

WYPOWIEDŹ JAKO
DZIAŁANIE – TEORIA
AUSTINA I SEARLE’A

POJĘCIE PERSWAZJI

KONTEKST I SKUTEK
WYPOWIEDZI

PROSTE AKTY
PERSWAZYJNE

SKUTECZNOŚĆ
PROSTYCH AKTÓW
PERSWAZYJNYCH

CEL MINIMALNY
I ZNACZENIE
PERSWAZYJNE
WYPOWIEDZI

DYGRESJA: Jak nudzić

PERSWAZJA
JAKO PROCES

DYGRESJA:
Jak się maskować

OSIĄGALNOŚĆ CELÓW

PERSWAZJA

Niniejszy wykład w swojej zasadniczej części stanowi rozszerzoną i przeredagowaną wersję dwóch prac: Tokarz, 2002a i 2002b.

WYPOWIEDŹ JAKO DZIAŁANIE – TEORIA AUSTINA–SEARLE’A

Poczynając od roku 1952, brytyjski filozof John Langshaw Austin trzykrotnie wygłaszał w Oxfordzie serię słynnych wykładów zatytułowanych „Słowa i działania”, co roku nieco modyfikowanych i powtórzonych następnie w kolejnej wersji na uniwersytecie Harvarda w roku 1955, pod tytułem „How to do things with words” (Jak działamy za pomocą słów). Gdy w roku 1960,

zanim ukończył pięćdziesiąt lat, zaskoczyła go śmierć, wykłady te nie miały jeszcze postaci ostatecznej, gotowej do druku. Wydano je dopiero w 1962, na podstawie notatek z lat 1952–1955. W tej z konieczności nieautoryzowanej wersji wydawcy zmuszeni byli pozostawić wiele usterek redakcyjnych, charakterystycznych dla prywatnych zapisków, niepoddanych przez autora końcowej obróbce. Mimo to książka *How to do things with words* jest jedną z najważniejszych i najczęściej cytowanych prac z dziedziny pragmatyki języka naturalnego i teorii komunikacji. Przedstawmy więc krótko jej treść.

Kluczową rolę w koncepcji Austina odgrywa spostrzeżenie, że słowa nie tylko **opisują** świat, lecz także świat **tworzą**. Centralną kategorię w tej koncepcji stanowią w związku z tym tak zwane **performatywy** – szczególne wypowiedzi, które z jednej strony są abstrakcyjnymi obiektami językowymi, z drugiej zaś stanowią rodzaj **działania**, bezpośrednio wpływającego na stan realnego świata. Performatyw to najczystsza postać tego, co w stworzonej później, rozwiniętej teorii zostało nazwane *speech act* (działanie za pomocą słów, czyli **akt mowy**). Oto trzy typowe przykłady wypowiedzi performatywnych:

- (1) *Nadaję ci imię Jan.*
- (2) *Biorę ciebie, Mario, za żonę.*
- (3) *Wypowiadam wojnę Irakowi.*

Po każdej z tych wypowiedzi, jeśli wygłosiły je odpowiednie osoby we właściwych dla wygłoszenia takich słów okolicznościach, raz na zawsze zmienia się rzeczywistość: (1) ktoś, kto nie miał dotąd imienia, zaczyna teraz je mieć; (2) pewien kawaler staje się mężczyzną żonatym, a pewna panna – mężatką; (3) jakieś dwa kraje przechodzą ze stanu pokoju do stanu wojny. Performatyw to działanie, którego nie da się odróżnić od słów, jakie temu działaniu konwencjonalnie towarzyszą. „Ja ciebie chrzczę” to wprowadzie słowa, lecz nie tylko – ich wypowiedzenie (w odpowiednich okolicznościach) stanowi zarazem **czynność chrzczenia**. Choć nie każdy komunikat jest performatywem w ścisłym znaczeniu tego terminu, każdy ma w sobie coś z performatywu w tym sensie, że jeśli komunikat ten do kogoś dociera, to w jakimś stopniu, mniejszym lub większym, wpływa na dalsze zdarzenia. Według Austina wszystko, co mówimy, ma trzy aspekty:

- (A) **aspekt lokucyjny**, płynący z faktu, że komunikat to użycie wyrażenia językowego, a więc wypowiedzenie ciągu słów w taki sposób, który konwencje językowe wiążą z pewnym znaczeniem;
- (B) **aspekt illokucyjny**, płynący z faktu, że komunikat ma do spełnienia jakąś funkcję, na przykład funkcję prośby, rozkazu, przeprosin i tym podobnie, przy czym różne komunikaty mogą spełniać tę samą funkcję z różną siłą – na przykład prośba ma mniejszą siłę illokucyjną niż żądanie;
- (C) **aspekt perlokucyjny**, związany z rzeczywistym skutkiem wywołanym przez nadanie komunikatu.

Sam Austin (1962, s. 102) ilustruje te pojęcia następującym przykładem. Gdyby ktoś powiedział do mnie: *Nie możesz tego zrobić*, to dokonany przez niego akt lokucyjny polegałby na wypowiedzeniu słów: „nie” + „możesz” + „tego” + „zrobić”; akt illokucyjny polegałby na wyrażeniu tymi słowami protestu przeciw moim planom zrobienia czegoś (a czego – to z kontekstu wypowiedzi byłoby zapewne jasne dla obu stron); efekt perlokucyjny wygłoszenia rozważanych słów mógłby być różny – mógłby na przykład polegać na tym, że nadawca powstrzymałby mnie od wykonania zamierzonej czynności, ale mógłby też polegać na tym, że nadawca swoją wypowiedzią by mnie rozzłościł.

Najbardziej znanym kontynuatorem dzieła Austina jest John Searle, który w swojej książce z roku 1969 rozbudował jego konstrukcję do postaci **teorii aktu mowy**, wiązanej dziś często – nieźbyt trafnie – wyłącznie z nazwiskiem Searle’a. W teorii tej typowy komunikat ma dwa komponenty: propozycjonalny *p* oraz illokucyjny *F*; zatem przeciętna wypowiedź to obiekt o postaci *F(p)*. Składnik *p* oddaje stan rzeczy, którego komunikat dotyczy, a *F* oddaje rodzaj illokucji właściwej dla tego komunikatu oraz jej siłę. Na przykład wszystkie poniższe wypowiedzi skierowane do Jana (a – c) lub przez niego wypowiedziane (d oraz e) mają tę samą zawartość propozycjonalną *p* (jest nią sąd stwierdzający, że Jan rzucił palenie, czyli *p = Jan rzuca palenie*), lecz każda z nich ma inny ładunek illokucyjny *F*:

- | | |
|--|---|
| (a) <i>Czy rzucisz palenie?</i> | – illokucja: <i>pytanie</i> ; |
| (b) <i>Rzuć palenie!</i> | – illokucja: <i>polecenie</i> ; |
| (c) <i>Proszę cię, rzuć palenie.</i> | – illokucja: <i>prośba</i> (mniejsza siła illokucyjna niż w b); |
| (d) <i>Obiecuję rzucić palenie.</i> | – illokucja: <i>obietnica</i> ; |
| (e) <i>Przysięgam, że rzucę palenie.</i> | – illokucja: <i>przysięga</i> (większa siła illokucyjna niż w d). |

Ażeby akt illokucyjny został rzetelnie wykonany, musi spełniać pewne wymagania i każdy rodzaj illokucji jest jednoznacznie charakteryzowany przez odpowiednie dla niej warunki rzetelnego wykonania. Searle (1969, s. 57–61) analizuje **obietnicę** jako przykład komunikatu z określonym rodzajem illokucji. Jeśli nadawca *N* obiecuje odbiorcy *O* zrobić *A*, to wśród kryteriów rzetelności dla tego aktu mowy są między innymi warunki następujące:

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

Obietnica jest więc nierzetelna, gdy *N* nie zamierzał jej dotrzymać albo gdy składając ją, był i tak skądinąd zobowiązany wykonać *A*, albo gdy *O* nie życzy sobie,

żeby N zrobił A, i tym podobnie. Oczywiście inny rodzaj illokucji F będzie związany z innymi warunkami rzetelności. Na przykład szczerze przeprosiny muszą dotyczyć **przeszłego** zdarzenia A, zdarzenie to w odczuciu N musi być **nieprzyjemne** dla O, N musiał w jakiś sposób **wywołać** A, musi **żałować** tego, że wywołał A, i tak dalej. Badania nad strukturą komunikatu, związaną z nim siłą illokucyjną i warunkami rzetelności były później prowadzone dość zaawansowanymi metodami matematycznymi (por. np. Searle i Vanderveken, 1985), co ostatecznie nadało teorii aktu mowy postać do przesady sformalizowaną i bardzo tę teorię oddaliło od praktyki komunikacyjnej dnia codziennego.

Z powodu nacisku, jaki w rozważaniach Austina, a także – choć może w nieco mniejszym stopniu – w badaniach Searle’a został położony na perlokucyjny efekt wypowiedzi, związany w oczywisty sposób z wpływem, jaki nadawca wywiera na odbiorcę, konstrukcje tych autorów można postrzegać jako nieempiryczne wprawdzie, lecz bardzo interesujące i owocne, wczesne badania nad **perswazją**. Teoria aktu mowy, od czasu publikacji książki Searle’a bardzo intensywnie rozwijana przez dwie dekady, obecnie chyba nieco straciła impet. Więcej szczegółów na jej temat znajdzie Czytelnik między innymi w następujących opracowaniach: Levinson, 1983; Tokarz, 1993; Tsohatzidis, 1994.

POJĘCIE PERSWAZJI

Człowiek to zwierzę stadne. Z tego powodu nasze przetrwanie jako gatunku wymaga współdziałania, a do współdziałania trzeba ludzi **nakłaniać**. W nowoczesnych, cywilizowanych społeczeństwach nakłanianie coraz rzadziej polega na fizycznym zmuszaniu, a coraz częściej na **namawianiu**, czyli na stosowaniu różnych form **komunikacji perswazyjnej**. Bez komunikacji i bez perswazji nie tylko współpraca nie byłaby możliwa, ale i zwykła koegzystencja, a nawet fizyczne przetrwanie. Wielu autorów uważa nakłaniającą funkcję języka za jego cechę najbardziej pierwotną. Spotyka się nawet opinie, iż bez prób manipulowania innymi nie mogłyby powstać złożone formy językowe (Burling, 1986, s. 7). Skłonność do perswazji jest naszą drugą naturą, jeśli nie pierwszą: „Wysiłki zmierzające do zmiany opinii innych są starsze niż udokumentowana historia ludzkości i musimy przyjąć, że trwają one, od kiedy tylko powstała mowa. Wraz z językiem pojawiła się moc manipulowania ludźmi i poddawania ich zabiegom perswazyjnym bez konieczności uciekania się do siły fizycznej. Zresztą jest mało prawdopodobne, aby zanim ludzie nauczyli się mówić, mieli oni w ogóle jakiekolwiek opinie” (Brown, 1963, s. 9); „zasadniczym aspektem ludzkich interakcji jest zdolność do perswazji i wywierania wpływu na innych” (Mehrabian, 1972, s. 54); „Chęć zmiany cudzych przekonań, postaw i zachowań jest jedną z najsilniejszych tendencji człowieka pojawia się prawie zawsze w kontakcie dowolnych dwóch osób, nawet wtedy, gdy nie zamierzają na siebie wpływać” (Grzelak i Nowak, 2000, s. 187).

Komunikatowi perswazyjnemu z definicji towarzyszy chęć wywołania jakiegś **zmiany**, na przykład zmiany zachowania odbiorcy lub zmiany jego postaw i przekonań.

Perswazja polega na tym, że „nadawca kieruje pewien komunikat do tych, których postawę chce zmienić” (Baron i Byrne, 1994, s. 142); „perswazja w sposób niezbywalny stawia sobie za cel zmianę postaw” (Beisecker i Parson, 1972, s. 5); „celem przekazów perswazyjnych jest wywieranie wpływu na innych przez modyfikowanie ich postaw, przekonań i systemu wartości” (Simons, 1976, s. 25); „[perswazja to] świadoma próba podjęta przez pewną osobę w celu wywołania zmiany postaw, przekonań lub zachowań innej osoby, bądź też grupy osób za pomocą transmisji pewnej wiadomości” (Bettinghaus, 1980, s. 5); „perswazję definiujemy jako taką komunikację, której celem jest wywarcie wpływu na autonomiczne oceny i działania innych” (Simons, 2001, s. 20). Niektórzy autorzy jednak – w sposób może nie do końca jasny – odróżniają perswazję od **wplywu**: „perswazja odnosi się do zmian afektywnych i kognitywnych u odbiorcy komunikatu, a wpływ odnosi się do wszelkich zmian zachowania” (Ng i Bradac, 1993, s. 17).

Słowo „perswazja” – według badaczy zajmujących się tą problematyką – obejmuje wyłącznie zabiegi o charakterze **komunikacyjnym**: „perswazja to podzbiór komunikacji” (Jowett i O’Donnell, 1999, s. 35); „perswazja zawsze wymaga komunikacji” (Bettinghaus, 1980, s. 3). Perswazja ma zatem wymiar symboliczny, a nie fizyczny: „Termin «perswazja» odnosi się do manipulowania symbolami w taki sposób, aby wywołać zmianę w ewaluacyjnych zachowaniach tych, którzy symbole te interpretują” (Cronkhite, 1978, s. 15). W ten sposób z zakresu pojęcia „perswazja” wyłącza się na przykład użycie bata lub łapówki, choć – jak podkreśla Cronkhite (tamże, s. 5–6) – w tej sprawie granice bywają bardzo płynne, gdyż **groźba** użycia bata i **obietnica** łapówki są już na ogół uznawane za perswazję.

To, czy dany akt komunikacyjny stanowi perswazję, nie zależy od jego wyniku, co oznacza, że perswazja jest perswazją również wtedy, gdy nie powoduje pożądanego skutku: „perswazja bywa nieskuteczna, nawet jeśli została bardzo precyzyjnie zaplanowana” (Burgoon, Hunsaker i Dawson, 1994, s. 176); „perswazja wywołuje efekt wtedy, gdy jest skuteczna” (Jowett i O’Donnell, 1999, s. 27). W tej sprawie jednak w literaturze przedmiotu można spotkać interesujący wyjątek. Daniel O’Keefe, autor bodaj najlepszego spośród niezliczonych podręczników poświęconych perswazji, podaje efektywność jako jej cechę definicyjną. Wedle niego perswazja to „**uwieńczona powodzeniem** celowa działalność zmierzająca do wpłynięcia na stan umysłu innej osoby środkami komunikacyjnymi w takich okolicznościach, w których osoba podlegająca perswazji dysponuje pewnym zakresem wolności” (O’Keefe, 1990, s. 17). Autor ten jednak najwyraźniej zdaje sobie sprawę z tego, że jego postulat może stanowić źródło poważnych kłopotów, gdyż nieco dalej dodaje, iż „jest sprawą dyskusyjną, jaki stopień «powodzenia» jest niezbędny”. Tak więc próby nakłonięcia słuchacza do czegoś mogą się kończyć sukcesem albo porażką: „Ludzie zgłębiają sztukę perswazji już od ponad dwóch tysięcy lat i jakoś nie narodził się jeszcze taki specjalista, który potrafiłby przekonać każdego przy każdej okazji” (Knapp i Hall, 2000, s. 114).

Efekty wysiłków komunikacyjnych zależą od **kontekstu sytuacyjnego**. Żadna strategia perswazyjna nie jest uniwersalna i środki perswazji dobiera się stosownie do