

PAKKUMISED ARGITELEFONIVESTLUSTES¹

ANDRIELA RÄÄBIS

Annotatsioon. Artiklis käsitletakse pakkumiste vormistamist eesti argitelefoni vestlustes, kasutades vestlusanalüüsi mõisteid ja järgides suhtluslingvistika põhimõtteid. Eesmärk on selgitada, kuidas süntaktilise vormi valik on seotud pakkumise paiknemisega vestluses ja suhtlusjärjendis, sotsiaalse hinnaga, osalejate deontilise staatuse ja sotsiaalsete kohustustega.

Võtmesõnad: suhtluslingvistika, pakkumine, järjend, suhtlustegevus, deontiline staatus, eesti keel

1. Sissejuhatus

Artiklis analüüsitakse pakkumisi eesti argistes telefonivestlustes. Pakkumised on suhtluses tavalised, kuigi mitte sagedased tegevused. Nad on grammatiliselt vormistatud paljudel eri viisidel, nt *sa aput `kurki ka `tahad=või; ma võin `mõlemad ka võtta; ma `elistan sulle `õhtul*. Artiklis uuritakse, missuguste tegurite mõjul valib kõneleja pakkumise vormistamise viisi. Näidatakse, kuidas süntaktiliste vormide valik on seotud pakkumise asukohaga vestluses (vestluspositsiooniga) ja suhtlusjärjendis (järjendipositsiooniga), sotsiaalse hinnaga ning suhtlejate deontilise staatusega.

Pakkumisi on paigutatud nii komissiivide (Searle 1976, 1979) kui ka direktiivide (ISK: 1561; Hennoste, Rääbis 2004: 72–84) rühma. Direktiive defineeritakse kui suhtlustegevusi, mille eesmärk on panna kuulaja midagi tegema. Pakkumine erineb teistest direktiividest, kuna tegutsejaks on üldjuhul kõneleja ise.

¹ Artikli valmimist on toetanud riikliku programmi „Eesti keel ja kultuurimälu II“ projektid EKKM14-308, EKKM14-310, EKKM14-340 ja Alfred Kordelini Sihtasutuse Eesti fond. Autor on heade nõuannete eest tänulik Tiit Hennoste ja anonüümsetele retsensentidele.

Elizabeth Couper-Kuhlen (2014) paigutab palved, ettepanekud, soovitused (direktiivid) ning pakkumised ja kutsed (komissiivid) ühisesse tegevuste seeriasse, eristades neid olenevalt sellest, kes sooritab tegevuse ja kes sellest kasu saab (vt tabel). Pakkumine on tegevus, mille sooritab kõneleja ja millest kasu saab vastuvõtja.

Tabel. Ettepanekute, pakkumiste, palvete, soovitude eristavad tunnused (Couper-Kuhlen 2014: 634)

Suhtlustegevus	Tegevuse sooritaja	Kasusaaja
Ettepanek	kõneleja ja vastuvõtja	kõneleja ja vastuvõtja
Pakkumine (ja kutse)	kõneleja	vastuvõtja
Palve	vastuvõtja	kõneleja
Soovitus	vastuvõtja	vastuvõtja

Mõned palvete uurijad, nt Gene H. Lerner (1996), Anna Lindström (2005), Carmen Taleghani-Nikazm (2006), Emanuel A. Schegloff (2007: 81–86) on vastandanud pakkumised kui eelistatud ja palved kui mitte-eelistatud sotsiaalsed suhtlustegevused. E. A. Schegloffi (2007: 83–84) väitel viitab palvete mitte-eelistatusele nende edasilükkamine suhtluses, seletamine, pehmemdamine, maskeerimine, varjamine; pakkumised kui eelistatud tegevused peaksid olema seega esitatud lühidalt, selgelt ja ilma edasilükkamiseta.

Kobin H. Kendrick ja Paul Drew (2014) seevastu näitavad, et empiiriline uurimus ei toeta pakkumiste oletatavat eelistatust: neid lükatakse samuti edasi, seletatakse, maskeeritakse teiseks tegevuseks. Nad toovad esile pakkumiste ja palvete konkreetsemad seosed, esitades multimodaalset suhtlust analüüsidis abi otsimise või pakkumise kontiinumi eksplitsiitsemast implitsiitsema (ühtlasi verbaalsemast mitteverbaalsema) poole. Skaala ühes otsas on eksplitsiitne palve, millega kõneleja esitab probleemi ja formuleerib, mida vastuvõtja peaks selle lahendamiseks tegema. Teises otsas on probleem, millest eksplitsiitselt märku ei anta, kuid teine osaleja tegutseb võimaliku probleemi ennetamiseks (nt nihutab oma tooli eest ära). (Kendrick, Drew 2016)

Pakkumised jagunevad kaheks. Ühel juhul pakub kõneleja lahendust vestluskaaslase probleemile. Probleemist võib rääkida vestluskaaslane ise, aga see võib kõnelejale teada olla ka varasemast ajast või kolmanda isiku kaudu. Seega võivad probleemiga seostuda ka vestluse esimese teemana

esitatavad pakkumised. Teisel juhul teadaolevat konkreetset probleemi ei ole, kõneleja pakub midagi, mida vestluskaaslane võiks tema arvates tahta või vajada (vt Curl 2006).

Suhtlustegevuse väljendamisel on otsustava tähtsusega keeleliised vahendid (vooru sisu, grammatiline vorm, prosoodia), vestlus- ja järjendipositsioon. Oluliste teguritena on välja toodud ka mitteverbaalsed vahendid, laiem institutsionaalne kontekst, osalejate sotsiaalsed rollid jms (Schegloff 2007: xiv; Stevanovic 2011). Peale selle on leitud, et direktiivide vormistamisel mängib suurt rolli osalejate deontiline asümmeetria. Deontiline õigus tähendab kõneleja õigust teha vastuvõtjat puudutavat otsust. Kui inimesed teevad otsuseid tulevikus toimuva ühistegevuse kohta, peavad nad arvestama iga osaleja deontiliste õigustega. (Stevanovic 2011; Stevanovic, Peräkylä 2012)

Direktiivide puhul on oluline rääkida ka nende sotsiaalsest hinnast. Erving Goffman (1983: 33, 37) on esitanud tasuta kauba mõiste: seda saab ära anda suhteliselt vähese kulu või ebamugavusega, seega saab seda kergesti paluda ja pakkuda. Madala hinnaga on näiteks lähedaste inimeste argisuhtluse palved, mis puudutavad mingit siin-ja-praegu-vajadust (nt andmine, võtmine, panemine, hoidmine) või vahetust ümb-rusest kättesaadavat ühiskasutuses olevat asja (nt taldrik, pliats) (Rossi 2012). Verbaalsete ja mitteverbaalsete vahendite kasutamist selletaoliste konkreetsete pakkumiste (pakutav referent või materiaalne objekt on situatsioonis olemas) vormistamisel inglise ja soome keeles on uurinud Elise Kärkkäinen ja Tiina Keisanen (2012). Sel juhul koosneb pakkumine kahest seotud tegevusest, millest üks identifitseerib referendi (*tossa on tossa työpöydällä vielä tuo lamppu.*) ja teine eksplitseerib pakkumise (*jos sää haluat sen laittaa päälle?*).

Steven E. Clayman ja John Heritage (2014) on palvete ja pakkumiste sotsiaalse hinna ning tegevusest saadava kasu jaotuse väljendamiseks kasutusele võtnud kasusaaja staatuse ja kasusaaja hoiaku mõiste (ingl *benefactive status and stance*). Kasusaaja staatuse all mõistetakse projitseeritava tegevuse tingimusi, nt kas tegevus on vastuvõtja huvides, kas tegevust suudetakse ja soovitakse teha, missugune on selle sotsiaalne hind. Kasusaaja hoiak väljendab projitseeritava tegevusega seotud kasu või hinna jaotust. Pakkumise puhul on kõneleja tüüpiliselt heategija ning vastuvõtja kasusaaja. Kasusaajale viidatakse näiteks osaleja huvide esiletoomisega (ingl *would you like*) või agendi ja vastuvõtja formuleerimisega

(sõnastatakse, kes tegutseb). Nii palvete kui ka pakkumiste puhul on eelistatud kasu suurendamine ja sotsiaalse hinna vähendamine. Kasu suurendatakse nt seletuse lisamisega, hinda vähendatakse vähendusverbidega (ingl *nip, hop*), tegevuse formuleerimisega nii, et seda näidatakse rutiinist vaid õige vähe kõrvale kalduvana. Hinda võib püüda tasakaalus hoida vastastikuse kasu pakkumisega.

Pakkumiste vormistust ei ole kuigi palju uuritud.

Elizabeth Couper-Kuhlen (2014: 639–641) on esitanud Ameerika inglise keele direktiivide ja komissiivide kesksed grammatilised vormid. Pakkumisvorme on kolm: üldküsilause, millega küsitakse vastuvõtja soovi või vajadust (*Do you need X; Do you want X*), tingimuslause (*if you guys want a place to stay*) ning imperatiiv (*Come on down here (I've got beer and stuff)*). Peale süntaktilise vormi eristavad direktiivseid ja komissiivseid suhtlustegevusi erinevad verbid ja järjendipositsioon.

Vestluskaaslase probleemile reageerivate pakkumiste vormistamist Briti inglise keelsetes telefonivestlustes on uurinud Traci Curl (2006) ning toonud välja seose pakkumise süntaktilise vormi, vestlus- ja järjendipositsiooni vahel. Ta eristab kolmes kontekstis esinevad pakkumised. Helistamise põhjuseks olev pakkumine esitatakse kujul tingimuslause + pealause (*kui X, siis Y*). Kui probleem on järeldatav vestluskaaslase jutu põhjal, aga sellest pole otseselt räägitud, esitatakse pakkumine vestluse lõpetussegmendis (mitte kohe, kui probleemi on võimalik järeldada) ning see on vormistatud küsilausega (ingl *do you want (me to) X*). Vestluskaaslase poolt selgelt väljendatud probleemile reageerivad pakkumised järgnevad vahetult probleemi esitamisele ning on vormistatud eri viisidel, aga mitte kunagi niisuguses küsilause vormis.

Eesti keeles tehtud pakkumisi on uuritud väga vähe.

Institutsionaalsete dialoogide empiirilise analüüsi tulemusel loodud eesti dialoogiaktide tüpoloogias EDiT on pakkumine paigutatud direktiivide rühma (Hennoste, Rääbis 2004: 79–84). Enamasti pakutakse midagi, mida ei ole oodatud või küsitud, enne info andmist vajab kõneleja vestluskaaslase nõusolekut. Pakkumise vormistusest eraldi juttu ei ole, näidetena on toodud modaliseerimata väitlauseid ja tingimuslausega modaliseeritud väitlauseid (*ma helistan kümne `minuti=pärast siis vast `uuesti; ma=võin `numbri anda kui `soovite.*)

Argivestlustes esinevaid direktiive (soove, käsked, ettepanekuid, pakkumisi) on väikese korpuse põhjal uurinud Helena Teemets (2010, 2012)

ning kirjeldanud pakkumiste vormistamise viise, aga mitte nende kasutamise tingimusi. Silmast silma vestluste seitsmest pakkumisest viis olid vormistatud küsilausestena ning sisaldasid verbi *tahma* ainsuse 2. pöörde vormis (*tahad ka neelisaia ka*). Lisaks leidis materjali hulgas indikatiivis väitlause ainsuse 1. pöörde vormis (*kule=ma=h (.) valan=sulle mahla.*) ning modaliseeritud väitlause (*siit sa võid ka saada igasuguseid asju.*). Tema analüüsitud telefonivestluste kolmest pakkumisest polnud ükski üheselt pakkumisena tõlgendatav, olles suunatud vestluses mitteosalevale isikule või interpreteeritav fakti nentimisenä.

Leelo Keevallik (2017) on käsitlenud pakkumisjärjendeid emade ja tütarde telefonivestlustes, keskendudes imperatiivvormis vastustele (*ma seda .h dieet e kohupiimapastat panen kaks sulle. / no pane sis.*). Pakkumised on esimeses või teises isikus väit-, küsi-, tingimus- ja käsklause vormis. Autor esitab pakkumiste ja nende järelliikmete vormistamise viisi seosed osalejate deontilise staatusega. Esimeses isikus deklaratiiviga (*Omme akkan su uiske otsima*) väljendab kõneleja, et tal on õigus otsustada mõlemat osalejat puudutava tegevuse üle. Esimeses isikus küsilausega (*aga d e kas seda singiga panen sulle kaks vä.*), nagu ka teises isikus vormistatud pakkumistega (*Kui sul on abi vaja, helista mulle.*) antakse otsustusõigus vastuvõtjale.

Pakkumisvormidena on senistes uurimustes seega esitatud üldküsilauseid, tingimuslauseid, käsklauseid, modaliseerimata ja modaliseeritud väitlauseid. Süntaktilise vormi valikut on põhjendatud pakkumise vestlus- ja järjendipositsiooniga, samuti suhtlejate deontiliste õigustega.

2. Materjal ja meetod

Uurimismaterjal on pärit Tartu Ülikooli suulise eesti keele korpusest². Telefonivestlused on valitud kaalutlusel uurida ainult verbaalselt väljendatud pakkumisjärjendeid. Läbi vaadati kõik 165 argitelefoniõnet, milles leidis kokku 41 pakkumist.³

Uurimuses järgitakse suhtluslingvistika põhimõtteid ning kasutatakse vestlusanalüüsi põhimõisteid. Keskne on kvalitatiivne analüüs.

² <http://www.cl.ut.ee/suuline/>.

³ Dialoogid on transkribeeritud vestlusanalüüsi transkriptsioonis, transkriptsiooni-märgid on toodud artikli lõpus. H tähistab helistajat, V vastajat.

Vestlusanalüüsi põhimõtteks on vaadelda vestlust osaleja perspektiivist: oluline on see, kuidas vestluskaaslane eelmist vooru tõlgendab.

Vestlusanalüüs näitab, et suuline suhtlus on organiseeritud järjenditena ehk sekventsidenä (ülevaateid vestlusanalüüsi kohta vt nt Liddicoat 2007; Sidnell 2010). Järjendiliigenduse keskne mõiste on 'naabruspaar' – esiliikmest ja järelliikmest koosnev kahe vooru järjend, nt küsimus – vastus, pakkumine – nõustumine või tagasilükkamine (Schegloff, Sacks 1973: 295–296). Käesolevas artiklis keskendutakse pakkumiste kui naabruspaari esiliikmete vormistuse uurimisele.

3. Pakkumiste vormistamine

Pakkumised asuvad analüüsitud vestlustes eri positsioonides. Nendega alustatakse uut teemat või jätkatakse käsilolevat. Teemat jätkavad pakkumised on reaktsiooniks vestluskaaslase probleemiesitusele, palvele või küsimusele, neid kasutatakse ka järgmist kohtumist või helistamist kavandades ettepanekute-pakkumiste järjendites.

Teiselt aluselt liigitades on osa pakkumisi helistamise põhjuseks, osa tekivad vestluse käigus. Helistamise põhjusena esitatav pakkumine alustab alati uut teemat ning võib paikneda kas vestluse alguses või hilisemas vestluses. Niisuguseid pakkumisi iseloomustab deiktikute kasutus või pakutava asja nimetamata jätmine, mis viitab tuttavale referendile. Pakkumist ajendab tegema mingi plaani muutus, varasemast ebaselgeks jäänud kokkulepe, aga ka vestluskaaslase teadaolevalt probleemne olukord.

Käesolevas osas vaadeldakse, kuidas pakkumised on vormistatud, ning esitatakse vormistust mõjutavad tegurid.

Keskne pakkumiste vormistamise viis oli analüüsitud kollektioonis väitlause (33 näidet), harva küsilause (6 näidet) või käsklause (2 näidet; mõlemad pikema konstruktsiooni osana).

Väitlused jagunevad omakorda viide rühma:

- kindlas kõneviisis modaliseerimata väitlused ainsuse 1. isikus, nt *oh ma saadan sulle ühe väga=ea ret`septi*;
- modaliseeritud väitlused, nt *`homme=ma:: võin `sinu=jurde ka `tulla*;
- eksistentsiaallused, nt *ja=sis=mul=on=ta `nimi ja telefoninumber täitsa `olemas*;

- tingimuslausega liitlauseid, nt *no kui ta `viitsib, sis=ma `panen mõned vanad `ajalehed `kaasa;*
- eri isikute tegevusi vormistavad komplekslauseid, nt *sa pead mulle oma `graafiku andma sis ma akkan sulle `elistama iga omiku.*

3.1. Modaliseerimata väitlauseid

Kindlas kõneviisis modaliseerimata väitlauseid on vormilt markeerimata ja sisult neutraalsed. Neid kasutatakse pakkumistes nii uue teema algatamisel kui ka käsiloleva teema jätkamisel kõikides järjendipositsioonides, välja arvatud helistamise põhjusena.

Näide 1 illustreerib väitlause kasutust vestluskaaslase probleemile lahendust pakkavas järjendis. Tütar (V) on helistanud isa (H) mobiiltelefonile, isa helistab tagasi.

- (1) 01 ((kutsung))
 02 V: tšau
 03 H: räägi. sa `elistasid mulle.
 04 V: jaa kule: sa=led praägu `vaba=või.=hhh
 05 (0.3)
 06 H: e ma=len:=eee Ruloo `maailmas. ma ajan `äri.
 07 (0.6)
 08 V: aga `kaua sul `läheb.
 09 (1.2)
 10 H: `ma olen täna `jala nii=et ega ma=ei=ole:: (0.3) `autoga.
 11 (0.3)
 12 V: aa (.) okei.
 13 (0.3)
 14 V: et: ma: `vigastasin ennast seal=seal jooksu `võistlusel.
 15 (0.5)
 16 V: et=ma tõmbasin endal: jala `lihase ära.=hh
 17 (0.4)
 18 H: nii?
 19 V: {-} (0.4) ja nüüd ma=ei=saa enam päriselt hästi `kõndida.
 20 (0.6)
 21 H: selge.
 22 (0.6)
 23 H: {-} ma::: käin `kodus `ära toon `masina ja siis `elistan kohe.
 24 (0.5)
 25 V: okei.

Tütrel küsimus *sa=led präägu `vaba=või* (rida 04) viitab sellele, et tal on isalt midagi vaja, ning on tõlgendatav eelküsimusena, mis valmistab ette tegelikku naabruspaari esiliiget (Schegloff 2007: 28–44). Isa vastus, et ta tegeleb tööasjadega, toob kaasa uue eelküsümuse *aga `kaua sul `läheb*. Isa vastab peale pikka pausi, aga mitte aja kohta, vaid teatab hoopis, et ei ole autoga (rida 10). See näitab, et ta tõlgendas tütre eelküsümusi viitena sellele, et tütrele on vaja autot. Kaudselt annab vastus ka infot aja kohta: kiiresti ei saa tulla. Tütar osutab partikliga *aa* informeerituse muutumisele, arusaamisele ja lõpetab järjendi (*aa* kohta vt Kasterpalu, Hennoste 2016). Seejärel esitab ta oma probleemi, sõnastades selle üsna üldiselt (*`vigas-tasin ennast*). Isa ei reageeri ning tütar konkretiseerib probleemi (*et=ma tõmbasin endal: jala`lihase ära*). Tõusva intonatsiooniga partikliga *nii?* võtab isa info vastu, aga soovib, et vestluskaaslane jätkaks (vt Keevallik 1999: 51; Hennoste 2000: 1779). Tütar esitab nüüd konkreetse probleemi (*nüüd ma=ei=saa enam päriselt hästi `kõndida*). Kaudselt väljendab see voor ühtlasi palvet probleem lahendada.

Isa partikkel *selge* (rida 21) osutab arusaamisele ja lõpetab probleemist rääkimise järjendi. Paus ja *ma* pikk venitus viitavad otsustamisraskusele, seejärel on pakkumine aga vormistatud konkreetset ja kindlalt (rida 23). Selles ei ole ajalisi markereid ega viiteid mingitele võimalikele tingimustele. Isa vormistab oma voo nii, nagu tal oleks suhteliselt suur õigus oma tütre lähituleviku üle otsustamisel. Pakutav tegevus on üsna kõrge sotsiaalse hinnaga, sest isa peab töö katkestama ning esmalt autole ja siis tütrele järele minema. Aitamine on aga isarolliga seotud kohustus.

Paus pakkumise järel näitab, et tütrele võib olla probleem pakutu aktsepteerimisega, kuid *okei* väljendab nõustumist. Nii tõlgendab seda ka isa, kes lõpetab järjendi kokkuvõttega *teeme nii*, mis viitab tulevikku, tekstist välja.

Indikatiivis väitlausega väljendab kõneleja eksplitsiitselt oma võimalust ja kavatsust midagi teha. Ühtlasi võtab ta vastutuse pakutava tegevuse eest, ei too esile võimalikke takistusi ega tegevust mõjutavaid tingimusi. Sel viisil vormistatud näidete hulgas oli nii kõrge kui ka madala sotsiaalse hinnaga pakkumisi.

3.2. Modaliseeritud väitlused

Modaalverbide *võima* ja *saama* abil moodustatud kindlas kõneviisis väitlauseid kasutati nii uue teema algatamiseks (helistamise põhjusena ja vestluse käigus) kui ka käsitletava teema jätkamiseks kõikides järjendi-positioonides, välja arvatud vestluskaaslase eksplitsiitselt esitatud probleemile lahenduse pakkumisel.

Modaalverbiga vormistus osutab mingile vastuolule. Esiteks võib pakkumine olla vastuolus varasema kokkuleppega. Teiseks kasutatakse modaliseeritud lauseid millegi negatiivse tasandamiseks: pakkumine tehakse tekitatava ebamugavuse või küsimusele vastamata jätmise kompensatsiooniks (näide 2). Kolmandaks pakutakse eeldatust rohkemat (vt näide 4).

Näites 2 vestlevad teismelised poisid.

- (2) 01 H: .hhhh sa `tead kas `Tairo `tuleb=ve.
02 (0.7)
03 V: **m:a=võin `elistada ja `küside.**
04 (0.9)
05 H: `elista sis `helista mulle `tagasi `ütle.
06 (0.5)
07 V: okei.

H esitatud *kas*-küsimus markeerib maksimaalset mitteteadja hoiakut (Hennoste 2012: 684). *sa `tead* vooru alguses osutab aga, et H pole kindel, kas vestluskaaslase oskab vastata. Järgmises voorus ilmnebki, et V ei tea vastust. Ta ei vasta aga lihtsalt *ei tea*, vaid pakub, et võib helistada ja küsida. V ei võta endale kohustust seda teha, jättes suurema otsustusõiguse H-le. H võtab pakkumise vastu, korrates verbi *elistama* imperatiivis. Järelliige on vormistatud nii, et see väljendab vastuvõtja suhteliselt suurt deontilist õigust (käskiva kõneviisi kasutusest pakkumise järelliikmena vt Keevallik 2017). Samas voorus lisab H palve tagasi helistada, mis on samuti käskivas kõneviisis.

Modaalsete vormide kasutamine viitab kõneleja suhteliselt madalale deontilisele staatusele. Otsustusõigus on osalejate vahel jagatud. Pakkuja väljendab võimalust tegutseda, kuid erinevalt modaliseerimata lausega väljendatud pakkumisest ei võta ta endale kohustust ega vastutust. Tegutsemiskohustus tekib pärast seda, kui vestluskaaslane on pakkumisega nõustunud.

3.3. Eksistentsiaallused

Eksistentsiaallusega vormistatud pakkumise puhul antakse millegi olemasolust teada, aga tegu ei ole eksplitsiitse pakkumisega. Sel viisil oli vormistatud kaks pakkumist, mõlemad helistamise põhjusena. Helistaja arvab vastuvõtjal olevat probleemi, mille lahendamisel ta soovib aidata.

Näites 3 helistab öde (H) vennale (V), soovides teda abistada metsa müümisel.

- (3) 01 H: kule (0.3) see `ema ükskord `rääkis=et sa mingit `metsa tahtma
02 hakata `müüma=vä.
03 (0.8)
04 V: `see on mõõt`matagi veel.
05 H: ei=aga mismoodi see (.) noh=et=e mul on ühe töö`kaaslane (0.5)
06 e `mees nagu `tegeleb sellega `Rakveres on üks `firma siuke `olemas.
07 V: mm=
08 H: =**ja=sis=mul=on=ta `nimi ja telefoninumber täitsa `olemas,**
09 te-`tema=sis=pidi ned `dokumendid ja asjad `ka kõik `ise ajama.
10 V: noja=aga (0.5) {nindele pidab} `maksma midagi.

H alustab teemat viitega emale kui info allikale, millele järgneb saadud info refereering. Voor lõpeb aga partikliga *vä*, mis vormistab info kinnitust ootavaks küsimuseks. Järgneb pikk paus. Vend ei kinnita ega eita infot, aga mõõtmise osutab siiski müümiskavatsusele. Seejärel esitab H info töökaaslane mehe kohta, kes tegeleb metsa müügiga (read 05–06). Pakkumise fookus on real 08: *mul=on=ta `nimi ja telefoninumber täitsa `olemas*. Eelnev info ei viita ühemõtteliselt pakkumisele, kuid inimese kontaktide olemasolu mainimine osutab sellele, et neid soovitakse anda. Lisainfo vooru lõpus *te-`tema=sis=pidi ned `dokumendid ja asjad `ka kõik `ise ajama* suurendab kasu, mida vastuvõtja pakkumisest saab: ta ei pea ise dokumentatsiooniga tegelema. V reageerib öeldule kui pakkumisele ning lükkab selle tagasi. Sellele osutab tema lause (rida 10), mis väljendab soovimatust kellegi kolmanda abi kasutada, kuna selle eest tuleb maksta.

3.4. Tingimuslausega liitlauseid

Tingimuslausega liitlauseid kasutatakse kõikides järjendipositsioonides, välja arvatud helistamise põhjuse esitamisel.

Tingimuslause konkretiseerib pakkumise tingimusi, viidates mingitele asjaoludele, mis võivad pakkumise teokssaamist mõjutada: kui leiab aset kõrvallausega edasiantu (= tingimus), siis toimub ka pealause väljendatu. Tingimuseks võib olla:

- vastuvõtja tegevus või soov (*ei ma võin sulle selle ühe `riiuli anda **kui sa tahad** vata see kus sul `enne olid riided.*);
- info või materiaalse objekti saamine, mis võib, aga ei pruugi kõnelejust endast oleneda (***kui ma `midagi teada saan** sis ma `tean lihtsalt et=eeeeee sa oled `huvitatud {---} siis ma `elistan.*);
- kellegi kolmanda võimalus või soov tegutseda (*no **kui ta `viitsib**, sis=ma `panen mõned vanad `ajalehed `kaasa.*)

Näites 4 vestlevad vennad.

- (4) 01 H: .hh ää `või kas sa saad teha nendest Ekseli tabelitest mingid kasvõi
02 (.) välja`trükid.
03 (1.0)
04 H: ja `paned sääl kuskil `nii et ma `saaks võtta `kolmapäeval.
05 (0.5)
06 V: **okei, ma võin need isegi `niivisi et kui ma saan nad koolist `kätte,**
07 **ma saan ju kodus kasvõi `välja=trükkida emmega sulle `ära**
08 **saata.**
09 H: no võid ka `nii. seepärast minul on ju seda (.) `paber`kandjal `vaja
10 lõpuks.

H palub V-l teha tabelitest prindid (väljatrukid) ja panna kohta, kust ta saaks need kolmapäeval võtta. V on nõus, aga printimise tingimuseks on *kui ma saan nad koolist `kätte*. Lisaks pakub ta teist printide üleandmise viisi (*emmega sulle `ära saata*). See pakkumine on H sooviga vastuolus, aga positiivses suunas – H jaoks on lihtsam, kui ta ei pea printidele kuhugi järele minema, vaid ema toob need ära. Pakkumine on vormistatud modaliseeritud lausena, otsustusõigus antakse vestluskaaslasele. H reaktsioon *no võid ka `nii* osutab, et pakkumine ei vastanud tema soovile, kuid ta võtab selle vastu, aktsepteerib pakutud tegevuse. Järgnev põhjendus ei ole seotud printide üleandmise viisiga, vaid täpsustab palvet.

Tingimuslausega liitlauseid on nii modaliseerimata kui ka modaliseeritud ning nende kasutuskontekst sarnaneb vastavate lihtlause omaga.

Aga ka modaliseerimata tingimuslausega ei võta kõneleja endale kohustust tegutseda ega vastutust tulemuse eest, viidates võimalikele takistavatele teguritele.

3.5. Eri isikute tegevusi vormistavad komplekslused

Mõlema osaleja tegevusi väljendavaid komplekslauseid kasutati kõrge sotsiaalse hinnaga pakkumiste ja delikaatse teema puhul. Kõigil juhtudel oli vestluskaaslasel mingi probleem (eksplitsiitselt esitatud või varasemast teada).

Niisugused laused on omakorda kaht tüüpi. Ühel juhul toimuvad kõik tegevused tulevikus, vastuvõtja peab midagi selleks tegema, et kõneleja teda aidata saaks (*sa pead mulle oma `graafiku andma sis ma akkan sulle `elistama iga omiku*) (tööjaotuse kohta palve- ja pakkumisyjärjendites vt Couper-Kuhlen, Etelämäki 2014: 119). Teisel juhul on kõneleja juba midagi teinud ja vestluskaaslane peaks abi vastu võtma (näide 5).

Näites 5 on tuttavate naiste vestluskatke.

- (5) 01 V: peale `seda et siis niikaua võin ma olla `töötu veel=ja
02 (0.4)
03 H: ahah ahah et siis saad `sealt midagi veel.
04 V: nojah noh midagi `ikka.
05 H: ahah, **.h ma panin neid `asju siin nüüd `kokku ka natukene=et**
06 **siis saad midagi `vaadata siit.**
07 V: kas sa `järgmine nädal oled ise `tööl=vä.
08 H: ma olen `ise `kodus.
09 V: aa, `kodu oled.
10 H: sa võiksid `tulla `küll järg=nädal=sest .hhh ma lähen
11 `kahekümne=`kuuendast vist lähen `tööle.
12 V: ahah, no=s ma `helistan sulle, ma `homme lähen käin nüd nagu
13 `seal ära=ja=
14 H: =noh ja siis `helista=ja number `kolmese bussiga `tuled.
15 (0.5)
16 V: `kuskohast see peale `võtab.

Näites pakub helistaja vastajale mingeid asju neid täpsemalt nimetamata. Pakkumine (read 05–06) esitatakse pärast pikka juttu muudel teemadel (V-1 ei ole tööd ega eluaset, abikaasa ei hooli), aga selle vormistus osutab, et tegu on helistamise põhjusega. Uut teemat ei alustata referentsiaalse üksusega, vaid deiktikuga nagu ka vestluse alguses esitatava helistamise

põhjuse puhul. Partiklid *ka* ja *nüüd* seovad pakkumise samuti mingi varasema jutuga. Sellele, et tegemist pole juhusliku meenumisega, viitab seegi, et helistatakse siis, kui asjad on välja otsitud. Pakkumist ei esitata aga kohe vestluse alguses, vaid kontrollitakse, kas olukord on nii halb, et pakkumine on õigustatud. Teisalt lükatakse pakkumist edasi, kuna teema on delikaatne ning pakkumine võib vastuvõtjat solvata (viisakusteooria kohta vt Brown, Levinson 1987).

Tegu on kaheosalise konstruktsiooniga: esimese osa agent on H, kes on asjad kokku pannud, teise osa agent on V, kes võiks neile järele tulla. Voor on vormistatud mitte-eelistatud kujul: pakkumist vähendatakse (*natukene*), väljendatakse ebamääraselt (*neid asju, midagi*). Vestluskaaslasele antakse võimalus ise otsustada ega panda kohustust midagi võtta.

Pakkumise järel alustab V vahesekventsi, küsides H järgmise nädala tegevuse kohta (rida 07). Kaudselt väljendab see nõustumist ning soovi tulla järgmisel nädalal. Järgmistes voorudes selgub, et see sobib ka H-le. V ei võta pakkumist otsesõnu vastu: *no=s ma `helistan sulle* (rida 12) võib viidata kavatsusele tulla, aga väljendada ka viisakat äraütlemist. H on tõlgendanud V vastust nõustumisena, kuna täpsustab, kuidas tulla (rida 14). Et V küsib lisainfot bussipeatuse asukoha kohta, võib siiski arvata, et ta on pakkumisest huvitatud.

Kollektsioonis esinenud kaks käsklauset on samuti osa pikemast tööjaotust väljendavast konstruktsioonist. Käsklause ei ole tüüpiline pakkumisvorm, kuna agendina tõstetakse esile vastuvõtja.

Tööjaotust võidakse väljendada ka tingimuslausega (*ni=et ühesõnaga kui=sa mulle `ütled mis kellasega tuled sis ma tulen sulle `vastu*). Viimasel juhul jäetakse suurem otsustusõigus vastuvõtjale. Käsklause ja *pead*-konstruktsioon väljendavad kõneleja suuremat deontilist õigust.

3.6. Küsilased

Vaadeldavad küsilased asuvad küsimuse ja direktiivi piirialal, väljendades nii infosoovi kui ka valmisolekut tegutsemiseks. Küsilauseid kasutati ainult uue teema algatamisel (nii helistamise põhjusena kui ka vestluse käigus), pakkudes midagi (objekti või tegevust), mida vastuvõtja kõneleja arvates soovib.

Näites 6 helistab naine (H) vanatädile (V), et teda oma poja sünnipäevale kutsuda.

- (6) 01 V: juubel.
 02 H: jaa?
 03 (0.3)
 04 V: o:i:i:::, (0.5) sis tuleb balli`kleidiga tul[la.]
 05 H: [n]ojah.
 06 (0.3)
 07 V: ahah.
 08 (1.0)
 09 V: **kule, (.) ((kõhatab)) sa aput `kurki ka `tahad=või.**
 10 (1.0)
 11 H: nq m-ma=i=`tea, sul=`on=võe.=h
 12 (.)
 13 V: `muidugi on, sul=ei=`ole.
 14 H: ei=mul `värsket ei=`ole.
 15 (0.3)
 16 V: `värsket.
 17 (0.5)
 18 V: ap- `aput.
 19 H: heh \$ mul on `eelmise aasta \$ omad need mari`neeritud.
 20 V: ah`soo. `kinnised.
 21 H: eq (0.4) ma=i=ole `see=aasta `teinud=vel.=
 22 V: =ahah (0.4) mul on `värsked.
 23 H: ahah
 24 (.)
 25 V: mhmh. (.) hää=`küll, küll ma `toon.
 26 (.)
 27 H: mhmh?

Näitelõigu alguses lõpetavad vestlejad sünnipäeva teema. Kuna tüüpiliselt juhib vestlust helistaja, võiks ta nüüd algatada uue teema või kõne lõpetamise, aga ta ei võta voo. Pärast pikka pausi (rida 08) algatab vanatädi uue teema, pakkudes hapukurki. Voor algab partikluga *kule*, mis on tüüpiline teemamuutuse märk (vt Keevallik 2003: 63–65). H ei vasta nõustumise ega keeldumisega, vaid ebamääraselt *nq m-ma=i=`tea*, küsides vahetult selle järel kurkide olemasolu kohta. Võib arvata, et H küsimus ei ole esitatud info saamiseks, vaid tal on vastamisega probleeme. Vastus *`muidugi on* osutab küsimuse ebakohasusele: pakkuda ei saa seda, mida ei ole. Järgmistes voorudes ilmnevad osalejate tõlgendused pakkumise objekti kohta: kas räägitakse värskest kurgist, värskest (selle aasta) hapukurgist või eelmise aasta marineeritud kurgist.

Real 21 saab selgeks, et H-l värsket hapukurki ei ole. V kinnitab värskete hapukurkide olemasolu (vastandusena H eelmise aasta kurkidele). H võtab info teadmiseks (rida 23), kuid küsimuse või pakkumise järelliiget ei esita. V teeb ise otsuse: *hää= 'küll, küll ma `toon*, väljendades kavatsust tegutseda. Fakti, et H-l kurke ei ole, on ta tõlgendanud nõusolekuna neid saada. H nõustub pakkumisega (rida 27), kuigi *mhmh* väljendab vaid nõrgalt nõustumist.

Küsilauseelised pakkumised tõstavad esile vastuvõtja kui otsustaja.

4. Arutelu ja kokkuvõte

Artiklis käsitleti eri viisil vormistatud pakkumisi argitelefoni vestlustes ning esitati tegurid, mille mõjul kõneleja teeb valiku eri vormide vahel. Vaatluse all oli 41 pakkumist.

Analüüsitud pakkumiste puhul toimub tegevus alati tulevikus, väljaspool pakkumise tegemise situatsiooni. Vastuvõtja peab pakkumisele aga verbaalselt reageerima.

Analüüs näitas, et pakkumiste keskne vormistusviis on väitlause, harva kasutatakse küsilauseid ja üksikjuhtudel käsklauseid (pikema konstruktsiooni osana). Eri vormivariantidel on erinevad kasutustingimused.

Mittemodaalne väitlause ainsuse 1. isikus on markeerimata ja univertsaalne, selle kasutamiseks pole eritingimusi. Kõneleja väljendab sellega oma soovi ja võimalust tegutseda ning teeb sellekohase otsuse ise, võttes ühtlasi kohustuse pakkumine täita.

Muude vormistusviiside kasutamine on seotud teatud tingimustega.

Modaliseeritud lauset kasutatakse, kui pakkumine on eeldatuga või varasema kokkuleppega vastuolus või kompenseerib midagi. Kõneleja pakub võimaluse tegutseda, aga ei võta endale kohe kohustust, jättes otsustusõiguse vastuvõtjale. Kohustus pakkumine täita tekib pärast vestluskaaslase nõustumist.

Tingimused lausega viidatakse pakkumise täitmist mõjutavatele asjaoludele, vähendades enda vastutust.

Eksistentsiaallused ei väljenda pakkumist eksplitsiitselt, andes ainult teada millegi olemasolust, mida vestluskaaslane kõneleja arvates võiks soovida või vajada.

Eri isikute tegevusi vormistavaid komplekslauseid kasutatakse kõrge sotsiaalse hinnaga pakkumiste ja delikaatse teema puhul, kui

vestluskaaslasel on mingi probleem, mille lahendamiseks peavad tegutsema mõlemad osalejad. Kolleksioonis leidunud kaks käsklauset kuuluvad samuti niisuguste konstruktsioonide koosseisu: vastuvõtja peab midagi tegema, et kõneleja saaks teda aidata.

Pakkumist väljendavad küsilausead asuvad direktiivi ja küsimuse piirilal. Nende abil selgitatakse välja, kas vestluskaaslane soovib pakutavat. Vestluses esinevad niisugused pakkumised uue teema positsioonis.

Erinevad süntaktilised vormid võimaldavad kõnelejal otsustajana esile tõsta ennast või kaasvestlejat. Siin mängib rolli osalejate deontiline staatus. Modaliseerimata väitlausega näitab kõneleja ennast tegutseja ja otsustajana (aga samas on enne tegutsemist ikkagi kaasvestleja nõusolekut vaja). Modaliseeritud lause annab vastuvõtjale suurema otsustusõiguse. Küsilausega asetatakse vastuvõtja deontilise autoriteedi positsioonile. Eksistentsiaallause ei väljenda pakkumist eksplitsiitselt, jättes vastuvõtjale võimaluse tõlgendada lausungit informeerimisena. Analüüsi põhjal saab välja tuua pakkumiste skaala olenevalt sellest, kui palju antakse vastuvõtjale õigust otsustada:

modaliseerimata väitlause > modaliseeritud väitlause > küsilause > eksistentsiaallause.

Ma toon sulle Xi. > Ma võin tuua sulle Xi. > Kas sa tahad Xi? > Mul on X.

Pakkumise objektiks võib olla tegevus, ese või info. Kuna üleandmine toimub väljaspool käesolevat situatsiooni, on ka eseme või info pakkumine sageli vormistatud tegevust väljendava verbi abil (*ma võtan sulle kaasa, ma tulen sinu poolt läbi ja=siis ma toon sulle selle numbri ka; siis ma saan sulle anda koolis kuulata*). Küsilause vormis pakkumine *sa aput kurki ka tahad=või saab järjendi lõpus lahenduse hää=küll, küll ma toon* (näide 6). Enamik küsilauselisi pakkumisi sisaldab verbi *tahtma* ainsuse 2. pöördes.

Erinevalt Traci Curli ingliskeelsest materjalist, kus vestluskaaslase jutu põhjal järeldatava probleemi puhul esitatakse pakkumine lõpetussegmendis ning on vormistatud küsilausega, reageeriti eesti materjalis ainult selgelt sõnastatud probleemile ega tehtud vestluskaaslase jutu põhjal järeldust, et tal võib mingi probleem olla. Probleemile lahendust pakkudes ei kasutatud küsilauseid.

Kui vaadelda eestikeelsete pakkumiste vormistust järjendipositsioonist lähtudes, ilmneb, et enamik rühmi on heterogeensed: järjendipositsioon

ei ole seotud kindla süntaktilise vormiga. Välja tuua saab järgmised asjaolud.

Helistamise põhjusena esitatavate pakkumiste puhul ei kasutatud mittemodaalseid väitlauseid. Otsustusõigus anti vastuvõtjale. Peale selle lükati pakkumisi edasi selgitussekventsiga (küsimused ja kommentaarid vastaja hääletooni, asukoha, kuuldavuse, juuresolijate kohta, vt Rääbis 2009: 111–160) lisamise abil või esitati pakkumine isegi alles pärast pikemat vestlust. Sellest saab teha järelduse, et pakkumine on helistamise põhjusena mitte-eelistatud tegevus.

Vestluskaaslase probleemile reageerivad pakkumised jagunevad kaheks, järgnedes probleemiesitusele vahetult või hiljem: probleemi üle arutledes jõutakse järk-järgult pakkumiseni või pöördutakse tagasi varem kirjeldatud mure juurde. Seda seletab esiteks probleemi olemus: osa tuleb kohe lahendada (nt vigastatud laps koju viia), osa mitte (nt otsida pikaajalise haiguse ravi võimalusi). Teiseks mängivad rolli sotsiaalsed normid ja kohustused. Isal on kohustus tüdruku aidata (vt näide 1), kuid enamiku näidete puhul ei ole kõnelejal otsesest abistamiskohustust. Oluline on ka tegevuse sotsiaalne hind: kõrge hinnaga pakkumine lükatakse edasi. Ilmnes, et kohustus on pakkumise tegemisel olulisem kui hind (vt näide 1, kus isa hoolimata takistustest väljendab selgelt valmisolekut tüdruku aidata). Olenevalt pakkumiste järjendipositsioonist erineb ka nende vormistus. Vahetult probleemi järel väljendatakse indikatiivis modaliseerimata väitlausega kindlalt tegutsemist, varem esitatud probleemi juurde tagasi pöördudes või sellele järk-järgult lahendust otsides kasutatakse keerukamaid mitmeosalisi konstruktsioone, mis seovad vöoru probleem-vooruga, teevad räägitust kokkuvötte ja järjestavad järgmised tegevused. Probleemi kirjeldusele vahetult järgnevad pakkumised eristuvad ka selle poolest, et muudes positsioonides pakkumistele võivad järgneda seletused, täpsustused või põhjendused, neid aga ei seletata. Selles kontekstis on abipakkumine eelistatud tegevus, mis põhjendamist ei vaja.

Uurimus töi esile ka küsimuse sotsiaalse hinna ning tegevusest saadava kasu vahekorras. Sotsiaalset hinda püüti mõnes näites vähendada enda vaeva väiksemana näidates (*'homme=ma:: võin `sinu=jurde ka `ulla. (0.3) sinna `töö juurde. (0.7) s=ma nigu `nii pean `raamatukokku minema.*). Vastuvötaja kasule eksplitsiitselt ei viidatud: kasusaaja on tavaliselt implitsiitne või varjatud. Vaid üksikujuhtudel suurendati vastuvötaja kasu, täpsustades pakkumist (vt näide 3 rida 09).

Pakkumist käsitletakse tavaliselt vastuvõtja huvides oleva tegevusena, kuid sellega võivad kaasneda ka negatiivsed assotsiatsioonid. Pakkumine võib panna vestluskaaslasele mingi kohustuse, tekitada võlgu olemise tunde, riivata eneseväärikust (vihjata, et vastuvõtja ise ei saa hakkama). Delikaatse teema puhul lükatakse abipakkumist edasi ning see on vormistatud ebamääraselt, vähendavalt ning vastuvõtjale otsustusõigust andes (näide 5).

Uurimus tõi pakkumiste vormistust mõjutavate teguritena välja nende vestlus- ja järjendipositsiooni, osalejate deontilise staatuse ja sotsiaalse kohustuse, pakkumise sotsiaalse hinna ning teema delikaatsuse.

Edasistes uuringutes tuleks analüüsida pakkumiste vormistamist ees- teikeelses multimodaalses (silmast silma) suhtluses. Samuti väärib vaatluse alla võtmist sissejuhatuses esile toodud palvete ja pakkumiste vahekord.

Transkriptsioonimärgid

.	langev intonatsioon
,	poollangev intonatsioon
?	tõusev intonatsioon
(.)	mikropaus (0,2 sek või lühem)
(0.5)	pausi pikkus sekundites
`sõna	rõhutamine
[]	pealerääkimine
=	kahe iseseisva üksuse kokkuhääldamine
\$ \$	naerev hää
e::i	hääliku venitus
si-	poolelijäänud sõna
.hh	sissehingamine
hh	väljahingamine
{sõna}	ebaselgelt kuulnud sõna või lõik
{-}	ebaselgeks jäänud sõna
{--}	pikem ebaselgeks jäänud lõik
(())	transkribeerija kommentaar

Kirjandus

- Brown, Penelope, Stephen Levinson 1987.** Politeness. Some Universals in Language Usage. Cambridge: Cambridge University Press.
- Clayman, Steven E., John Heritage 2014.** Benefactors and beneficiaries. Benefactive status and stance in the management of offers and requests. – Requesting in Social Interaction. Eds. Paul Drew, Elizabeth Couper-Kuhlen. (= Studies in Language and Social Interaction 26.) Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 55–86. <http://dx.doi.org/10.1075/slsi.26.03cla>.
- Couper-Kuhlen, Elizabeth 2014.** What does grammar tell us about action? – Pragmatics 24 (3), 623–647.
- Couper-Kuhlen, Elizabeth, Marja Etelämäki 2014.** On divisions of labor in request and offer environments. – Requesting in Social Interaction. Eds. Paul Drew, Elizabeth Couper-Kuhlen. (= Studies in Language and Social Interaction 26.) Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 115–144. <http://dx.doi.org/10.1075/slsi.26.05cou>.
- Curl, Traci S. 2006.** Offers of assistance: constraints on syntactic design. – Journal of Pragmatics 38 (8), 1257–1280.
- Goffman, Erving 1983.** Felicity's condition. – American Journal of Sociology 89 (1), 1–53. <http://dx.doi.org/10.1086/227833>.
- Hennoste, Tiit 2000.** Sissejuhatus suulisesse eesti keelde IV. Suulise kõne erisõnavara III. Partiklid. – Akadeemia 8, 1773–1806.
- Hennoste, Tiit 2012.** Küsimuse vorm, episteemiline staatus ja episteemiline hoiak. – Keel ja Kirjandus 8/9, 674–695.
- Hennoste, Tiit, Andriela Rääbis 2004.** Dialoogiaktid eesti infodialoogides: tüpoloogია ja analüüs. Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.
- ISK = Auli Hakulinen, Maria Vilkuna, Riitta Korhonen, Vesa Koivisto, Tarja Riitta Heinonen, Irja Alho 2004.** Iso suomen kielioppi. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura.
- Kasterpalu, Riina, Tiit Hennoste 2016.** Estonian *aa*: a multifunctional change-of-state token. – Journal of Pragmatics 104, 148–162. <http://dx.doi.org/10.1016/j.pragma.2016.06.010>.
- Keevallik, Leelo 1999.** Informatsioonikäsitluse partikkel *ahah* telefonivestluses. – Emakeele Seltsi aastaraamat 43 (1997). Peatoim. Mati Erelt. Tartu, 34–56.
- Keevallik, Leelo 2003.** From Interaction to Grammar. Estonian Finite Verb Forms in Conversation. (= Acta Universitatis Upsaliensis. Studia Uralica Upsaliensia 34.) Uppsala.
- Keevallik, Leelo 2017.** Negotiating deontic rights in second position: young adult daughters' imperatively formatted responses to mothers' offers in Estonian. – Imperative Turns at Talk. The Design of Directives in

- Action. Eds. Marja-Leena Sorjonen, Liisa Raevaara, Elizabeth Couper-Kuhlen. (= Studies in Language and Social Interaction 30.) Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins, 271–295.
- Kendrick, Kobin H., Paul Drew 2014.** The putative preference for offers over requests. – Requesting in Social Interaction. Eds. Paul Drew, Elizabeth Couper-Kuhlen. (= Studies in Language and Social Interaction 26.) Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 87–114. <http://dx.doi.org/10.1075/slsi.26.04ken>.
- Kendrick, Kobin H., Paul Drew 2016.** Recruitment: offers, requests, and the organization of assistance in interaction. – Research on Language and Social Interaction 49 (1), 1–19.
- Kärkkäinen, Elise, Tiina Keisanen 2012.** Linguistic and embodied formats for making (concrete) offers. – Discourse Studies 14 (5), 587–611.
- Lerner, Gene H. 1996.** Finding face in the preference structures of talk-in-interaction. – Social Psychology Quarterly 59 (4), 303–321. <http://dx.doi.org/10.2307/2787073>.
- Liddicoat, Anthony J. 2007.** An Introduction to Conversation Analysis. New York: Continuum.
- Lindström, Anna 2005.** Language as social action. A study of how senior citizens request assistance with practical tasks in the Swedish home help service. – Syntax and Lexis in Conversation. Studies on the Use of Linguistic Resources in Talk-in-Interaction. Eds. Auli Hakulinen, Margret Seltling. (= Studies in Language and Social Interaction 17.) Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 209–230. <http://dx.doi.org/10.1075/sidag.17.11lin>.
- Rossi, Giovanni 2012.** Bilateral and unilateral requests: the use of imperatives and *Mi X?* in Italian. – Discourse Processes 49, 426–458.
- Rääbis, Andriela 2009.** Eesti telefonivestluste sissejuhatus: struktuur ja suhtlusfunktsioonid. (= Dissertationes linguisticae Universitatis Tartuensis 13.) Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus.
- Schegloff, Emanuel A. 2007.** Sequence Organization in Interaction. Volume 1, A Primer in Conversation Analysis. New York: Cambridge University Press. <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511791208>.
- Schegloff, Emanuel A., Harvey Sacks 1973.** Opening up closings. – Semiotica 8, 289–327. <http://dx.doi.org/10.1515/semi.1973.8.4.289>.
- Searle, John R. 1976.** A classification of illocutionary acts. – Language in Society 5, 1–23. <http://dx.doi.org/10.1017/S0047404500006837>.
- Searle, John R. 1979.** Expression and Meaning. Studies in the Theory of Speech Acts. Cambridge: Cambridge University Press. <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511609213>.
- Sidnell, Jack 2010.** Conversation Analysis. An Introduction. Sussex: Wiley & Sons.

- Stevanovic, Melisa 2011.** Participants' deontic rights and action formation: the case of declarative requests for action. – InLiSt – Interaction and Linguistic Structures 52. <http://www.inlist.uni-bayreuth.de/issues/52/Inlist52.pdf> (30.11.2016).
- Stevanovic, Melisa, Anssi Peräkylä 2012.** Deontic authority in interaction: the right to announce, propose, and decide. – Research on Language and Social Interaction 45 (3), 297–321.
- Taleghani-Nikazm, Carmen 2006.** Request Sequences. The Intersection of Grammar, Interaction, and Social Context. Amsterdam: Benjamins. <http://dx.doi.org/10.1075/sidag.19>.
- Teemets, Helena 2010.** Ettepanekute ja pakkumiste väljendamine eesti argidialoogides. Bakalaureusetöö. http://www.murre.ut.ee/arhiiv/naita_pilt.php?materjal=kasikiri&materjal_id=D1610&sari=D.
- Teemets, Helena 2012.** Direktiivid eesti keele argivestlustes. Magistritöö. <http://dspace.ut.ee/bitstream/handle/10062/42658/Teemets,H2012.pdf>.

Andriela Rääbis
eesti ja üldkeeleteaduse instituut
Tartu Ülikool
Jakobi 2
51014 Tartu
andriela.raabis@ut.ee

Offers in everyday telephone conversations

ANDRIELA RÄÄBIS

This study discusses the use of different offer formats in Estonian everyday telephone conversations, using the methodology of interactional linguistics and concepts of conversation analysis.

The data come from the Corpus of Spoken Estonian of the University of Tartu, which comprises 165 everyday telephone conversations. There are 41 offers in the collection.

Offers are produced with different grammatical formats in Estonian:

- declaratives (*oh ma saadan sulle ühe väga=ea ret`septi*. ‘I’ll send you a very good recipe.’);
- modalized declaratives (*m:a=võin `elistada ja `küside*. ‘I can call and ask.’);
- existential clauses (*ja=sis=mul=on=ta `nimi ja telefoninumber täitsa `olemas*. ‘And I have his name and phone number.’);
- conditional + main clause constructions (*ma võin sulle selle ühe `riiuli anda kui sa tahad* ‘I can give you the shelf if you want.’);
- division-of-labor constructions (*sa pead mulle oma `graafiku andma sis ma akkan sulle `elistama iga omiku*. ‘You must give me your schedule then I’ll call you every morning.’);
- interrogatives (*sa aput `kurki ka `tahad=või*. ‘Do you want some pickled cucumbers?’);
- imperatives (used as parts of division-of-labor constructions) (*kirjuta `rohud `ülesse, võipolla siis ku=ma ükskord `polikasse lähen, ee järsku see Kertu `annab ilma retseptita kah*. ‘Write down the medicines, maybe if I go to the polyclinic someday, maybe Kertu will give them without a prescription.’).

The analysis shows how the different syntactic constructions used to make offers are related to the interactional situation and the sequential placement of the offer, deontic status and responsibilities of interactants, distribution of benefits and/or costs.

Keywords: interactional linguistics, offer, sequence, social action, deontic status, Estonian