

# Strategije uljudnosti i prevođenje

---

**Pranjковиć, Stjepanka**

**Master's thesis / Diplomski rad**

**2017**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Filozofski fakultet**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:142:745206>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2023-05-28**



**FILOZOFSKI FAKULTET**  
SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA U OSIJEKU

*Repository / Repozitorij:*

[FFOS-repository - Repository of the Faculty of Humanities and Social Sciences Osijek](#)



Sveučilište J.J. Strossmayera u Osijeku

Filozofski fakultet

Diplomski studij hrvatskoga jezika i književnosti i njemačkoga jezika i  
književnosti

Stjepanka Pranjković

## **Strategije uljudnosti i prevođenje**

Diplomski rad

Mentor: izv. prof. dr. sc. Branko Kuna

Sumentorica: doc. dr. sc. Ivana Jozić

Osijek, 2017.

Sveučilište J.J. Strossmayera u Osijeku  
Filozofski fakultet  
Odsjek za hrvatski jezik i književnost  
Diplomski studij: Hrvatski jezik i književnost i njemački jezik i književnost

Studentica: Stjepanka Pranjković  
**Strategije uljudnosti i prevođenje**  
Diplomski rad

Znanstveno područje: humanističke znanosti

Znanstveno polje: filologija

Znanstvena grana: kroatistika

Mentor: izv. prof. dr. sc. Branko Kuna

Sumentorica: doc. dr. sc. Ivana Jozić

Osijek, srpanj 2017.

# K A Z A L O

1. Uvod .....	5
2. Pojmovi uljudnosti i neuljudnosti te njihovo značenje u komunikaciji .....	8
2.1. <i>Teorija obraza</i> .....	10
2.2. <i>Uspostavljanje odnosa između obraza i uljudnosti</i> .....	11
2.3. <i>Narušena uljudnost, odnosno neuljudnost</i> .....	14
3. Uljudnost u romanu (izvornik i prijevod) <i>Buddenbrookovi</i> Thomasa Manna .....	16
3.1. <i>Neslužbene strategije uljudnosti</i> .....	17
3.2. <i>Službene strategije uljudnosti – uljudnost bez popratne radnje</i> .....	17
3.3. <i>Službene strategije uljudnosti – pozitivna uljudnost</i> .....	18
3.3.1. <i>Pozdravi i izražavanje dobrih/lijepih želja</i> .....	19
3.3.2. <i>Pažnja usmjerena prema sugovorniku</i> .....	21
3.3.3. <i>Uvećavanje zanimanja kod sugovornika</i> .....	22
3.3.4. <i>Slaganje sa sugovornikom i izbjegavanje neslaganja</i> .....	23
3.3.5. <i>Optimizam</i> .....	25
3.3.6. <i>Pretpostavljanje znanja o sugovorniku i njegovim željama/obavezama</i> .....	26
3.3.7. <i>Ponude i obećanja</i> .....	27
3.4. <i>Službene strategije uljudnosti – negativna uljudnost</i> .....	27
3.4.1. <i>Konvencionalizirana indirektnost</i> .....	28
3.4.2. <i>Pesimizam</i> .....	29
3.4.3. <i>Ograde</i> .....	30
3.4.4. <i>Umanjivanje nametanja</i> .....	31

3.4.5. <i>Forma oslovljavanja</i> .....	32
3.5. <i>Narušavanje uljudnosti – strategije neuljudnosti</i> .....	32
3.5.1. <i>Nepokazivanje brige i/ili zanimanja, izostanak suosjećanja/simpatije</i> .....	33
3.5.2. <i>Oštar prijekor i kritiziranje sugovornika</i> .....	33
3.5.3. <i>Tabu riječi</i> .....	35
3.5.4. <i>Prijetnje</i> .....	36
3.5.5. <i>Omalovažavanje, podcjenjivanje i ismijavanje sugovornika</i> .....	37
3.5.6. <i>Retoričko pitanje</i> .....	38
3.5.7. <i>Ironija</i> .....	38
4. <i>Zaključak</i> .....	40
5. <i>Izvori i literatura</i> .....	42
6. <i>Životopis</i> .....	44

## Sažetak

U radu se istražuju strategije uljudnosti i njihovo narušavanje u poznatom romanu T. Manna. U teorijskom dijelu tumače se osnovni pojmovi uz teoriju uljudnosti i njezino značenje u komunikaciji. Strategije uljudnosti oslanjaju se na teoriju obraza, a nju u pragmalingvistiku 1987. uvode Brown i Levinson. Do tada je to područje bilo zanemarivano. Teorija obraza govori o svim ostvarivim mogućnostima do kojih može doći stupanjem u komunikacijski čin. Pri tome je uvijek važno uzeti u obzir cjelokupan komunikacijski kontekst. Uspoređuju se strategije uljudnosti i neuljudnosti u njemačkom i hrvatskom jeziku, oprimjerene na izvorniku romana *Buddenbrookovi* Thomasa Manna i njegovom hrvatskom prijevodu. Pri prevođenju s jednoga jezika na drugi potrebno je uzeti u obzir sva praktična znanja o pragmatičkim aspektima jezika. Jedino se tako može izbjeći udaljavanje od izvornika i postići kvaliteta prijevoda. Ovaj rad pokazuje sličnosti i razlike koje nastaju prijelazom jezičnih konstrukcija i sadržaja iz izvornoga u ciljni jezik. Promatrane su strategije podijeljene na službene i neslužbene strategije uljudnosti te na strategije kojima se ona narušava – strategije neuljudnosti.

Ključne riječi: uljudnost, neuljudnost, teorija obraza, prevođenje, strategije uljudnosti

## 1. Uvod

Ugodan suživot unutar uže i šire društvene zajednice može postojati samo ako je ispunjen preduvjet uspješne komunikacije. Uspješna je komunikacija temelj razumijevanja ljudi oko nas; ona utječe na uspjeh dogovora, ugodnu razmjenu mišljenja i skladnu društvenu interakciju. Pragmalingvistika, poznata i kao pragmatika, grana je lingvistike koja proučava značenje i načine na koje govornik postiže svoj cilj pri stupanju u komunikacijski čin sa sugovornikom. Pragmalingviste osobito zanima sve ono što je rečeno, a da zapravo nije doslovno izrečeno, a pri čemu je najvažniji kontekst u kojemu se dani komunikacijski čin odvija. Kuna (2009: 83) kaže da su poruke koje se razmjenjuju u komunikacijskom činu rijetko neutralne, odnosno da u njima nikada nije sadržana samo primarna i neutralna komunikacijska uloga jezika, već istodobno do izražaja dolaze brojne simboličke uloge jezika pa su tako neke poruke jasne i očigledne, a druge su zamagljene i nejasne. Ta je mlada znanost sa sustavnim izgrađivanjem započela sredinom prošloga stoljeća, a spoznaje do kojih su pragmalingvisti došli pomažu u ostvarivanju uspješne komunikacije koja se odvija svjesno i bespriječno.

Jedna je od glavnih teorija pragmalingvistike teorija uljudnosti, a upravo na nju oslanja se i njome se ovaj rad bavi. U središtu je te teorije, kao što joj ime kaže, proučavanje uljudnosti, ali i načina kojima se ona narušava. Uljudnost, promatrana s pragmatičkog gledišta, u verbalnoj komunikaciji označava izbor koji se čini tijekom komunikacije, a podrazumijeva sve jezične izraze kojima se daje sugovorniku prostora te se izražava ljubazan, prijateljski stav prema njemu (Cutting, 2002: 45). Biti uljudan u komunikaciji znači poštivati sugovornika, stvarati pozitivno komunikacijsko ozračje, izražavati i ponašati se odmjereno te govorom tijela ili odjećom ne činiti da se primatelj poruke osjeća neugodno. Kuna (2009: 85) tvrdi da je uljudnost utemeljena na racionalnoj, namjeravanoj suradnji sudionika u komunikaciji te predstavlja određeni oblik društveno prihvatljive igre. Tomu i jest tako – osoba koja poznaje načela kojima nas uči pragmalingvistika, a koja proizlaze iz teorije uljudnosti, bit će dobar i sposoban govornik, vješt pošiljatelj poruke u komunikacijskom činu i jednostavno postizati i održavati uspješnu komunikaciju. Uljudnosti je suprotstavljena neuljudnost, a ona se ostvaruje čineći suprotno od prethodno opisanoga. U ovome će radu biti predstavljena teorija uljudnosti, koja će u sljedećem poglavlju biti objašnjena uz sve svoje sastavnice i slijed kojim dolazi do ostvarivanja (ne)uljudnosti u interakciji sugovornika. U različitim se kulturama i jezicima (ne)uljudnost ostvaruje na različite načine. Tako će osoba, primjerice, u istočnoj Aziji uljudno pozdraviti sugovornika dubokim naklonom, koji bi se u Europi smatrao

nepotrebnim i bio vjerojatno shvaćen tek simpatičnim i duhovitim. Ovaj rad, ipak, ne ide u proučavanje toliko dalekih kultura i jezika. Korpus rada, na kojemu će biti proučavani načini kojima se postiže (ne)uljudnost, čine izvornik romana *Buddenbrooks* njemačkoga književnika Thomasa Manna<sup>1</sup> i njegov hrvatski prijevod *Buddenbrookovi*. To je djelo odabrano kao predložak na kojemu se proučavanje temelji jer je Thomas Mann jedan od najboljih njemačkih književnika; pisac koji je posvećivao mnogo pažnje izgradnji radnje, karaktera likova i dijaloga među njima u svojim djelima, a posebno u *Buddenbrookovima*. Tako se čitajući vrlo jednostavno može usporediti komunikacija u romanu s komunikacijom u stvarnome svijetu. Radnja romana odvija se u razdoblju koje obuhvaća živote četiriju generacija dobrostojeće trgovačke obitelji Buddenbrook, a prati njihovo propadanje. S obzirom na složenost toga djela, može se pratiti razvoj individua u romanu i izvaditi vrsne primjere razmjene poruke između primatelja i pošiljatelja u govornome činu. Thomas Mann dobio je 1929. Nobelovu nagradu za *Buddenbrookove*.

Kontrastivnom analizom pragmatičke strane pojedinih izraza bit će uspoređene pojedine, reprezentativne rečenice iz romana. Svaki primjer rečenice predstavljat će potvrdu uljudne ili neuljudne strategije. Namjera je rada približiti čitatelju pojedine strategije, o kojima će u sljedećem dijelu biti govora, kao i pokazati sličnosti i razlike između govornih činova u njemačkom i hrvatskom jeziku.

Budući da je u središtu rada kontrastivna analiza izraza na dvama jezicima, posebno će mjesto zauzeti misao o prevoditeljskome dijelu posla. Rad će proučiti izraze koje je prevoditelj upotrijebio u ciljnom jeziku, a ponekad će biti predloženi alternativni načini prijevoda za pojedine rečenice. Moguće je da je prevoditelj na nekim mjestima ipak morao prilagoditi tekst na hrvatskom jeziku, npr. ako su postojale šale, dosjetke, ustaljeni izrazi i sl. koji u danoj kulturi, kada bi bili doslovno prevedeni, ne bi bili razumljivi. Već iz toga slijedi da je prevođenje složen posao, a svi će aspekti prevođenja i slagalice kojima se prevoditelj imao mogućnosti igrati ili se igrao, biti posloženi tako da se dobije vjeran prikaz načina postizanja (ne)uljudnosti u obama jezicima. Naime, često se pogrešno misli da prevoditi znači samo prenijeti doslovno značenje iz jednoga jezika u drugi, a pritom se zanemaruju kako gramatička obilježja i razlike tako pogotovo ona pragmatička. Prevoditelj mora izvrsno poznavati morfologiju, sintaksu, semantiku, pravopis i pragmatiku izvornoga i ciljnoga jezika, a s obzirom na potonje, uvijek mora uzeti u obzir širu sliku, kontekst, u kojemu se neka situacija događa jer bi u suprotnome ignoriranje konteksta moglo prouzročiti veliko

---

<sup>1</sup> Thomas Mann (\*1875.- †1955.) bio je njemački književnik, jedan od najvažnijih u 20. stoljeću.



odstupanje od autorove zamisli, a to bi predstavljalo gubitak i bilo bi neprofesionalno. Sve o čemu je do sada bilo govora, bit će detaljnije i objašnjeno u nastavku rada.

## 2. Pojmovi uljudnosti i neuljudnosti te njihovo značenje u komunikaciji

Kao što je u uvodu već spomenuto, **uljudnost** je nezaobilazan čimbenik dobrih međuljudskih odnosa i očuvanja sklada unutar društvene zajednice. Proučavanje uljudnosti usko je povezano sa spoznajama iz drugih znanosti, poput sociologije ili psihologije jer postoje određeni unutrašnji i vanjski procesi na koje utječu mnogi čimbenici (npr. odgoj, obrazovanje, emocionalna zbivanja), a ti procesi utječu na razinu vladanja uljudnošću i korištenje u komunikaciji. Kao što Marot (2005: 55) kaže: „Uljudnost upućuje na odnos prema nekome određen ne samo društvenim statusom i ulogom, već i danom situacijom, afektivnim odnosima, namjerama i očekivanjima te psihičkim stanjem sudionika komunikacije“. Potrebno je, dakle, uzeti u obzir sve ono što je dovelo do komunikacijskoga čina, predznanje o sugovornicima, njihove ciljeve, osjećaje i ono što očekuju stupanjem u interakciju. Zbog toga je za proučavanje uljudnosti unutar pragmatike potrebno odlično poznavanje danog konteksta i uvjeta koji su stvorili određenu interakcijsku situaciju.

Uljudnost, kao i neuljudnost, može se pokazati izgledom, odabirom određene odjeće za neku prigodu (neprikladni natpisi, zabranjena simbolika, odjeća koja provocira), govorom tijela (mimikom, gestama), intonacijom, ali i odazivanjem ili neodazivanjem na poziv na neko događanje. Svime nabrojanim osoba šalje poruku koja se može povezati s (ne)uljudnošću. No ovdje valja biti na oprezu i razumjeti tanku granicu između pristojnosti i uljudnosti. Bakšić (2012: 2) kaže da se engleski termin *politeness* često prevodi terminom *pristojnost*, ali se termin *uljudnost* čini prikladnijim jer se on, za razliku od termina *pristojnost*, ne odnosi i na odjeću, a kao primjer navodi sintagmu „pristojno obučen“. Ona zaključuje da nije riječ o apsolutnim sinonimima jer je u navedenom primjeru nemoguće zamijeniti riječ *pristojno* riječju *uljudno*. (Ne)uljudnost je najčešća i najupečatljivija tijekom izravne komunikacije dvoje ili više sugovornika. Tada se mogu promotriti i ostala ranije nabrojana obilježja, a od posebnoga su značaja prozodijska obilježja i govor tijela, ali je u primarnom središtu proučavanja i dokazivanja (ne)uljudnosti upravo verbalni kod – govorni činovi.

Marot (2005: 54) kaže da je uljudnost do sedamdesetih godina 20. stoljeća označavala određen altruistički način društvenoga ponašanja i izražavanja, a glavno su obilježje bile forme ugladenosti (tzv. salonske manire). U to vrijeme pojmovi *uljudnost* i *poštovanje* smatrani su sinonimima (kao i sociolingvistički pojmovi *pristojnost* i *ugladenost*). Danas su značenja tih pojmova jasnija pa Marot nadalje govori o pojmu uljudnosti koji se, za razliku od

drugih navedenih pojmova, odnosi na pokazivanje ili privid pokazivanja obzira prema drugima. Pojam uljudnosti koji ona opisuje i povezuje s razdobljem sedamdesetih godina 20. stoljeća blizak je pojmu pristojnosti koji objašnjava Bakšić.

Pojmu uljudnosti suprotstavljen je pojam neuljudnosti. Prema Bakšić (2012: 11) **neuljudnost** se u komunikaciji odnosi na situacije u kojima su interesi govornika u sukobu sa sugovornikovim. Neuljudnost u komunikaciji potrebno je smanjivati jer ona komunikaciju neće učiniti uspješnom za sudionike komunikacijskog čina. Bakšić razlikuje nemotiviranu neuljudnost, odnosno onu koja je prouzrokovana neznanjem, i motiviranu, odnosno svjesnu, namjernu neuljudnost.

(Ne)uljudnost se u verbalnoj komunikaciji ne očituje u obliku i značenju riječi, nego u funkciji u kojoj se upotrebljavaju te riječi i njihovoj društvenoj namjeri u danom kontekstu. Cutting (2002: 51) tu tvrdnju dokazuje primjerom *Do me a favour – piss off* (hrv. *Učini mi uslugu – gubi se*). U tom je primjeru oblik riječi prvoga dijela rečenice uljudan, ali iskaz postaje neuljudan kada se razmotri njegova funkcija i društvena namjera, odnosno kada se ne gleda samo doslovno značenje, već se u obzir uzme kontekst.

Važan je doprinos teoriji uljudnosti u jeziku dala Robin Lakoff sedamdesetih godina prošloga stoljeća. Johnstone (2008: 145) prenosi misao R. Lakoff da je društvu potrebno dati pravila koja će osigurati besprijekorno odvijanje komunikacije, a neka od pravila koja ona uvodi bila bi sljedeća:

1. Ne treba se nametati drugima.
2. Treba dopustiti sugovorniku da odluči želi li na nešto odgovoriti ili ne i kako želi odgovoriti.
3. Govornik se treba ponašati kao da su on i sugovornik na jednakoj razini; pomoći sugovorniku da se osjeća ugodno.

Promatrajući ta pravila, možemo zaključiti da je neuljudnost u svim oblicima potrebno izbjegavati i težiti uljudnosti; samo se na taj način može osigurati visoka kvaliteta komunikacije koja teži ostvarivanju ciljeva i postizanju zadovoljstva svih sugovornika uključenih u interakciju.

Leech 1983. godine uvodi u pragmatiku šest maksima uljudnosti. To su sljedeće maksime: maksima takta, maksima velikodušnosti, maksima odobravanja, maksima skromnosti, maksima suglasnosti i maksima simpatije. Svrha je tih načela maksimiziranje uljudnosti u komunikaciji i smanjivanje neuljudnosti. Uljudnost se tim maksimama može ostvariti poštujući jednostavna pravila koja Leech (1983: 132) navodi u svojoj knjizi *Principles of Pragmatics*:

- „(I) TACT MAXIM  
 (a) Minimize cost to other [(b) Maximize benefit to other]  
 (II) GENEROSITY MAXIM  
 (a) Minimize benefit to self [(b) Maximize cost to self]  
 (III) APPROBATION MAXIM  
 (a) Minimize dispraise of other [(b) Maximize praise of other]  
 (IV) MODESTY MAXIM  
 (a) Minimize praise of self [(b) Maximize dispraise of self]  
 (V) AGREEMENT MAXIM  
 (a) Minimize disagreement between self and other [(b) Maximize agreement between self and other]  
 (VI) SYMPATHY MAXIM  
 (a) Minimize antipathy between self and other [(b) Maximize sympathy between self and other]“

Sva ta pravila dolaze u parovima jer u komunikacijskom činu sudjeluju minimalno dvije osobe: govornik i sugovornik. *Self* se odnosi na osobu koja zauzima perspektivu govornika, a *other* se odnosi na osobu koja je u danom trenutku interakcije u položaju sugovornika.

## 2.1. Teorija obraza

Rodonačelnici su teorije uljudnosti Brown i Levinson. Oni pojam *face* (hrv. **obraz**) preuzimaju od Ervinga Goffmana i iz engleskoga narodnoga govora gdje se značenje toga pojma povezuje s pojmovima kao što su sram ili poniženje, a spominju i izraz *losing face* (hrv. *izgubiti obraz*) (Brown, Levinson, 1987: 61). Govornicima hrvatskoga jezika taj je pojam također poznat iz razgovornoga jezika. Nerijetko će se među njima čuti izrazi poput *sačuvati obraz*, *izgubiti obraz*, *imati obraza*, *ne imati obraza* i sl. Iz navedenih primjera vidimo da među govornicima hrvatskoga jezika pojam **obraza** ima jednako značenje kakvo su za pojam *face* Brown i Levinson pronašli u engleskom razgovornom jeziku. Yule (1996: 60) pojam obraza opisuje sljedećim riječima: „*As a technical term, face means the public self-image of a person. It refers to that emotional and social sense of self that everyone has and expects everyone else to recognize. Politeness, in an interaction, can then be defined as the means employed to show awareness of another person's face.*“

Kuna (2009: 86) kaže da je obraz slika nas samih prikazana poznatim socijalnim atributima, a odnosi se na vlastitu sliku o sebi u javnosti te ona podrazumijeva pozitivni i negativni lik. Iz tih dvaju objašnjenja možemo zaključiti da je obraz među primarnim odlikama svakog pojedinca jer je prihvaćenost u javnosti i pozitivno vrednovanje nešto za čim svatko teži, a svi smo društveno osjetljivi na taj dio sebe. Brown i Levinson misle na koncept obraza u smislu ugleda, što se odnosi na osjećaj pojedinca o vlastitoj vrijednosti. Marot spominje i da taj osjećaj može biti ugrožen ili opravdan nizom činova koji ugrožavaju obraz. Ranije su

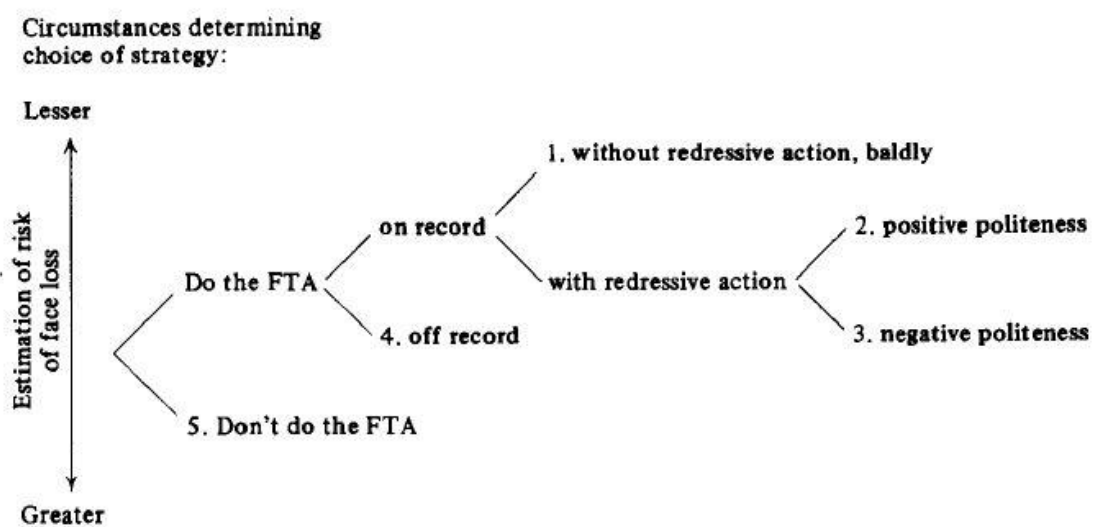
spomenuti pozitivni i negativni lik obraza. Yule (1996: 61–2) objašnjava da pozitivan obraz predstavlja želju ili potrebu pojedinca da bude prihvaćen i pozitivno vrednovan, da sudjeluje u životu društvene zajednice. Negativan obraz predstavlja želju ili potrebu da osoba bude neovisna, da ima slobodu i bude neometana u svojem djelovanju, da joj se drugi ljudi ne nameću. Negativno tu nije u značenju *loše*, već samo označava suprotno od pozitivnoga. Već iz tih definicija vidljivo je da je obraz osnovni pojam razumijevanja teorije (ne)uljudnosti. On je pokretač koji čini da se ljudi uljudno odnose jedni prema drugima da bi sačuvali vlastiti i da ne bi ugrozili tuđi obraz.

Negativna uljudnost uključuje činove koji su, kako kaže Yule (1996: 62), usmjereni prema negativnom obrazu osobe. Njihova je funkcija pokazivanje poštovanja, naglašavanje važnosti tuđeg vremena ili briga, a mogu se pojaviti i u obliku isprike za nametanje ili prekidanje. Nasuprot tome Yule pozitivnu uljudnost definira kao čin koji je usmjeren prema pozitivnom obrazu osobe. Uloga je tih činova iskazivanje solidarnosti, naglašavanje toga da govornik i sugovornik žele istu stvar, da imaju zajednički cilj. Može se reći da je negativna uljudnost hladnija i formalnija, a pozitivna uljudnost ona koja je primjenjivija u opuštenijim situacijama i teži zbližavanju govornika i sugovornika.

## 2.2. Uspostavljanje odnosa između obraza i uljudnosti

U prethodnom je odjeljku spomenuto da postoje činovi koji mogu narušiti osjećaj pojedinca o vlastitoj vrijednosti, a takve činove Brown i Levinson (1987: 60) nazivaju činovima koji ugrožavaju obraz (engl. *face-threatening acts* – **FTA**). Yule (1996: 61) te činove opisuje kao činove do kojih dolazi kada govornik kaže nešto što predstavlja prijetnju osjećaju vlastite vrijednosti drugoga pojedinca. Kaže da govornik može, ako primijeti da postoji mogućnost da će neki govorni čin biti shvaćen kao prijetnja obrazu sugovornika, smanjiti jačinu svojega iskaza i na taj način smanjiti mogućnost ugrožavanja obraza sugovornika. Takvi se činovi nazivaju činovima koji spašavaju obraz (engl. *face saving acts*). Cutting (2002: 45) kaže da se činovi kojima se ugrožava obraz, ako su neizbježni, mogu podijeliti u dvije skupine: one koje ugrožavaju pozitivan obraz i one koje ugrožavaju negativni obraz. Prema Bakšić (2012: 7) govorni činovi koji ugrožavaju pozitivan obraz upozoravaju na to da govornik ne brine dovoljno o potrebama, željama i osjećajima sugovornika. To su činovi neodobravanja, kritike, prijezira i neslaganja, a pokazuju da govornik negativno vrednuje sugovornikov pozitivan obraz. Autorica kaže da su govorni činovi koji ugrožavaju negativan

obraz oni kojima govornik daje do znanja da nema namjeru izbjeći ugrožavanje slobode sugovornika. Činovima kritike, prijezira i neslaganja ugrožava se slika pojedinca koju ima o samom sebi unutar zajednice i umanjuje se njegova pozitivna vrijednost. Zbog toga bi te govorne činove bilo poželjno izbjegavati ili izreći uljudnim formulacijama. Postoje mnogi različiti načini kojima se može spasiti vlastiti i obraz sugovornika u komunikaciji. Obraz se spašava koristeći se strategijama uljudnosti, a narušava koristeći se strategijama neuljudnosti. Brown i Levinson (1987: 60) izradili su grafički prikaz koji pokazuje mogućnosti obrane obraza i okolnosti koje su uključene u proces stupanja u komunikacijski čin te kako se dolazi do odabira strategije koja će se koristiti u komunikaciji:



Prikaz 1

Rizik ugrožavanja obraza i strategije (ne)uljudnosti

Krajnje je lijevo prikazana ljestvica procjene rizika gubitka obraza. Strategije koje se nalaze u gornjem dijelu smanjuju rizik gubitka obraza, a kako se spuštaju pojmovi na prikazu, tako rizik ugrožavanja ili gubitka obraza raste. Kada se u osobi javi potreba za nečim što uključuje interakciju, ona najprije odlučuje hoće li uopće stupiti u komunikacijski čin. Ako se odluči za to, ulazi u područje koje je na prikazu označeno riječima *do the FTA* – osoba pristaje na činjene činova koji potencijalno mogu ugroziti vlastiti ili obraz sugovornika. Ti se činovi mogu učiniti neslužbeno (*off record*) ili službeno (*on record*). Blaži je čin onaj neslužbeni jer se, upotrebljavajući neslužbene strategije, uvijek može tvrditi da nije zatražena pomoć. Cutting (2002: 45) to tumači na sljedećem primjeru: „*If you do it off record, you ask for help indirectly, and say, in a voice for loud enough for your neighbours to hear, something like, 'I wonder where on Earth that Website is. I wish I could remember the Adress' (...).*“ Na taj se

način pomoć traži neizravno, kao što primjer pokazuje. Osoba ne stupa izravno u komunikacijski čin, a ipak traži pomoć, čime smanjuje mogućnost ugrožavanja obraza. Još je jedan primjer te strategije situacija koju navodi Yule (1996: 63), a u kojoj osoba dolazi na predavanje i kaže *Uh, zaboravio/la sam svoju olovku* ili *Hmm, čudim se gdje mi je olovka*. Osoba se ovdje ne obraća izravno drugoj osobi; druga bi se osoba mogla praviti da čak nije niti čula prethodno rečeno. Takva strategija može, ali i ne mora uspjeti, no ako uspije, bit će to zato jer je rečeno više od onoga što je verbalizirano.

Spomenuto je da se komunikacijski činovi mogu ostvariti službeno. Službene strategije predstavljaju izravno ugrožavanje obraza sugovornika uključenih u komunikacijski čin:

„Strategija koju Penelope Brown i Stephen C. Levinson nazivaju on record predstavlja direktan način obraćanja sugovorniku, „nemodificiranu direktnost” (kako je iznova imenuje Sh. Blum-Kulka, Blum-Kulka 1990), bez ublažavanja. To bi ujedno bio jedini skup strategija u skladu s Griceovim načelom saradnje. Govornik će pribjeći ovoj strategiji kad je u pitanju hitnost, usmjerenost na zadatak, posjedovanje moći u odnosu na sugovornika, ili, pak, mala društvena distanca, ali i onda kad je opasnost za sugovornikov obraz neznatna, kao što je to slučaj kod ponuda, sugestija i ostalih činova, očigledno usmjerenih u korist sugovornika.“ (Bakšić, 2012: 8)

Unutar službenih strategija postoji podjela na one bez popratne radnje, koje su siromašne na službenim podstrategijama, i na one kod kojih postoji popratna radnja, tijekom kojih se govornik koristio strategijama službene uljudnosti. Ako službene činove prati dodatna radnja, dijele se na one koji su u službi pozitivne i na one koji su u službi negativne uljudnosti. Službene strategije koje nemaju popratnu radnju izravni su oblici obraćanja sugovorniku, a često se koriste imperativom kao oblikom verbaliziranja govornih činova, kao u primjerima *Daj mi olovku* ili *Posudi mi olovku* (Yule, 1996: 63). Ti se iskazi često mogu razblažiti dodavanjem zamolbe ili preoblikovanjem u pitanje. Yule kaže i da postoje neke društvene situacije u kojima se izravna naredba kao izjava bez popratne uljudne akcije smatra prihvatljivom među osobama koje su na istom položaju u društvenoj hijerarhiji (Yule, 1996: 64).

Yule nadalje govori o strategijama koje su u službi pozitivne uljudnosti pa kaže da one navode osobu koja postavlja verbalni zahtjev, koja otvara komunikacijski čin, da djeluje u smjeru zajedničkoga cilja govornika i sugovornika, a njima je moguće čak uspostaviti i prijateljstvo. Primjer je takvoga govornoga čina rečenica *Hej, prijatelju, cijenio/la bih, kada bi mi dopustio da se poslužim tvojom olovkom*. Ipak, Yule kaže da se u kontekstu engleskoga govornoga područja najčešće koriste strategije, činovi spašavanja obraza, koji su u službi negativne uljudnosti. Te strategije opimjeruje rečenica *Bi li mi mogao posuditi olovku?* i *Oprosti što smetam, ali mogu li te pitati – em – imaš li možda olovku viška koju bih mogao,*

*znaš – em – možda posuditi?* Vidimo da te strategije mogu biti različitoga oblika i dužine, a o njima će pojedinačno biti riječi u drugome dijelu rada. Takve strategije idu u korist obrazu jer što ih je više, to će iskaz biti uljudniji i u službi obrane obraza. Yule (1996: 65) to objašnjava na sljedeći način: „*The choice of a type of expression that is less direct, potentially less clear, generally longer, and with a more complex structure means that the speaker is making a greater effort, in terms of concern for face (i. e. politeness), than is needed simply to get the basic message across efficiently.*“

### 2.3. *Narušena uljudnost, odnosno neuljudnost*

Neuljudnost se u komunikaciji pojavljuje kada nisu učinjeni potrebni koraci da se očuva vlastiti ili obraz sugovornika, odnosno narušavanjem ili nestvaranjem uljudnosti. Šarić i Felberg (2015: 128) kažu da se istraživači slažu s činjenicom da je neuljudnost blisko povezana s negativnim emocionalnim reakcijama. One kažu da su emocije koje su relevantne u kontekstu društvenih normi i neuljudnosti ljutnja, gađenje, prijezir, sram, krivnja (Šarić, Felberg 2015: 129). Kao i uljudnost, neuljudnost se također može pokazati neverbalno, ali se to ipak najčešće čini verbaliziranjem tijekom interakcije. Culpeper (2011: 1) kaže da je neuljudnost često usmjerena prema narušavanju nečijega identiteta. On se koristi i izrazom *napad na obraz* (engl. *face-attack*). Neuljudnošću se narušava osjećaj vlastite vrijednosti i slike koju pojedinac ima i njeguje o sebi unutar društvene zajednice. Neuljudnost se smatra neprikladnom i nepristojnom. Svatko bi trebao voditi računa o svojem, ali pogotovo o obrazu sugovornika. Culpeper (2011: 22) govori o tome da je neuljudnost jako teško definirati jer ona ovisi o situacijskom kontekstu u kojemu je izrečeno nešto što se može protumačiti kao neuljudno. On navodi primjer u kojemu je jako neuljudno galamiti i koristiti ružne riječi u razgovoru sa staricom, dok će se tijekom nogometne utakmice čuti iste riječi i buka, ali se to ondje neće smatrati neuljudnim, već društveno prihvatljivim ponašanjem. On ipak daje definiciju neuljudnosti kako slijedi:

*„Impoliteness is a negative attitude towards specific behaviours occurring in specific contexts. It is sustained by expectations, desires and /or beliefs about social organisation, including, in particular, how one person’s or a group’s identities are mediated by others in interaction. Situated behaviours are viewed negatively – considered ‘impolite’ – when they conflict with how one expects them to be, how one wants them to be and/or how one thinks they ought to be. Such behaviours always have or are presumed to have emotional consequences for at least one participant, that is, they cause or are presumed to cause offence. Various factors can exacerbate how offensive an impolite behaviour is taken to be, including for example whether one understands a behaviour to be strongly intentional or not.“* (Culpeper, 2011: 23)



Iz toga je vidljivo da Culpeper, kao i Bakšić, razlikuje motiviranu i nemotiviranu neuljudnost. Važno je u kojoj je mjeri pošiljatelj poruke svjestan svojega djelovanja i kolika je njegova namjera da sugovorniku pristupi neuljudnim govornim činom, kao i dani kontekst. Langlotz i Locher, prema Šarić i Felberg (2015: 129–30), govore da u emocionalnim neslaganjima, raspravama, postoje tri važna pojma: impliciranje, izražavanje i opisivanje osjećaja. Prema njima, prvoj kategoriji pripadaju leksičke implikature, sarkazam, metafore i njihove konotacije; u drugu su kategoriju svrstali eksklamacije, intenzifikatore, vrijeđanje pogrđnim imenima i emotikone. Riječi koje verbaliziraju emocije i opisi istih pripadaju trećoj kategoriji, opisivanju osjećaja. Emocije su, dakle, snažno povezane s neuljudnošću, a čak u tolikoj mjeri da ih možemo podijeliti na pojedinačne kategorije. Goffman (prema Bousfield, 2008: 67–70) činove koji mogu ugroziti obraz dijeli u tri skupine: namjerne prijetnje obrazu (osoba ima izravnu i planiranu namjeru ugroziti nečiji obraz); nenamjerne prijetnje obrazu (osoba čini činove koji nisu bili planirani, ali svjesno njima ugrožava tuđi obraz) i slučajne prijetnje obrazu (osoba čiji činovi predstavljaju prijetnju obrazu djelovala je nevino, a ugrožavanje obraza dogodilo se nesvjesno i nenamjerno). Unutar svih tih podjela postoje pojedine strategije koje će biti analizirane u nastavku rada, a oprimjerene iskazima iz djela *Buddenbrookovi* Thomasa Manna. Bousfield (2008: 85–6) govori o strategijama neuljudnosti koje izravno napadaju pozitivni obraz i o strategijama neuljudnosti koje djeluju u svrhu napada na negativni obraz, slično kao što strategije pozitivne i negativne uljudnosti djeluju u obranu pozitivnoga i negativnoga obraza.

### 3. Uljudnost u romanu (izvornik i prijevod) *Buddenbrookovi* Thomasa Manna

U ovom će poglavlju biti analizirane strategije uljudnosti u izvorniku romana T. Manna *Buddenbrookovi* (*Buddenbrooks*) i njegovom hrvatskom prijevodu. Na hrvatski je jezik knjigu 1980. prevela Iva Adum, poznata hrvatska književna prevoditeljica, koja je prevela mnoga značajna djela njemačkih književnika, a bila je i članom Upravnoga odbora Osnivačke skupštine DHKP-a 1952. godine.<sup>2</sup> Trenutno je to jedini prijevod *Buddenbrookovih* na hrvatski jezik.

U daljnjem tijeku rada, u usporedbi izvornika i prijevoda, jasno će se na primjerima vidjeti vječna dvojba prevoditelja – treba li doslovno prevesti izraz ili pozornost treba biti usmjerena na sadržaj. Treća je mogućnost, a često i najbolja, prevesti izraz što doslovnije, ne odstupajući od sadržaja. Takvim prevođenjem može se zadržati autentičnost onoga što je autor rekao u izvorniku, njegov stil, i osigurati vjeran prijevod. Čitatelj prijevoda nikada ne bi trebao ostati uskraćen za informacije koje je autor djela utkao u svoj rad. Isto tako prevoditelj bi se u okvirima mogućnosti jezika na koji prevodi trebao držati točnosti i ne dodavati sadržajne jedinice kojih u izvorniku nema. Djelo bi stilski također trebalo biti besprijevano prevedeno, bez mijenjanja stila autora, ako je to moguće. Prilikom prevođenja potrebno je uzeti u obzir i cjelokupnu kulturu jezika s kojega i na koji se prevodi, a ako je potrebno, odnosno ako čitatelj drugačije ne bi razumio izvorno djelo, dopušteno je prilagoditi sadržaj. Neki teoretičari, kao što je Larson (prema Ulvydiene, 2014: 218), smatraju da se prevodi kultura, a ne jezik, obrazlažući to time da je jezik dio kulture, a zbog toga je prevođenje jezika nemoguće odvojiti od cjelokupne kulture. Ulvydiene (2014: 218) prenosi i misli Gideona Touryja, vodećeg svjetskog inovatora teorije prevođenja:

*„Translation activities should rather be regarded as having cultural significance. Consequently, ‘translatorship’ amounts first and foremost to being able to play a social role, i.e., to fulfill a function allotted by a community – to the activity, its practitioners and/or their products - in a way which is deemed appropriate in its own terms of reference. The acquisition of a set of norms for determining the suitability of that kind of behaviour, and for maneuvering between all the factors which may constrain it, is therefore a prerequisite for becoming a translator within a cultural environment. In fact, cognition itself is influenced, probably even modified by socio-cultural factors. At any rate, translators performing under different conditions (e.g., translating texts of different kinds, and/or for different audiences) often adopt different strategies, and ultimately come up with markedly different products.“*

Razvidno je da je poznavanje društvenih uloga unutar određene zajednice, smještene u kontekst neke kulture, osnova za kvalitetno prevođenje. Kulturni je kontekst važan i za

---

<sup>2</sup> podaci preuzeti sa službene stranice DHKP-a, <http://www.dhkp.hr/drustvo/legislativa> (1. lipnja 2017.)

proučavanje strategija uljudnosti i neuljudnosti jer se one često razlikuju između kultura pa s obzirom na taj faktor može doći do odstupanja u prijevodu. U usporednoj analizi izvornika i prijevoda romana *Buddenbrookovi* čimbenik konteksta izvorne i ciljne kulture bit će razmotren u pojedinim primjerima.

### 3.1. Neslužbene strategije uljudnosti

U prvom su dijelu rada objašnjene neslužbene strategije uljudnosti; one obuhvaćaju činove kojima se može sačuvati vlastiti obraz jer se, nakon učinjenog čina, uvijek može tvrditi da govornik nije tražio pomoć ili potaknuo komunikaciju. Balawender (2011: 32) spominje da se govornik izražava dvosmisleno ili neizravno kada se primjenjuju činovi neslužbenih strategija.

Strategija se upotrebljava kao u primjeru:

(1) „*Ich habe niemals schöneres Haar gesehen!*“ sprach er plötzlich ernst vor Entzücken in die Luft hinein, als ob er zu Gott oder seinem Herzen redete. (D, 97)<sup>3</sup>

„*Nikad nisam vidio ljepšu kosu,*“ izgovori onda odjednom kao za sebe i sav se uozbilji od ushita, kao da razgovara s bogom ili sa svojim srcem. (H, 77)<sup>4</sup>

Primjer je za tu strategiju bilo teško pronaći pa ni ovaj nije najspretniji jer je iskaz izrečen među obitelji Buddenbrook u vrtu, a upućen je Tony, iako ne izravno. Govornik je Grünlich koji joj tim iskazom laska, a ona to može prihvatiti ili odbiti; može se pretvarati i kao da uopće nije čula govornika, a govornik se može pretvarati kao da iskaz nije uputio njoj.

### 3.2. Službene strategije uljudnosti – uljudnost bez popratne radnje

Skupini službenih strategija uljudnosti bez popratne radnje pripadaju one strategije koje uključuju imperativ te označavaju izravno obraćanje sugovorniku. Doda li se njima zamolba ili se imperativ preoblikuje u pitanje, mogu se razblažiti (Yule, 1996: 63). Brown i Levinson (1987: 69) kažu da će se govornik odlučiti za tu strategiju ako su svi uključeni

---

<sup>3</sup>Citirano prema Mann, Thomas. 1989. *Buddenbrooks: Verfall einer Familie*. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag. Svi citati iz navedenoga djela donose se tako da se na kraju citata u zagradu stavlja broj stranice na kojoj se citat nalazi. Kratica D označuje izvorni, njemački tekst, a kratica H prijevod knjige na hrvatski jezik.

<sup>4</sup>Citirano prema Mann, Thomas. 1980. *Buddenbrookovi: propadanje jedne obitelji*. Zagreb: „Naprijed“. Svi citati iz navedenoga djela donose se tako da se na kraju citata u zagradu stavlja broj stranice na kojoj se citat nalazi.

sudionici složni da su u danom trenutku hitnost i efikasnost važnije od brige o obrazu; ako je opasnost za ugrožavanje tuđega obraza neznatna, npr. pri ponudama, zahtjevima ili prijedlozima koji su u interesu sugovornika (kao što su naredbe *Uđi* ili *Sjedni*) u situacijama u kojima je govornik s obzirom na društvenu hijerarhiju superiorniji u odnosu na sugovornika. Reprezentativan je primjer te strategije naredba koju konzul Buddenbrook daje svojoj sluškinji:

(2) „*Bringe ein paar Tassen Kaffee und Zigaretten in den Billardsaal*“, sagte er zu dem Folgemädchen, *das über den Vorplatz ging.* (D, 37)  
„*Donesi nekoliko šalica kave i cigare u dvoranu za biljar*“, reče služavci koja je prolazila hodnikom. (H, 30)

U tom se primjeru konzul obraća svojoj sluškinji izravno te joj daje naredbu, a Mann je za oblikovanje toga iskaza upotrijebio imperativ. Također, budući da je ona njegova zaposlenica, sluškinja, može se zaključiti da je konzul Buddenbrook s obzirom na društvenu hijerarhiju superiorniji u odnosu na nju. Još je jedan primjer takve strategije i sljedeći iskaz, ali je u njemu imperativ razblažen zamolbom:

(3) „*Geben Sie mir...ein paar Rosen, bitte...*“ (D, 165)  
„*Dajte mi...molim...nekoliko ruža...*“ (H, 130)

Prevoditeljica je u oba navedena primjera uspjela očuvati iskaz sadržajno, ali i doslovno prenijeti ga u ciljni jezik. Jedina je razlika sintaktičke prirode; u drugom je primjeru riječ *molim* u središnjem dijelu iskaza, no budući da se njemačka i hrvatska sintaksa bitno razlikuju, najčešće nije moguće slijediti i zadržati jednak poredak riječi kao u izvorniku.

### 3.3. Službene strategije uljudnosti – pozitivna uljudnost

Službene strategije koje pripadaju skupini strategija pozitivne uljudnosti izravne su, u njima nema dvosmislenosti i neizravnosti. Unutar njih možemo promatrati različite podstrategije, a one će pojedinačno biti obrađene u potpoglavljima. Pozitivna je uljudnost u službi očuvanja pozitivnoga obraza i nije formalna poput negativne uljudnosti. U ovom će radu biti izdvojene i na primjerima objašnjene sljedeće strategije pozitivne uljudnosti: pozdravi i izražavanje dobrih i/ili lijepih želja, pažnja usmjerena prema sugovorniku, uvećavanje zanimanja kod sugovornika, slaganje sa sugovornikom i izbjegavanje neslaganja, optimizam, pretpostavljanje znanja o sugovorniku i njegovim željama/obavezama, ponude i obećanja.

### 3.3.1. Pozdravi i izražavanje dobrih/lijepih želja

Svaka je konverzacija više ritualizirana na početku i kraju. O pozdravu na početku interakcije često ovisi uspješnost komunikacije. Otvaranja i zatvaranja dijaloga vrlo su važna i mogu utjecati na to kako se sugovornici međusobno doživljavaju. Kotthoff (2003: 2) smatra da je kod pozdrava ponajprije riječ o tome da se sugovornika uopće doživljava, a da se u načinu pozdrava (verbalni, neverbalni) može iščitati u kakvom su odnosu sugovornici jedan prema drugome. Uobičajeno je da se uz pozdrave na kraju uljudne konverzacije sugovorniku izraze dobre, lijepe želje ako govornik želi sačuvati svoj i zaštititi sugovornikov pozitivan obraz. Pozdravi su često kulturološki uvjetovani, no između uvriježenih pozdrava u hrvatskoj i njemačkoj kulturi ne postoje bitne razlike.

Sljedeći primjer pokazuje početak interakcije; konzul Buddenbrook dolazi u posjet svojoj kćeri Tony, a ona ga pozdravlja ovim riječima:

(4) „*Guten Tag, Papa, endlich siehst man dich einmal wieder! (...)*“ (D, 210–11)  
„Dobar dan tata, n a p o k o n t e opet jednom vidim! (...)“ (H, 165)

Razvidna je ritualiziranost govornoga čina i početka stupanja u komunikaciju, pošiljatelj komunikacijske poruke (Tony) svojega oca pozdravlja uobičajenim pozdravom *Dobar dan*, koji je u potpunosti ekvivalentan njemačkom pozdravu. Nakon toga slijede formule koje su uobičajene i stoga ritualizirane; Tony izražava radost zbog ponovnog susreta s ocem, a koja se u svakodnevnoj komunikaciji izriče i riječima *Drago mi je što te vidim* i sl. formulacijama. Prevoditeljica je ovdje neosobni oblik (*man*) preoblikovala te ga u prijevodu stavila u prvu osobu jednine, iako se rečenica mogla prevesti kao besubjektiva.

Na kraju komunikacijskoga čina uobičajeno slijede pozdravi na odlasku i pri rastanku, pozdravi koji označavaju da je komunikaciji došao kraj. U sljedećem primjeru gospodin Schwarzkopf, kod kojega je Tony provela neko vrijeme preko ljeta, pozdravlja Tony i izražava joj lijepe želje i pozdrave za obitelj:

(5) „*Na, vergessen Sie uns nicht, Mamselling. Und nichts zu ungunst, was?*“  
„*So, und glückliche Reise und beste Empfehlungen an den Herrn Papa und die Frau Konsulin...*“ (D, 153)  
„No, nemojte nas zaboraviti, gospodičice. I ne uzmite ništa za zlo, a?“  
„Tako, i sretan put, i preporučite nas gospodinu tati i gospođi konzulici...“ (H, 120)

Tony odlazi na put pa se lijepe želje odnose na uspješnost putovanja koje joj predstoji. Ustaljena zamolba da se ne uzme ništa za zlo uobičajena je u svakoj uljudnoj komunikaciji, pri odlasku gostiju. U Hrvatskoj se često čuje izraz *Nemojte što zamjeriti*, a koji ima istu vrijednost kao izraz kojim je gospodin Schwarzkopf izrazio želju da mu gošća ne uzme ništa za zlo. Na kraju toga čina slijedi mahanje rupčićima putnicima, a što je neverbalni znak ritualiziranoga odlaska i rastanka. Uz pozdrave, kao u navodu, nalaze se često i forme oslovljavanja (o kojima će kao samostalnoj strategiji biti riječi kasnije). U primjeru to su oblici *gospodičice* i *gospođi*. Prvi oblik, *gospodičice*, prijevod je njemačke riječi *Mamsell*<sup>5</sup>, odnosno njezina oblika *Mamselling* – iz kojega možemo zaključiti da govornik, koristeći tu riječ u obliku koji završava sufiksom –ling, smatra da je djevojka ili ranjiva, krhka, nježna ili joj se obraća s prijezirom (to ovdje nije slučaj).<sup>6</sup> Skoro uvijek se u njemačkom jeziku, u formalnim situacijama, osoba ženskoga roda oslovljava imenicom *Frau* (*die*), nakon koje slijedi njezino prezime ili njezina poslovna/društvena uloga. Imenica *Frau* nije u potpunosti ekvivalentna hrvatskoj riječi *gospođa*; *Frau* označava odraslu osobu ženskoga spola – ženu, a znači i *gospođu* kada služi u svrhe oslovljavanja. Nasuprot tome, hrvatska riječ *gospođa* služi oslovljavanju svih odraslih žena u formalnim situacijama, a u prošlosti je označavala i dobrostojeću građanku te svaku udanu ženu.

Sljedeći je primjer izdvojen jer pokazuje iskazivanje dobrih želja o nastavku sugovornikova života, a izgovara ih Thomas Buddenbrook Anni, djevojci u koju je zaljubljen, na rastanku, i time okončava konverzaciju:

(6) „*Ich wünsche dir alles Glück, meine liebe, gute, kleine Anna! Aber wirf dich nicht weg, hörst du? ... Denn bis jetzt hast du dich nicht weggeworfen, das sage ich dir...!*“ (D, 168)  
„*Želim ti svaku sreću, moja draga, dobra, mala Ana. Ali nemoj poći po zlu, čuješ li? Jer dosad nisi, to ti kažem...*“ (H, 132)

U tom je primjeru prevoditeljica nadu da djevojka 'neće poći po zlu', prevela opisno i onako kako je smatrala da više odgovara hrvatskom jeziku. Doslovan bi prijevod glasio *Nemoj se odbaciti*, a takvim bi se prijevodom vjerojatno izgubio dio smisla koji je autor htio prenijeti. Ipak, i prijevodom koji je prevoditeljica upotrijebila gubi se dio značenja, a upitno je može li osoba *poći po zlu*. Neki primjeri prijevoda koji bi više odgovarali bili bi: *Nemoj se predati* ili *Nemoj zalutati/zabludjeti*, *Nemoj skrenuti s puta/Ne idi pogrešnim putem*.

U romanu *Buddenbrookovi*, komunikacija češće završava samo izražavanjem lijepih/dobrih želja, a formalni pozdrav izostaje, kao što je slučaj i u dvama navedenim primjerima. Kada je

<sup>5</sup>*Mamsell* je njemačka posuđenica francuske riječi *Mademoiselle* – gospođica.

<sup>6</sup> Usporedba s drugim riječima koje završavaju na –ling: *der Lehrling, der Säugling, der Fremdling, der Häftling...*

formalan pozdrav i prisutan, izrečen je riječima *Auf Wiedersehen*, a doslovan je hrvatski prijevod *Doviđenja* pa to ovdje nije ni istaknuto.

### 3.3.2. Pažnja usmjerena prema sugovorniku

Strategija pažnje usmjerene prema sugovorniku služi uspostavljanju bliskosti u interakciji. Govornik pazi na obraz sugovornika tako da vodi računa o tome da se on osjeća ugodno i primjećuje ono čime će učiniti da se sugovornik osjeća cijenjeno i poštovano. Bakšić (2012: 26) kaže da se ta strategija uglavnom proteže na nešto nalik komplimentima,<sup>7</sup> ali i opću brigu za sugovornika, kao što je zanimanje za to je li on, primjerice, gladan. U te strategije uljudnosti ubrajamo i upite koji se odnose na zanimanje za nečije zdravlje ili emocionalno stanje. Tony jednom prilikom poziva doktora Gieseckea u svoj dom zbog savjeta o ženidbenom pravu; zanimalo ju je koji su zakonski razlozi za rastavu braka. Tom ga je prilikom primila sljedećim riječima:

(7) „*Herr Doktor!*“ (...) „*Sie sind ein Mann, der das Leben kennt, sowohl als Mensch wie von Berufs wegen; ich darf offen zu Ihnen sprechen!*“ (D, 390)  
„Gospodine doktore“ (...) „*Vi poznate život i kao čovjek i kao pravnik, mogu dakle razgovarati s vama otvoreno!*“ (H, 303)

Laskanjem u njemačkom izvorniku Tony utječe na sugovornikov obraz; ona ga čuva i podiže mu važnost, a to rezultira time da je sugovornik spreman odgovoriti na sva postavljena pitanja i surađivati. Prevoditeljica ovdje nije doslovno prevela iskaz – doslovan bi prijevod glasio *Vi ste muškarac koji poznaje život i kao čovjek i kao osoba svoje struke*. Mann je upotrijebio imenicu *Mann*, koju je prevoditeljica izbacila i time promijenila stupanj uljudnosti iskaza. Zbog toga je njemački iskaz uljudniji od hrvatskoga jer se radnja romana odvija u vremenu kada su muškarci vodili glavnu riječ pa Tony doktoru i tom riječju želi dodati na važnosti. To vidimo po tome što su poslovni ljudi u romanu muškarci, a čak i kada su žene uključene u posao, muškarci vode glavnu riječ. Prijevod zvuči kao puko izricanje činjeničnoga stanja. Posebno je laskav i gospodin Grünlich, prvi Tonyin suprug, kada prvi put dolazi u posjet obitelji pa se konzulici obraća ovim riječima:

(8) „*Aber um Vergebung... ich vergaß den Namen Ihres zweiten Herrn Sohnes, Frau Konsulin.*“ „*Christian.*“ „*Ein schöner Name! Ich liebe, wenn ich das aussprechen darf!*“ (...) „*die Namen, welche schon an und für sich erkennen lassen, daß ihr Träger ein Christ ist.*“ (D, 96)

---

<sup>7</sup> *Kompliment* (franc.) – pohvala, laskanje, izraz pristojnosti.

„Ali molim za oprostjenje, zaboravio sam ime vašeg drugog gospodina sina, gospođu konzulice?“ „Christian“ „Krasno ime. Volim, ako se smijem izraziti“ (...) „volim imena, koja sama po sebi pokazuju da ih nosi kršćanin.“ (H, 76)

On svu svoju pozornost posvećuje sugovornici i daje joj komplimente kojima čini da se ona osjeća važno i ugodno tijekom komunikacije. Ipak, u izvorniku je prva rečenica elipsa,<sup>8</sup> s obzirom na to da je izostavljena riječ kojom bi se izrekla molba, a u prijevodu je dodana riječ *molim*. Grünlich konzulici u izvorniku kaže *Ein schöner Name*, što znači *lijepo ime*, a u prijevodu je upotrijebljen pridjev *krasno* pa je time povećana snaga komplimenta, a onda i snaga uljudnoga čina. Također, govornik čuva sugovornikov obraz impliciranjem pitanja smije li se on izraziti, reći nešto. U tom dijelu primjera iskaz nije doslovno preveden, iako je mogao biti (*ako to smijem izgovoriti*), ali to nije promijenilo snagu iskaza s obzirom na stupanj uljudnosti. Jedan je primjer takve strategije i upit:

(9) „*Wohl geruht, Herr Konsul?*“ (D, 357)  
„Jesmo li dobro spavali, gospodine konzule?“ (H, 278)

Ponovo, govornik svoju pozornost usmjerava na sugovornika brigom za njega. U tom primjeru, gospodin Wenzel, brijač, pokazuje zanimanje i čuva obraz svojega klijenta, konzula Buddenbrooka. Uljudnost je značajno povišena u prijevodu jer je govorni čin izrečen u drugoj osobi množine, čime se postigao učinak istovjetnosti sa sugovornikom, govornik mu se približio. Doslovan bi prijevod glasio: *Dobro se odmorili, gospodine konzule?* Iskaz je ponovno elipsa. Prevoditeljica se vjerojatno odlučila za strategiju očuvanja sadržaja uz mijenjanje doslovno rečenoga jer su takve elipse u hrvatskom jeziku rijetke.

### 3.3.3. Uvećavanje zanimanja kod sugovornika

Nakon što je govornik svoju pozornost posvetio sugovorniku i time utjecao na to da se on osjeća dobro i ugodno, potrebno je povećati zanimanje sugovornika za temu razgovora i zadržati to zanimanje. Bakšić (2012: 40) kaže da se uključenost obaju sugovornika postigne uvećanjem zanimanja kod sugovornika, i to pravljenjem dobre priče. Pri tome je važno postići dinamičnost radnje da bi se sugovornik osjećao uključeno u priču. Jedan od načina kojima se to postiže, prema njoj, upotreba je pripovjedačkoga prezenta jer sadašnje vrijeme približava i stvara bliskost između sudionika komunikacije, a prošlo ih vrijeme distancira. Kada Grünlich dolazi u posjet obitelji Buddenbrook, razgovara s konzulom, a on mu govori sljedeće:

<sup>8</sup> Eliptične su rečenice one u kojima je izostavljen jedan dio, najčešće dio glagola.



(10) „*Ich habe, im Gegensatz zu meinem seligen Vater, immer meine Einwände gehabt gegen diese fortwährende Beschäftigung der jungen Köpfe mit dem Griechischen und Lateinischen. Es gibt so viele ernste und wichtige Dinge, die zur Vorbereitung auf das praktische Leben nötig sind...*“ (D, 96)

„Ja sam, protivno od mojega pokojnog oca, uvijek prigovarao što mlade glave neprestano pune grčkim i latinskim. Ima toliko ozbiljnih i važnih stvari koje su potrebne kao priprema za praktičan život...“ (H, 76)

Govornik najprije govori koristeći perfekt, da bi se potom vratio u sadašnjost upotrebom prezenta i time potaknuo zanimanje sugovornika o onome o čemu govori, a time stvara i svojevrsnu vezu između sebe i sugovornika. Prijevod dosljedno prati oblike izvornika.

Bakšić (2012: 41) kaže da su dio ove strategije i upitne fraze koje se dodaju potvrdnim iskazima, npr. *znaš li?*, *zar ne?*, *je li tako?*, kao i izrazi *znaš* i pitanja *shvaćаш?*, *razumiješ što mislim?* te njihove varijante. Jedan je takav primjer sljedeći iskaz:

(11) „...*denn hier dürfte ich mich nicht damit sehen lassen, verstehen Sie...*“ (D, 139)

„...jer je ovdje ne bih smio nositi... razumijete me?“ (H, 110)

Govornik je Morten, a on se obraća Tony, u koju je zaljubljen i tim govornim iskazom, koji je doslovno preveden, uključuje djevojku u razgovor i potiče njezino zanimanje, a istodobno stvara bliskost između njih, pogotovo što je Mann odabrao upravo te riječi (razumijevanje), a ne npr. *znaš li*, *zar ne* i sl.

### 3.3.4. Slaganje sa sugovornikom i izbjegavanje neslaganja

Slaganje sa sugovornikom pretpostavka je uspješne komunikacije. Kada bi ono uvijek bilo moguće, svi razgovori odvijali bi se besprijekorno. Potrebno je težiti slaganju sa sugovornikom. To se može postići, prema Brown i Levinson (1987: 112), razgovorom o sigurnim temama.<sup>9</sup> Takav razgovor omogućit će govorniku da poveća slaganje sa sugovornikom, a sugovorniku da se osjeća kao da je u pravu. Razgovori koji uključuju takve teme razgovori su o vremenu, ljepoti vrtova, nesposobnosti birokracije i razgovori u kojima se kritizira, primjerice, čekanje u redu te dijeljenje frustracije u takvoj situaciji, kažu Brown i Levinson. Oni tvrde da se slaganje sa sugovornikom može povećati i ponavljanjem nečega ili dijela onoga što je govornik rekao.

Savršen je primjer te strategije razgovor obitelji Buddenbrook u kojemu sudjeluju svi članovi dok čekaju konzula da se spremi za druženje s obitelji Kistenmaker. Razgovor započinje

<sup>9</sup> Bakšić ih zove *neutralnim temama* (2012: 69).

Tony, koja kritizira oca jer mu uvijek treba mnogo vremena da se spremi, a nastavlja ga Klara sljedećim riječima:

(12) „Meint ihr, daß es nicht regnen wird!“ (...) „Nimmst du für heute abend deinen Baschlik mit, Tony!“  
(...) „Er wird verregnen. (...)“ (D, 244)  
„Mislite li vi da neće padati kiša?“ (...) „Hoćeš li večeras uzeti svoj bašlik, Tony? (...) „Pokisnut će. (...)“  
(H, 190-91)

Klara počinje razgovor o vremenu uključujući sve prisutne primatelje njezine poruke, a to vidimo po upotrebi glagola u drugoj osobi množine. Drugim dijelom rečenice, nevažnim za tu strategiju, ali bitnim u okviru ranije spomenutih, ona usmjerava svoju pažnju na sugovornika. Hrvatski je prijevod značenjski istovjetan s izvornikom pa su razine uljudnosti jednake. U razgovor se potom uključuju Tom i konzulica:

(13) „Es macht nichts... das Barometer ist plötzlich gefallen... Es gibt irgendeine kleine Katastrophe, einen Guß... nichts Dauerndes. Papa ist noch nicht fertig, schön. Wir können ruhig warten, bis es vorüber ist.“  
*Die Konsulin erhob abwehrend die Hand.*  
„Du glaubst, daß ein Gewitter kommt, Tom? Ach, du weißt, ich ängstige mich.“  
(...)  
„Ich finde auch, der Regen käme höchst erwünscht. Wir würden verschmachten, wenn wir in dieser Luft marschieren müssten. Es ist eine unnatürliche Wärme.“ (D, 244–5)  
„Neće biti ništa... barometar je pao suviše naglo... Bit će kakva mala nepogodica... pljusak... ništa dugotrajno... Tata još nije gotov, lijepo. Možemo pričekati dok prođe.“  
Konzulica podigne ruku kao na obranu.  
„Misliš li, Tom, da će biti oluje? Ah, ti znaš da se plašim.“  
(...)  
„Držim da bi bilo vrlo dobro da padne kiša. Skapat ćemo ako budemo morali hodati u tom zraku. To je neprirodna vrućina.“ (H, 191)

Sudionici razgovora drže se sigurne (neutralne) teme kao što je kritiziranje onoga zbog koga se čeka i vremenskih nepogoda dok čekaju da se otac pojavi. Takvim razgovorom izbjegavaju se neugodna pitanja i ulazak u ozbiljne razgovore koji bi mogli izazvati neslaganje. Klara, koja započinje razgovor o vremenu, pokazuje nezanimanje za kritiku očeva kašnjenja i drži se sigurnije teme koja ne može prouzročiti konflikt. Tom se kasnije vraća na očevo kašnjenje, ali ga spominje u pozitivnom kontekstu. Budući da otac kasni, oni mogu pričekati da oluja prođe i izaći nakon nje. Prevoditeljica je učinila sitne preinake u izdvojenim rečenicama, ali ne u dijelovima na kojima je proučavana strategija slaganja sa sugovornikom pa se može reći da je stupanj uljudnosti jednak s izvornikom. Slaganje sa sugovornikom moguće je postići i jednostavnim potvrđivanjem da mislimo isto što i on, kao što to čini Grünlich u razgovoru s konzulom:

(14) „Sie sprechen meine Meinung aus, Herr Consul“ (D, 96)  
„Upravo iskazujete moje mišljenje, gospodine konzule“ (H, 76)

U prijevodu je zamijenjen glagol *aussprechen* (hrv. *izgovarati*) glagolom *iskazivati*, no to je u funkciji prilagodbe uobičajenom iskazivanju takvih govornih činova u hrvatskom jeziku i ne utječe na stupanj uljudnosti.

Nije uvijek moguće ostvariti slaganje, ali se može izbjeći neslaganje, a to se najlakše može postići simboličnim slaganjem – mehanizmima pretvaranja da se govornik slaže sa sugovornikom; govornik će prije reći *Da, ali...* nego što će reći *Ne*. Drugi način izbjegavanja neslaganja jest pseudoslaganje. Upotreba riječi *onda* i *tako* signalizira da govornik povlači zaključak do crte koja još uvijek pripada polju suradnje sa sugovornikom. Treći je način izbjegavanja neslaganja izgovaranje tzv. bijelih laži – govornik prije koristi laži nego što istinom čini štetu sugovornikovu obrazu (Bakšić, 2012: 72–4).

Jedan primjer te strategije nalazi se u razgovoru konzula Johanna i njegove supruge Bethsy. Tijekom razgovora, on joj se obraća riječima:

(15) „*Du denkst daß wir ja, wenn einmal deine lieben Eltern zu Gott gerufen werden, noch etwas Beträchtliches zu erwarten haben, und das ist richtig. Jedoch... wir dürfen damit nicht allzu unvorsichtig rechnen.*“ (D, 78)

„Ti misliš da možemo, kad bog jednom pozove tvoje drage roditelje, očekivati nešto znatnije. – To je tačno [sic]. Međutim, ne smijemo time računati odviše neoprezno.“ (H, 61)

Konzul se samo simbolično slaže sa svojom suprugom. To je postignuto riječju *jedoch*, koja bi u doslovnom prijevodu glasila *ipak/iako*, ali je značenje riječi *međutim* dovoljno blisko tim riječima te se može zaključiti da je riječ o doslovnom prijevodu i razina uljudnosti nije narušena ili povećana.

### 3.3.5. Optimizam

Riječ optimizam (lat.) predstavlja vedar životni stav, sklonost da se u svemu nađe dobra, pozitivna strana te se vjeruje u dobar ishod događaja koji su u tijeku.<sup>10</sup> Optimizam u smislu teorije obraza i strategija njegova očuvanja znači *gledati u istom smjeru kao sugovornik*. Brown i Levinson (1987: 126) kažu da ta strategija znači da će sugovornik, prema onome što komunicira govornik, pretpostaviti da govornik želi za njega isto što on želi za sebe, ili pak za oba uključena sudionika. On pretpostavlja da oni dijele zajednički interes te će zbog toga surađivati s govornikom. Bakšić (2012: 95) tvrdi da ta strategija vjerojatno najbolje ističe razliku između strategija pozitivne i negativne uljudnosti jer zbog pretpostavljenoga

<sup>10</sup> Podatci su preuzeti sa: <http://www.hrleksikon.info/definicija/optimizam.html> (18. lipnja 2017.)

zajedničkoga interesa govornik predviđa sugovornikovu suradnju. Ona kaže i da te pretpostavke ili „optimistični“ izrazi koji ugrožavaju sugovornikov obraz, kao i izravnost, tu strategiju čine različitom od strategija negativne uljudnosti. Sljedeći je primjer izvrstan pokazatelj te strategije. Govornik, predsjednik vijeća dr. Langhals, koristi „optimističan“ glagol *nadati se* u svojem iskazu:

(16) „*Ich hoffe, mich mit Ihnen im Einverständnis zu befinden, wenn ich nunmehr die Sitzung eröffne...?*“ (D, 186)  
(...) „*nadam se* da se slažete sa mnom da sad otvorim sjednicu...“ (H, 146)

On na taj način izražava želju za suradnjom sa sugovornicima i pretpostavlja zajednički interes, odnosno postojanje zajedničkoga cilja. Time čuva pozitivan obraz sugovornika jer podiže njihovu vrijednost te ih uključuje u svoje želje. Prijevod je vjeran izvorniku, ali rečenica u izvorniku završava upitnikom, čime je naglašeno odobravanje kroz optimizam od strane uključenih sudionika u komunikaciji pa se može zaključiti da je razina uljudnosti neznatno veća negoli je to u prijevodu slučaj.

### 3.3.6. Pretpostavljanje znanja o sugovorniku i njegovim željama/obavezama

Ako želi ostvariti uspješnu komunikaciju, govornik ne smije u prvi plan staviti isključivo svoje brige i potrebe, već mora obratiti pažnju i na sugovornika. Uostalom, to će govorniku pomoći da lakše ostvari svoj cilj. „Sugovornik se može “privoljeti” na saradnju ako govornik nagovijesti da poznaje njegove želje i da je spreman da ih ispuni. Najčešće lingvističko sredstvo te strategije jeste upotreba glagola znati u prvom licu jednine (...)“ (Bakšić, 2012: 85) Pri upotrebi te strategije uljudnosti u komunikaciji, može se manipulirati sugovornikovim željama i potrebama. U primjeru iz romana *Buddenbrookovi*, Morten izražava Tony svoj strah da će ga ona ismijavati ako joj kaže da je zaljubljen u nju. Tony ga prekida govornim činom koristeći se strategijom pretpostavljanja znanja o sugovorniku i odgovara mu da ona to već zna. Tim je činom spasila ugrožavanja pozitivnoga obraza sugovornika i nagovijestila je da poznaje njegove želje. Razina je uljudnosti istovjetna u izvorniku i prijevodu jer je glagol *znati* doslovno preveden:

(17) „*Und Sie... Sie mokieren sich nicht über mich, wenn ich Ihnen sage, daß...*“  
„*Ich weiß, Morten.*“ (D, 143)  
„A vi... vi me nećete ismijavati, ako vam kažem da...“  
„*Znam, Morten.*“ (H, 113)

### 3.3.7. Ponude i obećanja

Bakšić (2012: 85) kaže da Brown i Levinson ponude i obećanja razmatraju kao jedinstvenu strategiju, a ona pokazuje govornikovu pažnju prema pozitivnom obrazu sugovornika: govornik njome pokazuje da želi isto što i sugovornik te mu je spreman pomoći da to dobije. „*Offers and promises are the natural outcome of choosing this strategy; even if they are false ('I'll drop by sometime next week') they demonstrate S's good intentions in satisfying H's positive-face wants.*“ (Brown, Levinson, 1987: 125) S predstavlja govornika, a H sugovornika. Ponude se mogu odnositi na sve vrste pomoći (hrana, prijevoz, materijalna pomoć). Čak i lažnim obećanjima ili ponudama pokazuje se govornikova dobra namjera da zadovolji pozitivni sugovornikov obraz. Ciljevi su te strategije slični onima koji se postižu optimizmom. Odličan je primjer ponuda koju konzul Buddenbrook daje Grünlichu kada s njim dogovara miraz za Tonyino vjenčanje:

(18) „*Mein werter Freund*“, sprach der Konsul... „*Sie sehen in mir einen Geschäftsmann von Kulanz! Mein Gott... Sie haben mich nicht mal ausreden lassen, sonst wüßten Sie bereits, daß ich willig und bereit bin, Ihnen den Umständen entsprechend entgegenzukommen, und daß ich den siebzigttausend schlankerhand zehntausend hinzufüge.*“ (D, 159)

„Cijenjeni prijatelju“, odvrati konzul... „u meni vidite kulantnog poslovnog čovjeka. Bože dragi... niste mi dali da izgovorim, jer biste inače već znali da sam voljan i spreman da vam, s obzirom na prilike, izađem u susret, i da uz onih 70.000 bez okolišanja dam još 10.000.“ (H, 125)

Govornik u tom primjeru čuva pozitivni obraz sugovornika lažnom ponudom. Konzul je, kao iskusen poslovan čovjek, pokušao spustiti cijenu miraza, znajući unaprijed da je miraz od osamdeset tisuća primjeren. Time je pokazao svoju dobru volju i namjeru prema sugovorniku, ponudio mu je i obećao viši iznos, a sugovornik nikada neće znati da mu je to od početka bio cilj. Sugovornikov je pozitivni obraz netaknut.

### 3.4. Službene strategije uljudnosti – negativna uljudnost

Ta je strategija uljudnosti, kao i sve njezine potkategorije, formalnija i, kao što Bakšić (2012: 9) kaže, primarno utemeljena na izbjegavanju i otklonu – govornik nastoji uvjeriti sugovornika da priznaje i poštuje njegovu slobodu djelovanja. Usmjeren je prema očuvanju negativnoga obraza. Ovdje će biti objašnjene i oprimjerene sljedeće strategije negativne

uljudnosti: konvencionalizirana indirektnost, pesimizam, ograde, umanjivanje nametanja, forma oslovljavanja.

### 3.4.1. Konvencionalizirana indirektnost

Cameron (2001: 80) kaže da je jedan od osnovnih razloga zašto se koristi neizravnost u govoru briga za sugovornikov obraz, odnosno da bi govornik bio ljubazniji. Komunikacija bi bila neuspješna kada bi se i dobro i loše nepromišljeno *sipalo* sugovorniku u lice. Bakšić (2012: 9) spominje konvencionaliziranu indirektnost i kaže da ona čini okosnicu negativne uljudnosti. Kao i sve ostale strategije negativne uljudnosti tako je i ta, što se već i iz imena da iščitati, u funkciji izbjegavanja i otklona. Bakšić (2012: 101) spominje Brown i Levinsona i govori da je prema njima konvencionalizirana indirektnost ishod dviju oprečnih namjera: želje da se sugovorniku ostavi dovoljno prostora i želje da mu se izravno obrati. Stupanj se uljudnosti povećava što se ta strategija više koristi, odnosno što se više neizravnih govornih činova niže jedan za drugim.

U sljedećem je primjeru sadržano nekoliko neizravnih govornih činova:

(19) „*Ich störe, ich trete in einen Familienkreis*“, (...) „*Man hat gute Bücher zur Hand genommen, man plaudert... Ich muß um Verzeihung bitten!*“

(...)

„*Wie gesagt*“, (...) „*ich habe nicht die Absicht, den Eindringling zu spielen... Ich komme in Geschäften, und wenn ich den Herrn Konsul ersuchen dürfte, einen Gang mit mir durch den Garten zu tun...*“ (D, 93)

„Smetam, upadam u krug obitelji“, (...) „Imamo u ruci dobru knjigu, prijatno čavrljamo... Moram moliti za oprostenje.“

(...)

„Kao što rekoh“, (...) „ne želim biti nametljiv. Dolazim u poslovnim stvarima, pa ako smijem zamoliti gospodina konzula da se sa mnom malo prošeta po vrtu...“ (H, 74)

U navedenom primjeru Grünlich, dolazeći u vrt gdje obitelj Buddenbrook sjedi, niže brojne govorne činove, a sve u svrhu pozivanja konzula na šetnju vrtom i razgovor. Isprepliću se tu i razne druge direktnije strategije, ali su u primjeru u funkciji indirektnih jer ti iskazi nisu ono što govornik zapravo zahtijeva i želi reći sugovorniku. Govornik sam umanjuje svoju vrijednost time što govori da smeta, što se može shvatiti kao svojevrsnu ispriku, a nju i verbalizira na kraju prvoga govornoga čina. U izvorniku je ta rečenica usklična, a u prijevodu izjavna, čime je umanjena snaga toga govornoga čina i kao da je nestala emocija, dubina kojom se on ispričava na ulasku u uzak obiteljski krug. Osim toga, rečenica koja prethodi

prevedena je ponovo<sup>11</sup> u prvoj osobi množine, koja je i ovdje vjerojatno u službi zbližavanja sugovornika. Ipak, to nije bilo potrebno jer i u hrvatskom su jeziku u tom kontekstu uobičajene besubjektne rečenice kao i u izvorniku te je rečenica mogla biti prevedena vjerodostojno svom izvorniku: *Uzele su se dobre knjige u ruke, brblja se...* Time se ne bi povrijedilo značenje, sadržaj bi ostao jednak, a zadržao bi se i oblik. Grünlich dalje niže indirektno činove, u prijevodu čak izravno govori da ne želi biti nametljiv<sup>12</sup> – u tom je dijelu prijevod znatno uljudniji jer sadrži umanjivanje nametanja – još jednu strategiju uljudnosti o kojoj će biti riječi nešto kasnije. Nizanjem je tih govornih činova govornik ostavio sugovorniku dovoljno prostora i polako se pomicao prema svom cilju i ostvario želju približavanja, iako ponovo pomoću isprika – da konzul pođe u šetnju vrtom s njim.

### 3.4.2. Pesimizam

Bakšić (2012: 113) tvrdi da se ugrožavanje sugovornikovoga negativnoga obraza ublažava i tako što se eksplicitno izražava sumnja da su ispunjeni uvjeti za govornikov iskaz ili zahtjev. U hrvatskom se jeziku pesimizam najčešće izražava kondicionalom, a u njemačkom konjunktivom. Brown i Levinson (1987: 174) kažu da se u istu svrhu koristi i futur jer je, u usporedbi s prezentom, uljudniji. To pokazuje ovaj primjer: *Imaš li kod sebe koju cigaretu?/ Hoće li biti koja cigareta kod tebe?* Prezent je neuljudniji jer implicira da sugovornik ima cigaretu, a futur stvara distancu od takvih implikatura, a time ujedno i distancu među sugovornicima, u korist očuvanja negativnoga obraza. Prema Bakšić, još je jedna od mogućnosti ostvarivanja te strategije upotreba odričnih rečenica kao što su: *Ne vjerujem da postoji ikakva šansa/mogućnost/nada da ti/vi...*

Sljedeći primjer na izvornom jeziku ne sadrži strategiju pesimizma, dok ju prijevod sadrži:

(20) „(...) *machen Sie uns das Vergnügen, ein Butterbrot mit uns zu essen...?*“ (D, 328)  
„(...) biste li nam učinili radost da s nama malo prigrizete...?“ (H, 256)

Konzulica pita gospodina Permanedera hoće li ostati da nešto pojede s njima. Doslovan bi prijevod s njemačkoga glasio *hoćete li nam učiniti zadovoljstvo*, dakle, glagol je u izvorniku u prezentu, ali je prevoditeljica iskaz prevela kondicionalom i time stvorila veću distancu od implikature da će sugovornik sigurno prihvatiti poziv.

<sup>11</sup> Ranije je u primjeru strategije pažnje usmjerene prema sugovorniku već bio primjer takvoga prijevoda.

<sup>12</sup> U izvorniku rečenica glasi: *Nemam namjeru igrati se uljeza.*

### 3.4.3. Ograde

Već nam riječ *ograda* govori da se govornik od sadržaja iskomuniciranog ograđuje. Bakšić (2012: 105) ograde kao strategiju negativne uljudnosti objašnjava sljedećim riječima: „Ograde (engl. *hedges*) su lingvistička sredstva kojima se sugovorniku signalizira da ga govornik ne želi ometati/prisiljavati“. Ona prenosi i riječi Holmesa koji kaže da one reduciraju snagu iskaza, a Lakoff da one razblažuju njegovu namjeru. Bakšić kaže i da se u toj funkciji mogu naći paralingvistički signali kao što su pauze i signali oklijevanja (npr. *hmm*), intonacija, neke riječi, upitne fraze, dopunska pitanja i privjesci te kondicionalne rečenice, a jezične se ograde najčešće izražavaju glagolima mišljenja (*mislim, vjerujem, pretpostavljam...*), ali i riječima kao što su *samo, malo, pomalo, vjerojatno*. Postoje i ograde kojima govornik pokazuje da je svjestan ugrožavanja sugovornikova obraza, a takve se ograde izriču iskazima kao što su *Nažalost; Ne znam kako da Vam kažem; Ne znam kako da pitam*. Kada konzul Buddenbrook doznaje za Grünlichovu financijsku situaciju, on o tome dolazi razgovarati s Tony:

(21) „*Ich kann nicht annehmen, liebes Kind, daß du über die Lage... die Lage deines Mannes unterrichtet bist?*“ (D, 211)  
„*Pretpostavljam* da nisi obaviještena o položaju... O položaju svoga muža?“ (H, 165)

Koristeći glagol mišljenja *pretpostaviti*, konzul pokazuje da ne želi biti nametljiv i ometati svoju kćer te joj pristupa taktično i polako; ne želi ju prisiljavati na razgovor koji ona ne bi htjela voditi. Usto, upotrebom toga glagola on sebe udaljava od same radnje, što je u kontekstu toga razgovora iznimno bitno. *Pretpostavljam* je prikladan prijevod; potpuno odgovara stupnju uljudnosti kakav se iščitava u izvorniku.

Kada Tony odbija Grünlichevu prosidbu, govori sljedeće:

(22) „*Ja*“, *sagte Tony; und aus Vorsicht fügte sie hinzu: „Leider“* (D, 109)  
„*Da*“, reče Tony, ali iz obazrivosti doda: „*na žalost*“ (H, 86)

Tim je iskazom Tony pokazala da je svjesna da ugrožava sugovornikov obraz, a sam je Mann prekinuo njezin iskaz ubacivši riječ *leider* iz obazrivosti prema sugovorniku. Primjer je preveden doslovno.



#### 3.4.4. Umanjivanje nametanja

Nametanje ili pritisak se, prema Bakšić (2012: 114), na sugovornika smanjuje tako što mu se signalizira da usluga koja se od njega traži nije osobito velika. U svrhu se tih iskaza koriste fraze koje uključuju izražavanje želje pitanjem, a Bakšić kaže da je u njima moguće koristiti i sve vrste eufemizama (npr. *posuditi* umjesto *uzeti i koristiti*), kao i fraze *samo tren*, *nekoliko minuta*, *malo* i sl. te upotreba deminutiva. Svi ti iskazi na sugovornika djeluju tako da ga čine otvorenijim za suradnju s govornikom. Umanjivanje nametanja može se postići i upotrebom isprika. Isprike su posebna strategija uljudnosti, a posebne su po tome što govornik sugovorniku pokazuje žaljenje što ugrožava njegov negativan obraz i time ublažava to ugrožavanje. Uobičajeno se ta strategija koristi kao u primjeru koji slijedi:

(23) „Einen Augenblick! Noch einen Augenblick, Vater! Oh, lassen Sie mich noch eine einleitende Bemerkung vorausschicken!“ (D, 221)  
„Jedan trenutak. Samo još trenutak, oče. Oh, dopustite mi jednu uvodnu riječ...“ (H, 173)

Grünlich, u razgovoru s konzulom o mogućnosti vlastitoga bankrota, moli za strpljenje i da mu se dopusti nešto reći o svemu prije nego što otac njegove supruge pogleda njegove poslovne knjige. On mu riječima *jedan trenutak* i *samo još trenutak*, koje su doslovne prevedene te je uljudnost jednaka u oba jezika, sugerira da usluga koju od njega traži nije značajna i umanjuje svoj zahtjev.

Supruga zapovjednika-pilota pri primanju Tony u svoju kuću izgovara sljedeće:

(24) „Ja, Mamsell soll sehen, daß sie sich hier herausmacht“, sagte die Hausfrau. „Sie sieht ein bißchen strap'ziert aus, wenn ich mich so ausdrücken darf; das macht die Stadtluft und dann sind da die vielen Feten...“ (D, 119)  
„Da, gospodična će se pobrinuti da se ovdje oporavi“ reče kućedomaćica. Malo mi se činite izmučeni, ako smijem tako reći, to dolazi od gradskog zraka, pa onda od zabava...“ (H, 94)

Govornica je svjesna da bi time mogla ugroziti negativni obraz svoje gošće pa se unaprijed ispričava, umanjuje svoje nametanje; govornica priznaje nametanje. Prijevod nije doslovan, iako je mogao biti. Sintagma *wenn ich mich so ausdrücken darf* prevodiva je njezinim hrvatskim ekvivalentom *ako se smijem tako izraziti*. Ipak, kako je u oba primjera upotrijebljen glagol *smjeti* i preneseno je značenje isprike, strategija je u oba primjera na jednakoj razini uljudnosti.

### 3.4.5. Forma oslovljavanja

Marot (2005: 58) se osvrće na oslovljavanje, posebno u njemačkom i hrvatskom jeziku, i kaže da u tim dvama jezicima sustav oslovljavanja još uvijek postoji i da čini okosnicu uljudnog obraćanja sugovorniku. To se postiže izborom zamjenice *ti* ili *Vi* te time govornik izražava distancu i odnos prema drugoj osobi. Pri oslovljavanju, posebna pozornost obraća se u prisutnosti starije osobe ili kada nema bliskosti sa sugovornikom. Forme oslovljavanja mijenjale su se tijekom godina. Honorifika je u romanu Buddenbrookovi mnogo pa će ovdje biti istaknuta samo dva primjera.

(25) „Gnädige Frau...! Was verschafft uns die Ehre, diese Haupt- und Residenzstädterin...“ (D, 379)  
„Milostiva gospođo...! Što nam je pribavilo čast da građanka glavnog i prijestolnog grada...“ (H, 294)

(26) „*Sie sind also der Ansicht, wertes Herr Konsul“; sagte Pastor Wunderlich (...)* (D, 22)  
„Vi dakle držite, cijenjeni gospodine konzule“, reče pastor Wunderlich (...) (H, 19)

U oba navedena primjera nema bliskosti između govornika i sugovornika pa su time i forme oslovljavanja formalnije. Za takve je oblike karakterističan visok stupanj uljudnosti, s tim da je prvi oblik (*milostiva gospođo*) zastario kako u njemačkom tako i u hrvatskom jeziku. Prijevodi su u oba slučaja doslovni, ne postoje odstupanja niti razlike s obzirom na uljudnost. Bitno je naglasiti da se forme oslovljavanja može gledati i zasebno, odvojeno od tematiziranih strategija jer ih se može promotriti s mnogo više strana nego je to moguće u ovom radu.

### 3.5. Narušavanje uljudnosti – strategije neuljudnosti

Kada u komunikaciji dođe do kršenja pravila uljudnosti i vlastiti ili tuđi obraz bude izravno ugrožen, kako je u početnom dijelu rada objašnjeno, govorimo o neuljudnosti, odnosno narušenoj uljudnosti. Prema Culpeperu (1996: 354), sudionik razgovora koji je na društvenoj ljestvici iznad sugovornika, što znači da ima veću moć, ima i više slobode u neuljudnom djelovanju jer on može smanjiti sposobnost neuljudnoga djelovanja slabijem sudioniku (npr. zabranom prava na govor) ili prijetiti ako bi slabiji sudionik ipak postao neuljudan. Neki su iskazi tih strategija jači, a neki slabiji. U sljedećih nekoliko potpoglavlja bit će objašnjene i oprimjerene sljedeće strategije neuljudnosti: nepokazivanje brige i/ili zanimanja, izostanak suosjećanja/simpatije, oštar prijekor i kritiziranje sugovornika, *tabu*

riječi, prijetnje, omalovažavanje, podcjenjivanje i ismijavanje sugovornika, retoričko pitanje i ironija.

### 3.5.1. *Nepokazivanje brige i/ili zanimanja, izostanak suosjećanja/simpatije*

Culpeper (1996: 357) tu strategiju pridružuje strategijama neuljudnosti koje ugrožavaju pozitivan obraz. Kako sam naziv strategije kaže, ona uključuje zanemarivanje sugovornika na način da govornik uskraćuje brigu za sugovornika ili ono o čemu on govori. Izostaje i pokazivanje suosjećanja za ono o čemu sugovornik govori i za emocije sugovornika koje su popratile govorni čin ili su njime iskazane.

Tony pokazuje izostanak simpatije prema sugovorniku, Grünlichu, kada mu govori sljedeće:

(27) „*Nein... nein! Ich habe ja nein gesagt! Ich gebe Ihnen einen Korb, verstehen Sie das denn nicht, Gott im Himmel?!...*“ (D, 108)

„Ne... ne... pa već sam vam kazala n e. Dajem vam košaru, zar ne razumijete, bože nebeski?...“ (H, 86)

Iskazom pokazuje nezanimanje za ono što joj je sugovornik rekao i neslaganje s njim. Napada njegov obraz time što sugovorniku uskraćuje čine uljudnosti pri odbijanju prosidbe. Jasno mu daje do znanja da ne suosjeća s njim i da želi da on to što prije shvati pa da razgovor završi. Prevoditeljica koristi drugačije interpunkcijske znakove nego što ih je upotrijebio Thomas Mann pišući izvornik. Iako je sam iskaz preveden doslovno, ona izostankom ili mijenjanjem interpunkcije smanjuje jačinu govornoga iskaza koju čitatelj može pretpostaviti. To je razvidno pri neupotrebljavanju uskličnika na početku iskaza i izostanku uskličnika nakon upitnika na kraju iskaza.

### 3.5.2. *Oštar prijekor i kritiziranje sugovornika*

Oštar je prijekor strategija neuljudnosti jačega intenziteta i može biti vrlo neugodan napad na obraz sugovornika. Ta strategija napada ujedno i pozitivni, ali i negativni obraz sugovornika. Pozitivan je obraz napadnut kada se prijekorom sprječava mogućnost pojedinca da bude pozitivno vrednovan – prijekorom se umanjuje njegova vrijednost. Negativan je obraz napadnut jer se oštrim prijekorom umanjuje sposobnost pojedinca da bude neometan u svom djelovanju; netko drugi prijekorom ulazi u privatno polje osobe čiji je obraz napadnut i

time ometa slobodu djelovanja pojedinca. Možemo ga uvrstiti u strategiju koja, prema Culpeperu, (1996: 358), pripada skupini strategija koje predstavljaju upadanje u tuđi osobni prostor (figurativno).

Slijedi primjer oštrog prijekora:

(28) „Und du begreifst nicht, Mensch“, rief Thomas Buddenbrook leidenschaftlich, „daß alle diese Widrigkeiten Folgen und Ausgeburten deiner Laster sind, deines Nichtstuns, deiner Selbstbeobachtung?! (...).“ (D, 578–9)

„Zar ti, čovječe, ne shvaćaš“, poviče Thomas Buddenbrook žestoko, „da su sve te gnusobe posljedice i plod tvojih poroka, tvog besposličinja i toga što samo sebe promatraš?! (...).“ (H, 441)

Thomas Buddenbrook svojemu bratu Christianu u tijeku žustre rasprave upućuje oštar prijekor zbog njegova ponašanja i djelovanja. On na iznimno neugodan način napada sugovornikov obraz. Prevoditeljica se u tom primjeru pridržavala doslovnoga značenja i prenijela iskaz sadržajno besprijeorno pa je razina narušavanja uljudnosti jednaka u obama jezicima.

Kritizirati sugovornika znači osvrnuti se na neku njegovu radnju ili iskaz, odnosno napasti njegov obraz jer on njime stoji iza svojega djela ili riječi. Bousfield (2008: 126) kaže da je kritiziranje sugovornika napad na njegov obraz jer krši Leecheovu maksimu: *Minimise dispraise of other; Maximise praise of other* (maksima odobravanja). Kršenjem te maksime, čini se radnja koja može biti iznimno neuljudna i na grub se način napada sugovornikov obraz jer se djeluje u suprotnosti s maksimom.

Slučaj oštrog osvrta na sugovornikove radnje, jakoga napadanja njegovoga obraza nalazi se u sljedećem primjeru:

(29) „Ein Geck sind Sie! Rege und findig... ja, aber immer nur zugunsten anderer Leute! Sie sind gar nicht skrupulös, und doch haben Sie noch niemals Vorteile davon gehabt. Sie haben Spitzbübereien begangen, Sie haben sich Kapital ergaunert, nur um mir statt zwölf Prozent sechzehn zu zahlen. Sie haben Ihre ganze Ehrlichkeit über Bord geworfen, ohne den geringsten Nutzen davon zu haben. Sie haben ein Gewissen wie ein Schlachterhund und sind doch ein Pechvogel, ein Tropf, ein armer Narr!“ (D, 207–8)

„Hvališa ste vi. Poduzetan i spretan... da, ali uvijek samo u korist drugih. Vi zaista nemate skrupula, a ipak još niste imali od tog koristi. Počinili ste mnoge lopovštine, prijevarom ste došli do kapitala, a sve to samo da bi meni mjesto dvanaest procenata plaćali šesnaest. Cijelo ste svoje poštenje bacili u more, a da od tog niste imali ni mrvu koristi. Imate savjest kao mesarsko pseto, i ipak vam ništa ne polazi za rukom.“ (H, 162–3)

Kesselmeyer, bankar, te riječi upućuje Grünlichu kada s njim razgovara o njegovu dugu. On izravno i jakim iskazom kritizira sugovornika, a na pojedinim dijelovima to prelazi u izravno vrijeđanje – njegovu savjest uspoređuje sa savješću mesarskoga pseta, a u izvorniku ga zove

nesretnikom, jadnikom i bijednom budalom/luđakom<sup>13</sup> (*ein Pechvogel, ein Tropf, ein armer Narr*). U prijevodu taj je dio zamijenjen iskazom *ipak vam ništa ne polazi za rukom*, što značajno smanjuje neuljudnost i uvrede sadržane u kritici u izvornom tekstu. U tom iskazu nema izravnoga vrijeđanja sugovornika; taj bi iskaz mogao biti izrečen i u prijateljskoj namjeri očuvanja negativnoga obraza sugovornika koristeći se strategijom pesimizma, ovisno o kontekstu dane komunikacijske situacije. Pri uspoređivanju Grünlicha s mesarskim psetom, prevoditeljica je trebala pronaći sličnu uvredu u hrvatskom jeziku jer se tim prijevodom gubi dio pragmatične dimenzije – iako je uvredljivost očuvana, čitatelj će morati zastati i razmisliti o značenju uvrede. Ostali su iskazi, kojima se govornik služi kritizirajući sugovornika, prevedeni doslovno ili opisno te su zadržali značenje izvornika, ali se ipak može reći da je u prijevodu značajno umanjena neuljudnost.

### 3.5.3. Tabu riječi

Prema Culpeperu (1996: 357), ta strategija neuljudnosti pripada strategijama koje narušavaju i ugrožavaju pozitivni obraz sugovornika. Ona uključuje psovke, kletve, uvrede i druge riječi koje nisu primjerene u komunikaciji. *Tabu* se riječi mogu koristiti kao izravne uvrede, odnosno kao izravni govorni činovi, ali mogu pomoći i kao svojevrsni pojačivači iskaza u komunikaciji koja nije uljudna, kao u primjeru *What are you  fucking  doing?* (hrv. *Što to  jebeno  radiš?*) (Bousfield, 2008: 112). U navedenom primjeru, kada je zabranjena riječ u službi tzv. pojačivača, ona nije izravna uvreda, ali, ovisno o značenju cjelokupnog iskaza i kontekstu, to može postati.

Diederich Schwarzkopf vrijeđa svojega sina zbog simpatija koje gaji naspram Tony Buddenbrook:

(30) „So, na, dann will 'k di man vertellen, daß du  'n Döskopp büs', 'n Hanswurst, 'n groten Dummerjan!“ (D, 151)

„Tako, dakle, čut ćeš ti od mene,  ti budalo, ludove, zvekane...“ (H, 119)

On govori na dijalektu pa je tako prevoditeljica mogla njegove iskaze prevesti nekim hrvatskim dijalektom. Budući da je njegov iskaz preveden standardnim jezikom, ostao je manji raspon mogućih kreativnih uvreda koje su prisutne u izvorniku. Upotrebom *narodnog* jezika mogle su se upotrijebiti riječi poput *redikul*, *pegula* ili *mulac* (čakavsko narječje),

---

<sup>13</sup> Riječ Narr(der) može se prevesti kao budala ili kao luđak pa su obje navedene.

odnosno *bedak, tutlek, hrmok, huncut* i sl. (kajkavsko narječje).<sup>14</sup> Unatoč tomu, uvrede su prisutne u obama primjerima te je snaga neuljudnosti ostala zadržana u prijevodu.

U *Buddenbrookovima*, s obzirom na to da su likovi u knjizi pripadnici višega društvenoga sloja, a uz takav položaj u vrijeme radnje knjige išao je biran rječnik, nema mnogo doslovnih uvreda, pogrdnih naziva, vulgarizama i ostalih neprihvatljivih riječi; neuljudnost je više pokazana drugim strategijama.

#### 3.5.4. Prijetnje

Limberg (2009: 1376) kaže da u nekim slučajevima govornik može čak upotrijebiti jaku strategiju koja stvara konflikt između njega i primatelja poruke, čime stvara nesklad između sudionika komunikacijskoga čina. To se postiže izricanjem prijetnji. Verbalna se prijetnja, prema Limbergu, može smatrati strategijom koja primorava i manipulira osobu kojoj je upućena da učini (ili ne učini) nešto za što on/ona smatra da bi činjenje (ili nečinjenje) imalo nepovoljan ishod. Prijetnjama se napada negativan obraz jer se umanjuje sposobnost osobe da bude neometana u svojem djelovanju. Prijetnjama govornik nagovještava negativne posljedice za sugovornika, ako on ne ispuni ono što govornik želi. Prema Limbergu (2009: 1378), prijetnje mogu varirati s obzirom na stupanj ozbiljnosti, a kreću se od onih razumnih, manje dramatičnih sve do ozbiljnijih, a sežu čak do onih koje predstavljaju prijetnju životu sugovornika. Limberg kaže i da prijetnje rijetko uključuju samo značenje riječi, one se, osim toga, oslanjaju i na prozodiju, geste i govor tijela; svi ti čimbenici čine prijetnje snažnim jezičnim sredstvom. Budući da ovaj rad pojedine strategije pokazuje na primjerima iz romana *Buddenbrookovi*, to ovdje neće biti moguće pokazati jer nedostaje vizualna slika govornika i sugovornika. Prijetnje se može pridružiti strategijama koje, prema Culpeperu (1996: 358), pripadaju strategijama koje služe zastrašivanju jer on pojedine primjere prijetnji opisuje kao radnje koje se ne koriste da bi sugovornikov obraz bio ugrožen i da bi on izgubio na samopouzdanju, već čine da se sugovornik osjeća zaplašeno i iznimno neugodno (Culpeper, 2011: 42).

Thomas Buddenbrook svojemu bratu prijeti višestruko nižući vrlo jake govorne činove:

(31) „*Du wirst es nicht tun...*“ wiederholte Thomas Buddenbrook (...) „*Solange ich über der Erde bin, geschieht dies nicht... ich schwöre es dir!... Hüte dich... nimm dich in acht...!* (...) ...aber forderst du mich

<sup>14</sup> Moguće je započeti raspravu o tome bi li bilo primjereno prevoditi pojedine dijalektne iskaze u djelu nekim hrvatskim dijalektom, no opseg rada to ne dopušta pa neka ostane na usporedbi i spomenutoj mogućnosti.

*heraus, läßt du es zum Äußersten kommen, so werden wir sehen, wer den kürzeren zieht! Ich sage dir, hüte dich! Ich kenne keine Rücksicht mehr! Ich lasse dich für kindisch erklären, ich lasse dich einsperren, ich mache dich zunichte!*" (D, 581)

„Ništa nećeš...“ ponovi Thomas Buddenbrook (...) „Dok sam ja živ, neće se to dogoditi... kunem ti se! Pazi... čuvaj se...! (...) ...ali ako me izazoveš, ako budeš tjerao mak na konac, onda ćemo vidjeti: tko će izvući kraći kraj! Kažem ti, pazi se! Neću više imati nikakvih obzira! Proglasit ću te infantilnim, dat ću te zatvoriti, uništiti ću te! Uništiti!“ (H, 443)

Razvidan je bijes koji stoji iza prijetnji gospodina Buddenbrooka. On sugovornika zastrašuje i nagovještava teške negativne posljedice koje ugrožavaju ne samo njegov obraz, već i njegov cjelokupan identitet (*proglasit ću te infantilnim*), a navodi i uvjete pod kojima će ih ostvariti. Kao što se može vidjeti iz primjera, drugo *Uništiti!* nije prisutno u izvorniku te je dodano u prijevodu; time je pojačano naglašena zadnja prijetnja u iskazu na hrvatskom jeziku. Osim toga, ostale su prijetnje iz izvornika dosljedno sačuvane u prijevodu.

### 3.5.5. *Omalovažavanje, podcjenjivanje i ismijavanje sugovornika*

Tom se strategijom napada kako pozitivni tako i negativni obraz sugovornika. Prema Culpeperu (1996: 358), njome se naglašava relativna moć govornika. Ona podrazumijeva da će govornik pokazati prijezir prema sugovorniku, da ostale osobe uključene u komunikaciju neće shvaćati ozbiljno, da će umanjivati njihovu vrijednost. Iz svega toga je razvidno da govornik neće pokazati poštovanje drugim sudionicima. Rudanko (2006: 837) kaže da postoje činovi koji su još neuljudniji od same neuljudnosti, nešto poput pogoršane neuljudnosti. Ta je strategija iznimno jaka i može se uvrstiti u kategoriju takvih strategija, ako govornik radnje unutar ove strategije poduzima s namjerom.

Tony ismijava svojega supruga u razgovoru o njihovim materijalnim prilikama:

(32) „Unseren Verhältnissen! ... O Gott, du machst dich lächerlich! Sind wir denn Bettler? Sind wir gezwungen, uns das Notwendigste abgehen zu lassen?“ (...) „Am liebsten möchtest du, daß wir uns hier ein für alle Male vergrüben und daß ich keinen Menschen mehr zu Gesicht bekäme. Du bist sauertöpflich!“ (D, 199)

„Našim prilikama? ... O bože, baš si smiješan? Zar smo prosjaci? Zar se moramo odreći najnužnijeg?“ (...) „Najdraže bi ti bilo da se ovdje zakopamo za vijekove vjekova i više ne vidimo živa čovjeka. Baš si kao kiseli krastavac!“ (H, 156)

Tony na početku iskaza ponavlja riječi sugovornika, a uskličnik u izvorniku daje naslutiti ton kojim je to rekla i žestinu, a to je vidljivo i iz rečenica koje slijede. Upitnikom u prijevodu postignut je sličan učinak. Drugi dio iskaza, kojim se sugovornikov obraz izravno ismijava, trebao je u prijevodu zadržati interpunkciju koju ima u izvorniku jer se tim uskličnikom zadržava snaga govornoga čina. Moguć bi prijevod iskaza *du machst dich lächerlich* bio

*praviš budalu od sebe*, a on više odgovara onomu što je Tony rekla. Upotrebom čestice *baš* u zadnjoj rečenici iskaza smanjuje se jačina neuljudnosti, kao i usporedbom s kiselim krastavcem, koja nije uobičajena za hrvatski jezik. Riječ *sauertöpflich* izravno je namijenjena omalovažavanju nekoga, govori o osobi koja je *čangrizava*, *lako plane* i *usijane glave*; njome se napada pozitivni obraz osobe jer se umanjuje vrijednost sugovornika.

### 3.5.6. Retoričko pitanje

Ovisno o temi razgovora, ta strategija može biti slabijega ili snažnijega intenziteta. Retoričko je ono pitanje koje se postavlja bez namjere da se na njega dobije odgovor. Brown i Levinson (1987: 223) kažu da je postavljanje pitanja bez namjere dobivanja odgovora kršenje iskrenosti, koje bi se govornik u uljudnoj konverzaciji trebao pridržavati. Korištenjem te strategije govornik indicira informacije koje traži od sugovornika i time napada sugovornikov obraz.

Bankar napada Grünlichov obraz tijekom razgovora koji je bogat strategijama neuljudnosti, a jedna je od njih i upotreba retoričkoga pitanja:

(33) „*Kredit? Kredit auch noch? Sind Sie eigentlich bei Troste? Eine neue Anleihe?...*“ (D, 207)  
„*Kredit? J o š i kredit? Jeste li vi pri zdravoj pameti? Novi zajam...?*“ (H, 162)

Iskaz se sastoji isključivo od retoričkih pitanja, a posebno središnji dio, *Jeste li vi pri zdravoj pameti?*, govori o jačini neuljudnosti iskaza. Bankar ne očekuje odgovor na ta svoja pitanja, ali ih postavlja u smislu *Jesam li dobro čuo što ste upravo izgovorili?* te tom implikaturom vrijeđa sugovornika i napada njegov obraz. Prekršeno je načelo iskrenosti. Središnji dio fraza je koja je ustaljena u njemačkom jeziku, *bei Troste sein*, a prevoditeljica ju je odlično prevela hrvatskim ekvivalentom *biti pri zdravoj pameti*. Razina neuljudnosti očuvana je u prijevodu.

### 3.5.7. Ironija

Ironija podrazumijeva govorne činove kojima se govori suprotno od onoga što se zaista misli. Takva strategija krši pravila uljudnosti jer osoba nije iskrena kada se njome služi. Ironija se često povezuje sa sarkazmom, a sarkazam je doista sličan toj strategiji, ali je puno jača snaga njegova iskaza i usmjeren je prema određenoj osobi i njegova je funkcija



vrijeđanje. Ironija je često teško prepoznatljiva, a Bakšić (2012: 153) kaže da je za ironiju potrebno predznanje govornika i sugovornika da bi se mogla prepoznati. Spominje Leecha koji smatra da je ironija sredstvo kojim se na uljudan način može izgovarati neuljudne izraze. Jorgensen (1996: 619) je došla do zaključka da sugovornici ipak na ironiju ili sarkazam često ne reagiraju obrambeno, nego češće gledaju na to kao na humor. To potvrđuje postojanje različitih stupnjeva ugrožavanja obraza tom strategijom.

Ranije su u radu već predstavljani primjeri raznih strategija iz razgovora bankara Kesselmayera s Grünlichom, a posebno su upečatljive bile strategije kojima ga kritizira. Ovako završava njihov razgovor (Kesselmayer se obraća Grünlichu):

(34) „*Guten Morgen, mein Lieber! Fröhlichen guten Morgen...*“ (D, 208)  
„Dobrojutro, dragi moj. Radosno dobrojutro[sic]...“ (H, 163)

Iz konteksta njihovoga razgovora i svega što je prethodilo pozdravu na odlasku, može se zaključiti da je citirani iskaz ironičan. Govornik oslovljava sugovornika oblikom *mein Lieber*, odnosno *dragi moj*, iako čitatelj otprije zna da njegovo mišljenje o njemu nije pozitivno. Također, ironijom u zadnjoj rečenici iskaza, kada mu želi radosno dobro jutro, on mu se ruga; koristeći uljudnu formulaciju, on ismijava sugovornika.

#### 4. Zaključak

Međusobna se komunikacija temelji na svjesnom izboru jezičnih sredstava kojima ju činimo uspješnom. Presudne su za ugodnu komunikaciju strategije uljudnosti i neuljudnosti koje proučava pragmalingvistika. U ovome su radu proučene strategije u dva europska jezika – hrvatskom i njemačkom. Hrvati i Nijemci tijekom povijesti u različitim su razdobljima i iz raznih razloga često bili u doticaju, što je dovelo do dodira kultura i smanjivanja kulturoloških razlika. Jezik i kultura povezani su pa se tako iz te činjenice može zaključiti i da načini izražavanja nisu do te mjere različiti da bi se mogla otkriti velika odstupanja. To je pokazano usporedbom strategija u ovome radu, koje su bile oprimjerene navodima iz djela *Buddenbrookovi* Thomasa Manna.

Promatrajući izvornik, vidljivo je da je upotrebom određenih strategija (ne)uljudnosti govornik svaki put izravno postigao željeni učinak i ostvario cilj korištene strategije, a što je objašnjeno uz svaku strategiju zasebno. Budući da je tomu tako i u hrvatskom prijevodu i da se u njemu uljudnost može stupnjevati u odnosu na izvornik, može se zaključiti da u oba jezika postoje brojni oblici kojima govornik postiže čuvanje ili pak narušavanje vlastitoga ili tuđega obraza. Iz analiziranih primjera proizlazi da se strategijama pozitivne i negativne uljudnosti čuva obraz, a da se strategijama neuljudnosti obraz narušava, ugrožava.

Prevoditeljica je često našla izvrsna rješenja (21) i prijevode te je slijedila stil Thomasa Manna. Ipak, s pragmatičkoga je aspekta razvidno da je u prijevodu često narušavana izvorna uljudnost ili neuljudnost mijenjanjem interpunkcijskih znakova, koji su u većini slučajeva mogli ostati jednaki izvorniku (1, 23). Često je time u prijevodu izgubljeno ponešto, što je u manjoj ili većoj mjeri utjecalo na shvaćanje komunikacije između sugovornika. Prevoditeljica mnogo puta nije odstupala od izvornika te se trudila prevesti iskaze što doslovnije, ali upravo je tom namjerom često prevela iskaz nedovoljno razumljivo (29). Prevođenje treba biti balans između prenošenja sadržaja izvornika i uklapanja, stapanja s ciljnim jezikom. To ovdje, kroz primjere kao što je *ali nemoj poći po zlu* (6), nažalost nije uvijek postignuto. Čitajući prijevod, prevoditeljica nije nevidljiva, njezin se utjecaj na djelo vidi, a to u klasiku poput *Buddenbrookovih* nikako nije poželjno. Nedopustivo je izostavljati dijelove izvornika kao što je to učinjeno s imenicom *Mann* u primjeru (7). Prevoditeljica je često izbjegavala koristiti se oblicima koje se moglo prenijeti ekvivalentno onima koji su u izvorniku, kao što su besubjektne rečenice (19). Osim toga nije bilo većih odstupanja niti razlika u načinima očuvanja vlastitoga pozitivnoga, odnosno negativnoga obraza i obraza sugovornika.

Ipak, kao prevoditelj spomenuta mjesta u prijevodu vidim kao sporna jer ona dovode u pitanje pragmatičke aspekte izvornika. Ti su dijelovi, primjerice, već spomenuto gubljenje uljudnosti/neuljudnosti izvornika, izostanak razlike načina upotrebe jezika ljudi iz različitih društvenih slojeva, a koja je važna u izvorniku te npr. neprilagodbe ili opisivanje izraza koji su trebali biti pojašnjeni čitatelju govorniku hrvatskoga. Nakon analize, na pojedinim je dijelovima predložen drugačiji prijevod koji bi više odgovarao tekstu izvornika.

U promatranom je djelu moguće podjednako promatrati strategije uljudnosti i neuljudnosti jer je zaista opsežno; romanom je obuhvaćeno široko razdoblje i brojni događaji. Zbog svoje složenosti i brojnih likova, moguće je promatrati više razina uljudnosti i neuljudnosti. Granica se između strategija (ne)uljudnosti pomiče s obzirom na društvenu ulogu sudionika u komunikacijskom činu, njihovo psihološko stanje, afektivne uvjete, danu situaciju i sl. Također, mnoge su strategije nanizane u jednom iskazu, a često njihova funkcija nije samo u spašavanju ili ugrožavanju pozitivnoga ili negativnoga obraza, već se preklapaju i dolazi do nejasne granice između određenih strategija. *Buddenbrookovi* su iscrpan materijal za proučavanje pragmatičkih obilježja činova jer je Mann, kao što je u uvodu spomenuto, vrstan tvorac dijaloga. Mogući je način unaprjeđenja ovoga rada proširivanje analize upotrebom više primjera, promatranjem frekventnosti pojavljivanja pojedinih strategija u odgovarajućem kontekstu, a pogotovo proširivanje dodavanjem još strategija uljudnosti i neudljudnosti jer u radu, naravno, nisu navedene sve koje postoje, a u *Buddenbrookovima* bi ih se dalo naći još. Često je bilo teško odlučiti između nekoliko odličnih primjera koji predstavljaju pojedinu strategiju i bilo bi zanimljivo napraviti opširniji pregled strategija (ne)uljudnosti u ovome romanu.

Prevođenje bi ovoga djela, s obzirom na spoznaje proizašle iz analize, bilo pravi izazov.

## 5. Izvori i literatura

### *Izvori*

Mann, Thomas. 1989. *Buddenbrooks: Verfall einer Familie*. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag.

Mann, Thomas. 1980. *Buddenbrookovi: propadanje jedne obitelji*. Zagreb: „Naprijed“.

### *Literatura*

Bakšić, Sabina. 2012. *Strategije učtivosti u turskom jeziku*, Sarajevo: Filozofski fakultet.

Balawender, Anna. 2011. *Sicher formulieren, sicher kommunizieren, sicher auftreten – über die sprachliche Höflichkeit in der deutschen Sprache, Diplomarbeit*. Wien: Universität Wien.

Bousfield, Derek, 2008. *Impoliteness in interaction*. Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.

Brown, Penelope; Levinson C. Stephen, 1987. *Politeness: Some Universals in language Use*, Cambridge: Cambridge University Press.

Cameron, Deborah. 2001. *Working with spoken Discourse*, London: Sage Publications.

Culpeper, Jonathan, 1996. Towards an anatomy of impoliteness, u: *Journal of Pragmatics* 25, 349–367.

Culpeper, Jonathan, 2011. *Impoliteness: Using Language to Cause Offence*, Cambridge: Cambridge University Press.

Cutting, Joan. 2002. *Pragmatics and discourse*, London/New York: Routledge.

Društvo hrvatskih književnih prevodilaca <http://www.dhkp.hr/drustvo/legislativa> (1. lipnja 2017.)

Hrvatski leksikon <http://www.hrleksikon.info/definicija/optimizam.html> (18. lipnja 2017.)

Limberg, Holger. 2009. Impoliteness and threat responses. *Journal of Pragmatics* 41, 1376–1394.

Johnstone, Barbara. 2008. *Discourse Analysis*, Oxford: Blackwell Publishing.

Jorgensen, Julia. 1996. The functions of sarcastic irony in speech. *Journal of Pragmatics* 26, 613–634.

Kotthoff, Helga. 2003. Aspekte der Höflichkeit im Vergleich der Kulturen, *Muttersprache* (<http://www.ssoar.info/ssoar/handle/document/933>, 1. lipnja 2017.).

Kuna, Branko. 2009. Uljudnost i njezini učinci u komunikaciji, *Lingua Montenegrina*, Cetinje, br. 3, str. 81–93.

Marot, Danijela. 2005. Uljudnost u verbalnoj i neverbalnoj komunikaciji, *FLUMINENSIA*, 17 (1), 53–70.

Rudanko, Juhani. 2006. Aggravated impoliteness and two types of speaker intention in an episode in Shakespeare's *Timon of Athens*. *Journal of Pragmatics* 38, 829–841.

Šarić, Ljiljana; Radanović Felberg, Tatjana, 2015. Means of expressing and implying emotions and impoliteness in Croatian and Montenegrin public discourse, u: *Poznańskie Studia Slawistyczne* 9, Poznań: Instytut Filologii Słowiańskiej UAM, 123–147.

Ulvydiene, Loreta, 2014. Psychology of Translation in cross-cultural Interaction, u: *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 116, 217–226.

Yule, George. 1996. *Pragmatics*, Oxford: Oxford University Press.

## 6. Životopis

Stjepanka Pranjković rođena je 10. srpnja 1990. godine u Banja Luci, BiH. Osnovno školovanje započela je u Stuttgartu, SR Njemačka, a završila u Belišću, Hrvatska. Srednju je školu završila u Osijeku. Filozofski fakultet u Osijeku upisuje 2012. godine, smjer Hrvatski jezik i književnost i Njemački jezik i književnost. Preddiplomski studij završava 2015. godine, a iste godine upisuje diplomski studij nastavnčkoga i prevoditeljskoga usmjerenja. Tijekom studija provela je tri tjedna u Poljskoj na usavršavanju jezika, uz pokroviteljstvo poljskoga Ministarstva kulture, četiri tjedna na razmjeni (Translatologija) u Nitri, Slovačka preko CEEPUS programa razmjena, a šest je tjedana volontirala u Izmiru, Turska, preko AIESEC-a. Bila je polaznicom druge ljetne škole prevođenja u organizaciji prevoditeljske agencije CIKLOPEA, Zagreb, a sudjelovala je i na jednom kroatističkom simpoziju. Aktivna je volonterka Centra za pomoć u zajednici Klasje u Osijeku.