

KRZYSZTOF A. WIECZOREK  
Uniwersytet Śląski w Katowicach

## O TAK ZWANYCH PO REDNICH AKTACH MOWY

### Wstęp

Jednym z poważniejszych problemów, na jakie natrafiają badacze zajmujący się teorią aktów mowy, jest kwestia tak zwanych aktów po rednich (*indirect speech acts*)<sup>1</sup>. Naszkicujemy w skrócie, na czym ów problem polega.

Według J. R. Searle'a, wiążąc wypowiedź z mocą na przedstawić ją za pomocą schematu F(p), gdzie p oznacza zawartość zdaniową wypowiedzi, natomiast F jej moc illokucyjną (Searle 1969, wyd. pol. s. 46-49). Zawartość zdaniowa to po prostu wypowiedziane w zdaniu słowo. Moc illokucyjna natomiast określa, jaka zostaje w danym przypadku wykonana tzw. czynność illokucyjna, czyli to, czy dana wypowiedź jest *stwierdzeniem, pytaniem, prośbą, aktem chrztu, zawarciem zakładu, wypowiedzeniem wojny* itp. I tak np. wypowiedzi *Jan czyta gazetę* oraz *Czy Jan czyta gazetę?* posiadają tę samą zawartość zdaniową, różni je natomiast rodzaj wykonanych czynności illokucyjnych (odpowiednio: *stwierdzenie* i *pytanie*). Natomiast wypowiedzi: *Janie, podaj mi sól* oraz *Piotrze, zga papierosa*, posiadają tę samą moc illokucyjną (*połączenie*), natomiast różni je zawartość zdaniową.

Oprócz czynności illokucyjnych, w wypowiedziach wyróżnia się także tak zwane czynności perlokucyjne, określane jako pewne skutki, które wypowiedzi wywołują w stanie wiadomości lub zachowaniu słuchacza. I tak, np. perlokucyjnym skutkiem wypowiedzi *Janie, podaj mi sól*, może być sytuacja, że osoba, do której zdanie to było skierowane, poda mi solniczkę, natomiast skutkiem zdania *Ostrzegam, że Piotr nie jest zbyt uczciwy*, może być to, że osoba, która za pomocą tego zdania *ostrzegłem* (wykonałem czynność illokucyjną *ostrzegania*), zrezygnuje ze zrobienia z Piotrem interesu. Ogólnie można powiedzieć, że czynność illokucyjna najczęściej wiąże się z podjęciem lub zaniechaniem przez słuchacza pewnych działań<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Termin *indirect speech acts* bywa również tłumaczony na język polski jako „ukryte akty mowy” (Zob.: Awdziejew 1987).

<sup>2</sup> W pierwotnej, stworzonej przez Austina (Austin 1962) teorii aktów mowy, oprócz czynności illokucyjnych i perlokucyjnych, w każdej wypowiedzi wyróżnia się również czynności illokucyjne, polegające

Kwestia *indirect speech acts* została po raz pierwszy szerzej przedstawiona przez J. R. Searle'a w roku 1975 (Searle 1975). Searle zauważył, że wielu wypowiedziom można przypisać dwie moce illokucyjne. Np. zdanie *Czy mo esz poda mi sól?*, będące literalnie pytaniem, jest również, a może przede wszystkim, *proba* o podanie soli. *Stwierdzenie: Ale tu gorąco!*, może zostać w wielu wypadkach odebrane jako *proba* o otwarcie okna, natomiast *stwierdzenie* (wypowiedziane np. w tramwaju): *Stoi mi pan na nodze!*, ma niewątpliwie cechy *polecenia* (*proba*) przesuniętych z nogi mówcy tego. Owa dodatkowa, nieliteralna, wykonywana w takim przypadku czynność illokucyjna jest właściwie najczęściej uznawana za *po redni* czynność illokucyjną, a cały akt mowy za *akt po redni* (*indirect speech act*). Ze zjawiskiem po rednich aktów mowy mamy również do czynienia w przypadku wypowiedzi oraz metafor. Np. wypowiedź *wietnie si tu bawi*, wypowiedziana w odpowiednim kontekście (np. z ponurą miną), zostanie uznana wprawdzie za *stwierdzenie* (zgodnie z literalnie odczytaną mocą illokucyjną), jednak nie za stwierdzenie tego, iż osoba mówi cało wietnie si bawi, lecz czegoś zupełnie przeciwnego.

Mówiąc w skrócie: z po rednimi aktami mowy mamy do czynienia wtedy, gdy wypowiedź zdaje się mieć oprócz/zamiast literalnej mocy illokucyjnej, również pewnego rodzaju moc dodatkową.

Przyjmując koncepcję, iż niektórym wyrażeniom można w pewnych kontekstach przypisywać po redni moc illokucyjną, musi prowadzić do powstania przynajmniej trzech pytań: 1. Jak wykryć, że w danej wypowiedzi ukryta jest po rednia moc illokucyjna? 2. W jaki sposób określić po redni moc? 3. Której czynności illokucyjnej (literalnej czy po redniej) należy w przypadku takiej wypowiedzi przyznać rolę wiodącą?

Pytanie 1. wiąże się z koniecznością znalezienia jakiegoś niezawodnego kryterium pozwalającego uznać, że wypowiedź, oprócz mocy literalnej, posiada również po redni moc illokucyjną; koniecznością znalezienia wskaźnika, dzięki któremu można by stwierdzić, że literalne pytanie: *Czy mo esz poda mi sól?* posiada w pewnych kontekstach po redni moc *proba* o podanie soli, natomiast wypowiedź *Czy mo esz w pracy pali bez przeszkód?* jest najczęściej tylko pytaniem i niczym więcej. 2. jest po prostu pytaniem o metodę wykrywania rodzaju po redniej czynności illokucyjnej. Natomiast pytanie 3. wymaga rozstrzygnięcia, czy np. wypowiedź: *Czy mo esz poda mi sól?* jest przede wszystkim pytaniem pełniącym dodatkowo i niejako „przypadkowo” rolę *proba*, czy też może jest to ewidentna *proba*, mająca

na wypowiedzeniu pewnego sensownego ciągu słów. Czynność illokucyjna nie będzie nas jednak obecnie interesować. Dodajmy tylko, iż Searle (zob.: Searle 1969, wyd. pol. s. 36) zrezygnował z jej wyróżnienia. Zastąpił ją czynnościami zdaniowymi - odnoszeniem się i orzekaniem.

tylko „na powierzchni” posta *pytania*? Na tak sformułowane pytanie usiłowano niejednokrotnie ju odpowiada (Awdiejew 1987, Levinson 1987, Vanderveken 1991). Najcz ciej czyniono to posiłkuj c si teori konwersacji H. P. Grice’a (Grice 1975). Podana przez niego Zasada Kooperacji oraz tzw. maksymy konwersacyjne s szczególnie pomocne w udzieleniu odpowiedzi na dwa pierwsze pytania. Naruszenie której z nich mo e by wska nikiem, e wypowied , oprócz mocy literalnej, posiada równie po redni moc illokucyjn , natomiast zasady ekstrapolacji maksym mog dostarczy narz dzi pozwalaj cych na okre lanie rodzaju owej dodatkowej, wykonywanej dzi ki danej wypowiedzi, czynno ci illokucyjnej (Awdiejew 1987, Vanderverken 1991).

Problem po rednich aktów mowy mo na próbowa rozwi za jeszcze w inny, bardziej radykalny, sposób. Zamiast rozwa a , kiedy wypowiedzi mo na przypisa po redni moc illokucyjn oraz próbowa okre la , jaka jest to moc, mo na po prostu przyj , i nic takiego jak po rednia moc illokucyjna nie istnieje. Takie postawienie sprawy zwalnia z konieczno ci udzielania odpowiedzi na dwa pierwsze z powy szych pyta , dzi ki czemu rozwi zuje wiele problemów i kontrowersji, jakie si przy okazji tych pyta pojawiaj (zob.: Awdiejew 1987, Levinson 1987, Vanderveken 1991), a które zwi zane s z rzekomym posiadaniem przez niektóre wypowiedzi dwóch mocy illokucyjnych.

Stanowisko takie ma jednak i swoje wady. Po pierwsze, jako e przeciwstawia si do szeroko rozpowszechnionej tradycji, wymaga mocnych argumentów na swoj korzy . Po drugie za , niezwykle istotnym czyni ono konieczno odpowiedzi na trzecie z postawionych wy ej pyta . Je li przyjmujemy bowiem, e wszystkie wypowiedzi posiadaj zawsze tylko jedn moc illokucyjn , to konieczne stanie si okre lenie, jaka b dzie moc w przypadku tych zda , którym tradycyjnie przypisuje si dwie moce; czy uznamy, e wła ciw wykonywan za ich pomoc czynno ci illokucyjn jest ta, któr okre lamy dzi ki literalnemu znaczeniu wypowiedzi, czy te , e jest to czynno uznawana poprzednio za akt po redni. Mówi c krótko, przyj cie stanowiska, i wszystkie wypowiedzi posiadaj tylko jedn moc illokucyjn , wymaga m. in. rozstrzygni cia, czy wygłoszone w odpowiednich okoliczno ciach zdanie: *Czy mo esz poda mi sól?*, nale y uzna za *pytanie*, czy te za *pro b* , a tak e silnego umotywowania tej odpowiedzi.

### **Cel wypowiedzi i jej moc illokucyjn**

Najwa niejszy powód przemawiaj cy za przyj ciem tezy, i wypowiedzi posiadaj tylko jedn moc illokucyjn , zwi zany jest z nieco bardziej ogólnymi obserwacjami dotycz cymi wszelkich ludzkich działa , w tym rów-

nie działania za pomoc słów, czyli wykonywania pewnych czynności illokucyjnych oraz wywoływaniu dzięki nim skutków perlokucyjnych.

Kiedy, kto przyjrzy się dokładniej jakimkolwiek ludzkim działaniom, zapewne zauważy, że podejmowane są one zawsze z zamiarem osiągnięcia jakiegoś celu. Taka sama jest funkcja mowy - osiągnięciu zamierzonego celu. Wykonywaniu więc czynności illokucyjnych towarzyszy więc pewien zamierzony przez mówcę skutek perlokucyjny, jaki chce on wywołać, czyli pewna sytuacja, jak pragnie on, dzięki swoim słowom, spowodować. W najprostszych przypadkach wygląda to następująco: gdy np. w trakcie obiadu chcąc od kogoś uzyskać informację, gdzie znajduje się sól, zwracam się do siedzącej obok osoby z pytaniem: *Czy wiesz, gdzie jest sól?* Gdy za solą znajduje się poza moim zasięgiem, a chciałbym ją dostać, mogę *poprosić* - siada słowami: *Podaj mi sól, proszę*. Wyrażam więc takie sytuacje w terminach teorii aktów mowy, mowa bowiem powiedzie, a w pierwszym przypadku wykonałem czynność illokucyjną *pytania* w celu spowodowania efektu perlokucyjnego w postaci przekazania przez zapytaną osobę potrzebnej mi informacji, natomiast w drugim przypadku wykonałem illokucyjną czynność *proszenia* w celu wywołania skutku perlokucyjnego polegającego na podaniu mi przez nią soli.

Jeśli przyjmiemy, że w przypadku wiążącym, lub nawet wszystkich wypowiedzi, mówca chce za pomocą czynności illokucyjnej wywołać określony skutek perlokucyjny, to zaproponowany przez Searle'a schemat każdej wypowiedzi - F(p) (gdzie, przypomnijmy, F oznacza wykonywaną czynność illokucyjną, natomiast p wyrażony w wypowiedzi s d), załoby (a przynajmniej można na to uczynić) rozszerzyć o jeszcze jeden składnik, nazwijmy go c, oznaczający zamierzony przez mówcę efekt perlokucyjny. Schemat ten mógłby wyglądać [F9p]c. Należy go rozumieć w ten sposób, iż w każdej (lub w przeważającej części) wypowiedzi wyróżniamy trzy czynniki: wyrażony s d, wykonywaną czynność illokucyjną oraz zamierzony skutek perlokucyjny. Mówca jeszcze innymi słowami: pewien s d wyrażamy przeważnie z określonym moc illokucyjną oraz z zamiarem spowodowania pewnego skutku perlokucyjnego.

Pierwotny schemat Searle'a wyraża nie uwidaczniając fakt, iż ten sam s d p można wyrazić różną moc illokucyjną, np.  $F_1(p)$  i  $F_2(p)$ . Dzieje się tak np. w przypadku wypowiedzi: (1) *Piotr zgasił papierosa*; (2) *Piotrze, zgasz papierosa, proszę*.

Wypowiedzi te posiadają ten sam wartość zdaniową, natomiast różne moce illokucyjne: (1) jest *stwierdzeniem*, a (2) - *prośbą*.

Schemat [F9p0]c pozwala zauważyć podobną prawidłowość odnośnie do czynności illokucyjnej i perlokucyjnej: ten sam czynność illokucyjną można wykonać z zamiarem wywołania różnych skutków perlokucyjnych.

Dla przykładu, wypowiedź: (3) *Jest ju za pi dwunasta*, b d ca (przynajmniej literalnie) *stwierdzeniem*, mo e by wygłoszona w jednym kontekście z zamiarem u wiadomienia komuś, e jest ju pó no, zatem nale y uda si do domu. Natomiast w drugiej sytuacji (np. w noc sylwestrową), mo e by ona sugestią, e nale y rozpocząć otwieranie butelki szampana.

W przypadku czynności illokucyjnych i perlokucyjnych zachodzi również odwrotna prawidłowość: ten sam efekt perlokucyjny mo na osiągnąć za pomocą różnych czynności illokucyjnych. I tak, np. spowodowanie, i kto rozpocznie otwieranie szampana, mo na osiągnąć zarówno za pomocą wypowiedzi (3), jak i po prostu mówić: (4) *Otwórz szampana*.

Wypowiedź (4) posiada oczywiście moc illokucyjną *polecenia*. Ta sama czynność illokucyjna F (z tą samą zawartością zdaniową p) mo e być wy wykonana z zamiarem wykonania różnych skutków perlokucyjnych  $[F(p)]c_1$  i  $[F(p)]c_2$ , natomiast ten sam skutek c mo na osiągnąć za pomocą różnych czynności illokucyjnych:  $[F_1(p_1)]c$  lub  $[F_2(p_2)]c$ .

Przedstawione powyżej obserwacje, odnoszące się do działań wykonywanych za pomocą słów, mo na rozciągnąć na obszar wszelkich ludzkich działań. Jeżeli przyjmiemy, i wi kszość prac wykonują ludzie za pomocą pewnych narzędzi (których odpowiednikiem w teorii aktów mowy są czynności illokucyjne), oraz w celu osiągnięcia pewnego skutku, to łatwo zauważymy, i zarówno te same działania mo na wykonać posiłkując się różnymi narzędziami, jak i za pomocą tego samego narzędzia mo na wykonywać różne czynności.

Zauważmy, e gdy używamy jakiegoś narzędzia do celu innego, niż jego przeznaczenie (np. wbijamy gwóźdź w cian kluczem francuskim), to samo narzędzie nie staje się nagle w jakiś magiczny sposób innym przyrzędem, bardziej właściwym dla wykonywanej właśnie czynności. Gdy ktoś użyje młotka do przygotowania na obiad kotleta, to młotek ten nadal pozostanie młotkiem, a nie tłuczkiem do miśsa. Mo na powiedzieć, e w takim przypadku człowiek używa młotka tak, *jakby był on tłuczkiem do miśsa*, lub mo e w *charakterze* tłuczka do miśsa, albo *zamiast* niego.

Powyższe obserwacje moemy jako analogię odnieść do sytuacji spotykanych w teorii aktów mowy. Powiemy więc, e gdy posługujemy się daną czynnością illokucyjną  $[F_1(p_1)]c_1$ , podczas gdy  $c_1$ , w sposób bardziej naturalny moglibyśmy osiągnąć za pomocą czynności  $[F_2(p_2)]c_1$ , to nie oznacza to wcale, e czynność  $F_1$  staje się nagle czynnością  $F_2$ . Będzie to dalej czynność  $F_1$ , tyle e wykorzystana w celu, który mo na w sposób bardziej bezpośrednio osiągnąć za pomocą  $F_2$ . Gdy ktoś wypowiada zdanie: *Jest ju za pi dwunasta*, chcąc sprawić, aby osoba, do której było ono skierowane, otworzyła szampana, to moemy powiedzieć, i czynność illokucyjną, jak mówiłby wykonał, było *stwierdzenie*, choć było ono użyte w pewnym

konkretnym celu, który w sposób bardziej „wła ciwy” mo na osi gn za pomoc *polecenia*. Nie ma równie powodu, aby zdanie: *Czy mo esz poda mi sól?* uznawa za *pro b*, a nie za *pytanie*. Mo na utrzymywa, e nadal jest to *pytanie*, tyle, e wykorzystane do wykonania zadania, które w naturalny sposób wykona mo na za pomoc *pro by*. W powy szych przykładach takie czynno ci illokucyjne, jak *stwierzenie* i *pytanie*, u yte zostały w innym celu ni ten, do którego zostały pierwotnie „stworzone”.

Je li przyjmiemy taki punkt widzenia, to problem po rednich aktów mowy zostanie rozwi zany. Oka e si, e nie ma potrzeby doszukiwania si w wypowiedziach dwóch lub wi kszej ilo ci mocy illokucyjnych; wystarczy jedynie zauwa y, e za pomoc tego samego narz dzia mo na osi gn ró ne cele - za pomoc tej samej czynno ci illokucyjnej mo na wywoła ró ne skutki perlokucyjne.

Stanowisko, podobne do przedstawionego wy ej, w sprawie istnienia (a dokładniej mówi c - nieistnienia) po rednich aktów mowy, R. Bertolet prezentuje w artykule *Are there indirect speech acts?* (Bertolet 1994). Przedstawia on tam wiele innych argumentów przemawiaj cych za te z, e wypowiedzi posiadaj tylko jedn moc illokucyjn .

### Jak okre li moc illokucyjn wypowiedzi?

Powiedzieli my wcze niej, e je li odrzuci si koncepcj istnienia po rednich aktów mowy, konieczna stanie si odpowied na pytanie: jak moc illokucyjn nale y przypisa tym wypowiedziom, które poprzednio były uwa ane za posiadaj ce dwie moce? Czy uznamy je za te czynno ci, które wykonywane s w takim przypadku literalnie, czy te za te, które wykonujemy po rednio za pomoc tych pierwszych? Je li jednak przyjmiemy punkt widzenia przedstawiony w poprzednim paragrafie, nie powinny pozosta adne w tpliwo ci co do udzielanej odpowiedzi. Za wła ciwy wykonywany przez dan wypowied akt illokucyjny trzeba uzna t czynno, która wykonywana jest literalnie, a wi c t, któr okre lamy najcz ciej na podstawie u ytych w wypowiedzi rodków słownikowo-gramatycznych.

Co w takim razie dzieje si z rzekom po redni moc illokucyjn ? Wydaje si, e zwolennicy teorii istnienia po rednich aktów mowy pomylili w tym wypadku moc illokucyjn wypowiedzi z zamierzonym przez osob mówi c skutkiem perlokucyjnym, jaki chce ona spowodowa i uznali ów zamierzony skutek za dodatkow moc illokucyjn <sup>3</sup>.

W tym momencie nale y rozwia jeszcze jedn w tpliwo . Kto mógłby bowiem twierdzi, e faktycznie wypowiedziom nale y przypisywa tylko

<sup>3</sup> Przeciwno okre laniu czynno ci illokucyjnej na podstawie ch ci wywołania przez osob mówi c pewnego skutku perlokucyjnego przekonuj co argumentuje Searle (Searle 1969, wyd. pol. s. 62-69).

jedn moc illokucyjn . Jednak e, u ywaj c podobnej argumentacji jak powy sza, dowodzi tak e, e ow wła ciw , wykonywan w danym przypadku czynno ci illokucyjn jest ta, która poprzednio uznawana była za czynno po redni . Wypowied : *Czy mo esz poda mi sól?* uzna zatem nale y tylko i wyl cznie za *pro b* . Argumentacja za takim rozwi zaniem mogłaby przebiega nast puj co. Kto , kto w odpowiednim kontek cie wypowiada słowa *Czy mo esz poda mi sól?*, wcale nie chce zada pytania (nie zale y mu na uzyskaniu odpowiedzi), chce on natomiast w ten sposób poprosi o podanie soli. W zwi zku z tym mo na by powiedzie , e u ył on pewnego narz dzia (słów: *czy mo esz poda sól*) w celu poproszenia o podanie soli. Przy takim postawieniu sprawy przedstawiona wy ej analogia mówienia i wykonywania innych fizycznych czynno ci pozostawałaby w mocy, z t jednak e ró nic , e za narz dzie uznawany byłby w ka dym wypadku akt lokucyjny (wypowiedzenie pewnego ci gu słów), natomiast za zamierzony cel - akt illokucyjny (wykonanie czynno ci illokucyjnej).

Nie wydaje si jednak, aby takie stanowisko było mo liwe do utrzymania. Trudno jest bowiem twierdzi , e samo wykonanie aktu illokucyjnego jest celem, z jakim ludzie wypowiadaj słowa. Gdy co mówimy, nie chodzi nam bowiem, aby tylko „stworzy ” *pro b* , *pytanie*, *obietnic* , *stwierdzenie* itp., ale raczej w ka dym wypadku o to, aby osoba, do której dana wypowiedz została skierowana, odpowiednio do usłyszanych słów zmodyfikowała swoje zachowanie (odpowiedziała na *pytanie*, spełniła *pro b* , dostosowała swe post powanie do usłyszanej *obietnicy* lub *stwierdzenia* itp. ). Wła ciwym celem wypowiedzi jest wi c ka dorazowo pewien skutek perlokucyjny, a nie akt illokucyjny. Ten ostatni jest jedynie rodkiem do osi gni cia zasadniczego celu wypowiedzi. Gdy kto np. odpowiada na zadane mu pytanie, to czyni to raczej nie dlatego, e usłyszał pewien ci g d wi ków (akt lokucyjny), ale dlatego, e kto go *zapytał* (zrozumiał on wypowiedziane przez mówi cego słowa jako *pytanie*); gdy spełnia czyj *pro b* , to nie dlatego, e usłyszał słowa *podaj mi sól*, ale dlatego, e osoba mówi ca *poprosiła* go (wykonała akt illokucyjny *proszenia*) o podanie soli. Je li wi c celem, z jakim ludzie wypowiadaj jakiegokolwiek słowa, jest wywołanie pewnego efekty perlokucyjnego, to za prowadz cy do tego celu rodek uzna nale y akt illokucyjny.

### Pytania w roli polece

Je eli uznamy, e celem wypowiedzi jest wywoływanie skutków perlokucyjnych, a pozwalaj cymi na to narz dziami s czynno ci illokucyjne, powstaje jeszcze przynajmniej jedno niepokoj ce pytanie: jak to si dzieje, e niektóre akty illokucyjne wywołuj skutki zupełnie inne ni te, do powodowania których te akty s niejako przeznaczone, skutki, wydawało by

si, naturalne dla innych czynności illokucyjnych? Dlaczego np. niektóre pytania powodują efekty perlokucyjne, które odpowiednio są bardziej do *prośb* lub *poleceni* niż dla *pytań*?

Próbując rozwiąć powyższy problem, przypomnijmy najpierw, że wiążące z zamierzonych przez mówcę skutków perlokucyjnych związanych jest z modyfikacją zachowania słuchacza (skłonieniem go do podjęcia lub zaniechania pewnego postępowania). Osoba wygłaszająca jak wypowiedź ma najczęściej pewne oczekiwania co do tego, jakie wypowiedź ta spowoduje skutki w zachowaniu słuchacza. Oczekiwania te mogą być oczywiście mniej lub bardziej sprecyzowane - mogą dotyczyć zarówno bardzo konkretnych szczegółów, jak i tylko zarysu postępowania osoby, do której ktoś kieruje swoją wypowiedź. Gdy, na przykład, ona mówi do mnie: *Wynie mi ci*, to jej oczekiwania względem zachowania mojego są jasno określone. Gdy zaś nauczyciel mówi do ucznia: *Nie leś si i weś si wreszcie do pracy*, to oczekiwane zachowanie słuchacza nie jest już tak jednoznacznie zaplanowane.

Zauważmy jednak, że nawet w przypadku tak jednoznacznie określonych oczekiwań nadawcy wypowiedzi odnośnie do zachowania odbiorcy, np. w przypadku wypowiedzi *Wynie mi ci*, nie jest tak, że osoba mówiąca przekazuje słuchaczowi literalnie wszystkie swoje oczekiwania. Wypowiadając powyższe zdanie, ona przede wszystkim nie oczekuje, że mi wyniesie mi ci w najbliższym czasie, do zsypu, po czym wróci do domu, a nie wysypie ich na balkon etc. Jednak nie wypowiada ona bezpośrednio tych wszystkich oczekiwań, traktując je jako oczywiste i zawarte w *poleceniu* „Wynie mi ci”. Mamy tu do czynienia z prawidłowością komunikacji między ludźmi zwanej zasadą ekonomii (Tokarz 1994): *ludzie powodowani swym wrodzonym lenistwem starają si przekazać jak najwięcej treści, przy użyciu minimalnej ilości słów* (tu: słów).

Rozpatrzmy teraz ponownie wypowiedź *Czy możesz mi sól?* Nadawca tego zdania przekazuje oczywiście więcej treści niż wynika to z literalnego znaczenia wypowiedzi. Zachowanie, jakiego oczekuje on ze strony odbiorcy, to nie tylko (i nawet nie przede wszystkim) odpowiedź na zadane pytanie, ale również „czynne potwierdzenie” tej odpowiedzi (jeśli jest ona pozytywna), czyli podanie soli. Nie wypowiada on jednak (zgodnie z zasadą ekonomii) tego życzenia, i dla jego partnera w rozmowie jest oczywiste, że jeśli będzie on mógł podać mi sól, to niezwłocznie to uczyni. Zauważmy, że do zasady ekonomii stosuje się w takiej sytuacji najczęściej nie tylko nadawca wypowiedzi *Czy możesz mi sól?*, ale i jej odbiorca. Nie odpowiada on bowiem na postawione pytanie: *Tak, mogę*, lecz od razu sięga po solniczkę i podaje ją swemu sąsiadowi. Rezygnuje on ze swojej odpowiedzi zakładając, że może jej udzielić przez samo działanie.



W paragrafie tym zajmowali my si ę, jak dot ęd, jedynie odpowiedzi na pytanie: dlaczego *pytania* powoduj ę skutki *pro b*? Przedstawione rozumowanie odnosi si ę jednak równie dobrze do wszelkich innych czynno ci illokucyjnych, które mogłyby by ę poczytane za po rednie akty mowy.

### Dlaczego pytamy, zamiast prosi ę ?

W poprzednim paragrafie starali my si ę znale ę odpowied ę na pytanie: jak to si ę dzieje, e niektóre akty illokucyjne wywołuj ę skutki, wydawało by si ę, bardziej odpowiednie do innych rodzajów czynno ci? Opisanie mechanizmu tego zjawiska nie wyja nia jednak jeszcze tego, z jakiego powodu w ogóle ono zachodzi - co je powoduje?

Pozostaje zatem odpowiedzie ę na pytanie: dlaczego, chc ę c osi ęgn ę skutek wła ciwy np. dla *pro by* lub *polecenia*, ludzie posuwaj ę si ę do stosowania ok rnych sposobów? Aby rozwi ęza powy szy problem, konieczne wydaje si ę si ęgniecie do innej zasady ni ę zasada ekonomii. T ę reguła ma nazwa ę zasad skuteczno ci. Jest ona bezpo rednio zwi ęzana z faktem, i ę w przypadku znacznej ilo ci wygłaszanych aktów illokucyjnych, ludzie pragn ę za ich po rednictwem wywoła ę pewne skutki perlokucyjne. Je li tak jest, to prost tego konsekwencj ę powinien by ę fakt, i ę b ę d si ę oni starali zawsze u ywa ę takich wypowiedzi, które gwarantowałyby osi ęgniecie zało onego celu z jak najwi kszym prawdopodobie stwem. Na powy szej hipotezie opiera si ę wła nie zasada skuteczno ci. Mo na j ę sformułowa ę tak: *Wygłaszaj ę wypowied ę, której celem jest skłonicie adresata do okre lonego zachowania, ludzie staraj ę si ę u ywa ę takich rodków, które gwarantuj ę najbardziej prawdopodobne osi ęgni cie zało onego celu.*

Wydaje si ę, e zasada skuteczno ci mo ę e przekonuj ę co wyja ni ę, dlaczego ludzie cz sto u ywaj ę np. *pyta* lub *stwierdze*, aby osi ęgn ę cel, do którego mogliby doj ę wprost wykorzystuj ę c *pro by* lub *polecenia*, za pomo c których jasno wyraziliby swoje yczenie.

Zwykle ludzie nie lubi ę działa ę „pod dyktando”. Lepiej jest wi ę c nakłania ę ich do odpowiedniego post powania tak, aby wiedzieli, e ostateczna decyzja nale y do nich. St ę d łatwo wysnu ę wniosek, e gdy chcemy wywoła ę skutek wła ciwy dla *pro by* lub *polecenia*, to, zgodnie z zasad ę skuteczno ci, lepiej posłu y si ę aktem illokucyjnym z kategorii *stwierdze*.

Zapewne z nieco innej przyczyny, cho ę tak e zwi ęzanej z wła ciwo ciami natury ludzkiej, cz sto zamiast *polecie* u ywamy *pyta*. Takie post powanie mo ę e by ę zwi ęzane z faktem, e ludzie w wi kszym wypadku o wiele ch ętniej spełniaj ę pro by tych osób, które sprawiaj ę wra enie uprzejmych i dobrze wychowanych. Zasady dobrego wychowania nakazuj ę, aby przed poproszeniem kogo o przysług ę, najpierw zapyta ę, czy jest on w stanie t

przysług spełni . Poprzedzaj c sw *pro b tytoniem*: *Czy mógłby ...?*, nadawca tej wypowiedzi zwi ksza wi c szanse na jej spełnienie. Post puje zatem zgodnie z zasad skuteczno ci. Dlaczego jednak zwykle po pytaniu: *Czy mógłby poda mi sól?* nie nast puje odpowied drugiej osoby, a nast pnie wygłoszenie przez pierwsz wła ciwej *pro by?* Wynika to zapewne z omówionego w poprzednim paragrafie mechanizmu działania zasady ekonomii. Najcz ciej nie ma potrzeby kontynuowania dialogu, bowiem osoba zapytana słowami: *Czy mógłby poda mi sól?*, od razu w takim przypadku podaje osobie pytaj cej solniczk <sup>4</sup>.

Wypowiadaj c pytanie typu: *Czy mógłby ...?*, ludzie post puj zarówno zgodnie z zasad skuteczno ci, jak i zasad ekonomii (Zob.: Tokarz 1994, s. 47). Zasady te mog si wzajemnie przenika i uzupełnia .

Przedstawione wy ej powody, dla których u ycie *pyta* lub *stwierdze* bywa na ogół bardziej skuteczne od wyra ania swego pragnienia za pomoc *polecenia* lub *pro by*, zwi zane jest z wła ciwo ciami natury ludzkiej, badanymi raczej przez psychologów, ni logików b d j zykoznawców. By mo e nie wszyscy si z tymi powodami zgodz . O tym jednak, e skłoni kogo do pewnego zachowania bez wyra ania swojego zamiaru wprost, jest o wiele łatwiej ni czyni c to w sposób bezpo redni, ka dy mo e przekona si osobi cie.

Innym potwierdzeniem działania zasady skuteczno ci w sposób przedstawiony wy ej, mo e by fakt, e gdy sukces w osi gni ciu zało onego celu nadawca wypowiedzi ma zagwarantowany przez inne rodki (np. przez posiadanie władzy), nie ucieka si on przewa nie do korzystania z narz dzi pozwalaj cych, poprzez zwi kszenie ilo ci przekazywanych informacji (np. o swej kulturze czy dobrym wychowaniu), lub przez ukrycie przed słuchaczem swego faktycznego zamiaru, by powi kszy jeszcze bardziej swoje szanse na osi gni cie sukcesu. Gdy dowódca dru yny w wojsku chce, aby jego podkomendny znalazł si na ziemi w pozycji le cej, to nie u ywa w tym celu nieekonomicznego zwrotu: *Czy mo esz pa na ziemi ?*, tylko po prostu wydaje *polecenie*: *Padnij!* Inaczej sprawa wygl da, gdy nadawca wypowiedzi nie posiada adnej przewagi nad odbiorc . W takim wypadku skuteczno wypowiedzi musi on próbowa zapewni sobie poprzez odpowiedni jej konstrukcj . Je li szeregowiec chciałby, aby kapral zmienił miejsce na inne ni to, w którym si w danej chwili znajduje, to o wiele wi ksze szanse na powodzenie b dzie miał, je li u yje *pytania*: *Czy mógłby si pan łaskawie przesun ?*, ni wydad c polecenie: *Przesu si !*

<sup>4</sup> Takie zachowanie osoby, do której zwrócił si nadawca wypowiedzi, wiadczy o tym, e, niezale nie od teoretycznie rozwa anych tego przyczyn, posłu enie si *pytaniem* w celu wywołania określonego zachowania jest po prostu skuteczne w praktyce.

Zachowania takie mog stanowi potwierdzenie funkcjonowania w komunikacji mi dzyludzkiej zarówno zasady ekonomii, jak i zasady skuteczno ci.

### **Bibliografia:**

- J. L. Austin: *How To Do Things With Words?* Oxford 1962; wyd. polskie: *Jak dziaa słowami*. W: Tego : *Mówienie i poznawanie*. Warszawa 1993.
- A. Awdiejew: *Pragmatyczne podstawy interpretacji wypowiedze* . Kraków 1987.
- R. Bertolet: *Are there indirect speech acts?* W: S. L. Tsohatzidis (ed. ): *Foundations of speech act theory. Philosophical and linguistic perspectives*. London and New York 1994.
- H. P. Grice: *Logic and Conversation*. W: P. Cole, J. L. Morgan (eds. ): *Syntax and semantics*, vol. 3, *Speech Acts*. New York 11975; wyd. pol.: H. P. Grice: *Logika a konwersacja*. W B. Stanosz (red. ): *J zyk w wietle nauki*. Warszawa 1980.
- D. Holdcroft: *Indirect speech acts and propositional content*. W: S. L. Tsohatzidis (ed. ): *Foundations of speech act theory*, op. cit., 1994.
- S. C. Levison: *Pragmatics*. London 1983.
- J. R. Searle: *Speech acts*. Cambridge 1969; wyd. pol.: Tego : *Czynno ci mowy*. Warszawa 1987.
- J. R. Searle: *Indirect speech acts*. W: P. Cole, J. L. Morgan (eds. ): *Sentax and...*, op. cit, 1975.
- M. Tokarz: *Zasada ekonomii w komunikacji j zykowej*. „Filozofia Nauki”, nr 3-4/1994, s. 37-56.
- D. Vanderveken: *Non-literal speech acts and conversational maxims*. W: E. Lepore, R. Van Gulick (eds. ): *John Searle and his Critics*. Oxford 1991.