

Katarzyna Garlacz-Sobczyk

Typologia dialogu

Lingwistyka Stosowana / Applied Linguistics / Angewandte Linguistik nr 3,
149-166

2010

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, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Katarzyna GARLACZ-SOBCZYK

Uniwersytet Śląski w Katowicach

Typologia dialogu

1. Wprowadzenie

Badania nad typologią dialogu, choć prowadzone są od wielu lat, natrafiają nadal na wiele trudności. Powstało wiele różnych propozycji związanych z podziałem dialogu, jego prowadzeniem, opisem, przebiegiem. Próbowano ustalić kryteria typologii dialogu, wyjaśnić determinujące go czynniki zarówno z punktu widzenia językoznawstwa (m.in. H. Brinkmann 1971, H. Henne, H. Rehbock 1982, M. Kita 1999, Z. Bilut-Homplewicz 1998), filozofii języka (m.in. O. F. Bollnow 1966, B. Zielewska 2002), jak i literaturoznawstwa (m.in. G. Bauer 1969, K. L. Berghahn 1970). Istotną pracą, w której zebrano i omówiono większość powstałych dotychczas propozycji na ten temat, jest artykuł niemieckiego językoznawcy Franza Hundsnurschera „Dialog-Typologie” (1994). Jednak mimo tych wszystkich prób badania nad typologią dialogu nadal mają charakter otwarty.

Niniejszy artykuł, będący głosem w dyskusji wokół typologii dialogu (rozmowy), ma również charakter wprowadzający do tej tematyki. Jego celem jest wskazanie kryteriów podziału dialogów i próba odpowiedzi na pytanie, czy istnieje możliwość stworzenia jednej spójnej typologii dialogów.

2. Definicje dialogu

Dialog można rozpatrywać w kilku aspektach. Pojęcie to wywodzi się z języka greckiego (gr. *dialogos*) i oznacza „rozmowę”, w nieco szerszym znaczeniu „rozmowę dwóch lub większej liczby osób”. Jego cechą charakterystyczną jest wymiennosc ról nadawcy i odbiorcy (por. dialog jako „typ komunikacji zwrotnej”- A. Wilkoń 2000: 40). Każdy z uczestników rozmowy ma prawo do własnych poglądów, ma możliwość zabrania głosu. Stąd też dialog definiuje się jako wzajemną wymianę myśli, „wzajemną prezentację poglądów i postaw, w której uczestnikom zależy przede wszystkim na wytworzeniu wspólnotowej więzi” (J. Herbut 1997: 115). Bezpośredni kontakt nadawcy i odbiorcy to cecha charakterystyczna dialogu

mówionego, „żywego”. Jest on mocno powiązany z sytuacją, w której się toczy. Przez to może „sprawiać wrażenie tekstu niespójnego, niezrozumiałego, a nawet pozbawionego sensu” (A. Wilkoń 2000: 40). Przeciwnością dialogu mówionego jest dialog zapisany, który funkcjonuje niezależnie od konsytuacji. Brakuje bezpośredniego kontaktu z odbiorcą, którym często jest czytelnik nieznan. Drugorzędna, a nawet nieistotna jest tu także osoba nadawcy (autora). Istotną rolę odgrywa, jak podkreśla A. Wilkoń (2000), tekst.

W literaturze pojęcie „dialog” funkcjonuje jako typ utworu literackiego czy też jako nazwa gatunku literackiego, która oznacza „rzeczywistą lub fikcyjną dysputę na temat filozoficzny, literacki itd. spisaną w formie rozmowy” (Z. Piszczek 1990: 188). Podkreśla się, że dialog w literaturze może być tylko stylizacją na mówienie potoczne, zwłaszcza gdy chodzi o konstrukcję, która w rzeczywistości jest bardziej rozchwiana i obfituje w powtórzenia (por. H. Markiewicz 1984). Dialog naturalny, „żywy” jest na ogół spontaniczny, natomiast dialog literacki jest konstruowany ze względu na różne funkcje, które ma spełniać w całości utworu.

M. Bachtin (1970) traktował dialog jako podstawowy i naturalny sposób funkcjonowania języka w przestrzeni społecznej. Jego cechą charakterystyczną jest wielogłosowość, polifoniczność. Język tworzy „rzeczywistość słowno-ideologiczną”. Dialog jest łańcuchem reakcji, uczestniczą w nim: podmiot piszący, odbiorca (adresat) i teksty zewnętrzne. Słowo w tekście należy tylko częściowo do podmiotu piszącego, druga część bowiem należy do odbiorcy (adresata). Jednocześnie jednak to słowo („cudze słowo”) koresponduje z innymi tekstami (por. intertekstualność). „Życie słowa – pisze M. Bachtin (1970: 305 i n.) – to wędrówka z ust do ust, z jednego kontekstu w inny, od jednej zbiorowości społecznej do drugiej, od jednego pokolenia do następnych. A przy tym słowo nie zapomina swej drogi i nigdy nie wyzwala się bez reszty spod władzy tych konkretnych kontekstów, w których bytowało”. Analizując powieści Dostojewskiego, Bachtin doszedł do wniosku, że są one mocno wysokim stopniu dialogowe. „Dla Dostojewskiego wszystko w życiu jest dialogiem, czyli dialogową przeciwstawnością” (M. Bachtin 1970: 66), wszystko zbiega się w dialogu. Jeden głos niczego nie rozstrzyga, dwa głosy - to minimum istnienia. U Dostojewskiego dialog jest dowodem na Istnienie. „Istnieć – to znaczy dialogowo obcować z kimś. Z końcem dialogu kończy się wszystko” (M. Bachtin 1970: 381).

Dialog określany jest również jako konwersacja, dyskusja, dyskurs, interlokucja. Warto tu zaznaczyć, że niektórzy badacze podkreślają, że błędem jest używanie pojęcia dialogu jako synonimu rozmowy czy konwersacji. „Konwersacja – pisze M. Kita (1999:129) - to rozmowa mieszcząca się w formule „łatwa, lekka i przyjemna”, prowadzona dla przyjemności”, czyli jest to jedna z odmian rozmowy, podobnie zresztą jak dialog. Rozmowa jest natomiast pojęciem nadrzędnym, neutralnym, jest punktem odniesienia dla innych typów interakcji werbalnej. Żydek-Bednarczuk podkreśla, że rozmowa jest formą komunikacji ustnej, występuje w „kontakcie bezpośrednim w odmianie oficjalnej i nieoficjalnej, dialog zaś może

wystąpić zarówno w odmianie pisanej, jak i mówionej” (U. Żydek-Bednarczuk 1994: 30). Zaznacza również, że w rozmowie luźna jest reguła zmienności tematu, w konwersacji natomiast obowiązują ściśle określone reguły. A. Wilkoń (2001) również akcentuje różnice między rozmową a konwersacją. Są to wprawdzie gatunki ze sobą spokrewnione, ale różnią się między sobą wieloma cechami. Konwersacja jest typem rozmowy kulturalnej, nie pozbawionej konwenansów, gier językowych, a nawet pewnej sztuczności przeciwstawiającej ją naturalnej rozmowie. Ta z kolei jest spontaniczna, dominuje w niej luźny, swobodny tok wymiany mówiących i tematów. Struktura rozmowy zależy od typu aktu mowy. Na akt mowy składa się wiele czynników, także pozajęzykowych, jak typ relacji łączących interlokutorów, ich status, wykształcenie itp. Rozmaitość dialogów wynika z wielości czynników składających się na dany akt mowy (A. Wilkoń 2001).

Dialog rozumiany jest również jako „rezultat językowej aktywności przynajmniej dwóch osób uczestniczących w działaniu (partnerów interakcji)” (Z. Bilut-Homplewicz 1998: 26). Takie ujęcie koresponduje z propozycją F. Hundsnerschera (1994). Traktuje on dialogi jako sekwencje aktów mowy, w których działający językowo realizują na przemian poszczególne akty mowy.

Niniejszy artykuł koncentruje się na dialogu mówionym, „żywym”, rozumianym jako rozmowa, forma komunikacji międzypodmiotowej, jako interakcja dwóch osób (będących na przemian nadającymi i odbierającymi informację), co nie pokrywa się z Bachtinowską formułą dialogu.

3. Kryteria podziału dialogu

Podczas prób tworzenia typologii dialogu (rozmowy) brano pod uwagę różne kryteria pozwalające wyodrębnić poszczególne typy dialogów, np. temat dialogu, ilość rozmówców, relacje między nimi, ich cele, wpływ otoczenia i warunków, w jakich dialog się toczy (konsytuacja), itd. Zróżnicowanie dialogów można rozpatrywać w kilku aspektach.

(i) Propozycja podziału wg. H. Markiewicza

H. Markiewicz uważa za najważniejsze kryteria podziału dialogu: „stosunki międzypodmiotowe, sytuację dialogową, funkcje dialogu, ukształtowanie stylowe dialogu, stosunek do konsytuacji, konstrukcję dialogu” (H. Markiewicz 1984: 61 i n.). W odniesieniu do stosunków międzypodmiotowych dokonuje on podziału dialogów na: (a) dialogi z udziałem dwóch osób, (b) dialogi wieloosobowe, (c) dialogi z podmiotami równorzędnymi lub nierównorzędnymi.

Sytuacja dialogowa może mieć charakter prywatny lub publiczny, może być spontaniczna lub konwencjonalna. Dialogi prywatne, choć prowadzone są w ramach określonych konwencji, posiadają znaczną dozę spontaniczności. Dialogi

publiczne są natomiast mocniej uformowane przez reguły. „Jedne, jak i drugie mają albo charakter praktyczny, tzn. zmierzają do celów znajdujących się poza obszarem samego dialogu, albo też cel rozmowy mieści się w osiągniętych przez nią rezultatach poznawczych czy nawet w jej samym prowadzeniu. Wśród dialogów prywatnych taki charakter pozapraktyczny ma np. konwersacja towarzyska, wśród publicznych – dyskusja naukowa” (H. Markiewicz 1984: 62). Ponadto Markiewicz rozróżnia: (a) dialogi jednotematyczne, bazujące na zasadzie zgodności (dialogi konsensualne) lub rozbieżności stanowisk (dialogi kontrowersyjne), (b) dialogi wielotematyczne traktowane jako suma dialogów jednotematycznych.

(ii) Koncepcja H. Brinkmanna

H. Brinkmann (1971), dokonując podziału rozmów, uwzględnia różne czynniki sytuacyjne, instytucjonalne, społeczne, które pozwalają wyodrębnić różne formy rozmowy. Autor rozróżnił: (1) rozmowy kontaktowe; (2) rozmowy nakierowane na: (a) zakupy, (b) informację, wśród których z kolei można wyróżnić: rozmowy informacyjne o drodze, rozmowy informacyjne o ruchu, zeznanie/ przesłuchanie, rozmowę egzaminacyjną/ wywiad; (3) pluralistyczne rozmowy: (a) w przypadku, gdy rozmówcy, choć mają odmienne zdanie na dany temat, dążą do porozumienia, wyróżnia się następujące formy rozmowy: wymianę poglądów, dyskusję, dyskusję na podium, debatę, obrady w parlamencie, negocjacje, konferencje; (b) rozmowy nastawione na podjęcie decyzji (H. Brinkmann 1971: 869). Rozmowy kontaktowe są prowadzone we wspólnotach rodzinnych i zawodowych. Zmieniają się wraz ze zmieniającym się zajęciem. Nie są przewidywalne w swojej treści i przebiegu, pozostają otwarte. Jedynie „pozdrowienie i pożegnanie są językowymi (i poza-językowymi) sygnałami granicznymi dla rozmowy kontaktowej” (H. Brinkmann 1971: 869). Rozmowy nakierowane dochodzą do skutku, gdy jeden z uczestników rozmowy (otwarcie lub skrycie) dąży do określonego celu. H. Brinkmann oddziela konsultacje ze względu na ich osobisty charakter od zeznania lub przesłuchania, podczas którego instancja żąda określonej informacji. Rozmowa egzaminacyjna charakteryzuje się natomiast zewnętrznym celem komunikacyjnym, podobnie jak wywiad, w którym konkretnej osobie stawia się pytania na użytek publiczny. Przy pluralistycznych rozmowach w przypadku, gdy rozmówcy mają odmienne zdanie na dany temat, istotna jest prawda lub prawidłowość (modalność informacji), natomiast w przypadku rozmowy nastawionej na podjęcie decyzji, chodzi o właściwą decyzję w celu podjęcia konkretnego działania (modalność realizacji).

(iii) Typologia rozmowy według U. Żydek-Bednarczuk i B. Bonieckiej

Niektóre z wymienionych przez H. Brinkmanna form rozmów można również znaleźć w pracach polskich językoznawców, np. U. Żydek-Bednarczuk (1994) wymienia następujące typy rozmów: (1) rozmowy kontaktowe, wśród których wyróżnia się: (a) rozmowy tradycyjne o pogodzie, o dzieciach, o codziennych problemach, (b) rozmowy o funkcji sprawczej na mocy konwencji typu: pozdrowienia,

zyczenia, podziękowania, komplementy, (c) plotkowanie; (2) rozmowy związane z działalnością pozajęzykową, które pełnią funkcję informacyjną oraz dyrektywną, występują w sytuacjach towarzyskich, domowych. Odnoszą się one do gier towarzyskich, naprawy urządzeń gospodarstwa domowego, przygotowywania posiłków. „Wypowiedzi językowe koordynują działanie lub sterują konkretnym zachowaniem pozajęzykowym rozmówców” (U. Żydek-Bednarczuk 1994: 150); (3) rozmowy związane z teoretyczno-poznawczą działalnością ludzi. Występują one w kontakcie bezpośrednim, odnoszą się do przekazywania i wymiany informacji, wyjaśniania, planowania oraz mobilizowania rozmówców do wypowiedzi. W obrębie tej grupy U. Żydek-Bednarczuk wyróżnia ponadto: (a) rozmowy informacyjno-wyjaśniające: przepisy kulinarne, porady, (b) rozmowy dyrektywne o wyraźnej funkcji wywołania działań typu: pytania, zakazy, żądania, nakazy; (4) rozmowy mające na celu zaspokojenie potrzeby psychicznej, rozmowy rodzinne i towarzyskie. Są one związane ze stanem emocjonalnym nadawcy. Mogą mieć formę opowiadania, mogą także przerodzić się w kłótnię.

Także w typologii rozmów zaproponowanej przez B. Boniecką (2006) wydzielone są: (a) rozmowy kontaktowe, które nastawione są na utrzymanie kontaktu; w tego typu rozmowach nie informuje się właściwie o niczym, niczego się nie przedstawia, (b) rozmowy nastawione na wymianę informacji, w których chodzi o zdobycie określonej informacji poprzez stawianie dociekliwych, badawczych i sondujących pytań, (c) rozmowy nastawione na planowanie, (d) rozmowy funkcjonujące na zasadzie „rozpatrywania czegoś dokładnie i forsowania własnego zdania” (B. Boniecka 2006: 28), (e) rozmowy perswazyjne, nakazujące określone zachowania, (f) rozmowy emocjonalne, np. rozmowa wyrażająca żal z powodu jakiejś straty, wśród których można wyróżnić również rozmowy sensacyjne, (g) rozmowy estetyczne, czyli rozmowy same dla siebie, dla doraźnej przyjemności.

(iv) Koncepcja H. Henne i H. Rehbocka

H. Henne i H. Rehbock (1982) skoncentrowali się na wytyczeniu istotnych obszarów rozmowy. Wyodrębnili: (i) obszar wolny od pracy, prywatny, w obrębie którego wyróżnili: (1) rozmowę osobistą, (2) rozmowy świąteczne, rozmowy przy piwie, bufecie, (3) rozmowy podczas gry; (ii) obszar zorientowany na pracę, publiczny z następującymi typami rozmów: (4) rozmowy w warsztacie, laboratorium, na polu, (5) rozmowy w trakcie robienia zakupów, sprzedaży, (6) sympozja, konferencje, dyskusje, (7) rozmowy podczas obsługiwaniania, wywiady, (8) rozmowy w trakcie lekcji, (9) porady, (10) rozmowy urzędowe, (11) rozmowy w sądzie (H. Henne, H. Rehbock 1982: 30).

Poprzez wprowadzenie dziesięciu kategorii H. Henne i H. Rehbock próbowali przyporządkować rzeczywistej rozmowie dany typ rozmowy. Wyróżnili następujące kategorie, dzięki którym rozmowy mogą być scharakteryzowane pod względem określonych typów: (1) Rodzaje rozmowy: 1.1. naturalna rozmowa 1.1.1. naturalna spontaniczna rozmowa 1.1.2. naturalna zaaranżowana rozmowa 1.2. fikcyj-

na/wymyślona rozmowa 1.2.1 fikcyjna rozmowa 1.2.2 wymyślona rozmowa 1.3. inscenizowana rozmowa; (2) Stosunek przestrzeni do czasu (kontekst sytuacyjny): 2.1. bliska komunikacja: czasowo symultanicznie i przestrzennie bliska (*face to face*) 2.2. dalsza komunikacja: czasowo symultanicznie i przestrzennie daleka: rozmowy telefoniczne; (3) Układ partnerów rozmowy: 3.1. interpersonalna rozmowa dwóch osób 3.2. rozmowa w grupie 3.2.1. rozmowa w małej grupie 3.2.2. rozmowa w dużej grupie; (4) Stopień jawności: 4.1. prywatna 4.2. niepubliczna 4.3. częściowo publiczna 4.4. publiczna; (5) Społeczne relacje między partnerami rozmowy: 5.1. symetryczna relacja 5.2. asymetryczna relacja 5.2.1 relacja uwarunkowana antropologicznie 5.2.2. relacja uwarunkowana społeczno-kulturalnie 5.2.3. relacja uwarunkowana naukowo, merytorycznie 5.2.4. relacja uwarunkowana poprzez strukturę rozmowy; (6) Płaszczyzny akcji rozmowy: (6) 6.1. dyrektywna 6.2. narracyjna 6.3. dyskursywna 6.3.1. codzienna 6.3.2. naukowa; (7) Stopień znajomości partnerów rozmowy: 7.1. zażyły 7.2. zaprzyjaźniony, dobrze znany 7.3. znany 7.4. powierzchownie znany 7.5. nieznany; (8) Stopień przygotowania partnerów rozmowy: 8.1. nieprzygotowani 8.2. standardowo przygotowani 8.3. wyjątkowo przygotowani; (9) Uzgodnienie co do tematu rozmowy: 9.1. brak uzgodnionego tematu 9.2. uzgodniony co do zakresu temat 9.3. szczególnie uzgodniony co do zakresu temat; (10) Stosunek komunikacji do pozajęzykowych działań: 10.1. empraktyczny 10.2. apraktyczny (H. Henne, H. Rehbock 1982: 32 i n.).

Zaproponowany powyżej podział może budzić pewne kontrowersje. Powyższa typologia dotyczy bowiem naturalnych „żywych” rozmów. H. Henne, H. Rehbock dzielą rozmowy najpierw na naturalne z dwoma podtypami: naturalne spontaniczne oraz naturalne zaaranżowane, następnie jednak wymieniają jako drugi rodzaj rozmów rozmowę fikcyjną/wymyśloną, którą dzielą z kolei na fikcyjną rozmowę i wymyśloną rozmowę. Zatem w jednym punkcie podają obie kategorie (fikcyjna i wymyślona) i przeciwstawiają je naturalnej rozmowie. Z tego można wnioskować, że oba typy rozmów różnią się od siebie cechą: realny (prawdziwy) i nie-realny. „Za rozmowy fikcyjne – pisze Z. Bilut-Homplewicz (1998: 15) – uznaje się te, które ułożone są w określonych celach np. lekcyjnych, a za wymyślone te, które występują w literaturze i filozofii”. Obie wymienione kategorie należałoby zatem potraktować osobno. Ogólnie jednak rzecz biorąc, można za pomocą wyżej wymienionych kryteriów wyodrębnić nie tylko obszary rozmowy, lecz także typy rozmowy w obrębie pojedynczych obszarów rozmowy. Zdaniem F. Hundsnurschera (1994) uwzględnienie przez H. Henne i H. Rehbocka różnych kryteriów różnicowania rozmów odzwierciedla pewien opisowy schemat myślowy, nie daje jednak żadnej do przyjęcia typologii.

4. Dialogi jako sekwencje aktów mowy

F. Hundsnurscher (1994) traktuje dialogi jako sekwencje aktów mowy. Odwołuje się do teorii aktów mowy Searle'a. Językowa komunikacja traktowana jako działanie odnosi się do prostych form praktycznego działania. Sekwencyjność oznacza, że mówca musi mieć partnera rozmowy, że jego działanie skierowane jest na adresata. Rezultat tego (językowego) działania jest powiązany w znacznym stopniu ze (świadomą) reakcją partnera. Dialogi w tym znaczeniu składają się z aktów mowy dwóch językowo działających, którzy na przemian realizują jedno po drugim akty mowy, przy czym razem działając, zmierzają oni do osiągnięcia indywidualnych celów. F. Hundsnurscher proponuje, by skupić się na pojedynczych formach, skoncentrować się na komunikacyjnej interakcji dwóch mówców. W tym celu trzeba najpierw wydzielić dla dialogu obszar badań i przedstawić go jako specyficzną część ogólnej typologii komunikacji. „Dialogi są – zdaniem F. Hundsnurschera – we wszystkich językowych formach komunikacji obszarem wymagającym zbadania, który jest z jednej strony do wydzielenia od obszaru aktów mowy (komunikacyjne działanie mówcy), a z drugiej strony należy do obszarów złożonych form komunikacji jak rozmowy z udziałem więcej niż dwóch osób – i dłuższe monologiczne ‘teksty’” (F. Hundsnurscher 1994: 215 i n.). Połączenie: akty mowy – dialogi z udziałem dwóch osób – złożone rozmowy z udziałem więcej niż dwóch osób – dłuższe monologiczne teksty – wymaga z punktu widzenia pragmatycznej lingwistyki ujęcia dialogu w ten sam sposób jak formy językowego działania. Obok celu działania jako najważniejszego kryterium dla charakterystyki działań istotne są przede wszystkim warunki działania (sytuacyjne okoliczności) i środki działania (językowe formy wyrażania) jako komponenty językowych działań. Językowe działanie charakteryzuje się tym, że mówca chce osiągnąć za pomocą specyficznej formy wyrażania w określonej sytuacji swój komunikacyjny cel działania.

J. R. Searle wyznaczył dla typologii aktów mowy jako najważniejsze kryterium illokucję, czyli intencję, zamiar, który realizuje człowiek za pomocą wyrażenia językowego. Także w odniesieniu do językowej interakcji, od której trzeba wyjść w przypadku dialogowych sekwencji aktów mowy, istotną cechą jest ukierunkowanie rozmówców na cel. Cele rozmówców można podzielić na cele wewnętrzne, które dotyczą samego kontaktu, potwierdzenia istnienia związków społecznych między jednostkami, oraz cele zewnętrzne. Te można ująć w „kategoriach działania i modyfikacji rzeczywistości (np. pewne dyskusje, konsultacje), bilansu zysków i strat (debata) czy poszukiwania wiedzy (pewne dyskusje, wywiady)” (M. Kita 1999:126). Odwołując się do typologii illokucji J. R. Searle'a, F. Hundsnurscher (1994) próbuje dokonać typologii dialogów rozumianej jako dialogowe sekwencje aktów mowy. Traktuje on inicjalny akt mowy jako dominującą instancję, która określa przebieg sekwencji. Otwierający sekwencję akt mowy określa jej ramy. Umożliwiają one poznanie celu działania rozmówcy, np. w przypadku stwierdzenia, że rozmówca może uwierzyć swojemu partnerowi rozmowy; w przypadku

żądania, że byłby on gotowy do jego wykonania; w przypadku obietnicy, że może on na niej polegać; w przypadku wyrażenia uczuć, że jego rozmówca może okazać mu zrozumienie. W obrębie tego rozmówca ocenia akty mowy swojego partnera rozmowy, zwracając uwagę na to, czy są one w odniesieniu do celu działania kontrybucyjne, tzn. czy są przydatne lub nie dla komunikacyjnego celu działania, do którego dąży.

F. Hundsnurscher (1994: 218) rozróżnia następujące typy minimalnych dialogowych sekwencji:

1. inicjalny akt mowy → pozytywna decyzja
2. inicjalny akt mowy → negatywna decyzja → rezygnacja
3. inicjalny akt mowy → negatywna decyzja → naleganie → ustępowanie (= pozytywna decyzja)
4. inicjalny akt mowy → negatywna decyzja → naleganie → negatywna decyzja („odpuszczanie”) → rezygnacja
5. inicjalny akt mowy → negatywna decyzja → naleganie → negatywna decyzja → naleganie ∞.

Powyższa systematyka obejmuje cztery „zamknięte” wzory i jeden „otwarty”. Jeśli mówca otrzymał na swój inicjalny akt mowy pozytywną odpowiedź („Idziesz z nami do parku?” – „Tak”), wtedy osiągnął on swój zamierzony cel działania. Osiągnięty jest efekt perlokucyjny jego językowego działania, tzn. partner rozmowy zareagował na jego wypowiedź, zasygnalizował gotowość. Sekwencja znalazła tym samym swoje zakończenie.

Można również wyjść od zespołu trzech elementów jako podstawowego modelu sekwencji dialogowej: INICJALNY AKT MOWY – DECYZJA - UZNANIE DECYZJI (F. Hundsnurscher 1994: 218).

Powyższy model zakłada, że po każdym akcie mowy następuje UZNANIE. W ten sposób kryje on w sobie niebezpieczeństwo ponownej konstruktywnej proliferacji (F. Hundsnurscher 1994), czyli rozbudowywania podstawowego systemu, tworzenia alternatywnych sekwencji dialogowych w odniesieniu do wyjściowego modelu. Wówczas po inicjalnym akcie mowy zapada „niedefinitywna” (np. „odwleczona”) decyzja. Z reakcji partnera nie wynika nic jasnego dla pierwszego mówcy, który nie wie, czy osiągnął swój cel działania, czy otrzymał definitywnie pozytywną odpowiedź od swojego partnera rozmowy. Po wyjaśnieniu pojawiają się definitywne decyzje (F. Hundsnurscher 1994: 218 i n.):

1. inicjalny akt mowy → niedefinitywna decyzja (np. dopytywanie się) → wyjaśnienie → pozytywna decyzja
2. inicjalny akt mowy → niedefinitywna decyzja (np. dopytywanie się) → wyjaśnienie → negatywna decyzja → rezygnacja
3. inicjalny akt mowy → niedefinitywna decyzja (np. dopytywanie się) → wyjaśnienie → negatywna decyzja → naleganie → ustępowanie

4. inicjalny akt mowy → niedefinitywna decyzja (np. dopytywanie się) → wyjaśnienie → negatywna decyzja → naleganie → negatywna decyzja → rezygnacja („odpuszczanie sobie”)
5. inicjalny akt mowy → niedefinitywna decyzja (np. dopytywanie się) → wyjaśnienie → negatywna decyzja → naleganie → negatywna decyzja → naleganie.

Można także tutaj wyodrębnić cztery zamknięte i jeden otwarty typ sekwencji. W związku z tym, że podczas każdej interakcji mogą pojawić się w trakcie rozmowy sprzeczne interesy, nie jest możliwa natychmiastowa reakcja partnera rozmowy często z powodu braku informacji lub jest ona związana z narażaniem własnego wizerunku. Dlatego istnieje w pewnym stopniu możliwość „wyjaśniającej pętli” (F. Hundsnurscher 1994: 219). Następujące wyjaśnienie może prowadzić z jednej strony w kierunku pozytywnej odpowiedzi, z drugiej jednakże ku negatywnej. Ostatecznie jeszcze nie podjęta decyzja może stanowić także próbę uniknięcia konfliktu interesów. Wyrażna rekonstrukcja możliwości sekwencji zależy od dokładniejszej specyfikacji systematyki dwóch (lub dalszych) ciągów. W podobny sposób można rozszerzyć podstawowy system, gdy partner rozmowy reaguje na inicjalny akt mowy przeciwną inicjatywą, np. odpowiada pytaniem na pytanie, na twierdzenie przeciwstawia odmienne twierdzenie lub na zarzut odpowiada kontrzarzutem (F. Hundsnurscher 1994: 219):

1. akt mowy skierowany przeciw inicjatywie → pozytywna decyzja
2. akt mowy skierowany przeciw inicjatywie → negatywna decyzja → rezygnacja
3. akt mowy skierowany przeciw inicjatywie → negatywna decyzja → naleganie → odpuszczanie
4. akt mowy skierowany przeciw inicjatywie → negatywna decyzja → naleganie → negatywna decyzja
5. akt mowy skierowany przeciw inicjatywie → negatywna decyzja → naleganie → negatywna decyzja → naleganie.

W pierwszym przypadku pozytywna odpowiedź rozmówcy oznacza, że zrezygnował on z pierwotnego celu działania i zgadza się z celem działania swojego partnera rozmowy. Inicjatywa przechodzi w tych sekwencjach niejako na tego partnera z możliwościami I i II jako rezultatami kontynuacji. Ostatni typ sekwencji jest także otwarty. Może dojść do przerwania komunikacji lub zakończenia odmiennych form sekwencji, np. kłótni.

Aktowi mowy, który otwiera sekwencję, przypisuje się specyficzny sposób działania (illokucję). Na tej podstawie można mówić o dialogowych typach sekwencji ukierunkowanych pośrednio, dyrektywnie, komisyjnie, ekspresyjnie i w możliwy sposób też deklaracyjnie. Należy też dokładniej wyszczególnić ogólne illokucje, jeśli da się zastosować dialogowe sekwencje aktów mowy, jakie zdarzają

się w codziennej komunikacji, tzn. wychodzi się za każdym razem od określonych illokucyjnych podtypów. Przy tym warto zaznaczyć, że np. PROŚBA może już na samym początku dać powód do dłuższych i bardziej urozmaiconych sekwencji niż ROZKAZ. TWIERDZENIE może być w większym stopniu okazją do dłuższych i zmieniających się sekwencji niż przykładowo KONSTATACJA. Niektóre typy inicjalnych aktów mowy są w szczególności sposobem zbudowane z sekwencji. Przykładowo po TWIERDZENIU następuje ARGUMENTACJA, po ZŁOŻENIU OFERTY następują NEGOCJACJE, po złożeniu PROPOZYCJI – SPRAWDZENIE PROPOZYCJI, po ZACHĘCIE – NAKŁANIANIE, po PYTANIU O RADĘ – ROZWIĄZANIE PROBLEMU, itd. Obok tego istnieją typy działania poprzez mówienie jak ZARZUT, którego konsekwencją może być próba WYTŁUMACZENIA SIĘ lub OCENIANIE, które może prowadzić do różnych sekwencji związanych z UZASADNIANIEM.

5. Typologia dialogu w odniesieniu do interesów obu rozmówców

Innym kryterium rozróżnienia dialogów mogą być ogólne interesy obu rozmówców. To pozwala rozróżnić dialogi, w których partnerzy rozmowy reprezentują zbieżne bądź odmienne interesy. W przypadku zbieżnych interesów można wyróżnić dialogi, w których komunikacyjny interes nie jest równomiernie rozłożony, i takie, w których ma on wyważony charakter. Na tym tle można rozróżnić supletywne dialogi i kontrybucyjne dialogi (W. Franke 1990). Przykładem dla supletywnego typu są dialogi, w których udziela się informacji, dialogi pouczające i dialogi, w których udziela się rad. Charakteryzują się one tym, że partner w celu osiągnięcia swojego komunikacyjnego celu działania w dużej mierze liczy na pomoc swojego rozmówcy. Możliwości działania są nierówno rozłożone – jeden z partnerów chce uzyskać informację, drugi z nich może mu jej udzielić i jednocześnie otrzymać od swojego rozmówcy informację. W. Franke (1990) mówi w związku z tym o różnego rodzaju deficytach, których usunięcie jest charakterystyczną cechą dla tych typów dialogu. Dzieli on dialogi na takie, które służą „usunięciu braku w wiedzy (dialogi mające na celu przekazanie informacji) lub usunięciu braku w praktyce (dialogi instruujące) lub w przypadku dezorientacji usunięcia braku emocjonalnej stabilności (dialogi pocieszające)” (za: F. Hundsnurscher 1994: 224). Przykładami dla kontrybucyjnych dialogów są dialogi nastawione na planowanie, dialogi, w których się nad czymś debatuje, i dialogi, w których wymienia się poglądy. Charakteryzują się one tym, że obaj partnerzy dążą do wspólnego celu i chcą w równej mierze przyczynić się do osiągnięcia komunikacyjnego celu działania. Obaj są zainteresowani wspólnym opracowaniem planu, wspólnym podjęciem decyzji co do dalszego działania, jednakowym wspólnym ocenieniem sytuacji. W przypadku od-

miennych interesów partnerów rozmowy dialogi można podzielić również na dwie grupy: (a) dialogi polubowne, (b) dialogi bezkompromisowe. Przykładami dla tego pierwszego typu są różnego rodzaju negocjacje. Obaj partnerzy mają przed oczami swoją własną korzyść, są zmuszeni do obrony swoich własnych interesów. Muszą jednakże przy pomocy zmodyfikowanych propozycji i kontrpropozycji osiągnąć kompromis, który byłby do zaakceptowania dla obu stron. Jeżeli każda ze stron będzie obstawać przy swoim stanowisku bez pójścia na kompromis, cel rozmowy nie zostanie osiągnięty. Przykładami dla bezkompromisowego typu są dialogi dyscyplinujące, dialogi nawracające i różne formy kłótni (spór o poglądy, roszczenia, kłótnie w związku). Charakteryzują się one tym, że jeden z partnerów rozmowy próbuje osiągnąć swój komunikacyjny cel działania mimo sprzeciwu swojego partnera rozmowy.

W odniesieniu do interesów obu rozmówców można zatem wyróżnić następujące typy dialogów: (1) przy zbieżnych interesach partnerów rozmowy: (a) supletywne dialogi: dialogi informujące, dialogi instruujące, dialogi stabilizujące, (b) kontrybucyjne dialogi: dialogi mające na celu poznanie prawdy, dialogi, w których debatuje się nad czymś, dialogi, w których szuka się poparcia; (2) przy odmiennych interesach rozmówców: (a) polubowne dialogi: dialogi negocjacyjne; (b) bezkompromisowe dialogi: dialogi nawracające, dialogi mające na celu przeforsowanie czegoś (F. Hundsnurscher 1994: 225).

Wyżej wymienione typy dialogu tworzą podstawę do zbadania innych form komunikacji, np. rozmowy z udziałem więcej niż dwóch osób.

6. Typy dialogu według Franke

Warto wspomnieć również propozycję W. Franke (1990), który dzieli dialogi na komplementarne, koordynatywne i kompetytywne. W obrębie komplementarnych typów dialogu (por. „supletywne” typy) wprowadza on rozróżnienie pomiędzy kognitywnym – praktycznym – emocjonalnym aspektem przedmiotów (II poziom), o których mowa w komunikacji (szerzej na ten temat w F. Hundsnurscher 1994: 237).

Na trzecim poziomie (obaj rozmówcy dominują) brana jest pod uwagę okoliczność, że inicjatywa komunikacyjna w jednym z tych przypadków jest po stronie tego, który chciałby otrzymać określone informacje (INDAGOWANIE), w innym przypadku po stronie tego, który chciałby przekazać informacje (np. POU CZANIE). Na czwartym poziomie INDAGOWANIE (wypytywanie) jest charakteryzowane według jego modalności sytuacyjnej jako eksploratywne (badawcze) i egzaminacyjne (sprawdzające); DIALOGI INFORMACYJNE jako rekonstruktywno-deskryptywne i eksplikatywne (wyjaśniające). Z dialogów indagujących można z kolei wyodrębnić następujące podtypy: DIALOGI BADA WCZE I DIA-

LOGI TESTUJĄCE, natomiast z dialogów informacyjnych: PRZEDSTAWIENIE STANU FAKTYCZNEGO i DIALOGI WYJAŚNIAJĄCE. Na piątym poziomie można w obrębie DIALOGÓW BADAWCZYCH dokonać rozróżnienia między badaniem stanu faktycznego a badaniem nastawienia. Na szóstym poziomie chodzi o uzyskanie pomocy. Konkretnymi przykładami są zasięganie informacji i ustalanie faktów podczas przesłuchania (współdziałanie sytuacyjnych i merytorycznych warunków ze specyficznymi celami działania, z których można zrekonstruować pojedyncze formy komunikacji identyfikowane w praktyce podczas rozmowy, zostało szerzej przedstawione w F. Hundsnurscher 1994: 237).

7. Problemy w badaniach nad typologią dialogu

Próby ogólnego podziału dialogów napotykają na poważne zastrzeżenia w naukowej dyskusji. Poddane w wątpliwość jest wykorzystanie najważniejszego kryterium klasyfikacji, czyli celu działania, w formach komunikacji, które przekraczają granicę aktu mowy lub brak w nich ciągłej intencji mówcy jak w tekstach monologicznych. Podkreśla się, że dla pewnych form interakcji (np. konwersacji) nie ma większego znaczenia wyznaczenie celu. Ich przebieg nie może być potraktowany jako podporządkowany regułom. Decydujące stanowisko w tej kwestii zajmuje J.R. Searle. Można mówić o opartym na regułach połączeniu następujących po sobie aktów mowy z pojedynczym aktem mowy tylko w odniesieniu do zupełnie wąsko wydzielonej klasy. Nie ma to znaczenia np. dla stwierdzeń (*assertions*) i także dla innych typów illokucji. Autorowi „Aktów mowy” umyka, że pojedyncze sekwencje dialogu rozwijają się na podstawie specyficznych illokucyjnych podtypów, np. prośby, propozycje itd. Stwierdzenie J. R. Searle’a, że „ani na podstawie analizy konwersacji Grice’a ani na podstawie mechanizmów turntaking analizy konwersacji nie można rozpoznać logicznej regularności i spójnej propozycji podziału, nie jest żadnym wystarczającym uzasadnieniem na to, że nie dało się w inny sposób oddać regularności i możliwości podziału rozmów” (F. Hundsnurscher 1994: 226). F. Hundsnurscher podkreśla, że cel działania językowej interakcji opiera się na celach działania partnerów interakcji i ma ścisły związek z nimi. Jako cel działania dialogu opartego na argumentacji można uważać np. udowodnienie stałości danego twierdzenia; jako cel działania dialogu, w którym udziela się porad, znalezienie odpowiedniego rozwiązania, itd. Cele działania partnerów mogą przy tym różnić się. Jeden z rozmówców próbuje np. udowodnić prawdziwość swojego stwierdzenia, drugi rozmówca chce dowieść jego fałszu – lub cele partnerów rozmowy mogą być zbieżne: jeden z nich chce znaleźć rozwiązanie dla swojego problemu, drugi chce i może pokazać mu sposób jego rozwiązania. Obaj partnerzy wdają się w dialog, by zrealizować swoje indywidualne komunikacyjne cele. Ustalenie celu działania autentycznej rozmowy nie jest zadaniem prostym. Obok grupy wyraźnie zdetermi-

nowanych co do celu typów rozmów, jak: instrukcja, porada, nawracanie mogą być przyporządkowane grupie rozmów ukierunkowanych na cel inne językowe interakcje, jak: oficjalna rozmowa, narada, wymiana poglądów, konwersacja, pogawędka, plotkowanie itp. Wprawdzie komunikacyjny cel działania jest nastawiony bardziej lub mniej na określony wynik, jednakże spełnia on ogólne społeczne cele jak np. podtrzymywanie kontaktów, dbałość o wizerunek, budowanie nastroju, itp. Te obie grupy można zestawić z grupą językowych form interakcji, które są ukierunkowane na pozajęzykowe związki. Chodzi tu o grupę rozmów towarzyszących postrzeganiu i działaniu, jakie są prowadzone podczas jazdy pociągiem lub podczas zwiedzania muzeum, gdy partnerzy rozmowy wymieniają między sobą ciekawe spostrzeżenia lub gdy wypowiadają różnego rodzaju uwagi podczas wspólnych czynności jak np. gotowanie. Z tego można wyprowadzić ogólny podział dialogów na: dialogi ukierunkowane na komunikację, dialogi kształtujące kontakty, dialogi towarzyszące działaniu (F. Hundsnurscher 1994: 227).

Istnieją również próby podziału dialogów w odniesieniu do obszaru zawodowego. A. Wilkoń (2000) wśród odmian języka wymienia odmiany zawodowe, które nazywa profesjolektami (por. T. Skubalanka 1976 – styl zawodowy, W. Pisarek 1978 – odmiany fachowe (zawodowe) języka). Można je wyodrębnić na podstawie specyficznego słownictwa (terminów, nomenklatury, nazw własnych). Odmiany zawodowe funkcjonują we wszystkich odmianach funkcjonalnych języka, przede wszystkim w języku naukowym, urzędowych odmianach języka oficjalnego, także w gwarach, np. murarzy, mechaników samochodowych, kierowców TIR-ów, informatyków, fryzjerów, prawników, lekarzy itd. Profesjolekty realizują się w fachowych rozmowach, dialogach, dyskusjach, czyli w danych sytuacjach i aktach mowy. W tym przypadku można mówić o dialogu zawodowym, w którym uczestniczą wykonawcy danego zawodu. Idąc dalej, można wyodrębnić dialog zakładowy prowadzony wewnątrz danego zakładu pracy z udziałem pracodawcy i pracowników (przedstawicieli pracowników). W tym miejscu wchodzimy w obszar rozmów służbowych, które można podzielić na: rozmowy oceniające, rozmowy motywujące, rozmowy dyscyplinujące, rozmowy pouczające, rozmowy zlecające, rozmowy instruktażowe, rozmowy doradcze, rozmowy handlowe. W obrębie rozmów handlowych można z kolei dokonać dalszego podziału na: (1) rozmowy inicjowane przez klienta: rozmowa z dostawcą w sprawie zakupu (w tym negocjacje), rozmowy reklamacyjne, (2) rozmowy inicjowane przez handlowca: rozmowa w celu wysłania oferty, rozmowy po wysłaniu oferty.

G. D. Roth (1964) wyróżnia następujące rodzaje rozmów handlowych: wymianę doświadczeń i poglądów wewnątrz zakładu, rozmowę z dostawcą w sprawie zakupu, rozmowę z klientem w sprawie sprzedaży, rozmowę z dziennikarzami, w której udziela się informacji (za: F. Hundsnurscher 1994: 228). W obrębie tych rodzajów rozmów można wyróżnić inne odmiany. Można wyodrębnić „twarde” rozmowy między kierownikiem sprzedaży a kierownikiem zakładu dotyczące jeszcze niezrealizowanych dostaw i niedotrzymanych terminów jako przykłady dla wymiany

poglądów wewnątrz zakładu, gdzie może chodzić o zarzut, interakcje usprawiedliwiające. Chodzi tu zatem o rozmowy dyscyplinujące i narzucające, które są przyporządkowane kompromisowemu lub bezkompromisowemu typowi.

Przyporządkowanie istotnych form rozmów typologii dialogu opartej o jednokowe kryteria napotyka często na trudności, ponieważ niektóre rozmowy mają dość złożoną wewnętrzną strukturę. Można wprawdzie mówić o rozmowie handlowej, rozmowie nawracającej, poradzie, rozmowie instruktażowej, itp. jako różnych typach dialogów (rozmów) i przyporządkować je powyżej rozwiniętemu schematowi działania poprzez mówienie na podstawie im podporządkowanego celu działania oraz interesu. Przy bliższym zbadaniu można oczywiście dojść do przekonania, że chodzi tu o kombinatoryczne wzory, które składają się z różnych „prostych wzorów dialogu”. W ten sposób można dokonać rozdziału na pojedyncze „funkcjonalne sekwencje dialogowe” (F. Hundsnerscher 1994: 227): na fazę wyznaczenia problemu, na fazę rozwiązania problemu, na fazę podejmowania decyzji, w której decyduje się o sposobie rozwiązania problemu po rozważeniu różnych możliwości rozwiązań, i z reguły na fazę przydziału zadań, w której różne zadania są przydzielone partnerom działania. Wyżej wymienione fazy wskazują na różny charakter działania: faza wyznaczania problemu może mieć supletywny charakter: partner rozmowy informuje swojego rozmówcę o zaistnieniu problemu i konieczności jego (wspólnego) rozwiązania. Faza rozwiązania problemu może mieć kontrybucyjny charakter: obaj partnerzy wnoszą propozycje rozwiązania i sprawdzają je na przemian. Faza podejmowania decyzji może mieć kompromisowy charakter: każdy z partnerów ma rozwiązanie, które chciałby za wszelką cenę przeforsować; także faza przydziału zadań może mieć nieprzejednany charakter, ale podobnie jak podczas fazy podejmowania decyzji, kiedy rozmowa na temat dalszych planów powinna prowadzić do jakiegoś rezultatu, będzie także faza przydziału zadań musiała mieć ugodowy charakter: przydział zadań podlega wspólnej negocjacji, ponieważ w przeciwnym razie praktyczne rozwiązanie problemu jest wątpliwe. W podobny sposób jest zbudowana rozmowa, w której udziela się porady. Dzieli się ona na fazę przedłożenia problemu, fazę rozwiązania problemu i fazę rozważania z różnym udziałem partnerów rozmowy i z różnym charakterem działania. Pytanie o poradę i jego opracowanie stanowią sedno sprawy. Rozmowę nawracającą można z kolei podzielić na fazę ukazywania braków, fazę obietnicy i fazę inspiracji. Każda z nich ma specyficzny dla siebie charakter działania. Także dla rozmów mających na celu zakup lub sprzedaż czegoś, okazuje się podział na poszczególne fazy przydatnym założeniem do analizy.

F. Hundsnerscher dostrzega wewnętrzną strukturyzację pewnych form rozmów: cele pośrednie są przyporządkowane pierwszorzędnemu celowi komunikacji. Problemy pojawiają się, gdy fragmenty autentycznych rozmów są powiązane bezpośrednio z pewnymi typologicznymi kryteriami, które mają znaczenie tylko dla celów pośrednich. Jak już wspomniano, rozmowa na temat dalszych planów może przekształcić się w swoim autentycznym przebiegu w kłótnię i w ten sposób minąć się

ze swoim celem działania. Konkretnie negocjacje np. w sprawie zawieszenia broni – także, kiedy one w ten sposób są nazwane – mogą, jeśli przeciwnik w pełni jest pokonany, nie mieć praktycznie żadnej swobody negocjacyjnej i charakteryzować się odpowiednią presją akceptacji jako bezkompromisowe. Autentyczna rozmowa może minąć się ze swoim komunikacyjnym celem, może być przedwcześnie przerwana, partnerzy rozmowy mogą w autentycznej interakcji świadomie lub nieświadomie, otwarcie lub w milczeniu zmienić swoje cele działania, uzasadniać je czy też błędnie je zrozumieć. Za wzór sekwencji może tu posłużyć argumentowanie: na początku jest teza (stwierdzenie stanu rzeczy). Poprzez krytyczne dopytywanie się (problematyzowanie tezy) i żądanie dalszych dowodów dla ważności tezy może dana teza dowodzić albo swej kruchości i w ten sposób może być unieważniona, albo dowodzić swojej trwałości. Teza wyjściowa może też w zmodyfikowanej formie być przekonywująca i zaakceptowana. Tak więc należałoby w odniesieniu do rezultatu rozmowy liczyć się z przynajmniej pięcioma wariantami przebiegu (zob. F. Hundsnurscher 1994: 231).

Wykorzystanie pojedynczych określeń językowych czynności wskazuje na ogólny problem w związku z typizacją i typologizacją językowego działania, mianowicie na problem relacji środków językowych określających działanie poprzez mówienie do odpowiednich działań (ewentualnie typów działań). Dane określenie może wywodzić się od bardziej lub mniej centralnych aspektów działania, np. od: (a) charakterystyki rozmówcy: np. rozmowa z ekspertem, kłótnie z uczniem, (b) charakterystyki przestrzeni i czasu: np. rozmowa przy stoliku, pogawędki przy kominku, (c) charakterystyki mediów: np. debata telewizyjna, wywiad w radio, (d) charakterystyki statusu: np. wstępne negocjacje, ponowne omówienie, (e) charakterystyki treści: np. rozmowy rozbrojeniowe, umówienie terminu, (f) charakterystyki celu działania: np. rozmowa nastawiona na planowanie, rozmowa nawracająca, rozmowa pocieszająca (F. Hundsnurscher 1994: 233). Tylko jeden wśród tych aspektów, mianowicie wymieniony jako ostatni, jest istotnym, przydatnym dla klasyfikacji aspektem. Rozmowy przy stole, rozmowy prowadzone w lokalu, w kawiarni, w salonie, przy kominku, na przyjęciu, itp. w odniesieniu do tematyki, przebiegu i stylu języka są określone przez specyficzne sytuacyjne i społeczne czynniki i budzą odpowiednie stereotypowe skojarzenia, ale bez bliższego poznania i zbadania zamiarów komunikacyjnych każdego uczestnika rozmowy i przyporządkowania komunikacyjnych celów działania nie jest możliwe ich ujęcie w formie typologii. Może chodzić każdorazowo w odniesieniu do interesu rozmówców o wymianę poglądów, rozmowę, w których udziela się porad, rozmowę pocieszającą, negocjacje, rozmowy w celu uzyskania informacji, rozmowy nawracające. Różne typy rozmów mogą być z powodu zewnętrznych okoliczności zmieniane, przerywane, łączone ze sobą i dalej przekazywane.

8. Podsumowanie

W przeciwieństwie do stanu badań w zakresie typologii tekstów, gdzie od dawna trwa dyskusja na temat literackich gatunków (wiersze, powieści, dramaty) i rodzajów tekstów naukowych, typologia dialogu (rozmowy) pozostaje nadal obszarem otwartym do zbadania. Choć opracowano różne kryteria podziału dialogów (np. cel działania, wymiennosc ról nadawcy i odbiorcy, status rozmówców), co daje pewien punkt zaczepienia, to nadal nie stworzono jednej spójnej typologii dialogu. F. Hundsnurscher (1994), który traktuje dialogi jako sekwencje aktów mowy, przedstawia liczne próby badaczy w tym zakresie, dostrzega w ich propozycjach braki, ograniczenia. Sam jest przekonany o ważności otwierających dialog aktach mowy, szuka pewnych regularności, których tak naprawdę brakuje. Niewątpliwie najłatwiej byłoby, poszukując wyznaczników do klasyfikacji typów dialogu (rozmowy), wykorzystać ogólne kryteria rozróżniania (por. H. Henne, H. Rehbock 1984, H. Markiewicz 1984, W. Franke 1990, F. Hundsnurscher 1994, B. Boniecka 2006), jak np.: (1) ilość rozmówców, co pozwala wyodrębnić: (a) dialogi z udziałem dwóch osób, (b) dialogi wieloosobowe; (2) relacje między partnerami rozmowy, co pozwoli dokonać podziału na: (a) dialogi z podmiotami nierównorzędnymi, wśród których wyróżnia się takie typy rozmowy jak: przesłuchanie, zeznanie, egzamin itp., (b) dialogi z podmiotami równorzędnymi z uwzględnieniem reprezentowanych przez nich interesów: w przypadku odmiennych interesów - negocjacje, debata, dysputa, kłótnia, w przypadku zbieżnych interesów - omówienie (problemu), wymiana poglądów, pogawędka, dyskusja; (3) temat rozmowy, co pozwoli wyróżnić: (a) dialogi jednotematyczne i wielotematyczne (por. H. Markiewicz 1984), (b) dialogi, w których temat nie jest określony, albo jest powierzchownie lub dokładnie uzgodniony (por. H. Henne, H. Rehbock 1984); (4) cel działania rozmówców, dający możliwość podziału dialogów na: (a) dialogi nastawione na planowanie, (b) dialogi pocieszające, (c) dialogi nakazujące, (d) dialogi instruujące, (e) porady, (f) dialogi informacyjne, (g) rozmowy estetyczne, (5) sytuację dialogową, co pozwoli wyodrębnić: (a) rozmowę prywatną z następującymi podtypami: rozmowa spontaniczna (potoczna), rozmowa staranna (przygotowana), konwersacja, pogawędka, (6) rozmowę publiczną, w obrębie której można wyróżnić: rozmowę publiczną spontaniczną, rozmowę publiczną konwencjonalną, dyskusję naukową, akademicką, wywiady, rozmowy z dziennikarzami, narady, konferencje, (7) w odniesieniu do czasu i przestrzeni można natomiast wyszczególnić: rozmowy przy stole, w urzędzie, w sklepie, w pracy, w domu, podczas spaceru, w trakcie lekcji, itd.

Powyższe kryteria pozwalają wyodrębnić ogólne typy dialogów, a następnie w obrębie danego typu także dalsze podtypy, które też zawierają różne odmiany. Nie zawsze jednak da się wykorzystać jednakowe kryteria podziału dialogu w odniesieniu do danego obszaru (publicznego, zawodowego, prywatnego). Niejednokrotnie inne kryteria trzeba zastosować np. w odniesieniu do rozmów handlowych, inne w przypadku rozmów prywatnych. Nie da się podzielić dialogów za pomocą

jednego kryterium (np. ukierunkowanie rozmówców na cel), wówczas bowiem zaproponowana typologia jest niepełna, uproszczona. Dialogi należy badać, uwzględniając wiele wskaźników. Ponadto niektóre dialogi (rozmowy) mają dość złożoną wewnętrzną strukturę, co również nie pozwala utworzyć jednej spójnej typologii dialogów.

BIBLIOGRAFIA

- BACHTIN M. (1970), *Problemy poetyki Dostojewskiego*. Warszawa.
- BAUER G. (1969), *Zur Poetik des Dialogs. Leistungs und Formen der Gesprächsführung in der neueren deutschen Literatur*. Darmstadt.
- BERGHAHN K.L. (1970), *Formen der Dialogführung in Schillers klassischen Dramen*. Münster.
- BILUT-HOMPLEWICZ Z. (1998), *Zur Dialogtypologie in der Erzählung aus textlinguistischer Sicht*. Rzeszów.
- BOLLNOW O.F. (1966), *Sprache und Erziehung*. Stuttgart.
- BONIECKA B. (2006), *Funkcjonowanie rozmowy*, (w:) M. Kita, J. Grzenia (red.), *Czas i konwersacja. Przeszłość i teraźniejszość*. Katowice, 25-34.
- BRINKMANN H. (1971), *Die deutsche Sprache. Gestalt und Leistung*. Düsseldorf.
- FRANKE W. (1990), *Elementare Dialogstrukturen*. Tübingen.
- HENNE H., REHBOCK H. (1982), *Einführung in die Gesprächsanalyse*. Berlin, New York.
- HUNDSNURSCHER F. (1994), *Dialog-Typologie*, (w:) G. Fritz, F. Hundsnurscher (red.), *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen, 203-238.
- KITA M. (1999), „.....porozmawiajmy o rozmowie”. *Kryteria typologii rozmowy jako interakcji werbalnej*, (w:) *Stylistyka VIII*, 119-131.
- HERBUT J. (red.) (1997), *Leksykon filozofii klasycznej*. Lublin.
- MARKIEWICZ H. (1984), *Morfologia dialogu*, (w:) H. Markiewicz (red.), *Wymiary dzieła literackiego*. Kraków, 60-72.
- PISAREK W. (1978), *Zróżnicowanie języka narodowego*, (w:) S. Urbańczyk (red.), *Encyklopedia wiedzy o języku polskim*. Wrocław, 406-408.
- PISZCZEK Z. (red.) (1990), *Mała encyklopedia kultury antycznej*. Warszawa.
- ROTH G. D. (1964), *Ich werde ein tüchtiger Kaufmann*. Olten etc.
- SEARLE J. (1990), *Sprechakte – Ein sprachphilosophischer Essay (Speech acts. An Essay in the Philosophy of Language)*. Frankfurt/Main.
- SKUBALANKA T. (1976), *Założenia analizy stylistycznej*, (w:) H. Markiewicz, J. Sławiński (red.), *Problemy metodologiczne współczesnego literaturoznawstwa*. Kraków, 250-273.
- WILKOŃ A. (2000), *Typologia odmian językowych współczesnej polszczyzny*. Katowice.
- WILKOŃ A. (2001), *Gatunki mówione*, (w:) Internetowa Konferencja Naukowa „Porozmawiajmy o rozmowie”. Katowice.
- ZIELEWSKA B. (2002), *Dialog we współczesnej edukacji filozoficznej*. Olsztyn.
- ŻYDEK-BEDNARCZUK U. (1994), *Struktura tekstu rozmowy potocznej*. Katowice.

The dialogue typology

Research on the typology of dialogue, although carried out for many years, is still at the preliminary stage. There have been many different proposals for a classification of dialogues from the perspective of linguistics, philosophy of language and literature. Various criteria were taken into account, such as dialogue topic, dialogue context, the number of interlocutors, their relationships, their intentions, etc., which allowed to distinguish different types of dialogues such as dialogues with the participation of two persons, shared dialogues, dialogues between equal status participants and unequal status participants, single issue and cross-thematic dialogues, private dialogues, public dialogues, etc., though it did not develop a coherent proposal for distribution of the dialogues (conversations), and a typology of dialogues still remains an open area to explore. Researchers acknowledge that attempts to create a typology of dialogues in relation to the same criteria encounter many difficulties because some of the conversations have rather complex internal structure. You cannot always use the same criteria for the classification of dialogues for a given area (e.g. public, professional, private). Other criteria must be applied, for example, in relation to the trade negotiations, some other for private conversations.