

Lucie Saicová Římalová

Pragmatika

Studijní příručka

Pragmatika

Studijní příručka

Lucie Saicová Římalová

Vydala Univerzita Karlova v Praze, Nakladatelství Karolinum
Grafická úprava Jan Šerých
Sazba DTP Nakladatelství Karolinum
Vydání první

© Univerzita Karlova v Praze, 2014

© Lucie Saicová Římalová, 2014

ISBN 978-80-246-2845-5 (online: pdf)

Příručka vznikla v rámci projektu Rozvoj a inovace bakalářského studia českého jazyka v Ústavu českého jazyka a teorie komunikace FF UK v Praze (CZ.2.17/3.1.00/33275), který byl realizován v období 2011–2013 za finanční podpory Operačního programu Praha Adaptabilita.



Univerzita Karlova v Praze
Nakladatelství Karolinum 2014

www.karolinum.cz
ebooks@karolinum.cz

Obsah

1. Pragmatika: pragmalingvistika, lingvistická pragmatika, pragmatická lingvistika	7
2. O čem spolu komunikujeme a jaké prostředky k tomu užíváme	12
3. Kooperace a konflikt	18
4. Zdvořilost	23
4.1 Zdvořilostní princip (G. Leech, 1983)	23
4.2 Teorie tváře (P. Brownová – S. Levinson, 1978)	26
4.3 Teorie tykání a vykání (R. Brown – A. Gilman, 1960)	29
4.4 Řečová etiketa a zdvořilostní strategie	31
4.5 Nezdvořilost	33
5. Vyjadřování komunikačního záměru mluvčího	35
5.1 Teorie mluvních aktů	35
5.2 Teorie komunikačních funkcí	39
6. Subjekty v promluvě, stylizace a sebestylizace, komunikační perspektiva, komunikační strategie	42
7. Persvaze, argumentace, manipulace, asertivita	46
7.1 Persvaze, přesvědčování	46
7.2 Argumentace	47
7.3 Manipulace	48
7.4 Asertivita	50
8. Dialog z hlediska pragmatiky	53

9. Presupozice, reference a deixis z hlediska pragmatiky	57
9.1 Presupozice	57
9.2 Reference a deixis	58
Základní přehledová literatura k oboru	62

1. Pragmatika: pragmlingvistika, lingvistická pragmatika, pragmatická lingvistika

Pragmatika, lingvistická pragmatika či pragmlingvistika je ve svých základech poněkud rozporná: Vymezení oboru je obtížné (diskusi k tomu srov. např. Levinson, 1983; Machová – Švehlová, 2001: 84–86; Huang, 2007, aj.), existuje množství rozmanitých definic (viz dále) a některé přístupy (např. některé kognitivně orientované) ani pragmatiku jako samostatný obor nevydělují a předpokládají spíše jakési kontinuum mezi tím, co bývá tradičně řazeno do sémantiky, a tím, co bývá pokládáno za součást pragmatiky. Na druhou stranu jevy, které bývají pod termíny pragmatika, pragmlingvistika atp. zahrnovány, patří k zásadním otázkám, tématům a problémům spojeným s komunikací a s užíváním jazyka a zájem o jejich zkoumání v lingvistice stále narůstá. Rovněž jako uživatelé jazyka máme s jevy obvykle zkoumanými v rámci pragmatiky každodenní zkušenost, jejich dobré zvládnutí nám usnadňuje komunikaci, naopak potíže v dané oblasti mohou snadno vést k nedorozumění či konfliktům. Ovládnutí pragmatiky také bývá jednou z nejobtížnějších oblastí při učení se cizímu jazyku a též bývá náročné tuto problematiku někoho prakticky učit. Pochopení pragmatických témat tak může být přínosné nejen z hlediska teoretického, ale může mít i výrazné pozitivní praktické důsledky.

V odborné literatuře se termín pragmatika objevuje v několika významech a existuje rovněž několik dalších označení souvisejících s danou oblastí:

- a) **Pragmatika** jako součást sémiotiky, tj. nauky o znaku. V tomto pojetí je pragmatika typicky reprezentována jedním vrcholem z Morrisova sémiotického trojúhelníku, a to vrcholem symbolizujícím užívání znaku či vztah znaku k uživatelům; objevují se však i jiná pojetí (srov. např. Černý – Holeš, 2004).

- b) **Pragmatika** jako filozofický směr.
- c) **Pragmatika** jako lingvisticky orientovaný směr či součást lingvistiky. – V tomto případě se užívá též označení **lingvistická pragmatika** či **pragmalingvistika**. V rámci lingvistiky bývá pak diskutován vztah mezi pragmatikou a sémantikou (viz dále), popř. pragmatikou a gramatikou (viz např. Hirschová, 2006).
- d) G. Leech (1983) navrhl ještě termín **sociopragmatika**, již vymezil jako obor stojící na pomezí pragmatiky a sociologie a zabývající se jevy vázanými na příslušnou kulturu, např. zdvořilostí. Termín **pragmalingvistika** pak navrhl užívat v užším významu pro zkoumání jazykových prostředků užívaných v určitém jazyce pro pragmatické účely (srov. Hirschová, 2006: 9).
- e) Pokud se zabýváme osvojováním pragmatických jevů dětmi, je možné hovořit též o **vývojové pragmatice**. (V této příručce se však vývojovou pragmatikou zvláště nezabýváme; základní přehled o problematice osvojování pragmatických jevů nabízí např. Ninio – Snow, 1996.)

V dalších částech této příručky jsme se rozhodli užívat termín **pragmatika**, a to ve významu lingvisticky orientovaného směru.

Počátky novodobé pragmatiky bývají kladeny do období tzv. komunikačně-pragmatického obratu (viz např. Helbig, 1991), souvisí zejména s filozofií jazyka a tzv. teorií mluvních aktů (viz dále téma 5).

Vymezení oboru je různé a nejednotné, často je definice vyřešena spíše výčtem témat, jimiž se pragmatika zabývá. V odborné literatuře se můžeme setkat např. s následujícími definicemi oboru či popisy toho, čím se obor zabývá (srov. např. Machová – Švehlová, 2001; Hirschová, 2006; Huang, 2007; Levinson, 1983, aj.): Prvním typem je definice pragmatiky jako nauky o užívání znaků či nauky zabývající se vztahem znaků k uživatelům či kontextu: např. „popisuje vztah jaz. znaku a účastníků komunikace s ohledem na komunikační kontext“ (ESČ, 2002: 332; autorem hesla je M. Nekula). Jiné přístupy uvažují spíše v rovině významů, např. vymezují pragmatiku jako nauku o významech, které jsou vázané na kontext či užívání jazyka (srov. např. Levinson, 1983, aj.). Někdy je pragmatika definována spíše negativně, např. jako obor, který se zabývá těmi významy, jimiž se nezabývá sémantika, a bývá pak hledána hranice mezi oběma obory (příklady srov. např. Hirschová, 2013 nebo 2006). U pragmatiky se přitom předpokládá, že se zabývá těmi významy či těmi složkami významů, které jsou např. nekonvencionalizované (např. se hovo-

ří o nekonvencionalizovaných složkách verbální mezilidské komunikace, např. Machová – Švehlová, 2001: 84). Některé definice se zdají být spíše definicemi kruhem, srov. např. pojetí pragmatiky jako nauky o pragmaticky aktivních prostředcích či pragmalingvistiky jako jazykovědné části pragmatiky (k možným definicím pragmatiky srov. např. Machová – Švehlová, 2001: 84–86).

Z uvedeného stručného nástinu vymezení oboru je také patrné, že pragmatika se různým způsobem stýká s řadou dalších oborů, nauk či směrů – jde především o sémantiku, gramatiku, teorii mluvních aktů, teorii jazykového či mluvního jednání, komunikačně založené teorie textu, teorii dialogu, sémiotiku, kognitivní lingvistiku, ale i psychologii a psycholingvistiku a sociologii i sociolingvistiku aj. (srov. např. Hirschová, 2006; Huang, 2007; aj.; řady z těchto vztahů se dotkneme u dalších témat).

K **tématům**, jimiž se pragmaticky orientované výzkumy obvykle zabývají, patří zejména:

- a) principy komunikace, otázky kooperace a konfliktu v komunikaci; principy, které umožňují, že si komunikanti porozumí;
- b) obsahová a vztahová stránka komunikace; vyjadřování vztahů mezi komunikanty; principy zdvořilosti, zdvořilostní strategie;
- c) verbální a neverbální komunikace; prostředky neverbální komunikace;
- d) vyjadřování záměrů mluvího, řečové (mluvní) akty, komunikační (komunikativní) funkce a jejich vyjadřování (indikace);
- e) komunikační strategie; problematika přesvědčování, argumentace, manipulace;
- f) jevy související se vztahem promluvy a kontextu, deixe, reference, vztahení k času či prostoru; presupozice;
- g) principy výstavby dialogu.

Jako je tomu i u jiných oborů, ani lingvistická pragmatika není obořem vnitřně stejnorodým, ale je možné v jejím rámci vysledovat různé směry či proudy (srov. např. Hirschová, 2013: 19–20, o tzv. radikální pragmatice a pragmatice umírněné, které se liší v tom, jak velkou roli přiznávají kontextu a jeho vlivu na význam věty či výpovědi). Také ne všichni autoři a autorky do pragmatiky zahrnují všechna témata uvedená výše. V tradici české lingvistiky např. bývá o některých otázkách (např. deixe, reference, presupozice, výstavba dialogu, argumentace) pojednáno v rámci oborů jiných, např. stylistiky, nauky o textu, rétoriky či gramatiky.

Úvodní charakteristiku oboru můžeme shrnout tak, že vymezení pragmatiky je dosti zmatečné, ale témata, jimiž se zabývá, jsou zajímavá, jejich poznání je nepostradatelné pro pochopení některých základních principů komunikace a je možné je využít při řadě užitečných praktických aplikací.

Otázky a cvičení k tématu 1:

1) Základní opakovací otázky:

- a) Definujte či vysvětlete následující termíny / pojmy: pragmatika, pragmalingvistika, vývojová pragmatika.
- b) Uveďte příklady témat, jimiž se pragmatika zabývá.
- c) Uveďte, se kterými dalšími obory se pragmatika může stýkat, a pokuste se uvést příklady jevů, které jsou na pomezí příslušných oborů.

2) Představte si následující situaci: v samoobsluze u pokladny stojí zákazník, pokladní vezme z pásu sáček s rohlíky a řekne „Tady“; zákazník odpoví: „Osm“. Nezasvěcenému pozorovateli bude situace připadat nesmyslná a z hlediska užití jazykových prostředků nesrozumitelná. Vysvětlete, jak je možné, že účastníkům daná situace nesmyslná nepřipadá a že naopak mají nejspíše pocit, že komunikace proběhla úspěšně.

3) Zvažte, jaké různé významy mohou mít v různých kontextech následující vyjádření. Významy i kontexty popište:

- a) *velký* (srov. např. velký slon, velká žirafa, velká myš)
- b) *my*
- c) *tady*
- d) *už běžím*

4) Setkali jste se s výukou pragmatických otázek při studiu cizích jazyků? Pokud ano, kterým tématům byla věnována pozornost?

Vybraná literatura k tématu 1:

Vymezení pragmatiky, hranice s dalšími obory a přehledy témat, jimiž se pragmatika může zabývat, nabízejí např.:

HIRSCHOVÁ, Milada (2013): *Pragmatika v češtině*. 2. vyd. Praha: Karolinum.

nebo ve starším vydání HIRSCHOVÁ, Milada (2006): *Pragmatika v češtině*.

Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci. (vybrané části kapitol 0 a 1)

HUANG, Yan (2007): *Pragmatics*. Oxford et al.: Oxford University Press.

LEECH, Geoffrey N. (1983): *Principles of Pragmatics*. London – New York: Longman.

LEVINSON, Stephen C. (1983): *Pragmatics*. Cambridge et al.: Cambridge University Press.

MACHOVÁ, Svatava – ŠVEHLOVÁ, Milena (2001): *Sémantika a pragmatická lingvistik*. Praha: PedF UK. (nebo starší vydání MACHOVÁ, Svatava – ŠVEHLOVÁ, Milena (1996): *Sémantika a pragmatika jako lingvistické disciplíny*. Praha: PedF UK.)

MACHOVÁ, Svatava – ŠAMALOVÁ, Markéta (2005): *Výuka pragmatických aspektů řečové komunikace ve vyšších třídách gymnázií a na SOŠ*. Praha: PedF UK.

MACHOVÁ, Svatava – ŠAMALOVÁ, Markéta (2005): *Výuka pragmatických aspektů řečové komunikace ve vyšších třídách gymnázií a na SOŠ*. Praha: PedF UK.

Výklad některých základních témat a zároveň ukázkou toho, jakými dalšími oblastmi se může pragmatika zabývat, výklad o znaku, ale třeba i o kontextu (ale ne přímo vymezení pragmatiky) obsahuje:

ČMEJRKOVÁ, Světlá – KADERKA, Petr (2013): *Studie k moderní mluvnici češtiny*

1. *Pragmatické aspekty češtiny*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci.

K základní orientaci je možné využít i relevantní hesla z:

Encyklopedický slovník češtiny (2002). Praha: Nakladatelství Lidové noviny.

O základech vývojové pragmatiky pojednává:

NINIO, Anat – SNOW, Catherine E. (1996): *Pragmatic Development*. Boulder – Oxford: Westview Press.

Přehled o tzv. komunikačně-pragmatickém obratu je k dispozici v práci:

HELBIG, Gerhard (1991): *Vývoj jazykovědy po roce 1970*. Praha: Academia. (zejm. strany 130–133).

Řadu témat ze sémiotiky diskutuje a v jejím rámci zmiňuje i některé přístupy k pragmatice:

ČERNÝ, Jiří – HOLEŠ, Jan (2004): *Sémiotika*. Praha: Portál.

2. O čem spolu komunikujeme a jaké prostředky k tomu užíváme

K základním východiskům (nejen) pragmatických zkoumání patří otázky, o čem lidé vlastně **komunikují** či jaké mohou mít důvody pro komunikaci. Podobnými tématy se ovšem spíše než lingvistika zabývá psychologie.

Např. J. Křivohlavý uvádí následující výčet toho, co si sdělujeme, když se setkáme:

1. Zprávy a informace – novinky
2. Jak chápat to, co říkáme
3. Jak nám je a jak se cítíme
4. Postoj k věci, o níž hovoříme
5. Postoj k posluchači, s nímž hovoříme
6. Svě sebepojetí – za koho se považujeme
7. Ratifikace, „tebe-pojetí“ – za koho tě považují
8. Náznak dalšího průběhu našich vzájemných vztahů
9. Žádoucí pravidla další fáze setkání
10. Co si přejeme – žádosti“ (Křivohlavý, 1988: 14).

Je zřejmé, že zmíněné okruhy jsou několika typů – některé se týkají přenosu věcných informací, většina však souvisí spíše s tím, jak komunikanti vidí sami sebe, jak vidí druhého, jak ztvárňují svůj vztah atp.

Zmíněným dvojím druhem sdělování se teoreticky zabýval mj. **P. Watzlawick** se spoluautory (Watzlawick – Beavin Bavelasová – Jackson, 2011 nebo 1999). Uvedení autoři vycházejí z předpokladu nemožnosti ne-komunikovat, tj. z předpokladu, že každé chování je komunikací. Při komunikaci pak podle autorů vždy můžeme odlišit dvě stránky komunikace – stránku **obsahovou** a stránku **vztahovou** – a vždy sdělujeme dva typy informací: „data“ (tj. jistou informaci, např. věcnou) a zároveň i informace o tom, jak tato „data“ máme vnímat (např. zda sdělované brát jako legraci). Sdělování „dat“ nazývají **komunikací**, sdělování

informací o tom, jak data vnímat, **metakomunikací**. Autoři tvrdí, že bez schopnosti metakomunikace není možné dosáhnout úspěšné komunikace. Zároveň upozorňují, že oblast metakomunikace je spojena se složitou (zejména psychologickou) otázkou, jak si uvědomujeme sebe a druhé. (Autoři se zabývají i způsoby, jakými jsou informace obou typů přenášeny, zda tzv. analogově či tzv. digitálně; v případě zájmu o toto téma viz více Watzlawick – Beavin Bavelasová – Jackson, 2011 nebo 1999).

Pohledy na možné funkce a motivace komunikace mohou být různé a liší se u různých autorů. Např. Vybíral (2000: 23) shrnuje následující možné funkce komunikace (v jeho formulaci komunikování):

- a) informovat;
- b) instruovat;
- c) přesvědčit;
- d) pobavit.

A za možné pohnutky ke komunikaci pokládá (Vybíral, 2000: 24–26):

- a) motivaci kognitivní, tj. např. to, že komunikující osoba se chce něco dovědět;
- b) motivaci sdružovací, která souvisí s potřebou kontaktu;
- c) motivaci sebepotvrzovací, jež souvisí s naší snahou nalézat a potvrzovat si svou identitu;
- d) motivaci adaptační, která nás vede k přizpůsobování se pravidlům společnosti, ale k níž autor přiřazuje např. i případy, kdy si hrajeme či signalizujeme svou roli;
- e) motivaci „přesilovou“, která souvisí s potřebou uplatnit se, upoutat pozornost, získávat respekt atp.;
- f) motivaci existenciální, která souvisí s potřebou strukturovat svůj čas, udržovat si psychické zdraví atp.;
- g) motivaci požitkářskou, kterou autor vymezuje jako ovlivněnou chuť rozptýlit se, odpočinout si atp.

Z hlediska lingvistické pragmatiky může být zajímavé srovnání obou přehledů, jak z práce Z. Vybírala, tak J. Křivohlavého (a zejména u přehledu možných funkcí komunikace), se zpracováním podobných témat u jiných autorů či teorií, které vznikly v jiném teoretickém rámci a nahlížejí je z jiné perspektivy, např. s vymezením druhů mluvních aktů a komunikačních funkcí (k tomu srov. dále téma č. 5).

Prostředky, kterými komunikujeme, bývají tradičně děleny podle kombinace dvou kritérií (toho, zda mají charakter verbální, nebo neverbální, a toho, zda se při jejich produkci uplatňuje hlas) do následujících skupin:

- a) verbálně vokální (např. mluvená čeština);
- b) verbálně nevokální (např. český znakový jazyk);
- c) neverbálně nevokální (např. gesta);
- d) neverbálně vokální (např. různé zvuky, které nejsou slovy).

Lingvistika se tradičně zabývá především prostředky verbálními, ale s nárůstem zájmu o pragmatiku a také o výzkum mluvených projevů je možné pozorovat i nárůst zájmu o prostředky neverbální. Neverbální prostředky je třeba sledovat také při výzkumech osvojování jazyka. Existuje rovněž velké množství popularizační, zejména psychologicky orientované literatury o neverbální komunikaci, často překladové. Tyto publikace však mají různou úroveň a některé nelze pokládat za kvalitní, neboť nabízejí nepodložená zjednodušená zobecnění, neberou v úvahu kulturní rozdíly atp.

Obvyklé rozdělení **neverbálních prostředků** je založeno převážně na tom, která část těla je při produkci daného prostředku využita, popř. je sledován pohyb či pozice těla či jeho částí, ale některé skupiny jsou vymezeny i na základě kritérií dalších. Bývají rozlišovány následující typy prostředků (můžeme se však setkat i s vymezováním řady typů dalších):

- a) mimika (výraz obličeje, vyjadřování emocí v obličeji);
- b) gesta;
- c) posturika (postoj těla, držení těla; někdy se objevuje i označení posturologie);
- d) kinezika (pohyby);
- e) řeč očí, pohled;
- f) proxemika (vzdálenost);
- g) haptika (dotyky);
- h) prostředky, které bývají označovány jako paralingvistické, tj. prostředky doprovázející jazykový projev (např. svrchní tóny řeči; někdy je však tato skupina vymezena šířeji a může zahrnovat např. i gesta a další prostředky uvedené zde v samostatných oddílech);
- i) náš vzhled (oblečení aj.);
- j) pachové vjemy aj.

Lingvisticky zaměřená zkoumání se věnují nejčastěji gestům, mimice, pohledu a vybraným prostředkům paralingvistickým. My dále věnujeme větší pozornost gestům; uvedená drobná „sonda“ však může posloužit jako ilustrace toho, jakým způsobem je možné přistupovat i k neverbálním prostředkům jiného typu.

Gesta bývají definována různě široce. Obvyklé je vymezení gest jako pohybů rukou, ale setkáme se i s širším pojetím, např. v literatuře zabýva-

jící se osvojováním jazyka, kde může být u malých dětí za gesta pokládán i pohyb celého těla. Při vymezení gest se dále zvažuje, zda do nich zahrnout i pohyby s nějakými předměty, nebo jen pohyby prázdných rukou. Též je třeba odlišit gesta jako prostředek komunikace od např. nezáměrných náhodných pohybů nesouvisejících s komunikací, od činnosti atp. Toto odlišení nemusí být vždy snadné, např. proto, že hranice mezi jednotlivými typy mohou být dosti neostré či se může lišit hodnocení komunikační funkce z hlediska adresáta a mluvčího aj.

Existují různá třídění gest. Např. v 90. letech 20. století navrhl McNeill (1992; cit. dle Załazińska, 2006: 79) následující klasifikaci:

- a) gesta deiktická (ukazování);
- b) „úderý“ (beats), tj. gesta udávající rytmus, jde např. o gesta zdůrazňující to, co mluvčí pokládá za důležité;
- c) gesta „kohezní“, tj. gesta sloužící kohezi, spojitosti projevu, např. označující začátek a konec odbočky od tématu atp.;
- d) gesta ikonická (tato skupina je ve starších klasifikacích někdy označována jako ilustratory), tj. gesta podobající se označovanému;
- e) gesta metaforická, která mohou fungovat jako znaky myšlenkových procesů (tento typ gest je zajímavý zejm. pro kognitivní lingvistiku).

V jiných klasifikacích je možné se setkat také s gesty symbolickými, gesty vyjadřujícími emoce, s gesty-regulátory konverzace, gesty adaptačními a autoadaptačními aj.

U některých gest se předpokládá, že jsou zřejmě vrozená (takovým gestem je patrně pokrčení rameny), jiná jsou kulturně vázaná (např. gesta vyjadřující souhlas a nesouhlas). Z hlediska užívání je u gest zajímavé, že mohou pomáhat při myšlení či mluvení, že z nich lze někdy vyčíst informace, které mluvčí neřekl slovy nebo které slovy neumí vyjádřit, či to, že některá gesta užíváme i ve tmě, když si nevidíme na ruce, když telefonujeme atp. Zajímavá jsou gesta u dětí, neboť při osvojování předcházejí osvojování jazyka (podle užívání gest lze např. předpovídat, jak bude dítě asi brzy mluvit) a rozmanitě se spojují se slovy (základní informace o gestech u dětí srov. např. Doherty-Sneddon, 2003).

V lingvistických výzkumech je podstatné sledovat i to, jak gesta či jiné neverbální prostředky užívají partneři v dialogu, tj. zabývat se **neverbální strukturou dialogu** a její souvislostí s verbálním vyjadřováním. Tomuto tématu dosud nebyla v češtině věnována patřičná pozornost. Podnětnou studii z této oblasti je např. analýza neverbální struktury různých typů polských mediálních dialogů A. Załazińskiej (2006). V češtině je možné některé poznatky z této oblasti najít v publikacích věnovaných analýzám

mluvených dialogů různých typů, ale systematictější výzkum k dispozici zatím není (srov. např. studii P. Kaderky in Čmejrková – Hoffmannová, 2011: 211–232; srov. též různé práce J. Hoffmannové, O. Müllerové a dalších o mluvené češtině).

Otázky a cvičení k tématu 2:

1) Základní opakovací otázky:

- a) Jakými typy prostředků komunikujeme?
- b) Jaké znáte typy neverbálních prostředků?
- c) Jaké znáte typy gest?
- d) O čem spolu komunikujeme? Co je to obsahová a vztahová stránka komunikace a metakomunikace?

2) Představte si sedícího člověka, který drží v ruce lžičku. Zvažte, za jakých okolností budete pohyb jeho ruky se lžičkou pokládat za gesto, za jakých za „pouhý“ pohyb či činnost.

3) Uveďte příklady komunikace oblečením.

4) Bylo by možné nějak zkoumat komunikaci pomocí olfaktorických (čichových) vjemů? Jak?

5) Měla by se lingvistika zabývat komunikací pomocí všech známých typů neverbálních prostředků, nebo se omezit jen na některé? Proč?

6) Máte nějakou zkušenost s odlišným fungováním neverbální komunikace v různých kulturách? O jaké kultury šlo a jak se rozdíly projevovaly?

Vybraná literatura k tématu 2:

Psychologicky zaměřený pohled na motivaci mezilidské komunikace a na to, o čem komunikujeme, nabízejí:

KŘIVOHLAVÝ, Jaro (1988): *Jak si navzájem lépe porozumíme*. Praha: Nakladatelství Svoboda. (nebo jiné vydání)

VYBÍRAL, Zbyněk (2000): *Psychologie lidské komunikace*. Praha: Portál.

Teorii dvou stránek komunikace rozpracovává publikace:

WATZALWICK, Paul – BEAVIN BAVELASOVÁ, Janet – JACKSON, Don D. (2011): *Pragmatika lidské komunikace. Interakční vzorce, patologie a paradoxy*. Brno: Newton Books. nebo starší vydání WATZLAWICK, Paul – BEAVIN BAVELASOVÁ, Janet – JACKSON, Don D. (1999): *Pragmatika lidské komunikace*. Hradec Králové: Konfrontace.

O neverbálních prostředcích komunikace pojednávají např.:

KŘIVOHLAVÝ, Jaro (1988): *Jak si navzájem lépe porozumíme*. Praha: Nakladatelství Svoboda.

ZAŁAZIŃSKA, Aneta (2006): *Nieverbalna struktura dialogu*. Kraków: Universitas.

ZÁRUBOVÁ-PFEFFERMANNOVÁ, Noemi (2008): *Gesta a mimika*. Praha: Akademie múzických umění v Praze.

ČMEJRKOVÁ, Světlá – HOFFMANNOVÁ, Jana (eds.) (2011): *Mluvená čeština: Hledání funkčního rozpětí*. Praha: Academia. (vybrané části)

Základní přehledy o neverbální komunikaci naleznete i ve většině přehledových prací o pragmaticce, např. Chejnová (2010); Machová – Šamalová (2005); Machová – Švehlová (1996 nebo 2001).¹

Bibliografický údaj zmíněné McNeillovy práce o gestech je:

McNEILL, David (1992): *Hand and Mind. What Gestures Reveal about Thought and Mind*. Chicago: University of Chicago Press.

Neverbální komunikaci u dětí se věnuje např.:

DOHERTY-SNEDDON, Gwyneth (2003): *Neverbální komunikace dětí*. Praha: Portál.

1 Úplné bibliografické údaje viz přehled literatury v závěru příručky.

3. Kooperace a konflikt

Jednou z možností, jak nahlížet na komunikaci, je sledovat, zda účastníci spolu kooperují (nebo nikoli) a zda v komunikaci dochází k nesoúladu či konfliktům. V podobném kontextu je **kooperací** míněna spolupráce komunikantů, snaha o vzájemné pochopení myšlenek, pocitů, záměrů atp. a jako **konflikt** bývají označovány nejen případy, jako je hádka, ale také nedorozumění či třeba manipulace, tj. konflikt je v tomto případě pojímán poněkud šířeji, než bývá běžně obvyklé (viz též témata 4.5 a 7)

Základní teorií zabývající se kooperací v komunikaci je teorie kooperačního principu verbální komunikace ze 70. let 20. století, jejímž autorem je **Paul Grice**. Tato teorie se stále objevuje v různých analýzách komunikace, i když někdy k ní je přistupováno kriticky. Teorie sestává z obecnějšího kooperačního principu a čtyř základních maxim (pokynů, příkazů), které by měly být při kooperativní komunikaci podle autora dodržovány.

Kooperační princip verbální komunikace autor definuje jako pokyn, abychom jako účastníci komunikace ke komunikaci přispívali tak, jak je v dané chvíli potřeba, a podle toho, jaký je účel dané komunikace či jak se komunikace, do níž jsme zapojeni, vyvíjí:

„Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged“ (Grice, 1989: 26).

Princip je pak rozpracován do následujících čtyř **maxim**, které se skládají ze submaxim; v originální verzi jsou maximy a submaximy formulovány v podobě dvojic příkazů; jeden příkaz vždy specifikuje, co máme dělat, druhý uvádí opak, tj. co dělat nemáme:

- a) Maxima **kvantity** (quantity maxim): Neříkej ani příliš mnoho informací, ani příliš málo; říkej přiměřené množství informací.
- b) Maxima **kvality** (quality maxim): Říkej to, o čem jsi přesvědčen, že je pravda, neříkej to, o čem nejsi přesvědčen, že je pravda (tj. tím, co nemáme říkat, nejsou jen lži, ale také různé nepodložené informace, polopravdy atp.).
- c) Maxima **relevance** (relation maxim): Říkej jen to, co je relevantní, co je v dané chvíli potřeba, co je důležité; neříkej, co není relevantní (tj. nemáme např. odbíhat od tématu, říkat to, co ostatní již vědí atd.).
- d) Maxima **způsobu** (manner maxim): Vol vhodný způsob vyjádření – mluv přesně, stručně, uspořádaně, srozumitelně, nevyjadřuj se víceznačně, nejasně atp.

Teorie vzbudila značný zájem a autorem uvedené čtyři aspekty komunikace bývají i v dnešní literatuře často využívány. Ukazuje se však, že v reálné komunikaci bývá autorem formulovaný princip velmi často porušován; – nabízí se i úvaha, zda porušování kooperačního principu nemůže být vlastně častější či běžnější než jeho dodržování. Dodržování maxim je spojeno spíše s komunikací, která je přísně zaměřena na předání informací co možná nejefektivnějším způsobem. Je ovšem otázka, jak často se podobné situace objevují v reálné komunikaci. Stejně jako u řady jiných podobných teorií je také třeba zvažovat, nakolik jde o princip kulturně specifický a zda (či jak) je možné jej aplikovat na komunikaci v různých kulturách.

Porušování kooperačního principu může mít různou podobu – porušena může být jedna maxima, ale může jich být také více. K často uváděným případům porušování kooperačního principu patří následující (srov. např.: Machová – Šamalová, 2005; Chejnová, 2010):

- a) Porušením maximy kvantity je např. uvádění informací, které jsou nadbytečné, nebo neuvedení některých informací, které jsou naopak potřebné.
- b) Porušením maximy kvality jsou např. lži, polopravdy, ironie, metafory.
- c) Porušením maximy relevance jsou např. náznaky, nepřímá vyjádření, zatajování informací, vyhýbání se odpovědi.
- d) Porušením maximy způsobu jsou např. dvojznačná, nepřesná či rozporná vyjádření.

Z výše uvedených příkladů je patrné, že k porušování maxim kooperačního principu dochází v komunikaci běžně, v některých komunikačních situacích je možná porušení vybraných maxim dokonce očekáváno a jejich dodržení by naopak vedlo ke konfliktu (srov. např. řadu situací zdvořilostních). Některé z jevů uváděných mezi příklady

jsou také značně komplexní a mohou se objevovat v různých kontextech v různých podobách – a mohou být také různě hodnoceny: někdy mohou být pokládány za nežádoucí, jindy nikoli (srov. např. otázku lži a tzv. bílé lži; k tématu lži srov. též některé práce z oblasti kognitivní lingvistiky; viz např. Lakoff, 1987 nebo české vydání).

P. Grice je také spojován s teorií (**konverzační**) **implikatury**, jež se zabývá tím, že v komunikaci je často sdělováno více, než je doslovně vyřčeno, tj. že promluvy mluvčích mohou obsahovat i něco, co není explicitně řečeno, tedy nějaké implicitní – „skryté“ – významy. (S touto problematikou souvisí i téma 2 „O čem spolu komunikujeme“ a také se jí dotýkají teorie mluvních aktů a komunikačních funkcí; viz téma 5.)

Základní otázka, kterou si kladl P. Grice, zněla: Jak je možné, že dojde k dorozumění (tj. že adresát dokáže interpretovat výpověď mluvčího), když mluvčí často porušují maximy kooperačního principu (tj. vyjadřují se např. nepřímou, v náznacích atp.)? Dle autora je dorozumění možné proto, že při komunikaci předpokládáme, že komunikační partner nám chce něco sdělit. Pokud jeho vyjádření nedává v doslovné podobě smysl, hledáme další možné výklady či interpretace. Významy, které jsou „skryté“, implikované (tj. implikatura), jsou „odhaleny“ pomocí inferencí (tj. vyvozování či usuzování; srov. příslušné heslo v ESČ, 2002: 179–180, autorkou hesla je I. Nebeská). Důležité jsou přitom naše znalosti o světě (v jiných přístupech by se mohlo hovořit o zkušenostní bázi atp.), pomocí nichž doplníme chybějící místa ve sdělovaných informacích. (Otázky, jak si vlastně příjemce nějakého sdělení vytváří inference, se týká i tzv. teorie relevance D. Sperbera a D. Wilsonové, kterou však v této příručce ponecháváme stranou; základní informace o teorii viz v ESČ, 2002: 483, autorkou hesla je I. Nebeská.)

P. Grice rozlišil dva typy implikatur:

- a) **implikatury konvenční**, které jsou součástí významu příslušného jazykového prostředku (a jsou tedy v dané kultuře obvyklé);
- b) **implikatury konverzační**, které jsou vázány na konkrétní komunikaci a vznikají typicky při porušení Griceových maxim; často jde o tzv. nepřímé mluvní akty (viz dále téma 5).

V pragmaticky orientované literatuře se můžeme setkat ještě s termínem **explikatura** (explicature; např. Huang, 2007: 188–194), kterým se míní explicitní obsah výpovědi jakožto jistý protiklad implikatury a obsahu implicitního, v českém kontextu však termín zatím není vžitý. Teorii P. Grice pak bývá vytýkáno, že explicitnímu obsahu nevěnuje dostatek pozornosti.

(Zvláštním problémem, kterému zde nemůžeme věnovat více místa, je však samotná představa o tom, co to je vlastně doslovné vyjádření.²)

Otázky a cvičení k tématu 3:

1) Základní opakovací otázky:

- a) Definujte nebo vysvětlete následující: kooperační princip verbální komunikace a jeho maximy, implikatura, konvenční implikatura, konverzační implikatura
- b) K příkladům porušení maxim kooperačního principu uvedeným výše doplňte vhodné příklady z vlastní zkušenosti. Uveďte další porušení jednotlivých maxim kooperačního principu. Zkuste nalézt příklady, kdy je porušeno zároveň více (či co nejvíce) maxim.

2) Co je pro vás lež? Jsou různé druhy lží? Pokud ano, jaké? Jsou lži, které nejsou hodnoceny jako něco negativního? Pokud ano, uveďte příklady.

3) O čem či v jakých situacích bychom mohli a nemohli komunikovat, kdybychom se přísně drželi maxim kooperačního principu komunikace?

Vybraná literatura k tématu 3:

Teorii v původní autorově verzi naleznete např. v práci:

GRICE, Paul (1989): *Logic and Conversation*. In: Paul Grice: *Studies in the Way of Words*. Cambridge, Mass. – London: Harvard University Press, s. 22–85. (nebo jiné vydání)

V přehledových publikacích o pragmatice bývá teorie často shrnována a různě diskutována, patří k oblíbeným tématům, srov. např.:

CHEJNOVÁ, Pavla (2010): *Didaktické transformace pragmatolingvistických témat*. Praha: PedF UK.

MACHOVÁ, Svatava – ŠVEHLOVÁ, Milena (2001): *Sémantika a pragmatická lingvistika*. Praha: PedF UK. (nebo starší vydání MACHOVÁ, Svatava – ŠVEH-

2 Zajímavá debata k významu slova „doslovný“ / *literal* se odehrála např. mezi kognitivně orientovanými vědci G. Lakoffem a A. Wierzbickou (např. Lakoff, 1986).

LOVÁ, Milena (1996): *Sémantika a pragmatika jako lingvistické disciplíny*. Praha: PedF UK.)

MACHOVÁ, Svatava – ŠAMALOVÁ, Markéta (2005): *Výuka pragmatických aspektů řečové komunikace ve vyšších třídách gymnázií a na SOŠ*. Praha: PedF UK.

Detailnější pohled na problematiku (včetně např. podrobnějšího výkladu o různých druzích implikatur) lze nalézt v publikaci:

HIRSCHOVÁ, Milada (2013): *Pragmatika v češtině*. Praha: Karolinum.

O implikatuře a explikatuře pojednává též:

HUANG, Yan (2007): *Pragmatics*. Oxford et al.: Oxford University Press.

Základní výklad o inferencích a o teorii relevance spolu s odkazy na vybranou literaturu obsahují hesla:

NEBESKÁ, Iva (2002): Inference. In: *ESČ*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, s. 179–180.

NEBESKÁ, Iva (2002): Teorie relevance. In: *ESČ*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, s. 483.

Text kapitoly odkazuje ještě na práce:

LAKOFF, George (1987): *Women, Fire and Dangerous Things*. Chicago – London: The University of Chicago Press. (nebo české vydání)

LAKOFF, George (1986): The Meanings of Literal. In: *Metaphor and Cognitive Activity*, I, 1986, č. 4, s. 1–6.

4. Zdvořilost

K jevům, jimž byla v rámci pragmatiky věnována opakovaně pozornost, patří zdvořilost, její principy a prostředky jejího vyjadřování. Existuje řada teorií zdvořilosti, my se budeme zabývat třemi základními: zdvořilostním principem G. Leech, teorií tváře P. Brownové a S. Levinsona a teorií tykání a vykání R. Browna a P. Gilmana. Z výzkumů věnovaných češtině zmíníme některé otázky řečové etikety, a to v pojetí M. Švehlové). U všech teorií zdvořilosti je opět na místě otázka, nakolik je možné je pokládat za obecně platné, resp. nakolik jsou vázané na určitou kulturu.

4.1 Zdvořilostní princip (G. Leech, 1983)

G. Leech formuloval zdvořilostní princip (podobně jako P. Grice princip kooperační, viz výše téma 3) v podobě maxim, „pokynů“, které mají být v případě zdvořilého chování a vyjadřování dodržovány a které zároveň usilují popsat principy, na jejichž základě zdvořilost funguje. Jednotlivé maximy se však nemusí uplatnit všechny zároveň, spíše platí, že každá je typická pro určité typy komunikačních situací (resp. mluvních aktů či komunikačních funkcí; viz dále téma 5) – např. maxima taktu a maxima velkorysosti (viz dále) se typicky uplatňují v situacích, kdy jeden komunikant druhého o něco žádá, kdy druhému dává pokyny či třeba něco slibuje.

V základní verzi teorie existuje šest **maxim** zdvořilostního principu; opět mají podobou dvou submaxim, jedna formuluje, co máme dělat, druhá, co nemáme dělat:

- a) Maxima **taktu** (tact maxim): Minimalizuj nároky na komunikačního partnera (v doslovném pojetí minimalizuj jeho „náklady“); maximalizuj jeho prospěch.

- b) Maxima **velkorysosti** (generosity maxim): Minimalizuj svůj prospěch, maximalizuj nároky na sebe (maximalizuj své „náklady“).
- c) Maxima **ocenění** (approbation maxim): Minimalizuj kritiku adresáta, maximalizuj ocenění adresáta.
- d) Maxima **skromnosti** (modesty maxim): Minimalizuj chválu sebe samého, maximalizuj kritiku sebe samého.
- e) Maxima **souhlasu** (agreement maxim): Minimalizuj nesouhlas s adresátem (nesoulad mezi sebou a adresátem), maximalizuj souhlas s adresátem (soulad mezi sebou a adresátem).
- f) Maxima účasti (sympathy maxim): Maximalizuj účast s adresátem (tj. maximalizuj projevy sympatií, pochopení, zájmu o něj atp.).

Maximy bývají někdy ve výkladech spojovány do dvojic, můžeme se tak setkat s formulacemi typu maxima taktu a šlechtnosti (spojuje maximy uvedené sub a) a b)); maxima ocenění a uznání / maxima ocenění a souhlasu / maxima ocenění a skromnosti (jde o různé kombinace maxim c), d) a e)). Někdy je ještě uváděna maxima **fatická**, jež doporučuje udržovat kontakt s adresátem (např. tím, že budeme udržovat rozhovor, třeba nezávaznými rozhovory o počasí atp.; k tématu tzv. fatické komunikace v češtině srov. např. Hoffmannová, 1996).

Součástí Leechovy teorie je i návrh tří principů (škál), pomocí nichž volíme, jak se zdvořile vyjádřit. Jde o následující škály:

- a) škála nákladů a prospěchu (cost – benefit scale);
- b) škála nezávaznosti (optionality scale);
- c) škála nepřímosti (indirection scale).

Autor předpokládá, že komunikant při volbě, zda a jak se zdvořile zachovat, zvažuje tyto škály a volí variantu, která se zdá nejvhodnější; – obvykle je očekáváno, že preferována bude varianta, která bude pro komunikanta či komunikanty nejméně náročná, a jako zdvořilejší bude hodnoceno to vyjádření, které je formulováno nezávazněji či nepříměji. Je zřejmé, že uvedená tři kritéria se mohou dostávat do různých vztahů či rozporů. (Za povšimnutí stojí též to, jak je z některých formulací maxim i škál patrné, že autorova teorie je založena na výrazné „ekonomické“ metafoře a pojímá komunikaci jako jakýsi obchod; srov. též teorii tváře, 4.2.)

Otázky a cvičení k tématu 4.1:

1) Základní opakovací otázky:

- a) Definujte nebo vysvětlete, co je zdvořilostní princip a jeho maximy.
- b) Vysvětlete mechanismus, na jehož základě podle G. Leech volíme, jak se zdvořile vyjádřit.

2) Představte si následující varianty téže situace; zhodnoťte je z hlediska kooperačního principu P. Grice (viz 3) a z hlediska Leechova zdvořilostního principu:

Potkají se dvě sousedky, Jana a Hana. Jana má nový účes, o němž si Hana myslí, že není hezký. Hana řekne Janě:

- a) *Sluší vám to.*
- b) *Máte zajímavý účes.*
- c) *Máte nový účes.*
- d) *Váš účes se mi nelíbí.*
- e) *Nesluší vám to.*
- f) *Já bych si takový účes nepořádila.*

3) Zhodnoťte s využitím Leechovy teorie zdvořilosti následující výpovědi. Posuďte míru jejich zdvořilosti, popř. zvažte, zda mohou být z hlediska zdvořilosti hodnoceny různě v různých kontextech; odpověď vysvětlete:

- a) *Napište mi mail. – Napišu vám mail.*
- b) *Můžete mi napsat mail? – Nemohl byste mi napsat mail? – Mohl byste být tak laskav a napsat mi mail?*

Vybraná literatura k tématu 4.1:

Teorie v původní autorově podobě je součástí publikace:

LEECH, Geoffrey N. (1983): *Principles of Pragmatics*. London – New York: Longman.

Stejně jako teorie P. Grice je i teorie Leechova oblíbeným tématem přehledových prací o pragmatice, proto shrnutí teorie nalezneme v řadě základních příruček pragmatiky, např.:

MACHOVÁ, Svatava – ŠVEHLOVÁ, Milena (2001): *Sémantika a pragmatická lingvistika*. Praha: PedF UK. (nebo MACHOVÁ, Svatava – ŠVEHLOVÁ, Milena (1996): *Sémantika a pragmatika jako lingvistické disciplíny*. Praha: PedF UK.)

MACHOVÁ, Svatava – ŠAMALOVÁ, Markéta (2005): *Výuka pragmatických aspektů řečové komunikace ve vyšších třídách gymnázií a na SOŠ*. Praha: PedF UK.

K fatické funkci jazyka je podnětný článek:

HOFFMANNOVÁ, Jana (1996): Fatická funkce jazyka, konverzace a její žánry. *Slovo a slovesnost*, 57, 1996, s. 191–205.

4.2 Teorie tváře (P. Brownová - S. Levinson, 1978)

Teorie tváře P. Brownové a S. Levinsona rozpracovává teorii Ervina Goffmana, který se v polovině 20. století zabýval mj. úvahami o tom, jaký sebeobraz si člověk při interakci s ostatními přeje vytvářet a jak mezilidská interakce z tohoto hlediska funguje (shrnutí viz např. Čmejrková, 2013): P. Brownová a S. Levinson předpokládají, že každý člověk má tzv. pozitivní tvář (positive face), tzv. negativní tvář (negative face) a je schopen racionálně uvažovat či konat, tj. volit prostředky, kterými dosáhne svého cíle. **Tváří** je míněn veřejný „sebeobraz“ člověka a podle teorie jej má (a vytváří si) každý člověk. Tvář je složena ze dvou částí:

- a) **Pozitivní tvář**, tj. obraz sebe samého, image, „veřejný obraz“. V pojetí autorů je základem pozitivní tváře to, jak si člověk přeje, aby jej viděli ostatní, a součástí pozitivní tváře je např. i přání, aby s člověkem ostatní souhlasili, pokládali jeho „veřejný sebeobraz“ za žádoucí atp.
- b) **Negativní tvář**, tj. to, že si člověk přeje, aby jej ostatní neomezovali, neovlivňovali, nebránili mu ve svobodném jednání atp.

V základech teorie je opět metaforická představa: V jejím pojetí je tvář něco, co můžeme ztratit, upevnit, obohatit, co může být ohroženo atp. Tyto situace nastávají při interakci s druhými a v rámci interakce (a komunikace) také potvrzujeme či ohrožujeme vlastní tváře i tváře komunikačních partnerů. To, co se týká naší tváře, bývá dle autorů spojeno s emocemi a v komunikaci je třeba brát na tvář (a to svou i druhých) stále ohled. Konkrétní podoby žádoucích a nežádoucích tvář se mohou v různých kulturách lišit.

Důležitou součástí teorie je opět mechanismus, který předpokládá vzájemnou spolupráci komunikujících osob a jejich snahu komunikovat a jednat tak, aby si své tváře vzájemně co nejméně narušovaly či ohrožovaly. Zájmem každého je tedy nejlépe udržovat (a co nejméně ohrožovat) tváře všech účastníků, tj. své i cizí. Autoři jsou zároveň přesvědčeni, že v tomto mechanismu hraje důležitou roli **racionální složka**, tj. že člověk umí zvážit, které prostředky vedou k cíli, jehož si přeje dosáhnout,

že dokáže posoudit, které prostředky jsou výhodnější, či že umí vybrat takovou strategii svého komunikačního či jiného jednání, aby nebyla ohrožena něčí tvář nebo aby ohrožení tváře bylo co nejmenší.

Vlastní **zdvořilost** autoři rozdělují podle toho, kterého typu tváře se týká, na zdvořilost pozitivní a negativní. **Pozitivní zdvořilost** je orientovaná na pozitivní tvář (a to obou účastníků), tj. jde o snahu, aby byla co nejvíce zachována pozitivní tvář adresáta a alespoň částečně pozitivní tvář mluvčího. Může se projevovat např. jako snaha vyjadřovat vzájemný souhlas, vzájemné kladné vztahy či vyhýbat se ohrožení pozitivní tváře druhého. K strategiím pozitivní zdvořilosti mohou patřit např. vyjádření zájmu o adresáta, zvýrazňování či přehánění souhlasu s adresátem, zdůrazňování společných zájmů, zdůvodnění vlastního jednání aj.

Negativní zdvořilost je pak orientována na negativní tvář, tj. jde o snahu, aby byla co nejvíce zachována negativní tvář adresáta a byl brán též ohled na negativní tvář mluvčího. Může se projevovat např. jako úsilí nenarušovat „teritorium“ (i obrazné) účastníků, tj. např. jako snaha nevnucovat něco adresátovi, nekritizovat jej, ale také snaha, aby k něčemu nebyl nucen mluvčí. Ke strategiím negativní zdvořilosti patří např. zmírnění vyjádření tím, že je formulujeme jako otázku, zvýraznění nejistoty, užití neosobní vyjádření, připojíme omluvu aj.

V reálné komunikaci jsou ovšem časté situace, kdy je něčí tvář ohrožena. Hovoří se pak o tzv. **aktech ohrožujících tvář** (face threatening act, FTA). V případech, kdy nastává (či hrozí, že nastane) akt ohrožující tvář, pak dle autorů lidé volí jistou **komunikační strategii**, kterou se snaží vybírat tak, aby poškození tváří obou komunikantů bylo co nejmenší. Autoři se domnívají, že pro **vhodnou strategii** se rozhodujeme pomocí dosti racionálního mechanismu (viz výše): zvažujeme různé okolnosti aktu (např. to, zda jsme sami, nebo jsou přítomni další lidé), míru námahy, kterou musíme při různých řešeních situace vynaložit, a sčítáme (opět metaforicky) „zisky“ a „ztráty“. Důležitými kritérii, která jsou posuzována, přitom jsou míra efektivity, míra manipulativnosti a míra zachování či poškození tváře adresáta či mluvčího.

Aktů ohrožujících tvář může být řada typů:

- a) akty ohrožující negativní tvář adresáta (např. pokyny, rady, nabídky, ale též pochvaly či vyjádření negativních emocí vůči adresátovi);
- b) akty ohrožující pozitivní tvář adresáta (např. akty obsahující negativní hodnocení adresáta, ale též např. vyjádření nezájmu či sdělování špatných zpráv);
- c) akty ohrožující negativní tvář mluvčího (např. přijetí poděkování či omluvy; přijetí nabídky);

d) akty ohrožující pozitivní tvář mluvčího (např. situace, kdy se má mluvčí omluvit; přijetí pochvaly, ztráta sebekontroly).

V situacích, kdy nastává či může nastat akt ohrožující tvář, se mluvčí může podle autorů rozhodnout k několika základním typům řešení:

- a) akt ohrožující tvář vůbec neprovést;
- b) provést akt ohrožující tvář přímo, „bez obalu“, a to i před jinými lidmi, než je adresát;
- c) provést akt ohrožující tvář, ale zvolit při tom nějakou zmírňující strategii, např. některou strategii pozitivní či negativní zdvořilosti (viz výše);
- d) provést akt ohrožující tvář, ale učinit tak někde v ústraní, beze svědků.

Otázky a cvičení k tématu 4.2:

1) Základní opakovací otázky:

- a) Vysvětlete či definujte: tvář, pozitivní tvář, negativní tvář, pozitivní zdvořilost, negativní zdvořilost, akt ohrožující tvář
- b) Vysvětlete, jak teorie tváře objasňuje volbu vyjádření zdvořilosti a volbu postupu v případě tzv. aktů ohrožujících tvář.

2) Vysvětlete, proč jsou následující situace akty ohrožujícími tvář. Uveďte, čí tváře a kterého druhu jsou ohroženy:

- a) omluva
- b) slib
- c) přijetí nabídky
- d) sdělování špatné zprávy

3) Uveďte, jaké zmírňující strategie mohou mluvčí v případech aktů uvedených v otázce 2 užít; uveďte, zda jde o strategie pozitivní, nebo negativní zdvořilosti.

Vybraná literatura k tématu 4.2:

Teorie v původní autorské podobě je zveřejněna např. v publikaci:

BROWN, Penelope – LEVINSON, Stephen C. (1978): Universals in Language Usage: Politeness Phenomena. In: E. N. Goody (ed.): *Questions and Politeness Strategies in Social Interaction*. Cambridge et al.: Cambridge University Press, s. 56–310. (existuje však i novější vydání)

V češtině je k otázce „tváře“ podnětný článek:

ČMEJRKOVÁ, Světa: Vstřícnost a kamenná tvář sfingy aneb Výraz tváře v mezilidské komunikaci. *Slovo a slovesnost*, 57, 1996, s. 102–109.

Shrnutí teorie se opět objevuje v řadě přehledových prací, srov. např.:

ČMEJRKOVÁ, Světa (2013): Vztahy mezi účastníky komunikace. In: S. ČMEJRKOVÁ – P. KADERKA (2013): *Studie k moderní mluvnici češtiny 1. Pragmatické aspekty češtiny*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, s. 102–126. (zejména s. 115–119)

CHEJNOVÁ, Pavla (2010): Didaktické transformace pragmlingvistických témat. Praha: PedF UK.

MACHOVÁ, Svatava – ŠAMALOVÁ, Markéta (2005): *Výuka pragmatických aspektů řečové komunikace ve vyšších třídách gymnázií a na SOŠ*. Praha: PedF UK.

4.3 Teorie tykání a vykání (R. Brown - A. Gilman, 1960)

V řadě jazyků existují z hlediska zdvořilosti různé způsoby, jak se lidé oslovují či vzájemně označují. Jednou z rozšířených variant je odlišení dvou způsobů, tzv. tykání (v teorii autorů T-forma) a vykání (V-forma), přičemž tzv. T-forma bývá familiární, důvěrná atp., V-forma zdvořilá, oficiální atp. Brown a Gilman se pokusili popsat, jak se užívání těchto dvou forem v historii (zejm. evropské) kultury proměňovalo, a navrhli teorii, na jakých principech užívání obou forem funguje.

Autoři předpokládají postupný vznik systému, v němž jsou s každou z forem asociovány jisté významy. Základní významy jsou dvou typů:

- a) významy spojené s mocí (**sémantika moci**);
- b) významy spojené s vyjadřováním rovnosti, blízkosti atp. (**sémantika rovnosti, blízkosti** atp.).

Sémantika spojená s T-formou a V-formou se ovšem v historii (evropské, popř. euroamerické) kultury proměňuje. Jako základní vývojovou tendenci autoři vidí postupný přesun od stavu, kdy se V-forma pojila s větší mocí a T-forma a V-forma se užívaly nesymetricky („silnější“ užíval při oslovení „slabšího“ T-formu, „slabší“ při oslovení „silnějšího“ V-formu), k současnému systému, kdy je užívání typicky symetrické a T-forma se užívá mezi „blízkými“ a V-forma mezi „ne-blízkými“, při formálních vztazích.

Zároveň se může v různých kulturách lišit to, co je pokládáno za známku moci, jak je pojmána blízkost atp. Pro českou kulturu jsou např. při rozhodování o volbě mezi T-formou a V-formou důležité pře-

devším faktory, jako je věk, pohlaví, postavení (týká se např. vztahů v zaměstnání), momentální role (např. prodavač – kupující), příbuzenské vztahy aj.

Všude tam, kde se „sémantika moci“ a „sémantika blízkosti“ dostávají do střetu, pak mohou v reálné komunikaci vznikat složité situace, kdy mluvčí mohou mít potíže při volbě jedné z obou forem (srov. např. v rámci rodinné komunikace situaci mezi snachou nebo zetěm na jedné straně a tchánem a tchyní na straně druhé).

Podobně (ale ne totožně) jako „tykání“ a „vykání“ ovšem fungují i další jevy, a to nejen jazykové. Výraznými příklady jsou např. oslovení a označování osob a jejich případné kombinace s tykáním a vykáním, ale také např. užívání pozdravů a rozhodování o tom, kdo koho zdraví první atp. Z mimojazykových jevů je možné uvažovat např. o tom, kdo koho pouští do dveří či kdo komu uvolňuje místo v dopravním prostředku atp.

Otázky a cvičení k tématu 4.3:

1) Základní opakovací otázky:

- Definujte nebo vysvětlete: T-forma, V-forma, sémantika moci, sémantika blízkosti
- Kdo si v češtině typicky tyká? Kdo si typicky vyká?
- Uveďte příklady jevů, které mohou v české kultuře fungovat podobně jako tykání a vykání.

2) Které případy bývají problematické pro rozhodnutí, zda volit tykání, nebo vykání? Uveďte příklady a Vámi preferované řešení.

3) Vysvětlete, v jakých situacích užíváme následující oslovení, a uveďte příklady vhodných kontextů:

- pane – pane Nováku – pane prodavači – pane doktore – pane docente – pane děkane – pane řediteli – Nováku – Pavle Nováku – Pavle – Pavlíku*
- kombinace tykání + *Pavle*; vykání + *pane Nováku*; vykání + *Pavle*; tykání + *Nováku*

4) Vysvětlete, v jakých situacích užíváme při hovoru o třetí osobě následující označení, a uveďte příklady vhodných kontextů:

pan Novák – Novák – Pavel

Vybraná literatura k tématu 4.3:

Původní podobu teorie publikovali autoři v práci:

BROWN, Roger W. – GILMAN, Albert (1960): *The Pronouns of Power and Solidarity*. In: T. A. Sebeok (ed.): *Style in Language*. Cambridge, Mass: MIT Press 1960, s. 255–276.

České přehledové práce o pragmatice se teorii nevěnují. K tématu je možné najít jednotlivé články o tykání, vykání, oslovení atp. v češtině, např.:

JURMAN, A.: Pronominální oslovení (tykání a vykání) v současné češtině. *Slovo a slovesnost*, 62, 2001, s. 185–199.

4.4 Řečová etiketa a zdvořilostní strategie

Teorie zdvořilosti jsou typicky teoriemi pohybujícími se na pomezí více oborů. V rámci čistě jazykových bádání se objevují analýzy věnované jazykovým prostředkům využívaným k vyjadřování různých odstínů zdvořilosti, ovšem ani tyto popisy se neobejdou bez širšího teoretického rámce. Podobné výzkumy pak hovoří např. o řečové etiketě či o **zdvořilostních strategiích** a jejich prostředcích. Pro češtinu se pokusila popsat prostředky české řečové etikety Milena Švehlová (např. 1994), která se soustředila především na různé typy ustálených obrátů či formulí spojených s vyjadřováním zdvořilosti. Zdvořilostní strategie především jazykového jednání v češtině a české kultuře zkoumala Pavla Chejnová (2012).

M. Švehlová (1994) vychází z obecněji přijímaných předpokladů, že zdvořilost patří k základním podmínkám kooperace mezi lidmi (pomáhá např. regulovat agresi či stanovit hranice chování), že souvisí s komunikačními či interakčními rituály a normami a má do jisté míry trvalý charakter (tj. souvisí s tradicí), ale zároveň se přizpůsobuje i proměnám společnosti. Jazyková zdvořilost je součástí širěji pojaté zdvořilosti zahrnující i neязыkové chování.³ Jedním z možných termínů pro označení jazykově vyjádřené zdvořilosti je právě řečová etiketa, přičemž autorka definuje etiketu jako „soubor stereotypně se opakujících činností a pravidel chování, které dovolují lidem žít bez výrazných interakčních konfliktů“ (Švehlová, 1994: 48). Zdvořilost i řečová etiketa mají v různých kulturách různou podobu a na jejich realizaci v konkrétních

3 K podobným vztahům srov. vymezení norem jazykových a komunikačních a jejich vztah k širším normám chování, např. Nebeská (1999).

případech má vliv řada pragmatických faktorů, jako je např. vztah mezi účastníky, jejich věk, sociální role, pohlaví, předchozí zkušenosti aj.

Řečová etiketa se dle autorky uplatňuje nejvíce v následujících situacích: oslovení, pozdravy, pozvání, poděkování, loučení, výzvy a pokyny, výtky a stížnosti, souhlas a nesouhlas. V každé z oblastí, v nichž se řečová etiketa projevuje, bývá obvykle k dispozici více formulí, které se liší tím, v jaké situaci a ve vztahu ke komu je užíváme. Za hlavní funkci spojenou s řečovou etiketou autorka pokládá funkci fatickou, a to především v podobě snahy udržet „pozitivní“, zdvořilou atmosféru interakce, připisuje však řečové etiketě i řadu funkcí dalších, např. funkci přesvědčovací či regulativní, funkci emocionální či funkci estetickou.

Formule řečové etikety mívají dle autorky podobu ustálených, konvencionalizovaných obrátů, jimiž mluvčí signalizuje vztah k adresátovi a které užívá k různým zdvořilostním strategiím. Často jde o předem připravené modely, které se užívají stereotypně, automaticky, které jsou součástí sociální symboliky (tj. odrážejí různé aspekty mimojazykové skutečnosti, jako je např. vztah mezi komunikanty a jejich vzájemné postavení; srov. též tzv. sociální deixi, viz dále téma 9), a jsou významově jakoby vyprázdněné, tj. někdy nesdělují nové informace, ale mají v rámci zdvořilosti jiné funkce. Z jazykovědného hlediska je pak v řečových formulích možné sledovat např. různé posuny a specifika v užívání slovesné osoby, záporu, perspektivy ztvárnění skutečnosti aj.

Podrobnější pohled na užívání formulí řečové etikety a různých **zdvořilostních strategií** (srov. též dále komunikační strategie, téma 6, a výše teorii tváře, téma 4.2) v reálné současné komunikaci nabízejí výsledky dotazníkových šetření, jimž se věnovala P. Chejnová (2012): kromě obvykle zkoumaných oblastí, jako jsou pozdravy, rozloučení, děkování, omlouvání se a jejich přijímání, se autorka zabývá též např. kondolováním, gratulacemi, přípitky či odpovědí na otázku *Jak se máš?* Podobné výzkumy mohou být využitelné mj. při výuce češtiny, popř. při výuce češtiny jako cizího jazyka.

Otázky a cvičení k tématu 4.4:

1) Základní opakovací otázky:

- Definujte či vysvětlete: řečová etiketa, formule řečové etikety
- Jaké funkce mají zdvořilost a řečová etiketa?

2) Zvažte, v jakých situacích užíváme následující pozdravy:

čau – čaues – ahoj – pa – pápá – nashle – na shledanou – sbohem

3) Existuje nějaká situace, pro niž v češtině není dostatečný repertoár formulí řečové etikety?

4) Máte nějaké zkušenosti s rozdíly v užívání řečové etikety, které by souvisely s věkem či pohlavím mluvčích? Jaké?

5) Jaké situace pokládáte z hlediska užívání řečové etikety a zdvořilostních strategií za nejobtížnější?

6) Jaké komunikační strategie a formule řečové etikety je možné užít v následujících situacích? Dáváte některým přednost?

- a) reakce na otázku *Jak se máš?*
- b) kritika a reakce na ni
- c) novoroční přání a reakce na něj
- d) kondolence a reakce na ni

Vybraná literatura k tématu 4.4:

Základními publikacemi k výkladu o řečové etiketě a zdvořilostních strategiích v češtině jsou:

CHEJNOVÁ, Pavla (2012): *Zdvořilostní strategie*. Praha: PedF UK.

ŠVEHLOVÁ, Milena (1994): Zdvořilost a řečová etiketa. In: *Filologické studie XIX*. Praha: Karolinum, s. 39–61.

HIRSCHOVÁ, Milada (2013): *Pragmatika v češtině*. Praha: Karolinum. (kapitola 7.5)

O komunikačních normách a o normě v pojetí Pražské školy viz:

NEBESKÁ, Iva (1999): *Jazyk – norma – spisovnost*. Praha: Karolinum.

4.5 Nezdvořilost

Na závěr výkladů o zdvořilosti ještě zmiňme, že pragmatická zkoumání se postupně začínají zajímat nejen o zdvořilost, ale i o **nezdvořilost**, popř. hrubost, drzost aj. U nezdvořilosti se uvažuje např. o nezdvořilosti záměrné a nezáměrné,⁴ o konfliktech atp. (viz též výše téma 3 a též výklad o manipulaci, kap. 7.2). Vybrané zahraniční přístupy k nezdvořilost-

4 V těchto případech je však třeba zvažovat i to, zda jde o nezdvořilost záměrnou či nezáměrnou z hlediska mluvčího, nebo adresáta.

ti a nástin vývoje tohoto pojmu obsahují např. práce Hirschové (2013: 235–245) a Chejnové (2012: 22–23). V češtině by pod výzkumy nezdvořilosti bylo možné zahrnout především práce věnované různým typům konfliktní komunikace (srov. např. články Kořenský, 1991; Hlavsová, 1991; Müllerová, 1991).

Otázky a cvičení k tématu 4.5:

1) Uvedte příklady nezdvořilosti záměrné a nezáměrné a) z hlediska mluvčího, b) z hlediska adresáta.

Vybraná literatura k tématu 4.5:

Přehledový výklad o nezdvořilosti a jejích teoriích obsahují např. práce: CHEJNOVÁ, Pavla (2012): *Ždvořilostní strategie*. Praha: PedF UK.
HIRSCHOVÁ, Milada (2013): *Pragmatika v češtině*. Praha: Karolinum. (kapitola 7.4)

Konfliktu z různých hledisek se věnují např.:

HLAVSOVÁ, Jaroslava (1991): Konflikt jako forma kontaktu. *Slovo a slovesnost*, 52, 1991, s. 256–263.

KOŘENSKÝ, Jan (1991): Osobnost, sociální role, komunikace, rozpor, konflikt. *Slovo a slovesnost*, 52, 1991, s. 241–246.

MÜLLEROVÁ, Olga (1991): Dialog a konflikt. *Slovo a slovesnost*, 52, 1991, s. 247–255.

5. Vyjadřování komunikačního záměru mluvčího

Zkoumání toho, jaké záměry mluvčí vyjadřuje, jaké prostředky k tomu užívá a jaký mechanismus zabezpečuje, že adresát může komunikační záměr mluvčího odhalit, patří k základním tématům, v jejichž rámci se pragmatika utvářela. Kořeny oboru (srov. např. Hirschová, 2013 nebo 2006; Helbig, 1991, aj.) a také zájmu o vyjadřování komunikačního záměru jsou obvykle hledány mimo vlastní lingvistiku, především v teoriích filozofických (filozofie všedního života, teorie mluvních aktů aj.), v sémiotice (Peirce) a některých teoriích významu (Wittgenstein). V české lingvistice se tento zájem projevil v podobě teorie komunikačních (komunikativních) funkcí, která bývá obvykle řazena do syntaxe (srov. např. Grepl – Karlík, 1998).

5.1 Teorie mluvních aktů

Základní výchozí otázkou teorie mluvních aktů (popř. někdy i teorie mluvního jednání) je Austinova otázka „Co děláme, když mluvíme?“ a základním tématem je vztah jazyka a jednání a také otázky spojené s tím, že jazyk je možné vnímat jako „nástroj“ jednání i „nástroj“⁵ popisování. Hlavními představiteli, kteří teorii rozvíjeli, jsou J. L. Austin a J. Searle. (Přehled teorie viz Helbig, 1991; z této publikace také při výkladu vycházíme.)

John Langshaw Austin (1911–1960), představitel tzv. filozofie běžného života, přednesl v roce 1955 sérii přednášek (byly publikovány v roce 1962 pod názvem *How to do things with words*), které jsou pokládá-

5 Srov. metaforu jazyka jako nástroje i v jiných teoretických rámcích, např. v pojetí funkčně-strukturním.

ny za základ teorie mluvních aktů. Autor ještě nevypracoval celistvou teorii, ale zabýval se řadou jejích klíčových pojmů. Odlišil např. **výroky konstativní**, které mohou být pravdivé, nebo nepravdivé (např. *Petr slíbil, že přijde*), od **výroků performativních**, jimiž nepopisujeme, ale jejichž vyslovením přímo konáme (např. *Slibuji, že přijdu*). Jednou z možností signalizace, že jde o výrok performativní, může být i forma výroku, zejména tzv. **explicitní performativní formule**, která mívá typickou podobu (obsahuje např. sloveso vyjadřující příslušnou funkci, typicky v 1. os. sg. indik. prez. akt., doplněné vedlejší větou specifikující obsah, např. *slibuji tímto, že...*).

Když mluvíme, realizují se podle autora v **mluvním** aktu zároveň tři akty dílčí:

- a) akt **lokuční** (lokuce, tj. realizace např. zvuková), složený z aktu fonetického, fatického (týká se gramatiky a užití slovní zásoby) a rétického (zahrnuje smysl a referenci);
- b) akt **ilokuční** (ilokuce, tj. vyjádření záměru mluvčího);
- c) akt **perlokuční** (perlokuce, tj. účinek, jaký pronesené má).

Mluvní akty lze dle autora rozdělit podle toho, jaký záměr mluvčího vyjadřují (tj. toho, jakou mají **ilokuční sílu**), na akty:

- a) verdiktivní (např. oceňovat, hodnotit);
- b) exercitivní (např. jmenovat, zakazovat);
- c) komisivní (např. slibovat, souhlasit);
- d) behabitivní (např. omlouvat se, blahopřát, doporučovat);
- e) expositivní (např. odpovídat, tvrdit, zjišťovat).

Členění mluvních aktů je však u různých autorů různé (viz též dále).

Na Austinovy návrhy reagoval **John R. Searle** (1932; z hlavních děl věnovaných mluvním aktům srov. např. *Speech Acts* z roku 1969), který teorii rozpracoval a navrhl některá jiná řešení. Např. mluvní akt rozčlenil na následující dílčí akty:

- a) akt výpovědní (např. zvuková realizace výpovědi);
- b) akt propoziční (zahrnuje referenci a predikaci);
- c) akt ilokuční;
- d) akt perlokuční.

V Searlově pojetí je tedy původní Austinův lokuční akt rozdělen mezi akty dva – Searlův akt výpovědní zahrnuje Austinův akt fonetický a fatický, Searlův akt propoziční zahrnuje Austinův akt rétický.

Rovněž mluvní akty podle ilokučních sil rozděлил Searle jiným způsobem, a to do následujících skupin:

- a) reprezentativa (např. tvrzení, popis);
- b) direktiva (např. žádost, přání);

- c) komisiva (např. slib, nabídka);
- d) expresiva (např. poděkování, blahopřání, omluva);
- e) deklarativa (např. darování, oddání páru při svatbě).

Značnou pozornost věnoval Searle prostředkům, kterými je možné mluvní akty realizovat, a také otázce tzv. **přímých a nepřímých mluvních aktů**. Dle autora máme pro realizaci propozice a ilokuce k dispozici tzv. **propoziční a ilokuční indikátory**, tj. prostředky, které vyjadřují propozici a signalizují ilokuční sílu. Propozice přitom dle autora musí být vždy spojena s nějakou ilokuční silou, musí být součástí ilokučního aktu, ale ne všechny ilokuční akty musí mít propoziční obsah. Rovněž je dle autora třeba odlišovat to, co znamenají užitá slova, od toho, co je záměrem mluvčího, tj. co mluvčí realizací výpovědi míní. Podle toho, nakolik je „doslovné“ a „zamýšlené“ v souladu, pak lze rozlišovat mluvní akty tzv. přímé (např. *Podej mi sůl*) a nepřímé (např. *Můžeš mi podat sůl?*). Otázka přímých a nepřímých mluvních aktů však byla opakovaně diskutována i jinými autory (srov. např. výše tzv. implikaturu P. Grice, téma 3) a vzbuzuje řadu námitek. Někteří autoři tzv. nepřímé mluvní akty neuznávají, neboť je pokládají za natolik konvencionalizované, že je mluvčí již ani v „doslovném“ významu nevnímají.

Searle také detailně zkoumal **podmínky**, za nichž je možné různé mluvní akty realizovat tak, aby byly úspěšné (např. v případě mluvního aktu slibu vymezil takových podmínek 9).

Další oblastí Searlova zájmu byla pravidla lidského jednání – autor rozlišuje dva typy pravidel: pravidla regulativní, která regulují formy chování (např. etiketa), a pravidla konstitutivní, která vytvářejí nové formy chování (např. pravidla šachu). I to, jak mluvní akty užíváme a jak je vyjadřujeme (realizujeme), je dle autora řízeno pravidly, tj. jde o tzv. **chování řízené pravidly**.

Teorií mluvních aktů se zabývali i další autoři, jedním z nich je **D. Wunderlich**, který se pokusil teorii zapojit do širšího kontextu lidského jednání a do teorií významu (viz Helbig, 1991). Zabýval se např. otázkou, jak spolu souvisejí gramatické a komunikační normy, a také navrhoval rozšířenou teorii významu, v níž by význam sestával z propozičního obsahu a z typu mluvního aktu. Uvažoval též o tom, že mluvní akty nemusejí být jen úspěšné, nebo neúspěšné, ale mohou být úspěšné v různé míře.

Otázky a cvičení k tématu 5.1:

1) Základní opakovací otázky:

- a) Definujte nebo vysvětlete: výroky konstativní, výroky performativní, explicitní performativní formule, mluvní akt, akt lokuční (lokuce), akt ilokuční (ilokuce), akt perlokuční (perlokuce), přímý mluvní akt, nepřímý mluvní akt, propoziční indikátor, ilokuční indikátor
- b) Uveďte příklady skupin mluvních aktů roztržděných podle ilokuční síly.

2) Jaké podmínky je třeba splnit, aby byl z hlediska Searlovy teorie úspěšný mluvní akt „slib“?

3) Pokládáte následující vyjádření za nepřímé mluvní akty? Odpověď zdůvodněte:

- a) *Můžete mi podat sůl?*
- b) *Polévka je málo slaná.*

4) Uveďte co nejvíce možností, jak se omluvit za pozdní příchod. Sledujte, jakými prostředky je v nich vyjádřen záměr mluvčího a zda je lze pokládat za mluvní akty přímé nebo nepřímé.

Vybraná literatura k tématu 5.1:

Původní podoby teorií je možné nalézt v publikacích:

AUSTIN, John Longshaw (2000): *Jak udělat něco slovy*. Praha: Filosofia. (originál z roku 1962: *How to Do Things with Words*. Oxford et al.: Oxford University Press.)

SEARLE, John R. (1969): *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge et al.: Cambridge University Press.

Základní přehled vývoje teorie mluvních aktů poskytuje:

HELBIG, Gerhard (1991): *Vývoj jazykovědy po roce 1970*. Praha: Academia. (zejm. strany 130–133)

Šířeji je problematika diskutována v práci:

HIRSCHOVÁ, Milada (2006): *Pragmatika v češtině*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci. (popř. i novější vydání HIRSCHOVÁ, 2013; kapitola 5)

5.2 Teorie komunikačních funkcí

Za aplikaci teorie mluvních aktů na český jazykový materiál je možné považovat tzv. teorii komunikačních (někdy též komunikativních, terminologie není ustálená) funkcí, která bývá řazena do syntaxe, do nauky o výpovědi. Hlavním představitelem je M. Grepl. Teorie je publikována např. v Příruční mluvnici češtiny (PMČ, 1996) nebo v práci Grepl – Karlík (1998 nebo jiné vydání); z těchto prací při výkladu vycházíme. M. Grepl zpracoval téma i v popularizační formě (Grepl, 2011).

Teorie komunikačních funkcí vychází z toho, že výpověď (srov. v české syntaxi obvyklé odlišení věty a výpovědi) je mluvní akt a mluvení a psaní je účelným jednáním. Vyslovíme-li v nějaké komunikační situaci výpověď, obvykle jí něco říkáme o světě, ale zároveň se také tím, co a jak říkáme, snažíme dosáhnout u adresáta určitého cíle. Podle těchto dvou faktorů, tj. a) tzv. vztahu slov ke světu a b) záměru mluvčího, jsou také výpovědi tříděny do různých skupin (viz dále). Za smysl výpovědi je pokládáno spojení jejího obsahu a její komunikační funkce. Komunikačních funkcí (dále KF) je dle teorie velké množství a mohou být rozděleny následujícím způsobem:

- a) výpovědi s KF asertivní (oznamovací), např. sdělení, tvrzení, hlášení;
- b) výpovědi s KF direktivní (výzvovou), např. rozkaz, prosba, návod, rada, reklama, recept;
- c) výpovědi s KF interrogativní (otázkovou), např. (pravá) otázka;
- d) výpovědi s KF komisivní (závazku vykonat), např. slib, nabídka;
- e) výpovědi s KF permissivní a koncesivní (dovolení a souhlasu), např. dovolení, souhlas, rezignace, odmítnutí;
- f) výpovědi s KF varování, např. varování, výhrůžka;
- g) výpovědi s KF expresivní a satisfaktivní, např. výtka, poděkování, pokárání, pochvala, blahopřání, kondolence, uznání, kritika;
- h) výpovědi s KF deklarativní, které mění stav světa a jsou obvykle vázané na jisté instituce, popř. nějak organizují lidské jednání, např. jmenování, odsouzení, ukončení diskuse, zahájení soutěže.

Součástí teorie je i úvaha o mechanismu, na jehož základě je možné komunikační funkci výpovědi porozumět. Za základní klíč k pochopení komunikační funkce je pokládán **kontext**, důležitý je obsah výpovědi, ale ve výpovědi mohou být přítomny i tzv. **indikátory komunikační funkce**, tj. jazykové prostředky, které komunikační funkci signalizují (indikují). Jazykové indikátory komunikační funkce jsou prostředky ustálenými a konvencionalizovanými. Může jít o následující typy:

- a) explicitní performativní formule (EPF), např. *protestuji...*; *souhlasím s...*; *oznamujeme, že...*;
- b) komunikační výpovědní formy (KVF), tj. takové prostředky v systému jazyka (mohou být různého druhu), které jsou k vyjádření komunikačních funkcí užívány, např. vybrané prostředky lexikální (různé částice, modální výrazy aj.) či gramatické (např. slovesné způsoby, osoby, vid, negace);
- c) prozodické prostředky;
- d) slovosled;
- e) ustálené, konvencionalizované větné struktury, např. *je mi líto...*; *buďte tak laskavý a...*

V řadě komunikačních funkcí je také pozorována přítomnost dalších významových odstínů, např. vyjádření různých postojů mluvčího k obsahu výpovědi, k adresátovi, vyjádření různé míry jistoty, signály obav, přání, nadějí, emocí mluvčího aj. (srov. např. PMČ, 1996).

Na závěr ještě zmiňme, že při výuce ve škole bývá zvykem rozdělovat věty (výpovědi) podle tzv. **postoje mluvčího** na věty (výpovědi) oznamovací, tázací, rozkazovací, přací, popř. i zvolací. Toto třídění se ovšem opírá hlavně o formu a v komunikaci mohou být věty (výpovědi), které formou odpovídají některému z těchto typů, užívány k vyjádření řady různých významů (komunikačních funkcí).

Otázky a cvičení k tématu 5.2:

- 1) **Definujte nebo vysvětlete: komunikační (komunikativní) funkce, indikátor komunikační funkce, explicitní performativní formule (viz též výše 5.1), komunikační výpovědní forma**
- 2) **Jaké různé komunikační funkce může vyjadřovat výpověď, která má formu oznamovací věty?**
- 3) **Jaké různé komunikační funkce může vyjadřovat výpověď, která má formu otázky?**
- 4) **Prohlédněte si třídění komunikačních funkcí v Příruční mluvnici češtiny (1996). Bylo by možné jej nějak upravit, např. zjednodušit či naopak rozšířit? Jaká jsou kritéria, na jejichž základě je vymezena samostatná komunikační funkce (čím se odlišuje např. pochvala od uznání)?**

Vybraná literatura k tématu 5.2:

Teorie je představena v publikacích:

GREPL, Miroslav – KARLÍK, Petr (1998): *Skladba češtiny*. Olomouc: Votobia.
(nebo jiné vydání)

Příruční mluvnice češtiny (1996). Praha: Nakladatelství Lidové noviny.

Více popularizační formu lze nalézt v souboru:

GREPL, Miroslav (2011): *Žak dál v syntaxi*. Brno: Torst.

Analýzou konkrétních typů komunikačních funkcí se zabývají příspěvky ve sborníku:

LEŠNEROVÁ, Šárka – VČELNÁ, Radmila – TOMÁŠEK, Petr (eds.) (1999):
Komunikační a strukturní aspekty češtiny a jiných jazyků. Praha: FF UK v Praze.

6. Subjekty v promluvě, stylizace a sebestylizace, komunikační perspektiva, komunikační strategie

Když vnímáme nějakou promluvu, vytváříme si většinou automaticky nějakou představu o jejím autorovi i o tom, komu je určena. Využíváme k tomu různé prostředky, které se v promluvě objevují. Nemáme však jistotu, že naše představa odpovídá „skutečné“ podobě autora či adresáta, protože se může od skutečnosti do různé míry a v závislosti na různých faktorech lišit. U některých typů komunikátů (srov. např. uměleckou literaturu) přitom již předem očekáváme, že představa budovaná na základě textu a „skutečnost“ se mohou lišit značně. U jiných (srov. např. soukromý dopis) naopak jistou shodu předpokládáme.

Teoretickým aparátem, kterým lze podobné jevy uchopit, mohou být teorie spojené se subjekty v promluvě, teorie komunikační perspektivy a stylizace (a sebestylizace), popř. i teorie komunikační strategie, neboť v komunikačních strategiích se zmíněné jevy mohou uplatňovat. Zejména teorií subjektů v promluvě je přitom řada, obvykle se touto otázkou zabývá teorie literatury, ale problematika se týká i komunikátů neliterárních. Ne všichni autoři řadí uvedená témata do pragmatiky, jak to činíme my; v rámci jazykovědy jsou podobné otázky někdy řešeny např. v rámci stylistiky.

Otázkou, jaké subjekty jsou s komunikáty spojeny, jak jsou v komunikátu ztvárněny a jaké prostředky se na jejich ztvárnění podílejí, se v české lingvistice zabýval (mj.) K. Hausenblas (1996: 43) a v návaznosti na jeho teorii i A. Macurová (1983); jejímu pojetí **subjektů v promluvě** se budeme věnovat podrobněji.

Macurová (1983) rozlišuje několik vrstev subjektů v promluvě, tj. osob a/nebo jejich obrazů, které souvisejí s komunikátem a mohou být v komunikátu nějakým způsobem ztvárněny:

- a) Subjekty stojící vně komunikátu, tj. reálné, psychofyzické osoby, účastníci komunikace: **autor – posluchač / čtenář**, ale někdy i další subjekty, jako je např. překladatel, tlumočník, editor či recitátor.

- b) Subjekty ztvárněné v komunikátu explicitně, tj. subjekty, které jsou např. označeny jménem či zájmenem, k nimž se vztahuje slovesná osoba či kterých se týkají různá tvrzení o jejich vlastnostech atp.: **na-
rátor – adresát.**
- c) Subjekty ztvárněné v komunikátu implicitně, tj. takové subjekty, o nichž si představu vytváříme např. podle toho, jaký jazyk je v komunikátu užít, jaká témata jsou zvolena atp., ale které nejsou ztvárněny pomocí prostředků explicitních: **produktor – receptor.**

Uvedené „vrstvy“ subjektů se mohou objevit ve všech typech textů, ale mohou být různě nápadné – výrazné bývají např. v umělecké literatuře, naopak méně výrazné např. v různých věcných, „neosobních“ textech. Představa, kterou si při vnímání komunikátu vytváříme např. o pisateli či adresátovi, se tedy týká subjektů **ztvárněných** v komunikátu a k subjektům stojícím vně komunikátu pouze **odkazuje**. I když podoba subjektů ztvárněných v komunikátu může mít i jistý vztah k podobě korespondujících subjektů stojících vně komunikátu, nemůžeme tedy ztvárnění subjektů ztotožňovat s podobou a vlastnostmi reálných psychofyzických osob stojících vně komunikátu. V komunikátu mohou pochopitelně být ztvárněny i další subjekty (srov. např. různé „postavy“, o nichž text pojednává), ale jejich analýzou se zde podrobněji nezabýváme.

K popisu problematiky ztvárňování skutečnosti v komunikátu je využitelný i další teoretický aparát, zejm. komunikační perspektiva a perspektivní centrum (Macurová, 1983). **Komunikační perspektivou** je míněno to, z jakého (či z čího) úhlu pohledu je příslušná skutečnost podána či ztvárněna. Táž skutečnost může přitom být ztvárněna z různých úhlů, tj. z různých komunikačních perspektiv (srov. např. literární díla, která jsou vyprávěna z úhlu pohledu určité postavy, popř. se v nich při vyprávění střídá více postav; v každodenní komunikaci srov. např. označování subjektů z hlediska různých perspektiv, např. podpis *táta* proti *Petr* v dopise otce synovi). Macurová (1983: 27) definuje komunikační perspektivu jako „ztvárnění (projekci, resp. konstituci) mimojazykové skutečnosti ve vnitřním ustrojení slovesného komunikátu.“ **Perspektivním centrem** je míněn bod, z jehož úhlu pohledu je komunikační perspektiva vystavěna (srov. Macurová, 1983). Perspektivních center může někdy být i více, popř. se mohou různě střídat, např. v dialogu je typické, že se střídají dvě perspektivní centra a dvě komunikační perspektivy spojené na jedné straně s jedním, na druhé straně s druhým účastníkem dialogu.

Způsob, jakým jsou v komunikátu jistá osoba, událost, věc aj. ztvárněny, lze pak označit jako jejich **stylizaci**. Pokud pojednáváme o způsobu,

jakým je ztvárněn subjekt narátora / produktora, hovoříme o **sebestylizaci** (někdy se objevuje i termín **autostylizace**). V případě stylizace subjektů adresáta / receptora je možné užít též termín tebestylizace, i když jeho užívání na rozdíl od předešlých dvou termínů není tak vžitě. Zvláštní otázkou pak je (viz výše), nakolik se sebestylizace či tebestylizace subjektů ztvárněných shoduje se skutečnými vlastnostmi reálných osob, k nimž ztvárněné subjekty odkazují (ke stylizaci a sebestylizaci srov. též Saicová Římalová, 2005).

Ztvárnění, stylizace subjektů, ale i dalších skutečností, může být podstatnou součástí komunikační strategie a může hrát důležitou roli především v rámci tzv. vztahového aspektu komunikace (viz výše téma 2). **Komunikační strategií** míníme určitý postup, „program“ či „algoritmus“, který mluvčí volí, aby dosáhl svého cíle, svého komunikačního záměru, přičemž volba komunikační strategie nemusí být volbou vědomou. Komunikační strategie ovlivňuje podobu komunikátu a její součástí může být právě i to, co se mluvčí rozhodne říci či neříci, jak sdělené stylizuje, jakou zvolí sebestylizaci a jak stylizuje adresáta. Důležitým faktorem komunikačních strategií bývá ohled na adresáta. Některé komunikační strategie mohou být jevem sociálním, tj. být sdíleny určitým společenstvím, typickým příkladem jsou např. strategie zdvořilostní. (Ke komunikačním strategiím srov. Saicová Římalová, 2005; ke zdvořilostním strategiím Chejnová, 2012 – srov. téma 4.4.)

Otázky a cvičení k tématu 6:

1) Základní opakovací otázky:

- a) Vysvětlíte, jaké subjekty spojené s promluvou vymezuje A. Macurové a jak je definuje. Vysvětlíte, jaký je vztah mezi subjekty stojícími vně komunikátu a subjekty ostatními.
- b) Definujte nebo vysvětlíte: komunikační perspektiva, perspektivní centrum, stylizace, sebestylizace, komunikační strategie.

2) Analyzujte následující SMS z hlediska ztvárněných subjektů, prostředků jejich ztvárnění a také zvolené komunikační strategie a volby komunikační perspektivy:

*Dobry den, Jano, nesli byste v patek od tri na Mikulasskou dilnu do Pampelišky (v KD)? Vstupne je dobrovolne, vyrabet se budou pranicka a drobne ozdoby.
Pekny den, Pavla + 2*

3) Vyberte si v tištěných médiích reklamu na nějaký výrobek a analyzujte ji z hlediska stylizace propagovaného produktu, stylizace subjektů odkazujících ke čtenáři a zvolené komunikační strategie.

Vybraná literatura k tématu 6:

Základní publikací k subjektům v promluvě a komunikační perspektivě je:
MACUROVÁ, Alena (1983): *Žtvárnění komunikačních faktorů v jazykových projevech*.
Praha: FF UK.

Stať K. Hausenblase o subjektech v promluvě je přetištěna v souboru:
HAUSENBLAS, Karel (1996): *Od tvaru k smyslu textu*. Praha: FFUK.

O komunikačních a zdvořilostních strategiích pojednávají:

CHEJNOVÁ, Pavla (2012): *Ždvořilostní strategie*. Praha: PedF UK.

SAICOVÁ ŘÍMALOVÁ, Lucie (2005): *Komunikační strategie v dopisech Boženy Němcové*. Praha: Karolinum. (V této práci je i shrnutí o stylizaci a sebestylizaci.)

7. Persvaze, argumentace, manipulace, asertivita

S komunikačními strategiemi, s vyjadřováním záměrů mluvčího i s dalšími pragmatickými tématy souvisí mj. i otázky, jak se lidé vzájemně ovlivňují, přesvědčují, jaké k tomu používají prostředky, které případy ovlivňování jsou vnímány jako přijatelné, které nikoli, jak na ovlivňování, přesvědčování a další podobné akty komunikační partneři reagují atp. Dané oblasti se dotýká řada témat, v této příručce se zaměříme na problematiku přesvědčování, argumentace, manipulace a asertivity. Řada z těchto témat se obvykle řadí do rétoriky, řadou se zabývá též psychologie; otázkami manipulace a projevu moci se zabývá též tzv. kritická analýza diskursu (Critical Discourse Analysis – základní informace v češtině viz např. příslušné heslo v ESČ, 2002: 37–38, autorem hesla je J. Homoláč).

7.1 Persvaze, přesvědčování

Je vhodné rozlišovat **ovlivňování** jako širší pojem a přesvědčování jako pojem užší, který je ovlivňování podřazen (k této problematice a vymezení obou pojmů srov. např. Grác, 1988; z jeho pojetí zde vycházíme). Široce pojaté „ovlivňování člověka člověkem“ či působení na člověka je přítomno v podstatě v každé komunikaci a v každém komunikátu. Muže se týkat oblasti kognitivní (např. znalostí atp.), motivace (např. záměrů, cílů), ale může jít i o přesvědčování v užším smyslu (viz dále). Ovlivňování může být spojeno s jazykem a jazykovými projevy, ale také nemusí.

Při **persvazi**, **přesvědčování** působíme na druhého (např. na jeho postoje) tak, že jej přesvědčujeme o nějakém stanovisku (např. nějakém tvrzení či názoru), a to tak, aby druhý své stanovisko případně změnil

dobrovolně, byl v procesu přesvědčování aktivní (např. si uvědomoval, že jej přesvědčujeme a jak to činíme; tyto rysy odlišují mj. „normální“ přesvědčování např. od manipulace). Při přesvědčování se uplatňují racionální i emocionální složky. K přesvědčování můžeme užít nejrozličnější prostředky – např. různé typy argumentů (viz dále) a řečnické figury, příklady, ale také můžeme přesvědčovat pomocí odkazů na jiné texty, na autority, volbou stylu komunikátu či intenzitou vyjádření aj. (srov. např. Lotko, 2009; Kraus, 2004).

7.2 Argumentace

Jako **argumentace** (srov. Kraus, 2004; Lotko, 2009; Klein, 2007; v přehledové formě např. Machová – Šamalová, 2005) bývá označována jedna z forem přesvědčování, která má být založena především na působení na racionální složku, tj. má využívat zdůvodňování názoru pomocí argumentů, přičemž argumenty jsou vymezeny jako rozumné důvody. Jde o tradiční téma rétoriky. I při argumentování má mít druhý možnost se svobodně rozhodnout, zda argumentaci přijme a nechá se přesvědčit. Někdy se argumentace vymezuje i úžeji, a to jako „pouhé“ zdůvodňování, že něco je pravda. V běžném životě se pak často setkáme s argumentací i při zdůvodňování něčeho, co se obvykle z hlediska pravdivosti nehodnotí nebo co hodnotit nelze (srov. např. rady, doporučení).

Někdy se rozlišují dva typy argumentace podle toho, jakého cíle chce argumentující komunikant dosáhnout, a to **dokazování** a **vyvracení** (Lotko, 2009: 132). Podle toho, zda argumentace je (nebo není) založena na faktech, se odlišuje argumentace **věcná** (argumentum ad rem) a **nevěcná** (argumentum ad hominem); věcná argumentace je pokládána za základní (Lotko, 2009: 132).

K základním otázkám studovaným v rámci problematiky argumentace patří definování různých typů argumentů a diskuse o argumentaci, která je chybná. **Typologií argumentů** existuje více; některé běžnější typy argumentů shrnují např. Machová – Šamalová (2005: 61–63; výčet není pochopitelně vyčerpávající):

- a) argumenty faktické, tj. argumenty využívající nějaký fakt (např. otisky prstů jako důkaz při usvědčování zločince);
- b) argumenty autoritou, tj. založené na tom, že daný názor atp. zastává i někdo další, kdo je důležitý, je „expertem“ atp.;
- c) argumenty z analogie, tj. založené na srovnání s podobnou situací;

- d) argumenty využívající příklady (např. uvedení konkrétního příkladu, který dokládá daný názor);
- e) argumenty o příčině, tj. argumenty typu „vždycky, když někdo udělá A, stane se B“.

Jako **chybná argumentace** (srov. Machová – Šamalová, 2005: 63–65) bývá hodnocena argumentace, která porušuje pravidla argumentace korektní (srov. např. manipulaci, viz též dále), ať už se tak stane vědomě, nebo nevědomě. Bývá označována též jako argumentace nepravá, klamná, kvaziargumentace, někdy i jako argumentace neetická. Pro nevěcnou argumentaci, která je záměrně založena na zkreslených argumentech, využívá logických chyb a usiluje o zmatení posluchače, se někdy užívá též označení sofistická nebo **eristická** argumentace (Lotko, 2009: 132–133).

K prostředkům chybné argumentace se řadí např. citové vydírání, vyhrožování, různé apelování na osobu druhého (např. neupřímné lichocení či urážky) či apelování na příslušnost druhého k nějaké skupině (např. zařazení druhého k nějaké skupině), falešné odvolávání se na autoritu (např. odkazy na to, co „všichni vědí“, ale též třeba vymyšlení si názorů nějaké osoby); srov. Machová – Šamalová (2005: 63–65), k sofistické argumentaci též Lotko (2009: 133–134). Zvláštními případy jsou např. tzv. argumentace kruhem, kdy je pro potvrzení názoru užit argument, který sám předpokládá, že daný názor platí, nebo strategie, při níž ten, kdo užívá chybnou argumentaci, zatajuje druhému, že je možné volit z více možností, a předstírá, že existují jen dvě možná řešení, z nichž jedno je špatné aj. (Machová – Šamalová, 2005: 63–65).

7.3 Manipulace

Existuje řada pohledů na manipulaci. V lingvistice se **manipulace** dostává do centra zájmu zejména v rámci některých teoretických přístupů k textu, především tzv. kritické analýzy diskursu (srov. např. Hoffmannová, 1997; viz též výše). N. Fairclough, jeden z hlavních představitelů tohoto směru, vymezuje manipulaci jako snahu kontrolovat, řídit druhé tím, že vědomě užíváme slova takovým způsobem, že skrýváme své záměry, důvody atp. I další pojetí manipulace v rámci jiných přístupů předpokládají, že k významným rysům manipulace patří snaha přimět druhého k něčemu či přesvědčit ho, aby dané argumenty, stanoviska atp. přijal, a to i proti jeho vůli (popř. i proti jeho zájmům) a bez toho, aby

si dotyčný manipulaci uvědomil. S manipulací bývá spojeno negativní hodnocení, je vnímána jako něco nepatřičného, jistý typ „podvodu“ či „lži“. Např. Machová – Šamalová (2005: 95–98) pokládají za obvyklé rysy manipulace využívání či zneužívání toho, že někdo něco neví, že druhý je např. slušný, naivní, bojí se atp., že manipulátor se domnívá, že je silnější než ostatní, a chce ostatní ovládat a své snaze přizpůsobuje vše. Konstatují také, že manipulace je hodnocena negativně a že se cítíme v různé míře nepříjemně, pokud zhodnotíme něčí jednání jako manipulativní. Domníváme se však, že podobně jako v případě lži je možné uvažovat o různých typech manipulace a je otázka, zda všechny jsou vždy hodnoceny negativně.

Existují rovněž typologie strategií, které se v rámci manipulace mohou objevit. Např. Edmüller – Wilhelm (2003; cit. dle Machová – Šamalová, 2005: 99–100) vymezují následující typy:

- a) Manipulační strategie, při níž manipulátor nechce, aby druhý dosáhl svého cíle (tzv. **strategie blokády**). K dosažení svého cíle může manipulátor v tomto případě užívat např. kritiku, posměch či vyvolávání pocitu viny.
- b) Manipulační strategie, při níž manipulátor chce dosáhnout svého cíle (tzv. **strategie prosazování**). V tomto případě může manipulátor užít např. lhaní, vyhrožování, může opět vzbuzovat ve druhém pocitu viny či může druhého ponižovat.
- c) Manipulační strategie, při níž manipulátor chce vyvolat konflikt, ale zároveň nechce, aby bylo zřejmé, že konflikt vyvolal on (tzv. **strategie sabotáže**). V tomto případě se jako prostředky dosažení cíle mohou objevit např. nadávky či urážky.

Za hlavní způsob, jak se manipulaci bránit, bývá pokládáno především to, že manipulaci musíme nejdříve odhalit. Pokud posoudíme něčí jednání jako manipulativní, můžeme pak volit řadu komunikačních strategií obranných. Repertoár možných postupů je v podobných případech dosti široký. Např. Machová – Šamalová (2005: 103–104) shromáždily následující příklady možných reakcí na manipulaci: ten, kdo se brání manipulaci, může využít např. některé z technik asertivity (viz dále), ale třeba též strategii, při níž se ptáme a oddělujeme podstatné informace od nepodstatných, strategii, při níž manipulaci ignorujeme, strategii, při níž předstíráme, že manipulátorovi nerozumíme, ale můžeme se též rozhodnout označit projev druhého otevřeně za manipulaci, případně manipulaci oplatíme též manipulací. Volba konkrétní obranné strategie nepochybně závisí na řadě individuálních charakteristik komunikantů a na konkrétním kontextu.

7.4 Asertivita

Občas se i mezi veřejností objeví jisté módní vlny zájmu o témata, která souvisejí s jazykem, se způsoby komunikace s druhým atp. Patří k nim i teorie asertivity, která má však spíše psychologické než lingvistické kořeny. I v češtině již existuje o tomto tématu řada popularizačních publikací různé kvality. Z hlediska pragmatiky může být teorie asertivity zajímavá mj. jako jistý soubor komunikačních strategií a technik. Podnětná může být i tím, že naznačuje, které situace mohou být a patrně bývají pro komunikanty obtížné (viz též výše téma 4 a např. teorii tváře a tzv. akty ohrožující tvář). Někdy se teorie asertivity stává i tématem školní výuky (srov. Machová – Šamalová, 2005).

Dle teorie asertivity (srov. např. Machová – Šamalová, 2005; jako ukázkou obvyklé, spíše průměrné popularizační práce např. Capponi – Novák, 2003) může člověk jednat třemi základními způsoby: agresivně, tj. může útočit a prosazovat se na úkor druhých, pasivně, tj. může volit únik a příliš druhým ustupovat, neprojevat svá přání, nebo asertivně. Asertivní způsob jednání je v rámci příslušné teorie pochopitelně hodnocen kladně a je jím míněno přiměřené, zdravé prosazování sebe samého a vlastních požadavků, tj. v případě asertivního jednání dotčený otevřeně vyjádří svá přání, ale i to, co si nepřeje, přiměřeně se prosazuje atd. Zároveň má být asertivně jednající člověk přiměřeně sebevědomý, uvolněný, klidný a nemá se prosazovat na úkor druhých.

Vzhledem k popularizační formě teorie bývají hlavní zásady formulovány v jakýchsi heslech či bodech. Hovořívá se o „asertivních právech“ a o „asertivních technikách“ (srov. Machová – Šamalová, 2005; Capponi – Novák, 2003). Dle „asertivních práv“ (bývá jich uváděno kolem deseti) máme v rámci asertivního jednání např. právo odmítnout a odmítnutí nevysvětlovat, máme právo říci, že nevíme, že je nám něco jedno, máme právo změnit svůj názor. Neměli bychom se v podobných situacích cítit provinile a měli bychom být zodpovědní za své jednání a jeho důsledky atd. Řada z tzv. „asertivních technik“ zřejmě zlidověla a je pod svými „názvy“ obecněji známa, srov. např. následující příklady: tzv. strategie či technika „poškozené gramofonové desky“ (v tomto případě má asertivně jednající komunikant stále klidně a vhodným způsobem opakovat svůj názor, své přání atp., dokud nedosáhne svého cíle); strategie či technika „otevřených dveří“ (tento postup má být využitelný např. v případech, kdy nás někdo kritizuje; podle strategie „otevřených dveří“ nemáme kritiku odmítat jako celek, ale máme uznat, co je na kritice pravdivé); strategie či technika „selektivního ignorování“ (při této strategii či

technice má asertivně jednající člověk některé části v projevu druhých, jako jsou např. urážky, ignorovat a nereagovat na ně). K dalším příkladům patří návody, jak „asertivně říci ne“ (dle tohoto pojetí např. můžeme odmítnout, ale své rozhodnutí nevysvětlovat, ale můžeme též stručně vysvětlit, popř. nabídnout nějaký kompromis či vyjádřit empatii s druhým – k tomu srov. některé ze zmírňujících strategií teorie tváře, viz téma 4) či jak „asertivně požádat o pomoc“ a necítit se při podobných aktech provinile.

Otázky a cvičení k tématům 7.1–7.4 :

1) Základní opakovací otázky:

- a) Vymezte nebo vysvětlete: ovlivňování, přesvědčování (persvaze), argumentace, argumentace věcná, argumentace sofistická, manipulace, asertivita
- b) Uveďte příklady typů argumentů.
- c) Uveďte příklady chybné argumentace.
- d) Uveďte příklady strategií manipulace.

2) Zvažte, s jakými manipulacemi jste se v nedávné době setkali a kdy a na základě čeho jste si uvědomili, že jde o manipulaci.

3) Zvažte, zda se může objevit i manipulace, která je vnímána jako „pozitivní“. Jak hodnotíte třeba případy, kdy rodič řekne dítěti, že mu dá *sladkou vodičku*, ale ve skutečnosti mu dá léčivý sirup, který by dítě jinak odmítlo?

4) Jak hodnotíte asertivní strategie či techniky zmíněné v části 7.4? Pokládáte je (nebo některé z nich) za užitečné? Jsou využitelné v běžné komunikaci, nebo jde jen o jakési umělé techniky?

Vybraná literatura k tématům 7.1–7.4:

Přehled základních informací ke všem tématům kapitoly lze nalézt v práci:
MACHOVÁ, Svatava – ŠAMALOVÁ, Markéta (2005): *Výuka pragmatických aspektů řečové komunikace ve vyšších třídách gymnázií a na SOŠ*. Praha: PedF UK.

Užitečná jsou i relevantní hesla v *ESČ*, která obsahují i odkazy na další literaturu; srov. mj.:

HOFFMANNOVÁ, Jana (2002): Persvaze. In: *ESČ*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, s. 314–315.

HOMOLÁČ, Jiří (2002): Analýza diskursu kritická (lingvistika kritická). In: *ESČ*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, s. 37–38.

KARLÍK, Petr (2002): Argument. In: *ESČ*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, s. 45.

KARLÍK, Petr (2002): Argumentace. In: *ESČ*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, s. 45.

Přesvědčování je věnována monografie:

GRÁC, Ján (1988): *Persuázia*. Martin: Osveta.

Argumentací se zabývají např.:

KLEIN, Ondřej (2007): *Argumentace v komunikaci*. Praha: FF UK.

KRAUS, Jiří (2004): *Rétorika a řečová kultura*. Praha: Karolinum.

LOTKO, Edvard (2009): *Kapitoly ze současné rétoriky*. Olomouc: FF UP.

O manipulaci viz např.:

EDMÜLLER, Andreas – WILHELM, Thomas (2003): *Nenechte sebou manipulovat*. Praha: Grada.

NAZARE-AGA, Angela (2014): *Nenechte sebou manipulovat*. Praha: Portál.

Základní informace o kritické analýze diskursu nabízí též:

HOFFMANNOVÁ, Jana (1997): *Stylistika a...* Praha: Trizonia.

Asertivitou se zabývá mj.:

CAPPONI, Věra – NOVÁK, Tomáš (2003): *Asertivně do života*. Praha: Grada.

8. Dialog z hlediska pragmatiky

Dialog patří nepochybně k základním formám lidské komunikace, my jej pokládáme za formu základní a mající pro člověka zásadní význam (srov. k tomu mj. ty teoretické přístupy, které tvrdí, že bez interakce a dialogu by si dítě neosvojilo jazyk; přehled teorií o osvojování jazyka dítětem viz např. Průcha, 2011). S účastí v různých dialozích máme všichni mnoho zkušeností a ani si neuvědomujeme, že k tomu, abychom se mohli stát plnocennými účastníky dialogu, je třeba ovládnout značné množství i velmi komplexních dovedností. Zkušený účastník dialogu si musí např. osvojit následující (srov. Ninio – Snow, 1996: 140–146): jak se střídat s dalšími komunikanty a jak toto střídání provádět ve vhodném tempu (tj. obvykle rychle); jak zabránit tomu, aby nehovořilo více komunikantů zároveň (což bývá v naší kultuře a kulturách podobných obvykle hodnoceno jako nevhodné), ale aby také nevznikaly příliš dlouhé pauzy; jak reagovat v různých fázích dialogu, v kterých situacích je třeba odpovědět, kdy naopak mlčet; jak dávat najevo, že komunikačního partnera vnímá; jak volit témata hovoru a jak je rozvíjet, ale také to, co dělat, když v dialogu dojde k nějakým zádrhelům. Řadu z těchto otázek může zkoumat právě pragmatika. Osvojováním těchto dovedností se bývá vývojová pragmatika.

Počátky novodobého detailnějšího zájmu o mechanismy střídání mluvčích, výběr a rozvíjení témat, opravy atp. jsou spojeny především s tzv. **konverzační analýzou**, přístupem, který má sociologické kořeny (srov. např. Hoffmannová, 1997, Schiffrin, 1994, aj.). V české lingvistice se podobná témata objevují v rámci výzkumů mluvené češtiny a výzkumů dialogu např. v pracích J. Hoffmannové, O. Müllerové, S. Čmejrkové a dalších (např. Müllerová – Hoffmannová – Schneiderová, 1992; Hoffmannová – Müllerová, 2007; Čmejrková – Hoffmannová, 2011; Čmejrková a kol., 2013; k syntaktické výstavbě dialogu či např. opravám

např. Müllerová, 1994 – ve všech uvedených pracích je též možné nalézt podrobnější výklad a odkazy na další literaturu).

K základním tématům, jimiž se při analýze dialogu může zabývat pragmatika (ale jejichž výzkum často začal v rámci nauk jiných), patří např. organizace dialogu a střídání komunikantů, strategie volby a rozvíjení témat, opravy či typy dialogů. (Při analýze konkrétních dialogů se však pochopitelně může v závislosti na cíli analýzy uplatnit též mnoho z témat zmíněných v předchozích kapitolách.)

Za základní jednotky, na něž je možné dialog rozčlenit (např. Machová – Švehlová, 2001; Hoffmannová; 1997; Müllerová, 1994 aj.), bývají pokládány **repliky**, tj. v typické podobě to, co souvisle pronese jeden z komunikantů. V naší kultuře a kulturách podobných je obvyklé, že komunikanti se v pronášení replik střídají. Některé repliky a reakce na tyto repliky mohou v rámci dialogu tvořit úžeji spojené celky (např. otázka – odpověď, ale úžeji spojených replik může být i více), pak se hovoří o **sekvencích** či sekvencích replik (v češtině se ojediněle objevuje i označení n-tice replik). Někdy se repliky mluvčích překrývají (v angličtině se používá označení overlap, v češtině lze užít termín **přesah**), popř. může dojít k tomu, že jeden komunikant druhého přeruší (**přerušeni**, interruption). Dle funkce je možné některé z replik hodnotit jako **iniciační** (typicky např. otázka), jiné jako **reaktivní** (typicky odpověď), u některých replik však může jít o obě funkce zároveň (např. reakce na předcházející repliku partnera má zároveň iniciační funkci pro repliku další).

Při popisu toho, jak se mluví v rámci dialogu střídají, se obvykle hovoří o **mechanismu střídání mluvčích**, někdy se přejímá anglický termín **turn-taking** (souvisí s původním pojetím konverzační analýzy a analýzy diskursu, která rozlišovala mj. tzv. turns – repliky, moves aj.). Mechanismus střídání mluvčích je poměrně složitý, za jeho základní princip je pokládáno to, že komunikant, který právě hovoří, učiní v jistém místě své repliky pauzu a druhý komunikant může této pauzy využít k tomu, aby začal hovořit (ale také začít hovořit nemusí, pak může v hovoru pokračovat komunikant první). Jedním z běžných jevů v dialogu, které jsou v rámci výzkumů dialogu též zkoumány, jsou tzv. **opravy** (repairs), tj. takové případy, kdy v dialogu nastane jakási „chyba“ (např. některý z mluvčích se vyjádří nepřesně, přerékne se aj.), která je nějakým způsobem „opravena“, přičemž bývá sledováno, zda při opravě opravil mluvčí sám sebe, zda se opravil sám od sebe, nebo zda jej nejdříve druhý komunikant na „chybu“ upozornil, zda jeden komunikant opravil druhého komunikanta atd.

Zajímavé je i zkoumání toho, jak jsou v rámci dialogu volena **témata**, o nichž se hovoří, a jak jsou rozvíjena, jak komunikanti od tématu případně odbočují a opět se k němu vrací. Ke sledovaným otázkám v této oblasti patří též to, kdo téma do dialogu přináší.

Složitou problematiku představují **typologie dialogů** (srov. k tomu obdobné problémy s typologií žánrů, komunikačních situací atp., z témat probíraných v této příručce pak viz otázku třídění mluvních aktů a komunikačních funkcí, kap. 5). Typologie dialogů může být v zásadě založena na řadě různých kritérií, může vycházet např. z komunikačních situací, ale také z různých faktorů ovlivňujících podobu dialogu, jako je např. počet účastníků dialogu, ale též např. to, zda jde o dialog předmětný, nebo osobní, popř. fatický (k tomu srov. z klasických prací např. Mukařovský, 1982). Základním běžným rozdělením je dělení na dialogy tzv. **přímé**, tj. **tváří v tvář**, a dialogy **zprostředkované**, nepřímé (např. telefonní hovor, ale do této skupiny je možné řadit i např. dialogy typu četba psaného textu). Některé komunikáty mohou být též pouze dialogy fiktivními (tj. pouze jako dialogy vypadají) a zvláštním případem jsou dialogy (např. postav) ztvárněné např. v umělecké literatuře.

Otázky a cvičení k tématu 8:

1) Základní opakovací otázky:

- Vymezte nebo vysvětlete: replika, replika iniciační, replika reaktivní, sekvence, přesah, přerušeni, oprava, turn-taking
- Jaký je základní princip mechanismu střídání mluvčích v dialogu?
- Jaké znáte typy dialogů?

2) Uvedte příklady komunikátů, které by bylo možné pokládat za fiktivní dialogy.

3) Jaká jsou v naší kultuře pravidla pro chování toho, kdo je v dialogu právě v roli posluchače?

4) Máte nějaké zkušenosti s odlišnými pravidly dialogu v jiné kultuře? Jaké?

Vybraná literatura k tématu 8:

O různých typech dialogů z různých hledisek pojednávají např.:

ČMEJRKOVÁ, Světlá – HOFFMANNOVÁ, Jana (eds.) (2011): *Mluvená čeština: Hledání funkčního rozpětí*. Praha: Academia.

HOFFMANNOVÁ, Jana – MÜLLEROVÁ, Olga (eds.) (2007): *Čeština v dialogu generací*. Praha: Academia.

MÜLLEROVÁ, Olga – HOFFMANNOVÁ, Jana – SCHNEIDEROVÁ, Eva (1992): *Mluvená čeština v autentických textech*. Jinočany: H&H.

MUKAŘOVSKÝ, Jan (1982): Dialog a monolog. *Studie z poetiky*. Praha: Odeon, s. 208–229. (nebo jiné vydání)

MÜLLEROVÁ, Olga (1994): *Mluvený text a jeho syntaktická výstavba*. Praha: Academia.

Vývojové pragmatice se věnují:

NINIO, Anat – SNOW, Catherine E. (1996): *Pragmatic Development*. Boulder – Oxford: Westview Press.

Poučení o teoretických přístupech k dialogu, např. o konverzační analýze aj., nabízejí např.:

HOFFMANNOVÁ, Jana (1997): *Stylistika a...* Praha: Trizonia.

SCHIFFRIN, Deborah (1994): *Approaches to Discourse*. Oxford – Cambridge, Mass.: Blackwell. (Publikace obsahuje též výklad např. o teorii mluvních aktů.)

Přehled základních informací o dialogu poskytují relevantní hesla v *ESČ*, v nichž lze dohledat i odkazy na další literaturu, a některé přehledové práce, např.:

MÜLLEROVÁ, Olga (2002): Dialog. In: *ESČ*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, s. 110–111.

MÜLLEROVÁ, Olga (2002): Replika. In: *ESČ*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, s. 375.

MACHOVÁ, Svatava – ŠVEHLOVÁ, Milena (2001): *Sémantika a pragmatická lingvistika*. Praha: PedF UK.

V textu kapitoly je zmíněna ještě práce:

PRŮCHA, Jan (2011): *Dětská řeč a komunikace*. Praha: Portál.

9. Presupozice, reference a deixe z hlediska pragmatiky

Někteří autoři pragmatiky orientovaných přehledů kladou na problematiku reference, deixe a presupozic značný důraz (srov. např. Huang, 2007), v jiných případech (a mj. také v české lingvistice) jsou tato témata zkoumána v rámci různých jazykovědných disciplín, často rozdělena do otázek dílčích (např. referenci, koreferenci atp. se může věnovat textová syntax i teorie textu, výklad o řadě prostředků sloužících referenci a deixi je řazen např. do morfologie atd.). Jak presupozice, tak reference a deixe a jejich fungování v komunikátech jsou jevy velmi komplexními, proto o nich v této příručce pojednáme pouze na základní úrovni a s ohledem na potřeby pragmaticky orientované analýzy textu.

9.1 Presupozice

Presupozice může být definována různě, odlišuje se přitom především pojetí presupozice v logice od různých pojetí, s nimiž pracuje lingvistika (srov. ESČ, 2002: 343; autorkou hesla je E. Hajičová; ve výkladu vycházíme též z prací Hirschová, 2006 a 2013; Huang, 2007.; Kraus, 2008; základní prací o presupozici v češtině je Hajičová, 1975). V pojetí logickém je presupozicí míněno obvykle následující (jde o pojetí Strawsonovo): „výrok S presuponuje výrok S' , jestliže S' je nutnou podmínkou pro to, aby výrok měl pravdivostní hodnotu“ (ESČ, 2002: 343). V lingvistickém pojetí jsou časté definice, jejichž jádrem je vymezení presupozice jako toho, co vyplývá z výroku (výpovědi) i jeho (její) negace, popř. toho, co platí i tehdy, když výrok (výpověď), kterého (které) se presupozice týká, popřeme, srov. např.: „Výrok p je presupozicí výroku q , jestliže výrok q zůstává pravdivý i v případě, že platnost výroku p popřeme“ (Kraus, 2008: 67). (Řadu dalších v lingvistice

užívaných vymezení presupozice srov. příslušné heslo v ESČ, 2002: 343–344.)

V rámci pragmaticky orientovaných analýz můžeme sledovat nejen to, jaké presupozice jsou s nějakou výpovědí spojeny, ale (a to možná spíše) i to, jak komunikanti s presupozicemi zacházejí, jaké volí z hlediska presupozic strategie (zda např. některé spíše vyzdvihují, jiné třeba upozadují atp.) a jaké k tomu využívají prostředky. Objevují se i výzkumy vybraných prostředků z hlediska toho, zda a jaké se s nimi pojí presupozice, tj. zda jsou „spouštěči“ presupozic (v angličtině jde o tzv. presuposition triggers; srov. Huang, 2007: 65–67) a popř. kterých (k tomu srov. např. diskusi k různým typům sloves in Hirschová, 2006: 86–90). Někdy se rozlišují různé typy presupozic (např. presupozice sémantická a presupozice pragmatická) a diskutuje se o rozdílu mezi presupozicí a implikací (např. u presupozice se předpokládá, že vyplývá ze sémantiky komunikátu, u implikace je očekávána větší vázanost na kontext a spíše „pragmatický“ charakter; srov. Kraus, 2008: 67; k různým pojetím implikovaných, nepřímých aj. významů viz též kap. 3 a 5).

9.2 Reference a deixe

Reference bývá definována jako vztah či vztahení znaku k objektu mimojazykové reality (ESČ, 2002: 369; autorem hesla je M. Nekula); toto vztahení přitom bývá zprostředkováno pojmovým obsahem (Hirschová, 2006: 28); tj. znak (typicky autosémantické slovo) má nějaký význam / pojmový obsah atd. a jeho prostřednictvím se vztahuje k mimojazykové realitě a některému jejímu prvku (srov. Hirschová, 2007: 28).

Oproti tomu **deixe** je vymezena jako ukazování či odkazování (takto se někdy odlišuje mimojazykové ukazování a vnitrojazykové odkazování). Pro určení významu deiktických prostředků je důležitý kontext konkrétního komunikátu, v němž jsou užity (srov. ESČ, 2002: 105; autorem hesla je M. Nekula). Obvyklé je odlišení několika typů deixe: **exofory** (ukazování, odkazování mimo text; tzv. **situační deixe**) a **endofory** (odkazování uvnitř textu; někdy též **deixe kontextová**); v rámci endofory pak odlišení **anafory** (odkazuje dopředu) a **katafory** (odkazuje dozadu); k typům deixe srov. např. Hirschová (2006 nebo 2013), Kraus (2008). Podle oblastí, jichž se deixe týká, je pak možné odlišovat (a mj. v komunikátech analyzovat) např. **deixi prostorovou** a **deixi časovou** (popř. komplexněji **deixi časoprostorovou**), které se týkají orientace

v prostoru a čase, **deixi sociální**, která souvisí se sociálním postavením komunikantů, s jejich rolemi a je úzce provázána s řečovou etiketou a se zdvořilostí (viz výše téma 4), aj. Jako je komunikační perspektiva budována z jistého perspektivního centra (viz výše, téma 6), bývá i deixe orientována k jistému **deiktickému centru**, kterým typicky bývá mluvčí (srov. Hirschová, 2006: 38).

K deiktickým prostředkům či prostředkům s deiktickou funkcí patří např. zájmena osobní jako *já, ty*, ukazovací zájmena, zájmenná příslovce typu *tady, teď*, ale i některé prostředky gramatické, např. slovesná osoba či čas (diskusi k deiktickým funkcím řady z těchto prostředků srov. např. Hirschová, 2006 nebo 2013). Pro výrazy, jejichž význam se proměňuje spolu s tím, kdo je užívá, jako je *já, tady, teď*, se užívá anglické označení **shifter** (v plurálu shiftery, někdy i shifters; autorství termínu je připisováno Jakobsonovi) nebo jsou označovány jako **indexy**. Někdy se i problematika různých druhů deixe zahrnuje pod termíny jako **indexovost** (např. indexovost promluvy) či indexikalita (podle anglického indexicality). Výzkumy indexovosti či indexikalit pak zahrnují analýzy toho, jak je např. promluva ukotvena v kontextu, a zabývají se mj. právě různými typy deixe (užívá se též označení např. situační indexy, sociální indexy), ale sledují rovněž např. tzv. indexy žánrové (tj. prvky typické pro určité žánry, které mohou fungovat jako indexy těchto žánrů atp.), indexy stylové, indexy varietové aj. – v češtině se tímto tématem zabýval např. P. Kaderka (2011).

Pro pragmaticky orientovanou analýzu je podstatné (mj.) to, jaké prostředky jsou užity k referenci a deixi, jak jsou provázány, jak funguje mechanismus, na jehož základě komunikanti dokáží určit, k čemu příslušný prostředek referuje či odkazuje, ale také např. to, jak jsou případné nejasnosti v oblasti reference a deixe v rámci komunikace řešeny, opravovány atp. V reálné komunikaci přitom mohou nastávat dosti složité případy, kdy i např. plnovýznamová slova jsou užita tak, že jejich obvyklý význam či pojmový obsah a to, k čemu referují, spolu nemusí v daném konkrétním kontextu příliš korespondovat. Odpověď na otázku, jak komunikanti zjistí, co je předmětem reference a deixe, není snadné nalézt. Jedním ze starších pokusů je např. Searlovo vymezení podmínek, které je třeba splnit, aby mohl být nějaký referenční akt pokládán za úspěšný (Searle, 1969, cit. dle Hirschová, 2006: 34; k Searlovi viz též téma 5). Jde o následující podmínky (Hirschová, 2006: 34): mluvčí musí užít výraz vhodný pro daný referenční záměr; mluvčí i adresát musejí předpokládat, že entita, k níž se referuje, nějakým způsobem existuje; užitý výraz musí danou entitu identifikovat

jednoznačně; mluvčí musí užít takový výraz, který adresátovi umožní entitu identifikovat. Z uvedeného stručného popisu je zřejmé, že v reálné komunikaci dochází nejspíše častěji k porušování některé či některých z podmínek než k jejich dodržování (srov. též podobnou situaci u pokusu P. Grice vymezit principy kooperativní komunikace; viz téma 3).

Otázky a cvičení k tématům 9.1–9.2:

1) Základní opakovací otázky:

- a) Definujte nebo vysvětlete: presupozice, reference, deixe, indexovost (indexikalita), index, shifter, deiktické centrum
- b) Jaké znáte druhy deixe?

2) Jaké jsou presupozice následujících výpovědí / výroků?

- a) *Petrova sestra je chytrá dívka.*
- b) *Petr si zapomněl přinést na zkoušku index.*
- c) *Žnovu už se na univerzitu nehlásil.*

3) Vyberte si úryvek libovolného textu (např. několik odstavců nějakého vyprávění) a sledujte v něm druhy deixe a pokuste se určit deiktické centrum.

Vybraná literatura k tématům 9.1–9.2:

Přehled problematiky presupozice, deixe a reference lze nalézt např. v publikacích a heslech *ESČ* (zde viz též odkazy na další literaturu):

HAJIČOVÁ, Eva (2002): Presupozice. In: *ESČ*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, s. 343–344.

HIRSCHOVÁ, Milada (2006): *Pragmatika v češtině*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci; nebo HIRSCHOVÁ, Milada (2013): *Pragmatika v češtině*. Praha: Karolinum.

HUANG, Yan (2007): *Pragmatics*. Oxford et al.: Oxford University Press.

KRAUS, Jan (2008): *Jazyk v proměnách komunikačních médií*. Praha: Karolinum.

NEKULA, Marek (2002): Deixe. In: *ESČ*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, s. 105–106.

NEKULA, Marek (2002): Reference. In: *ESČ*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, s. 369–370.

Základní prací o presupozici je v češtině:

HAJIČOVÁ, Eva (1975): *Negace a presupozice ve významové stavbě věty*. Praha: Academia.

Bibliografické údaje analýzy indexovosti promluvy P. Kaderky jsou:

KADERKA, Petr (2011): Indexovost promluv a identita mluvčích. In: Světla ČMEJRKOVÁ – Jana HOFFMANNOVÁ (eds.): *Mluvená čeština: Hledání funkčního rozpětí*. Praha: Academia, s. 103–127.

V textu je zmíněna ještě práce:

SEARLE, John. R. (1969): *Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press.

Základní přehledová literatura k oboru

- Encyklopedický slovník češtiny* (2002). Praha: Nakladatelství Lidové noviny. (Relevantní hesla; v textu příručky označován zkratkou ESČ.)
- ČMEJRKOVÁ, Světlá – KADERKA, Petr (2013): *Studie k moderní mluvnici češtiny 1. Pragmatické aspekty češtiny*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci.
- HIRSCHOVÁ, Milada (2013): *Pragmatika v češtině*. 2. vyd. Praha: Karolinum. (nebo HIRSCHOVÁ, Milada (2006): *Pragmatika v češtině*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci.)
- HUANG, Yan (2007): *Pragmatics*. Oxford et al.: Oxford University Press.
- CHEJNOVÁ, Pavla (2010): *Didaktické transformace pragmatických témat*. Praha: PedF UK.
- CHEJNOVÁ, Pavla (2012): *Ždvořilostní strategie*. Praha: PedF UK.
- LEECH, Geoffrey N. (1983): *Principles of Pragmatics*. London – New York: Longman.
- LEVINSON, Stephen C. (1983): *Pragmatics*. Cambridge et al.: Cambridge University Press.
- MACUROVÁ, Alena (1983): *Žtvořilostní komunikačních faktorů v jazykových projevech*. Praha: FF UK.
- MACHOVÁ, Svatava – ŠVEHLOVÁ, Milena (2001): *Sémantika a pragmatická lingvistik*. Praha: PedF UK. (nebo starší vydání MACHOVÁ, Svatava – ŠVEHLOVÁ, Milena (1996): *Sémantika a pragmatika jako lingvistické disciplíny*. Praha: PedF UK.)
- MACHOVÁ, Svatava – ŠAMALOVÁ, Markéta (2005): *Výuka pragmatických aspektů řečové komunikace ve vyšších třídách gymnázií a na SOŠ*. Praha: PedF UK.