

MĂRCI ILOCUȚIONARE
ÎN CONVERSAȚIA DE ZI CU ZI

MĂRCI ILOCUȚIONARE
ÎN CONVERSAȚIA DE ZI CU ZI

Elena Bonta

Abstract: *Having in view that an utterance may manifest itself in different ways, the conclusion is that the situation in which it is uttered gives the possibility of identifying its multiple meanings. Conversational analysis establishes the fact that the interpretation of utterances in the casual conversation depends mostly on the position they have within sequences of action. The same analysis also establishes the fact that speech acts must be analysed taking into account the pair of utterances they belong to.*

Key words: *speech act, illocutionary act, felicity conditions, preference*

Vorbind, subiectul dă glas intențiilor sale comunicative prin intermediul actelor de limbaj, iar competența comunicativă a fiecărui locutor satisface condițiile decodării corecte.

Analiza actelor de limbaj la nivelul conversației îi oferă lui Moeschlerⁱ prilejul de a aduce în discuție conceptul de *act de limbaj*, privit dintr-o dublă perspectivă – pe de o parte, din perspectiva teoriei actelor de limbaj (în viziunea lui Austin și Searle), iar pe de altă parte, din perspectiva analizei conversaționale; el insistă asupra celor două semnificații atașate conceptului: actul de limbaj - unitate a comunicării – și actul de limbaj – unitate de discurs – și ajunge la următoarele concluzii:

– actele de limbaj – în teoria actelor de limbaj – acte ilocutorii de tipul promisiunii, ordinului, asertării, își dobândesc statutul în baza unei convenții (cf. Searle)ⁱⁱ, a

unui ansamblu de reguli constitutive și înlănțuirea lor în cadrul conversației se face în baza unor condiții de relevanță în raport cu alte acte de limbaj care alcătuiesc cotextul;

– atunci când actul de limbaj este considerat o categorie de rang (cea mai mică unitate discursivă, sau cea mai mică unitate monologală), ea este o categorie a discursului cu structură ierarhică de unități și produce expresii noi prin îmbinarea cu o categorie de același rang sau de rang superior, coerența noilor expresii depinde de sintaxa modelului.

În analiza ce urmează ne interesează prima accepțiune a acestui concept, deci actele ilocutorii, așa cum le-au identificat, clasificat și analizat Austin, Searle sau Vanderveken.

Succesul acestora depinde în mod hotărâtor de îndeplinirea anumitor condiții, numite *condiții de reușită* (Austin) sau *condiții de satisfacere* (Searle). Searleⁱⁱⁱ identifică un număr de patru astfel de condiții:

- condiția de conținut propozițional (indicator al naturii conținutului actului respectiv);
- condiția/condițiile preliminare (face referire la ceea ce locutorul cunoaște sau crede despre interlocutorul său, în privința intereselor sau intențiilor sale, precum și în privința relațiilor stabilite între ei);
- condiția de sinceritate (indică starea psihologică a locutorului privitor la actul performat);
- condiția esențială (trimite la tipul de obligație pe care locutorul sau interlocutorul o aruncă în joc în momentul enunțării actului ilocutoriu);

De asemenea, ca actul să fie reușit, el trebuie să fie perceput ca atare de interlocutor, ceea ce face ca „o frază să primească, în același timp, o valoare ilocutivă și una interlocutivă”^{iv}; cu alte cuvinte, deși marcat de

MĂRCI ILOCUȚIONARE ÎN CONVERSAȚIA DE ZI CU ZI

intenționalitate, actul de limbaj nu reprezintă un act decât cu acceptarea ca atare a Celuilalt (receptorului implicat activ în construirea schimbului). Reacția sa va fi preluată, acceptată sau corectată de co-enunțator și astfel apare posibilitatea derulării pe mai departe a schimbului. Este de fapt și ceea ce au realizat reprezentanții analizei discursului: focalizarea nu pe intenția locutorului, ci mai degrabă pe interpretările co-enunțatorului, materializate în manifestările sale de natură verbală sau nonverbală.

Pornind de la ideea că prin rostirea unei fraze în activitatea discursivă locutorul îndeplinește o acțiune prin care stabilește o legătură, un anumit raport cu interlocutorul (producând un enunț înseamnă a realiza 3 tipuri de acte/activități complementare: locuționar, ilocuționar și perlocuționar), Austin^v ajunge la conceptul de *act ilocuționar* (înțeles ca orice act prin care îndeplinim ceea ce spunem: întrebare, asertare, ordin, cerere, promisiune). El este cel care dă enunțului valoarea sa comunicațională. Un astfel de enunț devine o parte importantă a activității discursive și întregul discurs devine acțiune.

Pentru Austin, *a spune* este sinonim cu *a face*, iar orice enunțare capătă o dimensiune ilocutorie, sensul fiecărui enunț fiind asociat cu cele două componente ale sale: conținutul propozițional (valoarea descriptivă) și forța ilocuționară (indicator al tipului de act performat și al manierei în care acesta trebuie să fie recepționat), luând în calcul faptul că „acțiunea lingvistică invită la reacție și replică potrivit unor reguli ale unui joc în care participanții cunosc și recunosc constrângerile.”^{vi} Conversația devine astfel o formă de acțiune: vorbind, acționăm asupra celuilalt.

Tot Austin este cel care face pentru prima dată distincția dintre semnificația unui enunț (prezentă în actul ilocuționar) și forța ilocuționară (identificată în măsura în care este recunoscut actul ilocuționar îndeplinit efectiv în momentul enunțării sale). În cazul forței ilocuționare, se

remarcă în mod special rolul jucat de interlocutor; el se angajează în identificarea actului, conștient fiind că acesta din urmă are de îndeplinit o sarcină/un scop: să acționeze asupra gândurilor, convingerilor și acțiunilor sale. Este în același timp conștient de faptul că una și aceeași enunțare poate conține diferite tipuri de intenții.

Austin avansează distincția dintre enunțurile constataive (descriu/prezintă) realitatea și cele performative (prin care locutorul acționează într-un fel sau altul asupra realității înconjurătoare). Pentru el, enunțurile constataive sunt *adevărate* în măsura în care există o stare de lucruri care le verifică; în caz contrar, ele sunt *false*.

Enunțurile performative au drept marcatori de bază persoana I singular, diateza activă, modul indicativ și timpul prezent. În momentul în care acest tip de enunț este înțeles de interlocutor în situația creată, el poate fi considerat *reușit*; în caz contrar, neatingându-și scopul, sau atingându-l într-un mod nedorit de locutor, în sensul negativ al cuvântului, devine un enunț *nereușit*.

În cadrul performativelor, Austin distinge cinci clase de acte ilocuționare, în funcție de forța lor ilocuționară:

a) verdictive – constau în pronunțarea unui verdict ce are la bază o evidență sau un motiv bine întemeiat ce privește o valoare sau un fapt; au la bază verbe performative de tipul: *a estima, a considera, a condamna*;

b) exercitive – sunt expresia unei decizii pro sau contra, privind consecința unei acțiuni; au la bază verbe performative de tipul: *a pleda, a revoca, a numi, a ierta, a desemna*;

c) promissive – au drept consecință asumarea unei obligații contractate de locutor în privința adoptării unui anume comportament; au la bază verbe performative de tipul: *a promite, a jura, a angaja*;

MĂRCI ILOCUȚIONARE ÎN CONVERSAȚIA DE ZI CU ZI

d) expositive – au drept scop expunerea unei anumite concepții, a motivărilor și argumentelor; au la bază verbe performative de tipul: *a afirma, a nega, a accepta, a înțelege*;

e) comportative – exprimă reacțiile locutorului față de comportamentul anterior sau iminent al cuiva; au la bază verbe performative de tipul: *a mulțumi, a dori, a ura, a protesta, a se scuza*.

În analiza sa, Searle pleacă de la concepția lui Austin potrivit căreia orice tip de enunțare (deci inclusiv și cea constatativă) poate căpăta în contextul dat o valoare acțională. Consideră că actul ilocuționar, enunțat cu o anumită intenție într-un anumit context, reprezintă unitatea minimală a comunicării umane. După el, forța ilocuționară, cea care dă valoarea actului de enunțare, se aplică unui conținut propozițional. Actul ilocuționar este, în concepția sa, doar unul dintre cele patru tipuri de acte îndeplinite în enunțarea unei fraze dotate cu semnificație; lui i se adaugă actul de enunțare (enunțarea însăși a cuvintelor sau frazelor); actul propozițional (corespunde referinței și predicăției) și actul perlocuționar (vizând efectele asupra interlocutorului: a convinge, a persuadea, a atenționa, etc).

Potrivit lui Searle, actele de limbaj acționează pe baza unor reguli constitutive ce fixează forța ilocuționară; el formulează atât condițiile cât și regulile de utilizare a indicatorului de forță ilocuționară pornind de la exemplul actului de promisiune. Împarte actele ilocuționare în:

a) reprezentative/asertive – actele care afirmă, trag o concluzie, evaluează, reprezintă, raportează ca actuală o stare de lucruri; sunt actele de tipul *aserțiune, informare, constatare*, cele care încearcă o adaptare a cuvintelor la

lume; conținutul lor propozițional este o propoziție, iar starea psihologică exprimată este cea de credință;

b) directive – actele care îl ajută pe locutor să determine interlocutorul să efectueze o acțiune; sunt reprezentate de *cerere, ordin, întrebare, sfat, recomandare*; se încearcă o adaptare a lumii la cuvânt; conținutul propozițional este o acțiune viitoare a locutorului, iar starea psihologică exprimată este cea care corespunde dorinței locutorului;

c) promitive – actele care constrâng locutorul să ducă la îndeplinire/să se angajeze într-o acțiune viitoare; sunt reprezentate de *ofertă, jurământ, promisiune*, demonstrând astfel o direcție de adaptare a lumii la cuvânt; conținutul propozițional este reprezentat de o acțiune viitoare a locutorului, iar starea psihologică este cea care exprimă intenția locutorului;

d) expresive – contribuie la exprimarea stărilor mentale ale locutorului; sunt reprezentate de *scuză, mulțumire, felicitare, acceptare, confesiune, mărturisire*; conținutul propozițional este o acțiune a locutorului sau interlocutorului, iar starea psihologică este variabilă în funcție de actul respectiv

e) declarative – urmăresc transpunerea în realitate a conținutului propozițional; sunt reprezentate de *numire, declarare, condamnare*; demonstrează o direcție de adaptare în dublu sens: a cuvintelor la lume, dar și a lumii la cuvinte; conținutul propozițional este o propoziție.

Potrivit lui Leech^{vii}, aceste acte pot dezvolta patru tipuri de funcții ilocuționare:

a) competitive – acte de tipul: *ordin, cerere sau solicitare*;

b) de sociabilitate – acte de tipul: *ofertă, invitații, salut, mulțumire sau felicitare*;

MĂRCI ILOCUȚIONARE ÎN CONVERSAȚIA DE ZI CU ZI

c) colaborative – acte de tipul: *asertiune, raportare, anunțare*;

d) conflictuale – acte de tipul: *amenințare, acuzație, ceartă*.

Tot Searle este cel care conturează o seamă de ipoteze generale asupra actelor ilocuționare, făcând referire la condițiile de îndeplinire a acestora, la redarea forței ilocuționare precum și la diferențele dintre acte. În ceea ce privește acest ultim aspect, Searle arată că actele diferă în funcție de:

- scop (exemplifică cu diferența dintre o afirmație și o întrebare); consideră că scopul constituie o parte a forței ilocuționare a actului îndeplinit;

- raportul între locutor și interlocutor (diferența dintre o cerere și un ordin);

- gradul de angajare a persoanei (diferența dintre simpla exprimare a unei intenții și o promisiune);

- diferența de conținut propozițional (diferența dintre a prezice și a raporta);

- diferența între raportul existent între propoziție și interesele proprii ale locutorului sau interlocutorului (diferența dintre a avertiza și a prezice);

- diferitele stări psihologice posibile care sunt exprimate (diferența dintre o promisiune care este expresia unei intenții și o afirmație care este expresia unei credințe);

- diferența între raportul care există între expresia respectivă și restul conversației (diferența dintre faptul de a răspunde la ceea ce a spus o persoană și a contesta aceasta).^{viii}

- stilul îndeplinirii actului (diferența dintre a enunța ceva și a se destăinui cuiva),

- relația enunțului cu interesele locutorilor și interlocutorilor.

Enunțarea uneia și aceleiași fraze poate reprezenta realizarea mai multor tipuri de acte ilocuționare diferite, avându-se în vedere că există diferite tipuri de forță ilocuționară și același act poate corespunde unor intenții multiple.

Analiza structurii conversației ne-a oferit posibilitatea abordării constituenților depistați în interacțiunea de zi cu zi: schimburi cu doi constituenți (schimbul minimal) sau cel cu trei constituenți. La nivelul acestora pot fi depistate actele de limbaj, înlănțuirea lor și funcțiile pe care le au.

O abordare a tipurilor de acte se poate face din multiple perspective:

a) din punctul de vedere al rolului jucat în cadrul tipurilor de secvențe (inițială, răspuns, reacție la răspuns)^{ix}; se stabilesc astfel trei tipuri de acte: inițiative, reactive, feedback pentru actul reactiv;

b) din punctul de vedere al funcției manifeste în context.^x;

c) urmărind tipologia oferită de literatura destinată studierii actelor de limbaj (în particular, tipologia lui Searle), pentru a putea examina diversitatea acestora sub toate aspectele cu care intră în acțiune.

Propunem această ultimă perspectivă, o abordare personală, plecând de la ideea că actele de limbaj pot îndeplini funcții multiple și, în același timp, pot primi tipuri de răspuns variate, la nivelul cărora poate opera noțiunea de *preferință*^{xi} (cf. H.Sacks), ceea ce demonstrează că nu toate enunțurile răspuns au același statut. Noțiunea de preferință nu ia însă în calcul starea psihologică a interlocutorului, ci trăsăturile formale ale rândului la cuvânt. Potrivit lui Sacks, actele răspuns ce au caracter de *preferate* conțin mai puțin material lingvistic și

**MĂRCI ILOCUȚIONARE
ÎN CONVERSAȚIA DE ZI CU ZI**

sunt oferite în mod spontan, fără întârziere/ezitare. Celelalte acte prezintă trăsături opuse acestora: sunt oferite cu oarecare întârziere/ezitare, iar materialul lingvistic e superior din punct de vedere cantitativ.

Observăm următoarele aspecte:

1. Reprezentative/Asertive

Aceste acte pot fi inițiatore de conversație și pot primi diverse tipuri de răspunsuri:

a) admitere/recunoaștere:

A: Cred că astăzi va fi o zi frumoasă.

B: Așa-i,... au anunțat și meteorologii.

A: Atunci n-avem motiv să stăm în casă...hai la ștrand!

B: Hai! Sun-o și pe Carmen.

- răspunsul e bazat pe luarea în calcul a cunoașterii realității/stării de fapt de către ambii parteneri ai schimbului

A: Astăzi va fi o zi frumoasă.

B: Cred.

- răspunsul ia în calcul condiția de sinceritate a enunțării

b) punerea la îndoială a evaluării:

A: Cred că astăzi va fi o zi frumoasă.

B: Chiar așa?/Chiar crezi?

c) respingerea evaluării:

A: Cred că astăzi va fi o zi frumoasă.

B: Nu cred că va fi frumos/Nu te cred.

d) determinarea scopului evaluării:

A: Cred că va fi o zi frumoasă astăzi.

B: Și ce propui?

e) evaluare care sporește valoarea celei dintâi:

A: Cred că va fi frumos astăzi.

B: Nu frumos, o să fie splendid!!

În calitatea lor de acte răspuns, ele apar în mod firesc după întrebări deschise, după cereri de informație sau directive:

A – soțul, 36 ani;

B - soția, 35 ani;

Locul înregistrării: locuința lui A și B;

Situația: A și B discută despre plecarea în concediu, planificând ruta și condițiile de cazare;

Data: 15 iulie 2002.

A: Ce spui?

B: Cred că planul e bun, dar... mai trebuie să punem la punct câteva detalii...

A: Ce nu-ți place?

B: Cred că n-am căzut încă de acord asupra cazării, nu ți se pare?

A: Ce-i cu cazarea?

B: Problema e că n-aș mai sta în cort anu' acesta. Nu crezi că ne putem permite și ceva mai bun?

A: Cred că da, da' știi că-mi place, și m-am și obișnuit așa...

Potrivit lui Leech, aceste acte tind spre colaborare și sunt neutre din punct de vedere al politeții. Singurul act care este în general considerat a fi nepoliticos este *lauda*. Aceste acte pot deveni amenințătoare pentru ambele fețe pozitive ale partenerilor conversației, atunci când:

– intră în componența evaluărilor negative, a criticilor adresate partenerului: *Cred că ești neros.*; *Sunt sigură că nici până la ora asta nu ți-ai terminat lucrul.*;

MĂRCI ILOCUȚIONARE ÎN CONVERSAȚIA DE ZI CU ZI

– intră în componența auto-evaluărilor negative:
Cred că am greșit neîntrebându-te.

2. Directive

Sunt acte mult utilizate cu funcție de inițiere, luând forma cererilor pentru acțiune/permisiune, a întrebărilor de diferite tipuri, invitațiilor, dar și al ordinului, sfatului sau recomandării, comenzii sau instrucțiunii. Se observă că unele dintre ele (cerere, invitație, recomandare) lasă receptorului posibilitatea unei opțiuni – de a se supune sau nu actului/de a coopera sau nu, pe când în cazul ordinului vorbim de existența unei poziții de autoritate/putere din partea locutorului.^{xii} De asemeni, diferența dintre ele se instaurează și la nivelul politeții, al atitudinii de deferență, în general.

În unele clasificări (Sinclair și Coulthard)^{xiii}, aceste tipuri de acte apar în categorii separate, tocmai datorită trăsăturilor care le deosebesc. Ambele tipuri de acte sunt în primul rând amenințătoare pentru fața partenerului de dialog.

Această categorie de acte prospectează în primul rând răspunsuri nonverbale constând în îndeplinirea acțiunilor cerute de actele inițiatore (cere, ordin) dar și răspunsuri verbale pozitive sau negative (sau „indecise” /”temporization responses”)^{xiv} atunci când actele inițiatore sunt de regulă cereri sau invitații. Oricum, o caracteristică de bază a răspunsurilor este angajarea – într-un fel sau altul – într-o acțiune viitoare, din partea celui cărora li se adresează, după momentul producerii actelor de răspuns:

(În sala de curs)

A: Dă-mi te rog dicționarul englez-român.

B: Uite... Ți-l pot da și pe celălalt dacă ai nevoie..

A: Nu, mulțumesc...doar ăsta.

Aceste acte sunt în unele situații amenințătoare pentru însuși fața celui care le produce, sau pentru ambii parteneri de dialog:

a) o cerere de acțiune (*Îmi ții locul la ghișeu pentru câteva minute?*) devine un act amenințător pentru fața pozitivă a celui care o face (pentru că acesta își asumă posibilitatea unui răspuns negativ, deci riscul de a fi refuzat) și un act amenințător pentru fața negativă a interlocutorului, pentru că-i „atacă” teritoriul temporal (îi răpește din timpul personal de lucru sau din timpul liber);

b) o invitație (*Te invit la ziua mea!*) este un act amenințător pentru fața pozitivă a locutorului (acesta riscă de a fi refuzat) și pentru fața negativă a interlocutorului (îi răpește din timpul său, pe lângă faptul că implică cheltuieli materiale);

c) cerere de permisiune (*Pot folosi mobilul tău?*) – este o amenințare pentru fața pozitivă a locutorului (pus în ipostaza de a cere ceva – un lucru pe care nu-l posedă, așa cum cererea ca atare îi poate fi interpretată ca ipocrită), un act amenințător pentru fața negativă a interlocutorului (care trebuie să renunțe, fie și temporar la un obiect personal) dar și pentru fața pozitivă a acestuia din urmă (care pare prea indulgent și ușor de păcălit).

Pentru atenuarea efectelor lor potențial amenințătoare, locutorul apelează la diverse tehnici:

- utilizarea scuzei înaintea producerii ofensei (*Scuză-mă că îndrăznesc, dar pot folosi mobilul tău?*);

- utilizarea unor formule descurajante menite a împiedeca primirea unui răspuns negativ (*Știu că de regulă nu împrumuți telefonul, dar...*);

- însoțirea cererii de formule de politețe (*Te rog, îmi poți împrumuta mobilul tău?*)

MĂRCI ILOCUȚIONARE ÎN CONVERSAȚIA DE ZI CU ZI

- utilizarea verbelor modale (*Ai putea să-mi împrumuți mobilul tău?*)
- flatarea feței partenerului (*Știu că ești totdeauna drăguț și nu refuzi pe nimeni, poți să-mi împrumuți mobilul tău?*);
- apelul la formulări indirecte^{xv}

Pornind de la teoria generală a actelor de limbaj, de la maximele conversaționale ale lui Grice, la care adaugă elementele planului îndepărtat al informației de ordin factual, împărțită de locutor și interlocutor, Searle elaborează teoria actelor de limbaj indirecte. Ideea de bază este aceea că, prin enunțul său, locutorul comunică mai mult decât spune efectiv, lucru posibil datorită apelului acestuia la informațiile din planul îndepărtat (revenim la conceptul „istorie conversațională”) și încrederii manifestate în capacitatea de inferență a interlocutorului.

În ceea ce privește cererile, de exemplu, el propune următoarele categorii de fraze^{xvi}

- a) fraze care privesc capacitatea lui **I** de a îndeplini
A: *Ai putea face mai puțină gălăgie?*
- b) fraze privitoare la dorința sau voința lui **L** ca **I** să efectueze **A:** *Mi-ar plăcea să încetezi cu gălăgia chiar acum.*
- c) fraze privitoare la executarea lui **Q** prin **A:** *Încetezi cu gălăgia asta infernală?*
- d) fraze care privesc dorința sau consimțământul lui **I** de a face **A:** *Te-ar deranja să faci mai puțin zgomot?*
- e) fraze privind motivul de a efectua **A:** *N-ar fi mai bine să pleci acum?*
- f) fraze care inserează unul dintre aceste elemente în altul, dar și fraze care intercalează un verb ilocuționar directiv explicit într-unul dintre aceste contexte:
Te-ar deranja prea mult dacă ți-aș sugera să faci ceva mai puțin zgomot, dacă poți?

Potrivit lui Searle, aceste moduri diferite de realizare a cererii se justifică prin condițiile de îndeplinire ale acestui tip de act ilocuționar, adică condiții care sunt necesare realizării lor nedefectuoase:

a) condiția pregătitoare (**I** poate îndeplini **A**); definește condiția care trebuie satisfăcută în prealabil pentru ca actul să poată fi îndeplinit (capacitatea interlocutorului de a efectua acțiunea);

b) condiția de sinceritate (**L** vrea ca **I** să facă **A**); definește starea psihologică a locutorului (dorința sa);

c) condiția de conținut propozițional (enușterea de către **L** a predicăției unei acțiuni viitoare **A** a lui **I**); este condiția care definește conținutul propozițional al actului (acțiunea viitoare a interlocutorului);

d) condiția esențială (echivalează cu tentativa lui **L** de a-l face pe **I** să efectueze **A**); definește scopul ilocuționar al locutorului (a-l face pe interlocutor să realizeze acțiunea).

În cazul cererilor indirecte, locutorul, printr-o aserțiune sau o întrebare, vizează (cf. Labov & Fanshel, 1977)^{xvii}

a) statutul existențial: *Ai șters deja praful?; Mi se pare că n-ai șters praful.*

b) consecințe: *Ar fi mult mai bine dacă ai șterge praful.*

c) referința temporală: *Când ai de gând să ștergi praful?; Sper că astă-seară vei șterge praful.*

d) alte precondiții:

– motivul acțiunii: *Nu crezi că-i cam gros praful?*

– motivul cererii: *Nu-i nevoie să-ți amintesc să ștergi praful în cameră.*

– capacitatea: *Poți să iei cârpa și să ștergi praful?*

– voința: *Te-ar deranja să ștergi praful?*

– obligația: *Nu-i rândul tău să ștergi praful?*

**MĂRCI ILOCUȚIONARE
ÎN CONVERSAȚIA DE ZI CU ZI**

– dreptul: *Nu tu m-ai rugat să-ți amintesc să ștergi praful?*

3. Promisive

În general, aceste acte sunt întâlnite în secvența de bază a schimbului conversațional și angajează locutorul (mai mult sau mai puțin) pentru o acțiune viitoare. De regulă, apar exprimate cu verbul performativ sau fără acesta, dar cu o intonație angajantă:

a) A: Te voi suna.[Promit]

b) A: Promit să te sun/că te voi suna.

În cazul lui (a), avem de a face cu un performativ implicit^{xviii}; forma de viitor poate fi suficientă pentru a fi înțeleasă de interlocutor ca o promisiune (atunci când acesta îl cunoaște bine pe locutor, precum și faptul că este îndeplinită condiția de sinceritate); faptul că enunțul însuși poate crea ambiguitate, precum și observarea unei expresii nonverbale marcând neîncrederea interlocutorului, îl poate face pe locutor să adauge promisivul în mod explicit, într-o nouă mișcare discursivă.

În cazul lui (b), locutorul își ia măsura de siguranță pentru ca intenția sa să fie corect înțeleasă; recurge la performativul explicit. În cazul în care istoria conversațională îl prezintă ca un potențial transgresor al condiției de sinceritate, el poate opera și alte modificări:

– intensificare:

A: Promit să te sun, *ai încredere*.

A: Uite, [*chiar*] promit să te sun.

– stabilirea diferențelor:

A: Promit că *de data asta* te voi suna.

– repetiție:

A: *Promit, promit că te voi suna.*

În cazul în care promisiunea, deși explicită, e supușă neîncrederii, locutorul poate utiliza și alte formule clișeu, cu același sens:

A: *Promit să te sun, pe cuvânt/pe cuvântul meu/zău/să mor eu!*

Promisiunile pot fi auto-declanșate, din dorința individului de a oferi o imagine de sine favorabilă/de obținere a confirmării sau re-confirmării acestei imagini, cât și din dorința de a stabili/restabili o relație de cooperare:

A: Ca să vezi că nu te uit, promit să-ți scriu zilnic.

A: Promit să te ajut dacă e nevoie...dacă vrei...

Există însă și situații în care promisiunea este „solicitată” de interlocutor, caz în care verbul performativ devine absolut necesar:

A: Promiți să-mi trimiți și restul de bani?

B: Promit

Promisivele pot să apară și ca acte cu funcție de răspuns la o cerere (a), un directiv (b) sau la un alt promisiv (c):

a) A: Vrei să mă suni diseară?

B: Sigur, te voi suna.

b) A: Sună diseară!

B: Bine, voi suna.

c) A: Dacă mă suni diseară, îți voi da toate detaliile

B: Sigur, te voi suna.

Promisiunile pot îndeplini funcția de acte amenințătoare pentru fața negativă a interlocutorului / pentru

**MĂRCI ILOCUȚIONARE
ÎN CONVERSAȚIA DE ZI CU ZI**

teritoriul său temporal) sau pentru fața pozitivă a locutorului (acesta riscă să nu se poată ține de cuvânt din motive obiective sau subiective).

Fără verbul performativ, în formula exprimată de viitor, promisivul poate să capete și alte valori (în special atunci când el apare însoțit de pronume într-o formă intensificată prin accent tonic):

– impozitiv:

A: Te voi suna *eu*.(nu *tu*)

– amenințare:

A: Te voi suna (și atunci o să văd ce ai de spus)!!

În general, promisiunile nu sunt utilizate cu aceste nuanțe negative; ele tind să fie făcute în interesul receptorului (*Promit să te ajut/să merg cu tine/să aflu ce te interesează*).

Tot în categoria promisiunilor sunt incluse și *oferțele*. O ofertă reprezintă un act amenințător pentru fața negativă a locutorului (implică cheltuială de timp și energie), dar și pentru fața pozitivă a interlocutorului (este plasat într-o poziție defavorabilă: este considerat a fi incapabil să rezolve o problemă/să ducă la îndeplinire o sarcină)

Urmărind modul în care se realizează oferta în situațiile de zi cu zi, am identificat următoarele:

A – bărbat, 45 ani;

B - bărbat, 25 ani;

Locul înregistrării: casa lui A

Situația: B, student, este în căutare de gazdă; A își oferă sprijinul;

Data: 28 septembrie 2003.

A: Poți să te muți la noi până găsești un apartament de închiriat.

B: Chiar? Ești sigur că nu deranjez? Ce-o să spună doamna Irina?

A: Nimic, ce să spună? O cunoști doar...spațiu e destul...

B: Sigur n-aș deranja?

A: Nu-u-u, de loc...fii serios...știi că mai toată ziua suntem plecați...

B: Bine, da' doar pentru câteva zile, cel mult o săptămână...cel mult...

A: Se-nțelege...

- în exemplul de mai sus, locutorul nu pare să sesizeze amenințarea pentru propriul teritoriu spațial; chiar dacă e conștient de acest lucru, nu dorește să arate, sau pur și simplu nu-l deranjează (chiar pare să-i facă plăcere faptul că își poate oferi serviciile); interlocutorul pornește de la premisa că locutorul respectă condiția de sinceritate, și acceptă bucuros oferta.

În următorul exemplu însă, interlocutorul refuză oferta:

A – femeie, 48 ani;

B – colegă de serviciu, 25 ani;

Locul înregistrării: departamentul în care A și B lucrează;

Situația: cele două, profesoare, tocmai și-au terminat programul și se pregătesc să plece spre casă;

Data: 10 octombrie, 2003.

A: Ai terminat orele?

B: Da.

A: Pot să te duc cu mașina spre centru...deși ar trebui să merg până la Piața Sud mai întâi.

B: Nu, lăsați, mă descurc... mulțumesc, oricum.

MĂRCI ILOCUȚIONARE ÎN CONVERSAȚIA DE ZI CU ZI

A: Mergem întâi și-mi iau niște fructe din piață, și apoi te duc spre casă, bine-nțeles dacă nu te grăbești...

B: Nu, mulțumesc, chiar vreau să ajung mai repede, căci am de lucru pentru seminarul de mâine...

- *locutorul, în mod indirect face cunoscut partenerului său de conversație faptul că propria față negativă e lezată prin oferta pe care a făcut-o; acest lucru îl determină pe interlocutor să refuze oferta; urmează o încercare de „reparare” a situației din partea lui A, dar B refuză din nou, aducând argumente.*

4. Expressive

Ca și promisiunile, expresivele sunt acte politicoase; au în general un profund caracter ritualistic (de altfel sunt incluse de Goffman între „ritualurile interpersonale”), acest lucru rezultând din faptul că utilizează formule tip, iar răspunsurile sunt foarte predictibile.

Ele sunt legate de presupunerea că locutorul este sincer.

În calitate de acte inițiative, pot căpăta răspuns pozitiv, indicator al faptului că interlocutorul evaluează starea exprimată de locutor ca fiind adevărată, sau un răspuns negativ, în special sub forma unei respingeri. Astfel, răspunsul la scuză ia forma unei acceptări a scuzei, minimalizări a actului ofensator sau a respingerii ideii de ofensă.

În ceea ce privește, de pildă, *mulțumirea*, aceasta capătă verbalizări diferite:

– verb performativ: *Mulțumesc.*

– intensificare a performativului: *Mulțumesc mult/foarte mult.*

– substantiv aferent performativului: *Mulțumiri/Mii de mulțumiri/Toate mulțumirile mele!*

– construcție mai elaborată: *Îți mulțumesc pentru ceea ce ai făcut pentru mine./Nici nu știi cât îți mulțumesc pentru ceea ce ai făcut pentru mine./N-am cuvinte să-ți mulțumesc pentru ceea ce ai făcut pentru mine.*

– performativ însoțit de promisiune: *Mulțumesc, mă voi revanșa eu...*

– formulare indirectă: *Cum să-ți mulțumesc pentru....?*

Răspunsul la mulțumire variază în funcție de acțiunea pentru care se aduce mulțumire și gradul de politețe:

– o structură mai simplă, bazată pe formule stereotip: *Cu plăcere/pentru puțin/pentru nimic/nu ai pentru ce să-mi mulțumești.*

– o structură mai amplă, bazată pe o menționare a actului pentru care se aduce mulțumirea: *Mi-a făcut plăcere să te ajut/să-ți ofer.../să vin.../să lucrăm împreună.*

În această ultimă situație, se remarcă faptul că locutorul arată explicit că este îndreptățit să primească mulțumirile. De multe ori însă, el face apel la o altă componentă a politeții – legea modestiei – și atunci minimizează fie acțiunea în sine, fie implicarea sa: *N-ai pentru ce să-mi mulțumești; Nu mie trebuie să-mi mulțumești.*

Mulțumirea poate fi și un act amenințător pentru fața pozitivă a celui care îndeplinește actul de limbaj; atunci când acesta este suspectat a nu fi sincer pe deplin, sau a fi ironic.

Și alte expresive pot deveni acte amenințătoare pentru unul sau pentru ambii parteneri ai conversației. În cazul mărturisirii, de exemplu, acest lucru se poate remarca din următoarele situații:

a) (Tatăl își chestionează fiul)

Tatăl: Aș fi foarte curios să aflu cine a făcut asta.

**MĂRCI ILOCUȚIONARE
ÎN CONVERSAȚIA DE ZI CU ZI**

Fiul: Eu ...sunt vinovat, recunosc.

- fiul nu face nici o aluzie la faptul că fața sa pozitivă are de suferit; el își dă frâu liber sentimentelor, sincerității, considerând că actul său este așteptat și că odată produs, reduce din ofensa pe care a adus-o interlocutorului, restabilind echilibrul relațional și poate, o reducere a pedepsei pentru actul comis

b) A – tânără de 24 ani;

B – colega și prietena lui A, 24 ani;

Locul înregistrării: holul universității;

Situația: cele două prietene stau de vorbă despre probleme comune;

Data: 10 noiembrie 2002.

A: Vreau să-ți mărturisesc ceva, deși știi că vei râde de mine...

B: De câte ori am făcut eu așa ceva?! Spune...Hai, spune, pe urmă îți spun și eu ceva.

A: Bine... știi... tocmai am făcut o achiziție proastă, pe care am dat o grămadă de bani...

- locutorul demonstrează clar că își dă seama de actul amenințător produs față de propria față pozitivă; el este însă hotărât să facă mărturisirea, asumându-și riscul; hotărârea sa este alimentată de relația stabilită cu partenerul, de îndemnul acestuia la confesiune, dar și de promisiunea unei mărturisiri reciproce; ideea reciprocității reconfortează locutorul și elimină stânjeneala acestuia

Cu totul altă situație ar fi fost în următorul caz:

c) A: Aș fi vrut să-ți mărturisesc ceva, dar n-o fac pentru că vei râde de mine...

B: Zi !...

A: Știu eu...?!

- locutorul va îndeplini actul până la capăt, făcând mărturisirea, doar în condiția în care va primi semnal al minimalizării acesteia, din partea partenerului

Exemplele prezentate au surprins posibilitatea actului mărturisirii de a fi amenințător pentru persoana care îl îndeplinește. Expresivele au însă, de multe ori, capacitatea de a fi acte amenințătoare și pentru partenerul de conversație. El este cel care „suportă” confesiunea făcută de altcineva; e vorba de timpul său pus în joc, precum și de cel puțin alte două aspecte: pe de o parte, există posibilitatea de a fi transformat într-un „dorit ascultător” chiar fără a-și fi exprimat dorința în acest sens, iar, pe de altă parte, are toate șansele de a fi rugat apoi să ofere sfaturi sau consolare. Politețea îl obligă să accepte noul statut impus (sau asumat în mod liber); dacă nu ține cont de regulile acesteia, atunci are posibilitatea de a se eschiva sau chiar refuza implicarea parțială sau totală (*Te ascult, dar să știi că nu știu dacă-ți pot oferi vreun sfat/dacă sunt persoana indicată să ofer sfaturi/dacă te pot ajuta cu ceva.*)

Nu întotdeauna lucrurile sunt spuse în mod direct; multe rămân la nivelul nespusului, ceea ce îngreunează inferența.

BIBLIOGRAFIE

Austin, J. (1962): *How to Do Things with Words*, Oxford, Clarendon.

Jacques, Fr. (1979): *Dialogiques. Recherches logiques sur le dialogue*, Paris, Presses Universitaires de France.

Leech, G. (1983): *Principles of Pragmatics*, London, Longman.

**MĂRCI ILOCUȚIONARE
ÎN CONVERSAȚIA DE ZI CU ZI**

Moeschler, J. (1996): *Théorie pragmatique et pragmatique conversationnelle*, Paris, Armand Colin.

Moeschler, J; Reboul, A. (1999): *Dicționar enciclopedic de pragmatică*, Cluj, Ed. Echinox.

Parret, H. (1990): *Prolégomènes à la théorie de l'énonciation*, Berne, Peter Lang.

Searle, J.R.(1971): *Les actes de langage*, Paris, Herman

Tzui, A.B.M. (1994): *English Conversation*, Oxford, Oxford University Press.

NOTE

ⁱ Moeschler, J. (1996): *Théorie pragmatique et pragmatique conversationnelle*, Paris, Armand Colin, pp-195-200

ⁱⁱ Searle, J.R.(1971): *Les actes de langage*, Paris, Herman

ⁱⁱⁱ Ibidem

^{iv} Jacques, Fr. (1979): *Dialogiques. Recherches logiques sur le dialogue*, Paris, Presses Universitaires de France, p.201

^v Austin, J.L. (1962): *How to Do Things with Words*, Oxford, Clarendon

^{vi} Parret, H. (1990): *Prolégomènes à la théorie de l'énonciation*, Berne, Peter Lang, p.99

^{vii} Leech, G. (1983): *Principles of Pragmatics*, London, Longman, p.104

^{viii} Searle J. (1972): *op. cit.*, pp. 107- 113

^{ix} Vezi și Tzui, A.B.M. (1994): *English Conversation*, Oxford, Oxford University Press

^x Vezi și Leech, G.(1983): *op. cit.*

^{xi} *Apud* Tzui, A.B.M.(1994): *op.cit.*, p.11

^{xii} Vezi și Searle, J. (1972): *op.cit.*

^{xiii} *Apud* Tzui, A.B.M (1994): *op. cit*

^{xiv} Tzui, A.B.M.(1994): *op. cit.*, p.59

^{xv} Problema poate fi dezvoltată pe larg în cadrul analizei strategiilor conversaționale

^{xvi} Moeschler, J; Reboul, A. (1999): *Dicționar enciclopedic de pragmatică*, Cluj, Ed. Echinox, p. 194

^{xvii} *Ibidem*, p. 452

^{xviii} Austin, J. (1962): *How to Do Things with Words*, Oxford, Clarendon, pp.48-51

ROSLIR 2 2006