

Komunikacja a Teoria Modeli Relacyjnych

Jerzy Świątek

Uniwersytet Jagielloński w Krakowie
jerzy.swiatek@uj.edu.pl

Streszczenie

Artykuł podejmuje kwestię roli modeli poznawczych czy też ram doświadczeniowych w komunikacji, a szczególnie w dyskursie perswazyjnym. Jedną z takich ram są modele relacyjne opisujące uniwersalne mechanizmy podejmowania decyzji społecznych. Ponieważ modele relacyjne odnoszą się do ostatecznych kryteriów podejmowania wszelkich decyzji, są one albo implicytnie przyjmowane przez uczestników aktów komunikacyjnych albo też są negocjowane. Jeżeli zaś nie są one negocjowane, a uczestnicy aktu komunikacyjnego prowadzą dyskurs w ramach różnych modeli relacyjnych to perswazja zasadniczo nie jest możliwa.

Słowa kluczowe: perswazja, teoria modeli relacyjnych, komunikacja, ramy doświadczeniowe

Abstract

Communication and the Relational Models Theory

The article focuses on experiential frames of reference and cognitive models that serve as a basis for communication. In particular, the author points out that the so called relational models are an indispensable frame of reference in persuasive discourse. For persuasive discourse to be successful the participants must either implicitly assume a shared model or negotiate it. The negotiation, usually in the form of metacommunication, is a necessary prerequisite for positive or expected outcomes. Otherwise, if participants fail to negotiate a model, they actually talk at cross-purposes, sometimes even without realizing it.

Keywords: persuasion, relational models theory, communication, experiential frames

1. Wstęp

Jak wiadomo, zarówno zewnętrzna rzeczywistość jak i doświadczenie wewnętrzne nie są obiektywnie dane, lecz są konstruktem wytworzonym – oczywiście nie zawsze samodzielnie i nie zawsze w sposób, za który całkowitą odpowiedzialność przejmuje podmiot poznający –

przez tenże podmiot, pozostający cały czas w nieprzerwanej interakcji zarówno ze światem zewnętrznym jak i zmagającym się z własnymi, jakże rozbudowanymi procesami kognitywnymi i afektywnymi. Mam tu na myśli nieprzerwany ciąg procesów „on-line”, w których świadomość jest uwikłana w tym samym stopniu jako podmiot co i przedmiot tych procesów.

Komunikowanie się z innymi ludźmi jest jednym z takich procesów, co oczywiście oznacza, że zrozumienie dynamiki procesów komunikacyjnych wymaga uwzględnienia całej złożoności takich procesów. Jednym z zasadniczych i niezbędnych elementów każdej formy komunikacji jest ciągłe odnoszenie się – i to zarówno z perspektywy uczestnika aktu komunikacyjnego jak i z perspektywy badacza starającego się uchwycić złożoność tego procesu – do różnego rodzaju modeli rzeczywistości pozwalających osadzić przekazywany i interpretowany tekst w określonym kontekście. Mówiąc o tym aspekcie komunikacji mówimy o tym, co jest powszechnie znane jako „społeczny wymiar języka” czy „społeczny wymiar komunikacji”. Tylko poprzez odniesienia do społecznie usankcjonowanych ram poznawczych komunikacja jest możliwa.

Takie rozumienie języka jest mocno zakorzenione zarówno w filozofii języka, jak i w teorii komunikacji w ogóle oraz pragmatyce językowej. Odwołajmy się tutaj do trzech dość oczywistych przykładów. Gadamer ([1960] 2004) uważa, że wykorzystując właściwe gatunkowo możliwości komunikacyjne człowiek nie tylko opisuje świat ale także wartościuje, przekształca i tworzy rzeczywistość społeczną:

Ludzki język musimy jednak uważać za szczególny i niepowtarzalny proces życiowy, bo w językowym porozumieniu jest otwierany „świat” (...). W ten sposób świat jest wspólnotą, przez nikogo nienaruszoną i przez wszystkich uznaną podstawą, która wiąże ze sobą wszystkich rozmawiających. Wszelkie formy ludzkiej życiowej wspólnoty są formami wspólnoty językowej (...). Ten bowiem jest zgodnie ze swą istotą językiem rozmowy. Urzeczywistnia się dopiero w procesie porozumienia. Dlatego nie jest tylko środkiem porozumienia. (Gadamer [1960] 2004: 600)

Z kolei np. Basil Bernstein (1990), socjolingwista i twórca teorii kodów rozwiniętych i ograniczonych, mocno podkreśla, że nawet kody ograniczone opierają się na wysoce skomplikowanych modelach rzeczywistości pozajęzykowej. Jeśli chodzi o podejście czysto pragmatyczne, to nie ma chyba potrzeby podkreślać roli kontekstu i wiedzy kontekstowej w procesie interpretacji znaczeń. Reasumując, można powiedzieć za Ollivierem: „ani czynność,

jaką opisuje pragmatyka, ani władza, jaką interesuje się socjolingwistyka, ani interpretacja i sens badane przez semiotykę, nie są zjawiskami indywidualnymi” (Ollivier [2007] 2010: 127).

W niniejszym tekście chciałbym zwrócić uwagę na możliwość (czy raczej konieczność) uwzględnienia tzw. Teorii Modeli Relacyjnych (Fiske i Haslam 2005) w analizie potencjału perswazyjnego tekstów oraz procesów interpretacyjnych, w których występuje element perswazyjny. Chciałbym zwrócić uwagę na ten społecznie usankcjonowany wymiar tworzenia i interpretacji przekazów perswazyjnych, który nie doczekał się jeszcze szerszego opracowania, a który ma niewątpliwe znaczenie w konstruowaniu adekwatnych ram interpretacyjnych czy perspektywy poznawczej świadomie czy nieświadomie aktywowanych w procesach perswazji językowej (czy też szerzej – symbolicznej).

Oczywiście nie jest to w żadnym przypadku podejście nowe. Wpisuje się ono jednakże w badania nad „społecznym wymiarem komunikacji”, dodając niejako kolejny możliwy system odniesień opisujący kontekst komunikacyjny i jego rolę w analizie dyskursu. Tym samym jest to w pewnym sensie kolejna próba konstruowania kontekstu w duchu podobnych badań, które można odnaleźć w interakcjonizmie symbolicznym, etnografii mówienia, krytycznej analizie dyskursu czy w analizie konwersacyjnej. Każdy z tych nurtów cechuje zarówno ograniczenie obszaru badań (np. badania w obszarze krytycznej analizy dyskursu koncentrują się na tekstach pisanych, a etnografia mówienia czy analiza konwersacyjna na typowych wypowiedziach mówionych) jak i zorientowanie na wybrane zjawiska „społecznego wymiaru komunikacji” (na przykład, w obszarze krytycznej analizy dyskursu jest to związek dyskursu z władzą i ideologią, a w obszarze etnografii mówienia próba szczegółowego skatalogowania elementów kontekstu).

Z badań tych jasno wynika, że dyskurs należy badać nie tylko, a może nie przede wszystkim, w aspekcie językowym, ale w kontekstach społecznych i instytucjonalnych (Duszak i Fairclough 2008) oraz że kontekst jest zjawiskiem zarówno dynamicznym jak i emergentnym. Mając to na uwadze, omawiane w końcowej części przykłady negocjacji modelu relacyjnego należy rozumieć jedynie jako przykłady (koniecznej, jeżeli przyjmujemy zasadność teorii) negocjacji wspólnej ramy odniesień w kontekście perswazji społecznej, w takim sensie w jakim jest ona przedstawiona poniżej. Zgodnie z Teorią Modeli Relacyjnych w perswazji społecznej, czyli w takim typie perswazji, w którym decyzje podejmowane przez podmiot podejmujący te decyzje dotyczą w takim samym stopniu samego podmiotu jak i innych członków określonej grupy społecznej, pojawia się nowy, postulowany przez autorów teorii wymiar negocjacji znaczenia polegający na wspólnym przyjęciu lub wynegocjowaniu jednego z modeli.

Zasadniczo jest to kwestia zakresu, a może nawet natury, intersubiektywności. Każdy akt perswazyjny opiera się na wspólnie podzielanym (choć niekoniecznie uświadomianym) oraz

akceptowanym (choć niekoniecznie racjonalnym) mechanizmie decyzyjnym. W ramach takich mechanizmów można tworzyć różnego rodzaju ciągi argumentacyjne, które zawsze będą jednak wychodzić z jakiegoś aksjomatycznego założenia. TMR zakłada, że takim ostatecznym kryterium w ramach społecznego dyskursu są modele relacyjne. Podobnie jest np. w przypadku teoria grzeczności językowej (Brown i Levinson 1987), która zakłada, że takim ostatecznym kryterium są określone potrzeby każdego człowieka (twarz pozytywna i negatywna), a w modelach wypracowanych w ramach socjologii np. określony typ relacji między uczestnikami dyskursu (French i Raven: 1959) czy też wspólne poczucie zewnętrznej rzeczywistości (Garfinkel [1967] 2007).

Oczywiście istnieje wiele modeli opisujących dyskurs perswazyjny, które dopracowały się bardzo szczegółowych opracowań. Dla przykładu, zarówno erystyczne metody Schopenhauera (2009) jak i model argumentacji Toulmina ([1958] 2003) implikują rozumienie perswazji jako umiejętności opartej na logicznej racjonalności. Schopenhauer pokazuje na czym polega pogwałcenie tego założenia, a Toulmin złożoność logicznych związków w budowanych ciągach argumentacyjnych. Z kolei KAD poszukuje związków pomiędzy dyskursem a władzą i ideologią i poprzez dekonstrukcję konkretnych tekstów pokazuje jak dyskurs staje się „sposobem nadawania znaczenia pewnemu konkretnemu obszarowi życia społecznego” (Wodak 2008: 189). Teoria Modeli Relacyjnych postuluje określoną aksjomatyczną podstawę podejmowania decyzji społecznych, która znajduje swoje odbicie w dyskursie perswazyjnym.

2. Społeczny wymiar dyskursu perswazyjnego

Mówiąc o społecznym wymiarze dyskursu perswazyjnego można by w zasadzie zacząć od stwierdzenia Edwarda Halla ([1959] 1987), dla którego „kultura jest komunikacją a komunikacja kulturą” (184). Jest to o tyle adekwatne podejście, że w ogóle neguje dychotomię komunikacja/ kulturowy kontekst komunikacji, traktując komunikację jako totalny akt zanurzony w kulturze, w którym nie tyle ogniskują się wszelkie możliwe uwarunkowania kulturowe, ale który sam w sobie jest wyrażeniem i nośnikiem kultury. Z tej perspektywy żaden akt komunikacji językowej nie jest w jakimkolwiek stopniu autonomiczny w stosunku do jakiegoś wyobrazonego kontekstu kulturowego, a jest raczej sam w sobie aktem tworzącym i sankcjonującym ów kontekst.

Taka perspektywa odzwierciedla zasadniczo jedno z dwóch możliwych stanowisk dotyczących relacji znaczenia językowego i wiedzy o świecie. Jest to perspektywa, w której język jest jedną ze struktur całościowego systemu poznawczego i jest tak mocno powiązany z

tymi strukturami (percepcja, pamięć, kategoryzacja, modele rzeczywistości), że nie da się języka od nich oddzielić. Znaczenie wyrażen językowych w tym ujęciu jest nierozdzielnie połączone z procesami kognitywnymi i w efekcie ma ono charakter wiedzy encyklopedycznej, która nigdy nie jest ostatecznie „domknięta” i nie ma charakteru skończonego.

Stanowisko przeciwstawne zakłada pewną autonomię języka. Podkreśla się tutaj fakt, że pomimo tych różnorodnych związków struktury języka ze strukturami kognitywnymi, znaczenie języka jest również pochodną systemu językowego i autonomicznych wyborów w obszarze języka.

Oczywiście obie te perspektywy odnoszą się do społecznego wymiaru języka, jednak kładą nacisk na inny aspekt rozumienia tego wymiaru. Perspektywa autonomiczna kładzie nacisk na społeczny wymiar struktur językowych, które powstają oczywiście w ramach procesów kognitywnych jednostki, są one jednak odzwierciedleniem ponadjednostkowego systemu, jaki jednostka internalizuje w procesach akulturacji czy akwizycji języka. Buczkowska w ten sposób odnosi się do tego zagadnienia:

Język sensie uniwersalnym jest przede wszystkim społecznie ustaloną strukturą reprezentacji świata. Reprezentatywny charakter, choć nie oddaje pełnej natury języka, leży u podstaw jego funkcji poznawczych i komunikacyjnych. Wytworzona struktura determinuje własności reprezentacyjne języka, czyli określa, co jest reprezentowane, w jakim aspekcie, za pomocą jakich znaków itd. Reprezentowane mogą być np. przedmioty jednostkowe, typy przedmiotów (pojęcia), własności przedmiotów, relacje, typy relacji, czynności, stany, itd. (Buczkowska 2008: 14)

Stanowisko kognitywne upatruje źródeł społecznego wymiaru języka nie tyle w języku ile w tym, co stanowi podstawę systemu językowego. Język jako system możliwych reprezentacji i konceptualizacji kognitywnych ma wymiar społeczny dlatego, że „jest kulturą”, mówiąc za Hallem, dlatego że jako nieautonomiczny system reprezentacji znaczeń odzwierciedla charakterystyczne dla gatunku czy kultury procesy kognitywne. Typowy dla stanowiska kognitywnego pogląd przedstawia np. Taylor:

[O]gólnie biorąc, zasób informacji istotnych dla opisu znaczeń wyrazów należałoby jednak rozumieć jako sieć wspólnej, skonwencjonalizowanej i, co nie wykluczone, w pewnej mierze wyidealizowanej wiedzy, która wyrasta z systemu przekonań i praktyk kulturowych.

(Taylor [1995] 2001: 122)

Oczywiście nie są to stanowiska przeciwstawne czy wzajemnie się wykluczające. Wydaje się nawet, że dość łatwo można argumentować, iż mamy to do czynienia z perspektywami, które uzupełniają się w naturalny sposób. Struktury językowe są w pewnym sensie wyjątkowe ponieważ to one właśnie są wykorzystywane w naturalnym sposobie komunikacji, ale też nie są niczym innym jak tylko jedną z możliwych struktur poznawczych, zależną od innych struktur. W dalszej części jednak będę się odwoływał do wspomnianej powyżej „wyidealizowanej wiedzy, która wyrasta z systemu przekonań i praktyk kulturowych”, ponieważ takie praktyki i przekonania są zasadniczą sferą odniesień wykorzystywanych w dyskursie perswazyjnym.

Warto też podkreślić w tym miejscu pewien krytyczny moment, który – w moim przekonaniu – stanowi nieodłączny element refleksji nad językiem perswazji i do którego odniosłem się używając sformułowania „sfera odniesień wykorzystywanych w dyskursie perswazyjnym”. W pewnym uproszczeniu można by powiedzieć, że chodzi tu o oddzielenie czynnika racjonalnego od nieracjonalnego w dyskursie tego typu.

Komentatorzy *Retoryki* Arystotelesa (zob. np. Oates 1974) zwracają uwagę na pewną niekonsekwencję Autora, który w pierwszych rozdziałach postuluje zasady racjonalnej retoryki opartej na *logos* i krytykuje bardzo mocno np. odwoływanie się do emocji, a następnie w dalszej części prowadzi konsekwentną analizę rodzajów emocji oraz sposobów wykorzystania stanów emocjonalnych w dyskursie perswazyjnym (*etos*, *patos*). Brak tej konsekwencji bywa tłumaczony różnie. Z jednej strony ma to być wyraz negatywnego stanowiska wobec retoryki rozumianej jako „sofistyka”, a z drugiej wyraz pewnego idealizmu Stagiryty, który w pierwotnym odruchu idealizuje działania ludzi a dopiero potem stara się uwzględnić ułomności ludzkiej natury. Bardziej współcześnie, ten sam moment odnajdziemy w teorii działania komunikacyjnego J. Habermasa ([1981] 1999), którego koncepcja racjonalności komunikacyjnej była krytykowana przede wszystkim za przyjęcie pewnej wyidealizowanej perspektywy, która rzadko, jeżeli w ogóle, ma jakieś przełożenie na konkretne sytuacje komunikacyjne. Zresztą sam Habermas pisze, że racjonalność komunikacyjna pojawia się jedynie w ramach tzw. idealnej sytuacji komunikacyjnej (*ideale Sprechsituation*), która w zasadzie nie jest możliwa.

Mamy tu do czynienia z przejawem naturalnej potrzeby zakotwiczenia działań perswazyjnych w racjonalnych (a zatem przewidywalnych i poddających się analizie) procesach, która zderza się z praktyką dyskursów perswazyjnych opartych bardzo mocno i bardzo często na intuicjach, emocjach czy bezrefleksyjnych odruchach. Perswazja może być racjonalna, ale wcale nie musi taka być i wszelkie próby analizy dyskursu perswazyjnego muszą to uwzględnić.

Ale też brak racjonalności nie jest zjawiskiem jednorodnym i przejawia się na różne sposoby. Nieracjonalność w tym przypadku jest w pierwszym rzędzie antytezą racjonalnego, a więc opartego na logicznym argumentowaniu, dowodzenia swoich racji (przekonywania do swoich racji). Jednak nieracjonalność, czy może lepiej „ograniczona racjonalność” polega także na uciekaniu się do schematów, których zasadność nie wynika z przymusu logicznego łączącego określone fakty czy przyjęte stwierdzenia, lecz z powszechnego czy wzajemnego przyjmowania – posługując się raz jeszcze tym samym sformułowaniem – tej samej sfery odniesień, czy też ramy doświadczeniowej, jako że to pojęcie ma już pewną tradycję w literaturze przedmiotu.

Przyjmuję tutaj pojęcie „ramy doświadczeniowej” za Bartmińskim i Niebrzegowską (2012), którzy definiują ją w sposób następujący:

Przyjęte tu pojęcie „ramy doświadczeniowej” jest szersze niż używane w pracach kognitywistów pojęcie „ramy postrzeżeniowej” (Langacker 1995, s. 66), chcemy w nim bowiem zawrzeć nie tylko to, co jest postrzegane wzrokowo i konceptualizowane w akcie poznawczym, lecz dodatkowo także to, co jest kulturowo utrwalone na zasadzie zrytualizowanych zachowań, wierzeń, emocji, wartościowań itp. , a także – od innej strony patrząc – to wszystko, co do aktualnego doświadczenia jest wnoszone z pamięci indywidualnej i społecznej. (Bartmiński, Niebrzegowska 2012: 99)

Tak rozumiana rama doświadczeniowa, może służyć jako punkt wyjścia do określenia roli modeli relacyjnych w dyskursie perswazyjnym.

Zanim jednak przejdziemy do teorii modeli relacyjnych, jedna uwaga dotycząca „ograniczonej racjonalności”. Jest to pojęcie, które powstało w ramach psychologicznego nurtu ekonomii, w którym zwraca się uwagę na systematycznie „błędy” percepcji i zasady podejmowania indywidualnych decyzji, które obiektywnie rzecz biorąc nie są racjonalne. W ramach powszechnie obowiązującego paradygmatu *homo oeconomicus*, na którym wyrosła cała współczesna nauka ekonomiczna od jej powstania w XVIII w, pierwszym badaczem, który zwrócił uwagę na niezasadność przyjęcia aksjomatu racjonalności był Simon (1957) i jemu też przypisuje się stworzenie pojęcia „ograniczonej racjonalności”. Współcześnie, najbardziej znanymi przedstawicielami tego nurtu są twórcy teorii perspektywy Daniel Kahneman i Amos Tversky (2000).

Wnioski z teorii Kahnemana i Tversky’ego wskazują, że dokonywanie wyborów w warunkach ryzyka pozwala na zaobserwowanie częstych zjawisk, które są niezgodne z podstawowymi

zasadami teorii użyteczności. Charakterystyczne jest to, że ludzie niedoszacowują wyniki, które są tylko prawdopodobne w porównaniu do wyników otrzymywanych w warunkach pewności. Postępowanie takie, zwane efektem pewności, jest przyczyną awersji do ryzyka w wyborach, które zawierają występujące na pewno zyski. Z drugiej strony, jest ono powodem do szukania ryzyka przy wyborach, które obciążone są pewną stratą. (Meyer 2007: 8-9)

A zatem badacze wskazują jednoznacznie na „ograniczoną racjonalność” jako czynnik podejmowania decyzji. Chodzi tu o wszelkie decyzje podejmowane w warunkach niepewności, a więc takie decyzje, które generowane są w ramach dyskursu perswazyjnego.

Kolejnym i być może istotniejszym elementem ograniczonej racjonalności jest podejmowanie decyzji w oparciu o powszechnie utrwalone i nieuświadomiane schematy kognitywne spełniające rolę swoistych aksjomatów. Nie ma tu miejsca na rozwinięcie tematu, ale odniosę się do jednego przykładu, żeby odejść od teorii psychologicznych i zwrócić się do językoznawstwa.

Znaczna liczba haseł czy sloganów reklamowych opiera się na tzw. przedpojęciowych schematach wyobrazeniowych (Johnson 1987). Tego typu schematy, jak twierdzi Krzeszowski (1997) mają inherentnie wbudowany element aksjologiczny, przyjmowany jako swoisty aksjomat. A zatem jeżeli widzimy slogan

(1) *PKO Bank Polski Blisko Ciebie*

to odbieramy go jako pozytywny przekaz. Obiektywnie rzecz biorąc, „bliskość” jakiegokolwiek instytucji w jakimkolwiek metaforycznym czy dosłownym sensie owej „bliskości” nie musi nieść ze sobą żadnej pozytywnej treści. A jednak niesie, dlatego, że nasza percepcja i interpretacja nie jest w tym przypadku racjonalna. I na taki właśnie aspekt ograniczonej racjonalności chciałbym zwrócić uwagę w dalszej części.

3. Modele relacyjne

Podstawowym systemem odniesienia we wszelkim dyskursie perswazyjnym jest system kryteriów decyzyjnych. Perswazja, czyli nakłanianie do podjęcia jakiejś decyzji (zmiany zachowania, przyjęcia stanowiska), jest zasadniczo podaniem „argumentu” za czy przeciw wraz z eksplicytnie wyrażonym czy implicytnie przyjętym przez obie strony kryterium obowiązującym dla danego „argumentu”. Jeżeli mówię

(2) *Przeczytaj tę książkę. Jest interesująca*

to nakłaniam do podjęcia określonej czynności (czytanie książki) i jednocześnie zakładam, że wspólnie przyjmujemy to samo kryterium (bycie interesującym), które jest w stanie skłonić adresata do podjęcia tej decyzji. Podobnie będzie, kiedy powiem

(3) *Przeczytaj tę książkę. Przyda się na egzamin, lub*

(4) *Przeczytaj tę książkę. X jest autorem*

Mechanizm jest ten sam – nakłaniam do podjęcia tej samej czynności, ale odnoszę się do innego kryterium, które – jak zakładam – podziela adresat. Podobnie zresztą będzie w przypadku (1). We wszystkich tych przypadkach bardziej rozbudowana analiza pragmatyczna doprowadzi nas do podobnych wniosków, a jedyną różnicą jest tylko to, że w przypadku „kryterium bliskości” nawet nie muszę zakładać, że mój konkretny odbiorca je przyjmuje, ponieważ jest ono uniwersalne (i nie tak racjonalne jak we wcześniejszych przykładach).

W dyskursie perswazyjnym zarówno przedstawienie argumentu jak i kryterium decyzyjnego obejmują szeroką skalę wyborów językowych, a nawet – szerzej – symbolicznych, jako że wykorzystywane do tego celu mogą być poza językiem różnego rodzaju zachowania, obrazy, przedmioty, treści muzyczno-słowne itp. Jest to oczywiście zbyt szerokie zagadnienie, aby przedstawić je tutaj nawet bardzo pobieżnie. Przykład (1) pokazuje, że nawet funkcja nakłaniająca komunikatu jest pochodną określonych ram doświadczeniowych. Wiemy co nieco o bankach i wiemy co nieco o reklamie, stąd pojawienie się tej treści w tych kontekstach, w których się (zazwyczaj) pojawia implikuje odczytanie jej jako treści o charakterze nakłaniającym.

Podobnie jest ze skalą racjonalności. Jeżeli argumentuję tak, jak w przykładzie (3) to zakładam, że dzielimy zarówno pewien racjonalny obraz świata (ludzie muszą zdawać egzaminy, żeby je zdać muszą posiadać pewną wiedzę, źródłem takiej wiedzy są m.in. książki) jak i założenie, że w tym przypadku kryterium decyzyjnym jest logiczna argumentacja. Gdybym powiedział

(5) *Przeczytaj tę książkę. Ładnie wygląda*

to świadczyłoby to zapewne o innym typie racjonalności.

A zatem wracając do kryteriów decyzyjnych, rodzi się pytanie o pierwotne źródła takich kryteriów oraz – z perspektywy językowej – jak takie kryteria są sygnalizowane językowo i w

jaki sposób wpływają na dyskurs perswazyjny. Wydawałoby się, że jest to pytanie zasadnicze, a jednak odpowiedź nie jest prosta.

Fiske i Haslam (2005) są twórcami tak zwanej Teorii Modeli Relacyjnych (*Relational Models Theory*), która postuluje, że istnieją cztery uniwersalne struktury rozumienia relacji społecznych pozwalające konstruować, rozumieć, oceniać, sankcjonować i motywować wszelkie działania społecznie. Z tej perspektywy podejmowanie decyzji zawsze wiąże się z przyjęciem jakiegoś ostatecznego kryterium na zasadzie aksjomatu. Według Autorów ludzie:

... tworzą relacje, które są inherentnie motywujące, które wzbudzają emocje, i które są ciągle oceniane na podstawie wspólnie akceptowanych modeli opisujących jak ludzie *powinni* koordynować swoje wspólne działania. Te struktury i mechanizmy relacji społecznych są jakościowo różne od mechanizmów i struktur psychologicznych charakteryzujących poszczególne osoby [tłum. własne]. (Fiske, Haslam 2005: 267)

Modele postulowane przez autorów to (1) model wspólnotowego uczestnictwa (*communal sharing*), (2) rankingu władzy (*authority ranking*), (3) bilansowania równości (*equality matching*) oraz (4) model wyceny rynkowej (*market pricing*). Dla krótkiego zilustrowania tych pojęć podajmy – za autorami – przykład postępowania w sytuacji, kiedy grupa ma podjąć decyzję. Istnieją zasadniczo cztery możliwości odzwierciedlające poszczególne struktury rozumienia relacji społecznych w danym kontekście. Grupa jednogłośnie opowiada się spontanicznie za jakąś decyzją (model wspólnotowego uczestnictwa), lider podejmuje decyzję za wszystkich i jest ona akceptowana (ranking władzy), grupa podejmuje decyzję drogą głosowania (bilansowanie równości), czy też w końcu grupa w całości bądź jakaś jej część analizuje wszystkie za i przeciw i decyzja zostaje podjęta na podstawie tej analizy (wartość rynkowa).

Z takiej perspektywy „ograniczona racjonalność” przyjmuje jeszcze inną postać. Jest ona kwestią wyborów językowych, które wyznaczają (albo właściwie zostają wyznaczone poprzez) obowiązujący w grupie model/modele struktur relacji, które same w sobie są perswazyjne ponieważ są akceptowanym i niejako oczywistym elementem sytuacji takiej, jak ją rozumiemy, a nie stają się nim na drodze wyboru. Jeżeli uczestniczymy w takiej wymianie zdań:

(6) A: *Przeczytaj tę książkę. Jest interesująca*

B: *I co z tego?*

to z pozycji A mamy pewien kłopot. A argumentuje z pozycji modelu wyceny rynkowej. Innymi słowy przyjmuje, że żyjemy w świecie, w którym w odniesieniu do tej konkretnej kwestii (wybór książki do przeczytania) każdy rozważa argumenty za i przeciw oraz że cecha „interesująca” jest ważkim argumentem „za”. Reakcja B brzmi jak zakwestionowanie tego modelu, co z kolei jest nie do przyjęcia – przecież nie żyjemy w świecie, w którym o czytaniu bądź nieczytaniu książki decydują wspólnotowe spontaniczne decyzje, głosy za i przeciw innym, czy też jest to kwestia nakazu (nawet (4) *Przeczytaj tę książkę. Przyda się na egzamin* nie jest kwestią rankingu władzy tylko wyceny rynkowej, bo ja decyduję się przeczytać coś, co może ktoś mi nakazał, ale ostatecznie dlatego, że to jest dla mnie dobre, że być może zdam egzamin). W konsekwencji, A dochodzi do wniosku (zapewne zadziała tu zasada kooperacji Grice’a), że *I co z tego* nie jest zakwestionowaniem modelu tylko podaniem powodu, dla którego „bycie interesującym” nie jest wystarczającym argumentem w ramach modelu wyceny rynkowej (I co z tego? I tak nie mam czasu, itp.)

W bardzo wielu sytuacjach komunikacyjnych adekwatny model relacyjny jest w oczywisty sposób przyjmowany przez obie strony. To z pewnością jest głównym powodem, dla którego w ogóle nie zwracano uwagi na konieczność przyjęcia jednego z modeli. Dla przykładu w reklamie skierowanej do indywidualnego odbiorcy przyjmujemy za oczywistość (choć i tutaj zdarzają się odstępstwa), że „argumentacja” odbywa się w ramach modelu wyceny rynkowej.

Ale nie zawsze tak jest. W wielu sytuacjach, szczególnie jeżeli perswazja dotyczy kwestii dotyczących szerszej grupy społecznej a nie jednostki, uczestnicy aktu komunikacyjnego muszą najpierw „wynegocjować” i wspólnie przyjąć określony model relacyjny. Jeżeli to nie nastąpi, perswazja nie jest możliwa ponieważ obie strony podchodzą do tej samej decyzji z perspektywy różnych „ram doświadczeniowych”. Mówiąc inaczej, nikt nie jest w stanie przekonać kogoś do czegoś jeżeli obie strony prowadzą dyskurs w ramach innego systemu kryteriów decyzyjnych. Zobaczmy jak takie negocjowanie modelu relacyjnego może się odbywać na prostym przykładzie. Posłużmy się przykładem czatu internetowego z prezydentem miasta (<http://www.tarnow.pl/Miasto/Aktualnosci-tarnowskie/Czat-z-prezydentem-zapis>):

(7) (Gizmo) *Panie Prezydencie czy był sens budowy Parku Biegowego Marcinka za 283 tys zł jak od kilku lat nie ma zimy w Tarnowie ?*

(prezydent) *Mieszkańcy głosowali w tej sprawie*

(8) (romek) *jestesmy szczesliwi ze zyjemy w tym pieknym miescie ,gdzie jest mnostwo pracy i nikt z niego nie wyjezdza*

(prezydent) *Oczekujemy jednak merytorycznych pytań*

Nie będę tu przeprowadzał rozbudowanej analizy pragmatycznej tych dwóch wypowiedzi i oczywiście zdaje sobie sprawę z innych możliwości interpretacyjnych. Chodzi mi jedynie o pokazanie negocjowania modelu relacyjnego, jeżeli przyjmiemy, że wypowiedzi te mają (także) charakter perswazyjny. W pierwszym przypadku (7) nie mamy do czynienia z nakłanianiem do pewnych działań wprost, jako że użytkownik Gizmo w zasadzie mówi, że zrobiono w przeszłości coś, co wobec przedstawionych faktów było niezasadne. Jednak biorąc pod uwagę odpowiedź użytkownika Prezydent i jego odczytanie intencji komunikacyjnych użytkownika Gizmo, można też zinterpretować tę wymianę w sposób następujący: użytkownik Gizmo – decyzja dotycząca budowy parku to decyzja w ramach modelu wyceny rynkowej. W sposób oczywisty to była zła decyzja, więc zrobmy coś teraz (ukarźmy winnych, podejmijmy inne działania). Użytkownik Prezydent – to była decyzja podjęta w ramach bilansowania równości, a zatem nie była zła, *ergo* nie będziemy robić niczego w tym względzie (nie ukarźmy winnych bo ich nie ma, nie podejmiemy innych działań).

W drugim przykładzie (8) użytkownik Romek w oczywisty sposób ironizuje, dając jasno do zrozumienia, że nie jesteśmy szczęśliwi, nie mamy „mnóstwo” pracy i wyjeżdżamy z miasta [emigrujemy za pracą]. Z perspektywy pragmatycznej jest to oczywista krytyka, ale też można uznać, że jest to nakłanianie (prezydenta) żeby zrobił coś, co by uszczęśliwiło ludzi, stworzyło miejsca pracy i zahamowało emigrację. W tym sensie, na poziomie metakomunikacji, użytkownik Romek mówi: jest źle i dotyczy to wszystkich, wszyscy to wiedzą i wszyscy chcą zmian (model wspólnotowego uczestnictwa). Reakcja użytkownika Prezydent na tym samym poziomie to zakwestionowanie modelu (nie jest tak, że wszyscy ...), to co Pan mówi nie jest merytoryczne, ponieważ zakłada Pan nieobowiązujący model relacyjny, nakłania mnie Pan do zrobienia czegoś, wychodząc z założenia, że wszyscy tak czują i tego chcą, a to nieprawda. *Oczekujemy jednak merytorycznych pytań* można zinterpretować tak – proszę podać model relacyjny, w ramach którego można sensownie argumentować za czy przeciw czemuś.

Posłużmy się teraz fragmentem listu wystosowanego przez Przewodniczącego Konferencji Episkopatu Polski do Prezydenta Polski z 17.07.2015. List odnosi się do ustawy sejmowej dotyczącej procedury „in vitro”:

(9) *Szanowny Panie Prezydencie,*

Jako obywatel Rzeczypospolitej Polskiej oraz Przewodniczący Konferencji Episkopatu Polski jak najserdeczniej proszę Pana Prezydenta o przekazanie Sejmowi do ponownego rozpoznania ustawy o tzw. „leczeniu niepłodności” lub skierowanie jej do Trybunału Konstytucyjnego. W obu przypadkach jest to podyktowane powodami merytorycznymi, wynikającymi z niezgodności wspomnianej ustawy z Konstytucją RP, w tym z fundamentalnym prawem nakazującym bezwarunkową ochronę życia ludzkiego oraz poszanowanie przyrodzonej i niezbywalnej godności człowieka. Ten apel jest nie tylko moim prawem, ale i obowiązkiem.

[...]

<http://www.radiomaryja.pl/informacje/przewodniczacy-episkopatu-pisze-list-do-prezydenta/>

List powyższy jest idealną ilustracją tekstu, który nie tyle jest perswazyjny, chociaż zarówno strukturalnie jak i formalnie imituje przekaz o charakterze perswazyjnym, ile jest przejawem rozumienia sytuacji w ramach określonego modelu relacyjnego. Z perspektywy modeli relacyjnych tekst jest przejawem próby pogodzenia dwóch modeli, które się wzajemnie wykluczają. Perspektywa demokratycznego systemu władzy to perspektywa oparta na bilansowaniu równości (społeczna decyzja oparta jest o głos większości), natomiast perspektywa religijna to perspektywa rankingu władzy, gdzie przynajmniej niektóre kwestie nie podlegają dyskusji społecznej ponieważ są sankcjonowane poprzez transcendentne względem porządku ludzkiego wartości.

I tak w pierwszym akapicie autor występuje jednocześnie jako „obywatel” i jako „przewodniczący episkopatu” i jako obywatel ma „prawo” wystosować apel, a jako przedstawiciel episkopatu ma taki „obowiązek”; jako obywatel autor sytuuje się w systemie, w którym obowiązuje model bilansowania równości, natomiast jako przedstawiciel episkopatu w systemie opartym na rankingu władzy. Czyli od samego początku autor narzuca perspektywę, która zanurzona jest w dwu niedających się pogodzić ze sobą modelach relacyjnych.

4. Wnioski

Jeżeli twórcy teorii modeli relacyjnych mają rację i rzeczywiście we wszystkich sytuacjach decyzyjnych istnieje konieczność ostatecznego usankcjonowania decyzji w jakimś modelu relacyjnym to oznacza to także określone konsekwencje dla analizy dyskursu perswazyjnego. Modele te można uznać za swoistą ramę doświadczeniową, która warunkuje wybory językowe w takim dyskursie. Ma to szczególne znaczenie w sytuacji, w której adekwatny model nie jest oczywisty i uczestnicy dyskursu starają się negocjować relewantny model.

Bibliografia

- Bartmiński, Jerzy, Stanisława Niebrzegowska (2012) „Profile a podmiotowa interpretacja świata”. [W:] Jerzy Bartmiński (red.) *Językowe podstawy obrazu świata*. Lublin: Wydawnictwo UMCS; 211-224.
- Bernstein, Basil (1990) *Odtwarzanie kultury*. [The Reproduction of Culture Tytuł oryginału. Oxford & New York: Basil Blackwell] (tłum.) Zbigniew Bokszański, Andrzej Piotrowski. Warszawa: PIW.
- Brown, Penelope, Stephen C. Levinson (1987) *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Buczkowska, Janina (2008) „Znaczenie językowe a wiedza o świecie. Analiza pojęcia znaczenia w kontekście poznawczych funkcji języka”. [W:] *Studia Philosophiae Christianae* 2; 5-25.
- Duszak, Anna, Norman Fairclough (red.) (2008). *Krytyczna analiza dyskursu. Interdyscyplinarne podejście do komunikacji społecznej*. Kraków: Universitas.
- Fiske, Alan P., Nick Haslam (2005) “The Four Basic Social Bonds. Structures for Coordinating Interaction”. [W:] Mark W. Baldwin (red.) *Interpersonal Cognition*. Nowy Jork: The Guilford Press; 267-298.
- French, John, Bertram Raven (1959) “The Bases of Social Power”. [W:]. Dorwin Cartwright (red.) *Studies in Social Power*. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research; 150-167.
- Gadamer, Hans-Georg ([1960] 2004) *Prawda i metoda: zarys hermeneutyki filozoficznej*. [Wahrheit und Methode. Grundzüge einer philosophischen Hermeneutik. Tübingen: Mohr Siebeck] (tłum.) Bogdan Baran. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Garfinkel Harold ([1967] 2007) *Studia z etnometodologii*. [Studies in Ethnomethodology. New Jersey: Prentice-Hall] (tłum.) Alina Szulżycka. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Habermas, Jürgen ([1981] 1999) *Teoria działania komunikacyjnego. Racjonalność działania a racjonalność społeczna*, t. I. [Theorie des kommunikativen Handelns. Frankfurt/Main: Suhrkamp] (tłum.) Andrzej M. Kaniowski. Warszawa: PWN.
- Hall, Edward ([1959] 1987) *Bezgłośny język* [The Silent Language. New York: Doubleday]. Warszawa: PIW.
- Johnson, Mark (1987) *The Body in the Mind: The Bodily Basis of Meaning, Imagination, and Reason*. Chicago: University of Chicago Press.
- Krzyszowski, Tomasz (1997) *Angels and Devils in Hell: Elements of Axiology in Semantics*. Warszawa: Energeia.
- Meyer, Maciej (2007) „Koncepcja racjonalności i jej wpływ na powstanie psychologicznego

- nurtu ekonomii”. [W:] *Studia Europejskie*, tom XVI.
- Oates, Whitney J. (1974) “Aristotle and problem of value”. [W:] Keith V. Erickson (red.) *Aristotle: The Classical Heritage of Rhetoric*. Metuchen: Scarecrow Press; 102-151.
- Ollivier, Bruno ([2007] 2010) *Nauki o komunikacji [Sciences de la communication. Théories et acquis*. Paris: Armand Colin] (tłum.) Iwona Piechnik. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Simon, Herbert A. (1957) *Models of Man: Social and Rational*. New York: Wiley.
- Schopenhauer, Arthur ([1864] 2009) *Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów.[Eristische Dialektik*. Zürich: Harrmanns Verlag] (tłum.) Tadeusz Kotarbiński. Warszawa: Alma-Press.
- Taylor, John R. ([1995] 2001) *Kategoryzacja w języku. Prototypy w teorii językoznawczej. [Linguistic Categorization. Prototypes in Linguistic Theory*. Oxford: Clarendon Press] (tłum.) Anna Skucińska. Kraków: Universitas.
- Toulmin, Stephen E. ([1958] 2003) *The uses of argument. Updated edition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tversky, Amos, Daniel, Kahneman (2000) “Rational Choice and the Framing of Decisions”. [W:] Daniel Kahneman, Amos Tversky (red.) *Choices, Values and Frames*. Cambridge: Cambridge University Press; 209-223.
- Wodak, Ruth (2008) “Dyskurs populistyczny: retoryka wykluczenia a gatunki języka pisanego”. [W:] Duszak, Anna, Norman Fairclough (red.) *Krytyczna analiza dyskursu. Interdyscyplinarne podejście do komunikacji społecznej*. Kraków: Universitas; 185-215.