

DANUTA PYTEL-PANDEY

Uniwersytet Wrocławski
danuta_pandey@op.pl

Dyrektywne akty mowy w świetle strategii grzeczności

Dyrektywne akty mowy odgrywają istotną rolę w kształtowaniu się stosunków międzyludzkich. Są one niezwykle ważne dla tworzenia więzi międzyludzkiej, kontaktu władzy i jej administracji z resztą społeczeństwa, komunikacji w układzie służbowym itd. Nieodpowiednio użyte, celowo lub przypadkiem, mogą być jednak także „zamachem” na wolność i niezależność adresata i tym samym zagrożeniem dla jego osoby. Związane to jest z ich podstawową funkcją komunikacyjną — zobligowaniem adresata do wykonania czynności, której domaga się, oczekuje, pragnie nadawca.

W niniejszej analizie chcielibyśmy spojrzeć na dyrektywne akty mowy przez pryzmat strategii grzeczności i podać:

1) sytuacje komunikacyjne, w których użycie niegrzecznych dyrektywnych aktów mowy nie budzi społecznych zastrzeżeń;

2) sposoby łagodzenia dyrektywnych aktów mowy według zasad grzeczności opracowanych przez Penelope Brown i Stephena Levinsona. Będziemy bazować na materiale zaczerpniętym z języków polskiego, rosyjskiego i niemieckiego.

Ze względu na rodzaj kontaktów językowych, do których wykorzystywane są dyrektywne akty mowy, chcemy posłużyć się terminem *twarz* — *face*, wprowadzonym do badań lingwistycznych przez Ervinga Goffmana. Interesował się on przede wszystkim porządkiem interakcyjnym, czyli zbiorem jawnych i ukrytych reguł kierujących naszym zachowaniem w kontaktach z innymi ludźmi, stąd też określenie tego typu kontaktów *face to face* — *twarzą w twarz*. W myśl tego modelu kontakt *twarzą w twarz* to rodzaj przedstawienia teatralnego, w czasie którego obaj rozmówcy odgrywają swoje role w celu wywarcia zamierzonego wrażenia na drugiej osobie. Publicznie reprezentują oni tylko jedną jaźń — *fronton*. Za nią kryje

się druga — *kulisy*, która na zimno ocenia skuteczność działań podjętych w czasie rozmowy¹.

W naszej analizie pragniemy oprzeć się przede wszystkim na badaniach dotyczących grzeczności interpersonalnej, przeprowadzonych przez P. Brown i S. Levinsona, którzy analizując zachowania między interlokutorami, uwzględnili ich jednostkową potrzebę akceptacji siebie jako nadawcy i aprobaty przez odbiorcę. Przejęli oni rozumienie *twarży* w ujęciu proponowanym przez Goffmana i w *Universals in language usage: Politeness phenomena* w odniesieniu do codziennych typowych zachowań komunikacyjnych doszli do wniosku, że:

— wszystkie jednostki mają *twarż pozytywną* i *negatywną* oraz działają racjonalnie, tzn. wybierają środki, które będą dostatecznie satysfakcjonujące dla nich obu, tzn. pozwolą je zachować;

— cechą charakterystyczną dla kontaktów między ludźmi jest to, że partnerzy interakcji angażują się emocjonalnie, aby zachować swoją *twarż* oraz *twarż* partnera, ponieważ:

a) jeśli nadawca nie będzie respektował *twarży* partnera, może zaistnieć niebezpieczeństwo, że i partner nie będzie respektował jego *twarży*;

b) jeśli natomiast sam nie zachowa swojej *twarży*, inaczej mówiąc przejawia złe maniery, złe zachowanie się, istnieje potencjalne zagrożenie, że partner stworzy sobie fałszywy (wbrew oczekiwaniom) jego obraz i nie okaże mu należytego szacunku;

— może się zdarzyć, że *twarż* nadawcy lub odbiorcy, lub ich obu zostanie naruszona, wówczas dochodzi do tzw. *aktów zagrożenia twarży* — *Face-Threatening Acts* (FTAs)².

W przypadku dyrektywnych aktów mowy niebezpieczeństwo FTAs wysuwa się w sposób szczególny na pierwszy plan, ponieważ zawsze wywierają one jakiś nacisk na osobę adresata — na jego *twarż*.

W ujęciu P. Brown i S. Levinsona:

twarż negatywna — to pragnienie każdej jednostki ludzkiej, by chronić własną niezależność i wolność działania;

twarż pozytywna — to pragnienie każdej jednostki, by jej pozytywna wartość była uznana i potwierdzona przez innych³.

W tym miejscu pragniemy podkreślić, że dyrektywne akty mowy są niemal zawsze zamachem na *negatywną twarż odbiorcy*, ale jednocześnie stają się swoistym sprawdzianem dla *pozytywnej twarży nadawcy*.

¹ Por. [http://pl.wikipedia.org/wiki/ Erving_Goffman](http://pl.wikipedia.org/wiki/Erving_Goffman) [dostęp: 10.01.2013]; E. Tomiczek, *Z badań nad istotą grzeczności językowej*, [w:] *Polska etykieta językowa*, red. J. Anusiewicz, M. Marjanik, „Język a Kultura” 6, Wrocław 1992, s. 20–21.

² Zob. P. Brown, S. Levinson, *Universals in language usage: Politeness phenomena*, [w:] *Questions and Politeness Strategies in Social Interaction*, red. E.N. Goody, Cambridge 1978, s. 65; E. Tomiczek, *op. cit.*, s. 21.

³ Zob. P. Brown, S. Levinson, *op. cit.*, s. 66–67.

Odbiorca, decydując się na realizację skierowanego do niego dyrektywnego aktu mowy, daje tym samym wyraz chęci zachowania *pozytywnej twarzy* nadawcy. Jest jeszcze niejako druga strona tego działania: odbiorca, podejmując się realizacji skierowanego do jego osoby dyrektywnego aktu mowy, sam godzi się na pewne naruszenie swojej niezależności. W związku z tym należy zauważyć, że:

realizacja dyrektywnego aktu mowy przez adresata = uznanie wartości nadawcy (jednoznaczne z chęcią zachowania *pozytywnej twarzy* nadawcy) = potencjalne zagrożenie *negatywnej twarzy* adresata.

Konieczna jest też odpowiedź na pytanie: co się stanie, jeśli adresat nie zgodzi się na wykonanie dyrektywnego aktu mowy skierowanego do niego przez nadawcę? W konsekwencji następuje sytuacja odwrotna — odbiorca, rezygnując z realizacji narzucanego mu dyrektywnego aktu mowy, automatycznie podejmuje działanie chroniące jego *negatywną twarz*, ale jednocześnie upośledza tym samym *pozytywną twarz* nadawcy (brak uznania jego racji i ich wartości). Wówczas:

brak realizacji dyrektywnego aktu mowy przez adresata = brak uznania wartości nadawcy (jednoznaczne z naruszeniem jego *pozytywnej twarzy*) = zachowanie *negatywnej twarzy* adresata (odparcie zamachu na jego niezależność).

Zachowania niebezpieczne z punktu widzenia *ochrony twarzy* odbiorcy wpisane są niejako w działalność i reguły nią rządzące w niektórych instytucjach i organizacjach, w których w kontaktach pomiędzy ich członkami występują duże różnice zajmowanych stanowisk. Mamy tu na myśli np. wojsko, policję, szkolnictwo, hierarchię kościelną, instytucje paramilitarne, dużą zależność służbową charakterystyczną dla niektórych profesji (np. rzemieślniczych)⁴.

Wypowiedź dyrektywna typu:

Kowalski, natychmiast do mnie!

Иванов, немедленно ко мне!

Schulz, sofort zu mir!

będąca kategorycznym żądaniem, charakterystyczna dla kontaktów: wyższy rangą—niższy rangą w wojsku, odbierana jest przez niższego rangą żołnierza jako rozkaz. W normalnych kontaktach między ludźmi jest ona skrajnie niegrzeczna i znacząco naruszająca *negatywną twarz* odbiorcy oraz wystawiająca na poważną próbę *pozytywną twarz* nadawcy.

Podobnie w kolejnych przykładach:

⁴ O wypowiedziach dyrektywnych związanych z przynależnością do niektórych grup zawodowych zob. M. Heinemann, *Zu institutionalisierten Aufforderungs- Sprechhandlungen*, „Linguistische Studien”, Reihe A, 99/1982, s. 157–164.

Chirurg do pielęgniarki w czasie operacji, wymownie wyciągając rękę w jej kierunku:

Skalpel! (w znaczeniu: *daj mi natychmiast skalpel*)

Скальпель!

Skalpell!

Nauczyciel do ucznia w czasie lekcji:

Nowak, do tablicy!

Петров, к доске!

Klein, an die Tafel!

Mistrz do ucznia zawodu podczas praktyki w fabryce, objaśniając działanie maszyny:

Patrz tu!

Смотри сюда!

Schau mal hier!

Przytoczone przykłady dowodzą, że w niektórych zależnościach nadawca–odbiorca przynależność do określonej grupy zawodowej wskazuje niejako automatycznie, iż w kontaktach służbowych między jej członkami występują sytuacje uważane za naruszające *twarz* w codziennych kontaktach między ludźmi i bardzo niegrzeczne. Natomiast w tych grupach zawodowych należą one do normalnych sytuacji komunikacyjnych, zachodzących podczas wykonywania czynności zawodowych, niemających wpływu na *twarz* interlokutorów. Możemy zaryzykować stwierdzenie, że człowiek wstępujący w zależności służbowe w ramach wyżej nazwanych grup musi niejako automatycznie zaakceptować ten fakt. Określony sposób komunikacji jest jakby przypisany do konkretnych stanowisk, a to daje zajmującym je osobom poczucie zachowania własnej *twarży*.

Kolejnym akceptowanym społecznie przykładem naruszania *twarży* odbiorcy, który nie jest traktowany jako taki, są sytuacje bezpośredniego zagrożenia zdrowia i życia odbiorcy oraz jego kontakt z wszelkiego typu grupami ratowniczymi. Bez dystansowy, krótki, precyzyjny, niespektujący *twarży* odbiorcy sposób komunikowania się jest charakterystyczny dla członków takich grup w czasie wykonywania przez nich czynności zawodowych. Konieczność błyskawicznego podejmowania trudnych decyzji, skrajnie stresująca sytuacja i w konsekwencji duże napięcie nerwowe, a przede wszystkim dobro nadrzędne, jakim jest zdrowie i życie, daje powszechne przyzwolenie na naruszenie wszelkich norm grzecznościowych. Są to np. takie sytuacje:

Strażak do poszkodowanego w pożarze:

Leż!

Лежи!

Liege!

Lekarz pogotowia ratunkowego do ofiary wypadku drogowego:

Oddychaj!

Дыши!

Atme!

Innego typu powszechnie aprobowanym przykładem naruszania *twarzy* odbiorcy jest kontakt organów ścigania z wszelkiego rodzaju przestępcami. Naruszenie *twarzy* tych jednostek, z jednej strony jest akceptowane przez społeczeństwo, a z drugiej stanowi celowy zabieg stosowany przez organy ścigania wobec przestępców, według następującej logiki: jawnie wystąpiłeś przeciwko obowiązującemu prawu, nie możesz liczyć na szacunek i respekt wobec twojej osoby, bo świadomie i celowo złamałeś prawo, które ci to gwarantuje.

Policjant do przestępcy:

Ręce do góry!

Руку вверх!

Hände hoch!

Mów, jak go zabiłeś!

Говори, как ты убил его!

Sag, wie hast du ihn umgebracht!

Dyrektywne akty mowy należą do aktów mowy szczególnie silnie narażonych na to, by stać się aktami zagrażającymi *twarzy* nadawcy, odbiorcy lub ich obu. Dzieje się tak, ponieważ ich zadanie polega na nakłanianiu odbiorcy do wykonania określonych czynności, a wszelkiego rodzaju nacisk lub przymus odbierany jest zwykle z niechęcią oraz jako swoisty zamach na wolność i niezależność osoby, do której jest adresowany. W związku z tym w codziennych sytuacjach komunikacyjnych często są prowadzone dodatkowe działania mające za zadanie: łagodzić, usprawiedliwiać i zmniejszać siłę perswazji. Służą do tego określone środki leksykalne i gramatyczne⁵. Niezbędne jest także zwrócenie uwagi, że różne akty dyrektywne będą zagrażać *negatywnej twarzy* odbiorcy z różnym stopniem nasilenia. Można więc mówić o dyferencjacji poziomu zagrożenia *twarzy* uzależnionej od wyboru aktu dyrektywnego dokonanego przez nadawcę. Znaczącą rolę w gradacji zagrożenia *twarzy* odgrywa długość wypowiedzi i stopień jej bezpośredniości lub pośredniości — przykład takiego stopniowania zagrożenia *twarzy* podaje F. Coulmas:

⁵ O możliwościach modyfikacji wypowiedzi zob. np.: A. Awdiejew, *Gramatyka interakcji werbalnej*, Kraków 2004, s. 87–161; Z. Czapiga, *Rosyjskie operatory metatekstowe i ich polskie odpowiedniki*, Rzeszów 2006; E. Komorowska, *Pragmatyka dyrektywnych aktów mowy w języku polskim*, Szczecin-Rostock 2008; U. Kantorczyk, *Pragmatik von Aufforderungshandlungen im Deutschen*, Szczecin-Rostock 2008; И.П. Лысакова, Т.М. Веселовская, *Прагматика побудительных речевых актов в русском языке*, Щецин-Росток 2008.

Setzen!
Setzen Sie sich!
Setzen Sie sich bitte!
Nehmen Sie bitte Platz!
Würden Sie bitte Platz nehmen!
Darf ich Sie bitten, Platz zu nehmen!
*Dürfte ich Sie bitten, Platz zu nehmen!*⁶

Przykład F. Coulmasa dotyczy języka niemieckiego, ale zasada ta znajduje odzwierciedlenie także w językach polskim i rosyjskim. Spójrzmy na następujące przykłady:

Siadać!
Proszę siadać!
Niech pani siada!
Proszę, niech pani siada!
Czy zechciałaby pani usiąść!
Czy nie zechciałaby pani usiąść!
Czy byłaby pani taka uprzejma i usiadła.
Садиться!
Садитесь!
Садитесь, пожалуйста!
Вы не хотите сесть!
Вы не хотели бы сесть!
Я вас прошу, садитесь, пожалуйста!
Я хотел бы попросить вас, садитесь, пожалуйста!

W aktach komunikacji stosowane są zabiegi, które można określić mianem *mechanizmów łagodzących*, ponieważ użycie ich ma złagodzić negatywny efekt pojawienia się dyrektywnego aktu mowy zagrażającego *tworzy* odbiorcy. Poniższe przykładowe sytuacje komunikacyjne pokazują, w jaki sposób nadawca może łagodzić skutki używania dyrektywnych aktów mowy:

1. Ojciec do syna studenta wiedząc, że jego pragnieniem jest podróż do Hiszpanii podczas wakacji:

Musisz zacząć oszczędzać, jeśli w dalszym ciągu chcesz pojechać do Hiszpanii.
Тебе надо копить деньги, если во время каникул ты собираешься поехать в Испанию.
Du musst sparen, wenn du während Sommerferien nach Spanien fahren willst.

⁶ F. Coulmas, *Diskursive Routine im Fremdsprachenerwerb*, [w:] *Routinen im Fremdsprachenerwerb*, red. R. Eppeneder, München 1986, 25 — cyt. za: E. Tomiczek, *Die alte Fabel Arthur Schopenhauers von den Stachelschweinenpragmalinguistisch neu ausgelegt*, „Orbis Linguarum” 10, Legnica 1998, s. 174.

FTA łagodzony jest uzasadnieniem i radą mającą ułatwić realizację zamierzonego planu.

2. Żona zwraca się do męża z prośbą, żeby zrobił zakupy:

Piotrusiu, kochanie, zrób zakupy wracając z pracy, listę położyłam na stole.

Петя, миленький, сделай покупки, возвращаясь с работы, список лежит на столе.

Peter, mein Schatz, mach bitte Einkäufe unterwegs, der Zettel liegt auf dem Tisch.

FTA łagodzi poufała, serdeczna forma adresatywna wskazująca na ciepły, życzliwy stosunek nadawcy do odbiorcy.

3. Matka do kilkuletniego dziecka, nakazując mu położenie się spać:

Wszystkie grzeczne dzieci już dawno śpią, idź też szybko do łóżka.

Все хорошие дети уже спят, иди тоже быстренько спать.

Brave Kinder schlafen schon lange, geh auch ins Bett.

FTA łagodzi porównanie do pozytywnego wzorca i nadanie tym samym pozytywnych cech odbiorcy, jeśli podporządkuje się temu.

4. Pobudzenie do wspólnego działania — studentka do koleżanki z grupy przed trudnym egzaminem:

Chodź, jeśli razem powtórzymy cały materiał, to jakoś zdamy ten egzamin.

Давай вместе повторим весь материал, и тогда удастся нам сдать этот экзамен.

Komm, wir wiederholen zusammen das ganze Material, und vielleicht bestehen wir diese Prüfung.

FTA łagodzi pobudzenie adresata do działania, aby osiągnąć wspólny cel.

5. Ojciec do kilkuletniego syna, żądając, aby posprzątał swoje zabawki:

Synku, posprzątaj ładnie swoje zabawki, to w sobotę pójdziemy razem do kina.

Сынок, если ты красиво уберёшь свои игрушки, в субботу пойдём вместе в кино.

Mein Sohn, wenn du dein Spielzeug schön aufräumst, dann gehen wir am Samstag zusammen ins Kino.

FTA łagodzi obietnica wspólnego pójścia do kina, jeśli syn wykona polecenie ojca.

6. Ojciec do nastoletniego syna z żądaniem o podanie przyczyny działania:

Wy tłumacz mi, dlaczego nie byłeś dzisiaj w szkole, bo martwi mnie twoje postępowanie.

Скажи мне, почему ты сегодня не пошёл в школу, потому что меня беспокоит твоё поведение.

Erkläre mir, warum du heute nicht in der Schule gewesen bist, weil mich dein Verhalten beunruhigt.

FTA łagodzi podanie przyczyny działania nadawcy.

7. Wypowiedź skierowana do przyjaciółki przygotowującej się do egzaminu na prawo jazdy:

Kasiu, naucz się przepisów ruchu drogowego, a wszystko na pewno będzie dobrze.

Катя, выучи правила уличного движения, а всё наверно будет в порядке.

Katrin, lerne Verkehrsregeln, und alles wird sicher glattgehen.

FTA łagodzi optymizm nadawcy.

8. Wypowiedź skierowana do zaprzyjaźnionego odbiorcy, który musi podjąć trudną decyzję:

Rozumiem twoją sytuację i wiem, że nie jest ci łatwo coś zdecydować, ale musisz w końcu podjąć jakąś decyzję.

Я понимаю твоё положение и знаю, что это трудно, но тебе необходимо что-нибудь решить.

Ich verstehe deine Situation und weiß, dass es nicht einfach ist, aber du musst eine Entscheidung treffen.

FTA łagodzi podkreślenie zrozumienia i sympatii nadawcy wobec odbiorcy.

9. Kontakt młodszy pracownik naukowy–profesor:

Proszę mi wybaczyć, Panie Profesorze, ale mam prośbę do Pana...

Извините, пожалуйста, Иван Николаевич, но у меня есть к вам просьба...

Entschuldigen Sie mich bitte, Herr Professor, ich habe eine große Bitte an Sie...

Wyrażanie szacunku wobec odbiorcy znacząco niweluje zagrożenie jego negatywnej twarzy.

10. Kontakty współpracowników:

Na jutro musimy przygotować raport.

На завтра нам надо подготовить рапорт.

Für morgen sollen wir einen Bericht vorbereiten.

Użycie zaimka my zamiast ty łagodzi także zagrożenie twarzy odbiorcy, wskazując na wspólne cele oraz zadania nadawcy i odbiorcy.

* * *

W niniejszej pracy próbowaliśmy zwrócić uwagę na to, że dyrektywne akty mowy mogą zagrażać twarzy interlokutorów, jednak powstały strategie mające na celu łagodzenie negatywnych skutków użycia tych aktów mowy. Niektóre z nich staraliśmy się przedstawić, przytaczając przykładowe sytuacje komunikacyjne, w których mogłyby się one pojawić.

Директивные акты речи в зеркале стратегий вежливости

Резюме

В настоящей работе рассматриваются директивные акты речи в зеркале известной теории П. Браун и С. Левинсона. Автор пытается показать, как можно избежать негативного влияния директивных актов речи на личную сферу партнёров коммуникативного акта.

Ключевые слова: вежливость, директивные акты речи, акты угрожающие лицу, стратегии вежливости.

Directive speech acts in the light of politeness strategies

Summary

The paper discusses directive speech acts in the light of known theory by P. Braun and S. Levinson. The author also tries to show how to avoid the negative impact of directive speech acts in face to face communicative act.

Keywords: politeness, directive speech acts, face threatening acts, politeness strategies.