se izvinjava.

G1- Belki Selin suçludur. Belki patron haklıdır. Hiç aklınıza gelmedi mi bu? Belki patronun çok geçerli nedenleri vardır kızmakta. Mesela sorularına cevap vermemiştir. Ya da çok önem verdiği bir konuda yalan söylemiştir, mesela. Bu olmaz mı yanı?

G2- Bak sen de çok kırgınsın. Ne oluyor oğlum size? Ne güzel anlaşıyordunuz. Aranızda bir sorun varsa halletmeye çalışalım.

G1- Možda je Selin kriva. Možda je šef u pravu. Zar vam to nije palo na pamet? Možda šef ima valjane razloge za ljutnju. Možda mu nije odgovorila na pitanja. İli mu je, možda, slagala po pitanju nečeg jako bitnog. Zar to ne može biti?

G2- Vidi, i ti si jako ljut. Šta se vama dešava sine? Kako ste se samo lijepo slagali? Ako među vama ima neki problem, hajde da pokušamo riješiti. (Her yerde sen, 9.epizoda, YouTube, Karga seven pictures, 09.08.2019.god.)

U primjeru iznad Govornik 2 iz sagovornikovih riječi izvlači pretpostavku da između Govornika 1 i treće osobe (Selin) postoji neki problem.

4.3 Litota

Litota je strategija koja ruši maksimu kvantiteta, odnosno iskaz sadrži manje ili više informacija, nego što je potrebno i samim tim nastoji navesti sagovornika da potraži razlog za to. U engleskom jeziku ova se strategija koristi u odgovorima na komplimente, ekspresivnoj kritici i prihvatanju ponude. Prema Leechu postoji prirodna sklonost ka pretjerivanju u učtivosti (*overstatements-hiperbole i understatements-litote*). Litote u engleskom jeziku mogu biti ironične i koriste se kada neko želi da umanjí jačinu iskaza bez da želi da prikríje pravo značenje. Leech razlog postojanja ove strategije nalazi u principu Pollyanna prema kojem ljudi potenciraju ljepšu stranu života i ugodnije teme (Bakšić 2012:148).

Litote se obično koriste kada ljudi žele da budu skromni ili uljudni. Npr.

-Neko ko je osvojio zlatnu medalju na Olimpijskim igrama može pokušati da umanjí svoju pobjedu koristeći iskaz „It's not a big deal“- „Nije to toliko bitno“.

-Neko ko želi da izbjegne konflikt će reći „U redu, naša mišljenja se baš i ne poklapaju“.

Litote se koriste u izražavanju ekspresivne kritike, npr. „Nije me oduševila izborom odjevne kombinacije“.⁵

G1-Güzel aldın intikamını, tebrik ederim.

G2- Sen de güzel hak ettin ama.

G1- Bay Yanlış...evli aşka inanmam falan, güzel, güzel cümleler yanı...

G2-Tamam, biraz acımasız olduğumu kabul ediyorum.

G1- Lijepo si se osvetila, čestitam.

G2- I ti si lijepo zaslužio.

⁵ <https://examples.yourdictionary.com/examples-of-understatement.html>, posljednji put posjećeno 19.09.2020.

G1- Gospodin Pogrešni.....ne vjerujem u ljubav u braku, zaista divne, divne rečenice.

G2-Dobro, priznajem da sam bila malo okrutna. (Bay Yanlış, 5.epizoda, YouTube, Gold sunar, 24.07.2020.god.)

U ovom primjeru Govornik2 koristi adverbijal za umanjivanje “biraz”- “malo” kako bi svoj iskaz učinila što manje “oštrim” obzirom da se radi o neugodnim temama.

G1- Nasıl rol yaptıysak artık annen benden nefret ediyor.

G2- Nefret demeyelim, hayal kırıklığı o.

G1- Kako smo samo odglumili, sada me tvoja majka mrzi.

G2- Nemojmo govoriti mrzi, samo je razočarana. (Bay Yanlış, 6.epizoda, YouTube, Gold sunar, 07.08.2020.god.)

Govornik 2 u primjeru iznad nastoji prikazati situaciju manje lošom pa upotrebljava niže pozicioniran determinator kako bi ublažila stvarno stanje, odnosno stvarni emocionalni stav.

G1- Ne güzel çiçekmiş bu böyle.

G2- Çiçek işte. Fazla anlamı yüklemeyelim.

G1- Kako je samo lijep ovaj cvijet.

G2- Običan cvijet. Nemojmo mu pridavati previše značenja. (Her yerde sen,13.epizoda, YouTube, Karga seven pictures, 13.09.2019.god.)

U ovom primjeru litota se koristi na netipičan način, gdje se njom ublažava poželjna kvaliteta nečega.

G1-Yanı böyle ufak tefek çok küçücük minicik hataçıklar yapmış olabilirim.

G1-Moguće je da sam napravila neke male, majušne, jako minijaturne greškice. (Her yerde sen, 14.epizoda, YouTube, Karga seven pictures, 20.septembar 2019.god.)

U ovom primjeru u strategiji litote su korišteni adverbijali za umanjivanje, ponovo kako bi se situacija prikazala manje lošom.

4.4 Hiperbola

Hiperbola je strategija suprotna litoti. Koristeći hiperbolu, govornik kazuje više nego što je potrebno. Hiperbola kao strategija nekonvencionalizirane indirektnosti ustvari znači dodavanje, pretjerivanje, preuveličavanje i koristi se u izražavanju ekspresivne kritike, izvinjenja, komplimentata i za izražavanje velike i neodređene količine nečega (Bakšić 2012:149).

G1- Merhaba Mevkube hanım.

G2- Hoşgeldiniz. Nasılsınız Can bey?

G1- Sağolun, siz nasılsınız?

G2- Sizi gördük, daha iyi olduk. Güneş gibi doldumuz mahalleyi. Maşallah. Hakikaten maşallah.

G1- Zdravo gospođo Mevkibe.

G2- Dobro došli. Kako ste gospodine Džane?

G1- Hvala vam, kako ste vi?

G2- Kako smo vas vidjeli još smo bolje. Poput sunčane svjetlosti ste ispunili ulicu. Maşallah. Zaista maşallah. (Erkenci kuş, 9.epizoda, YouTube, Gold sunar, 28.08.2018.godine)

G1- OOO Ortadoğu Balkanların en büyük kaçakçıları gelmiş.

G1- OOO, dobro došli najveći krijumčari Srednjeg Istoka i Balkana. (Çukur, 53.epizoda, YouTube, Ay Yapım, 21.02.2019.godine).

G1- Bir iş adamın farklı rolleri oynuyorum.

G2-Yalnız var ya, bu iş adamı yıkılıyor. Eminim fotoğraflar çok güzel oluyordur.

G1- Igram nekoliko različitih uloga jednog biznismena.

G2- Samo da ti kažem, taj biznismen je baš zgodan. Sigurna sam da izlaze jako lijepo fotografije. (Erkenci kuş, 12.epizoda, YouTube, Gold sunar, 22.09.2018 godine).

U primjerima iznad strategija hiperbole je upotrijebljena u govornim činovima komplimenata.

G1- Mevkube teyzeciğim kötü bir haberim var. Galiba biz işe alamadık. Bizden daha ucuza veren birini buldular.

G2- Yok artık, olur mu kızım bu fiyatta? Ben de kırk yılın Mevkube isem elleri lezzeti dillere destan bu işi onlara yedirtmem kızım.

G1- Tetka Mevkube, imam loše vijesti. Izgleda da nismo dobile posao. Posao je dobio neko ko je nudio jeftinije od nas.

G2- Nije moguće, zar može po ovoj cijeni? Ako sam ja sto godina Mevkube, ako je moje umijeće i ukus mojih jela naširoko poznat onda im neću dozvoliti da uzmu ovaj posao. (Erkenci kuş, 10.epizoda, YouTube, Gold sunar, 04.09.2018.godine).

U primjeru iznad na turskom jeziku vidimo da nije korišten broj sto, već broj četrdeset (kırk). Ovaj broj se u turskom jeziku koristi za „izražavanje velike i neodređene količine nečega, odnosno vremenskog trajanja koje se subjektivno i s afektacijom procjenjuje kao „vrlo dugo““ (Čaušević 1996:173) U ovom primjeru pretjerivanje je korišteno ne u svrhu komplementiranja drugog, već u samohvali, što krši maksimu skromnosti.

4.5 Upotreba tautologija

Upotreba tautologija je strategija koja ruši maksimu kvantiteta u kojoj „govornik iznoseći očigledne i svima poznate činjenice (iskaz ne sadrži niti jednu novu informaciju) poziva sagovornika da potraži „informativnu interpretaciju“ „neinformativnog izričaja““ (Bakšić 2012:151).

Ova se strategija može upotrijebiti prilikom izvinjavanja, izražavanja ekspresivne kritike, odobravanja ili neodobravanja.

G1- Neymiş o gerçek?

G2-Birbirleri için bir şeyleri feda etmeyi hazır olmadıkları gerçeyi. İnsan hayatta herşey aynı anda kazanamaz. Kural kuraldır. Uyacaksınız.

G1- Koja je to istina?

G2- Istina da nisu spremni da žrtvuju neke stvari jedno za drugo. Čovjek ne može sve u odjednom da dobije. Pravilo je pravilo. Pridržavat ćete ga se. (Her yerde sen, 1.epizoda, YouTube, Karga seven pictures, 14.06.2019.god.)

U ovom primjeru Govornik 2, nadređeni, govornik koji u ovom razgovoru ima određenu moć, naglašava svojoj sagovornici da se pravila koja je uveo na radnom mjestu (nema romantičnih odnosa među saradnicima) moraju poštovati.

4.6 Upotreba kontradikcija

Prema Bakšić „upotreba kontradikcija je strategija koja krši maksimu kvalitete –govori istinu i budi iskren/a, koja je osnovni princip upotrebe jezika, jer bi učenje jezika u zajednici u kojoj svi lažu bilo nemoguće“. Bakšić također navodi da korištenjem ove strategije govornik istovremeno tvrdi dvije proturječne stvari, i samim tim sugerira sagovorniku da ono što on tvrdi ne može biti istinito, pa ga poziva da potraži interpretaciju izričaja (Bakšić 2012:152).

G1- Yanındaki adam kim?

G2- Ya kardeşim, ya düşmanım. O öğreneceğiz.

G- Ko je čovjek pored tebe?

G2- Ili moj prijatelj/brat, ili moj duşmanin. Saznat ćemo. (Çarpışma, 5.epizoda, Youtube, Ay Yapım, 20.12.2018.god.)

U ovom primjeru kontradikcija je ostvarena tako što Govornik 2 koristi antonime u „prijatelj/brat ili duşmanin.“

G1- İki dakika yaa, sadece iki dakika ciddi konuşacaktık.

G2- Tamam, tamam gerçekten..açıkcası, traumam var mı yok mu ben bilmiyorum. Bence yok öyle büyük bir şeyler, büyük bir olay yaşamadım, öyle ya beni üzen işte, ne bileyim, canım acıtan, kalbimi kıran falan bir şeyler olmadı. Hatırlamıyorum yani. Belki de benim traumam hiç traumam yaşamamam gibi paradoksal bir şey yani.

G1- Dvije minute, samo dvije minute da pričamo ozbiljno.

G2- Dobro, dobro, zaista, iskreno... ne znam da li imam neku traumu ili ne. Po mom mişljenu nisam doživio tako te neke velike stvari, neki velik događaj, niti je bilo nečega što bi me rastužilo, povrijedilo, slomilo mi srce i slično. Ne sjećam se. Možda je moja trauma to što nisam doživio nikakvu traumu, odnosno takvo nešto paradoksalno. (Bay Yanlış, 3.epizoda, YouTube, Gold sunar, 10.06.2020.godine).

Strategija kontradikcije ostvarena kroz, kako to i sam Govornik 2 kaže, upotrebu paradoksa „*moja je trauma to što nisam doživio traumu*“.

G1- Açamam Ali.

G2- Niye? Kaçamadım diye mi? Ama kaçtım ben, kaçtım. Onlar yakaladı, yoksa ben kaçmıştım.

G1- Yok ondan değil abim, yani hem ondan hem değil.

G1- Ne mogu otvoriti Ali.

G2- Zašto? Zato što nisam mogao pobjeći? Ali pobjegao sam ja, pobjegao sam. Oni su me uhvatili, ali pobjegao sam.

G1- Nije zbog toga brate, odnosno i jeste zbog toga i nije. (Jama, 72.epizoda, YouTube, Ay Yapım, 23.09.2019.godine).

Strategija kontradikcije ostvarena kroz upotrebu pozitivnog i negativnog oblika glagola biti. Upotrebom ova dva oprečna oblika Govornik 1 želi se požaliti sagovorniku, odnosno navesti ga da shvati da je zarobljen zbog toga što je njemu pomogao pobjeći.

G1- Efsun'da değildin. O zaten parası verdi ve çekip gitti. Demek ki sen Yucel'deydin.

G2- Oladabilir de, olmayadabilir de.

G1- Nisi bio kod Efsun. Ona je ionako samo dala novac i otišla. Znači ti si bio kod Judžela.

G2- Možda i jeste tako, a možda i nije tako. (Jama, 76.epizoda, YouTube, Ay Yapım, 20.11.2019.godine).

U ovom primjeru strategija kontradikcije je korištena u govornom činu izbjegavanja, gdje Govornik 2 ne želi direktno odgovoriti svom sagovorniku, što opet može i implicirati kakav bi njegov odgovor zaista bio.

4.7 Ironija

Ironija je po definiciji jezički izraz i figura u kojoj je pravo značenje riječi ili prikriveno ili suprotno doslovnom značenju izraza, upotrijebljenih riječi. Ironija je forma crnog humora, podrugljivo stajalište, način izražavanja karakterističan po duhovitoj suprotnosti prividno pozitivnog izraza i stvarnog negativnog stajališta koje se tako prikriva.⁶

Marina Katnić-Bakaršić za ironiju kaže „Ovo je trop kod kojega je forma iskaza u suprotnosti sa sadržajem iskaza, te se značenje može shvatiti pomoću neverbalnih sredstava ili intonacije, odnosno pomoću konteksta“ (Katnić-Bakaršić 2001: 328).

Bakšić navodi: „Za Leecha je princip ironije princip drugog reda koji govorniku omogućava da bude neučtiv izgledajući učtivo. Pružajući govorniku priliku da zaobiđe učtivost, ovo je princip koji promovira/pomaže „antisocijalnu“ upotrebu jezika. Ali u isto vrijeme ima i pozitivnu funkciju da agresivnost pokaže u društveno prihvatljivom svjetlu“ (Bakšić 2012:153).

G1- Azizle kavga ettiniz mi?

G2-Yakışıklı mıyım hala?

G1-Jesi li se posvađao sa Azizom?

G2- Jesam li još uvijek zgodan? (Vuslat, 7.epizoda, YouTube, Ay Yapım,

Govornik 2 u primjeru iznad koristi strategiju ironije kako bi sagovornika naveo da skrene sa neugodne teme.

G1- Mevkubem bu satte azcık geç oldu biliyorum da, bir çay içelim mi?

G2- Gel Melihat, gel, bir sen eksiktin, gel, çay içeriz. Yaparım sana. Ben de diyordum Melihat ne zaman kapı çalacak da.

G1- Mevkube znam da je pokasno, ali šta misliš da popijemo jedan čaj?

⁶ <https://hr.wikipedia.org/wiki/Ironija>, posljednji put posjećeno 18.05.2020.god.

G2- *Uđi Melihat, uđi, samo si još ti falila, uđi, popit ćemo čaj. Napravit ću ti. I ja sam taman razmišljala kada će Melihat pokucati na vrata. (Erkenci kuş, 8.epizoda, YouTube, Gold sunar, 14.08.2018.godine).*

Primjer iznad predstavlja izražavanje strategije ironije kroz neslaganje i ekspresivnu kritiku.

G1- *Derenciğim her şey yolunda. Emre dışarıda müşterilerle konuşuyor. Osman'a bayılmışlar.*

G2- *Çok teşekkür ederim bu gereksiz bilgiler için, ama çok işim var.*

G1- *Draga Deren sve je u redu. Emre je napolju, razgovara sa mušterijama. Oduševljeni su Osmanom.*

G2- *Zaista se zahvaljujem na ovim bespotrebnim informacijama, ali imam posla. (Erkenci kuş, 12. epizoda, YouTube, Gold sunar, 22.09.2018.godine).*

Govornik 2/ Deren se ironično zahvaljuje svom sagovorniku za nepoželjne informacije koje joj je prenio. Ironično zahvaljivanje je društveno prikladan način da damo do znanja sagovorniku da nam nije bio ni od kakve pomoći.

G1-*Altan bey, iki kişi değillerdi.*

G2- *Öyle mi?*

G1- *Bence dışarıdan saldırdılar. Epeyce kalabalıkça silahları vardı.*

G2- *Oğlum sizin elinizdeki ne be? Su tabancası mı?*

G1- *Gospodine Altan, nisu bila dvojica ljudi.*

G2- *Tako znači?*

G1- *Mislim da su napali izvana. Imali su mnogobrojno oružje.*

G1- *Sine, šta je to vama u rukama? Pištolji na vodu? (Vuslat, 13. epizoda, YouTube, A23 Medya, 08.04.2019.godine).*

Govornik 1 koristi strategiju ironije u izražavanju ekspresivne kritike, odnosno on se nada da će njegovi sagovornici pravilno interpretirati njegov ironičan iskaz i uvidjeti svoju pogrešku.

G1- Aferin sana Zeynep. Herkesi ayağa kaldırdın, aferin sana.

G2- Svaka ti čast Zejnep. Sve si digla na noge (sve si uznemirila), svaka ti čast. (Çarpışma, 5.epizoda, YouTube, Ay Yapım, 20.12.2018.godine).

Aferin sana, ili kako bismo to mi preveli na bosanski jezik *svaka ti čast*, ili čak samo *aferim* u ovom je primjeru upotrijebljen u strategiji ironije gdje predstavlja govorni čin neslaganja i ekspresivne kritike. U istu svrhu ironija je upotrijebljena i u sljedećem primjeru.

G1- Zeynep sen Veli'yi öldürdün mü?

G2- Hayır, öyle bir şey olmamış. Çok istedim ama ancak yarayabildim.

G1- Maşallah sana. Çok güzel ters köşeyi yaratmışsın bravo. Allah senden razı olsun.

G1- Zejnep jesi li ubila Velija?

G2- Ne, ništa takvo. Željela sam, ali sam ga samo uspjela raniti.

G1- Maşallah. Stvorila si odličnu diverziju, bravo. Da te Allah nagradi. (Çarpışma, 7.epizoda, YouTube, Ay Yapım, 20.01.2019.godine).

G1- Nerede oturuyorsun?

G2- Istanbul'da.

G1- Çok açıklayıcı oldu gerçekten.

G1- Gdje stanuješ?

G2- U Istanbulu.

G1- *Nevjerovatno precizno, zaista. (Bay Yanlıs, 1.epizoda, YouTube, Gold sunar, 26.07.2020.godine).*

Govornik 1 na ironičan način pokazuje sagovorniku da bi na postavljeno pitanje trebao dati malo koncizniji, detaljniji odgovor, kako bi mogli nastaviti dalju komunikaciju.

4.8 Upotreba metafora

Metafora (grč. *meta* — promena, *pherein* — nositi; grč. μεταφορά — prenos) je skraćeno poređenje. Po njoj se ostvaruje prenos značenja tako da se istakne jedna zajednička osobina iz jednog područja života i svijeta koja se poveže s drugim područjem.⁷ Prema Katnić-Bakaršić, metafora služi „da bi se premostio jaz između starog (poznatog) i novog (koje još nema ime), ona je način da nešto vidimo kao nešto drugo. Načini metaforizacije su zapravo oblici spoznaje“ (Katnić-Bakaršić 2001:323).

U turskom jeziku česte su animalne metafore: *aslan* (lav), *koç* (ovan- uvijek se koristi kao *koçum*- moj ovan/moj momče, moja momčino), *kuzu* (jagnje). Ove metafore u sebi sadrže pozitivnu konotaciju, međutim postoje i one sa negativnom: *eşek* (magarac, budala, glupan), *it* (džukela), *köpek* (pseto), *okuz* (vo, budala..), kao i sama riječ *hayvan* (životinja) (Bakšić 2012:155).

G1- *Kolay yönetilebiliyor, ablasını hiç sevmiyor, en büyük para ihtiyacı var.*

G2- *Seni gidi seni. Yılansın.*

G1- *Lahko se njome upravlja, nimalo ne voli svoju sestru, i ponajviše, treba joj novac.*

G2- *Ah ti. Prava si zmija. (Vuslat, 8.epizoda, YouTube, A23 Medya, 25.02.2019.godine.).*

G1- *Nehir mi burda? Enerji yana çekti beni. Negatif enerji. Yılan enerjisi.*

⁷ <https://sr.wikipedia.org/wiki/Metafora>, posljednji put posjećeno 22.05.2020.god.

G2- Je li Nehir ovdje? Privukla me njena energija. Negativna energija. Energija zmije. (Vuslat, 13.epizoda, YouTube, A23 Medya, 08.04.2019.godine).

Primjeri iznad su primjeri standardizirane metafore, gdje većina slušatelja ima istu stereotipnu predstavu o zmijama.

U prvom primjeru pored metafore o zmijama vidimo i uzvični akuzativ „*seni gidi seni*“ koji može biti pokazatelj dvosmislenosti.

G1- Bu mahalle hırsız gelir miydi? Başkan uyuyor mu? Başkan!

G2- Uyuyor başkan. Geçeleri uyuyor başkan. Biz senin gibi vampir olmadığımız için geçeleri biz insanlar uyuyoruz.

G1- Zar bi u ovu ulicu dolazio lopov? Zar načelnik spava? Načelniče!

G2- Spava načelnik. Po noći načelnik spava. Kako mi nismo vampiri poput tebe, mi ljudi uvečer spavamo. (Erkenci kuş, 23.epizoda, YouTube, Gold sunar, 08.12.2018.godine).

Aludirajući na standardizirane pretpostavke o vampirima u primjeru iznad Govornik 2 upućuje sagovorniku ekspresivnu kritiku.

G1- Unutmamışsın!!

G2- Eşek! Sen benden ne zaman bir şey istedin ben unuttum? Al bakalım küçük hanım.

G1-Nisi zaboravio!

G2- Magarçe! Kad si ti to od mene nešto tražila, a da sam ja zaboravio? Uzmi gospođice. (Vuslat, 15.epizoda, YouTube, A23 Medya, 22.04.2019.godine).

U primjeru iznad korištena je imenica *eşek-magarac*, koja inače ima negativno konotacijsko značenje, međutim ovdje je slučaj o šali između dva bliska sagovornika. U primjerima ispod vidjet ćemo pozitivno i negativno korištenje animalnih metafora.

G1- Uf Cemil, aslansın be!

G1- Uf Džemile, lafčina si! (Çarpışma, 5.epizoda, YouTube, Ay Yapım, 20.12.2018.godine).

G1- Bak, açırsam Kadir Adalı kadar köpek bir adam olmasın bu dünyada. (Çarpışma, 1:47:30, 5.epizoda.)

G1- Gledaj, ako pogledam, neka na ovom svijetu ne oстане džukela kakav je Kadir Adalı. (Çarpışma, 5.epizoda. YouTube, Ay Yapım, 20.12.2018.godine).

G1- Ferit iyi bir adam Serkan. Dalgasız bir deniz, senin gibi değil yanı.

G1- Ferit je jako dobar čovjek Serkane. On je mirno more, odnosno, nije poput tebe. (Sen çal kapımı, 1.epizoda, YouTube, MF Yapım, 08.07.2020.godine)

U posljednjem primjeru govornik upotrebom metafore *O dalgasız bir deniz*, te govoreći sagovorniku da je on upravo suprotno izražava ekspresivnu kritiku.

4.9 Upotreba retoričkog pitanja

Retoričko pitanje je posebna upotreba upitne rečenice bez namjere da stvarno označi pitanje. Takva upitna rečenica je, zapravo, izjavna rečenica. Na retoričko pitanje se ne očekuje i ne traži odgovor. Kada se jedna misao kaže u obliku pitanja na koje se ne očekuje odgovor, pošto se njime u stvari ništa i ne pita, već se samo pojačava određena emocija, dobija se retoričko pitanje.⁸ A kako kaže Katnić- Bakaršić, retoričko pitanje je pitanje „na koje nema odgovora ili ga govornik ni ne očekuje, a sa svim svojom podvrstama zamjenjuje izjavnu rečenicu“ (Katnić-Bakaršić 2001:318).

Retoričko pitanje predstavlja strategiju kojom se krši maksima kvaliteta, te se najčešće upotrebljava prilikom isprike i ekspresivne kritike (Bakšić 2012:156).

G1-Hoşgeldin demeyecek misin?

G2- Bu dükkani yakan, evimi, yurdumu yok eden, yüzüme ve Ferideme tokat atan, sana mi?

G1- Zar mi nećeš poželjeti dobrodošlicu?

G2- Tebi koja je zapalila ovu radnju, uništila moj dom, ošamarila mene i moju Feride, tebi? (Vuslat, 8.epizoda, YouTube, A23 Medya, 25.02.2019.godine).

U primjeru iznad retoričkim pitanjem je izražena ekspresivna kritika.

Aradiğınız kişi şu an ulaşlamıyor....

G1- Sen beni engeledin mi? Ah Emre beni engelemenin bir yolu yok! Anlayamadın ki...

Birani pretplatnik je trenutno nedostupan...

G1- Zar si me blokirao? Ah Emre ne postoji način da mene blokiraš! Još nisi shvatio.. (Erkenci kuş, 16.epizoda, YouTube, Gold sunar, 20.10. 2018.godine).

U ovom primjeru govornik je iznenađen sagovornikovim postupkom, te iskazuje jedan vid prijetnje. Slijedi još nekoliko primjera upotrebe strategije retoričkog pitanja:

⁸ <https://www.opsteobrazovanje.in.rs/srpski-jezik/knjizevnost/stilske-figure/retoricko-pitanje/>, posljednji put posjećeno 19.09.2020.

G1- Ben ne yapıyorum yaa?

G2- Hmm, hiç fikrim yok. Sarılıyorsun. Evet şu an bu sarılmak.

G1- Aaa šta ja to radim?

G2- Hmm, nemam pojma. Grliš. Da, ovo sad je grljenje. (Erkenci kuş, 10.epizoda, YouTube, Gold sunar, 04.09.2018.godine).

U datom primjeru Govornik 1 se pretvara da nije svjestan svojih postupaka te sagovorniku postavlja retoričko pitanje.

G1- Simetri hastalığı var da bunda.

G2- Bilmez miyim?

G1- Ovaj je opsjednut simetrijom.

G2- Zar ja to ne znam? (Her yerde sen, 14.epizoda, YouTube, Karga seven pictures, 20.09.2019.godine).

Govornik 2 upotrebom retoričkog pitanja implicira da već poznaje karakterne osobine osobe koja je predmet njihove komunikacije.

G1- Abi sen manyak mısın?

G2- Değil miyim?

G1- Brate jesi manijak ti?

G2- A zar nisam? (Jama, 82.epizoda, YouTube, Ay Yapım, 02.01.2020.godine).

U primjeru iznad Govornik 2 upotrebom retoričkog pitanja daje do znanja sagovorniku da njegovu postupci ne treba da ga iznenađuju i da na osnovu zajedničke pozadine treba da shvati da je to za njega uobičajeno.

G1- Şöyle anlatayım. Aslında Selin biz bize olalım istedi, daha sakın olsun istedi ama... biliyorsun, zaten tavlaya kadar göbeğim çatladı ikna edene kadar yapmadığım romatik hareket kalmadı. Ben de bütün dünya duysun, herkes duysun istedim yanı. Haksız mıyım Allah aşkına?

G1-Da ovako objasnim. Selin je željela da budemo samo mi, da bude mirnije, ali... znaš, ionako sam se mnogo namučio, ionako nije ostala niti jedna romantična gesta koju nisam uradio dok je nisam ubijedio. Želio sam da cijeli svijet čuje. Zar nisam u pravu pobogu? (Sen çal kapımı, 1.epizoda, YouTube, MF Yapım, 08.07.2020.godine).

Govornik na kraju svog izlaganja/objašnjenja želi upotrebom strategije retoričkog pitanja navesti sagovornike da barem i pomisle kako je njegov postupak opravdan.

4.10 Dvosmislenost

Dvosmislenost je pojam koji se koristi da označi nešto što se može shvatiti na dva načina, nešto sa dva smisla, nešto neodređeno. Ljudi često znaju da budu dvosmisleni, pogotovo kada ne žele da daju direktan odgovor na postavljeno pitanje. Pa tako, dvosmislena osoba će, bilo da pita nešto ili odgovara na postavljeno pitanje, svoje izlaganje upakovati tako da uvijek može da se protumači na više načina.⁹

„Dvosmislenost se postiže i upotrebom metafora, kada njihove konotacije nisu jednoznačne. Tačnije, sve nekonvencionalizirane strategije koriste dvosmislenost u njenom najširem značenju: kao dvoznačnost između doslovnog značenja iskaza i njegovih mogućih implikatura“ (Bakšić 2012:156).

U narednim primjerima govornik otvoreno pokazuje da ne razumije šta njegov sagovornik želi reći te traži od njega/nje da mu to otvoreno kaže.

G1- Evet, çok haklısın, ama ben bu sefer gerçek adaletten adalet istiyorum. Yani işiini yapmanı istiyorum.

G2-Açık konuş Kerem. Sizin gibiler asla bir şey almadan vermez.

G1- Da u pravu si, ali ja ovaj put pravdu želim od prave pravde. Odnosno, želim da radiš svoj posao.

⁹ <https://velikirecnik.com/2017/12/22/dvosmislenost/>, posljednji put posjećeno 19.09.2020.

G2- *Otvoreno govori Kerem. Takvi poput tebe nikad ne daju ništa, a da ne traže nešto zauzvrat. (Vuslat, 11.epizoda, YouTube, A23 Medya, 18.03.2019.godine).*

G1-*Bebe, çözdünüz mü?*

G2-*Yok çözemedik. Çünkü bizim tüm aşklarımız imkansız Cumali bey.*

G1- *La havleee, gene değişik değişik konuşmaya başladın.*

G1- *Bebo, jeste li riješili?*

G2- *Nismo. Zato što su sve naše ljubavi nemoguće gospodine Džumali.*

G1- *Bože sačuvaaj, ponovo si počeo čudno govoriti. (Jama, 53. Epizoda, YouTube, Ay Yapım, 21.02.2019.godine).*

U primjerima iznad govornik pokazuje da ne razumije šta njegov sagovornik želi reći, te traži od njega da mu to jasno, i otvoreno kaže bez dvosmislenosti.

G1- *Kiminle konuşuyordun az önce?*

G2- *Ben mi? Bir arkadaşimla konuştum.*

G1- *Ha, ağzın kulaklarındaydı.*

G2- *Ağzım? Şey... ben gülüyorum ya hep. Pozitif bir insanım ya abi... Ayrıca ağzım nasıl kulaklarımda olsun.*

G1- *S kim si pričala maloprije?*

G2- *Ja? Sa jednim prijateljem.*

G1- *Ahaa, usta su ti bila u ušima.*

G2- *Usta...? Onaj... ja se uvijek smijem. Brate, ja sam pozitivna osoba. Uostalom kako će mi usta biti u ušima? (Erkenci kuş, 21. Epizoda, YouTube, Gold sunar, 24.11.2018.godine).*

Govornik 2 izbjegava dati direktan odgovor na pitanja koja mu postavlja sagovornik, te upotrebom strategije dvosmislenosti nastoji skrenuti s, očigledno, za nju neugodne teme.

G1- Haberi aldım Nehirden ve biz de Kemal amcanla ilk uçağa atlayıp geldik. Biz eski dostuz. Bizim bir yardımınız olur mu diye...

G2- Aslında olur Şehrazat hanım. Aslında yardımınız iyi olur.....du.... eğer ben satılık olsaydım.

G1- Nehir nam je prenijela vijest i Kemal i ja smo sjeli na prvi avion i došli. Mi smo stari prijatelji. Htjeli smo da vidimo da li možemo nekako pomoći....

G2- Ustvari i možete gospođo Şehrazat... ustvari mogli biste.... ako bih ja bio na prodaju.... (Vuslat, 12.epizoda, YouTube, A23 Medya, 01.04.2019.godine).

Govornik 2 upotrebom strategije dvosmislenosti pokazuje svojoj sagovornici da je razumio da se iza njenih namjera krije nešto drugo.

G1. Sana ne oldu? Niye böylesin?

G2- Aziz bütün yetkilerimi elimden aldı.

G2- Haaa, dibe hoş geldin. Nasıl? Soğuk değil mi buralarda?

G1- Ben soğuğa hiç sevmem Kerem.

G1- Şta je tebi? Zašto si takva?

G2- Aziz mi je oduzeo sve ovlasti.

G1-AA dobro došla na dno. Kako je? Zar ovdje nije hladno?

G2- Ja nimalo ne volim hladnoću Kerem. (Vuslat, 13.epizoda, YouTube, A23 Medya, 08.04.2019.godine).

Dvosmislenost realizirana kroz odgovor na metaforički iskaz „dobro došla na dno, zar ovdje nije hladno?“- „Ja nimalo ne volim hladnoću“, čime sagovornica implicira da joj se ne dopada situacija u kojoj se našla.

G1- Gültem, Sultan benim yaptığım krepleri çok sever da, haydı yardım et ona krep yapalım.

G2- Her hayırda bir şer, her şerde bir hayır var.

G1- Gultem, Sultan mnogo voli one palačinke koje ja pravim, hajde pomoz mi da joj napravimo.

G2- U svakom dobru ima neko zlo, u svakom zlu ima neko dobro. (Vuslat, 14.epizoda, YouTube, A23 Medya, 15.04.2019.godine).

Strategija učtivosti realizovana kroz upotrebu dvosmislene izreke Govornika 2.

G1- Aliço emin misin, burdan mı geçiyorlar?

G2- Emin değilim, emin değilim.

G1- Aliço o, Aliço, emin değil, lütfen bunlara dikkat edelim, lütfen.

G1- Aliço, jesi li siguran da ovuda prolaze?

G2- Nisam siguran, nisam siguran.

G3- Aliço je on, Aliço, nije Emin (siguran), pazimo na to molim vas. (Jama, 53.epizoda, YouTube, Ay Yapim, 21.02.2019.godine).

Strategija dvosmislenosti u primjeru iznad se realizira kroz upotrebu riječi „emin“, koja može označavati pridjev *siguran*, a može biti i vlastito ime. Nerazumijevanje između Govornika 1 i Govornika 2 rješava treći sagovornik koji objašnjava da je u pitanju dvosmislen pojam.

G1- Sanem gerçekten ilginç bir kız değil mi? Sanki bir şey saklamayı seviyor gibi. Böyle sordükça kaçıyor gibi. Haksız mıyım?

G1- Sanem je zaista zanimljiva djevojka, zar ne? Kao da voli nešto da krije. Kao da bježi kad je se ovako upita. Zar nisam u pravu? (Erkenci kuş, 15.epizoda, YouTube, Gold sunar, 13.10.2018. godine).

Pridjev *ilginç* može imati i pozitivne i negativne konotacije, odnosno može se tumačiti i kao kompliment i kao uvreda, te se kroz njega u ovom primjeru očituje strategija dvosmislenosti.

4.11 Nejasnost

Nejasnost je strategija u kojoj govornik može biti toliko indirektan da sagovorniku ostane skriven objekt ugrožavanja obraza. U isto vrijeme može mu ostati nejasan i sam sadržaj iskaza, naprimjer: *Izgleda da je neko malo više popio; Možda je neko napravio neki nestašluk.* (Bakšić 2012:158).

G1- *Bu devirde kim mektup yazıyor ki? Mail atmak varken. Ne o öyle? Kim yazdı?*

G2- *Biri.*

G1- *Biri? Kim o biri?*

G1- *Ko danas uopće piše pisma? A postoji slanje e-mailova. Šta je to tako? Ko je napisao?*

G2- *Neko.*

G1- *Ko je taj neko? (Erkençi kuş, 16.epizoda, YouTube, Gold sunar, 20.10.2018.godine).*

G1- *Çok beğendiğim biriyle röportaj yapmış onu bakıyorum.*

G2- *Çok beğendiğin biri?*

G1- *Urađena je reportaža sa nekim ko mi se jako sviđa, i evo to gledam.*

G2- *Neko ko ti se jako sviđa? (Her yerde sen, 16.epizoda, YouTube, Karga seven pictures, 04.10.2019.godine).*

G1- *Haklısın bacım, adamın biri kocamı öldürse aynısını yapardım.*

G1- *U pravu si sestro, da meni neko ubije čovjeka, isto bih uradila. (Jama, 6.epizoda, YouTube, Ay Yapım, 05.01.2020.godine).*

U primjerima iznad za izražavanje nejasnosti korištena je neodređena zamjenica biri (neko). Slijedi još nekoliko primjera strategije nejasnosti:

G1- Sen nasıl bir şeysin böyle?

G2- Niye abi? Kötü bir şey miyim?

G1- Kako si samo takva?

G2- Zašto brate? Zar sam loša? (Vuslat, 13.epizoda, YouTube, A23 Medya, 08.04.2019.godine).

U primjeru iznad Govorniku 2 ostaje nejasna implikatura izraza Govornika 1, te traži od svog sagovornika da mu pojasni da li njegov izraz nosi pozitivnu ili negativnu konotaciju.

G1- Bir süre sonra siliniyor insan aklından anıları, sevdikleri... Onları hatırlatacak bir şey olmayınca da....unutuyor insan.

G1- Bu taş bize mi şimdi Meliha hanım?

G2- Üstüne alınan alınır.

G1- Nakon nekog vremena izbriše čovjek iz sjećanja uspomene, voljene... Kad nemaš ništa što bi te podsjećalo na njih... zaboravi čovjek.

G2- Je li to upućeno nama gospođo Meliha?

G1- Kome god ko se pronađe u tome. (Jama, 58.epizoda, YouTube, Ay Yapım, 28.03.2019.godine).

U ovom primjeru Govornik 1 u svom govornom činu koristi imenicu *insan*, a ustvari nastoji da njen sagovornik razumije njenu implikaciju, što vidimo u sljedećoj rečenici *Üstüne alınan alınır*.

4.12 Prekomjerna uopćavanja

Uopćavanje ili generalizacija po svojoj definiciji znači izvesti, izvoditi opći zaključak, a ne poseban, uopćavati, misliti ili govoriti općenito, a ne konkretno. Generalizacija je podvrgavanje pojedinačnog općenitom, uopćavanje, uopćenje, uopćenost, poopćenje. Generalizacija znači i olako neprimjereno zaključivanje iz pojedinačnih slučajeva.¹⁰

Korištenjem ove strategije objekt ugrožavanja obraza može zamagliti i iznošenje određenih pravila. U takvoj situaciji sagovornik mora da odluči da li se to pravilo odnosi na njega. U okviru ove strategije u istoj funkciji se mogu koristiti i poslovice, iako se one najčešće koriste u nemodificiranom direktnom obraćanju. Npr. *Ko se zadnji smije, najslade se smije* (Bakšić 2012:159).

G1- Bak bir laf vardır. Zaman bir kılıçtır. Eğer zaman gelince sen zamanı kesmezsen zaman seni ve sevdiklerini keser.

G1- Gledaj, postoji jedna poslovice. Vrijeme je mač. Ako ti, kad dođe pravi trenutak, ne presiječeš vrijeme, vrijeme će posjeći tebe i tvoje voljene. (Vuslat, 8.epizoda, YouTube, A23 Medya, 25.02.2019.godine.).

G1- Çok küçük bir olaydı, ama....

G2- Evlat, koca yangın bir kıvılcıdan çıkar, küçük deme, küçük diye bir şey yoktur.

G1- Bio je to jako mali događaj, ali...

G2- Sine, veliki požari i nastaju iz male iskrice, ne govori da je mali, ne postoji nešto malo. (Vuslat, 8.epizoda, YouTube, A23 Medya, 25.02.2019.godine.).

U primjerima iznad govornik upotrebom poslovice daje savjet svom sagovorniku.

¹⁰ http://hjp.znanje.hr/index.php?show=search_by_id&id=fFdnXRA%3D, posljednji put posjećeno 19.09.2020.

G1- Sanem sen bu kadar aşıksın bu adama, söylediğin kadar çabuk unutabilecek misin herşeyi?

G2- Bir kadın isterse herşey yapar Ayhan.

G1- Sanem ti si toliko zaljubljena u tog čovjeka, da li ćeš zaista moći, kako tvrdiš, sve brzo da zaboraviš?

G2- Ajhan, žena može napraviti sve, ukoliko to želi. (Erkenci kuş, 9.epizoda, YouTube, Gold sunar, 28.08.2018.godine).

U ovom primjeru Govornik 2 koristi pretjerano uopćavanje kako bi uvjerila svoju sagovornicu u ozbiljnost svojih namjera.

G1- Şirket bana ihtiyacı var?

G2- Şirket sana ihtiyacı varsa o şirket batmış demekir.

G1- Cengiz, dolu insan işiyle, boş insan kişiyle uğraşır.

G1- Potreban sam firmi.

G2- Ako si ti firmi potreban, znači da je ta firma propala.

G1- Džengiz, ispunjeni ljudi se bave svojim poslom, besposličari se bave tuđim poslovima. (Erkenci kuş, 51.epizoda, YouTube, Gold sunar, 06.08.2019.godine).

Govornik 1 upotrebom ove poslovice, kroz koju se emituje strategija pretjeranog uopćavanja, daje do znanja sagovorniku da njegova provokacija nije uspjela.

G1- Bu arada arkadaşımı işe aldım.

G2- Arkadaşımı işe mi aldın? Oğlum delirdin mi sen?

G1- Niye ki?

G2- Atalarımız vakti zamanda bu konuda ne demişler? Bana arkadaşımı söyle sana kim olduğunu söylerim.

G1- I da, zaposlio sam ti prijateljicu.

G2- Moju prijateljicu si zaposlio? Sine, jesi poludio ti?

G1- A zašto?

G2-Šta su naši preci nekada davno kazali? Reci mi ko ti je prijatelj, pa ću ti reći ko si ti. (Bay Yanlış, 2.epizoda, YouTube, Gold sunar, 03.07.2020.godine).

U ovom primjeru Govornik 2 upotrebom prekomjernog uopćavanja kroz poslovicu želi izraziti jedan vid neslaganja sa odlukom njegovog sagovornika.

4.13 Obraćanje nekom trećem umjesto sagovorniku

Korištenjem ove strategije govornik pokušava prikriti pravi objekt ugrožavanja obraza. On se može prividno obraćati nekom trećem nadajući se da će onaj kome je zaista upućeno (ali prikriveno) prepoznati (Bakšić 2012:160).

G1- Günaydın.

G2- Sana da günaydınmış baba.

G1- Allah razı olsunmuş. İnsan yerine koyup selam vermiş. Öyle de annene.

G2- Babam annem seni zaten duyabiliyor sadece konuşmıyor.

G1- Dobro jutro.

G2- Dobro jutro i tebi tata.

G1- Allah te nagradio. Pozdravila se sa mnom kao sa čovjekom. Tako reci majci.

G2-Tata, majka te ionako čuje, samo ne priča. (Erkenci kuş, 21.epizoda, YouTube, Gold sunar, 24.11.2018.godine).

U primjeru iznad u govornom činu pozdrava upotrijebljen je perfekt na –miş, a koji se koristi, između ostalog, i kada prenosimo tuđi govor. U ovom slučaju Govornik2 je kćerka koja je posrednik između dva posvađana roditelja.

4.14 Elipse

Elipse su strategije koje istovremeno krše i maksimu kvaliteta i maksimu modaliteta. Koristeći ovu strategiju govornik ostavlja nedovršeno ugrožavanje sagovornikovog obraza (Bakšić 2012:160).

U turskom jeziku bespredikatne rečenice su eliptične rečenice (Čaišević 1996:472).

G1- Bir şey var, anlarım ben. Resmen bir durum var ayol.

G2-Tansyon.

G1- Evet tansyon...o ne tansyon? Nerden çıktı mu şimdi bu?

G1-Postoji nešto, razumijem ja. Zasigurno postoji neki problem.

G2-Pritisak.

G1-Da pritisak.... kakav je to pritisak? Odakle se sada to pojavilo. (Her yerde sen, 22.epizoda, YouTube, Karga seven pictures, 16.11.2019.godine).

Govornik 2 implikaturu svog iskaza ostavlja da „visi u zraku“, nadajući se da je sagovornik razumio šta želi reći.

Zaključak

Prema definiciji koju je iznio Yule pragmatika je disciplina koja izučava govornikovo značenje, značenje u kontekstu, nauka koja proučava „nevidljivo“ značenje, odnosno značenje koje nije verbalizovano niti implicirano. Kazali smo da postoji nekoliko vrsta strategija učtivosti kojima se regulišu odnosi između govornika i sagovornika, odnosno učesnika u komunikacijskom procesu. Katnić- Bakaršić (2003:117) tvrdi da su te strategije učtivosti nekad i pravi šumovi u komunikaciji, jer govornici ponekad toliko vode računa o poštovanju pravila da prava informativna vrijednost poruke biva potisnuta i zanemarena.

Jedan govornik, osim što treba poznavati lingvistička pravila treba biti upoznat i sa socio-kulturološkim pravilima, da bi pravilno koristio jezik, odnosno kako bi pored bukvalnog značenja mogao da razumije i implicirane poruke koje nose govorni činovi. Indirektnim govornim činovima govornik jezikom izražava vlastitu individualnost. Ta individualnost u komunikaciji se ogleda u metaforičkom, ironijskom i općenito indirektnom načinu izražavanja. Ljudi, odnosno govorne zajednice često izbjegavaju korištenje direktnih strategija ili ih koriste u kombinaciji sa učtivim jezičkim sredstvima kojima se čuva obraz i govornika i sagovornika. Tako dolazimo do teme koju smo obrađivali u ovom radu, odnosno nekonvencionalizirane indirektnosti. Kazali smo da nekonvencionalizirana indirektnost predstavlja jednu od četiri strategije čuvanja obraza (direktna strategija, strategije pozitivne učtivosti, strategije negativne učtivosti i strategije nekonvencionalizirane indirektnosti). Strategije nekonvencionalizirane indirektnosti se smatraju najindirektnijima, krše Griceove konverzacijske maksime i fokusiraju se na kompenzacijska sredstva (redressive action).

U ovom radu smo najprije dali teorijski uvid u strategije učtivosti, te kroz korpus turskih serija pronašli i obradili primjere za svaku od četrnaest strategija nekonvencionalizirane indirektnosti. I kao zaključak mogli bismo slobodno kazati da u turskom jeziku, za razliku od nekih drugih jezika u kojima imaju različite funkcije, strategije nekonvencionalizirane indirektnosti imaju funkciju čuvanja obraza, kako to i postulira teorija Brown i Levinsona. Ove strategije mogu biti upućene i pozitivnom i negativnom obrazu sagovornika, a sve u zavisnosti od toga kako sagovornik interpretira govornikov

izričaj, za čije su tumačenje često date razne naznake. Zbog toga, kazali smo, u raznim kulturama strategije nekonvencionalizirane indirektnosti se smatraju manje učtivima zbog toga što slušalac mora uložiti dodatni napor kako bi došao do namjeravanog značenja. Iz svega navedenog možemo izvesti zaključak da indirektnost i učtivost nisu u svim kulturama paralelne dimenzije, te da je učtivost, kulturološki gledano, relativan koncept.

Literatura

- Bakšić, Sabina, Strategije učtivosti u turskom jeziku, Sarajevo, Filozofski fakultet, 2012.
- Brown, Penelope, Stephen C. Levinson, Politeness: Some Universals in Language Usage. (drugo izdanje) Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Bayhan, Şakir, Boşnakça- Türkçe sözlük, Türk Dili Kurumu Yayınları, Ankara, 2015.
- Culpeper, J. (2011). Politeness and impoliteness. U: Aijmer, K., Andersen, G. (eds.) *Sociopragmatics, Vol. 5 of Handbooks of Pragmatics* (eds.) Bublitz, B., Jucker, A. H., Schneider, K.P. Berlin: Mouton de Gruyter, 391-436.
- Čaušević, Ekrem, Gramatika savremenog turskog jezika, Hrvatska sveučilišna naklada, Zagreb, 1996.
- Halilović, Senahid, Pravopis bosanskog jezika, Preporod, Sarajevo, 1996.
- Katnić-Bakaršić, Marina, Stilistika, Ljiljan, Sarajevo, 2001.
- Milosavljević, Bojana, Forme učtivosti u turskom jeziku, Učiteljski fakultet, Beograd, 2007.
- Popović, Jasna, Filološki fakultet Univerziteta u Beogradu, Strategije učtivosti u srpskom i engleskom jeziku, Beograd 2017.
- Teodosijević, Mirijana, Turski jezik u svakodnevnoj komunikaciji, Predsjedništvo Turske uprave za saradnju i razvoj (TIKA), Beograd, 2004.
- Yule, G. *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press, 1996.

Serije:

Bay Yanlış, YouTube, Gold sunar, 2020.god.

Çarpışma, YouTube, Ay Yapım, 2018.god.

Çukur/Jama, YouTube, Ay Yapım, 2017-2020.god.

Erkenci kuş, YouTube, Gold sunar, 2018.god.

Her yerde sen, YouTube, Karga seven pictures, 2019.god.

Sen çal kapımı, YouTube, MF Yapım, 2020.god.

Vuslat, YouTube, A23 Medya, 2019.god.

Internet izvori:

Katnić-Bakaršić, Marina, Lingvistička stilistika, Open Society Institute, Budapest, 1999, 138 str. (http://inet1.ffst.hr/_download/repository/Lingvisticka_stilistika.pdf)

<https://bs.wikipedia.org/wiki/Aluzija>

<https://examples.yourdictionary.com/examples-of-understatement.html>

http://hjp.znanje.hr/index.php?show=search_by_id&id=fFdnXRA%3D

<https://hr.wikipedia.org/wiki/Civilizacija>

<https://hr.wikipedia.org/wiki/Ironija>

<https://sr.wikipedia.org/wiki/Metafora>

<https://sh.wikipedia.org/wiki/Pragmatika>

<https://velikirecnik.com/2017/12/22/dvosmislenost/>

http://www.efsa.unsa.ba/ef/docs/Prirucnici/prirucnik_ekonomski_web.pdf

http://www.glottopedia.org/index.php/Politeness_strategy

<https://www.litcharts.com/literary-devices-and-terms/understatement>

<https://www.opsteobrazovanje.in.rs/srpski-jezik/knjizevnost/stilske-figure/retoricko-pitanje/>

<https://www.ukessays.com/essays/english-language/the-bald-on-record-strategy.php>