

Językoznawstwo Ogólne

Jerzy Pogonowski

Department of Logic and Cognitive Science
Adam Mickiewicz University in Poznań
pogon@amu.edu.pl

Wykład 11

- Pragmatyka lingwistyczna zajmuje się związkami między użytkownikami języka a wyrażeniami językowymi. Traktujemy zatem w tym przypadku wypowiedzi jako pewne czynności komunikacyjne oraz bierzemy pod uwagę np. przekonania oraz intencje interlokutorów, a także rezultaty podjętych czynności komunikacyjnych. Istotną rolę odgrywa kontekst sytuacyjny wypowiedzi.
- *Akt mowy* jest czynnością komunikacyjną, polegającą na wykorzystaniu wypowiedzi językowej dla osiągnięcia jakiegoś celu. Może to być po prostu zakomunikowanie pewnych treści, ale może to również być użycie wyrażenia językowego dla spowodowania, aby zaszedł pewien stan rzeczy.
- Przy badaniu czynności komunikacyjnych często ważniejsze od warunków prawdziwości zdań są czynniki, które pozwalają ustalać warunki skuteczności (fortunności, trafności) aktów mowy.

Treść dosłowna zdania Z to ogół tych informacji, które ze zdania Z logicznie wynikają. Gdy *faktyczna* treść zdania Z jest różna od jego treści dosłownej, to mówimy, że zdania Z użyto w znaczeniu *niedosłownym*.

- *Aluzja*: wypowiedzenie zdania Z przenosi informację Z , lecz nie przenosi negacji informacji Z ;
- *Ironia*: wypowiedzenie zdania Z nie przenosi informacji Z , lecz przenosi negację informacji Z ;
- *Metafora*: wypowiedzenie zdania Z nie przenosi ani informacji Z , ani negacji informacji Z ;
- *Oksymoron*: wypowiedzenie zdania Z przenosi zarówno informację Z , jak i negację informacji Z .

Znaczenia niedosłowne opisywać można przy użyciu przekonania przypisywanych rozmówcom.

- *Akty mowy bezpośrednie.* W takich aktach intencja mówiącego jest odczytywana dosłownie (i niezależnie od kontekstu). Bezpośrednimi aktami mowy są zwykłe stwierdzenia zachodzenia stanów rzeczy.
 - *Akty mowy pośrednie.* W takich aktach znaczenie wypowiedzi (z włączeniem intencji mówiącego oraz kontekstu) nie jest odczytywane dosłownie. Czasem np. zadajemy pytanie, które właściwie zastępuje prośbę lub polecenie: *Czy mógłbyś sprawdzić czy nie ma cię za drzwiami?*
-
- *Lokucje.* To po prostu tworzenie i artykułowanie wypowiedzi.
 - *Illokucje.* Ten aspekt bierze pod uwagę *intencje* mówiącego.
 - *Perlokucje.* Ten z kolei aspekt odnosi się do skutków, wywołanych wypowiedzią.

Ciekawą typologię aktów mowy zaproponował John Searle:

- *Asercje*. To stwierdzenia, dotyczące zachodzenia (bądź niezachodzenia) stanów rzeczy, ale także wyrażające postawę mówiącego wobec nich (np. podziw, obawę).
- *Akty dyrektywne*. Celem takich aktów jest wywarcie wpływu na zachowania odbiorcy (np.: prośby, pytania, rozkazy).
- *Akty komisywne*. Ich celem jest podjęcie działania lub zobowiązanie do działania (np. obietnice).
- *Akty ekspresywne*. Te akty polegają na wyrażeniu własnych stanów emocjonalnych (np.: gratulacje, wyrazy ubolewania).
- *Akty deklaratywne*. Celem takich aktów jest stwarzanie nowych stanów rzeczy (np.: nadawanie imienia, wydziedziczenie).

Wypowiedzi performatywne to wypowiedzi, które zmieniają rzeczywistość (społeczną), stwarzają nowe fakty przez samo ich wygłoszenie. Aby wypowiedź performatywna była skuteczna, spełnione muszą być odpowiednie warunki.

Obietnica nadawcy N wobec odbiorcy O , iż wykona czynność C jest komunikatem takim, że:

- C jest czynnością *przyszłą*;
- O *woli*, żeby N zrobił C , niż żeby N nie zrobił C ;
- N *zamierza* zrobić C ;
- przed złożeniem obietnicy *nie było oczywiste*, że N zrobi C ;
- N jest świadom tego, że obietnica nakłada na niego *zobowiązanie* do zrobienia C .

Tak więc, obietnica będzie *nierzetelna*, gdy:

- N nie zamierzał jej dotrzymać; lub
- składając ją, był i tak skądinąd zobowiązany wykonać C ; lub
- O nie życzy sobie, aby N zrobił C , itp.

Inny rodzaj illokucji mają np. *szczerze przeprosiny* (odbiorcy *O* przez nadawcę *N* za zdarzenie *Z*):

- *Z* jest zdarzeniem *przeszłym*;
- *Z* w odczuciu *N* jest *nieprzyjemne* dla *O*;
- *N* *wywołał* *Z*;
- *N* *żałuje*, że wywołał *Z*.

Podobnie dla innych illokucji: prośb, gróźb, pytań, poleceń, przysiąg, rozkazów, przekleństw, itd.

- Ważną rolę w komunikacji werbalnej spełnia *informacja domyślna* w wypowiedzi. Musimy z takich informacji korzystać – nie jest możliwe, aby nasze wypowiedzi już w samej swojej postaci werbalnej zawierały wszystkie treści, do których się odwołujemy.
 - *Presupozycją* danego zdania *A* jest każde niejawne założenie, którego prawdziwość zakładamy przy ustalaniu wartości logicznej samego zdania *A*.
 - Często presupozycje danego zdania są takie same, jak presupozycje zaprzeczenia tegoż zdania.
-
- *Janek już nie ogląda się za dziewczynami.*
 - *Marysia żałuje, że zaczęła oszczędzać. Marysia nie żałuje, że zaczęła oszczędzać.*
 - *Piotrowi udało się otworzyć puszkę piwa. Piotrowi nie udało się otworzyć puszki piwa.*
 - *Przypomniał sobie, że ma na imię Wacław.*

Pytania sugestywne (pytania z ukrytym założeniem) to pytania, które zawierają nieuprawniona bądź kontrowersyjne założenia.

- *Czy Beata przestała palić marihuanę?*
- *Dokąd wędruje dusza po śmierci?*
- *Gdzie w Polsce stoi pomnik dziecka molestowanego przez księdza?*

Implikatura konwersacyjna to termin wprowadzony przez Paula Grice'a na oznaczenie treści, które skłonni jesteśmy uznać za wynikające z danej wypowiedzi nie jedynie na mocy jej werbalnej struktury, lecz na mocy pewnych założeń dotyczących procesu komunikacji, wiedzy o świecie dzielonej z naszym interlokutorem, zwyczajów użycia wyrażen, itp. Tak więc, implikatury danej wypowiedzi obejmować mogą również jej presupozycje, odwoływać się do znaczeń niedosłownych, itd.

W prowadzonym *uczciwie* dialogu powinna obowiązywać następująca *zasada kooperacji*:

- *Wnoś swój wkład do konwersacji, w której uczestniczysz tak, jak tego w danym jej stadium wymaga przyjęty cel czy kierunek wymiany słów.*
- Ta bardzo ogólna zasada rozkłada się na cztery bardziej konkretne *reguły konwersacyjne (maksymy Grice'owskie)*, których powinni starać się przestrzegać ludzie, gdy wypowiadają się *serio, uczciwie i dosłownie*:

- *Reguła prawdziwości (reguła jakości)*: Wypowiadaj tylko takie sądy, w których prawdziwość sam wierzysz – i w których prawdziwość masz podstawy wierzyć. Krótko: *Mów prawdę.*
- *Reguła informacyjności (reguła ilości)*: Nie przekazuj adresatowi ani więcej, ani mniej informacji, niż jest to niezbędne dla prawidłowej realizacji celów w danej fazie dialogu. Krótko: *Dostarczaj tyle informacji, ile trzeba.*
- *Reguła rzeczowości (reguła istotności)*: Niech treść twoich wypowiedzi nie oddala się zbyt od podstawowego aktualnego kierunku konwersacji. Krótko: *Mów na temat.*
- *Reguła organizacji (reguła sposobu)*: Nadawaj swoim wypowiedziom taką formę, aby odbiorca miał jak najmniejsze trudności z przypisaniem im właściwej interpretacji. Krótko: *Mów zrozumiale.*

Ktoś, kto bezwzględnie przestrzegałby tych reguł, byłby interlokutorem ze wszech miar *nieznośnym*:

- zajmowałby stanowisko wyłącznie w sprawach, które są dostatecznie udokumentowane;
- udzielałby informacji pedantycznie wymierzonych;
- wypowiadałby się rzeczowo i tylko w sprawach istotnych, nie czyniąc dygresji;
- mówiłby krótko, jasno i jednoznacznie.

Jest mało prawdopodobne, aby takie komunikaty były *interesujące*. Komunikujemy się jednak, aby przekazywać sobie treści ważne, interesujące, istotne, itd. (Oczywiście, czasami nasze komunikaty pełnią np. jedynie funkcję *fatyczną*, dla której mniej istotna jest ich treść.)

- Reguły konwersacyjne *nie* zostały sformułowane po to, aby ich przestrzegać, lecz aby możliwe było *wykrycie*, jakie treści chciał przekazać nadawca, który narusza te reguły.
- Jawne, nie wprowadzające odbiorcy w błąd odstępstwo od reguł Grice'owskich jest źródłem tzw. *implikatur*, czyli znaczeń niedosłownych, sugerowanych przez nadawcę, choć nie wypowiedzianych wprost.
- Gdy takie odstępstwo ma miejsce, zadaniem odbiorcy jest wykrycie intencji komunikacyjnej nadawcy, czyli domyślenie się zarówno tego, *jaką informację* chciał on przekazać, jak i tego, *z jakiej przyczyny* nie wyraził tej informacji *jawnie* i *wprost*.
- Proces wykrywania implikatur przez analizowanie odstępstw od reguł wchodzących w skład zasady kooperacji nazywamy *eksploatacją* reguł konwersacyjnych.

Jakie reguły konwersacyjne zostały pogwałcone w poniższych dialogach?

- *Kiedy zakończy się epidemia? Niebawem.*
- *Pożycz mi tysiąc złotych. Życzę ci tysiąca złotych.*

W jaki sposób rozmówca dokonuje eksploatacji reguł konwersacyjnych?

- *Powiedz mi coś miłego. Masz ładne buty.*
- *Ten kandydat chyba nie wygra. Bez obaw, szef jego kampanii wyborczej to geniusz.*

Podaj implikatury wypowiedzi:

- *Roman jest najstarszym synem Beaty.*
- *Jerzy ma 82 lata, a jego żona 22 lata.*

Na *komunikację niewerbalną* składają się informacje przekazywane przez np.:

- *gesty;*
- *mimikę;*
- *dotyk;*
- *prezencję;*
- *sposób mówienia;*
- *sposób patrzenia;*
- *dystans;*
- *układ ciała;*
- *układ otoczenia.*

Tradycyjnie wyróżnia się następujące rodzaje komunikatów niewerbalnych:

- *Emblematy*. Mają precyzyjnie zdefiniowane znaczenie, zastępują wypowiedzi (np. wzruszenie ramion, potakiwanie).
- *Ilustratory*. Uzupełniają treść wypowiedzi (np. sygnalizacja wielkości rękami).
- *Regulatory*. Organizują całość sytuacji komunikacyjnej (np. intonacja kończąca frazę, wzrokowy sygnał chęci przejęcia inicjatywy w dialogu).
- *Manipulatory*. Zapewniające większy komfort danej osobie (np. zmiana pozycji na krześle, przestawianie przedmiotów, drapanie, pocieranie).
- *Wskaźniki uczuć*. Ekspresje emocji wyrażane twarzą, gestami, pozycją ciała.

Do ważnych zasad interpretacji sygnałów niewerbalnych należą, m.in.:

- *świadome* odbieranie tych komunikatów;
- istotne są jedynie *zmiany* zachowania, a nie poszczególne elementy zachowania;
- ważne są informacje docierające do nas kilkoma *różnymi* kanałami;
- zachowania nadawcy należy łączyć z *kontekstem*;
- wskazówki behawioralne sygnalizują jedynie *natężenie emocji*, a nie mówią o jej *przyczynie!*

Wskazówki behawioralne związane z „mową ciała” nie powinny być przeceniane. Nie ma żadnego zestawu niezawodnych reguł, które „pozwalają czytać w człowieku jak w otwartej księdze”, a odwołujących się do grymasów przez niego czynionych, podrygiwania członkami, itp. Podane niżej listy sygnałów odnoszą się jedynie do pewnych przypuszczeń o natężeniach emocji.

Sygnaly agresji i dominacji:

- patrzenie rozmówcy w oczy;
- rozluźniona postawa, pozycja ciała otwarta;
- przyjmowanie innej pozycji niż pozostali;
- niedostosowywanie się do rozmówców sposobem mówienia;
- niestosowanie się do reguł towarzyskich;
- głośne mówienie, przerywanie rozmówcy;
- opuszczenie lub zmarszczenie brwi;
- wskazywanie palcem w stronę rozmówcy;
- dłonie skierowane grzbietami w górę (raczej rozkaz niż prośba);
- zbliżanie się do rozmówcy na bliżej niż metr;
- przyjmowanie pozycji z głową nad głową rozmówcy;
- ustawianie się na czele grupy.

Sygnaly podporządkowania się:

- nerwowe ruchy manipulacyjne;
- szybkie dostosowywanie własnego zachowania do zachowań innych;
- unikanie dłuższego kontaktu wzrokowego; kierowanie wzroku w dół;
- skupianie uwagi na osobie aktualnie mówiącej i nieingerowanie w tok jej wypowiedzi;
- brak gestykulacji;
- uśmiechanie się częstsze niż uzasadniałby to kontekst sytuacyjny;
- przyjmowanie pozycji z własną głową poniżej głowy mówiącego;
- skulona pozycja ciała;
- dłonie zwrócone wnętrzem w górę (prośba raczej niż rozkaz);
- odsuwanie się od rozmówcy na odległość większą niż 120cm.

Sygnaly akceptacji:

- potakujące ruchy głową;
- kierowanie twarzy w stronę rozmówcy, częste nawiązywanie kontaktu wzrokowego;
- rozszerzone źrenice;
- przyjmowanie podobnej pozycji ciała jak rozmówca;
- pochylanie się w kierunku rozmówcy;
- dotykanie rozmówcy;
- uśmiech, ożywiona mimika;
- rozluźniona postawa, otwarta pozycja ciała;
- umiarkowana lub ożywiona gestykulacja, liczne gesty ilustracyjne;
- zmniejszanie dystansu fizycznego;
- dłonie otwarte, ukazane ich wnętrza.

Sygnaly dezaprobaty:

- zaprzeczające ruchy głową;
- unikanie kontaktu wzrokowego;
- zwężenie źrenic;
- odchylanie się od rozmówcy;
- unikanie dotyku;
- ograniczona mimika i gestykulacja ilustrująca;
- liczne ruchy manipulacyjne;
- długie okresy milczenia;
- sztywność postawy, zamknięta pozycja ciała;
- zwiększanie dystansu fizycznego;
- dłonie zwinięte w pięść.