

NAČINI IZRAŽAVANJA POZITIVNE I NEGATIVNE ULJUDNOSTI U RAZGOVORNOM DISKURSU TURSKOG JEZIKA

Vasić, Sara

Master's thesis / Diplomski rad

2022

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište u Zagrebu, Filozofski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:131:633736>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom](#).

Download date / Datum preuzimanja: **2024-06-30**



Sveučilište u Zagrebu
Filozofski fakultet
University of Zagreb
Faculty of Humanities
and Social Sciences

Repository / Repozitorij:

[ODRAZ - open repository of the University of Zagreb
Faculty of Humanities and Social Sciences](#)



Sveučilište u Zagrebu
Filozofski fakultet
Odsjek za hungarologiju, turkologiju i judaistiku
Katedra za turkologiju

**NAČINI IZRAŽAVANJA POZITIVNE I NEGATIVNE ULJUDNOSTI U
RAZGOVORNOM DISKURSU TURSKOG JEZIKA**

Diplomski rad

Sara Vasić

Mentor: Dr. Sc. Barbara Kerovec

Zagreb, listopad 2022. godine

IZJAVA O AUTORSTVU

Izjavljujem pod punom moralnom odgovornošću da sam diplomski rad *Načini izražavanja pozitivne i negativne uljudnosti u razgovornom diskursu turskog jezika* izradila potpuno samostalno uz stručno vodstvo mentorice dr. sc. Barbare Kerovec. Svi podaci navedeni u radu su istiniti i prikupljeni u skladu s etičkim standardom struke. Rad je pisan u duhu dobre akademske prakse koja izričito podržava nepovredivost autorskog prava te ispravno citiranje i referenciranje radova drugih autora.

Sara Vasić

SADRŽAJ

SADRŽAJ	ii
1. UVOD	1
2. STRATEGIJE ULJUDNOSTI PENELOPE BROWN I STEPHENA C. LEVINSONA..	2
2.1. Uspostavljanje odnosa između obraza i uljudnosti	5
3. NAČINI IZRAŽAVANJA POZITIVNE ULJUDNOSTI	7
3.1. Pozdravi.....	7
3.2. Pažnja usmjerena prema sugovorniku te povećanje interesa kod sugovornika	10
3.3. Oslovljavanje te upotreba žargona i elipse.....	11
3.4. Slaganje sa sugovornikom i izbjegavanje neslaganja	15
3.5. Izražavanje lijepih želja.....	17
3.6. Obećanja i ponude	20
3.7. Optimizam.....	20
3.8. Šale	21
4. NAČINI IZRAŽAVANJA NEGATIVNE ULJUDNOSTI	23
4.1. Konvencionalizirana indirektnost	23
4.2. Ograde	24
4.3. Pesimizam	26
4.4. Umanjivanje pritiska na sugovornika.....	26
4.5. Izražavanje poštovanja	27
4.6. Molba za oprost.....	28
4.7. Impersonalnost	29
4.8. Otvoreno priznavanje duga	30
5. NARUŠAVANJE ULJUDNOSTI	32
5.1. Nepokazivanje brige i izbjegavanje suosjećanja	32
5.2. Kritiziranje sugovornika.....	32

5.3. Tabu riječi	33
5.4. Prijetnje	33
5.5. Ironija	34
6. ZAKLJUČAK	36
LITERATURA	38
SAŽETAK	40
SUMMARY	41

1. UVOD

Kako bi u društvenoj zajednici vladao ugodan suživot, mora biti ispunjen preduvjet uspješne komunikacije. Uspješna je komunikacija temelj razumijevanja ljudi koji nas okružuju; omogućuje nam razmjenu mišljenja i ideja, sklapanje dogovora, razmjenjivanje dojmova i slično. Da bi komunikacija bila uspješna, potrebno je biti uljudan, a uljudnost podrazumijeva društvena pravila kojima je cilj očuvanje javne društvene slike koju sugovornici imaju o samima sebi, ali i o drugima. Teorija uljudnosti jedna je od glavnih teorija pragmatolingvistike, relativno mlade grane lingvistike koja proučava značenje i načine na koje govornik postiže svoj cilj pri stupanju u komunikacijski čin sa svojim sugovornikom. Kao što je već spomenuto, uljudnost je temelj uspješne komunikacije. Uljudna je ona osoba koja je civilizirana, dobro odgojena, pristojna, učtiva i uglađena. S druge strane, osoba može biti i neuljudna, odnosno ona se ponaša nepristojno i neučtivo. S obzirom na dva navedena pojma, komunikacija također može biti uljudna i neuljudna, čime će se ovaj pregledni rad i baviti na primjeru turskoga jezika. Teoriju uljudnosti detaljno su razvili Penelope Brown i Stephen C. Levinson 1987. godine, a u središte same teorije stavili su pojam obraza koji se može odnositi na pozitivni i na negativni obraz. Preko pojma obraza dolazi se i do pojmova pozitivne uljudnosti, koja je usmjerena pozitivnom obrazu te do pojma negativne uljudnosti koja je upućena negativnom obrazu. Ovaj će se rad baviti pozitivnom uljudnošću što podrazumijeva strategiju zbližavanja te negativnom uljudnošću koja je temeljena na distanciranju. Ovdje valja napomenuti kako pozitivan stav, pa tako i pozitivna uljudnost, privlače ljude dok hladan i distanciran stav, tj. negativna uljudnost ostavljaju dojam nepristupačnosti te time udaljavaju ljude. Pozitivna i negativna uljudnost prikazat će se preko razgovornog diskursa turskog jezika; turskih serija i turskih filmova.

Ovaj diplomski rad pregledni je rad u kojem će se objasniti već poznate teorijske postavke i strategije uljudnosti, načini izražavanja pozitivne i negativne uljudnosti te načini narušavanja uljudnosti, a sve davajući primjere iz razgovornog diskursa koji će biti preuzeti iz turskih serija i filmova. Autor ovog diplomskog rada također je i autor svih prijevoda kojima će biti opimjerene strategije uljudnosti. Najprije će sažeto biti prikazan teorijski aspekt strategija, a zatim će različite strategije biti predstavljene kroz primjere i ukratko komentirane. Na kraju će sažeto biti prikazane najvažnije točke ovoga rada.

2. STRATEGIJE ULJUDNOSTI PENELOPE BROWN I STEPHENA C. LEVINSONA

Početak sedamdesetih godina 20. stoljeća počela se razvijati pragmatika, a od samih njezinih početaka nastalo je nekoliko teorija uljudnosti i njezinih definicija. Watts (2003, 1) navodi kako pojam uljudnosti nije lako definirati kao što većina ljudi misli, već je to mnogo složeniji pojam, a Bakšić (2012, 1) dodaje kako se taj pojam i ne povezuje isključivo s vladanjem društvom, već je bitan i za razvoj pristojne i društveno prihvatljive komunikacije. Watts (2003, 1) također smatra da se ta riječ odnosi na iskazivanje pažnje prema drugima, a Lakoff (1990, prema Bakšić, 2012, 2) navodi kako se za uljudnost kaže da je „namijenjena olakšavanju interakcije minimiziranjem potencijalnog sukoba i konfrontacije inherentnih svakom obliku ljudskih odnosa“. Kako navodi Marot (2005, 56), njezini najznačajniji teoretičari su Geoffrey Leech, Paul Grice te Penelope Brown i Stephen C. Levinson kojima će i biti posvećeno najviše pažnje u ovome poglavlju. Kao polaznu osnovu za istraživanje uljudnosti, Fraser (1990, prema Bakšić, 2012, 3) navodi da je Robin T. Lakoff bila jedna od prvih koja je prisvojila Griceovo načelo kao polazišnu točku, a predlažući dva pravila pragmatičke kompetencije: biti jasan i biti uljudan. Leech (1983, 7) je preko Griceovih načela suradnje razradio pristup uljudnosti, a Fraser (1990, prema Bakšić 2012, 4) smatra da je načelo uljudnosti sastavni dio načela suradnje. Werkmann (2011, 137) navodi kako Grice smatra da je načelo suradnje temeljno načelo razgovora, odnosno govornik i sugovornik surađuju jedan s drugim.

Kako navodi Zelić-Dželilović (2020, 4), teorija uljudnosti Penelope Brown i Stephen C. Levinsona temeljena je na dva osnovna koncepta: *koncept obraza* i *koncept govornih činova*. Preko pojma *obraza* prilaze pojmu uljudnosti, a pojam obraza može se odnositi na pozitivni i na negativni obraz. Kako oni sami navode, pojam *obraza*, u malo izmijenjenom obliku, preuzeli su od Goffmana (2000, 209) i iz engleskog narodnog govora gdje se značenje tog pojma povezuje s pojmovima poput srama ili poniženja te s izrazom u značenju „izgubiti obraz“, koji poznaje i hrvatski jezik. Goffman (2000, 210) tu sliku obraza smatra kao nešto promjenjivo, to je jedan koncept koji zavisi o samoj situaciji i to je koncept koji pojedinac stvara u toku socijalne interakcije. S druge pak strane, za Brown i Levinsona (1987, 60), pojam obraza nepromjenjiv je skup osobina koje se već nalaze u svakome od nas.

Nadalje, valja napomenuti kako su Brown i Levinson upotrebljavali engleski termin *face* koji je teško prevesti jednim ekvivalentom na naš jezik jer ovaj termin označava 'lice', ali i 'obraz', 'ugled', 'dobar glas'. Problem prijevoda nije vezan samo za hrvatski jezik, kako spominje Bakšić

(2012, 7), već i za turski jezik u kojem se kao prijevodni ekvivalenti riječi *face* mogu naći izrazi *itibar gereksinimi* 'potreba da se bude poštovan ugledan' i *değer* 'ugled', 'prestiz'. Proučavajući literaturu, utvrdilo se da većina autora ovog područja koristi prijevod *obraz* te će isti prijevod biti korišten i u ovome radu.

Brown i Levinson (1987, 62) navode da pojam obraza sadrži dva aspekta: *pozitivni* i *negativni obraz*. Pozitivni obraz predstavlja želju da svaki odrasli član društva bude pozitivno vrednovan u određenoj društvenoj zajednici, a negativni obraz izražava želju da se bude neometan u svom djelovanju i svojoj slobodi. Uz navedeno se veže i *koncept govornog čina*, a onaj govorni čin koji je prijetnja pozitivnom obrazu ukazuje na to da govornik ne brine o potrebama, željama i osjećajima sugovornika. Kritikama, prijezirima i neslaganjima govornik negativno vrednuje pozitivni obraz sugovornika. Govornik isto tako može biti i indiferentan naspram sugovornikovog pozitivnog obraza tako što spominje tabu teme te time otvoreno pokazuje nebrigu za sugovornikov obraz. Negativan obraz ugrožavaju zahtjevi, naredbe, sugestije i upozorenja jer se tim činovima, na neki način, vrši pritisak na sugovornika. Osim sugovornikovog obraza, i obraz govornika može biti ugrožen činom ispričavanja i odgovorima na komplimente. Bakšić (2012, 7) nadodaje da govornikov negativni obraz mogu ugroziti zahvaljivanje, prihvaćanje ponude i neželjena obećanja.

Brown i Levinson (1987, 68) spominju da će svaki razuman govornik nastojati izbjeći činove ugrožavanja ili će pribjeći strategijama koje umanjuju prijetnju s obzirom na obostranu ranjivost obraza. Prema tome, oni izdvajaju različite govorne strategije kojima je cilj očuvanje obraza i slobode djelovanja u različitim komunikacijskim situacijama te su ih grupirali u određene strategije uljudnosti. Najprije govornik treba prepoznati stupanj prijetnje da se ugrozi obraz sugovornika i prema tome se odabire odgovarajuća strategija kojom se izbjegava ili ublažuje prijetnja. Prema prethodno spomenutim autorima (1987, 68-71), postoji pet tipova strategija koje govornici koriste kako bi zaštitili svoj i sugovornikov obraz. Radi se o sljedećih pet strategija:

1. Direktna strategija (eng. *bold-on record*)
2. Pozitivna uljudnost (eng. *positive politeness*)
3. Negativna uljudnost (eng. *negative politeness*)
4. Indirektna strategija (eng. *off-record*)
5. Neizvođenje govornog čina

Prema njima, direktna strategija predstavlja direktan način obraćanja sugovorniku bez ublažavanja. Govornik koristi ovu strategiju u hitnim situacijama, u situacijama kada je usmjeren na zadatak ili kada smatra da ima moć u odnosu na sugovornika. Međutim, valja naglasiti kako govornik ovu strategiju upotrebljava kada je opasnost za sugovornikov obraz vrlo mala, tj. u slučaju ponuda, sugestija i slično.

S druge strane, indirektnu strategiju opisuju kao strategiju nekonvencionalizirane indirektnosti. U tom slučaju, govornik svom izrazu pridružuje više nedvosmislenih intencija pa samo značenje ostaje otvoreno za tumačenje i pregovaranje. Upravo zbog navedenog, govornik će uvijek moći negirati onu namjeru koju sugovornik bude protumačio kao dominantnu i tako izbjeći odgovornost za ugrožavanje obraza.

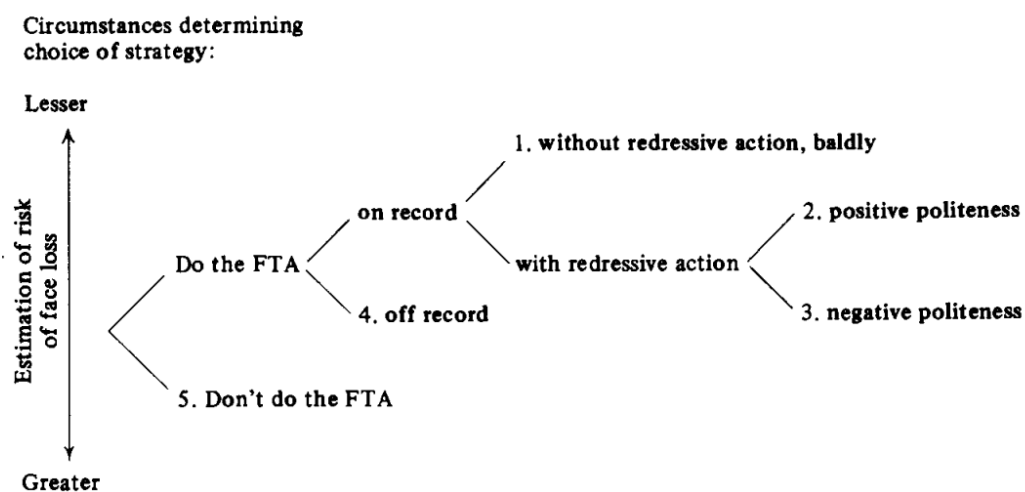
Nadalje, pozitivna uljudnost usmjerena je pozitivnom obrazu sugovornika i smatra se strategijom „zbližavanja“ jer govornik signalizira sugovorniku da pozitivno vrednuje sliku o sebi, da su im želje jednake i da sugovornika smatra članom svoje grupe. Ta se strategija izražava kroz solidarnost, neformalnost i prijateljstvo. Za razliku od pozitivne uljudnosti, negativna uljudnost odnosi se na strategije uljudnosti koje su upućene sugovornikovom negativnom obrazu, tj. odnosi se na potrebu da se zadrži vlastiti teritorij i samoodređenje. Ova je strategija uglavnom bazirana na distanciranju, odnosno, govornik nastoji uvjeriti sugovornika da priznaje i poštuje njegovu slobodu djelovanja. U strategije negativne uljudnosti ubrajamo konvencionaliziranu indirektnost, ograde, pesimizam, iskazivanje poštovanja, isprike i slično.

Na kraju, strategija neizvođenja govornog čina odnosi se na to da govornik procjenjuje da postoji visok stupanj prijetnje za obraz sugovornika pa ništa ne govori.

Iako je model Penelope Brown i Stephena C. Levinsonsa bio suočen s mnogim kritikama zbog “dvostrukosti” *obraza* i neshvaćanja pojma *negativnog obraza* u nekim kulturama (npr. azijska), kako navodi Bakšić (2012, 10), ovaj je teorijski okvir ipak dovoljno i detaljno elaboriran, vrlo je često korišten u empirijskim istraživanjima te je ponudio opsežne primjere različitih lingvističkih struktura pa će zbog toga i u ovome radu biti korišten za prikaz načina izražavanja pozitivne i negativne uljudnosti te narušavanja iste u razgovornom diskursu turskog jezika.

2.1. Uspostavljanje odnosa između obraza i uljudnosti

Kako bi se bolje razumio odnos između obraza i uljudnosti, najprije valja spomenuti kako postoje činovi koji mogu narušiti osjećaj pojedinca o vlastitoj vrijednosti, a Brown i Levinson (1987, 11) te činove nazivaju činovima koji ugrožavaju obraz (eng. *face-threatening acts* – *FTA*). S druge strane, postoje i činovi koji se koriste kako bi se smanjila mogućnost ugrožavanja obraza sugovornika, a ti se činovi nazivaju činovima koji spašavaju obraz (eng. *face saving acts*). Kao što je već prethodno spomenuto, postoje činovi koji ugrožavaju pozitivan obraz (neodobravanje, kritike, prijezir, neslaganje.) te činovi koji ugrožavaju negativni obraz (zahtjevi, naredbe, sugestije, savjeti, upozorenja). Pranjković (2017, 12) navodi kako bi spomenute govorne činove bilo dobro izbjegavati s obzirom na to da se, koristeći te činove, ugrožava slika pojedinca koju ima o samom sebi unutar zajednice i umanjuje se njegova pozitivna vrijednost. Sudionici komunikacije na različite načine mogu spasiti ili narušiti obraz; koristeći strategije uljudnosti obraz se spašava, a koristeći strategije neuljudnosti obraz se narušava. Brown i Levinson (1987, 60) izradili su grafički prikaz koji pokazuje mogućnosti obrane obraza te kako dolazi do odabira strategije koja će se koristiti u komunikaciji.



Slika 1: Rizik ugrožavanja obraza i strategije (ne)uljudnosti (Brown i Levinson, 1987, 60)

Na krajnjoj lijevoj strani prikazana je ljestvica procjene rizika gubitka obraza. U gornjem dijelu nalaze se strategije koje smanjuju rizik gubitka obraza, a rizik ugrožavanja ili gubitka obraza raste kako se spuštaju pojmovi na prikazu. Kada se u osobi pojavi potreba za komunikacijom, ona najprije odlučuje hoće li stupiti u komunikacijski čin. Ako osoba odluči stupiti u komunikacijski čin, ulazi u područje koje je na slici označeno riječima *do the FTA*. Time je

osoba pristala da napravi čin ili činove koji potencijalno mogu ugroziti njezin vlastiti obraz ili obraz sugovornika. Ti činovi mogu biti direktni (*on record*) ili indirektni (*off record*). Korištenje neslužbenog čina smanjuje mogućnost ugrožavanja obraza jer osoba ne stupa izravno u komunikacijski čin, a ipak traži pomoć. Navedeno se može vidjeti iz primjera koji navodi Yule (1996, 62-64). U njegovom primjeru osoba, nakon što je olovku potražila u torbi, može reći rečenicu *Uh, zaboravila sam olovku* ili rečenicu *Hmm, pitam se gdje sam ostavila olovku*. Na taj je način osoba neizravno zatražila pomoć te je time smanjila mogućnost ugrožavanja obraza. S druge strane, postoje i službene strategije koje predstavljaju izravno ugrožavanje obraza osoba koje su uključene u komunikacijski čin. Prema Bakšić (2012, 8), službene se strategije koriste kad je u pitanju hitnost, usmjerenost na zadatak, posjedovanje moći u odnosu na sugovornika ili onda kad je opasnost za sugovornikov obraz neznatna. Kao primjer za korištenje ove strategije Yule (1996, 62-64) navodi rečenice *Daj mi svoju olovku* ili *Posudi mi svoju olovku*. Ovi se iskazi mogu ublažiti korištenjem izraza poput *molim te*. Nadalje spominje strategije koje su u službi pozitivne uljudnosti i navodi kako one usmjeravaju osobu koja postavlja verbalni zahtjev da djeluje u smjeru zajedničkog cilja govornika i sugovornika. Prethodno spomenute strategije mogu biti različitog oblika i dužine, a o strategijama, odnosno načinima izražavanja pozitivne i negativne uljudnosti bit će riječ u daljnjim poglavljima.

Kao što je i navedeno u prethodnim redovima, uljudnost je ključna za uspješnu i društveno prihvatljivu komunikaciju pa zbog toga svaki govornik koristi različite strategije, ovisno o komunikacijskoj situaciji, kako bi očuvao svoj, ali i sugovornikov obraz. Samim stupanjem u komunikacijski čin, osoba postaje svjesna da njezin obraz ili obraz sugovornika može biti ugrožen, ali radi sve u svojoj moći da se obraz što manje ugrozi. Upravo se iz tog razloga sudionici komunikacije koriste različitim strategijama uljudnosti koje će biti opimjerene kroz sljedeća poglavlja.

3. NAČINI IZRAŽAVANJA POZITIVNE ULJUDNOSTI

Kako navodi Zeyrek (2001, prema Bakšić, 13), jezik je neraskidivo povezan s društvom i kulturom. Kultura je zajednička članovima određenog društva te sadrži vjerovanja i norme koji su oblikovani tradicijom, a to društvo određuje uloga roda, distanca, moć, solidarnost i bliskost. Nadalje, Zeyrek smatra da je uljudnost važan aspekt ponašanja koje je na gotovo jednak način potvrđeno kulturom i društvom. Što se tiče turske kulture, spomenuta autorica smatra da je njezina najistaknutija crta svijest o kolektivu te da je većini Turaka obitelj i domovina na samom vrhu ljestvice. Zatim spominje kako su najistaknutije karakteristike turskog društva kolektivism i stroga hijerarhija. Kao zaključak navodi da se tursko društvo može označiti kao društvo izražene pozitivne uljudnosti. Kao što je već spomenuto, strategije pozitivne uljudnosti usmjerene su sugovornikom pozitivnom obrazu i nastojanju da njegove vlastite želje i potrebe budu priznate i pozitivno vrednovane.

3.1. Pozdravi

Svaki uljudni susret i želja za daljnjom komunikacijom započinje pozdravom, a sam čin pozdravljanja najstariji je oblik komunikacije. Također, svaka uljudna komunikacija i završava pozdravom. Smajić i Vodopija (2016, 2) navode kako se u izravnoj komunikaciji pozdravljanje javlja u dijaloškom obliku i ima dva dijela: *invokaciju* kao pozdrav i *eksvokaciju* kao odzdrav što se jednim imenom naziva pozdravljanje. Pranjković (2017, 19) navodi kako uspješnost komunikacije često ovisi o samom pozdravu koji se odvija na početku jer taj čin može utjecati na to kako se sugovornici međusobno doživljavaju. Iz samog se pozdrava može vidjeti odnos između sudionika komunikacije, a često se uz same pozdrave, na kraju komunikacije, izražavaju i lijepe želje kako bi se sačuvao govornikov i sugovornikov pozitivan obraz. U sljedećim će se primjerima prikazati različiti načini pozdrava u razgovornom diskursu turskog jezika.

G1¹: *Hoş geldiniz babacığım.* (Dobro došli, oče.)

G2: *Hoş bulduk, hoş bulduk.* (Dobro te našao.)

G1: *Buyurun.* (Izvolite).

(Kiralık Aşk. YouTube. 25.5.2022.)

¹ Označava govornika

U navedenoj komunikaciji sudjeluju otac i sin, a komunikacija je započela nakon što je sin otvorio ocu vrata kuće. Komunikaciju je započeo sin (G1) prvi pozdravivši svoga oca kako bi mu iskazao poštovanje, a otac (G2) je na pozdrav sina također odgovorio pozdravom te je tako nastavio uljudnu komunikaciju. Nakon što je sin pokazao ocu da uđe u kuću, on je ušao te se dalje nastavila komunikacija.

Sljedeći primjer prikazuje komunikaciju između šefa i zaposlenika putem mobilnog uređaja.

G1: *Alo Emre Bey, günaydın.* (Halo, gospodine Emre. Dobro jutro.)

G2: *Günaydın Leyla. Abim geldi mi?* (Dobro jutro, Lejla. Je li moj brat došao?)

(Erkenci Kuş. YouTube. 26.5.2022.)

Šef (G1) zove zaposlenicu (G2) koja se javlja i odmah započinje komunikaciju pozdravljanjem svoga šefa. On također kratko pozdravlja svoju zaposlenicu te nastavlja s daljnjom komunikacijom.

Nastavlja se prikaz komunikacije između dvije bliske osobe – dva brata koja također razgovaraju putem mobitela.

G1: *Alo abi, neredesin? Ne zaman geliyorsun?* (Halo, brate, gdje si? Kada dolaziš?)

G2: *Oğlum uzatma, geliyorum işte, çok özledim seni.* (Brate, pa ne dulji, eto dolazim, jako si mi nedostajao).

G1: *Haa, çok özledim.* (Daa, jako mi nedostaješ).

G2: *Tamam. Hadi görüşürüz abi.* (Dobro. Hajde, vidimo se brate.)

(Erkenci Kuş. YouTube. 26.5.2022.)

Prvi brat (G1) zove te prvi započinje komunikaciju, međutim ne pozdravlja drugog brata (G2). Izraz *alo* ne smatra se pozdravom, već izraz koji se koristi za početak telefonske komunikacije (isto se može vidjeti u prethodnom primjeru gdje je nakon izraza *alo* 'halo' korišten i pozdrav *günaydın* 'dobro jutro'). U ovom primjeru ni drugi brat (G2) nije odgovorio pozdravom, već je odmah započeo komunikaciju. U ovome se primjeru ne radi o neuljudnosti, s obzirom na izostanak pozdrava, već o potvrdi bliskosti dvije rodbinski povezane osobe. Njihova je komunikacija kratka i završava je drugi brat (G2) pozdravljajući prvoga (G1).

U turskom je jeziku često i pozdravljanje s izrazom *selamünaleyküm* 'mir s vama' na što drugi govornik ili govornici odzdravljaju s *aleyküm selam* 'i s vama (mir)'. Ova je vrsta pozdrava česta pojava među religioznim ljudima. Taj se izraz također često koristi i kada osoba uđe u neku

prostoriju gdje se nalazi više ljudi; nakon što uđe u prostoriju prvi govornik pozdravlja skupinu koristeći izraz *selamünaleyküm* 'i s vama mir', a cijela skupina onda odgovara koristeći izraz *aleykümselam* 'mir s tobom'.

G1: *Annen nasıl?* (Kako ti je mama?)

G2: *Annemler çok iyi. Çok selamları var size.* (Moji su jako dobro. Puno Vas pozdravljaju.)

G1: *Aleykümselam.* (Pozdravi i ti njih.)

(Etilerin Savaşı. Netflix. 26.5.2022.)

U ovoj situaciji obitelj sjedi za stolom, a svekrva upita snahu kako je obitelj njezine majke. Snaha odgovara da su dobro i da je svi pozdravljaju. Svekrva na to odgovara koristeći izraz *aleykümselam* i tako zapravo pozdravlja snahinu majku i njezinu obitelj. Ovaj se primjer u manjoj mjeri razlikuje od prethodnih jer se izraz *aleykümselam* koristi za uzvraćanje pozdrava osobama koje nisu prisutne. Osim što se radi o uzvraćanju pozdrava, ovo je i primjer u kojem je vidljivo kako govornik pokazuje interes za sugovornika pitajući za njegove bližnje.

Za kraj, navodi se primjer u kojem je vidljiv jedan neformalan pozdrav, na kraju komunikacije, između dvoje prijatelja. U uredu razgovaraju šef tvrtke te njegova prijateljica, a onda ulazi njegova tajnica noseći papire za potpis.

G1: *Söyle Defne.* (Reci Defne.)

G2: *Ee, şey, imza.* (Ovaj, treba potpis.)

G3: *Anladım. Gizem diyorsun. Neyse tamam. Hadi, ben kaçtım. Bay, bay.* (Nema veze. Shvatila sam. Tajna je. Hajde, idem. Bok.)

(Kiralık Aşk. YouTube. 17.9.2022.)

Analizirajući prethodno navedene primjere može se primijetiti kako su načini pozdravljanja u turskom razgovornom diskursu, uz izuzetak izraza *selamünaleyküm* 'mir s tobom', vrlo slični načinima pozdravljanja u hrvatskom jeziku. U hrvatskom jeziku osoba koja se javlja na mobitel započinje komunikaciju s izrazom *halo* ili pozdravima *dobro jutro* / *dobar dan*, a komunikacija često završava izrazima poput *vidimo se* / *čujemo se*. Isto vrijedi i za komunikaciju uživo; jedna osoba, obično ona koja počinje razgovor, pozdravi, a drugi sudionik komunikacije uljudno odzdravi te se onda nastavlja komunikacija. Svi sudionici komunikacije, u većini slučajeva, kraj razgovora također završe pozdravom (npr. pozdrav 'bok').

3.2. Pažnja usmjerena prema sugovorniku te povećanje interesa kod sugovornika

Nakon što su se sudionici komunikacije pozdravili, pokazali su namjeru za provođenjem uljudne komunikacije. To je prvi korak kako bi se sudionici komunikacije osjećali dobro i ugodno. Jednom kad se sudionici komunikacije osjećaju ugodno, potrebno je da govornik zainteresira svoga sugovornika i da uveća njegovo zanimanje za govornika, a to može učiniti dijeleći neku informaciju ili pričajući neku priču. Međutim, kako bi sugovornik bio zainteresiran za priču, potrebno je da se osjeća uključenim u priču. Bakšić (2012, 40) navodi kako se to može postići korištenjem pripovjedačkog prezenta za događaje koji su se dogodili u prošlosti. Pomoću pripovjedačkog prezenta sugovornika se uvodi u samo središte zbivanja i on se počinje osjećati dijelom te priče. U turskom jeziku postoje dva prezenta koja se mogu koristiti za pričanje priča – prezent na *-yor* te prezent na *-r*. Čaušević (1996, 239) navodi kako se prezent na *-yor* koristi kako bi se postigla živost i dinamičnost pripovijedanja prošle radnje koja se na taj način oživljava, a prezent na *-r* se koristi kada se neki događaji žele predstaviti slikovito ili kada se pažnja želi usmjeriti na konkretan događaj.

U sljedećem primjeru četvero ljudi sjedi za stolom i jedan par priča priču o svom upoznavanju. Priču zajednički pričaju muškarac (G1) i djevojka (G2) svojem kolegi (G3).

G1: *Yağmur, yağmurlu bir günde.* (Kiša, jednoga kišnog dana.)

G2: *İnanılmaz bir yağmur, Paris'te.* (Nevjerojatna kiša, u Parizu.)

G1: *Meşhurdur Paris'te, yağmur. Sinemanın önünde geçiyorum, o esnada.* (Kiša je poznata u Parizu. U tom trenutku prolazim pored kina.)

G2: *Film izlemeye bayılır.* (Obožava gledati filmove.)

G3: *Çok sanat sever, sanat seviyor, belli.* (Jako voli umjetnost, voli umjetnost, očito je.)

G2: *Tabii.* (Naravno.)

G1: *Giriyorum içeri. Bilet sırasına beklerken, en harika koku. Önümdeki kıza doğru yaklaşıyorum. Tabii, yarı karanlık, arkası dönük, göremiyorum. Kıpırdamıyorum heyecandan. Sonra hafifçe giriyor, bir baktım, Sanem. Cesaretimi topluyorum, hafifçe omzuna dokunuyorum. İşte o günden sonra, gördüğünüz gibi.* (Ulazim unutra. Dok čekam na red za karte, najljepši miris. Približavam se djevojci ispred sebe. Naravno, okolo je sve polumračno, okrenuta je leđima, ne vidim je. Ne pomičem se od uzbuđenja. Poslije polako ulazi, kad ono, Sanem. Skupljam hrabrost, polako je dodirnem po ramenu. I tako, od tog dana, kao što možete vidjeti.)

(Erkenci Kuş. YouTube. 26.5.2022.)

U prepričavanju priče o upoznavanju para, G1 koristi sadašnje vrijeme, prezent na *-yor*, kako bi priču što više približio ostalim sudionicima komunikacije te kako bi se i oni sami osjećali kao da su dio te priče, tj. kao da su proživjeli taj događaj. Prilikom pričanja priče može se vidjeti kako je sugovornik zaista zainteresiran za priču te kako mu ona plijeni pažnju.

U sljedećem je primjeru u pričanju priče vidljiva upotreba prezenta na *-r*. Stariji gospodin i mlađa djevojka sjede na čistini. Ona plače zbog napuštanja svoje ljubavi, a on je tješi pričajući joj sljedeću priču.

G1: *Bak, sana bir hikâye anlatacağım. Kar altında kalan buğday tanesini bilir misin? Günlerce, haftalarca, aylarca o karın altında kalır. Bekler, bekler, bekler. Sonra bir gün o kar erir. Onun suyuyla tekrar yeşerir ve boy verir. Aşk bir uçurumdur deniz kızı. Kar yangınıdır. Ama sen yine de başını dik tut. Bu fırtına dünden belli. Ama baş edeceksin....* (Slušaj, ispričat ću ti jednu priču. Znaš li za zrno žita koje ostaje pod snijegom? Pod tim snijegom ostaje danima, tjednima, mjesecima. Čeka, čeka, čeka. Onda se jednog dana taj snijeg otopi. Njegovom vodom opet zazeleni i poraste. Ljubav je ponor, sireno. To je snježna vatra. Ali i dalje drži glavu visoko. Ova je oluja očita od jučer. Ali snaći ćeš se.)

(Aşk Sana Benzer. Netflix. 21.6.2022.)

G1 upotrebljava prezent na *-r* kako bi prikazao općenitu i bezvremensku radnju, radnju koja se ponavlja svako proljeće. Time joj želi pažnju usmjeriti na to da je svaka patnja prolazna, baš kao i u priči koju joj je ispričao te da i nju čekaju bolji i ljepši dani.

Prepričavanje nekog događaja vrlo je čest slučaj u komunikaciji te se zato govornici moraju što više potruditi kako bi zainteresirali svog sugovornika. Sugovornikovo sudjelovanje u komunikaciji, iako pasivno, od izuzetne je važnosti kako bi se govornik osjećao dobro i ugodno.

3.3. Oslovljavanje te upotreba žargona i elipse

U svakodnevnoj se komunikaciji uvijek nekoga oslovljava, a Bakšić (2013, 99) navodi kako čin oslovljavanja prepoznaje sugovornika kao društveno biće i određuje društvenu relaciju između govornika i sugovornika. Vrlo je važno znati pravila oslovljavanja u pojedinim kulturama kako bi se izbjegli nesporazumi. Prethodno je već spomenuto kako tursko društvo karakterizira kolektivism i naglašena hijerarhija, a navedeno se može vidjeti na sljedećim primjerima koje navodi Zeyrek (2001, prema Bakšić, 2012, 43-46):

Ayşe Hanım Teyze koristi se pri oslovljavanju starije susjede ili neke daljnje rođakinje gdje izraz *hanım*, što u prijevodu znači 'gospođa', služi za izražavanje poštovanja i distance, a izraz *teyze*, što znači 'teta' signalizira bliskost jer je to izraz koji se koristi za izražavanje rodbinskih odnosa.

Bey Kardeşim se koristi za oslovljavanje muškarca gdje izraz *bey*, u prijevodu 'gospodin', označava poštovanje, a izraz *kardeşim* 'moj brat' izražava bliskost. Teodosijević (2004, 84) također spominje kako se imeničke riječi *Bey* 'gospodin' i *Hanım* 'gospođa' obavezno koriste za oslovljavanje nepoznatih ljudi različitih profesija.

G1: *Şey, ben bir Doktor Bey'le konuşsam? Çünkü beni görünce muhakkak almak ister.* (A da ja porazgovaram s gospodinom doktorom? Sigurno će me htjeti primiti kad me vidi.)

G2: *Doktor Bey tipe göre hasta kabul etmiyor hanımefendi. Programı yoğun.* (Gospodin doktor ne prima pacijente prema izgledu, gospođo. Raspored mu je kreat.)

(Etilerin Savaşı. Netflix. 30.5.2022.)

U ovom komunikacijskom činu, trudna gospođa pokušava dobiti termin kod određenog doktora i iz poštovanja, uz korištenje njegove titule doktora, koristi i izraz *Bey* 'gospodin'. Na isti način o njemu govori i njegova asistentica, a ona se prema trudnici obraća s izrazom *hanımefendi* 'gospođa' kako bi joj iskazala poštovanje.

G1: *Nebahat abla.* (Nebahat sestro.)

G2: *Ali. Ah be çocuğum. Niye zahmet ettin.* (Ali, dijete moje. Zašto si se mučio.)

G1: *Afiyet olsun.* (Dobar tek.)

G2: *Sağ ol.* (Hvala.)

(Aşk Sana Benzer. Netflix. 30.5.2022.)

U ovom dijalogu, mladić donosi ribu ženi u srednjim godinama te je oslovljava izrazom *abla* (u prijevodu 'starija sestra'); ona njemu nije sestra, ali koristeći taj izraz naglašava njihovu bliskost. G2 također koristi i posvojni sufiks (*çocuğ-um* 'moje dijete'), a Teodosijević (2004, 85) navodi kako je upotreba posvojnih sufiksa, prilikom oslovljavanja članova obitelji ili bliskih rođaka, vrlo često u turskom jeziku.

Vrlo je zanimljiva i upotreba izraza *hocam* koji se upotrebljava prilikom oslovljavanja profesora/nastavnika, a znači 'moj profesor'. Upotreba posvojnog sufiksa za prvo lice jednine označava bliskost, ali, kako navodi Teodosijević (2004, 86) i podčinjenost, ako se podčinjena

osoba obraća nekome na određenoj funkciji, pa se u upotrebi ovog izraza, u kontekstu nastavnika i učenika, vidi iskazivanje poštovanja koje je pomiješano s podčinjenošću. Izraz se može koristiti i u komunikaciji između učenika/studenta i profesora te između samih profesora. Navedeno dokazuje sljedeći primjer.

U učionici se nalaze učenica i profesor, a u učionicu dolazi drugi profesor te se pritom odvija sljedeći dijalog:

G1: *Hocam.* (Profesore)

G2: *Necet Hocam. Hocam, biz şey...* (Profesore Nedžet. Moj profesore, ovaj, mi...)

G1: *Ne? Ne, Tarık Hocam. Ne?* (Što? Profesore Tarık, što? Što?)

G2: *Hocam, açıklayabilirim.* (Profesore, mogu objasniti.)

G1 je profesor, ali i ravnatelj škole koji je ušao u učionicu i tamo zatekao drugog profesora i učenicu u nezgodnoj situaciji. Oba profesora jedan za drugog koriste izraz *hocam* što pokazuje da se međusobno poštuju, ali i da među njima postoji određena podređenost.

(Aşk 101. Netflix. 30.5.2022.)

Sljedeći dijalog prikazuje komunikaciju između učenika i profesorice te je vidljiva hijerarhija, odnosno akademska i dobna podređenost učenika spram profesorice.

G1: *Nerede kaldı bu Sinan?* (Gdje je zapeo taj Sinan?)

G2: *Biz de bilmiyoruz ki hocam.* (Ni mi ne znamo profesorice).

G1: *Neden aldık ki biz bu eşkiyayı takıma zaten? Anladık, çok biliyor da, gelirse eğer paşa.* (Zašto smo uopće regrutirali tog bandita u ekipu? Shvatili smo, puno zna, ako dođe paša.)

G2: *Gelir ya herhalde.* (Valjda će doći.)

G1: *Yavuz, git, bak bakayım şuna nerede.* (Javuze, idi pogledaj gdje je taj.)

G2: *Tamam hocam.* (U redu profesorice.)

(Aşk 101. Netflix. 30.5.2022.)

Iz prikazanih je dijaloga vidljivo kako učenik svoju profesoricu oslovljava s *hocam* 'moja profesorice', međutim, u prijevodu na hrvatski jezik nije korišten posvojni sufiks s obzirom na to da se takav način komunikacije između učenika i profesora ne koristi u hrvatskome jeziku, a iz čega se može zaključiti da je odnos između profesora i učenika u Hrvatskoj na drugačijoj društvenoj distanci, nego odnos između učenika i profesora u Turskoj.

U vezi s korištenjem posvojnog sufiksa za prvo lice, Bakšić (2012, 43) navodi kako se ono često susreće i u izrazima poput *canım* 'dušo moja', *bir tanem* 'jedina / jedini moj', *hayatım* 'živote moj', a svi ti izrazi služe kao potvrda bliskosti te se koriste između govornika istog statusa.

G1: *Bir sorun mu var hayatım?* (Ima li problema, živote moj?)

G2: *Yok canım. Beyefendi bir soru sordu da, cevabım aldı.* (Nema, dušo. Gospodin je postavio pitanje i dobio je odgovor.)

G1: *Güzel o zaman.* (Onda odlično.)

Ovaj dijalog prikazuje komunikaciju između jednog para gdje se oni jedan drugome obraćaju s izrazima *canım* i *hayatım* te time još više iskazuju svoju bliskost.

(Aşk Taktikleri. Netflix. 25.5.2022.)

Nadalje, u svakodnevnoj je komunikaciji česta upotreba žargona. Upotrebom žargona ili elipse također se može smanjiti distanca, odnosno povećava se bliskost između sudionika komunikacije. Česti primjer elipse je skraćena upotreba izraza *yok* koja glasi *yoo*, a može se prevoditi turcizmom 'ma jok'. Bakšić (2012, 53) navodi kako produženi vokal *o* ima ekspresivni naboj te tako pridonosi smanjenju distance.

G1: *Ben Kerem bu arada.* (Usput, ja sam Kerem.)

G2: *Aslı.* (Aslı)

G1: *Aslı mı?* (Zar Aslı?)

G2: *Kerem ile Aslı geyiği yapmayacaksın, değil mi?* (Nećeš sada započeti razgovor o Aslı i Keremu, zar ne?)

G1: *Yoo, yapmayacaktım zaten.* (Ma jok, nisam ni mislio.)

G2: *Süper. Neyse, ben arkadaşlarımın yanına geçeyim. Çok teşekkür ederim. İyi geceler.* (Super. Ništa onda, idem do svojih prijateljica. Puno ti hvala. Laku noć.)

(Aşk Taktikleri. Netflix. 25.5.2022.)

U prethodno navedenom dijalogu vidljiva je upotreba eliptičnog izraza *yoo* i to između ljudi koji su se tek upoznali. Također, u komunikaciji je korišten i jedan izraz iz žargona *geyik* 'čavrljanje'. Govornik G1 koristio izraz *yoo* kako bi odbacio ekspresivnu kritiku G2, a G2 koristio

žargonski izraz *geyik* čime oba pripadnika komunikacije potvrđuju bliskost i pripadnost istoj grupi.

Iz prikazanih se primjera može vidjeti kako se elementi za izražavanje posvojnosti u turskom jeziku koriste češće nego u hrvatskome za izražavanje raznih hijerarhijskih i drugih odnosa kao što je, npr. *bliskost*, te isto često i potvrđuju u komunikaciji korištenjem raznih prisnih izraza poput *canım*, *hayatım* i slično.

3.4. Slaganje sa sugovornikom i izbjegavanje neslaganja

Cilj svih sudionika komunikacije je da komunikacija bude uspješna. Za uspješnost komunikacije obavezno je slaganje sa sugovornikom što je ponekad teško ostvarivo, međutim, kako navodi Bakšić (2012, 69), postoje razni načini da se to slaganje ostvari barem na početnoj razini. Brown i Levinson (1987, 112-113) navode kako sigurne teme dovode do slaganja sa sugovornikom, a sigurne teme su one o vremenu, vrtu ili problemima s birokracijom. Ove se sigurne teme odnose na stanovnike Velike Britanije, dok bi se za govornike turskog jezika, kao što navodi Bakšić (2012, 69-70), moglo reći da su za njih to razgovor o obitelji i djeci, a izbjegava se samohvala i hvaljenje s onim što se posjeduje jer to nije pozitivno vrednovano u turskom društvu. Zatim, jedan od načina slaganja sa sugovornikom je *ponavljanje*, što je vidljivo u sljedećem primjeru.

G1: *Necmi Bey, bizimle gelmek ister misiniz?* (Gospodine Nedžmi, želite li poći s nama?)

G2: *İstemez miyim, canım. Gelirim, tabii. Sen burada kal. Geldim kızlar...* (Zar bih mogao ne htjeti, dušo? Dolazim, naravno. Ti ostani ovdje. Evo me djevojke...)

(Kiralık aşk. YouTube. 19.6.2022.)

U navedenoj situaciji, nekolicina ljudi pokušava se podijeliti u grupe kako bi zajedno otišla na čamce. U tom trenutku grupica djevojaka želi da gospodin Nedžmi pođe s njima na čamac te ga pitaju bi li on pošao s njima, a on ponavljanjem istog glagola u negativnom i upitnom obliku iskazuje svoj interes i iznenađenje što ga se to pita jer se podrazumijeva da želi ići s njima.

G1: *Yarın o sinsi Yasemin'e gününü gösteririz.* (Sutra ćemo pokazati toj podmukloj Jasemin.)

G2: *Gösterelim, vallahi, inşallah.* (Pokazat ćemo joj, daj Bože.)

(Kiralık aşk. YouTube. 19.6.2022.)

I u ovom dijalogu vidljivo je slaganje sugovornika s govornikom upotrebom ponavljanja. G2 nalazi se u podređenoj poziciji i ponavljanjem riječi *göstermek* 'pokazati' pokazuje kako se slaže s onime što je G1 rekao.

Dalje, kako bi se izbjeglo neslaganje sa sugovornikom, može se koristiti *simbolično slaganje* u kojem se pribjegava izrazu poput *Da, ali...* gdje se odmah i direktno ne odbija govornika, već sugovornik najprije navodi kako se slaže s govornikom, ali upotrebom suprotnih veznika poput *ali, no* i sličnih nastoji objasniti da nije u potpunosti složan s onime što je govornik rekao. Navedeno će se oprimjeriti sljedećim dijalogom gdje je dvoje ljudi došlo u hotel, nalaze se na recepciji te pokušavaju dobiti sobu:

G1: *Ben Koray Sargin, bu Neriman İplikçi. Hemen anahtarımızı verin.* (Ja sam Koray Sargin, a ovo je Neriman İplikçi. Odmah nam dajte ključeve.)

G2: *Hemen baktıyorum. Ne yazık ki, boş odamız yok.* (Odmah ću pogledati. Kakva šteta, nemamo slobodnih soba).

G1: *Ne demek yok? Hayatım, özel insanlarız diyorum, İplikçi diyorum.* (Kako to misliš da nema? Dragi moj, kažem ti da smo posebni ljudi, mi smo İplikçi.)

G2: *Anlıyorum, ama bizde kişiler tamam...* (Razumijem, ali, popunjeni smo...)

G1: *Var ya... Senin kariyerini bitiririm...* (Jao... Karijeru ću ti uništiti...)

(Kiralık aşk. YouTube. 19.6.2022.)

U trenutku kada G2 govori *anlıyorum, ama...* 'razumijem, ali...' on se pretvara da se slaže (razumije da su oni bitni ljudi) jer ne želi direktno reći G1 da se ne slaže s njime kako ne bi ugrozio njegov obraz i kako time komunikacija onda ne bi postala neuspješna.

Bakšić (2012, 193) navodi kako se u turskom jeziku koristi i skraćeni infinitiv s posvojem sufiksom *-si* uz dativni nastavak i finitni glagolski oblik istog glagola, npr. *beğenmesine beğendim*. Ova se gramatička konstrukcija upotrebljava kada se želi istaknuti da je neka radnja izvršena, ali da nije dala željene rezultate. Upravo iz tog razloga, uvijek joj se priključuje i suprotna rečenica s veznicima koje na hrvatski jezik prevodimo veznikom 'ali'.

G1: *Ben burası kimindir bilmem. Kalamam burada, olmaz.* (Ne znam čije je ovo. Ne mogu ovdje ostati, ne može to tako.)

G2: *E, o gün geldiğimizde çok beğenmiştin. „Keşke herkesin böyle bir evi olsa“ diyordun.* (Pa, onaj dan kad smo došli jako ti se svidjela. Rekla si „Da barem svi imaju ovakvu kuću“.)

G1: *Diyordum. Dedim demesine de... Ben buranın kirasını nasıl öderim?* (Rekla sam. Rekla sam, nije da nisam rekla, ali... Kako da platim najamninu?)

(Aşk Sana Benzer. Netflix. 19.6.2022.)

U ovom dijalogu G1 potvrđuje da joj se sviđa kuća pored koje se nalaze i upotrebom izraza *dedim demesine de* ne poriče da je rekla da joj se sviđa, ali, uključuje i suprotni veznik *de 'ali'* i navodi da iz financijskih razloga ne može ostati u ovoj kući. Sljedeći dijalog također na isti način potvrđuje upotrebu spomenute gramatičke konstrukcije.

G1. *Vay.* (Opa.)

G2: *Ne oldu? Beğenmedin mi?* (Što je bilo? Ne sviđa ti se?)

G1: *Beğendim beğenmesine ama... bu kadarını da beklemiyordum.* (Nije da mi se ne sviđa, ali... nisam očekivao u ovolikoj mjeri.)

G1 upotrebom izraza *beğendim beğenmesine ama* potvrđuje svoje slaganje s G2, ali upotrebom veznika *ama 'ali'* želi reći da to nije ono što je očekivao; nije da se ne slaže sa svojim sugovornikom, ali mu daje do znanja da je očekivao nešto drugačije.

(Aşk Sana Benzer. Netflix. 19.6.2022.)

3.5. Izražavanje lijepih želja

Kao što je već spomenuto u prethodnim poglavljima, cilj je svake komunikacije njezina uspješnost i djelotvornost, ali i to da se svi sudionici komunikacije osjećaju ugodno. Turski jezik, kao jezik društva koje je sklono strategijama pozitivne uljudnosti, često koristi fraze za izražavanje dobrih i lijepih želja te se one upotrebljavaju u većini životnih situacija (pozdravljanje, upoznavanje, zahvaljivanje, čestitanje i slično), a korištenjem tih fraza postiže se bliskost te se pospješuje komunikacija sa sugovornikom. Bećirović (2013, 24) navodi da kao odgovor na dobre i lijepe želje, obično slijedi zahvaljivanje i uzvratno upućivanje dobrih želja. U sljedećim će se redovima navesti primjeri najčešće korištenih izraza za iskazivanje dobrih i lijepih želja te će se dati kratki osvrt na svaku navedenu komunikacijsku situaciju.

G1: *Ben de medeni yasanın ve belediye başkanımızın bana vermiş olduğu yetkiye dayanarak sizleri karı koca ilan ediyorum. Mutluluklar dilerim.* (Na temelju ovlasti koje mi je dao civilni zakon i naš gradonačelnik, proglašavam vas mužem i ženom. Želim vam sreću.)

(Sen Çal Kapımı. YouTube. 26.6.2022. godine)

G1: *Hayırlı olsun geldim, damat Bey. Kızıyla evlenmişsin, gizli gizli. Allah bir yastıkta kocatsın.* (Došao sam čestitati. Tajno si se oženio mojom kćerkom. Neka vam Allah podari dug zajednički život.)

(Masumlar Apartmanı. YouTube. 26.6.2022.)

U prethodna dva primjera radi se o izražavanju dobrih i lijepih želja povodom vjenčanja. U prvoj komunikacijskoj situaciji, nakon proglašenja supružnika, matičar im je poželio sreću izrazom *Mutluluklar dilerim* 'Želim vam sreću'. U drugoj se komunikacijskoj situaciji odvijalo tajno vjenčanje pa je otac mladenke došao mladoženji poželjati im sreću upotrijebivši izraz *Allah bir yastıkta kocatsın* što se može prevesti izrazom 'Neka vam Allah podari dug zajednički život'. Bećirović (2013, 4-5) navodi i sljedeće izraze koje se upotrebljavaju prilikom obreda ili nakon obreda vjenčanja. Ponajprije navodi *Bir yastıkta kocayın* čiji bi doslovni prijevod bio 'Ostarite na jednom jastuku'. Budući da se takav izraz ne upotrebljava u hrvatskom jeziku, potrebno je što više ga približiti izrazu koji bi se koristio u hrvatskom jeziku, a najbolje bi odgovarao sljedeći prijevod: 'Želim vam dugi zajednički život'. Zatim se u turskom jeziku mogu čuti i izrazi poput *Allah birlikte bir ömür nasip etsin* 'Neka vam Allah podari dugi zajednički život', *Allah mesut bahtiyar etsin* 'Da vas Allah učini sretnim', *Ömür boyu mutluluklar dilerim* 'Želim vam da zauvijek budete sretni'.

Nadalje, spominje izraze koji se koriste prilikom čestitanja rođenja djeteta, a to su izrazi *Analı babalı büyüsün* 'Neka odraste uz roditelje', *Allah çocuğunuzu analı babalı büyütsün* 'Da Allah podigne vaše dijete uz majku i oca', *Allah uzun ömürler versin* 'Neka mu Allah podari dug život'. Kao i u prethodnim primjerima vezano za čestitanje na vjenčanju, i u ovim je primjerima vidljiva česta upotreba vlastite imenice *Allah* što dokazuje kako su Turci vrlo religiozan narod kojima je vjera jedna od temeljnih vrijednosti te je povezana sa svakom stavkom života. Također, time se izražava i vjera u svemoćnoga Allaha jer je on taj koji može odlučiti o njihovoj sudbini.

U turskom su jeziku česti i izrazi zahvaljivanja, a jedan od najčešćih je svakako izraz *Ellerine sağlık* 'ruke ti se pozlatile' (dosl. 'zdravlje u tvoje ruke'), kao što se može vidjeti i u sljedećem primjeru.

G1: *Mevkibe Hanım, merhaba, nasılsınız? Hoş geldiniz! Ne güzel sürpriz.* (Dobar dan gospođo Mevkibe, kako ste? Dobro došli! Kako lijepo iznenađenje.)

G2: *Teşekkür ederim.* (Hvala.)

G1: *Buyurun, gelin. Sanem, bize iki çay.* (Izvolite, dođite. Sanem, donesi nam dva čaja.)

...

G1: *Mevkibe Hanım, börek bir harika. Yani, çok iyi. Bayağı, bayağı, bayağı iyi.* (Gospođo Mevkibe, ovaj je burek savršen. Znači, jako je dobar. Toliko je dobar.)

G2: *Oh, oh, oh... Afiyet olsun.* (Oj, oh, oh... Dobar tek.)

G1: *Ellerinize sağlık.* (Ruke Vam se pozlatile).

(Ekenci Kuş. YouTube. 26.6.2022.)

Izraz *ellerine sağlık* 'ruke ti se pozlatile', kako navodi Bećirović (2013, 8), koristi se kada je sugovornik govornika poslužio jelom ili pićem koje je on sam napravio ili kada je (rukama) napravio nešto za njega. Kao što se vidi u prethodnom primjeru, može se prevesti izrazom *ruke ti se pozlatile*, ali i izrazom *hvala*, ovisno o situaciji u kojoj se koristi.

G1. *Günaydın. Börek yapmıştım. Sıcak sıcak yiyin diye getirdim.* (Dobro jutro. Napravila sam burek. Donijela sam ga kako biste ga toplog pojeli).

G2: *Bu saatte aslında hiç gerek yoktu ama eline sağlık.* (U ove sate stvarno nije trebalo, ali hvala ti.)

(Etilerin Savaşı. Netflix. 26.6.2022.)

U ovom je dijalogu izraz *eline sağlık* korišten u značenju 'hvala'.

Nadalje, u turskom se jeziku izražavaju i dobre želje prilikom kupovine ili dobivanja novih predmeta, npr. *güle güle giyin* izraz je koji se koristi kada je netko kupio ili dobio novu odjeću ili obuću, a *güle güle kullan(ın)* kada je kupio ili dobio neki predmet poput auta. Spomenuti se izraz ne može doslovno prevesti na hrvatski jezik, a najsličniji prijevodni izraz bio bi 'sretno / u zdravlju je / ga nosi / koristi'. Ovo je izraz u kojem se koristi reduplicirana forma gerunda na (y)e/(y)a glagola *gülmek* 'smijati se', a Bakšić (2012, 67) navodi da se ta forma uz imperativ glagola za drugo lice jednine ili množine glagola *giymek* 'odjenuti, nositi', *kullanmak* 'koristiti', *harcamak* 'potrošiti' i ostalih sličnih glagola upotrebljava kako bi se poželjela sretna upotreba nekog novog predmeta.

Postoji još mnogo izraza kojima se upućuju dobre i lijepe želje u svakodnevnoj komunikaciji na turskom jeziku, međutim, ovdje neće biti spomenute. Kako bi komunikacija sa sugovornikom bila što bolja, upućuju se dobre i lijepe želje jer se njima iskazuje uljudnost te se potiče ugodno osjećanje svih sudionika komunikacije.

3.6. Obećanja i ponude

U svakidašnjem životu, ljudi često daju razna obećanja i ponude. Brown i Levinson (1987, 125) ponude i obećanja razmatraju kao jedinstvenu strategiju, a ona pokazuje kako je govorniku stalo da očuva sugovornikov pozitivan obraz – u tom je slučaju korištenje ponuda i obećanja prirodan ishod jer, iako mogu biti lažne i neostvarive, pokazuju dobronamjernost govornika prema zadovoljenju pozitivnog obraza sugovornika. U ponude se ubrajaju sve vrste pomoći, poput nuđenja hrane, prijevoza i slično, što će se i prikazati u sljedećim primjerima.

G1: *Anne, hadi. Hadi anne, hadi.* (Hajde, majko. Hajde, hajde, majko.)

G2: *Enda Hanım, yardıma ihtiyacınız var mı?* (Gospođo Enda, trebate li pomoć?)

(Kiralık Aşk. YouTube. 26.6.2022.)

U ovom je primjeru baka mladića koji će se ženiti došla na adresu djevojke s kojom će se ženiti. U tom trenutku izlaze djevojka i njezina majka te razgovaraju o odlasku u hamam i kuhanju hrane. Budući da imaju mnogo posla oko priprema, mladićeva je baka ponudila pomoć. Sličan je i sljedeći primjer u kojem djevojka koju su došli isprositi kuha kavu, a u kuhinju dolazi njezina buduća šogorica kako bi joj ponudila pomoć.

G1: *Yardımlık bir şey var mı?* (Mogu li ti kako pomoći?)

G2: *Şükran abla. Gel, gel. Hiçbir şey yok. Biz her şeyi hallettik.* (Sestro Šukran. Dođi, dođi. Ne treba ništa. Mi smo sve sredile.)

(Etilerin Savaşı. Netflix. 26.6.2022.)

Nuđenjem pomoći, govornik nastoji biti dobronamjerman te mu je bitno da zadovolji pozitivan obraz sugovornika.

3.7. Optimizam

Strategija optimizma, kako navode Brown i Levinson (1987, 126-127), pretpostavlja zajednički interes te se zbog toga predviđa suradnja sugovornika, a upravo te pretpostavke koje ugrožavaju sugovornikov obraz, čine ovu strategiju različitom od strategija negativne uljudnosti.

G1: *Şanslısın bir bakıma.* (U jednom pogledu, imaš sreće.)

G2: *Artık şans mı şanssızlık mı, orasını bilmiyorum.* (Je li sreća ili nesreća, to ne znam.)

G1: *Cennet parçası burası. Buranın sahibi burayı niye kiraya vermek ister, anlamadım. Yani, insanın böyle bir yeri olsun, daha ne ister ki, değil mi?* (Ovo je komadić raja. Ne razumijem zašto ga vlasnik ovog mjesta želi iznajmiti. Što bi više od ovog mjesta čovjek mogao poželjeti, zar ne?)

G2: *Öyledir herhalde.* (Valjda je tako.)

(Aşk Sana Benzer. Netflix. 26.6.2022.)

Upotrebom izraza *değil mi* 'zar ne', govorno lice očekuje da će dobiti pozitivan odgovor te time i sugovornika potiče da se složi s njegovim optimizmom. U turskom se jeziku, kako navodi Bakšić (2012, 96), optimizam može izraziti i korištenjem izraza *umarım* čiji je prijevodni ekvivalent 'nadam se'. Npr. *Umarım zamansız gelmedim* 'Nadam se da nisam došla u nezgodno vrijeme'.

3.8. Šale

Šale se temelje na zajedničkom predznanju i vrijednostima pa se mogu koristiti kao sredstvo naglašavanja te zajedničke pozadine sugovornika. Brown i Levinson (1987, 124) smatraju da se korištenjem šala, pomaže sugovorniku da se osjeća ugodnije. Werkmann (2011, 138) navodi da razumijevanje šale započinje u onom trenutku kada sugovornik shvati da ne može doslovno shvatiti ono što je govornik rekao, a kako bi shvatio šalu u obzir uzima društvenu situaciju, kontekst, samog govornika i njihov međusoban odnos.

G1: *Ah, Defne.* (Ah, Defne.)

G2: *Ah, Sinan Bey. Eh, bizim odada, şey oldu. Derya havlu kalmamış dedi, ben de öyle havlu aramaya çıktım ama odama dönüyordum.* (Ah, gospodine Sinan. Ovaj, u našoj sobi. Derja je rekla da nema više ručnika pa sam ih izašla potražiti i sad sam se vraćala u sobu.)

G1: *Hu... Tamam, yalnız senden ricam, bundan sonra benden habersiz odandan çıkma, olur mu? Kızım, takılıyorum! Niye açıklama yapıyorsun?* (Aha... U redu, ali zamolio bih te da ne izlaziš iz sobe bez da me obavijestiš, može? Djevojko, pa šalim se! Zašto se opravdavaš?)

(Kiralık Aşk. Puhutv. 23.9.2022.)

U ovoj je situaciji G2 mislila da je nešto pogrešno učinila pa je G1 u tome vidio potencijal da se našali. Nakon što G2 nije shvatila da se radi o šali, G1 joj je objasnio kako se šalio upotrijebivši izraz *takılıyorum* 'zezam se', 'šalim se'). Bakšić (2012, 83) navodi kako je u turskom jeziku čest izraz *şaka şaka* što se doslovno prevodi kao 'šala, šala', a time se govornom

licu sugerira da se radi o šali, isto kao i upotrebom izraza *şaka yapmak* 'šaliti se' što se može vidjeti u sljedećem primjeru.

G1: *Yani benim gibi böyle dışı bir ruh değilsin ki. Hani giysen ne olur, giymesen ne olur?* (Nisi ženstveni duh poput mene. Ne bi ti pomoglo ni da se urediš.)

G2: *Ayıp ediyorsun ama ablacım.* (Baš si bezobrazna, sestrice.)

G1: *Halıma bak. Hop, çok bakma kız. Gözün kalır. Bak, bak. Şaka yapıyorum, çekinme.* (Pogledaj moj tepih. Hej, ne bulji u njega. Što mi zavidiš. Samo ti gledaj. Šalim se, ne ustručavaj se.)

(Etilerin Savaşı. Netflix. 26.6.2022.)

Šale, kao pomoćno sredstvo ostvarivanja lakše komunikacije, posljednja su strategija koja je spomenuta u ovom poglavlju. Nakon navedenih strategija (pozdravi, izražavanje lijepih želja, optimizam, šale i ostalo) može se zaključiti kako postoje raznoliki načini izražavanja pozitivne uljudnosti, a sve su usmjerene na to da se radi o zapažanju nečega što je povezano sa sugovornikom.

Cilj je svake komunikacije njezina uspješnost i učinkovitost, a to se može postići na razne načine. Kao prvo, kako bi se komunikacija otvorila, uglavnom se svi sudionici pozdravljaju, a isto to rade i na kraju komunikacije kako bi je uljudno završili. Sam čin pozdrava prvi je korak u ostvarivanju uspješne komunikacije. Tijek komunikacije može biti vrlo različit, ovisno o samim sudionicima i temi o kojoj se razgovara. Govornik može pričati priču, izražavati lijepe želje, davati obećanja i ponude ili pak zbijati šale sa sugovornikom. Međutim, bez obzira na to koju strategiju govornik koristi, važno je napomenuti kako je govornikova želja, odnosno cilj, potaknuti sugovornika da se osjeća lijepo i ugodno te da i on sudjeluje u komunikaciji. Jedino je pristojnost, odnosno izražavanje pozitivne uljudnosti, način da se ostvari učinkovita, djelotvorna i uspješna komunikacija te da svi sudionici komunikacije budu zadovoljni.

4. NAČINI IZRAŽAVANJA NEGATIVNE ULJUDNOSTI

Kantara (2010, 305) navodi da je neuljudnost pojam suprotan uljudnosti, odnosno, to je način ponašanja koji promovira društveni nesklad, umjesto društvenog sklada i harmonije.

Culpeper (1996, 354) navodi da se strategije negativne uljudnosti, koje se i danas neprestano istražuju, mogu smatrati paralelom strategijama pozitivne uljudnosti. Prema Bakšić (2012, 102), negativna je uljudnost usmjerena negativnom obrazu sugovornika, a koriste se kada se želi ostvariti društvena distanca. U sljedećim će potpoglavljima biti navedene strategije negativne uljudnosti te će svaka strategija biti oprimjerena i detaljnije pojašnjena.

4.1. Konvencionalizirana indirektnost

Kako navode Brown i Levinson (1987, 132), konvencionalizirana indirektnost odnosi se na preklapanje dvije suprotne namjere govornika; želje da se sugovorniku direktno obrati i želje da mu se ostavi prostora za odbijanje. Upravo zbog toga, Bakšić (2012, 101) navodi da je konvencionalizirana indirektnost mjesto preklapanja ove dvije namjere, ali u isto vrijeme i kompromis koji omogućuje njihovo djelomično ostvarenje. Iako postoji cijela skala konvencionaliziranosti i stupnjeva kompromisa, Brown i Levinson (1987, 133-134) navode indirektnu govornu činove kao najizraženiju formu konvencionalizirane indirektnosti. Konvencionalizirani indirektni govorni činovi mogu se pronaći i u turskom jeziku, a u njima je gotovo uvijek zastupljen prezent na *-r* u upitnom obliku, kao što navodi Bakšić (2012, 102), a isto se može i vidjeti u sljedećim primjerima.

G1: *Bakar mısın? Ben suların içinde limon dilimleri ve taze nane yaprakları olsun istedim. Niye koymadınız?* (Oprostite! Htio sam da u čašama vode budu kriške limuna i svježa metvica. Zašto ih niste stavili?)

G2: *Kusura bakmayın, hemen hallediyoruz.* (Oprostite, odmah ćemo to riješiti.)

(Kiralık Aşk. YouTube. 27.6.2022.)

U prvoj situaciji konobari postavljaju stol i pripremaju sve za večeru dok organizator večere hoda uokolo i sve provjerava. Kad je uočio grešku, a da bi skrenuo pozornost konobara, upotrebljava izraz *bakar mısınız* 'oprostite'. Doslovan prijevod spomenutog izraza je 'možete li pogledati!', međutim, u hrvatskom jeziku spomenuti se prijevod ne koristi kako bi se skrenula nečija pažnja, već se koriste izrazi poput 'oprostite' ili 'molim vas', kao što je i vidljivo u prijevodu ovog primjera.

G1: *Sen çömlek yapmayı biliyor musun ki?* (Znaš li izrađivati keramiku?)

G2: *Çömlek yapmayı bilmeyene kız vermezler burada.* (Ovdje onima koji ne znaju izrađivati keramiku ne daju cure.)

G1: *Hu, bu da kızları etkilemek için öğrendiğin bir numara yani.* (Aha, znači to je trik koji si naučio kako bi impresionirao djevojke.)

G2: *Bana babam öğretmişti. Ona da onun babası. Denemek ister misin?* (Mene je moj otac poučio. A njega je njegov otac. Želiš li pokušati?)

G1: *Gerçekten mi? (Zaista?)*

(Aşk Taktikleri. Netflix. 30.6.2022.)

U drugom se primjeru djevojka i muškarac nalaze u prostoriji punoj ručno izrađenih keramičkih predmeta te pričaju o tome. Uvidjevši da je djevojka impresionirana time, pita je bi li željela pokušati, a ona ima prostora i odbiti ga, ali i pristati na ponudu. Glavni je cilj ove strategije direktno obraćanje sugovorniku, ali je svakako važno naglasiti da se sugovorniku uvijek ostavlja prostora za odbijanje ili prihvaćanje onoga što je govornik naveo.

4.2. Ograde

U komunikaciji je ponekad potrebno izraziti vjerojatnost, dvosmislenost ili neodlučnost, a to se postiže upotrebom lingvističkog sredstva koje se naziva *ograda*. Đorđević i Vesić Pavlović (2020, 163) navode kako je termin *ograda* u lingvistiku uveo G. Lakoff opisujući ga kao riječi čija je služba učiniti stvari više ili manje neodređenim, odnosno, *ograde* su lingvistička sredstva kojima se sugovorniku daje do znanja da ga govornik ne želi ometati. *Ograde* su značajne u komunikaciji jer pomažu u iskazivanju nijansi u značenju, odnosno, sudionicima u komunikaciji signaliziraju da nije sve crno ili bijelo. Korištenje *ograde* može se podijeliti u nekoliko skupina, a prva uključuje korištenje glagola mišljenja poput *mislim, vjerujem, pretpostavljam* ili izraza *po mom mišljenju*. Koristeći ovu vrstu glagola, kako navodi Bakšić (2012, 105), govornik daje do znanja da ne preuzima potpunu odgovornost za ono što govori, tj. nije u potpunosti siguran u istinitost iskaza, što je i prikazano u sljedećem primjeru.

G1: *Koş hadi, koş hadi, koş hadi. Hop hop.* (Hajde trči, hajde trči, hajde trči. Hopa, hop.)

G2: *Hocam, bence bu kadar yeter.* (Profesorice, mislim da je ovo dosta).

G1: *Dans ciddi bir iştir. Zamanımız az. Kondisyon önemli.* (Ples je ozbiljan posao. Imamo malo vremena. Kondicija je bitna).

(Sen Kiminle Dans Ediyorsun. Netflix. 9.7.2022.)

Upotrebom izraza *bence* 'mislim, po mom mišljenju', G2 izražava svoje mišljenje, ali upotrebom tog izraza ublažuje svoje mišljenje jer ne želi povrijediti sugovornika sugerirajući mu da je u krivu.

Zatim postoje ograde koje jasno daju do znanja da je govornik svjestan toga da ugrožava sugovornikov obraz, a najčešće se koriste prilikom iskazivanja loših vijesti. Isto je vidljivo u sljedećem primjeru u kojem razgovaraju doktor i pacijentičina sestra, a doktor joj prenosi loše vijesti.

G1: *Kardeşimin durumu nasıl doktor?* (Doktore, kakvo je stanje moje sestre?)

G2: *Ne yazık ki iyi değil.* (Nažalost, nije dobro).

G1: *Yapmayın.* (Ne govorite tako.)

G2: *Allah'tan ümit kesilmez ama kardeşiniz için bir mucize gerekli.* (Nikada se ne gubi nada u Alaha, ali Vašoj je sestri potrebno čudo.)

(Sen Kiminle Dans Ediyorsun. Netflix. 9.7.2022.)

Doktor (G2) koristi izraz *ne yazık ki* 'nažalost' kako bi pripremio sugovornika na to da slijede loše vijesti i on time poručuje da je svjestan da ugrožava sugovornikov obraz, ali nema drugog izbora.

Brown i Levinson (1987, 148-150) navode da postoje određene riječi koje mogu imati funkciju ograda, a to su *only* 'samo', tur. *sadece*, *perhaps* 'možda', tur. *belki*, *merely* 'jedva', tur. *sadece*, *yalnızca*, *maybe* 'možda', tur. *belki*, *possibly* 'vjerojatno', tur. *muhtemelen*, *herhalde*. Riječi u tom značenju mogu se pronaći i u turskom jeziku što je vidljivo u sljedećim primjerima.

G1: *Şey, Hülya abla, siz evli değilsiniz herhalde.* (Ovoga, sestro Huliya, vi vjerojatni niste udani.)

G2: *Yok, boşadım.* (Ne, rastavljena sam.)

G1: *Çok üzüldüm.* (Žao mi je.)

G2: *Ben üzülmedim. Rahatladım.* (Meni nije žao. Laknulo mi je.)

(Etilerin Savaşı. Netflix. 9.7.2022.)

U ovom je primjeru upotrebljena modalna riječ *herhalde* 'vjerojatno' u funkciji ograda kako bi se sačuvalo pozitivan obraz G2.

G1: *Selim, sen yine akşama kadar beni mi bekledin burada?* (Selime, zar si me opet ovdje čekao do večeri?)

G2: *Geçiyordum buradan öyle yine. Belki bir terapi filan yaparız diye.* (Opet sam ovdje prolazio. Zbog toga da možda odradimo terapiju ili nešto.)

G1: *Ha... Ya şey... (Pa... Ovaj...)*

G3: *Aysel'ciğim geliyor musun?* (Aysel draga, dolaziš li?)

G1: *Evet, evet. Bir saniye. Hemen geliyorum. Kusura bakma Selim. Hoca yine canımıza okudu valla. Çok yorgunum. Belki başka bir zaman. İyi akşamlar.* (Da, da. Samo sekundu. Odmah dolazim. Oprosti, Selime. Profesoricica nas je opet izmučila. Jako sam umorna. Možda neki drugi put. Laku noć.)

(Sen Kiminle Dans Ediyorsun. Netflix. 9.7.2022.)

U ovom je primjeru riječ *belki* 'možda' u funkciji ograde kada je upotrebljava G1 jer odgađa druženje s G2, a G2 je očekivao pozitivan odgovor.

4.3. Pesimizam

Bakšić (2012, 113) navodi da se ugrožavanje sugovornikovog negativnog obraza ublažava tako što se eksplicitno izražava sumnja da su ispunjeni uvjeti za govornikov iskaz ili zahtjev. Pranjković (2017, 29) navodi da se pesimizam najčešće izražava kondicionalom u hrvatskom jeziku, a Bakšić (2012, 113) spominje kako se u turskom jeziku koristi kondicional. U turskom se jeziku također može upotrijebiti i riječ *belki*, a hrvatski ekvivalent je riječ *možda*. Upotreba riječi *belki* može se vidjeti u prethodno navedenom primjeru, u potpoglavlju 4.2., gdje je ta riječ korištena u funkciji *ograda*. Upotrebom te riječi G1 se ispričavao G2 jer nije mogao poći s njime na druženje iako je G2 to očekivao. U ovom je primjeru vidljivo kako je pesimizam vrlo sličan ogradama, a to i navode Brown i Levinson (1987, 175) jer oni upotrebu modalne riječi *perhaps* (tur. *belki* 'možda') nazivaju *pesimističnom ogradom*.

4.4. Umanjivanje pritiska na sugovornika

U komunikaciji se može i smanjiti pritisak na sugovornika tako što mu se naglašava da usluga koja se od njega traži nije prevelika. Brown i Levinson (1987, 177) navode primjere za navedeno u engleskom jeziku: *I just want to ask you* 'Želim te samo pitati', *just a second* 'samo malo', *a few minutes* 'nekoliko minuta', *a little* 'malo'. U turskom se jeziku, korištenjem raznih izraza, također umanjuje pritisak na sugovornika, a navedeno je vidljivo u sljedećem primjeru.

G1: *Sen gel biraz. Otur güzelce. Ne düşünüyorsun?* (Dođi malo. Lijepo sjedni. Što misliš?)

G2: *Güzeldir, güzel.* (Lijepo je, lijepo.)

(Kiralık Aşk. YouTube. 9.7.2022.)

Korištenjem riječi *biraz* 'malo', G1 ukazuje G2 da neće oduzeti puno njegovog vremena prilikom obavljanja posla koji je zamolio G1. Također, česta je i upotreba analitičke forme – *(y)i + vermek* koja služi za izražavanje brzine radnje, npr. *Dükkâna gidiver!* 'Skokni do prodavaonice', (Čaušević, 1996, 309). U ovom posljednjem primjeru, prema Bakšić (2012, 96), korištena forma izražena je na način da ne predstavlja preveliki zahtjev i pritisak na sugovornika i da će on traženo moći brzo izvršiti.

4.5. Izražavanje poštovanja

Szili (2007, 2-3) definira poštovanje kao osjećaj koji imamo prema nepoznatim ljudima zbog razlike u dobi, rangu ili društvenom statusu, a uljudnost kao način iskazivanja pažnje prema drugima. Također navodi da upotrebu različitih oblika poštovanja reguliraju normativna pravila zbog kojih govornik nema veliku slobodu izbora, osim ako se želi naći u nepovoljnijoj situaciji. Međutim, valja napomenuti kako se nepoznate osobe ne moraju poštivati isključivo iz prethodno navedenih razloga, već ih se može poštivati na temelju njihovih znanja, sposobnosti i slično. Bakšić (2012, 118) spominje kako postoje dva aspekta poštovanja: govornik izdiže sugovornika i umanjuje sebe. U oba slučaja sugovornik ima viši društveni status, a govornik iskazuje poštovanje da ukloni potencijalno ugrožavanje sugovornikovog obraza. Dalje navodi kako se poštovanje može izraziti tako da se pokaže da su želje sugovornika važnije od želja govornika, npr. *kako god kažete/kako god želite*. Također spominje kako suvremeni turski jezik i dalje koristi dva starija izraza; *efendi* 'gospodin' kao izraz poštovanja drugog i *bendeniz* (u doslovnom prijevodu: 'vaš rob') kao umanjivanje sebe. Prvi spomenuti izraz koristi se uglavnom kod oslovljavanja muškaraca nižeg društvenog statusa, a ako se obraća osobama višeg društvenog statusa, koristi se izraz *bey* 'gospodin' i *hanım* 'gospođa' koji onda dolaze iza vlastitog imena, npr. *Serkan Bey* 'Gospodine Serkane' ili *Eda Hanım* 'gospođo Eda'.

U sljedećem se primjeru vidi izražavanje poštovanja prema osobama višeg društvenog statusa jer dolaze šef (Serkan) i njegova djevojka (Eda), a najavljuje ih tajnica (G1) ostalim djelatnicima firme.

G1: *Serkan Bey geliyor, toparlanın.* (Dolazi gospodin Serkan, spremite se).

G2: *Yanına gidelim mi gitmeyelim mi?* (Da odemo do njega ili ne?)

G3: *Eda Hanım geliyor.* (Dolazi gospođa Eda.)

(Sen Çal Kapımı. YouTube. 13.9.2022.)

4.6. Molba za oprost

U slučaju kada govornik ugrožava sugovornikov negativan obraz, on žaljenjem kompenzira to ugrožavanje, a Brown i Levinson (1987, 188) navode kako postoje četiri načina za navedeno: priznavanje nametanja, pokazivanje da govornik nerado pribjegava nametanju, navođenje razloga uz pretjerivanje i predstavljanje isprike. U slučaju kada se priznaje nametanje, govornik koristi izraze poput: *Sigurna sam da si zauzet, ali..., Zatražila bih od tebe jednu veliki uslugu...* i slično. Navedeni izrazi u turskom se jeziku koriste uz glagole *rahatsız etmek* 'uznemiravati' i *zahmet etmek* 'zamarati se' (Bakšić, 2012, 124-125).

G1: *Ne zahmet ettiniz, buraya geldiniz... Ama börek bir efsane. Benim keyfim yerinde.* (Zašto ste se zamarali, dovde ste došli... Ali burek je odličan. Raspoloženje mi je odlično.)

G2: *Mütevazı oldum.* (Skromna sam).

(Erkenci Kuş. YouTube. 9.7.2022.)

Korištenjem izraza *ne zahmet ettiniz* 'što ste se mučili/što ste se zamarali', G1 navodi kako je svjestan da se njegov sugovornik s nečime pomučio, ali daljnjim hvaljenjem na neki način moli oprost za navedeno.

Nadalje, govornik može pokazati sugovorniku da nerado pribjegava nametanju, a Brown i Levinson (1987, 188) navode sljedeće engleske izraze za navedeno: *I normally wouldn't ask you this, but...* Inače te ovo ne bih tražila, ali...!', tur. *Normalde bunu senden istemezdim ama..., I hate to intrude, but...* 'Mrzim što smetam, ali...!', tur. *Seni rahatsız etmekten nefret ediyorum ama..., I hope you don't mind me saying this, but...* 'Nadam se da mi nećeš zamjeriti što ću ti ovo reći, ali...!', tur. *Umarım bunu söylememe kızmazsın ama....*

Vezano za navođenje razloga uz pretjerivanje, Brown i Levinson (1987, 189) navode sljedeće engleske izraze: *I can think of nobody else who could...* 'Ne mogu zamisliti nikog drugog tko bi mogao...!', tur. *Yapabilecek başka kimseyi düşünemiyorum..., I am absolutely lost...* 'Potpuno sam izgubljena...!', tur. *Tamamen kayboldum...* i slično.

Posljednji je način korištenje isprika poput *Excuse me, but...* 'Oprostite, ali...!', tur. *Affedersiniz, ama...; Kusura bakmayın, ama...), I am sorry to bother you, but...* 'Žao mi je što Vas

uznemiravam, ali...!', tur. *Rahatsız ettiğim için üzgünüm, ama...* i slično. U sljedećem je primjeru vidljivo korištenje jednog od spomenutih izraza.

G1: *Kusura bakma. Ne düğüne gelebildim, ne de evine, hayırlı olsun.* (Oprosti. Nisam mogla doći ni na svadbu ni u kuću da ti poželim sreću.)

G2: *Olur mu. Olsun.* (Ma ne trebaš se ispričavati, nije važno.)

(Etilerin Savaşı. Netflix. 9.7.2022.)

U ovome se primjeru G1 ispričava G2 za svoj nedolazak na svadbu iako se to očekivalo, a upotrebom izraza *kusura bakma* 'oprosti' pokazuje da joj je žao.

Çetinavcı (2012, 73-75) osim prethodno spomenutih kategorija isprika i strategija koje se koriste kako bi se nekoga zamolilo za oprost, navodi da turski jezik razlikuje pet glavnih strategija:

1. *Özür dilerim, üzgünüm, pardon*, a sve se mogu prevesti na isti način, riječju 'oprostite', 'pardon' ili izrazom 'žao mi je'.
2. *Haklısın, benim hatamdı* kojim osoba prihvaća odgovornost, a prevodi se kao 'u pravu si, moja greška'.
3. *Zararını ödeyebilirim* kojim se nudi neka odšteta, tj. popravak situacije (prijevod na hrvatski jezik bio bi 'dajte da ja nadoknadim štetu')
4. *Bir daha olmaz* je izraz koji koristi osoba prilikom obećanja da se nešto više neće ponoviti (prijevod na hrvatski jezik bio bi 'neće se ponoviti')
5. Posljednja strategija uključuje kombinaciju prethodno navedenih strategija jer se njome želi objasniti neka nastala situacija.

Upotreba jedne od prethodno spomenutih pet strategija ponajprije ovisi o samoj situaciji, a zatim i o osobi koja će se ispričati. Također valja napomenuti kako je moguće i miješanje različitih strategija kako bi se naglasila težina isprike.

4.7. Impersonalnost

Impersonalnost je postupak kojim govornik pokazuje da ne želi izvršiti pritisak na sugovornika naglašavajući mu da onaj koji vrši pritisak nije govornik, odnosno sugovornik. Kako bi se postiglo navedeno, izbjegava se upotreba osobnih zamjenica za prvo i drugo lice *ja, ti*. Stoga, umjesto upotrebe izraza *I tell you that it is so* 'Kažem ti da je tako', upotrebljava se izraz *It is so* 'Tako je', kako navode Brown i Levinson (1987, 190). U turskom se jeziku koriste izrazi

lâzım i *gerek* 'treba, potrebno je' koji ne mogu primati osobne nastavke i kojima se na leksičko-semantički način može izraziti značenje potrebe da se neka radnja izvrši (Čaušević, 1996, 295).

G1: *Bir şeye canın mı sıkıldı?* (Je li te nešto uzrujalo?)

G2: *Yoo. Biraz sıcak.* (Ma ne. Malo je vruće.)

G1: *Bir klima taktırmak lâzım ya. Hadi bakalım.* (Pa trebalo bi postaviti klimu. Hajde da vidimo.)

(Etilerin Savaşı. Netflix. 9.7.2022.)

U ovom je primjeru korišten impersonalni oblik predikativa *lâzım* koji možemo prevesti riječju 'treba'. Time je postavljanje klime predstavljeno kao potreba, a ne kao zahtjev govornika.

4.8. Otvoreno priznavanje duga

Brown i Levinson (1987, 210) navode kako govornik kompenzira ugrožavanje sugovornikovog negativnog obraza tako što otvoreno priznaje dug, npr. *Bit ću ti neizmjereno zahvalna ako..., Nikad ti se neću moći odužiti ako...* Bakšić (2012, 144) navodi da je jedna od karakteristika ove strategije preuveličavanje i pretjerivanje, a to su inače karakteristike strategija pozitivne uljudnosti. U turskom je jeziku česta upotreba izraza poput *borçlu hissediyorum* 'osjećam se dužnim', *şükran borçluyum* 'dugujem zahvalnost' i slično. U ovu skupinu pripada i izraz *yalvarmak* koji prevodimo hrvatskom riječju *preklinjati*.

G1: *Biz bir bakalım, geliriz. Tamam.* (Malo ćemo pogledati pa doći. Dobro.)

G2: *Zaten öğrendik buranın yerini de.* (Ionako smo saznali za ovo mjesto.)

G1: *Hadi.* (Hajde.)

G3: *Durun! Yalvarırım gitmeyin.* (Stanite! Preklinjem vas, ne idite.)

(Sen Kiminle Dans Ediyorsun. Netflix. 9.7.2022.)

Upotrebom izraza *yalvarmak*, G3 upućuje molbu više pozicioniranim sugovornicima jer joj je potrebno da ostanu s njome. Bakšić (2012, 145) navodi da je za ovu strategiju karakteristično pretjerivanje pa je česta upotreba i sljedećih izraza: *gözünü seveyim* 'preklinjem te', a doslovan bi prijevod bio 'da ti pomilujem oko', *kurban olayım* 'preklinjem te', a doslovan bi prijevod bio 'da ti budem žrtva'.

Ovom strategijom otvorenog priznavanja duga završava poglavlje načina izražavanja negativne uljudnosti, a u sljedećem će poglavlju biti riječ o strategijama koje narušavaju uljudnost.

5. NARUŠAVANJE ULJUDNOSTI

Kao što navodi Pranjković (2017, 14), kada u komunikaciji dođe do kršenja pravila uljudnosti i nečiji obraz, bilo govornikov ili sugovornikov, bude ugrožen, radi se o narušenoj uljudnosti. Culpeper (1996, 354) smatra da u većini slučajeva, sudionik komunikacije koji je na višem društvenom nivou ima veću slobodu u neuljudnom djelovanju, a može koristiti jače ili slabije strategije. U sljedećim će se potpoglavljima objasniti i oprimjeriti sljedeće strategije narušene uljudnosti: nepokazivanje brige i izbjegavanje suosjećanja, kritiziranje sugovornika, tabu riječi, prijetnje i ironija.

5.1. Nepokazivanje brige i izbjegavanje suosjećanja

Culpeper (1996, 354) ovu strategiju pridružuje strategijama neuljudnosti koje ugrožavaju pozitivan obraz. Ova strategija uključuje zanemarivanje sugovornika na način da govornik uskraćuje brigu za samog sugovornika ili za ono o čemu on govori. Također, izostaje i pokazivanje suosjećanja za emocije sugovornika koje su uključene u komunikaciju.

G1: *Ben seni aradım, ama açmadın telefonu.* (Zvala sam te, ali nisi se javio.)

G2: *Açmadım, konuşacak durumda değilim.* (Nisam se javio, nije mi do razgovora.)

(Erkenci Kuş. YouTube. 9.7.2022.)

U ovoj komunikacijskoj situaciji G2 pokazuje kako ga nije briga što ga je G1 zvao i svojim grubim tonom dodatno potvrđuje kako mu nije do razgovora te kako ga nije briga za želje koje ima G1; G1 želi razgovarati s G2, ali G2 to odbija.

5.2. Kritiziranje sugovornika

Culpeper (1996, 357) navodi da u slučaju kada se kritizira sugovornika, odnosno kada ga se kori, napada se i njegov pozitivni i negativni obraz. Pozitivni je obraz napadnut kada se prijekorom sprečava mogućnost pojedinca da bude pozitivno vrednovan jer se prijekorom umanjuje njegova vrijednost, a negativni je obraz napadnut jer se prijekorom umanjuje sposobnost pojedinca da bude neometan u svom sudjelovanju. Pranjković (2017, 37) navodi da se tom strategijom naglašava relativna moć govornika i da on ne pokazuje poštovanje prema ostalim sudionicima komunikacije na način da ih ismijava ili ne uvažava njihovo mišljenje.

G1: *Hoş geldiniz.* (Dobro došli.)

G2: *Yenge. Aaa! Annemler de buradaymış.* (Šogorice. Aaa! I moji su ovdje.)

G1: *Kız, sen buradan direkt yatağa herhalde, ha? Pijamayla gelmişsin. Elin de boş.* (Djevojko, ti ćeš direktno u krevet valjda, ha? Došla si u pidžami. I praznih ruku.)

(Etilerin Savaşı. Netflix. 9.7.2022.)

U ovoj situaciji novopečeni bračni par dolazi na večeru kod šogorice i njezinog muža, a ona kritizira ženu jer se nije dovoljno lijepo ni prikladno odjenula za večeru, a uz to nije ni donijela poklon.

5.3. Tabu riječi

Korištenje tabu riječi strategija je neuljudnosti koja pripada strategijama koje narušavaju pozitivni obraz sugovornika, a uključuje psovke, kletve, uvrede i druge riječi koje nisu primjerene u komunikaciji, kako navodi Culpeper (1996, 357). Tabu riječi mogu se koristiti kao izravni govorni činovi, ali mogu se koristiti i kao pojačivači iskaza u komunikaciji koja nije uljudna.

G1: *Yakışıklı sen askerliğini yaptın mı ya?* (Ljepotane, jesi li odradio vojni rok?)

G2: *Evet, Selim ya biraz abartmıyor musun?* (Pa Selime, ne pretjeruješ li malo?)

G1: *Kimdir nedir bilmediğimiz bir adamı aldınız tuttunuz ekibin içine soktunuz ya. Hırsız mıdır? Şerefsiz, onursuz, orospu çocuğunun teki belki.* (U ekipu ste ubacili čovjeka za kojeg ne znamo ni tko je ni što je. Je li lopov? Nepošten, nečastan, kurvin sin možda.)

G2: *Aaaaa.* (Aaaaa.)

(Sen Kiminle Dans Ediyorsun. Netflix. 9.7.2022.)

U primjeru je vidljivo kako G1 upotrebljava razne neprimjerene izraze za opis osobe, a G2 potvrđuje kako se radi o neprimjerenim izrazima svojim uzvikom kojim pokazuje svoje zaprepaštenje.

5.4. Prijetnje

Prema Pranjković (2017, 36-37), izricanjem prijetnji stvara se nesklad između sudionika komunikacije. Verbalna se prijetnja može smatrati strategijom koja manipulira osobom kojoj je upućena. Prijetnjama se napada negativan obraz jer se umanjuje sposobnost osobe da bude neometana u svom djelovanju i govornik, korištenjem prijetnji, nagovještava negativne posljedice za sugovornika ako on ne ispuni ono što govornik želi. Nisu sve prijetnje jednake, one mogu biti razumne, manje dramatične, ali i ozbiljne pa čak mogu i ugrožavati život osobe.

G1: *Şimdi siz bu yarışmadan çekileceksiniz ve sizin yerinize biz katılacağız.* (E, pa sada ćete se vi povući iz tog natjecanja, a mi ćemo sudjelovati umjesto vas.)

G2: *Yapma ya. Çekilmesek ne olur?* (Ma nemoj. A što će se dogoditi ako se ne povučemo?)

G1: *Şengül, Şengül, Şengül. Çekilmeseniz sonuçlarına katlanırsınız.* (Şengül, Şengül, Şengül. Ako se ne povučete, snosit ćete posljedice.)

G2: *İyi, çekilmiyoruz. Sonuçlarına katlarız.* (Pa dobro, nećemo se povući. Snosit ćemo posljedice.)

G1: *Harbi mi diyorsun?* (Zar stvarno?)

G2: *He.* (Da.)

G1: *O zaman, bunu sen istedin Şengül.* (Ti si to tražila, Şengül).

(Sen Kiminle Dans Ediyorsun. Netflix. 9.7.2022.)

U ovom komunikacijskom činu, trojica muškaraca, inače članovi jedne plesne grupe, kasno u noć došli su do ureda trenerice protivničke ekipe te joj rekli da se mora povući iz natjecanja. Trenerica ih je upitala što će se dogoditi ako se ne povuku, a oni su joj rekli da će tada snositi posljedice te su tako izrazili svoju prijetnju.

G1: *O gece gerçekten ne olduğunu kimse bilmeyecek. Anladın mı?* (Nitko neće znati što se zaista dogodilo te večeri. Jesi li shvatila?)

(Kara Sevda. YouTube. 9.7.2022.)

U ovom je primjeru prijetnja direktnije iskazana s obzirom na to da je G1 fizički napao žensku osobu kojoj se obraćao, a nakon što ju je upitao je li shvatila, ona je plačući potvrdno kimnula glavom jer zna da bi joj drugačiji odgovor ugrozio život. Međutim, valja napomenuti kako je zaključak o izravnoj prijetnji donesen na temelju neverbalnog konteksta vidljivog u videu (napad na žensku osobu). Bez vidljivog neverbalnog konteksta i na temelju promatranja samo jezičnog plana, teško je zaključiti da je prijetnja izravno upućena jer se koristi futur koji ima samo implicitno značenje naredbe.

5.5. Ironija

Ironija, kako navodi Werkmann (2011, 137), podrazumijeva govorne činove kojima se govori suprotno od onoga što se misli, a upotrebom te strategije krše se pravila uljudnosti jer osoba nije iskrena kada se njome služi. Bakšić (2012, 153-154) navodi da je ironiju ponekad teško prepoznati i za nju je potrebno predznanje govornika i sugovornika. Na ironiju je teže

odgovoriti jer u sebi sadrži „umijeće napada“ koje je kombinirano s prividnom nevinošću kao formom samoobrane. Ironiju se može smatrati sredstvom kojim se na uljudan način mogu izgovarati neuljudni izrazi.

G1: *Baksana bir. Bizim bir tane akrabamızın kızı vardı. Tabii o senin gibi değil, o genç taptaze bir kızdı.* (Slušaj malo. Imali smo jednu kćer našeg rođaka, Naravno, nije bila kao ti, bila je mlada i svježija djevojka.)

G2: *Evet.* (Da.)

G1: *Yazık, evlenir evlenmez bir anda pat diye boşandılar. Kız perişan oldu.* (Šteta, razveli su se čim su se vjenčali. Djevojka je bila shrvana.)

G2: *Ee?* (Da, i?)

G1: *Öyle aklıma geldi.* (Eto, tako mi je palo na pamet)

(Etilerin Savaşı. Netflix. 9.7.2022.)

Ovaj dijalog vode dvije šogorice, a starija šogorica (G1) ironijom pokušava uvrijediti mlađu šogoricu (G2) pa joj spominje svoju rođakinju koja je mlađa i ljepša od nje, ali se svejedno rastala ubrzo nakon udaje. Time G1 prenosi prikrivenu poruku da bi se i njezina tek vjenčana sugovornica mogla ubrzo rastati, a pogotovo zato što navodi da je starija i manje ljepša od njezine rođakinje.

Korištenjem prethodno spomenutih strategija narušava se uljudnost, a time i uspješnost komunikacije jer se sugovornika stavlja u nepovoljan položaj, posebice korištenjem prijetnji koje mogu ne samo ugroziti komunikaciju, već i nečiji život i njegovu sigurnost. Međutim, ove su strategije također dio svakodnevnice komunikacije svakog jezika te je iz tog razloga bilo važno spomenuti ih u ovome radu.

6. ZAKLJUČAK

Komunikacija je važan sastavni dio ljudskih života te se temelji na svjesnom izboru jezičnih sredstava koja je čini uspješnom ili manje uspješnom. Kako bi komunikacija bila ugodna i uspješna, od velike su važnosti strategije uljudnosti koje su tema ovoga rada. Ponajprije valja napomenuti kako se ovaj rad vodio strategijama uljudnosti i neuljudnosti koje su razvili Penelope Brown i Stephen C. Levinson. Oni su preko pojma obraza, koji može biti pozitivan i negativan, pristupili pojmu uljudnosti. Pozitivna je uljudnost ona koja teži sugovornikovom pozitivnom obrazu i usmjerena je na zadovoljavanje njegovih želja i potreba, a negativna je uljudnost usmjerena negativnom obrazu sugovornika i upotrebljava se kada se želi ostvariti društvena distanca. Jedna od strategija pozitivne uljudnosti je pozdrav kojim uglavnom započinje svaka komunikacija. Analizirajući načine pozdravljanja u turskom jeziku, dolazi se do zaključka kako je ono vrlo slično načinu pozdravljanja u hrvatskom jeziku. Zatim, jedna od važnijih strategija je i pažnja koju govornik usmjeruje prema sugovorniku jer svakom je sudioniku komunikacije od iznimne važnosti da ga drugi slušaju, a to može postići isključivo ako im na neki način zaplijeni pažnju. U turskoj kulturi, u kojoj je vrlo važno ostvariti bliskost i povezanost, postoji mnogo načina za izražavanje lijepih želja prilikom vjenčanja, rođenja djeteta i slično, ali isto tako, u njihovoj je komunikaciji česta i upotreba šala. S druge strane, postoje i strategije negativne uljudnosti kojima se govornik pokušava na neki način ograditi od svojeg sugovornika i održati društvenu distancu, a za to upotrebljava strategije poput konvencionalizirane indirektnosti, ograda ili je pak vrlo impersonalan. Na kraju, u govornom činu može doći i do narušavanja uljudnosti kada se, npr. kritizira sugovornika, kada mu se obraća ironično ili pak kada mu se prijeti. Analizirajući sve navedene strategije, vidljivo je kako komunikacija i govorni činovi, iako svakodnevni zadatak, nisu jednostavni s obzirom na to da svi sudionici komunikacije konstantno paze na obraz svojeg sugovornika i pokušavaju održati što uljudniju komunikaciju. Međutim, u nekim slučajevima uljudna komunikacija jednostavno nije moguća pa sudionici pribjegavaju kritikama, psovkama, prijetnjama i slično. Cilj ovog rada bio je predstaviti i dati pregled strategija koje se koriste u turskom jeziku i ukratko prikazati upotrebu istih koristeći razgovore izvornih govornika, a za to su poslužili turske serije i filmovi. Na temelju provedene analize, može se reći kako se strategije, koje su definirali Brown i Levinson, uočavaju i u turskome jeziku, što je i oprimjereno u radu. Kako bi se donio precizniji zaključak, potrebno je provesti opsežnije i detaljnije istraživanje, a time i detaljniju analizu, poput određivanja točnog broja epizoda ili filmova s točno izmjerenim

trajanjem i brojem dijaloga. Na taj bi se način statistički, npr. prikazom u postotku, mogla vidjeti zastupljenost pojedine strategije u turskome jeziku.

LITERATURA

- Bakšić, Sabina. „Politeness Strategies in Turkish.“ U *Linguistique appliquée*, uredili Biljana Mišić Ilić, Marina Puja Badesku i Borko Kovačević, 91-99. Beograd, Novi Sad: Filološki fakultet u Beogradu, Filozofski fakultet u Novom Sadu, 2013. Dostupno na: https://www.researchgate.net/profile/LinaMiloshevska/publication/345008088_Lexical_inventiveness_in_Macedonian_under_the_influence_of_English/links/5f9c2766458515b7cfa994c5/Lexical-inventiveness-in-Macedonian-under-the-influence-of-English.pdf#page=91 (datum pristupa: 25. svibnja 2022. godine)
- Bakšić, Sabina. *Strategije učtivosti u turskom jeziku*. Sarajevo: Filozofski fakultet u Sarajevu, 2012.
- Bećirović, Maida. „Izražavanje dobrih i lijepih želja u turskom jeziku“. Sarajevo: Filozofski fakultet Univerziteta u Sarajevu, 2013. Dostupno na: https://www.academia.edu/20173553/Izra%C5%BEavanje_dobrih_i_lijepih_%C5%BEelja_u_turskom_jeziku (datum pristupa: 26. lipnja 2022. godine)
- Brown Penelope i Stephen C. Levinson. *Politeness: Some universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Çetinavcı U. Recep. „Apologizing in Turkish language: An intracultural and intercultural exploratory study Türkçe'de özür dileme: Kültür içi ve kültürler arası açımlayıcı bir çalışma.“ *Contemporary Online Language Education Journal* (2012), 72-104. Dostupno na: https://www.researchgate.net/publication/319744888_Apologizing_in_Turkish_language_An_intracultural_and_intercultural_exploratory_study_Turkce%27de_ozur_dileme_Kultur_ici_ve_kulturler_arasi_acimlayici_bir_calisma (datum pristupa: 25. svibnja 2022. godine)
- Culpeper, Jonathan. „Towards an anatomy of impoliteness“, *Journal of Pragmatics* 25 (1996), 349-367. Dostupno na: [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(95\)00014-3](https://doi.org/10.1016/0378-2166(95)00014-3) (datum pristupa: 23. svibnja 2022. godine)
- Čaušević, Ekrem. *Gramatika suvremenog turskog jezika*. Zagreb: Sveučilišna naklada, 1996.
- Goffman, Erving. *Kako se predstavljamo u svakodnevnom životu*. Beograd: Geopoetika, 2000.
- Kantara, Argyro. „Impoliteness Strategies in 'House M.D.'“, *Lodz Papers in Pragmatics* 6 (2010), 305-339. Dostupno na: <https://doi.org/10.2478/v10016-010-0015-9> (datum pristupa: 1. srpnja 2022. godine)

- Leech, N. Geoffrey. *Principles of Pragmatics*. London and New York: Longman, 1983.
- Marot, Danijela. „Uljudnost u verbalnoj i neverbalnoj komunikaciji“, *Fluminensia*; časopis za filološka istraživanja 17(1), (2005), 53-70. Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/4351> (datum pristupa: 25. svibnja 2022. godine)
- Pranjković, Stjepanka. „Strategije uljudnosti i prevođenje“, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Filozofski fakultet, 2017. Dostupno na: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:142:745206> (datum pristupa: 24. svibnja 2022. godine)
- Smajić, Dubravka i Vodopija, Irena. „Pozdrav i odzdrav kao elementarni pragmemi jezičnoga bontona“, *Pannoniana*; Časopis za humanističke znanosti, 1(1), (2016), 82-90. Dostupno na: <urn:nbn:hr:141:001097> (datum pristupa: 25. svibnja 2022. godine)
- Szili, Katalin. „Az udvariasság pragmatikája.“ *Magyar Nyelvőr*, 131(1), (2007), 1-17. Dostupno na: <http://www.c3.hu/~nyelvor/period/1311/131101.pdf> (datum pristupa: 11. srpnja 2022. godine)
- Teodosijević, Mirjana. *Turski jezik u svakodnevnoj komunikaciji*. Beograd: Čigoja štampa, 2004.
- Vesić Pavlović, Tijana, Đorđević Danijela. „Upotreba ograda i pojačivača u studentskim esejima o zaštiti životne sredine na engleskom jeziku“, *Anali Filozofskog fakulteta* 32 (2020), 161-176. Dostupno na: <https://doi.org/10.18485/analiff.2020.32.2.9> (datum pristupa: 13. lipnja 2022. godine)
- Yule, George. *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press, 1996.
- Watts, J. Richard. *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- Werkmann, Ana. „Ironični iskazi i Griceovo načelo suradnje.“ *Hrvatistika* (2011), 135-144. Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/file/121499> (datum pristupa: 3. srpnja 2022. godine)
- Zelić-Dželilović, Lejla. „Strategije nekonvencionalizirane indirektnosti u turskom jeziku.“ Završni magistarski rad, Univerzitet u Sarajevu, 2020. Dostupno na: https://mail.ff.unsa.ba/files/zavDipl/19_20/ori/Lejla-Zelic-Dzelilovic.pdf (datum pristupa: 3. lipnja 2022. godine)

SAŽETAK

Uspješna je komunikacija temelj za ugodan suživot, a omogućuje nam razmjenu mišljenja i ideja, sklapanje dogovora i ostalo. Da bi komunikacija bila uspješna, učinkovita i djelotvorna, sudionici komunikacije moraju biti uljudni, a teoriju uljudnosti razvili su Penelope Brown i Stephen C. Levinson. Toj su teoriji prišli preko pojma *obraza* koji može biti pozitivan i negativan; *pozitivni obraz* zadovoljava potrebe sugovornika, a *negativan obraz* izražava želju da se bude neometan u svom djelovanju i svojoj slobodi. Preko pojma obraza dolazi se i do strategija izražavanja pozitivne uljudnosti (usmjerena pozitivnom obrazu), strategija izražavanja negativne uljudnosti (usmjerena negativnom obrazu) i strategija narušavanja uljudnosti (dolazi do kršenja pravila uljudnosti), a navedene su strategije tema ovog preglednog diplomskog rada. Cilj je ovog rada dati prikaz strategija koje se koriste u razgovornom diskursu turskog jezika. Nakon provedene analize, možemo reći kako se strategije, koje su definirali Brown i Levinson, pojavljuju i u turskome jeziku, što i nije iznenađujuće s obzirom na kolektivizam koji je jedna od njegovih najvažnijih karakteristika.

Ključne riječi: komunikacija, obraz, pozitivna uljudnost, negativna uljudnost, narušavanje uljudnosti, turski jezik

SUMMARY

Successful communication is the key to pleasant coexistence, and it enables exchange of opinions and ideas, making agreements and similar. In order for communication to be successful, efficient and effective, communication participants must be polite. Politeness theory was developed by Penelope Brown and Stephen C. Levinson, and they developed it through the concept of *face* that can be positive or negative; the *positive face* satisfies interlocutor's needs, and the *negative face* expresses the desire to be unhindered in one's actions and one's freedom. Through the concept of face, we come to the strategy of expressing positive politeness (directed to the positive face), the strategy of expressing negative politeness (directed to the negative face) and the strategy of violating politeness (violation of the rules of politeness) and the mentioned strategies are the subject of this paper. The purpose of this paper is to present the strategies used in conversational discourse of the Turkish language. After the analysis, we can say the strategies defined by Brown and Levinson also appear in the Turkish language, which is not surprising because the collectivism is one of its most important characteristics.

Key words: communication, face, positive politeness, negative politeness, violation of politeness, Turkish language