

**Jan SIKORA**  
Uniwersytet Gdański

## **Gramatyka żądania. Uwagi na temat struktury wyrażen zawierających żądania**

### **Abstract:**

#### **The grammar of demand. Notes on the structure of expressions containing demands**

The theme of the article is a description of possibilities of articulating a directive speech act. The author makes the form of expressing a DEMAND conditional on non-linguistic relationships between participants of a communication act. Based on the degree of interlocutors' interdependence the form of a DEMAND may be the one of superiority, subordination or symmetry. The article describes various forms of verbalizing DEMANDS depending on relationships between a speaker and a listener as well as the ability of interpreting the directive speech act by the speaker and the listener.

### **Wstęp**

W komunikacji językowej występują wyrażenia, które mają skłonić adresata do danego działania, określane w teorii aktów mowy mianem aktów dyrektywnych.

W literaturze przedmiotu stosowano rozmaite kryteria dla wyodrębnienia podtypów ŻĄDANIA. Inspirację do niniejszych rozważań stanowi dysertacja G. Hindelanga pt. „Auffordern” [„Żądania”] z 1978 r., w której autor sklasyfikował dyrektywne akty mowy w oparciu o kryteria motywacji uczestników aktu komunikacyjnego oraz pozajęzykowe aspekty, takie jak status, wzajemna hierarchia mówiących, jak również w oparciu o pokrewne kryteria, jak uprzejmość, sympatia, zaufanie, różnice wiekowe. Klasyfikacja Hindelanga obejmuje podział na akty dyrektywne wiążące i niewiążące, w zależności od tego, czy adresat czuje się zobowiązany spełnić wyrażoną w akcie dyrektywnym czynność, czy też nie czuje się do tego zobowiązany. W grupie aktów wiążących wyróżnia akty legalne oraz nielegalne, w zależności od tego, czy mówca występuje w prawnie usankcjonowanym stosunku wobec adresata, jak np. w relacji urzędnik/ petent, wzgl. policjant/ obywatel lub pracodawca/ pracobiorca, czy też mówca działa nielegalnie, np. porywacz/ napastnik wobec swojej ofiary (zob. G. Hindelang 1978:124 i nast.).

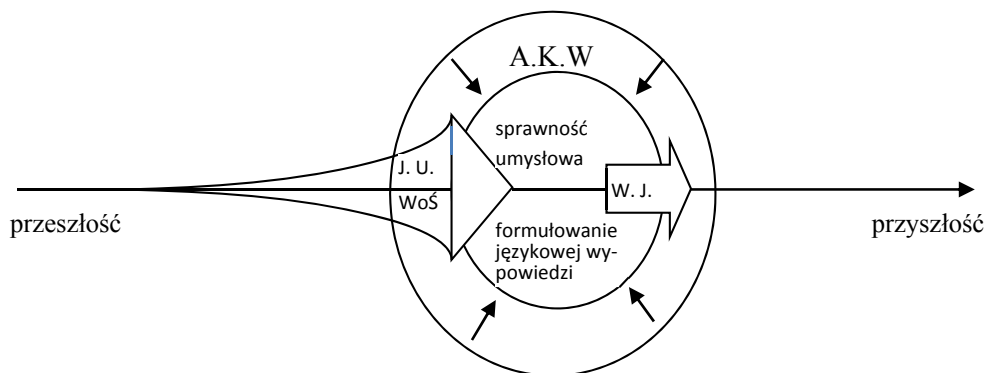
Ze względu na formę można mówić o aktach bezpośrednich (NAKAZ) lub pośrednich (SUGESTIA), zaś ze względu na oczekiwane efekty wyłania się kolejny podział na dyrektywne akty zorientowane na mówiącego bądź partnera/ adresata wypowiedzi. Do pierw-

szej grupy można zaliczyć ZLECENIE, którego wykonanie przez słuchacza przynosi korzyści mówiącemu, zaś do drugiej grupy PORADĘ, której wykonanie niesie korzyści słuchaczowi, np. wizyta u lekarza, w banku itp.

W doborze środków słownych szczególną rolę odgrywają takie czynniki jak:

- nabyta przez mówiącego ogólna wiedza o świecie,
- stopień rozwinięcia kompetencji językowych,
- stopień zdolności przetwarzania pojęć myślowych,
- wzajemne relacje między uczestnikami aktu komunikacji,
- ramy czasowo-przestrzenne realizacji aktu mownego (kontekst sytuacyjny).

Model wypowiedzi językowej, jaki zaprezentowałem w artykule „Zum Forschungsstand der polnischen Textlinguistik” [Uwagi nt. stanu polskiej tekstologii] opublikowanym w 6. tomie „Lingwistyki Stosowanej” w 2012 r., obejmuje wyżej wymienione czynniki mające pośredni oraz bezpośredni wpływ na formę wypowiedzi. Niebagatelną rolę odgrywa tutaj aktualny kontekst wypowiedzi, a więc uwarunkowania przestrzenno-czasowe, w których generowana jest wypowiedź językowa.



Ryswpgm1. Model wypowiedzi językowej

(A.K.W. = aktualny kontekst wypowiedzi; J.U. = językowe umiejętności;  
WoŚ. = wiedza o świecie; W.J. = wypowiedź językowa; Strzałki = bodźce zmysłowe)

## 1. Relacje uczestników komunikacji

Hindelang wspomina o możliwych relacjach między mówiącymi, nie wskazując na przejrzystą strukturę tych relacji. Można sprowadzić je do następujących trzech możliwości.

- $M_1 \Rightarrow S_2$ , (relacja zwierzchności)
- $M_1 \Rightarrow S_2$  (relacja podległości)
- $M_1 \Rightarrow S_2$  (relacja symetrii)

W zestawieniu skrót M oznacza mówiącego, S słuchacza, zaś tłusty druk wskazuje na osobę stojącą w hierarchii nad rozmówcą i na wynikający z tej relacji rozmaity status społeczno-zawodowy uczestników aktu komunikacji. W ocenie typu aktu illokucji rodzaj stosunku mówiących wobec siebie odgrywa decydującą rolę. Wynika to z antropocentrycznej teorii języka, stanowiącej podstawę niniejszych rozważań, która postrzega akt mowny jako indywidualne wydarzenie między konkretnymi mówcami w konkretnej

sytuacji. Komunikatywna funkcja wyrażen językowych nie nosi konwencjonalnego, z góry ustalonego charakteru, lecz raczej wynika ze współgrania konkretnych uczestników komunikacji oraz sytuacji, które w pragmatycznej analizie wypowiedzi muszą być brane pod uwagę.

Analiza społecznej pozycji uczestników komunikacji i okoliczności towarzyszących wypowiedzeniu aktu mownego determinuje, moim zdaniem, decyzje mówcy i słuchacza co do wyboru językowych, jak i pozajęzykowych działań oraz odpowiednich do sytuacji środków językowych. Niemalą rolę odgrywa tutaj stopień determinacji mówcy związanej z nakłonieniem słuchacza do podjęcia aktywności określonej w danej wypowiedzi o charakterze dyrektywu, jak również stopień zależności między uczestnikami aktu komunikacji. W organizacjach o silnie wykształconej hierarchii dominują bezpośrednie akty mowne, zmuszające adresatów do wykonania określonych w dyrektywie czynności. W relacjach symetrycznych dominują pośrednie akty mowne nakłaniające adresata do podjęcia określonej czynności.

## 2. Charakterystyka wybranych aktów mownych

Klasyfikacja aktów mownych występująca w literaturze przedmiotu nie jest jednorodna i bazuje na różnych kryteriach (zob. D. Wunderlich 1976: 77, E. Weigand 2003: 98 i nast., P. v. Polenz 1988: 207, U. Engel<sup>3</sup>1994: 229, K. Wagner 2001: 107, E. Tomiczek 1999: 41 i inni). Jak na wstępie zasygnalizowałem, w niniejszych rozważaniach opieram się na taksonomii G. Hindelanga i opisuję środki językowe zawarte w wiążących żądaniach typu POLECENIE (Weisung) oraz ZLECENIE (Auftrag), jak również niewiązących dyrektywach typu RADA (Ratschlag) i PROŚBA (Bitte).

**(a)** POLECENIE należy według Hindelanga do dyrektywów wiążących, występujących w relacjach zawodowych w organizacjach o ukształtowanej hierarchii między przełożonymi a podwładnymi. Realizowane jest przeważnie w relacji zwierzchności mówiącego względem słuchacza, przy czym spełnienie określonej w dyrektywie czynności przez słuchacza ma charakter obligatoryjny.

Przykłady:

- (1) Proszę skopiować ten list trzy razy!
- (2) Skopiować trzy razy!
- (3) Ten list trzy razy!
- (4) Muszę/ chciałbym Panią prosić o skopiowanie tego listu trzy razy.
- (5) Czy mogę Panią prosić o skopiowanie tego listu trzy razy?

Wybór środków językowych/ typ zdania (rozkazujące/ oznajmujące/ pytające) wynika z interpersonalnych relacji w firmie. Wyrażenia (1)-(3) wskazują na emocjonalne napięcie między przełożonym a podwładnym (sekretarką), przez co można je zinterpretować jako POLECENIE/ NAKAZ, w którym nie ma miejsca na uprzejme formy zwracania się. Wyrażenia (4) i (5) stoją w opozycji do uprzednio wymienionych i jako zdania oznajmujące lub pytające zbliżone są do PROŚBY, chociaż przez odbiorcę są nadal interpretowane jako POLECENIE.

O ile POLECENIE w relacji  $M_1 \Rightarrow S_2$  jest społecznie przyjętą formą komunikacji między przełożonym a podwładnym, wydaje się interesującym zbadanie, czy możliwe jest

wyrażenie POLECENIA w relacji odwrotnej, tj. w relacji podległości mówiącego podwładnego wobec przełożonego słuchacza ( $M_1 \Rightarrow S_2$ ). Można wyobrazić sobie taką sytuację, w której sekretarka wydaje szefowi (niewiążące) POLECENIE w formie zdania rozkazującego:

(6) Proszę podpisać ten list jeszcze dzisiaj, aby kontrahent otrzymał go na czas!  
albo w formie zdania oznajmującego:

(7) Pan ma klucz!

którym przełożony czuje się zobowiązany do podpisania listu, bądź szukania klucza do szafy pancernej, w której przechowywane są tajne dokumenty. Można również wyobrazić sobie zdanie pytające:

(8) Podpisze Pan listę płac? Księgowość czeka na nią.

lub też w formie zdania warunkowego:

(9) Jeśli podpisze pan teraz listę płac, księgowość zrealizuje przelewy jeszcze dzisiaj.

Powyższymi dyrektywami zwierzchnik czuje się zobligowany do zrealizowania zasygnalizowanych działań. Zdania (6)-(9) możliwe są jednak tylko w konkretnych relacjach i sytuacjach, w których zwierzchnicy akceptują POLECENIA wydawane przez podwładnych, POLECENIA, których wykonanie leży w interesie rozwoju firmy.

W wymienionej relacji występują ograniczenia co do formy dyrektywu; nie do zaakceptowania przez przełożonych są dyrektywy podwładnych w stylu:

(10) Podpisać listę!

(11) Żądam klucza!

Takie wyrażenia są podstawą do ich interpretacji jako OBRAZA/ PROWOKACJA, wynikającej z pomijania hierarchii stanowisk w firmie, bądź też mogą być interpretowane jako WYMUSZENIE reprezentanta strajkujących, stanowiące przykład nielegalnego działania mownego.

W relacji symetrycznej  $M_1 \Rightarrow S_2$  POLECENIA nie występują z racji tego, że są one typowe dla relacji niesymetrycznych, gdzie wykonanie czynności zaznaczonej w POLECENIU leży w interesie przełożonego, zaś jego zignorowanie może przynieść negatywne konsekwencje dla słuchacza.

W procesie interpretacji aktu dyrektywnego możliwe są dwie sytuacje:

a. interpretacja dyrektywu przez mówiącego jest zgodna z interpretacją przez słuchacza;

b. interpretacje dyrektywu przez mówiącego i słuchacza nie są zgodne.

Druga z wymienionych sytuacji może mieć miejsce w relacji zwierzchności mówiącego wobec słuchacza, kiedy opisana dyrektywem czynność wykracza poza obowiązki słuchacza, który może zinterpretować wypowiedź dyrektywną np. jako WYMUSZENIE lub też w relacji podległości mówiącego wobec słuchacza, który może dany dyrektyw zinterpretować jako PROWOKACJE.

Proces interpretacji wypowiedzi dyrektywnych może obejmować również trzy elementy: tj. mówiącego, słuchacza oraz obserwatora. Możliwości wynikające z wzajemnych relacji prezentuje poniższy schemat.



Możliwe są ZLECENIA formułowane w relacjach zwierzchności mówiącego wobec słuchacza, mają one charakter niewiązący, jednak ocena takiego ZLECENIA przez słuchacza zależy od relacji, jakie łączą uczestników aktu komunikacji.

Przyjmują one następujące formy:

- (18) Zajrzy Pan może jutro do mojego komputera? (zd. pytające)
- (19) Proszę zajrzeć jutro do mojego komputera! (zd. rozkazujące)
- (20) Mógłby Pan zajrzeć jutro do mojego komputera. (zd. oznajmujące z czasownikiem modalnym)
- (21) Czy może Pan zajrzeć jutro do mojego komputera? (zd. pytające z czasownikiem modalnym)

ZLECENIA w relacji podległości mówiącego do słuchacza należą do rzadkości, dlatego są w niniejszym artykule pominięte.

(c) Akt PORADY realizowany jest przede wszystkim w relacji symetrii, jako akt niewiązący, którego wykonanie przynosi korzyści słuchaczowi. Może on przyjąć następujące formy:

- (22) Radzę Ci nie kupować tego samochodu. (akt bezpośredni)
- (23) Nie kupuj tego samochodu! (akt bezpośredni)
- (24) Ten samochód nie jest wart tylu pieniędzy. (akt pośredni)
- (25) Szkoda pieniędzy na ten samochód. (akt pośredni)

W zdaniu (22) interpretacja wypowiedzi jako PORADA wynika z użycia czasownika dyrektywnego RADZIĆ. Wypowiedź (23) w formie zdania w trybie rozkazującym może sugerować POLECENIE, jednak uwzględnienie relacji symetrii między rozmówcami wskazuje na niewiązącą PORADĘ ze wskazaniem na korzyść słuchacza z wykonania sygnalizowanej w wypowiedzi czynności. Zdania (24-25) stanowią zatem przykład pośrednich aktów PORADY ze wskazaniem na negatywne aspekty wykonania zamierzonej przez słuchacza czynności.

W relacji zwierzchności  $M_1 \Rightarrow S_2$  również możliwe są akty porady, jednak są one różnie interpretowane przez (S)łuchacza w zależności od stopnia jego zależności od (M)ówiącego i konsekwencji ignorowania PORADY/ SUGESTII przełożonego. Porównajmy następujące przykłady:

- (26) Na Pana miejscu ukończyłbym projekt jeszcze w tym miesiącu.
- (27) Na Pana miejscu pojechałbym natychmiast do domu.

Jeśli połączymy wypowiedź (26) z relacją profesora i studenta, to jest ona przez studenta interpretowana bardziej jako APEL, wzgl. POLECENIE, a więc akty wynikające ze specyficznej struktury zależności studenta od profesora, która skłania studenta do interpretowania porad profesora jako rodzaj zobowiązania studenta do wykonania przez niego sugerowanej w poradzie profesora czynności w określony przez niego sposób.

Wypowiedź (27) podobnie jak poprzednia da się zakwalifikować jako PORADA, jedynie w sytuacji, kiedy przełożony widzi zasadność wykonania przez słuchacza sugerowanej czynności w jego interesie (choroba, nagły wypadek etc.)

(d) Dyrektywny akt PROŚBY przyjmuje następujące formy:

- (28) Pożycz mi książkę, proszę!
- (29) Czy możesz mi pożyczyć książkę?
- (30) Mógłbyś mi pożyczyć książkę.

Powyższe wypowiedzi przyjmują formę zdania rozkazującego, pytającego lub

oznajmującego najczęściej w relacji  $M_1 \Rightarrow S_2$ . PROŚBY są zorientowane na mówiącego, tzn. korzyść z wykonania przez słuchacza czynności leży po stronie mówiącego. W wymienionej relacji mają one charakter niezobowiązujący.

Inaczej wygląda to w relacji zwierzchności  $M_1 \Rightarrow S_2$ , gdzie PROŚBA wypowiedziana przez przełożonego interpretowana jest jako POLECENIE. Za przykład mogą służyć wypowiedzi (18-21) jako niezobowiązujące PROŚBY przełożonego względem podwładnego.

W określonych okolicznościach możliwe są PROŚBY w relacji podwładnego do przełożonego  $M_1 \Rightarrow S_2$ , postrzegane przez słuchacza-zwierzchnika jako rodzaj wzajemnego świadczenia za wcześniejsze czynności wykonane przez podwładnego na rzecz przełożonego. Prośby w tej relacji przyjmują następującą formę:

- (31) Czy mógłbym w przyszłym tygodniu wziąć urlop? (zd. pytające)
- (32) Potrzebowałbym Pańskiej zgody na realizację projektu. (zd. oznajmujące)
- (33) Proszę pomyśleć o moim awansie! (zd. rozkazujące)

Wybór formy ma indywidualny charakter i zależy od oceny aktualnej sytuacji (dobry nastrój przełożonego) oraz relacji między rozmówcami w celu osiągnięcia przez podwładnego pożądanego efektu.

### 3. Podsumowanie

Dyrektywne akty mowne inicjujące inne akty językowe lub niejęzykowe nie dają się w oderwaniu od kontekstu jednoznacznie interpretować. Ten sam akt mowny może być różnie odebrany w zależności od tego, kto, komu, co, jak i w jakich okolicznościach przekazuje. Na gruncie antropocentrycznej teorii języka konieczne jest uwzględnienie w ocenie illokutywnej siły konkretnej wypowiedzi towarzyszących jej okoliczności. W niniejszym artykule wskazałem na możliwe relacje między rozmówcami oraz bezpośrednio jak i pośrednio czynniki decydujące o wyborze środków językowych dla wyartykułowania danego aktu dyrektywnego w celu osiągnięcia oczekiwanych rezultatów. Uwzględnienie pozajęzykowych czynników konkretnej wypowiedzi wydaje się zatem niezbędne dla prawidłowej interpretacji aktu mownego przez mówcę, słuchacza i obserwatora.

### Bibliografia

- Engel, U. (1994), *Syntax der deutschen Gegenwartssprache*. Berlin.
- Harras, G. (2004), *Handbuch deutscher Kommunikationsverben*. Berlin/ New York.
- Hindelang, G. (1978), *Auffordern. Die Untertypen des Aufforderns und ihre sprachlichen Realisierungsformen*. Göttingen.
- Polenz, P. (1988), *Deutsche Satzsemantik*. Berlin/ New York.
- Sikora, J. (2012), *Zum Forschungsstand der polnischen Textlinguistik*. (w:) *Linguistyka Stosowana* nr 6: 2012, 141-153.
- Stickel, G. (red.) (1984), *Pragmatik in der Grammatik*. Düsseldorf.
- Tomiczek, E. (1999), *Die Elemente des Textes: Sprechakte*. (w:) U. Engel i in., *Deutsch-polnische kontrastive Grammatik*. Heidelberg, 40-59.
- Wagner, K. (2001), *Pragmatik der deutschen Sprache*. Frankfurt am Main.
- Weigand, E. (2003), *Sprache als Dialog*. Tübingen.
- Wunderlich, D. (1976), *Studien zur Sprechakttheorie*. Frankfurt am Main.