mgr Joanna Anna Wołoszyn

Promotor: dr hab. Mariola Wołk, prof. UWM

Wybrane czasowniki nakłaniania z perspektywy semantyki

Streszczenie

Celem niniejszej rozprawy jest analiza semantyczna czasowników, które można uznać za wykładniki nakłaniania kogoś do czegoś, i próba opracowania ich definicji. Przedmiotem szczegółowych badań jest osiem czasowników (a w zasadzie jednostek językowych z ich udziałem): *nakłonić, namówić, przekonać, skłonić, wymóc, zmanipulować, zmotywować* i *zdopingować*. W definicjach słownikowych występują one często w funkcji wzajemnych *definiensów*, nie można jednak niejako z góry uznać ich za synonimy, toteż przeprowadzona analiza ma na celu przede wszystkim wskazanie ewentualnych różnic semantycznych między badanymi czasownikami.

Przedstawione w pracy badania zostały przeprowadzone zgodnie z zasadami semantyki strukturalnej, której założenia zostały przedstawione na początku rozprawy, w rozdziale pierwszym. W myśl tej koncepcji znaczenie wyrażenia jest (w uproszczeniu) tym, co za pomocą danego wyrażenia zostało powiedziane. Postuluje się wyraźne oddzielanie właściwości gramatycznych i pragmatycznych od właściwości semantycznych, a także odpowiednią kolejność opisu tych cech: zaczyna się od właściwości składniowych (ustalenia kształtu jednostki języka), następnie analizuje się znaczenie, oddzielając to, co wynika z semantyki wyrażenia, od tego, co wynika z jego użycia. Analizy semantyczne służą zdefiniowaniu jednostek leksykalnych; powstałe w ich wyniku definicje powinny być sprawdzalne, równościowe i zbudowane z wyrażeń niedefiniowalnych.

Drugi rozdział rozprawy stanowi próbę przybliżenia powstałych do tej pory prac nawiązujących (w większym lub mniejszym stopniu) do analizowanych wykładników nakłaniania. Przeważają wśród nich analizy zjawisk komunikacyjnych, większość analiz mieszczących się w obszarze opisu języka nie dotyka problemu znaczenia, a jedynie nieliczne z tekstów poruszających kwestie semantyki sytuują się w nurcie semantyki strukturalnej.

W rozdziale trzecim ustalona została lista jednostek językowych, które poddane zostały w dalszych częściach pracy szczegółowej analizie. Za kryterium włączenia rozpatrywanych czasowników do grupy wykładników nakłaniania uznane zostało implikowanie przez nie komponentu 'ktoś$_a$ spowodował, że ktoś$_b$ zdecydował się zrobić p'. Spośród możliwych kandydatów spełniających to podstawowe kryterium wybrane zostały te czasowniki, które nie były wcześniej pod względem znaczenia analizowane, takie, których definicje opracowano w metodologiach innych niż semantyka strukturalna, albo takie, których definicje opracowane zgodnie z założeniami semantyki strukturalnej można było jeszcze ulepszyć.

Rozdział czwarty rozpoczyna część pracy poświęconą analizom poszczególnych jednostek leksykalnych. Jako że opisywane w nim predykaty *ktoś nakłonił kogoś, żeby_* i *ktoś namówił kogoś, żeby_* analizowała w swojej pracy *Polskie czasowniki nakłaniania jako nazwy tzw. czynności perlokucyjnych* (2017) Monika Czekańska, fragment ten oparty jest na konfrontacji moich ustaleń z opracowanymi przez badaczkę definicjami. Rozdział piąty zawiera analizę ciągów *ktoś przekonał kogoś, żeby_* i *ktoś skłonił kogoś, żeby_*, w której dość istotnym problemem było wyodrębnienie jednostek leksykalnych wchodzących w skład grupy wykładników nakłaniania kogoś do czegoś, ponieważ czasowniki *przekonać* i *skłonić* (a także opisywane w rozdziale siódmym *zmotywować* i *zdopingować*) należą do grupy predykatów tworzących trzy typy jednostek: kauzatywne, obiektywno-agentywne i subiektywno-agentywne. Następnie, w rozdziale szóstym, opisane zostały jednostki *ktoś wymógł na kimś, żeby_* (zestawiona z nienależącym do wykładników nakłaniania ciągiem *ktoś wymusił na kimś, żeby_* ze względu na to, że w większości słowników występował on w definicji czasownika *wymóc*) oraz *ktoś zmanipulował kogoś*, różniąca się od pozostałych wyrażeń wchodzących w skład badanej grupy strukturą predykatowo-argumentową. Ostatni rozdział analityczny (czyli rozdział siódmy) poświęcony jest jednostkom *ktoś zmotywował kogoś do czegoś* i *ktoś zdopingował kogoś do czegoś*.

W przypadku wszystkich wykładników nakłaniania podstawowym problemem jest określenie, jakie działania wykonuje agens, aby nakłaniany zdecydował się zrobić to, czego agens od niego oczekuje: czy jest to tylko mówienie, czy mówienie, któremu towarzyszy jakieś inne działanie, czy też może da się osiągnąć założony cel bez użycia słów. Wydaje się, że zasadnicza większość czynności nazywanych przez badane czasowniki oparta jest na mówieniu (użycie słów jest w przypadku tych wyrażeń podstawowym sposobem wpływania na kogoś): namówienie kogoś do czegoś i wymożenie czegoś na kimś mogą się odbyć wyłącznie przy użyciu słów, zaś w nakłanianiu, przekonywaniu, skłanianiu, motywowaniu

i dopingowaniu najczęściej używamy słów, ale zdarza się, że wspieramy je również innymi działaniami. Nietypowy pod tym względem okazał się czasownik *zmanipulować*, ponieważ nawet jeżeli mówimy coś do kogoś w celu zmanipulowania go, to – w przeciwieństwie do sytuacji nazywanych za pomocą pozostałych badanych wyrażeń – na pewno nie mówimy wprost, czego od odbiorcy oczekujemy.

Po szczegółowym przeanalizowaniu powyższych problemów następuje podsumowanie wyników przeprowadzonych badań. Trzeba podkreślić, że mimo wielu podobieństw znaczenia pośród zbadanych czasowników nie ma synonimów: choć wszystkie implikują, że agens spowodował, że ktoś zdecydował się zrobić to, czego oczekiwał agens, różnią się od siebie zarówno stosunkiem odbiorcy do proponowanego mu działania, jak i czynnościami wykonywanymi przez agensa po to, żeby odbiorca zachował się w określony sposób.