

ИСТРАЖИВАЊА О ТЕОРИЈИ УЧТИВОСТИ У КИНЕСКОМ ЈЕЗИКУ: ЗАХТЈЕВИ

У овом раду бавимо се анализом досадашњих истраживања о захтјевима у кинеском језику према моделу теорије учтивости који су поставили Браун [Brown] и Левинсон [Levinson]. Рад даје основну дефиницију појма учтивости, као и начин на који истраживачи учтивости у кинеском језику виде најутицајније моделе учтивости данас. У оквиру теорије учтивости посебно је занимљиво схватање, односно, различита схватања оквира учтивости у интеркултуралној комуникацији. Многи истраживачи су, због тога, довели у питање универзалну примјењивост теорије учтивости према моделу Браун и Левинсон Међутим, до сада није понуђен једнако детаљан и примјењив модел као алтернатива.

Кључне ријечи: захтјеви у кинеском језику, теорија учтивости

Увод: о учтивости уопште. Дефиниције учтивости. Схватање учтивости према водећим теоријским моделима. Схватање учтивости у кинеској култури.

Учтивост има веома важну улогу у свакодневном животу. У данашњем глобалном свијету све више смо у контакту са страним културама, па су конвенције учтивости и њихова истраживања све важнија и актуелнија. Разлике у учтивном понашању (и говору) међу различитим културама могу бити велике. Те разлике највише долазе до изражаја међу културама које се међусобно веома разликују и када су међусобно веома удаљене.

Учтивост се различито дефинише и ниједну дефиницију истраживача до сада нису универзално прихватили: од дефиниција према којима је учтивост друштвено прихваћено понашање, обзирност према другима, до оне коју је дао Лич [Leech], који учтивост дефинише као „стратешко избјегавање конфликта“ (према Stojanović, 2011, str. 326). Лејкоф [Leikoff], је говорила да „[...] друштва развијају учтивост како би смањила трвење

¹ ono1nesto@yahoo.com

у међуљудским односима“ (Stojanović, 2011, str. 326). Браун и Левинсон дефинишу учтивост као ублажавање чинова који угрожавају његов „фејс“ (Stojanović, 2011, str. 326). Поменути аутори развили су главне моделе теорије учтивости који данас постоје.

Овдје је важно напоменути да међу различитим културама могу да постоје велике разлике у конвенцијама учтивости, и то се, природно, манифестује и на језику. То је главни разлог зашто се ниједан модел учтивости није показао универзално примјењивим.

Када се ради о истраживањима учтивости у интеркултуралном контексту, треба истаћи да се модел који су поставили Браун и Левинсон показао као посебно добар. Иако је Лич тврдио да не постоји апсолутна разлика између учтивости на Западу и учтивости на Истоку, Чен [Chang] учтивост дефинише као социокултурни феномен базиран на друштвеним вриједностима одређене заједнице (према Bakšić, 2012, str. 2). Многе друге анализе, као што показују Гу [Gu] и Мацумото [Matsumoto] (према Popović, 2017, str. 1), поткрепљују ово становиште, па се тако потврђује да је тешко дати универзално примјењиву дефиницију учтивости.

Учтивост се базично (али не искључиво) изучава у оквиру прагматике, а до сада се развило неколико модела учтивости, као што смо раније у тексту поменули. Према већини аутора, класичне теорије учтивости базирају се на класичним прагматичким теоријама, пре свега на теорији о говорним чиновима. Главне моделе теорије учтивости дали су Лејкоф и Лич, затим Браун и Левинсон. Постоји и више алтернативних модела, које нећемо представљати у раду.

Што се тиче појма учтивости у кинеској култури и језику, учтивост, односно, „лимао“ (кинески „礼貌“, пинјин² „lǐmào“) састоји се од ријечи „ли“ (кинески „礼“, пинјин „lǐ“), која се односи на ритуале и церемоније, и ријечи „мао“ (кинески „貌“, пинјин „mào“), што значи појава, изглед. „Ли“ је у семантичком смислу у историји кинеског језика доживјела велике промјене: у записима Конфуција, односи се на друштвену хијерархију, док се у класику Лиђи (кинески „礼记“, пинјин „Lǐjì“) „ли“ дефинише као скромност и поштовање учесника у интеракцији (више аутора, први међу њима је у оквиру теорије учтивости ову тему обрадио Гу: према Wang, 2008, str. 198).

Кинези учтивост посматрају кроз призму друштвених норми. Друштвена хармонија је једна од најважнијих вриједности у кинеском друштву. Ове вриједности кинеске културе очитују се и у језику, на што указује употреба учтивих форми које појашњавају позицију продуцента и његов однос према реципијенту.

Што се тиче истраживања о учтивости у кинеском језику, издвајамо Гу (1990), који тврди како је учтивост прије свега нормативна у кинеском

² Кинеска латинична транскрипција.

језику и везана је за исказивање поштовања према позицији коју појединац заузима у друштву (сажето према Wang, 2008, str. 198).

Ванг (Wang, 2008, str. 199) тврди да сам термин „лимао“ (учтивост, учтив) у кинеском језику има посебно значење, узимајући у обзир да у себи садржи „ли“ који се односи на исказивање скромности говорника, посебно у контекстима друштвене хијерархије, која је још од периода Конфуција била изузетно строга у старој Кини.

Теорија учтивости: теоријски модели

О теорији говорних чинова

Најутицајнијим теоријским моделима учтивости претходи теорија говорних чинова Остина [Austin] (1962) и Серла [Searle] (1969, оба према Stojanović, 2011, str. 327). Говорни чинови не односе се само на исказ као опис или констатацију ситуације, него и на захтјеве, исказе захвалности итд. Када говоримо о теорији говорних чинова, важно је да напоменемо да је заједничко за оба аутора да истичу важност илокуционог чина/илокуције (односно намјере која стоји иза неког исказа). У оквиру теорије говорних чинова (међу поменутих ауторима постоје разлике када се о класификацији говорних чинова ради, али се овим нећемо детаљније бавити у раду), Серл је подијелио говорне чинове у пет категорија и ова подјела чест је предмет анализе многих истраживача учтивости. Говорни чинови дијеле се на: асертиве (продуцент се обавезује на истинитост исказа); директиве (продуцент наводи реципијента на дјелање); комисиве (продуцент се обавезује); експресиве (продуцент изражава став); декларативе (помоћу исказа се врши тренутна промјена неког стања или ситуације) (све према Stojanović, 2011, str. 328). На ових пет категорија се често позивају многи истраживачи учтивости. У зависности од коришћења различитих говорних чинова остварује се различит ниво учтивости исказа. Коришћење различитих говорних чинова зависи од утицаја нивоа учтивости исказа говорника на слушаоца (реципијента). Код говорних чинова важна је и њихова подјела на директне и индиректне. Код директних говорних чинова постоји поклапање комуникативне функције реченице и илукутивног индикатора поменуте функције. Код индиректних говорних чинова, такво поклапање не постоји. Директност говорних чинова утиче на саму учтивост (као и дистанцу, поштовање итд.) (све према Stojanović, 2011, str. 328).

Теорија учтивости према Лејкоф

Модел који даје Лејкоф дефинише учтивост као тежњу да се смањи конфликт у комуникацији. Главна правила су јасноћа и учтивост у интеракцији, а истиче и важност ненаметања, право избора, као и подстицање једнакости међу учесницима у интеракцији (према Stojanović, 2011, str. 332–333).

Теорија учтивости према Лич

Лич у свом моделу наглашава важност кооперативности међу саговорницима, наводећи га као основу социјалне равнотеже међу учесницима у интеракцији. Лич наводи шест максима које описују његов принцип учтивости:

- 1) Максима такта (умањи трошак за другог, увећај корист за другог).
- 2) Максима великодушности (умањи корист за себе, увећај корист за другог).
- 3) Максима одобрења/апробације (умањи непоштовање другог, увећај вредновање другог).
- 4) Максима скромности (умањи вредновање себе, увећај непоштовање себе).
- 5) Максима сагласности (умањи неслагање између себе и другог, увећај сагласност између себе и другог).
- 6) Максима наклоности (умањи антипатију између себе и другог, увећај наклоност између себе и другог (све сажето према Stojanović, 2011, стр. 335).

Лич, такође истиче значај такта, ауторитета и социјалне дистанце у исказивању учтивости. Овај модел одражава друштвена правила, а понашање и говор појединца треба да су у складу са поменутиим правилима.

Теорија учтивости Пенелопи Браун и Стивена Левинсона

Теорија учтивости Пенелопи Браун и Стивена Левинсона (први пут објављена 1978. године, у виду чланка, а књига је објављена 1987. године) имала је велики утицај на каснија истраживања учтивости.

Примјењујући свој теоријски модел језичке учтивости на три различита језика (енглески, тамил и целтал), аутори су установили да је учтивост универзална категорија, односно да сви језици свијета имају средства да изразе учтивост. Учтивост се, према Браун и Левинсону, испољава кроз говорне чинове са циљем избјегавања друштвеног конфликта, као и очувања хармоничних односа у комуникацији.

Тумачење феномена учтивости према поменутиим ауторима оставило је велики утицај на истраживаче. Међутим, многи европски, али и истраживачи из далекоисточних култура, преиспитују универзалност примјене теоријског оквира овог модела. Многи истичу да различита друштва различито схватају неке вриједности, као што су концепт образа (Мацумото, Иде и други; према Stojanović, 2011, str. 337–339), те да су стратегије испољавања језичке учтивости културолошки условљене.

Без обзира на недостатке, овај модел, осим мултидисциплинарног приступа феномену учтивости, представља добру основу истраживањима о интеркултуралној комуникацији и њеним проблемима.

Концепт образа по моделу Браун и Левинсон, и разлике које овај концепт има у кинеској култури

Браун и Левинсон полазе од концепта „узорне личности“ (према Stojanović, 2011, str. 329). Они предлажу концепт „образа“. Термин који користе Браун и Левинсон, „face“, код нас се различито преводи. Што се тиче превода термина „face“, у литератури смо пронашли сљедеће: Стојановић (2011) користи термин „фејс“; Бакшић (2012) користи термин „лице, образ“, али и „углед“, наводећи Наду Иванетић која спомиње „лице“ (према Vakšić, 2011, str. 7); Поповић (2017) користи термин „образ“. Сви ови термини односе се на слику коју сваки припадник друштва има о себи и коју се труди очувати у интеракцији са другима. „Образ“ може бити позитиван и негативан. Позитиван образ карактерише тежња личности ка друштвеном признању и одобравању, а код негативног образа личност тежи ка одбрани слободе поступања. На позитиван образ утичу похвале и комплименти, а на негативан индиректније изражавање, као и изостављење наредби, који дају слободу одлучивања. Браун и Левинсон наводе више различитих стратегија учтивости, са циљем очувања образа саговорника у комуникацији. Позитивна учтивост има за циљ да смањи друштвену дистанцу, док ју негативна повећава.

Сваки учесник у интеракцији, било да је говорник или саговорник, тежиће да очува сопствени образ у комуникацији. У том циљу користе се различите стратегије учтивости, како би се „омекшао“ сам захтјев (или говорни чин уопште).

Концепт образа, како је дефинисан у теорији Браун–Левинсон, заснован је на западној, индивидуалистичкој култури, тако да се показао неподесним за далекоисточне културе, гдје се вреднују колективне вриједности много више у односу на потребе појединца. Истраживања која су спроведена у далекоисточним културама (Матсумото, 1989; Иде, 1989; Гу, 1990; Мао, 1994 итд.) указују да је схватање образа, посебно негативног,

потпуно различито у односу на западне културе (а посебно англо-саксонске, на којој је заснована теорија учтивости Браун Левинсон).

Приликом избора одређене стратегије веома важну улогу има степен угрожавања образа која укључује више варијабли присутних у већини култура:

1. социјалну дистанцу између саговорника код симетричних релација,
2. релативну моћ (која укључује „материјалну” и „метафизичку” контролу) говорника или саговорника (односно продуцента и реципијента говорног чина) у асиметричним релацијама,
3. рангирање степена наметања/принуде у одређеној култури (према Bakšić, 2012, str. 9).

У кинеској култури образ је један од централних концепата. Кинеске ријечи за образ су „lian” (臉) и „mianzi” (面子). „Lian” се односи на репутацију коју појединац има у друштву, кроз повјерење које му друштво даје као моралном припаднику заједнице. „Mianzi”, с друге стране, представља репутацију коју појединац има у заједници, а коју стиче током живота. Дефиницију образа у кинеској култури први је дао кинески антрополог Ху 1944. године (према Wang, 2008, str. 199).

Мао утврђује да се подјела на позитиван и негативан образ према теорији Браун и Левинсон не може примијенити на кинески језик. За ово становиште залагао се и Гу (према Ма 2008, str. 209–211) те многи други касније.

Истраживања о захтјевима у кинеском језику

У оквиру теорије учтивости, Браун и Левинсон развијају стратегије учтивости, међу којима су и захтјеви. Захтјеви су међу највише истраживаним од говорних чинова, поготово у интеркултуролошким и интерјезичким прагматичким студијама. Захтјеви се морају упућивати на друштвено прихватљив начин, јер ограничавају слушаоца (реципијента). Сам говорни чин захтјева састоји се из главног чина и периферних елемената, којима се ублажава или појачава сам чин захтјева. У вези са захтјевима је урађена и класификација стратегија захтјева, која даје слику директности, односно учтивости у више језика, када је покренут ЦЦСАРП пројекат (енг. CCSARP, Cross-Cultural Speech Act Realization Project) који анализира говорне чинове захтјева и извињења у више језика и култура, те даје преглед универзалних прагматичких правила и њихових карактеристика код употребе поменутих говорних чинова. Тако је, на примјер, истраживање захтјева, које је спроведено у неколико језика, показало да употреба императивних облика расте од запада ка истоку: од 4% у енглеском језику, 20% у пољском, до 35% у руском језику (према Poročić, 2017, str. 27). Захтјеви могу бити конвенционално индиректни и неконвенционално индиректни.

На основу многих контрастивних истраживања, установљено је да је у многим културама конвенционална индиректност при упућивању захтјева уобичајен исказ учтивости. Поповић наводи примјере истраживања: енглески, њемачки, француски, хебрејски, шпански (Блум-Кулка и др., 1989), тамил и целтал (Браун, Левинсон, 1987) итд. (према Popović, 2017, str. 128).

Многа истраживања поткрепљују тезу ЦЦСАРП пројекта да су конвенционално индиректне стратегије универзално друштвено прихваћене. Такође, доказан је утицај социјалних фактора на говорне чинове. Тако Чен и Чен на примјеру кинеског језика и америчке варијанте енглеског показују утицај друштвеног положаја на говорне чинове (према Popović, 2017, str. 29).

О захтјевима у кинеском језику: анализа објављених истраживања

Што се тиче захтјева, као стратегије говорних чинова, оне су доста истраживане и анализиране у кинеском језику. Овоме је претходила дефиниција и теоријски оквир анализе захтјева.

Још је Серл захтјеве, заједно са наредбама, уврстио у тзв. „директиве“, чија је илокуција навођење рецепијента на акцију, дјеловање. Лич, опет, прави разлику између наредбе и захтјева (наредба не оставља слободу одлуке рецепијенту испуњавања исте, за разлику од захтјева). Блум-Кулка и Хаус дијеле захтјеве на директне, конвенционално индиректне и неконвенционално индиректне. Овим су постављени теоријски оквири чина захтјева.

Када говоримо о захтјевима у кинеском језику, од кинеских лингвиста њима се баве Хонг (1996), Хуанг (1996), Јеунг (1997), Лиао (1997), Гао (1999), Сонг и Ли (2000), Лин (2005), Руе и Џанг (2008), Шум (2008), Ванг (2008), Кадар (2009), Ванг (2011), Џанг (2011), Кан и Падар (2011), Хан (2012) итд.

Хонг [Hong] (1996) у својој студији доказује да је избор одговарајуће стратегије учтивости при упућивању захтјева условљен социјалном позицијом, као и да се у кинеском језику често користе припремни чинови, као и хонорифици³ (термин преузет према Stojanović, 2011, str. 338). Оно што је занимљиво у кинеској култури јесте то да ће и они са вишом социјалном позицијом користити елементе којима ће ублажити тон самог захтјева. Аутор закључује да поред социјалне позиције и социјалне дистанце, како их дефинишу Браун и Левинсон, на учтиво упућивање захтјева у кинеском језику највећи утицај има концепт образа.

Хуанг [транскрипција] (1996) пореди кинески језик (Тајван) и америчку варијанту енглеског језика. Установљује да се у кинеском много више користе директне стратегије захтјева.

³ Хонорифике Стојановић дефинише као изразе поштовања и уважавања.

Јеунг [Yeung] (1997) испитује стратегије учтивости у пословном окружењу и утврђује да наметање, као један од фактора који утичу на директност захтјева код Браун и Левинсона (друга два су социјална дистанца и социјални положај), у кинеском језику немају исти утицај из разлога што су социјална хармонија и „очување образа“ изузетно важни у кинеској култури. Оно што се на Западу сматра наметљивим, не мора бити такво у кинеској култури, тако да аутор доводи у питање универзалну примјењивост теорије учтивости Браун –Левинсон.

Лијао [Liao] (1997) пореди кинески језик континенталног дијела Кине и Тајвана са америчким енглеским у корпоративном окружењу, наводећи како се у кинеском језику много више користе конвенционално индиректни захтјеви. Аутор, такође, примјећује још једну разлику, а то је да жене много више користе разлоге као објашњења захтјева, у односу на мушкарце. Исто тако, код различитих врста захтјева постоје разлике у стратегијама које користе говорници кинеског и енглеског језика.

Гао [Gao] (1999) у својој анализи подржава ово становиште, наводећи да конвенционално индиректну стратегију захтјева у кинеском језику прати честа употреба разних периферних елемената. Гао, такође, наводи разлике између кинеског и енглеског језика и истиче да је императив најефикаснија стратегија захтјева, што у енглеском језику никако није случај. Употреба ограђених перформатива, веома заступљена у енглеском језику, са циљем „умекшавања“ захтјева, у кинеском би указивала прије на несигурност, сумњу. Захтјев као упућивање на припремне услове чест је у енглеском језику (и веома експлицитан), док би у кинеском он више указивао на жалбу.

Сонг [Song] и Ли [Lee] (2000) пореде три групе говорника кинеског језика из НР Кине и Сингапура са говорницима енглеског из Аустралије и такође утврђују да је императив веома чест у кинеском језику, који се описује као јасан и експлицитан. Са овим се слаже већина кинеских лингвиста.

Лин [Lin] (2005) у својој докторској дисертацији о стратегијама учтивости у пословном окружењу указује на важност друштвене хармоније и схватања образа при упућивању захтјева, као и честе употребе елемената којим се продуцент ограђује и ублажава захтјев. И продавац и купац се труде да конверзацију одрже хармоничном и избјегавају потенцијалне конфликте.

Руе [Rue] и Џанг [Zhang] (2008) пореде захтјеве у кинеском и корејанском језику, утврђујући да су индиректни захтјеви универзално преферирани (што је претходно установљено ЦЦСАРП пројектом). Иако су многи установили да су директни захтјеви чести код кинеских говорника, они их, с друге стране, рјеђе користе, у односу на говорнике корејанског језика.

Шум [Shum] (2008) анализира захтјеве у кинеском језику (Хонг Конг) код којих су продуценти захтјева жене у корпоративном

окружењу. Аутор утврђује да у кинеској култури, под утицајем конфуцијанства, говорници веома воде рачуна о поштовању које указују саговорнику и да није социјална дистанца та која утиче на директност захтјева (као што тврде Браун и Левинсон), већ колективност, социјална хармонија и поштовање према саговорнику, које из тога слиједи. Шум даље истиче да је блискост важнија као фактор директности на Западу, гдје је култура примарно индивидуалистичка. Аутор на тај начин, такође доводи у питање универзалност теорије Браун–Левинсон.

Ванг [Wang] (2008) истражује везу концепта образа и стратегија учтивости код изрицања захтјева. Аутор утврђује важност концепата социјалне хармоније и очувања образа судионика у интеракцији. Ова студија показује да саговорници често користе дуже уводе и полако долазе до самог захтјева у комуникацији. Ванг, такође, анализира улогу концепта „лица, образа“ код изрицања захтјева у кинеском језику. Аутор наводи честу навику Кинеза да самом чину захтјева претходи краћи или дужи увод, изношење разлога и слично, који допуњују сам чин захтјева, а којима се исказује поштовање реципијенту (2008, str. 205).

Ванг (2011) испитује стратегије учтивости захтјева на корпусу сакупљеном из савремених кинеских ТВ серија. Испитујући двије варијабле, а то су социјална позиција и социјална дистанца, ауторка на основу 3970 примјера захтјева потврђује важност социјалне дистанце у комуникацији, као и чињеницу да Кинези постепено „граде“ конверзацију око захтјева, ослањајући се често на особе из круга познаника („guanxi“, односно „关系“, са значењем „веза, повезаност“, а односи се на систем познанстава, социјалну мрежу, у кинеској култури и друштву, начин да се многи послови, али и проблеми рјешавају преко познанстава, на начин својствен кинеској култури и менталитету), како би осигурали да ће захтјев бити испуњен.

Цанг (2011) испитује стратегије учтивости код захтјева гдје су продуценти професори, а реципијенти студенти. Аутор се, такође, бави утицајем који захтјеви у овом контексту могу имати на реципијента. Подразумијевајући социјалну моћ коју професори имају у овој врсти интеракције, студија потврђује позитиван утицај када се користе позитивне стратегије учтивости.

Кадар [Kadar] и Пан [Pan] (2011) дају преглед учтивости у кинеском језику, анализирајући, притом, и захтјеве. Аутори, између осталог, дају и историјски преглед феномена учтивости у Кини, односно, како су се форме учтивости мијењале у кинеској култури, а тиме и у кинеском језику, кроз историју.

Хан [Han] (2012), у контрастивној студији захтјева у кинеском и британском енглеском језику, установљује да Кинези много пажње полажу на хармоничне односе, очување образа, као и да много више користе

периферне елементе у односу на Британце, поготово зато што је коришћење императива много чешће у кинеском језику у односу на енглески.

Поповић (2011, стр. 30) наводи истраживање Чен и Чен (2012) које подупиरे тачност ЦЦСАРП пројекта, према којем се конвенционално индиректне стратегије користе универзално. Поредећи захтјеве кинеских и енглеских говорника, утврђују да у погледу утицаја друштвене моћи на стратегије учтивости, најчешћи је избор конвенционална индиректност. Међутим, када захтјев упућују они са вишом социјалном позицијом, захтјеви су били упућивани много директније.

Закључак

Као што можемо видјети, већина кинеских истраживача је критиковала универзалну примјењивост теорије учтивости, наводећи многе примјере када она није била примјењива. Исто тврде и многи јапански лингвисти, као што су Иде и Мацумото. Међутим, нико осим Браун, Левинсона, Лејкофа и Лича није дао детаљан и примјењив оквир као замјену предложеног. Оно што, такође, карактерише анализе у оквиру теорије учтивости, када се о кинеском језику ради, јесте истовремено навођење и изучавање и класичног и модерног кинеског језика: често се говори о културолошким концептима старе Кине (прије 1911. године) при чему се користе примјери из модерног кинеског језика (након 1912).⁴

Кадар и Пан (2011) наводе како класична кинеска култура нема значајан утицај на модерну. Међутим, Мао (1994) и многи други кинески аутори истичу скромност и поштовање као важне факторе који утичу на учтивост исказа, дајући примјер термина „тонгци“ („друг“, кинески: „同志“, пинјин: „tongzhi“), који је замијенио традиционалне хонорифике након 1949. године, односно након успоставе НР Кине, што је доказ да је традиционална култура и даље утицајна у кинеском друштву, иако се можда мијењају њезине форме (примјер преузет од Kadar and Pan, 1994, стр. 79).

Ли Сонг (Lee and Song, 2000, стр. 501–502) наводи како је важан фактор комуникације социјална позиција која утиче на директност исказа захтјева (односно, индиректност), што је, опет, потврда нашем ставу да традиционална култура итекако утиче на кинеско друштво данас. Оно са чиме се слажемо код аутора Кадари Пан, јесте да су се фактори учтивости мијењали током историје.

⁴ Кинески језик се, историјски, дијели на:

- класичан кинески језик старијег периода, до 3. в. п. н. е.,
- класичан кинески језик средњег периода, 3. в. п. н. е. до 12. в. н. е.,
- класичан кинески језик новијег периода, односно предмодерни кинески, 12. до 19. в. и
- модерни кинески језик, од Покрета 4. маја 1919. (према: Ванг, 1958).

Чанг (2008) говори о значајној промјени када се о резервисаности и искрености ради, између традиционалног и модерног кинеског друштва. У модерном друштву оба су много јаче истакнута у комуникацији (према Chang, 2008, str. 62).

Литература

Chen, S. C., Chen, S. H. (2007). Interlanguage Requests: A Cross-Cultural Study of English and Chinese. *The Linguistics Journal*, 2(2), 33–52.

Chen, R. (1993). Responding to compliments: A contrastive study of politeness strategies between American English and Chinese speakers. *Journal of Pragmatics* 20, 49–75.

Gu, Y. (1990). Politeness phenomena in modern Chinese, *Journal of Pragmatics*, 14/22, 237–57.

Matsumoto, Y. (1988). Reexamination of the universality of face: Politeness phenomena in Japanese, *Journal of Pragmatics*, 12/4, 403–26.

Hong, W. (1996). An empirical study of Chinese request strategies, *Int'l J. Soc. Lang.* 122, 127–138.

Ide, S. (1989). Formal forms and discernment: Two neglected aspects of universals of Linguistic politeness, *Multilingua*, 8/2–3, 223–48 (iz Pan, Julin i Kadar, Daniel Z. 2011: Politeness in Historical and Contemporary Chinese, *New York: Continuum International Publishing Group*).

Mao, L. R. (1994). Beyond Politeness theory: face revisited and renewed, *Journal of Pragmatics*, 21/5, 451–86.

Pan, J., Kadar, D. Z. (2011). Politeness in Historical and Contemporary Chinese, *New York: Continuum International Publishing Group*.

Rue, Y., Zhang, Q. (2008). Request strategies: a comparative study in Mandarin, Chinese and Korean, Amsterdam: *John Benjamins Publishing Company*.

Yeung, L. (1997). Polite Requests in English and Chinese business correspondence in Hong Kong, *Journal of Pragmatics* 27, 505–522.

Интернет извори

Bakšić, S. (2012). *Strategije učtivosti u turskom jeziku*. Sarajevo: Filozofski fakultet. Preuzeto sa:

http://www.ff-eizdavastvo.ba/Books/Strategije_uctivosti_u_turskom_jeziku.pdf.

Датум приступа: 1. 11. 2016.

Gao, H. (1999). Features of request strategies in Chinese, *Lund University, Dept. of Linguistics Working Papers 47*. Преузето са:

<https://lucris.lub.lu.se/ws/files/6211489/624447.pdf>.

Датум приступа: 13.9.2016.

Han, X. (2012). A Contrastive Study of Chinese and British English Request Modifications, *Theory and Practice in Language Studies, Vol. 2, No. 9*, 1905–1910. Преузето са:

<https://pdfs.semanticscholar.org/e133/54d127138f738424868d3307dcf8d2685462.pdf>.

Датум приступа: 14.6.2016.

Popović, J. (2017). *Strategije učtivosti u srpskom i engleskom jeziku*, Beograd: Filološki fakultet. Преузето са:

<http://uvidok.rcub.bg.ac.rs/bitstream/handle/123456789/1995/Doktorat.pdf?sequence=2>.

Датум приступа: 25.9.2017.

Shum, A. (2008): Being positively polite – Women making requests in Hong Kong workplaces, the University of Hong Kong, LCOM Papers 2, преузето са странице:

<http://www.english.hku.hk/LCOM%20paper/LCOM%20papers%20new,%20rev/2008%20vol2/3%20Women%20request.pdf>

Датум приступа: 14.6.2016.

Song, M., Lee W. (2000). Imperatives in requests direct or impolite, *Pragmatics:4*, 491–515 International Pragmatics Association, преузето са странице:

<http://journals.linguisticsociety.org/elanguage/pragmatics/article/download/197/197-476-1-PB.pdf>.

Датум приступа: 14.7.2016.

Stojanović, D. (2011). Učtivost u nemačkom i japanskom jeziku, *Komunikacija i*

kultura online: година II, број 2, преузето са странице:

<http://www.komunikacijaikultura.org/KK2/KK2Stojanovic1.pdf>.

Датум приступа: 1.11.2016.

Lin, H. (2005). Contextualizing linguistic politeness in Chinese—a socio-pragmatic approach with examples from persuasive sales talk in Taiwan

Mandarin, dissertation, The Ohio State University, преузето са странице:

https://etd.ohiolink.edu/!etd.send_file%3Faccession%3Dosu1109961198%26disposition%3Dinline.

Датум приступа: 14.6.2016.

Wang, H. (2008). A Tentative Analysis of „Face” in the Chinese Request, *Intercultural Communication Studies XVII: 1*, преузето са странице:

<http://web.uri.edu/iaics/files/19-Heng-Wang.pdf>.

Датум приступа: 12.11.2016.

Wang, S. (2011). Request Strategies in Contemporary Chinese Teledramas—A Corpus-based Study, *Theory and Practice in Language Studies, Vol. 1, No. 9*, 1139–1149, преузето са странице:

<http://www.academypublication.com/issues/past/tpls/vol01/09/11.pdf>.

Датум приступа: 13.9.2016.

Mills, S. (2003). *Gender and Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press

Watts, R. J. (2003). *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.

POLITENESS THEORY IN CHINESE LANGUAGE RESERACH:
REQUESTS

Summary

In this paper we give the analysis of existing research about requests in Chinese language, based on politeness theory by Brown and Levinson. This paper gives basic definition of politeness, as well as short overview of the most influential politeness theories nowadays. Within politeness theory itself, different approaches to politeness in intercultural communication, is especially interesting. Many researchers have been questioning the universality of the politeness theory by Brown and Levinson, however, nobody created equally detailed and applicable theory framework, as the alternative.