

o podpieranie ściany (*podpierać₁ ścianę*), drugiego – gdy chodzi o podpieranie teorii (*podpierać₂ teorię*).

Zdaniem Lakoffa i Johnsona obie strategie są niewłaściwe. Jak kilkakrotnie podkreślaliśmy, autorzy ci bronią poglądu, że strukturę metaforyczną ma przeważająca część naszego systemu pojęciowego. W tej perspektywie uzasadnione staje się na pozór paradoksalne stwierdzenie, iż w odniesieniu do pojęć tak głęboko metaforycznych, jak *hipoteza*, *wniosek*, *teoria* czy *argument*, można bez przeszkód użyć czasownika *podpierać* w jego sensie **dosłownym**, takim samym, z jakim mamy do czynienia we frazie *podpierać ścianę*. „Rozważmy słowo *podpierać* w zwrotach *On podparł ścianę* i *On podparł swój argument dodatkowymi faktami*. Zgodnie z naszym wyjaśnieniem, rozumiemy *podpierać* w *On podparł swój argument* w terminach pojęcia **PODPIERAĆ**, które jest częścią gestaltu **BUDYNEK**. Ponieważ pojęcie **ARGUMENTOWANIE** / **SPÓR** pojmuje się częściowo w terminach metafory *argumentowanie to budynek* [argumentacja może mieć na przykład *piętra*, *fundamenty* i w ogóle jakąś *architekturę* – komentarz M. T.], znaczenie wyrazu *podpierać* w zastosowaniu do pojęcia **ARGUMENT** wynika ze znaczenia, jakie ma on w odniesieniu do pojęcia **BUDYNEK** w połączeniu ze strukturą, jaką metafora **BUDYNKU** nadaje pojęciu **ARGUMENT**. Dlatego też niepotrzebna jest nam niezależna definicja pojęcia **PODPIERAĆ** w *On podparł swój argument*” (tamże, s. 133–134).

Dwie największe zmyły trapiące tradycyjną filozofię języka w odniesieniu do metafor – problem ich prawdziwości i problem przekładalności na język dosłowny – w teorii Lakoffa i Johnsona całkowicie znikają. Problemy te można bowiem postawić tylko wtedy, gdy błędnie rozumie się funkcję, jaką pełnią „metafory w naszym życiu”.

PRZESYŁANIE PODTEKSTU W DIALOGU – TEORIA GRICE’A

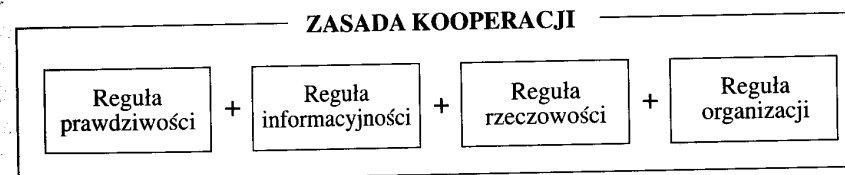
W teorii komunikacji i filozofii języka nie ma opracowania, które by wywarło na losy tych dyscyplin większy wpływ niż słynny artykuł Paula Grice’a (1975). Ma on zaledwie dwadzieścia stron, lecz pisane na całym świecie prace komentujące wyniki Grice’a, inspirowane nimi i do nich nawiązujące mają dziś łączną objętość – lekko licząc – sto tysięcy razy większą. Nie ulega wątpliwości, że o ogromie popularności teorii Grice’a przesądziła przede wszystkim jej genialna prostota. Nie ma na całej kuli ziemskiej naukowca na tyle tępego, aby nie był w stanie tej teorii pojąć.

Grice traktuje konwersację jak każdy inny rodzaj ludzkiej **współpracy**, o której prawidłowym przebiegu decyduje **racjonalność** uczestników. Współpraca może być racjonalna tylko wtedy, gdy posunięcia uczestników są w jakimś stopniu przewidywalne. Przewidywalność zaś oznacza istnienie reguł, których ludzie muszą się trzymać, jeżeli chcą uchodzić za rozsądnych. Zaslugą Grice’a jest odkrycie reguł (on sam nazywa je **maksymami**) rządzących dialogiem i sporządzenie katalogu najważniejszych

sekwencji, jakie z tych reguł wynikają dla przeciętnej wymiany zdań. Nazwy, które dla swoich maksym używa sam Grice, pochodzą z systemu filozoficznego Kanta związane z analizowanymi przez tego filozofa kategoriami jakości, ilości, stosunku i sposobu. Ponieważ jednak Kant nie jest obecnie autorem najbardziej popularnym, zmienimy te tradycyjne nazwy na łatwiejsze do strawienia dla dzisiejszego czytelnika. W miejsce terminów oryginalnych będziemy używać następujących:

- **reguła prawdziwości** (zamiast: *maksyma jakości*);
- **reguła informacyjności** (zamiast: *maksyma ilości*);
- **reguła rzeczowości** (zamiast: *maksyma stosunku*);
- **reguła organizacji** (zamiast: *maksyma sposobu*).

Najważniejsza wytyczna, jaką kierują się ludzie podczas wymiany zdań, zwana **zasadą kooperacji** (ZK), brzmi: **Wnoś swój wkład do konwersacji tak, jak tego wymaga jej stadium, dany jej cel czy kierunek wymiany słów, w której uczestniczysz**. Tak sformułowana wytyczna jest jednak zbyt ogólnikowa, aby możliwe było jej praktyczne stosowanie w realnych sytuacjach komunikacyjnych. Grice dzieli ją zatem na cztery o wiele konkretniejsze wskazówki, czyli właśnie wspomniane **maksymy**, mające już wyraźny ładunek praktyczny. Można więc powiedzieć, że ogólna **reguła** naczelna ZK stanowi sumę czterech bardziej szczegółowych podreguł:



Treść Grice’owskich maksym jest następująca:

(RP) Reguła prawdziwości:

Wypowiadaj tylko takie sądy, w których prawdziwość sam wierzysz – i w których prawdziwość masz podstawy wierzyć. Krótko: Mów prawdę.

Reguła ta nakłada na uczestników konwersacji obowiązek działania w dobrej wierze. Zakazuje ona nie tylko celowego wprowadzania w błąd, ale nawet celowego wytwarzania takich sytuacji komunikacyjnych, które **potencjalnie** mogą w błąd wprowadzić. Gdy mówię na przykład: *Jagodziński to uczciwy urzędnik*, to odbiorca ma prawo uważać, że jest to z mojej strony szczerą i przemyślaną rekomendacją. Ma prawo przyjąć nie tylko to, że nie dysponuję dowodami nieuczciwości Jagodzińskiego, lecz że wedle mojej najlepszej wiedzy istnieją co najmniej poszlaki świadczące o jego

uczciwości (jako urzędnika). Wbrew regule RP postępuje ten, kto świadomie okłamuje rozmówcę, czy choćby wyraża pogląd, co do którego sam nie jest całkowicie przekonany, formułując go przy tym w taki sposób, jakby dysponował dowodami jego prawdziwości.

(RI) Reguła informacyjności:

Nie przekazuj adresatowi ani więcej, ani mniej informacji, niż jest to niezbędne dla prawidłowej realizacji celów w danej fazie dialogu.

Krótko: *Dostarczaj dokładnie tyle informacji, ile trzeba.*

Druga reguła zakazuje w tej samej mierze ukrywania przed rozmówcą istotnych faktów, które mogłyby wpłynąć na jego bieżące decyzje, jak też dostarczania mu zbyt wielu informacji lub informacji zbyt mało istotnych, niemających znaczenia dla jego decyzji w tym zakresie, jaki wyznacza cel i tematyka konwersacji. Jako przykład pogwałcenia RI niech posłuży nam sytuacja, w której domokrażca próbuje sprzedać klientce jakiś towar, powiedzmy – miniaturowe, samoostrzące się i samoladujące urządzenie do błyskawicznego przywabiania samców jelenia w warunkach wielkomiejskich. Przypuśćmy, że klientka pyta o jego cenę, w odpowiedzi na co akwizytor rozgaduje się na temat niezawodności maszynki, prostoty jej obsługi i rewelacyjnie korzystnych warunków kredytowania zakupu ratalnego. Mamy wówczas do czynienia z wykroczeniem przeciw zasadzie RI w obu jej wymiarach. Informacja podawana przez sprzedającego jest zarówno niewystarczająca (ponieważ nie wspomina on o cenie, którą chce znać klientka), jak i niepotrzebnie nadmiarowa (gdyż klientki, jak dowodzi jej pytanie, nie interesują warunki sprzedaży ratalnej – interesuje ją cena). A oto jeszcze jeden przykład. Dyl Sowizdrzał kupował niegdyś konia wartego 100 talarów. Dał handlarzowi zaledwie połowę tej kwoty, mówiąc: *Daję ci teraz tylko 50 talarów, ale drugie 50 będę ci winien*. Kiedy później handlarz zażądał zwrotu długu, Sowizdrzał odmówił, twierdząc, że wcale nie zobowiązywał się do jego spłacenia. Kupując konia, powiedział przecież tylko, że pozostałą sumę „będzie winien”, i – zgodnie z tą umową – zamierza zalegać ze spłatą do końca życia. Okpił w ten sposób handlarza, lecz wydarzyło się to przed odkryciami Grice’a. Dziś wiemy, że Dyl Sowizdrzał nie miał prawa tłumaczyć się w ten sposób. Zawierając umowę, złamał bowiem regułę informacyjności – ukrył przed handlarzem żywotnie ważną dla niego wiadomość: że nie zamierza oddać długu. Koń powinien być zostać zwrócony pierwotnemu właścicielowi.

(RR) Reguła rzeczowości:

Niech treść twoich wypowiedzi nie oddala się zbytnio od podstawowego aktualnego kierunku konwersacji. Krótko: Mów na temat.

Ta reguła to zakaz dokonywania nieusprawiedliwionych, kierowanych prywatnymi względami, nagłych zwrotów tematycznych, spychających dialog w nowym kierunku niewynegocjowanym wcześniej z pozostałymi jego uczestnikami. Wykroczenie przeciw RR popełniłaby na przykład osoba, która w trakcie rozmowy o kwalifikacjach Jagodzińskiego na moją uwagę, iż: *Jagodziński to uczciwy urzędnik*, zareagowałaby, mówiąc: *Czyżbyś sądził, że ja jestem nieuczciwy?* Taka reakcja byłaby irrelewantna, czyli właśnie „nie na temat”. Gdy dana wypowiedź nie wykazuje związku logicznego z tematem rozmowy, lecz przyczyną tego jest fakt, iż nadawca czegoś we wcześniejszej rozmowie po prostu nie dosłyszał albo coś źle zrozumiał, to nie mamy oczywiście do czynienia ze świadomym wykroczeniem przeciw RR. Wytworzona taką wypowiedzią sytuacja komunikacyjna, choć często trochę niezręczna, jest zwykle całkowicie czytelna i bardzo łatwo ją naprawić.

(RO) Reguła organizacji:

Nadawaj swoim wypowiedziom taką formę, aby odbiorca miał jak najmniejsze trudności z przypisaniem im właściwej interpretacji. Krótko: Mów zrozumiale.

Praktyczne wskazania płynące z RO są dość oczywiste: nie wypowiadaj długich zdań, jeśli to samo możesz wyrazić zdaniami krótkimi; nie buduj zdań złożonych tam, gdzie wystarczają zdania proste; nie używaj słów, których zrozumienie może sprawiać odbiorcy trudności; nie wyrażaj się niejasno i w sposób wieloznaczny; nie zaciemniaj przekazu przez nadanie mu formy zbyt infantylnej, nieuprzejmej, wulgarnej albo w inny sposób prowokującej czy zbijającej z tropu. Brutalnego gwałtu na tej regule, zobowiązującej do mówienia w sposób zrozumiały, dokonuje w swoim dziele pewien dziewiętnastowieczny polski filozof:

Podmiot (subiectum) znaczy w umiejętności to, co jest **pod miotem** lub pod jaźnią, pod istotą myślącą i osobistą. Ponieważ przedmiot będący **przed miotem** lub **kmiotem** znaczy świat ze wszystkimi rzeczami lub głównie i pierwiastkowo zewnętrzna cielesność: przeto **podmiot** będący **pod miotem** lub **kmiotem** odnosi się do ducha i wyraża wewnętrzną a posłuszną nam siłę. Jakoż jaźni ludzkiej będącej **kmiotem** i **miotem** lub osobistą, wolną i przyczynowości zdolną istotą, posłuszne są zarówno ciało i dusza. Ciało to jest **przedmiot**, a dusza jej podmiot. Odróżniaj **podmiot** od **kmiotów**.

„Oto jak myśl załamuje się pod ciężarem słów, oto jak psychikę mogą zatruć wyrazy...” – komentuje te bzdury językoznawca Witold Doroszewski.

Łatwo zauważyć, że maksymy Grice’a częściowo zająbiają się ze sobą, a niekiedy mogą ze sobą w jakimś stopniu kolidować. Mają też one różną wagę. Wielu autorów (na przykład Sperber i Wilson, 1986) uważa, że reguła rzeczowości (w literaturze najczęściej nazywana **maksymą relewancji**) stanowi zasadę najważniejszą. Myśl tę

najdosadniej wyrazili Brown i Yule (1983, s. 32), pisząc: „Wygląda na to, że reguła *Bądź rzeczowy* obejmuje sobą wszystkie pozostałe reguły”.

Gdyby wszyscy nasi rozmówcy, zawsze i wszędzie, ściśle przestrzegali maksym Grice'owskich, nasza dola byłaby nie do pozazdroszczenia. Trudno chyba wyobrazić sobie nudniejszą rozmowę niż dialog z kimś, kto bezwzględnie i co do litery przestrzega zasad prawdziwości, informacyjności, rzeczowości i organizacji. Człowiek taki bowiem zajmuje stanowisko wyłącznie w sprawach, które są dostatecznie udokumentowane (RP), udziela informacji pedantycznie wymierzonych (RI), wypowiada się bardzo rzeczowo i tylko w sprawach istotnych, nigdy nie odchodząc od tematu i nie pozwalając sobie na dygresje (RR), a przy tym mówi krótko, jasno i jednoznacznie, posługując się zawsze jedynie sprawdzonymi, bezpiecznymi konstrukcjami stylistycznymi (RO). Każdy przyzna, że od człowieka, który **zawsze** przestrzegałby tych zasad, trzeba by było uciekać gdzie pieprz rośnie, z obawy, aby nie zanudził nas na śmierć. Bo przecież nie da się słuchać wypowiedzi – również tych rzeczowych i prawdziwych – jeżeli nie są **interesujące**. A zrobić coś interesującego w komunikacji międzyludzkiej można tylko przez złamanie zasad, z czego Grice świetnie zdawał sobie sprawę. Toteż w żadnym miejscu swojej pracy ani nie twierdzi on, że ludzie stosują się do jego reguł, ani że **powinni** się do nich stosować.

Obowiązujący jest wyłącznie imperatyw naczelny – zasada kooperacji. Odstępstwa od poszczególnych reguł są dopuszczalne pod warunkiem, że nie naruszają tego naczelnego imperatywu. Innymi słowy, odstępstwo od reguły musi być **jawne** dla odbiorcy. Jeżeli fałszywe zdanie nadawca wypowiada w taki sposób, aby wyglądało na prawdziwe, celem oszukania odbiorcy, to popełnia wykroczenie przeciw RP. Ponieważ czyni to niejawnie, postępowanie takie jest zabronione. Gdy jednak wypowiada zdanie fałszywe w taki sposób, że odbiorca świetnie zdaje sobie sprawę z jego fałszywości, a więc tak, aby odbiorcy **nie wprowadzić w błąd**, to wprowadza również wykracza przeciw RP, lecz jest to wykroczenie **dozwolone**. Odbiorca powinien wówczas wypowiedź nadawcy tak zinterpretować, aby – mimo niedopełnienia danej reguły szczegółowej – naczelna zasada współpracy nie została pogwałcona. Rozumowanie prowadzące do wykrycia właściwej interpretacji w warunkach odejścia od pewnej reguły nosi nazwę **eksploatacji tej reguły**. Działanie mechanizmów eksploatacyjnych zilustrujemy teraz odpowiednimi przykładami.

Eksploatacja reguły prawdziwości. Reguła prawdziwości rodzi interpretacje nieliteralne wtedy, gdy nadawca wypowiada zdanie Z, fałszywe wedle jego wiedzy, spełniające dwa warunki:

- (1) nadawca wie, że odbiorca zdaje sobie sprawę z fałszywości Z;
- (2) odbiorca wie, że nadawca wie to, co opisano w punkcie (1).

Skomplikowanej pojęciowo iteracji modalności „wie” (*X wie, że Y wie, że X wie...*) nie da się tu niestety uniknąć. Spełnienie warunków (1) i (2) powoduje, że intencją wypowiedzenia komunikatu Z, mimo jego fałszywości, nie jest okłamanie odbiorcy.

W takich komunikatach mówimy, że są **ostentacyjnie fałszywe**. Zadaniem odbiorcy w takich okolicznościach jest znalezienie odpowiedzi na pytanie: *Skoro nadawca nie chce mnie okłamać, to czemu wygłosił fałszywe zdanie?* W praktyce odbiorca na ogół dochodzi do wniosku, że zdanie Z musi mieć znaczenie metaforyczne lub ironiczne. Jako przykład ponownie rozważmy analizowany już w paragrafie *Aluzja, ironia, metafora* dialog ucznia z nauczycielem:

Uczeń: *Teheran leży w Turcji, co nie, panie psorze?*
Nauczyciel: *Jasne, a Warszawa leży w Armenii, prawda?*

Zdanie wypowiedziane przez nauczyciela (*Warszawa leży w Armenii*) stanowi ostentacyjne odstępstwo od RP: (1) nauczyciel wie, że uczeń zna faktyczne położenie Warszawy, i (2) uczeń wie, że nauczyciel wie, że uczeń wie, gdzie leży Warszawa (to wspomniana wcześniej iteracja kwalifikatora *wie*). Z powodu spełnienia tych warunków staje się oczywiste, że wypowiedź nauczyciela nie jest po prostu kłamstwem, gdyż nie wprowadza – i nie ma wprowadzać – ucznia w błąd. Jedyną sensowną interpretacją wypowiedzi jest to, że nauczyciel chciał zanegować, lub nawet ośmieszyć domniemanie ucznia co do położenia Teheranu. Ostatecznie okazuje się, że zdanie *Warszawa leży w Armenii* w tym dialogu znaczy, iż *Teheran nie leży w Turcji*. Przykład ten ilustruje, jak daleko znaczenie nieliteralne może odbiegać od literalnego. Przypomnijmy przy okazji, że wypowiedź nauczyciela jest **ironiczna**; techniczną stronę jej interpretacji opisaaliśmy w paragrafie *Aluzja, ironia, metafora*.

Eksploatacja reguły informacyjności. Są dwa rodzaje wykroczeń przeciw RI. Można ukryć przed odbiorcą informację, której oczekuje, lub przeciwnie – można go zasypać informacjami zbędnymi. Oczywiście przyczyną tego rodzaju wykroczeń może być rozczepienie lub głupota nadawcy, ale takich sytuacji teoria Grice'a nie dotyczy. Zakłada ona, że wykroczenie jest świadome, jak w następującym dialogu:

X: *Jak ci poszedł ten egzamin?*
Y: *Gorzej, niż się spodziewałem.*
X: *Ale jaką ocenę dostałeś?*
Y: *Strasznie się czepiał. Najpierw coś wspomniał o nieobecnościach, potem próbował mnie pytać z części eksperymentalnej. Jak mu powiedziałem, że tego nie było w programie, to się wściekł i zaczął mnie maglować z historii psychologii.*

Obie odpowiedzi Igreka stanowią okrutny gwałt na regule RI. Pierwsza odpowiedź jest skrajnie nieinformacyjna, druga – przeładowana informacjami, o które X nie zabiegał. Ponieważ Y zna oczywiście swoją ocenę z egzaminu, jego odpowiedzi, w których tej oceny nie ujawnia, są wykroczeniami ostentacyjnymi. Rozmówca X powinien w tym miejscu włączyć mechanizm eksploatacyjny, który podpowie mu, że Y zapewne

nie chce podać swojego wyniku egzaminacyjnego, a co więcej, próbuje się od jednoznacznej odpowiedzi wykręcić w sposób możliwie bezkonfliktowy. Z punktu widzenia klasyfikacji z paragrafu *Aluzja, ironia, metafora* Y przeszedł w tym dialogu na uprzejmy styl aluzyjny. Lepiej będzie dla Iksa, jeśli tę nietrudną aluzję pojmie i zmieni temat. Warto może tej sprawie poświęcić nieco więcej uwagi, gdyż świat pełen jest natrętów nagabujących nas w sprawach, o których nie mamy ochoty rozmawiać.

DYGRESJA

JAK SIĘ WYLĘGAĆ OD ODPOWIEDZI

Nie wiem, jak Czytelnikowi, ale mnie ciągle ktoś zadaje różne idiotyczne pytania: *Z kim żyjesz?, Ile zarabiasz?, Cemu się nie spowiadasz?* Prosta odpowiedź *Idź do diabła* byłaby tu teoretycznie najbardziej na miejscu. Z jakichś powodów jednak uchodzi ona za niegrzeczną i bez bardzo ważnych przyczyn jej nie udzielimy, choć bezczelny pytający sprawiedliwie sobie na nią zasłużył. Co zatem począć? Zaczniemy od oczywistego spostrzeżenia, że do dialogu potrzeba co najmniej dwóch osób, a uczestnictwo każdej z nich jest całkowicie dobrowolne. Wobec tego możemy w ogóle nie odpowiadać na niewygodne pytania. Nikt nie ma obowiązku udziału w rozmowie, która mu nie sprawia przyjemności. Taki dialog, w którym uczestnictwo jest obowiązkowe, nazywa się przesłuchaniem i poza tym jednym wyjątkiem każdy z rozmówców w dowolnej chwili ma prawo zrezygnować z udziału w konwersacji jako całości bądź tylko wyrazić brak zainteresowania dla jakiegoś konkretnego jej tematu. Zazwyczaj jednak chcemy to zrobić tak, aby rozmówcy niepotrzebnie nie rozdrażniać. Oto kilka technik, niezbyt wprawdzie szlachetnych, lecz prostych i w miarę uprzejmych, które pozwalają przeprowadzić ten manewr sprawnie i bez awantur.

Słyszysz się często: *Nie odpowiadaj pytaniem na pytanie*. A niby dlaczego nie? Tego żądać może tylko ten, kto występuje z pozycji instytucjonalnego autorytetu – ktoś, kto ma prawo i środki, aby swoją wolę wyegzekwować, na przykład nauczyciel wobec ucznia. W zwykłej rozmowie możemy mówić, co się nam żywnie podoba, albo w ogóle nie reagować na zaczepki. Pierwszym sposobem pozbycia się natręta jest właśnie odpowiedź pytaniem na pytanie: *Ile zarabiasz? – A czemu pytasz?; Dlaczego czytasz Urbana? – A dlaczego nie?*. Drugą możliwością jest udzielenie odpowiedzi mętnej i nic niemówiącej: *Ile zarabiasz? – Dzięki, da się wyżyć; Jak ci się podoba moja czwarta żona? – Ee... chyba... tego... no, wiesz... czekaj... co to ja chciałem powiedzieć...* W ostateczności, gdy te dwa sposoby zawiodą, możemy próbować zmienić przedmiot rozmowy, odpowiadając zupełnie od rzeczy: *Ile zarabiasz? – Rany, widziałeś tę laskę po drugiej stronie?; Gdzieś ty był całą noc? – Życie jest takie krótkie, idę spać*.

Stosowanie tych technik ze zmiennym nasileniem i łączenie ich w różne zgrabne kompozycje przynosi na ogół dobre wyniki: naszemu rozmówcy po pewnym czasie zaczyna świtać idea zmiany tematu. Niestety, bywa i tak, że w żaden sposób nie udaje się go zniechęcić. Jak więc mamy się zachować, gdy upiera się jak muł, powtarza swoje pytanie wielokrotnie i domaga się jasnej, jednoznacznej odpowiedzi? Takiego najlepiej skreślić z listy znajomych – z tępymi ludźmi nie warto się zadawać. Gdy jednak nie jest to możliwe, jak na przykład w wypadku krewnych i współpracowników, pozostaje już tylko uciec się do jakiejś wypowiedzi starannie przemyślanej, ostrożnej i bardzo dyplomatycznej, takiej jak następująca: *Zapytałeś mnie raz, a ja uprzejmie odpowiedziałem. Zapytałeś o to samo drugi raz, a ja znów odpowiedziałem, ciągle grzecznie. Teraz pytasz mnie po raz trzeci. Coś mi się widzi, że chcesz po głbie*.

Eksploatacja reguły rzeczowości. Rzeczowość wypowiedzi, podobnie jak informacyjność, jest cechą stopniowalną. Zaczniemy od przykładu wypowiedzi, która – w danych okolicznościach komunikacyjnych – jest skrajnie nierzeczowa:

- X: *Jakie jest twoje zdanie na temat Świętego Kościoła Katolickiego?*
Y: *Człowieku, Roskie wygrali z Holandią!*

Odpowiedź rozmówcy Y do tego stopnia odbiega od tematu, że sprawia ona wrażenie, jakby Y był głuchy. Gdy jednak ani głuchota, ani niesprawność umysłowa nie są przyczynami braku rzeczowości, to w wyniku eksploatacji RR odbiorca musi dojść do wniosku, że tego rodzaju wypowiedzi stanowią prośbę o zmianę tematu i ostrzeżenie (na razie uprzejme), iż jego kontynuacja może wywołać katastrofalne skutki. Jeśli X będzie naciskać, Y przestanie być grzeczny albo zostanie zmuszony do kłamstwa. Innego rodzaju ostrzeżenie jest wyraźnie widoczne w następującym dialogu podczas przyjęcia:

- X: *Strasznie nudna impreza, no nie?*
Y: *Słuchaj – stańmy gdzieś indziej.*

Częściej jednak odstępstwo od RR jest albo niewielkie, albo pozorne, jak w następującym przykładzie. W czasie konferencji prasowej w roku 1996 znany amerykański tenisista Michael Chang został zapytany o to, jakie słabe strony ma Pete Sampras, inny amerykański tenisista, który nie tylko podówczas, lecz prawdopodobnie w całej historii tej dyscypliny nie miał sobie równych. Naturalnie, pytający dziennikarz spodziewał się odpowiedzi w rodzaju: *Sampras ma słaby backhand; Nie ma motywacji; Kiepsko z jego kondycją* i tym podobnych. Zamiast tego Chang po namyśle odpowiedział, pozornie nierzeczowo: *Sampras nie umie dobrze gotować*, i ta wypowiedź

została potem wyróżniona przez redakcję miesięcznika „Tennis Magazine” jako najlepsze powiedzenie roku. Proponujemy, żeby Czytelnik samodzielnie zbadał tę wypowiedź z punktu widzenia logiki konwersacyjnej Grice’a.

Eksplatacja reguły organizacji. Gdy czytamy taki tekst, jak wcześniej przytoczona filozoficzna analiza pojęcia *podmiot*, to możemy dojść do wniosku – zapewne nie bez racji – że nadawcy po prostu brak piątej klepki, machnąć ręką i przejść nad tą sprawą do porządku. Zdarzają się jednak świadome i **ostentacyjne**, niespowodowane dewiacją umysłową, odstępstwa od RO. Ich przyczyną są zazwyczaj jakieś względy strategiczne, jak w następującym dialogu:

X: *I co powiedział Heniek na ostatni wyczyn Ali?*

Y: *Użył pod jej adresem pewnego pięcioliterowego słowa na K.*

Skoro Y zdołał zapamiętać, ile liter miało słowo użyte przez Heńka, to na pewno zapamiętał też samo to słowo. Dlaczego więc go nie przytoczył, ostentacyjnie utrudniając Iksowi interpretację swojej odpowiedzi? Wbrew regule organizacji Y daje Iksowi do rozwiązania szaradę, zamiast udzielić mu rzeczowej informacji. Spróbujmy tę szaradę zrozumieć. W słowniku znajdziemy bardzo wiele pięcioliterowych słów zaczynających się od litery „k”: *kasza, kącik, kęsek, kiesa, konto, kubeł, kurek* i tak dalej, ale jest tylko jedno, którego normalnie się nie używa, nawet cytując kogoś, gdyż jest ono wulgarne. Eksplatacja RO prowadzi do wniosku, że z całą pewnością o to właśnie słowo nadawcy chodziło.

Treść dodana, niebędąca logiczną konsekwencją literalnego znaczenia wypowiedzi, lecz wyprowadzana na podstawie reguł konwersacyjnych, nazywa się **implikaturą** (jako treść **implikowana**, a nie wprost **wyrażona**) i z tego powodu logika konwersacyjna Grice’a często jest nazywana **teorią implikatury**. Bardziej wyczerpujące informacje na temat powstawania implikatur oraz ich właściwości znajdzie Czytelnik w opracowaniach: Levinson (1983, s. 97–166) i Tokarz (1993, s. 210–242).

KOMIZM

Nie da się jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie, czy żart odgrywa w komunikacji międzyludzkiej rolę pozytywną, czy negatywną. W zasadzie w sytuacjach czysto towarzyskich lubimy wesołych ludzi, ale pewne obserwacje skłaniają w tej sprawie do daleko idącej ostrożności. Poczucie humoru to jedna z najmniej uchwytnych cech ludzkich, która zupełnie nie poddaje się próbom pomiaru. Choć absolutnie wszyscy cenią sobie **własne** poczucie humoru i nie mają wątpliwości, że jest ono najwyższej próby, gorzej jest z diagnozowaniem **cudzych** talentów w tym zakresie. Tych, których nie śmieszą nasze dowcipy, oceniamy jako mało rozgarniętych ponuraków i nawet nam do głowy nie przyjdzie, że kluczową kwestią często nie jest ich zdolność rozumienia

artów, lecz jakość naszych produkcji. Na to, co jednych śmieszy do łez, inni patrzą z politowaniem, jeszcze inni z zażenowaniem, a wielu z irytacją. Dowodem na to może być choćby stosunek do tak zwanych sitcomów – wynalezionej w Ameryce odmiany telewizyjnych seriali komediowych. Reakcja widzów na ten typ programów oscyluje pomiędzy zachwytem i nałogowym uzależnieniem, poprzez obojętność, aż po publicznie deklarowaną nienawiść i pogardę. Nie wszystkich też śmieszy następujący, rzeczywiście bardzo niemoralny wierszyk Himilbsbacha:

Deszcz, zimno, zawieja.

Robotnik idzie do pracy.

Jak dobrze, że to nie ja.

To, że poczucie humoru dwóch osób może się różnić zarówno pod względem jakościowym, jak „ilościowym”, to jeszcze nie wszystko. U **tego samego** człowieka **wrażliwość** na komizm zmienia się dosłownie z minuty na minutę. Kto nas bawił jeszcze przed chwilą, za moment zacznie nas nudzić. A to, z czego boki zrywaliśmy, kiedy przydarzyło się komuś innemu, okazuje się straszliwą tragedią, gdy przydarza się nam.

Płynące stąd konsekwencje nie są – niestety – zbyt zabawne. Człowiek opowiadający dowcipy łatwo może zrobić z siebie prawdziwego klauna, w najgorszym znaczeniu tego słowa. A nawet gdy uda mu się kogoś szczerze rozbawić, to może na przykład równocześnie odciąć sobie drogę do awansu w pracy z tego powodu, że śmiejący się z żartu prezes zarządu oceni go jako człowieka... niepoważnego. I choć oczywiście człowiek opowiadający dowcipy to nie to samo, co człowiek dowcipny, w praktyce niewiele to zmienia.

Podobno u wszystkich narodów, z wyjątkiem Niemców, większość dowcipów dotyczy sfery seksu, u Niemców zaś – podobno! – dowcipy przeważnie związane są z fizjologią wypróżniania. Jakkolwiek status naukowy tego stwierdzenia nie jest zbyt solidny, faktem z pewnością jest to, że żarty mają zazwyczaj naturę faktualną, a nie strukturalną, co znaczy, iż relacjonuje się w nich jakąś śmieszną sytuację (*Samolotem leci Ruski, Amerykan i Polak...*), a ich forma językowa jest – przeciętnie rzecz biorąc – sprawą drugorzędną. I na tym w głównej mierze polega kłopot. Sytuacji komicznych nie da się w żaden rozsądny sposób usystematyzować, gdyż właśnie każdego co innego bawi. Nieco łatwiej uchwycić istotę komizmu nie sytuacyjnego, lecz strukturalnego, a więc takiego, który swą humorystyczną siłę czerpie nie z treści zdania, ale z jego budowy. Śmieszna jest wówczas nie sama historyjka, lecz zasada, na której ją oparto. Doskonałym przykładem tego rodzaju komizmu jest rozumowanie wymyślone przez słynnego logika De Morgana:

Gdybym powiedział, że jesteś osłem, to tym samym powiedziałbym, że jesteś ssakiem. Gdybym zaś powiedział, że jesteś ssakiem, to powiedziałbym prawdę. Zatem: jeśli powiem, że jesteś osłem, to powiem prawdę.