

# Krzysztof A. Wieczorek

---

## Jak słowa zmieniają świat?

---

Folia Philosophica 16, 115-128

---

1998

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

## Teoria Austina i Searle’a

Od czasów opracowania w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych przez J. L. Austina teorii aktów mowy i następnie rozwinięcia jej przez J. R. Searle’a rozpowszechniło się twierdzenie, że za pomocą słów możemy nie tylko opisywać świat, ale również go zmieniać. Teza taka stanowi właśnie podstawę teorii aktów mowy, a po raz pierwszy została ona przedstawiona w pracy Austina, która ukazała się pod znamienym tytułem *How to Do Things with Words (Jak działać słowami)*<sup>1</sup>.

Teoria aktów mowy wywodzi się bezpośrednio z obserwacji, iż wiele z wypowiedzanych zdań oznajmujących nie stanowi opisu rzeczywistości (a co za tym idzie — nie można przypisywać im kategorii prawdy lub fałszu), lecz ma raczej charakter działań, które, podobnie jak inne wysiłki ludzi, najwłaściwiej jest traktować jako skuteczne bądź nieskuteczne. Zdania takie, jak np. *Zakładam się o sto złotych, że jutro będzie deszcz, Przepraszam za wczorajsze zachowanie, czy też Ostrzegam, że ten pies może ugryźć*, nazwał Austin wypowiedziami performatywnymi (dokonawczymi) i odróżnił je początkowo od zdań opisowych (wypowiedzi konstatających). W toku dalszych rozważań autor *How to Do Things with Words* odrzucił jednak ten podział, gdyż stwierdził, że w pewnym sensie performatywna jest każda wypowiedź. W związku z tym zaproponował wyróżnienie w każdym zdaniu niejako trzech warstw, trzech wykonywanych jednocześnie czynności:

<sup>1</sup> J. L. Austin: *How to Do Things with Words*. Oxford 1962. Wyd. polskie: *Jak działać słowami*. W: Idem: *Mówienie i poznawanie*. Przeł. B. Chwedeńczuk. Warszawa 1993.



KRZYSZTOF A.  
WIECZOREK

Jak słowa zmieniają świat?



- aktu lokucyjnego, polegającego po prostu na fizycznym wypowiedzeniu słów;
- aktu illokucyjnego, będącego właściwą wykonywaną dzięki mowie czynnością np. proszenia, ostrzegania, przeproszania, dokonywania zakładu, stwierdzania;
- aktu perlokucyjnego, za który uznał pewien skutek, jaki dana wypowiedź powoduje w umyśle lub zachowaniu słuchacza.

Tak więc, na przykład, dokonując aktu lokucyjnego przez wypowiedzenie słów *Proszę, wyjdź stąd*, wykonuję jednocześnie czynność illokucyjną proszenia, która z kolei może wywołać perlokucyjny skutek, np. taki, że osoba, do której skierowane były te słowa, wyjdzie za drzwi. Wyróżnienie w każdej wypowiedzi aktu lokucyjnego, illokucyjnego oraz perlokucyjnego zaakceptowali kontynuatorzy myśli Austina i z ewentualnymi niewielkimi poprawkami<sup>2</sup> lub uzupełnieniami większość z nich je uznaje.

Drugim niezwykle ważnym dla teorii aktów mowy wydarzeniem było określenie przez J. R. Searle'a różnego rodzaju warunków (przygotowawczych, zawartości zdaniowej, szczerości, istotnych) koniecznych do właściwego wykonania danej czynności illokucyjnej<sup>3</sup>, a następnie dokonanie na tej podstawie klasyfikacji poszczególnych aktów mowy. Searle podzielił je na pięć kategorii<sup>4</sup>:

1) *representatives* — czynności mowy zobowiązujące mówiącego do powiedzenia prawdy w wygłoszonym sądzie (są to np. stwierdzenia, opisy, konkluzje);

2) *directives* — czynności będące próbami skłonienia słuchacza do zrobienia czegoś (np. prośby, rozkazy, polecenia);

3) *commissives* — stanowiące zobowiązania mówiącego do podjęcia w przyszłości pewnych działań (np. obietnice, groźby);

4) *expressives* — uchodzące za wyrażenie pewnych stanów psychicznych mówiącego (np. podziękowania, gratulacje, przeprosiny);

5) *declarations* — będące aktami mowy, powodującymi natychmiastową zmianę pewnego instytucjonalnego stanu rzeczy (np. wypowiedzenie wojny, dokonanie zakładu, zwolnienie z pracy).

Przedstawiona klasyfikacja czynności illokucyjnych bywa wprawdzie czasem poddawana krytyce i podejmowane są próby zbudowania klasyfikacji konkurencyjnych<sup>5</sup>, jednakże jak dotąd żadna z nich nie zdobyła sobie

<sup>2</sup> Np. Searle nie uznaje Austinowskiego rozróżnienia czynności lokucyjnej i illokucyjnej. Zob. J. R. Searle: *Speech Acts*. Cambridge 1969. Wyd. polskie: Idem: *Czynności mowy*. Przeł. B. Chwedeńczuk. Warszawa 1987.

<sup>3</sup> Ibidem (wyd. polskie, s. 74–96).

<sup>4</sup> J. R. Searle: *The Classification of Illocutionary Acts*. „Language in Society” 1976, No. 5, s. 1–24. Cyt. za: S. C. Levinson: *Pragmatics*. London 1983, s. 240.

<sup>5</sup> S. C. Levinson: *Pragmatics...*, s. 240–241.

porównywalnej popularności. Tak więc, z ewentualnymi niewielkimi poprawkami, klasyfikacja Searle'a stanowi punkt wyjścia większości prac poświęconych tematyce aktów mowy.

### Illokucja i perlokucja

Stwierdziliśmy, iż zgodnie z teorią Austina i Searle'a mówienie odpowiada wykonywaniu pewnych czynności, mających niebagatelny wpływ na otaczającą nas rzeczywistość. Jako podstawowy składnik całościowego aktu mowy uznawany jest najczęściej jego aspekt illokucyjny i właśnie na nim skupia się uwaga większości zajmujących się tą tematyką badaczy. Przypomnijmy, że akt illokucyjny — to pewna konwencjonalna czynność, wykonywana dzięki wypowiedzeniu określonych słów, np. stwierdzanie, opisywanie, ostrzeganie, proszenie, dziękowanie, rozkazywanie, witanie, zakładanie się, wydawanie wyroku. Czynności te dokładnej analizie poddają teoretycy aktów mowy — określają szczegółowe warunki ich właściwego wykonywania, dokonują różnorodnych ich podziałów, wyróżniają ich podstawowe składniki itp. Jednym słowem, uznaje się powszechnie, że akt illokucyjny — to najważniejsza czynność, jaką można dzięki użyciu mowy wykonać, a co zatem idzie — podstawowy sposób, w jaki słowa mogą zmieniać rzeczywistość. Zgodnie z tym punktem widzenia wypowiedzi zmieniają świat dzięki temu, że dodają do niego pewne, można by tak powiedzieć, „byty psychiczne”, takie jak zobowiązanie kogoś, kto coś obiecał, uznanie za prawdziwe jakiegoś faktu przez kogoś, kto coś stwierdził lub coś opisał, albo też wzbogacają one świat w swego rodzaju fakty instytucjonalne, jak np. dokonanie zakładu bądź zwolnienie kogoś z pracy.

W analizach aktów mowy pomija się najczęściej perlokucyjny aspekt wypowiedzi, a więc to, w jaki sposób słowa mogą zmieniać rzeczywistość w sposób jak najbardziej namacalny, jak mogą one powodować skutki czysto fizyczne. Nie próbuje się wyjaśnić, w jaki sposób akty illokucyjne stanowią bezpośrednią przyczynę czynności perlokucyjnych; jak to się dzieje, że ostrzegając kogoś, obiecując coś komuś, rozkazując coś, czy nawet coś w obecności słuchacza stwierdzając, zmusza się często tę osobę do podjęcia pewnych czysto fizycznych działań. Wywołanie przez wypowiedź jakiegoś skutku perlokucyjnego — to jednak niewątpliwie też sposób, w jaki wypowiadanie zdań może mieć wpływ na otaczającą nas rzeczywistość, czyli w jaki sposób słowa mogą działać.

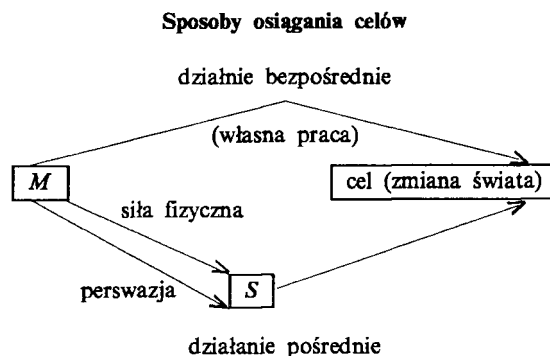
## Jak można zmieniać świat?

Spróbujmy teraz bliżej przyjrzeć się temu, w jaki dokładnie sposób słowa mogą zmieniać świat w jego fizycznym (a nie tylko psychicznym bądź instytucjonalnym) aspekcie.

Człowiek, chcąc osiągnąć jakikolwiek cel, dokonać choćby najmniejszej zmiany w otaczającym go środowisku, ma do wyboru — jak się wydaje — przynajmniej dwie metody: może zrobić własnoręcznie to, co sobie zamierzył, lub też może w tym celu posłużyć się drugim człowiekiem, sprawiając, aby to on rzeczoną czynność wykonał. Jeśli ktoś postanawia pracować samodzielnie, język i mowa nie są mu w zasadzie do niczego potrzebne. Choćby mówił nie wiadomo jak długo, a nie będzie nikogo, kto by jego słowa usłyszał, nie przyniosą one najmniejszego skutku. Nie od dziś wiadomo, że od samego powtarzania *Stoliczku, nakryj się*, stoliczek, niestety, się nie nakryje. Z faktu tego wypływa pierwszy ważny wniosek, że aby jakikolwiek akt mowy mógł zostać wykonany (a mówiąc ściślej, aby mógł on mieć jakikolwiek wpływ na otaczającą rzeczywistość lub też przynieść jakikolwiek skutek), potrzebne są przynajmniej dwie osoby: mówiąca *M* i słuchająca *S*. Efekt, jaki ktoś chciałby uzyskać, powtarzając (zapewne bezskutecznie) *Stoliczku, nakryj się*, może on bowiem z powodzeniem osiągnąć, wypowiadając zdanie *Janie, nakryj stół*. Działanie za pomocą słów wiąże się zatem ściśle z drugą z przedstawionych strategią dokonywania zmian w świecie — z nakłonieniem drugiej osoby *S* do zrobienia tego, co sobie zamierzył *M*. *M* może osiągnąć swój cel ponownie na dwa sposoby: używając siły fizycznej lub dzięki sile perswazji. Oczywiście, jedynie ta druga metoda jest działaniem za pomocą słów, a więc tylko ona będzie nas obecnie interesować. Schemat 1 obrazuje osiągnięcie celów przez jakąkolwiek osobę *M*:

Oto, jak należy rozumieć schemat 1. *M* ma pewien cel, chce dokonać jakiejś zmiany w otaczającym go świecie; może on ów cel zrealizować samo-

Schemat 1



dzielnie lub też wyręczyć się kimś innym. W tym drugim wypadku może zmusić drugą osobę *S* do wypełnienia swojej woli, używając siły fizycznej lub dzięki słownym argumentom.

Przypatrzmy się, jak może przebiegać ostatnia z owych dróg, widziana z perspektywy teorii aktów mowy.

### Jak zmieniać świat za pomocą słów?

Wydawać by się mogło, iż nakłanianiu *S* do spełnienia woli *M* służą jedynie te z czynności illokucyjnych, które Searle zakwalifikował do grupy *directives*, a zatem prośby, rozkazy, polecenia i im podobne. Jeśliby tak było rzeczywiście, nasuwają się przynajmniej dwa pytania:

1. Czy faktycznie, chcąc skłonić drugą osobę do zrobienia czegoś, ludzie posługują się aktami mowy jedynie z kategorii *directives*?

2. Jeżeli odpowiedź na pytanie 1. byłaby pozytywna, to do czego w takim razie służą czynności z pozostałych grup, które wyróżnił Searle?

Wydaje się, że odpowiedzi na te pytania ściśle się łączą i brzmią następująco:

1. Do przekonywania innych, aby wykonali wolę rozkazujących, ludzie podejmują często (jeśli nie w przeważającej ilości przypadków) inne niż *directives* czynności illokucyjne.

2. Czynności z pozostałych kategorii również służą przede wszystkim (jeśli nie wyłącznie) do nakłaniania innych, aby wykonywali to, co *M* sobie zamierzył. Przypatrzmy się bliżej tym odpowiedziom.

Ad 1. Jedną z pierwszych obserwacji, jaką poczynili filozofowie zajmujący się teorią aktów mowy, która wywarła niemały wpływ na kształtowanie się owej teorii, było zauważenie, iż bardzo często ludzie, prosząc np. o podanie przy stole soli, czynią to za pomocą pytania typu: *Czy mógłbyś podać mi sól?*, albo też stwierdzenia w rodzaju: *Potrzebuję trochę soli*. Zjawisko to zostało określone jako *indirect speech acts*, czyli „akty mowy pośrednie”. Przyjęło się uważać, że w takich jak wspomniane wypadkach wypowiedź ma literalną moc illokucyjną pytania bądź stwierdzenia, ale jednocześnie jest ona dokonaniem nie wprost czynności poproszenia<sup>6</sup>. Akty pośrednie mogą oczywiście przybierać bardzo dowolne formy. Oto np. niektóre z podanych przez Levinsona sposobów poproszenia o zamknięcie drzwi<sup>7</sup>:

<sup>6</sup> Nie wszyscy zajmujący się tematyką aktów mowy są w tej sprawie zgodni. Na przykład R. Bertolet: *Are There Indirect Speech Acts?* In: *Foundations of Speech Acts Theory. Philosophical and Linguistic Perspectives*. Ed. S. C. Tsohatzidis. London—New York 1994, uważa, że nie istnieje nic takiego, jak *indirect speech acts*, a to, co się za nie powszechnie uznaje, to jedynie implikatury konwersacyjne wyrażonej literalnie czynności illokucyjnej.

<sup>7</sup> S. C. Levinson: *Pragmatics...*, s. 264—265.

*Chcę, abyś zamknął drzwi.*  
*Bylbym zobowiązany, gdybyś zamknął drzwi.*  
*Czy możesz zamknąć drzwi?*  
*Czy byłbyś tak uprzejmy i zamknął drzwi?*  
*Dobrze by było zamknąć drzwi.*  
*Czy mogę cię prosić o zamknięcie drzwi?*  
*Zapomniałeś o drzwiach?*  
*Co ty na to, aby trochę zmniejszyć przeciąg?*  
*Jak myślisz Jasiu, co dorośli robią, gdy wchodzią do pokoju?*

Mimo że żadna z wyliczonych wypowiedzi nie miała literalnej mocy prośby, polecenia, rozkazu lub czegoś w tym rodzaju, to jednak niewątpliwie wszystkie one służyły temu właśnie celowi. Łatwo zaobserwować, że w potocznych dialogach użycie pośrednich aktów mowy jest niesłuchanie częste, szczególnie, jeśli ową pośrednią czynność illokucyjną, ukrytą pod pozorem innego aktu, stanowi czynność z grupy *directives*.

Ad 2. Postaramy się obecnie pokazać, że akty illokucyjne z pozostałych niż *directives* kategorii również służą do nakłaniania *S*, aby zrobił coś zgodnie z wolą *M*, i to nie tylko dzięki używaniu ich jako *indirect speech acts*, ale nawet wtedy, gdy stosowane są zupełnie literalnie.

Oczywisty wydaje się fakt, że wypowiadając jakiegokolwiek zdanie, czyniący to człowiek ma w tym jakiś mniej lub bardziej sprecyzowany cel. Psychologowie twierdzą, że każda, nawet najbanalniejsza rozmowa o pogodzie czemuś służy; rozpoczynając ją osoba pragnie osiągnąć dzięki niej pewne korzyści<sup>8</sup>. Wygłaszając jakieś stwierdzenie, *M* chce przeważnie przynajmniej poinformować *S* o takim to a takim stanie rzeczy lub też przekonać go do swojego zdania; obiecując coś, *M* chce, aby *S* nabrał przekonania, że *M* się w pewnych okolicznościach odpowiednio zachowa; gratulując *S* lub dziękując mu za coś, *M* chce najczęściej sprawić, aby *S* nabrał przekonania, iż *M* żywi wobec niego pewne uczucia, itp. Można by w związku z tym odnieść wrażenie, że podczas gdy czynności illokucyjne z grupy *directives* służą do bezpośredniego wpływu na zmianę zachowania *S*, to wszystkie pozostałe (czyli np. stwierdzenia, obietnice, gratulacje, podziękowania) mają za zadanie zmianę stanu przekonań *S*. Wniosek taki jednak okazuje się prawdziwy jedynie w odniesieniu do powierzchni zjawisk.

Spróbujmy najpierw zadać sobie pytanie, w jakim celu *M* chce, na przykład, *S* o czymś poinformować — czy to o pewnych obiektywnych faktach, czy to o swoich zobowiązaniach bądź subiektywnych odczuciach; czyli, mówiąc innymi słowy, po co *M* chce wpłynąć na zmianę stanu prze-

<sup>8</sup> Zob. J. Bobryk: *Jak tworzyć rozmawiając. Skuteczność rozmowy*. Warszawa 1995, s. 10—11; M. Tokarz: *Elementy pragmatyki logicznej*. Warszawa 1993, s. 253—257.

konań *S*. W szczegółach odpowiedzi na to pytanie mogą się oczywiście znacznie różnić, jednakże wydaje się, że łączy je jedno: *M* czyni to między innymi po to, aby w przyszłości (lub ewentualnie natychmiast) *S* się w pewien sposób zachował<sup>9</sup>. Owo pożądane przez *M* zachowanie *S* często nie jest tak jasno określone, jak np. w przypadku prośby *Podaj mi sól, proszę*, jednakże można je zazwyczaj przynajmniej w zarysach opisać. Gdy *M* stwierdza np.: *Zimno dziś*, może on chcieć (oprócz prostego poinformowania *S* o tym fakcie), aby *S* ciepłej się ubrał przed wyjściem z domu lub też zajął się montażem dodatkowego źródła ogrzewania; gdy obiecuje on *Wróć o ósmej*, to poza chęcią złożenia obietnicy, może również chcieć, aby *S* czekał na niego o określonej godzinie lub też przekazał stosowną informację w przypadku telefonu do *M*; gdy mówi *Dziękuję za wczorajszą pomoc*, oprócz zwykłego wyrażenia wdzięczności *M* może pragnąć, aby *S* w przyszłości również mu pomógł w podobnej sytuacji. Nawet wypowiadając konwencjonalne *Dzień dobry* do spotkanego na ulicy znajomego, *M* czyni to zapewne nie tylko po to, aby przekazać mijanej osobie niewiele znaczące pozdrowienie, ale też po to, aby *S* się na niego nie obraził lub nie nabrał przekonania o jego braku kultury i nie postąpił na tej podstawie w przyszłości w sposób dla *M* niekorzystny.

Wymienione powody, dla których *M* wypowiada jakieś zdanie, są jedynie przykładowe i w różnych kontekstach mogą być one zupełnie inne. Na pewno również nie zawsze są w pełni przez *M* i *S* uświadomione.

Wydaje się jednak, iż można stwierdzić, że wykonując jakąkolwiek czynność illokucyjną z grup *representatives*, *directives*, *commissives* lub *expressives*, *M* czyni to przeważnie w intencji osiągnięcia mniej lub bardziej określonego skutku perlokucyjnego, związanego z zachowaniem się *S*; zachowaniem oczywiście w jakiś sposób dla *M* korzystnym. Jako że czynności z tych kategorii z natury swej wpływają w jakiś sposób na stan przekonań *S*, można z jednej strony powiedzieć, iż wykonanie którejkolwiek z nich ma na celu najczęściej wpływ na zachowanie *S* przez uprzednią zmianę jego systemu przekonań, lub — patrząc na to z drugiej strony — wpływ na zmianę przekonań *S*, aby następnie zachował się on w określony sposób.

Zauważmy, że jest to sytuacja najzupełniej podobna do tej, z jaką mamy do czynienia w przypadku czynności z grupy *directives*. Tam również *M* wykonuje pewną czynność illokucyjną, kierując się intencją spowodowania skutku perlokucyjnego w postaci określonego zachowania *S*. Istotną różnicę stanowi tu jedynie to, że w przypadku aktów objętych kategorią *directives* *M* jasno daje *S* do zrozumienia, iż chodzi mu o wywołanie takiego skutku

<sup>9</sup> Jako zachowanie rozumiemy tu nie tylko podjęcie pewnych działań, ale również powstrzymanie się od zrobienia czegoś. *M* chce spowodować pewne zachowanie *S*, mówiąc zarówno *Daj mi to*, jak i *Nie dotykaj tego*.



(a także ma on jasno określoną wizję owego skutku, czyli najczęściej odpowiedniego zachowania *S*), natomiast w przypadku pozostałych czynności *M* tego nie czyni. Tym niemniej można powiedzieć, że cechą łączącą wszystkie bez wyjątku rodzaje aktów illokucyjnych jest to, że wykonuje je *M* po to, aby tak wpłynąć na system przekonań *S*, by zachował się on w sposób korzystny dla *M*. Różnicę między poszczególnymi grupami stanowi natomiast między innymi stopień precyzacji ostatecznego celu *M*, a także to — jak zaraz zobaczymy — dzięki czemu dokładnie cel ten udaje się *M* osiągnąć.

Ktoś mógłby zaprotestować, stwierdzając, że czasem ludzie, wypowiadając jakieś słowa, wcale nie zamierzają dzięki temu wpływać na czyjeś zachowanie ani nawet na stan przekonań. Być może takie sytuacje faktycznie się zdarzają. Powiedzieliśmy jednak, że cel, jaki stawia sobie *M*, wypowiadając jakiegokolwiek zdanie, może być w bardzo różnym stopniu sprecyzowany i uświadomiony. Nawet jeśli założymy, że czasem *M* wręcz nie jest w stanie go sobie uzmysłowić (co może dotyczyć szczególnie konwencjonalnych zwrotów grzecznościowych), to i tak wypowiedzi takie powodują pewne zmiany w świadomości i zachowaniu *S*. Zmiany te mogą nie rzucać się w oczy, gdyż najczęściej nie są natychmiastowe; tym niemniej one zachodzą. Zajmiemy się tym bliżej w następnym fragmencie.

### Z jakich powodów słuchacz zmienia swe zachowanie?

W jaki sposób *M* osiąga swój ostateczny cel, czyli doprowadzenie *S* do korzystnego dla siebie zachowania? Powiedzieliśmy już, że odbywa się to dzięki wywołaniu odpowiednich zmian w systemie przekonań *S*. Teraz przyjrzyjmy się bliżej, jakie są to zmiany.

**Directives.** W przypadku tej kategorii czynności illokucyjnych sprawa jest najprostsza. Tym, co *S* ma włączyć do swojego stanu przekonań, jest to, iż *M* chce, aby on (tj. *S*) w określony sposób się zachował. „Rozumowanie” wykonującego akt z kategorii *directives* *M* jest mniej więcej następujące: chcę, aby *S* tak a tak się zachował, dlatego po prostu mówię mu o tym, wydając odpowiednie polecenie, rozkaz, prosząc go o to itp. Tym, co *S* włącza do swego systemu przekonań, jest więc fakt: *M* chce, abym tak a tak się zachował. Na tej podstawie *S* albo dostosowuje swoje zachowanie do życzenia *S*, albo też nie, a zatem *M* albo swój cel osiąga, albo jego wysiłek kończy się niepowodzeniem.

**Commissives.** Tu *S* powinien włączyć do swoich przekonań fakt, że *M* zobowiązał się do pewnego przyszłego zachowania, np. do przyścia o określonej godzinie (w przypadku obietnicy) lub sprawienia *S* jakiejś

przykrości (w razie groźby). Na tej podstawie *S* podejmuje pewne działania związane z owym zapowiedzianym przez *M* zachowaniem (lub ich nie podejmuje); na przykład oczekuje *M* o określonej godzinie, o której ten obiecał się pojawić, lub też spełnia jego żądanie, aby zapobiec wykonaniu zapowiedzianej groźby. W tym ostatnim przypadku *S* wykonuje wprawdzie polecenie *M*, podobnie jak to miało miejsce w przypadku *directives*, jednakże inne są powody jego postępowania. W następstwie polecenia lub prośby było to jedynie przekonanie, że *M* pragnie takiego właśnie zachowania, natomiast w przypadku groźby jest to przeświadczenie, że postępując w ten sposób, *S* działa również we własnym interesie<sup>10</sup>. Rozumowanie *S* w odniesieniu do groźby może przebiegać następująco: *M* zapowiedział, że zachowa się tak a tak, jeśli nie chce, aby się tak zachował, powinienem zrobić to a to. Nieco inaczej, choć podobnie, wygląda sprawa w przypadku obietnicy: jeśli *S* akceptuje zapowiedziane przez ten akt zachowanie *M* (np. to, że przyjdzie on o określonej godzinie), w jego interesie leży, aby dostosował swoje zachowanie do tego, co obiecał *M*, czyli np. aby czekał na niego o zapowiedzianym czasie, a nie o godzinę wcześniej lub później.

W każdym razie, gdy mamy do czynienia z czynnością z kategorii *commissives*, zmiana zachowania *S* wynika z przekonania o przyszłym zachowaniu się *M* (zapowiedzianym przez niego w odpowiednim akcie illokucyjnym) i polega na dostosowaniu się do tego zachowania lub też próbie zapobieżenia mu. W każdym z tych przypadków *S* ma również najczęściej przeświadczenie, że w zaistniałej sytuacji postępuje tak dla własnej korzyści (albo przynajmniej w celu zmniejszenia ewentualnych szkód).

**Representatives.** W przypadku użycia przez *M* aktu mowy zaliczanego do kategorii *representatives*, tym, co *S* powinien włączyć do swego stanu przekonania, bywa najczęściej to, że świat przedstawia się właśnie tak, jak to stwierdził (opisał, zakomunikował itp.) *M*. Wiedza o tym, jaka jest rzeczywistość, ma oczywiście wpływ na działania *S*. Większość ludzi zdaje sobie zapewne sprawę, że aby skutecznie poruszać się w otaczającym świecie (i odnosić z tego jak najwięcej korzyści), trzeba postępować zgodnie z tym, jaki ten świat jest. Gdy np. *M* stwierdza w obecności *S*: *Jedzenie w barze „Uniwersalnym” jest obrzydliwe*, to *S* najprawdopodobniej tak zmodyfikuje swoje działania, iż bez bardzo wyraźnej potrzeby nie uda się na obiad do baru „Uniwersalnego”. Gdy *S* słyszy: *Kowalski nie jest szczególnie uczciwy*, to zapewne będzie się starał w przyszłości nie robić z Kowalskim interesów.

---

<sup>10</sup> Z podobną sytuacją mamy do czynienia w przypadku tzw. obietnic warunkowych, np.: *Obiecuję, że jak będziesz grzeczny, to kupię ci rower*. Gdy w następstwie takiej, złożonej przez rodzica obietnicy, dziecko zachowuje się grzecznie (a więc spełnia jego wolę), to czyni tak, mając na uwadze przede wszystkim swą własną przyszłą korzyść.

Gdy natomiast nauczyciel stwierdza w szkole: *Bitwa pod Grunwaldem odbyła się w 1410 r.*, to będzie to miało zapewne taki wpływ na zachowanie ucznia, iż ten zapytany następnie o datę tej bitwy, odpowie (a przynajmniej powinien to uczynić, jeśli chce otrzymać dobrą ocenę), iż odbyła się właśnie w roku 1410. Ludzie zdają sobie sprawę, że postępowanie zgodnie z tym, jak ma się stan świata (można by powiedzieć — potwierdzanie tego stanu słowem i czynem), przynosi im korzyść, a zatem najczęściej tak właśnie postępują. Dzięki temu wygłoszenie przez *M* pewnego aktu illokucyjnego z kategorii *representatives* również ma niemały wpływ na zachowanie *S*.

**Expressives.** Czynności należące do tej grupy określił Searle jako uchodzące za wyraz pewnych stanów psychicznych *M*. Tym, co *S* włącza do stanu swoich przekonań w wyniku wykonania któregoś aktu z tej grupy, jest zatem to, że *M* żywi owe wynikające z danej czynności odczucia. Przekonania te będą miały prawdopodobnie taki wpływ na postępowanie *S*, iż wyrobi sobie na ich podstawie pewną wiedzę na temat *M* (żywionych przezeń uczuć, jego charakteru, zachowania, kultury itp.) i następnie do tej wiedzy dostosuje swoje postępowanie. Gdy więc *S* usłyszy z ust *M* wypowiedź: *Gratuluję ci wczorajszego sukcesu*, jest wielce prawdopodobne, iż w przyszłości będzie chciał powtórzyć swój wyczyn, aby znów uzyskać pochwałę (szczególnie w sytuacji, gdy liczy się ze zdaniem *M* lub też jest w jakiś sposób od niego zależny). Gdy *S* słyszy codziennie ze strony mijającego go na korytarzu *M* *Dzień dobry*, wyrabia sobie dobre zdanie o jego kulturze osobistej i jest duża szansa, że gdy będzie np. poszukiwał odpowiedniego dla siebie współpracownika, to wybierze właśnie *M*, sądząc, że będzie mu się z nim pracowało lepiej niż z innym *M*<sub>1</sub>, z którym podobnych uprzejmości nigdy nie wymieniali.

Zauważmy pewną wspólną cechę aktów z kategorii *commissives*, *representatives* i *expressives*. We wszystkich tych przypadkach *S* dostosowuje swe zachowanie do wiedzy, jaką czerpie z wypowiedzi *M*, mając jednocześnie na uwadze własną korzyść (w przypadku *directives* natomiast podejmuje on pewne działania służące osiągnięciu bezpośredniej korzyści *M*). Różnicę między tymi trzema grupami stanowi to, czego dotyczy owa modyfikująca zachowanie *S* wiedza. W przypadku *representatives* jest to wiedza o obiektywnym stanie świata; w odniesieniu do *commissives* dotyczy ona przyszłego zachowania *M*; natomiast w przypadku *expressives* — subiektywnych odczuć, jakie żywi *M*, lub też ogólnych cech charakteru *M*.

**Declarations.** Grupa ta stanowi nieco inną od pozostałych kategorię czynności illokucyjnych. Searle zaliczył do niej te wypowiedzi, które dzięki swemu pojawieniu się powodują zmianę pewnego instytucjonalnego stanu rzeczy. Są to więc wypowiedzi typu: *Skazuję oskarżonego na 5 lat więzienia*, *Swój samochód zapisuję w spadku mojemu bratu*, *Zwalniam pana z zajmowa-*

*nego stanowiska*<sup>11</sup>. Nietrudno zauważyć, w jaki sposób czynności takie mogą powodować zmianę w zachowaniu ich słuchacza<sup>12</sup>. Gdy ktoś zostaje skazany na karę więzienia, oczywiste jest, że będzie musiał w najbliższym czasie przebywać w zakładzie karnym; gdy ktoś otrzymuje w spadku samochód, będzie mógł tym pojazdem rozporządzać jako właściciel; kiedy ktoś zostaje zwolniony z pracy, będzie musiał zaprzestać przychodzenia co dzień do dotychczasowego biura lub fabryki. Tym, co *S* włącza do stanu swych przekonań i na podstawie czego podejmuje (lub nie) pewne działania, jest zatem w przypadku *declarations* wiedza o pewnym instytucjonalnym stanie świata, jaki zostaje wytworzony w wyniku wygłoszonej wypowiedzi. Jest to więc sytuacja trochę podobna do tej, jaka ma miejsce w przypadku *representatives*. W jednym i drugim wypadku *S* modyfikuje swoje zachowanie tak, aby było zgodne z pewnym stanem świata. O ile jednak w przypadku *representatives* jest to obiektywny stan świata, a działania *S* podejmowane są dla własnej korzyści, o tyle w przypadku *declarations* jest to pewna rzeczywistość instytucjonalna, wytwarzana dopiero dzięki owej wypowiedzi, natomiast działania *S* wynikają najczęściej po prostu z faktu, iż nie ma on przeważnie innej możliwości niż dostosowanie się do tej rzeczywistości.

Widzimy zatem, że czynności illokucyjne ze wszystkich wyróżnionych przez Searle'a grup łączy przynajmniej jedna cecha. Wszystkie one służą osiągnięciu pewnego celu, jakim jest zmiana zachowania osoby (lub osób), do której (których) zostają one skierowane. Podobny jest również sposób, w jaki cel ten mają one osiągać. Odbywa się to bowiem każdorazowo za pomocą wywołania pewnych zmian w stanie przekonań słuchacza, natomiast poszczególne kategorie aktów illokucyjnych różni to, czego dotyczą owe zmiany w świadomości *S*. W przypadku *directives* jest to przekonanie o woli wypowiadającego dany akt, przy *representatives* — o obiektywnym stanie świata, w odniesieniu do *commissives* — o przyszłym zachowaniu *M*, w *expressives* — o odczuciach oraz cechach charakteru *M*, przy *declarations* o stanie pewnej rzeczywistości instytucjonalnej. Ponadto grupy *representatives*, *commissives* i *expressives* łączą fakt, że *S*, modyfikując swe zachowanie na podstawie wywołanych przez nie zmian w swojej świadomości, robi to (lub przynajmniej bardzo często ma takie wrażenie) dla własnej korzyści. W przypadku *declarations* natomiast owym modyfikującym zachowanie *S* czynnikiem bywa najczęściej świadomość

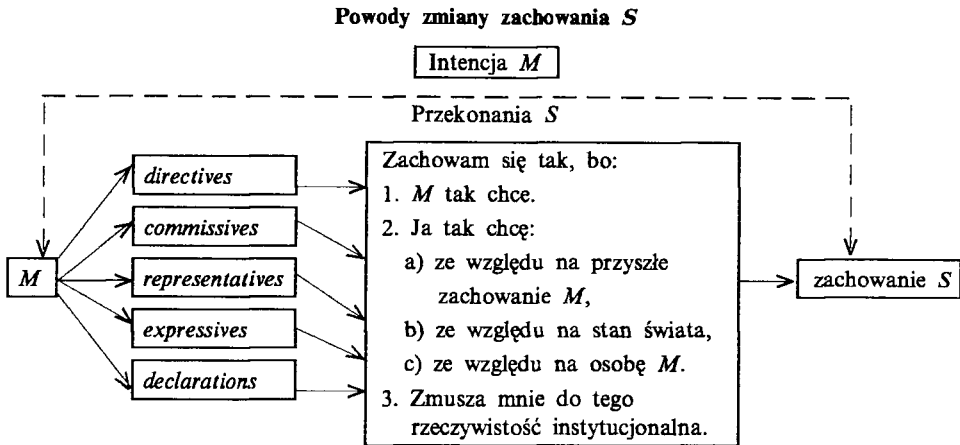
<sup>11</sup> Grupa ta jest najbardziej zbliżona do wyróżnionych pierwotnie przez Austina wypowiedzi performatywnych.

<sup>12</sup> Szczególnie w przypadku *declarations* trzeba zaznaczyć, że czynności te mogą być skierowane do bardzo wielu „słuchaczy” (którzy w dodatku wcale nie muszą dosłownie słyszeć danej wypowiedzi) i, co za tym idzie, modyfikują one wtedy zachowanie znacznej ilości ludzi. Tak może być np. w przypadku wypowiedzenia przez prezydenta państwa *X* deklaracji *Wypowiadam wojnę państwu Y*.

konieczności podporządkowania się pewnym ustaleniom o charakterze instytucjonalnym bądź prawnym.

Powiązania między wykonanym aktem illokucyjnym i zmianą zachowania słuchacza (czyli efektem perlokucyjnym) przedstawia schemat 2.

Schemat 2



Spójrzmy teraz na przedstawione zagadnienie od strony wykonującego akt illokucyjny mówcy *M*. Jak stwierdziliśmy, wykonując pewną czynność illokucyjną, powoduje on najczęściej jakiś skutek perlokucyjny, związany z zachowaniem *S*. Jeśli *M* ma jasno określony cel i wie dokładnie, jaki skutek chce osiągnąć (jakie konkretnie zachowanie *S* pragnie spowodować), najwygodniejsze jest dla niego posłużenie się którąś z czynności z grupy *directives*. W takim wypadku musi uwzględniać fakt, że ujawniając swe intencje przed *S*, zmniejsza szanse na powodzenie założonego sobie celu, jako że *S* będzie żywić zapewne przekonanie, iż robi coś głównie dla dobra *M*<sup>13</sup>. Kiedy *M* chce, aby *S* nie miał wrażenia, iż postępuje jedynie dla jego (czyli *M*) korzyści, a także gdy jego cel nie jest dokładnie sprecyzowany<sup>14</sup>, może użyć aktu z grupy

<sup>13</sup> Jest to prawdopodobnie powodem faktu, że czynności illokucyjne z grupy *directives* są dość rzadko stosowane, a ich użycie uchodzi często za zachowanie niezbyt kulturalne.

Z inną sytuacją mamy do czynienia, gdy *M* jest np. przełożonym *S*, czy też ma nad nim inny rodzaj władzy, sprawiający, iż *S* zobowiązany jest wykonać wolę *M*; w takich przypadkach użycie polecenia lub rozkazu jest zapewne najskuteczniejszym sposobem osiągnięcia celu przez *M*.

<sup>14</sup> Często *M*, wypowiadając jakieś twierdzenie czy też obietnicę, nie ma jednego konkretnego celu, lecz pewną „wiązkę” potencjalnych celów. Na przykład obiecując, że wróci o ósmej, *M* może chcieć, aby *S* nie tylko czekał na niego o tej godzinie, ale również np. przygotował kolację, nie denerwował się, że *M* nie ma wcześniej, poinformował o godzinie jego powrotu mogącego zatelefonować przyjaciela itd. Zapewne najczęściej zarówno *M*, jak i *S* nie są w stanie do końca sobie uświadomić wszystkich skutków danego aktu mowy, ale jedynie ich ogólny zarys.

*commissives* — gdy zakładane postępowanie *S* ma się w jakiś sposób łączyć z przyszłym zachowaniem *M*, z kategorii *representatives* — jeśli postępowanie to ma wynikać ze znajomości przez *S* obiektywnego stanu świata, lub z *expressives* — kiedy *M* chce, aby *S* przede wszystkim poznał jego odczucia lub wyrobił sobie o nim pewną opinię i na tej podstawie podejmował w przyszłości pewne działania<sup>15</sup>.

Czynności z grupy *declarations* mogą natomiast podejmować najczęściej jedynie pewne upoważnione do ich wykonywania osoby i w odpowiednich dla nich okolicznościach. W przeciwnym bowiem wypadku są one „wadliwe” i z gruntu skazane na niepowodzenie. Jeśli jednak akt z tej kategorii zostanie użyty właściwie (tzn. wykonała go odpowiednia osoba w przewidzianych dla niego okolicznościach), szanse osiągnięcia założonego przez *M* celu są niemal stuprocentowe.

<sup>15</sup> Nie należy oczywiście sądzić, że *M* podejmuje zawsze tego rodzaju świadome kalkulacje. Najczęściej na wykonanie przez *M* danej czynności illokucyjnej wpływ ma nie tylko założony przezeń cel, ale również zaistniała wcześniej sytuacja: *M* spotyka na ulicy *S*, więc go pozdrawia, *S* żąda od *M* złożenia obietnicy, dlatego ten tak czyni, itp.

Krzysztof A. Wieczorek

## HOW DO WORDS CHANGE THE WORLD?

### Summary

The aim of the present article is to show how words may influence the physical reality; how they can change the world in the literal sense of the word. To use the terminology proposed by J. L. Austin and developed in J. R. Searle's theory of the acts of speech, we can interpret this topic in the following way: how can illocutionary actions entail any perlocutionary effects? It turns out that this is possible only with the help of the hearer (*S*), at whom the given words were directed, or, to be precise, thanks to that hearer's physical actions. In spite of appearances, in order to bring about the specific actions of *S*, desired by the speaker (*M*), not only the illocutionary actions referred to as *directives* can be used (requests, order, instructions *etc.*), but also the acts that belong to the other groups distinguished by Searle (*representatives*, *commissives*, *expressives*, and *declarations*). Actions are undertaken by *S* on the basis of his convictions, which, in their turn, are created or modified by the suitable illocutionary acts of *M*. Various kinds of these acts lead to corresponding effects in *S*'s consciousness, which influences both the precision and the range of the desirable actions expected from him, and the chances of *M*'s successful completion of his plans.

Krzysztof A. Wieczorek

## WIE WORTE DIE WELT VERÄNDERN

### Zusammenfassung

In Aufsatz wird der Versuch der Veranschaulichung, wie die Worte die physische Realität beeinflussen und wie sie die Welt im direkten Sinne ändern könne, unternommen. In Anlehnung an die von J. L. Austin kreierte und von J. R. Searle erweiterte Terminologie kann man das Thema folgend formulieren: Wie können die Illokutionstätigkeiten gewisse Perlokutionsfolgen hervorrufen. Es stellt sich heraus, daß es nur mit Hilfe des Empfängers (*S* möglich ist, an den die Worte gerichtet wurden, und genauer gesagt, dank den physischen Handlungen des Empfängers. Obwohl es anders scheint, dienen zum Hervorrufen bestimmter, von dem Sprechenden (*M*) angestrebter Handlungen des *S* nicht nur die Illokutionstätigkeiten der Kategorie *directives* (Bitte, Empfehlung, Befehl, ua.), sondern auch Akte aus den anderen von Searle ausgesonderten Gruppen (*representatives, commissies, expressives* und *declarations*). Die von *S* in Anlehnung an seine Überzeugungen unternommenen Handlungen werden durch entsprechende Illokutionstätigkeiten (*M*) generiert oder geändert. Verschiedene Arten dieser Tätigkeiten verursachen andere Folgen im Bewußtsein des *S*, was sowohl die Genauigkeit als auch den Bereich der angestrebten Tätigkeiten seinerseits und die Chancen auf erfolgreiche Realisierung der Pläne von *M* beeinflußt.