

## Użycie presupozycji jako werbalnego środka wywierania wpływu

Autor tekstu: **Jerzy Kolarzowski**

**W** historii filozofii presupozycjami zaczęto zajmować się wraz z wprowadzeniem przez Edmunda Burke'a, angielskiego myśliciela końca XVIII stulecia, kategorii przed-rozumienia. Do pojęć tych nawiązali fenomenologowie, zwłaszcza Alfred Schütz — współtwórca symbolicznego interakcjonizmu [1]. Niemniej filozoficzna kategoria przedrozumienia i przedsądu w każdym z naturalnych języków ma swoje wielorakie odpowiedniki, które warte są zbadania, klasyfikacji i szczegółowego opisu.

Spośród trzech funkcji języka: informacyjnej, rytualnej i perswazyjnej, presupozycje w zasadzie należą do tej trzeciej grupy, ale ich siła perswazji zostaje zawoalowana, „ukryta” za zewnętrzną postacią komunikatu językowego. Zatem w ujęciu lingwistyki przez „presupozycje”, „przed-sądy” będziemy rozumieć takie zwroty i jednostkowe wypowiedzi, które powodują, że nasz rozmówca lub partner w negocjacjach otrzymuje komunikat z ukrytym założeniem. To ukryte założenie ma wywołać w jego świadomości określoną reakcję, ma wywrzeć komunikacyjny i społeczny wpływ, nie od razu zauważalny dla współrozmówcy. Wpływ społeczny występuje wtedy, gdy nadawca (jednostka, grupa społeczna, instytucja) wywołuje — za pośrednictwem komunikatów — zmiany w postawach człowieka, w jego zachowaniu się, myśleniu, motywacji i emocjach [2].

Poprzez zastosowanie presupozycji możemy zasugerować pożądane treści naszemu rozmówcy i wpłynąć na jego postępowanie. Czynimy to w sposób uprzejmy, nie imperatywny, a przez to łatwiejszy w odbiorze. Chodzi tu więc o umiejętność przekonywania innych do określonych poglądów, wpływanie na decyzje (takie jak: głosowanie w określony sposób, zakupienie określonego towaru itd.). Jeżeli nasz wpływ nie jest dostatecznie silny, a tak bywa w większości sytuacji, chodzić będzie przynajmniej o zatrzymanie czyjejś uwagi na pewien czas, poinformowanie kogoś o czymś, wywołanie sympatii i dobrych skojarzeń związanych z naszą osobą i treścią wygłaszanego przez nas komunikatu, zarówno w chwili mówienia, jak i na przyszłość.

W każdym zdaniu zawierającym presupozycje możemy wyróżnić zwrot wprowadzający, który skupia uwagę krytycznie nastawionego umysłu słuchacza, oraz część, która wyraża komunikat ukryty oddziałujący na podświadomość. Część oddziałująca na podświadomość może jako wyrażenie zawierać kilka poziomów znaczeniowych: poziom informacyjny i poziom kreujący domniemanie, często zależny od kontekstu, budowy zdania, używanych słów i ich znaczeń.

Zgodnie z postulatami psycholingwistyki kognitywnej, potrzebujemy pojęć budujących opis ludzkiego doświadczenia w kategoriach jedności [3]. W analizie świadomości ludzkiej nie da się rozdzielić świata przedmiotów realnie istniejących, treści poznawczych stąd płynących, kryteriów i sposobów wydawania sądów o świecie i przedmiotach oraz wartościowania tych sądów. Przełożenie strumienia świadomości na zapamiętane znaczenia słów nie różnicuje tego, co realne i tego, co idealne, tego co podlega osądowi, i tego co się osądowi wymyka, tego co wartościowe w danym kontekście, i tego co neutralne lub antywartościowe w innym. Jest to zatem projekt, wedle którego należy zatrzeć tradycyjny przedział pomiędzy sferą bytu, metodami jego oglądu a wyabstrahowaną w naszym umyśle sferą wartości [4].

Kognitywiści klasyfikują owe zwroty poprzez opozycję operującą dwoma podstawowymi pojęciami: pojęciem konstytuującym relację ontologiczną oraz pojęciem filtra kontekstowego.

Pojęciem konstytuującym relację ontologiczną będzie każde istotne określenie abstrakcyjne, np. słowo odpowiadające jakiejś wartości lub przedmiotowi.

Terminem „filtr kontekstowy” będzie się określać każdą zmienną, która wpływa na sposób postrzegania i realizacji pojęcia abstrakcyjnego, np. upływ czasu, nastawienie emocjonalne podmiotu, determinanty kulturowe. Zmienne te są istotne o tyle tylko, o ile znajdują odzwierciedlenie w przyjętych zwyczajowo kontekstach użycia języka [5]. Rozróżnienie to będzie szczególnie pożyteczne, gdy przyjdzie nam rozstrzygnąć, czy dany zwrot językowy ma charakter wyłącznie wprowadzający, czy już presupozycyjny (patrz: „0. Zwroty wprowadzająco-presupozycyjne”).

Zajmowanie się presupozycjami w psycholingwistyce, wywodzącej się z naukowego

programu kognitywizmu, a także w praktyce NLP opiera się na istotnym założeniu.

Założenie to stanowi, że znaczeniem komunikatu jest reakcja słuchacza (np. mniej lub bardziej okazane zainteresowanie, a jeszcze lepiej: ujawnienie motywów tego zainteresowania) [6]. Oryginalność owego założenia polega na specyficznym rozumieniu znaczenia — odmiennym od tradycyjnie przyjmowanego w epistemologii, logice oraz językoznawstwie niekognitywnym. Poza nawiasem pozostają takie problemy z historii europejskiej filozofii jak zagadnienie uniwersaliów, klasyczna definicja prawdy, denotacja i semantyka używanego słownictwa. Uszczegóławiając i „wzmacniając” to założenie nadamy mu charakter obligatoryjny i praktyczny zarazem. Posiada ono status „dobrej rady”. „Rada” ta głosi, że w imię skuteczności komunikacji lepiej jest przyjąć prymat subiektywistycznego rozumienia po stronie słuchacza komunikatu. Nie wolno przyjmować założenia utożsamiającego znaczenie naszych komunikatów z naszymi intencjami. Po naszej stronie (jako nadawcy) istnieją tylko narzędzia wywierania wpływu. Narzędzi tych nie należy rozpatrywać w kontekście kulturowego zaplecza, w którym doszło do spotkania. Posiadane przez nas narzędzia (tu rozumiane jako umiejętności) możemy jedynie mniej lub bardziej skutecznie dobrać i zastosować. Nie możemy się opierać na założeniu, że w obrębie używanego przez nadawcę i odbiorcę języka istnieje obiektywne, prawdziwe znaczenie wypowiedzianych słów, że w obrębie rozumienia świata idei istnieje jakakolwiek wspólnota, do której można by się odwołać. Własnego komunikatu nie wolno nam traktować jako wiarygodnego, zobiektywizowanego opisu, ponieważ nie istnieją powody, żeby był on taki dla naszych słuchaczy. Tak ujęte znaczenie komunikatu zostaje „oderwane” od konstruowanego lub interpretowanego obiektywnie świata idei. Przyjęcie założenia, że znaczeniem komunikatu jest reakcja odbiorcy, chroni (lub przynajmniej przestrzega) uczestników komunikacji przed wchodzeniem na ścieżki jałowych sporów i polemik w rodzaju: „co dane słowo naprawdę znaczy”, „co powinno znaczyć”, „czyja interpretacja jest prawidłowa” itd. Czasami jednak może stać się dobrym punktem wyjścia do konstruktywnego procesu negocjowania znaczeń.

To samo wyrażenie (np. samodzielne zdanie bądź część zdania) może stanowić jedną presupozycję, a może też zawierać kilka presupozycji. Presupozycje bowiem można ze sobą łączyć. Przez połączenie presupozycji uzyskujemy różne efekty. Albo czynimy je bardziej subtelnymi — tworzymy podtyp presupozycji; albo je wzmacniamy — powstaje spiętrzenie; albo tworzymy nowy typ presupozycji, który ma odmienne znaczenie semantyczne i odmienny kontekst zastosowania — uzyskujemy nową presupozycję.

Osoby stosujące w praktyce techniki perswazyjne zauważają, że dobrze jest spiętrzać trzy bądź cztery presupozycje. Jedną lub dwie nasz krytyczny umysł zdąży w trakcie rozmowy „rozpakować”. Przez „rozpakowanie” presupozycji rozumiemy zarówno zrozumienie znaczenia usłyszanych słów, jak i prawidłowe odczytanie intencji mówiącego. W presupozycjach zaś chodzi nade wszystko o zawołowane imputowanie naszych intencji, dzięki czemu stają się one łatwiejsze do zaakceptowania przez drugą stronę. Słuchacz je zapamiętuje i jeśli jego uwaga nie jest wyętzona, a mechanizmy obronne tkwiące w nawykach świadomości nie są wyostrzone, może spokojniej przyjąć intencje mówiącego, nawet gdy zupełnie mu nie odpowiadają. Problem zawarty w tym, co usłyszał, jeżeli jest ważny, będzie się pojawiać w jego świadomości, będzie powracać i towarzyszyć mu w trakcie różnych codziennych czynności, ale wówczas może zostać rozważony z różnych stron. Jeżeli słuchacz nie ma negatywnych doświadczeń związanych z osobą mówiącego i z poruszonym problemem, będzie chciał za wszelką cenę znaleźć pozytywy w tym, co jego mniej świadomy umysł zapamiętał. Większość ludzi w sposób naturalny poszukuje dobra, a nie zła, w wirze doświadczeń zawodowych i społecznych.

Zastosowanie zbyt dużej liczby następujących po sobie presupozycji, np. większej niż cztery, nie jest wskazane. Gdy tak postąpimy, wówczas to, co mówimy, może brzmieć nienaturalnie i spowodować zwrócenie baczniejszej uwagi słuchacza zarówno na nasze słowa, jak i na nasze zewnętrzne zachowanie. W wyniku bacznej obserwacji współrozmówca może na podstawie naszego zewnętrznego wyglądu domniemywać, jakie są nasze intencje, a tego rodzaju spekulacje nie zawsze doprowadzą go do prawidłowych wniosków.

Użyte w jednym zdaniu nie więcej niż trzy lub cztery presupozycje brzmią przekonująco i pozwalają uzyskać zamierzony efekt negocjacyjny, który może polegać na skupieniu uwagi bądź na pierwszej części zdania — zwrocie wprowadzająco-presupozycyjnym, bądź na jego dalszych częściach związanych z przekazywanymi intencjami. Dalszy przebieg rozmowy rozstrzygnie — w zależności od kontekstu i atmosfery - czy druga strona zajmie się ustaleniami wstępnymi i ich uściśleniami, czy od razu przejdzie do udzielania odpowiedzi, zgodnie lub nie z

naszymi pragnieniami.

Może jednak stać się tak, a jest to częste zjawisko, że reakcja na trzecią, bądź kolejną presupozycję nie nastąpi od razu, że w pierwszym etapie rozmowy może wcale nie nastąpić. Dopiero gdy połączymy pragnienia naszego partnera z naszą osobą — wyrażając to słowami lub gestem — odkryjemy efekt podjętego wysiłku i docenimy czas poświęcony na uczenie się stosowania presupozycji.

Wybierając z mowy potocznej i klasyfikując określone zwroty mamy na celu udostępnienie tej umiejętności tym wszystkim, którzy zapoznają się z poniższą klasyfikacją presupozycji. Klasyfikacja ta nie jest sprawą łatwą, gdyż składa się na nią kilka podzbiorów. Będą to np. takie podzbiory jak implikacje — stanowią one generalnie jeden typ presupozycji, ale ponieważ istnieją podziały wśród zwrotów implikacyjnych, przeto każdy inaczej zbudowany zwrot to inny typ presupozycji. Presupozycje, które występują tylko w postaci pytań z ukrytą intencją, tworzą także osobne typy klasyfikacyjne. Trudność z klasyfikacją presupozycji polega na tym, że o istnieniu nowego typu presupozycji decyduje więź łącząca określone słowa i ich formę gramatyczną z ukrytą intencją mówiącego. Z kolei dla wyrażenia intencji naszych komunikatów decydujące są, oprócz bogactwa używanego słownictwa, możliwości składniowe użytych zwrotów: np. istnieją pytania, które mogą zawierać w sobie przeczenie, i takie, które w formie przeczącej tracą swój sens.

## 0. ZWROTY WPROWADZAJĄCO-PRESUPOZYCYJNE

Są to wyrażenia, które składają się z czasowników *wiedzieć* lub *wyobrażać coś sobie* oraz słów i zwrotów o dużym zasobie możliwości syntaktycznych (składniowych), takich jak: *gdybyś, pewnie, pewnego razu, jakby to było, jak, czy* (w zwrotach pytających) — połączonych z czasownikiem *wiedzieć* lub *wyobrażać sobie*. Wymienione słowa łączą się wielorako zarówno z innymi, jak i pomiędzy sobą, dlatego możemy powiedzieć, że chodzi o komunikat wprowadzający, który zawiera słowa niezwykle „przylepne”:

*Jakby to było, gdybyś wyobraził sobie...*

*Wyobraź sobie, jakby to było, gdyby pewnego razu...*

*Gdybyś wiedział, że pewnego razu twoje wyobrażenia...*

(Można mnożyć permutacje wyrażeń).

Rzecz w tym, że każde ze słów omawianych w tym punkcie może „odgrywać rolę” wprowadzającą, a i samo może stanowić presupozycję w zależności od kontekstu, w którym go użyjemy.

Czasownik *wiedzieć* występuje w takich zwrotach jako sygnał komunikatu odwołującego się do rozumu i pełni rolę zarówno wprowadzającą, jak i presupozycyjną (patrz: „4. Presupozycje świadomościowe”).

Natomiast czasownik *wyobrażać sobie* ma większą siłę wprowadzającą i presupozycyjną, ponieważ to, co wyobrażone, nie musi spełniać rygorów krytycznego umysłu — staje się sygnałem do puszczenia wodzy fantazji, zmniejsza napięcie związane z wytężoną uwagą i uruchamia tę część naszego umysłu, która odpowiedzialna jest za konstrukcje zmysłowe (na ogół wzrokowe).

Zauważono, że kobiety częściej w podobnych bądź zbliżonych sytuacjach używają czasownika *wyobraż sobie*, mężczyźni zaś odwołują się do wiedzy rozmówcy zmieniając często zdanie twierdzące w pytanie: *czy wiesz?*

*Wyobraź sobie moja droga...*

U mężczyzny zwrot *wyobraż sobie* oznacza ironię bądź irytację, kobiety stosują go swobodnie jako sposób rozpoczęcia towarzyskiej pogawędki lub zwrócenia uwagi na to, co mają do powiedzenia [7].

Zdania komunikacyjne podane w postaci pytań odwołujące się do rozumu są u mężczyzn czymś naturalniejszym — częściej niż u kobiet używanym w sytuacjach pozytywnych lub neutralnych. Kobiety łączą z takim pytaniem większe napięcie, ironię, irytację.

Zwroty *pewnie, pewnego razu* często oddziałują podwójnie: jako zwrot wprowadzający i jako presupozycja poprzez homonimię, odwołując się do pewności, do czegoś możliwego, co — chociaż nieprawdopodobne - zdarzyło się jednak (patrz: „6. Wieloznaczności”).

Podobnie spójnik *gdyby*, a również zwrot *jakby to było, gdyby*, mogą stanowić zarówno konstrukcję wprowadzającą, jak i istotny element presupozycji implikacyjnych (patrz: „9.

Implikacje").

## 1. PRESUPOZYCJE Z "NIE"

Ludzie nie przyjmują do świadomości słowa *nie*. Kiedy więc wypowiadamy zdanie z *nie*, odbiorca traktuje je tak, jakby tego zaprzeczenia nie słyszał. W jaki sposób nasz umysł reaguje na komunikaty perswazyjne zawierające zaprzeczenie? Chciałbym, abyś, Czytelniku, przez chwilę nie zwracał uwagi na swoją lewą dłoń, na odczucia z niej docierające. Czy nadal nie zwracasz uwagi na lewą dłoń? Przykład podobnego komunikatu: *Nie myśl o czarnym kocie*. Oczywiście, słysząc te zwroty zwrócimy uwagę na swoją lewą dłoń i pomyślimy o czarnym kocie. Dzieje się tak dlatego, że nasz umysł, aby mógł przyjąć i zrozumieć komunikat o niemyśleniu o kocie, musi najpierw zrozumieć słowo *kot*, czyli o kocie pomyśleć. Ma to ogromną wagę w odniesieniu do komunikatów perswazyjnych, które niezależnie od naszych intencji mogą w pierwszym planie semantycznym być negatywne bądź pozytywne.

Presupozycji z *nie* można używać w znaczeniu negatywnym, pozytywnym i – subtelnie pozytywnym.

Podtyp presupozycji z *nie* w znaczeniu negatywnym.

*Nie denerwuj się.*

*Nie martw się.*

Wyobraźmy sobie, że wracamy do domu i od progu słyszymy: *Nie denerwuj się, chcę ci coś powiedzieć, ale obiecaj, że nie będziesz się denerwował*. Oczywiście słysząc to, zwracamy swoją uwagę w kierunku „denerwowania się” i możliwych jego przyczyn. A jak zareagujemy, kiedy przed ważną konferencją, na której będzie sporo znaczących osób, usłyszymy od kolegi takie oto słowa „pocieszenia”: *Nie przejmuj się, na pewno się nie skompromitujesz w czasie tego wystąpienia*. Aby odebrać ten komunikat, musimy zrozumieć słowa *przejmować się* i *kompromitować* (zanim je opatrzy negacją), czyli musimy dopuścić do siebie doświadczenia, uczucia i obrazy związane z tymi pojęciami. Gdybyśmy zamiast tego drugiego komunikatu usłyszeli: *Pewien jestem, że twoje wystąpienie będzie świetnie, wówczas nasza uwaga skierowałaby się w stronę pozytywnych odczuć, obrazów, skojarzeń*.

Gdy zwracamy się do kogoś w formie negatywnej: *Nie martw się, Tylko się nie przewróć, Nie spadnij* - wywołujemy myśl o martwieniu się, spadaniu czy przewracaniu się i możemy wywołać takie właśnie rezultaty [8].

Podtyp presupozycji z *nie* w znaczeniu pozytywnym:

*Nie pragnij sławy*

Używanie w poleceniach czy sugestjach słówka *nie*, może być także narzędziem wywierania pozytywnego wpływu na umysł słuchacza. Osoba zachęcająca do pracy może powiedzieć: *Nie myśl jeszcze o bogactwie, które możesz zdobyć, ani o tych podróżach do najwspanialszych zakątków świata, organizowanych przez firmę dla liderów, o wymarzonym samochodzie i porządnym wykształceniu dla twoich dzieci. Jeszcze o tym nie myśl, skupmy się najpierw na tym, jaką pracę masz wykonać, czego oczekujemy od ciebie*. W trakcie słuchania przewiną się pewnie przez umysł odbiorcy obrazy pięknych samochodów, wakacji w egzotycznych miejscach, eleganckich hoteli i zagranicznych uczelni – i odbiorca może doznać radosnego podniecenia.

Podtyp presupozycji z *nie* w znaczeniu subtelnie pozytywnym.

Czasem nasz wpływ może być bardziej delikatny, kiedy przeczenie z *nie* poprzedzimy spójnikiem *czy, lub, albo*.

*Czy nie chciałbyś?*

*Możemy tam pójść lub nie.*

Pozytywne i zarazem delikatne użycie presupozycji z *nie* może być czasem osłabione przez słowo, które po nim następuje: np. *nie żartuj, nie bądź zazdrosny*. Słuchacz nie od razu przestaje żartować czy być zazdrosny. Niekiedy musimy powtórzyć nasz komunikat kilka razy. Jeżeli w takich komunikatach uzyskujemy efekt, to nie dzięki ich znaczeniu (semantyce), ale dzięki tonowi głosu, zmianie postawy ciała i innym pozasemantycznym środkom wpływu.

## 2. PRESUPOZYCJE NASTĘPSTWA CZASOWEGO

Są to zdania z zastosowaniem słów umieszczających daną czynność w czasie: *podczas, po, w, w czasie, gdy, zanim*. Dodając do tych słów pozytywne skojarzenie uzyskujemy



pewność, że informacja zostanie dobrze przyjęta przez słuchacza.

*Gdy jutro siądziemy do rozmów, dokumenty te będą uporządkowane.*

Zdanie to zakłada, że mimo braku porządku w dokumentach jutro rozmowy będą się toczyć w sposób wcześniej zaplanowany.

*Zanim podpiszesz umowę, chcę coś z tobą przedyskutować.*

Presupozycja zakłada, że dana osoba podpisze umowę. Podobnie konstrukcje:

*Czy chcesz przeczytać ulotkę, zanim się zdecydujesz na ten produkt?*

*Odwiedzisz ją po naszym spotkaniu?*

Zdanie to zakłada, że nasze spotkanie się odbędzie.

*Czy po zakupie tego produktu obejrzysz naszą nową ofertę?*

Presupozycje ze słowami *po* mają zwykle konstrukcję typu: *Czy chcesz zrobić x po zrobieniu y?*

Presupozycje z następstwem czasu, w których występuje synchronizujące słowo *podczas*, kierują uwagę słuchacza czy słuchaczy na pierwszy plan czasowy wynikający ze zdania nadrzędnego i pozwalają zasugerować coś mniej przyjemnego w następnym zdaniu, często gramatycznie podrzędnym.

*Podczas przyjęcia będziemy mogli omówić niektóre z zaistniałych kontrowersji.*

Miłe skojarzenia związane ze słowem *przyjęcie* budują założenie, że w czasie jego trwania znajdzie się chwila, kiedy spróbujemy wysondować lub „zmiękczyć” naszego rozmówcę.

*Podczas poznawania założeń naszego biznesu docenisz w pełni możliwości, jakie wiążą się wraz z podjęciem współpracy z nami.*

Zdania ze słowem *podczas* mają postać: *będzie miało miejsce x podczas y*. Słowo *podczas* odwołuje się do synchroniczności zdarzeń przeszłych lub przyszłych a przez to znakomicie się nadaje do oddania następstwa czasowego.

Presupozycje z następstwem czasu są dla wprawnego negocjatora łatwe do uchwycenia. Rzecz w tym, że sugerując następstwo w czasie możemy wiedzieć o czymś, co się zdarzyło, co może się zdarzyć lub co zaplanowaliśmy, a o czym nie wie nasz rozmówca. Stosowanie presupozycji czasowych może zatem spowodować, że będziemy słusznie bądź niesłusznie oskarżeni przez naszych kontrpartnerów o nieuczciwość, złe zamiary, przemilczenie istotnych dla drugiej strony okoliczności. Stąd też stosując świadomie presupozycje następstwa czasu należy brać pod uwagę ewentualne skutki ich zastosowania.

W języku oficjalnym presupozycje z następstwem czasu brzmią często sztucznie, gdyż odwołują się do okoliczności nie związanych z daną sytuacją, co jednak może przyciągać uwagę słuchaczy, np.:

*Zanim tutaj przybyłem, żeby do was przemawiać...*

W języku polskim do presupozycji z następstwem czasu odwołujemy się znacznie częściej w relacjach z bliskimi osobami i w kontaktach, którym pragniemy nadać klimat relacji familiarnych.

### 3. "SPINACZE"

Metaforycznym określeniem „spinacze” zostały nazwane zdania oznajmujące, ale częściej zdania pytające, które zawierają słowa: *bo, ale, albo, czy też*. „Spinacze” tworzą wybór, nie kwestionując przy tym doświadczeń rozmówcy. Ewentualnie, gdy przybierają postać pytań, tworzą pewne założenia.

*Zrób to za mnie, bo się śpieszę.*

Interesujące jest, że słówko *bo* w pewnym sensie działa w ten sposób, że to, co po nim następuje, nie ma już takiego znaczenia. Może mieć znaczenie dla nadawcy komunikatu, ale nie koniecznie dla jego odbiorcy. Dowiódł tego następujący eksperyment: Do kolejki czekającej na wolny kserograf podchodziły różne osoby, prosząc o przepuszczenie. Ci, którzy podawali jakieś uzasadnienie, mieli większą szansę od tych, którzy takiego uzasadnienia nie podawali [9].

*Proszę mnie przepuścić, bo chcę skopiować te kilka stron.*

*Proszę mnie przepuścić do kasy, bo muszę kupić bilet i dojechać do...*

Możemy ten trik wykorzystać w trudnych sytuacjach, np. gdy śpieszymy się na pociąg, Racjonalista.pl

pamiętając jednak o miłym, choć pełnym przejęcia, tonie głosu i o postawie wyczekującej na przyzwolenie, które zresztą może być mało wyraźne (np. lekkie przesunięcie ciała, dające nam możliwość dojścia do kasy).

Zdarza się czasem usłyszeć taką wypowiedź: *Ma pan całkowitą rację, ale...* Czyli niby przyznano rację, ale jednocześnie zaprzeczono. Użycie *ale* unieważnia pierwszą część zdania w sposób delikatny. Porównajmy, jak zareagujemy na poniższe dwa zdania.

*Tak, jest pan zadowolony ze współpracy z firmą X, ale chciałbym panu przedstawić naszą firmę.*

*Z firmy X na dłuższą metę trudno być zadowolonym, niech pan lepiej pozna naszą ofertę.*

Różnica między tymi zdaniami jest taka, że zdanie drugie w sposób jawny podważa przekonanie rozmówcy, co zwykle wywołuje sprzeciw i prowokuje do obrony stanowiska. Pierwsze natomiast zasiewa wątpliwość wobec początkowej części zdania, nie zaprzeczając jej otwarcie i przez to nie wywołuje sprzeciwu [10].

Podtyp presupozycji „spinaczy” z możliwością wyboru opiera się na wykorzystaniu słówka *czy*. Daje ono jeszcze większe możliwości niż *bo*. Przyjmuje się bowiem, że znajdzie przynajmniej jedna z kilku możliwości. Stwarza to sytuację wyboru w ograniczonym zakresie, uzależnionym od bardziej podstawowego założenia.

*Czy woli pan przedyskutować tę kwestię teraz czy po południu?*

Treść zdania zakłada, że coś przedyskutujemy, nie wiadomo tylko, kiedy to będzie. Podobnie jest z pytaniami:

*Przyjdiesz na prezentację w ten wtorek czy w następny?*

*Płaci pan gotówką czy przelewem?*

Zdania, w których występują takie słowa, jak: *ponieważ, skoro, jeśli*, zawierają często założenia-presupozycje, sugerujące ograniczony wybór lub jego dokonanie w interesujących nas kwestiach (czyli w tych, z powodu których pragniemy wywrzeć na słuchacza wpływ).

*Ponieważ interesujesz się nowymi pomysłami, opowiem ci o pewnej propozycji.*

Warto dodać, że presupozycje typu „spinacza z wyborem” występują w formie stwierdzeń lub pytań oraz że użycie ich w formie pytań zwiększa ich siłę działania i maskuje sugestię. Ich siła ujawnia się bardziej, gdy w zdaniu użyjemy kilku założeń, czyli dokonamy tzw. spiętrzenia presupozycji. Umysł naszego słuchacza przyjmie wtedy kolejne presupozycje nieświadomie [11].

*Kiedy pójdziesz do pracy, to jeżeli znajdziesz chwilę, czy skserujesz mi dokumenty?*

Wypowiadając takie zdanie, jak powyższe, czynimy założenia: na pewno pójdziesz do pracy, ale wiem, że możesz być zajęty, chcę więc być uprzejmy, by z twojej uprzejmości skorzystać. Budując presupozycje „spinacza z wyborem” pamiętajmy, żeby dobrze wczuć się w sytuację drugiej strony i na przykład poprzez spiętrzenie presupozycji nie osłabić ich oddziaływania, ale je wzmocnić. Stąd też z presupozycji z możliwością wyboru warto korzystać w korespondencji, kiedy dysponujemy czasem i możemy przemyśleć każde słowo, jakie znajdzie się w naszym liście intencyjnym handlowym, odpowiedzi na ofertę, korespondencji aranżującej ważne spotkanie, piśmie domagającym się wyjaśnień lub przynaglającym drugą stronę do określonego postępowania.

## 4. PRESUPOZYCJE ŚWIADOMOŚCIOWE

Są to presupozycje zwracające uwagę słuchacza, a zarazem niepozwalające mu na kwestionowanie idei zawartej w zdaniu. Posługujemy się w nich konstrukcją „ukrytego autorytetu”. Chodzi tu o zdania zawierające słowa i zwroty: *wiedzieć, zdawać sobie sprawę, zauważyć*, ale też *widzieć, słyszeć, wyobrażać sobie*.

*Czy zdajesz sobie sprawę, jak dużo dla was zrobiłem?*

Wyjaśnienie presupozycji: dużo dla was zrobiłem — pewnik. Czy wiadomo jak dużo?

Tego rodzaju presupozycje posługują się zewnętrznie bądź wewnętrznym ukrytym autorytetem, skrywany słowami: *wiedzieć, zdawać sobie sprawę* itp. W takich presupozycjach bardzo ważny jest kontekst i pewność siebie, ale nie rażąco nadmierna.

Podtyp presupozycji świadomościowych operuje drugą grupą słów: *widzieć, słyszeć,*

*wyobrażać sobie*. Odnoszą się one nie do samej świadomości, ale do funkcji z nią związanych. Zmuszają słuchaczy do większej uwagi. Często mogą też służyć do wyrażania oburzenia.

*Wyobraź sobie, co mi się przytrafiło* - zwrócenie baczniejszej uwagi.

*Czy słyszał ktoś o takim postępowaniu, żeby...?* - oburzenie.

## 5. ZMIANA CZASU

Zmiana czasu jest słabą presupozycją, której istota polega na potwierdzeniu dowolnej informacji i stworzeniu kontekstu, który w imię porozumienia domaga się uściślenia jej zakresu. W presupozycji z następstwem czasu proponujemy ograniczony wybór, w presupozycji ze zmianą czasu stawiamy słuchacza wobec konieczności uściślenia mało precyzyjnej wypowiedzi, żeby mógł zrozumieć intencje mówiącego.

Zdania zawierające słowa: *zacząć, skończyć, przestać, kontynuować* oraz *już, jeszcze, ciągle, nadal* wraz z odpowiednim czasownikiem, stanowią eksplikację tej presupozycji.

Np. pragniemy na jakiś czas przerwać współpracę, co naszym zdaniem nie przekreśla wzajemnych, przyjaznych kontaktów.

*Co się zakończy, a co będzie trwało?*

*Czy ciągle się jeszcze gniewasz?*

*- może już dasz spokój emocjom i wszystko wróci do normalności.*

Omówione powyżej presupozycje z następstwem czasu i zmianą czasu oraz presupozycje świadomościowe możemy stosować, konstruując zdania aplikujące lub rozbijające.

## 6. WIELOZNACZNOŚCI

Wieloznaczność fonologiczna występuje wówczas, gdy brzmienie słowa lub wyrażenia jest takie samo, ale znaczenie inne. Synonimem wieloznaczności fonologicznej jest określenie „homonimia”, z tym, że określenie to obejmuje także wieloznaczności powstające w trakcie metaforycznego używania języka. W językoznawstwie trwa dyskusja nad istnieniem silnej i słabej wersji homonimii.

Homonimia silna [12] występuje wtedy, kiedy jedno i to samo słowo ma dwa różne znaczenia, nie mające nic ze sobą wspólnego. Np. *zamek* jako dawna budowla i *zamek* w drzwiach.

Przykładem homonimii słabej jest rzeczownik *nektar*, przymiotnik *śliski*, czasownik *trawić*. Rzeczownik *nektar* w każdym zakresie użycia oznacza płyn: np. *nektar* kwiatów, *nektar* brzoskwiniowy, ale również *nektar* miłosny - w użyciu metaforycznym. Czasownik *trawić* może się odnosić do procesu chemicznego w przewodzie pokarmowym lub do innych zjawisk, np. rdza *trawi* metal.

W negocjacjach i komunikacji międzyludzkiej sporo problemów następuje homonimia przymiotnikowa. Takie słowa, jak *falszywy*, *śliski*, mają zbliżony zakres znaczeniowy (homonimia słaba). Bliskość znaczeniowa powoduje, że wieloznaczność staje się metaforą, np.

*To jest falszywy pogląd na tę sprawę*

Zdanie to może oznaczać zarówno niezgodę bądź złe zrozumienie rozmówcy, brak wiedzy, błędny pogląd na skutek pomyłki wreszcie świadome wprowadzenie kogoś w błąd, czyli kłamstwo. Przy słowie *falszywy* mamy zatem do czynienia z całym spektrum winy — od lekkomyślnego braku skupienia poprzez niewłaściwą ocenę czyjegoś rozumowania lub wartościowania aż po celową dezinformację. Tę wieloznaczność można łatwo wykorzystać w obronie swego stanowiska, osoby, firmy, tłumacząc:

*Prawdomówność i rzetelność informacji leży w naszym interesie.*

*Nasze produkty były kilka lat przygotowywane i testowane w laboratoriach takich instytucji naukowych, jak...*

Pierwsze zdanie polemizuje z bardziej negatywnym odniesieniem znaczeniowym słowa *falszywy*, drugie — z łagodniejszym; jednocześnie to drugie zdanie odwołuje się do zewnętrznego autorytetu, co może odgrywać ważną rolę w konkretnej polemice.

Nieco inaczej jest z zakresem słabej homonimii w przypadku przymiotnika *śliski*.

*To śliski człowiek.*

*To śliska sprawa.*

*To śliski interes.*

We wszystkich podanych wyżej przykładach słowo *śliski* ma kontekst metaforyczny, a jednocześnie zachowuje pewną otwartość na podstawowe znaczenie słowa *śliski*, występujące w takich wyrażeniach, jak: *śliska podłoga, śliska nawierzchnia*.

Wspólna dla każdego z zakresów użycia słowa *śliski* jest otwartość znaczeniowa na wyrażenia: *niepewny, możliwość wywrócenia się, wypadku* (choćby tym wypadkiem miało być bankructwo, stanie się ofiarą oszustwa czy popełnienie przestępstwa) itd.

Wieloznaczność zakresu występuje często z metaforycznym użyciem czasowników. Będą to np. takie czasowniki o potencjale negatywnym (niedookreślonym jednak w komunikacie), jak: *porzucił, złamał, rozbił, wypalił się*.

*On porzucił to zajęcie.  
Oni złamali umowę.  
Ich działanie rozbiło naszą firmę.  
Ona się wypaliła zawodowo.*

Nieokreśloność czasowników „niszczących” pozostawia spory margines na kontekst znaczeniowy pozytywny, np.

*Polacy złamali szyfr Enigma.*

Wieloznaczności metaforyczne mogą też występować z użyciem czasowników o pozytywnym potencjale znaczeniowym, jak np.: *poparł, obudził, rozszerzył*.

*Poparł jego sprawę.  
Obudził ich zainteresowanie.  
Rozszerzył ofertę.*

Czasami dla zbudowania zdania zawierającego presupozycyjną wieloznaczność zakresu dobrze jest zmienić zaimki wskazujące *ten, ta, to* na zaimki osobowe *twój, twoja*, np.:

*Ta sytuacja — twoja sytuacja — twoje położenie.  
Ta pomoc — twoja pomoc — twoje podparcie.*

Oprócz zmiany gramatycznej zaimków potrzebne nam jest w tych operacjach bogate słownictwo i wyrobienie językowe (np. gdy poruszamy się na innym niż polski gruncie językowym).

Związana z akcentowaniem wieloznaczność polega na tym, że w zależności od nacisku na to czy inne słowo możemy w akcie mówienia nadawać inny sens zdaniu, np.:

*Lubiłem Z NIA przychodzić do tej restauracji.  
Lubiłem z nią przychodzić DO TEJ RESTAURACJI.*

Akcent mówiącego może wskazywać na osobę lub miejsce.

Tego typu wieloznaczność bardzo często występuje w zdaniach z użyciem niektórych przymiotników, zwłaszcza tzw. przymiotników porządkowych: *pierwszy, ostatni, liczny*.

*Na uczelni PIERWSZY dzień upłynął na załatwianiu spraw administracyjnych.  
NA UCZELNI pierwszy dzień upłynął na załatwianiu spraw administracyjnych.*

*To jest nasz OSTATNI wieczór.  
To jest NASZ ostatni wieczór.*

*W ten dzień na placu zebrał się LICZNY TŁUM.  
W TEN DZIEŃ na placu zebrał się liczny tłum.  
W ten dzień NA PLACU zebrał się liczny tłum.*

Często informacja o tym, na którą część zdania zwrócić baczniejszą uwagę, i którą zaakcentować, znajduje się w kolejnym zdaniu. Kiedy czytamy list czy pismo do nas skierowane, mamy czas na analizę spójności tekstu, a tym samym intencji nadawcy komunikatu pisanego. Natomiast w mowie żywej możemy przez nieuwagę, zaaferowanie wywołać efekt odmienny od zamierzonego, zwłaszcza gdy nasze porozumienie z rozmówcą czy słuchaczami jest nie najlepsze. Jeszcze większe trudności mają ci, którzy muszą zapisać czyjąś wypowiedź na przykład po to, żeby ją następnie przekazać w postaci komunikatu prasowego. W zdaniach złożonych sens, i tym samym akcent, może zależeć od wstawionych przecinków.

Zobacz także te strony:

[Preferowane style myślenia - metaprogramy](#)



Przypisy:

**[1]** G. Woroniecka, *Interakcja symboliczna a hermeneutyczna kategoria przedrozumienia*, Warszawa 1998.

**[2]** Koncepcja presupozycji bywa niekiedy przeciwstawiana koncepcji scenariuszy i metaprogramów w ten sposób, że metaprogramy to mechanizmy nawykowe, a presupozycje - innowacyjne. To zaś, na ile stanowią one innowację, a na ile zostaną przyjęte jako coś naturalnego, zależy nie tylko od elastyczności naszego umysłu, ale przede wszystkim od języka, który neutralizuje i oswaja - wygładza ostrość poznawania tego, co nowe i odmienne. Na temat metaprogramów zob. Jerzy J. Kolarzowski, *Preferowane style myślenia - metaprogramy*, "Studia Semiotyczne", XXIV, Warszawa 2001. Zob. też: E. Pöppel, A.-L. Edingshaus, *Mózg - tajemniczy kosmos*, Warszawa 1998. Autorzy ci piszą: "Zasada ekonomiczności mówi więc, że kierują nami (naszym postrzeganiem) gotowe hipotezy, nastawienia, oczekiwania (czyli - metaprogramy - przyp. J.J.K.) czy też 'prze(d)-sądy'. Oznacza jednak zarazem, iż często bywamy ślepi na to, co rzeczywiście nowe. Aktywnie kształtując nasze postrzeganie i myślenie zgodnie tylko z zasadą top-down, musielibyśmy w końcu zamknąć się w wyprodukowanym przez nas samych świecie hipotez. Rozpoznając wyłącznie to, co chcemy widzieć, w końcu widzielibyśmy tylko siebie - popadlibyśmy w swego rodzaju postrzeżeniowy narcyzm". My natomiast możemy łączyć "zasadę top-down z zasadą bottom-up. Wtedy to, co nowe, nie będzie odbierane jako zakłócenie, tylko zostanie wbudowane w świat naszego myślenia i postrzegania. Zasada top-down nadaje bowiem naszemu postrzeganiu strukturę, zasada bottom-up daje mu życie. Wydaje się osobliwe (przynajmniej na pierwszy rzut oka), że takie łączenie obu opisywanych zasad jest nie tylko korzystne w procesach myślenia i postrzegania, ale może mieć zastosowanie ogólne, do wszelkich systemów złożonych. Firma może załamać się z powodu braku elastyczności, gdy w zarządzaniu nią za bardzo przeważa zasada top-down. Może też pograżyć się w chaosie, gdy wszystko przebiega według pryncypium bottom-up. To samo dotyczy rodziny, państwa" (s. 71-72).

**[3]** W kognitywistycznym programie badawczym ulega zanegowaniu dotychczasowy podział na tradycyjne gałęzie wewnątrzfilozoficzne: epistemologię, ontologię i aksjologię. Patrząc w przeszłość skonstatowano, że ci, którzy zajmowali się problematyką etyczną, tracili z pola widzenia zagadnienia ontologiczne. Natomiast ci nieliczni, którzy tworzyli podstawy systemu filozoficznego i uprawiali ontologię, oddzielali ją od zagadnień aksjologicznych. Była to zatem, bądź aktywność wyrastająca z milcząco przyjętych filozoficznych założeń (np. etyka chrześcijańska, marksistowska, etyka utylitarystów), bądź abstrakcyjna spekulacja filozoficzna na temat bytu, łatwo zresztą poddająca się wszelkim wpływom ideologii.

**[4]** Zob. G. Lakoff, M. Johnson, *Metafory w naszym życiu*, Warszawa 1988, zwłaszcza wstęp tłumacza (Tomasza P. Krzeszowskiego) i partie końcowe pracy.

**[5]** W kontekście języka, którym operujemy, istnieje wiele systemów aksjologicznych. Np. w jednym z takich systemów mamy do czynienia z trójpodziałem: w określonym kontekście pewne dobra uważamy za wartościowe, w innym za neutralne, a w jeszcze innym uznajemy za antywartości, np. określenie "drogi" w odniesieniu do cen. W innym systemie obiekty dzieli się w zależności od kontekstu, w jakim się o nich mówi, na dynamiczne i statyczne. I znów to, co dynamiczne, raz może być pozytywne, innym razem negatywne, a można przewidzieć także i obojętny kontekst znaczeniowy. Inny podział zapożyczono z psychoanalizy: treści poznania podzielono na służące życiu, czyli witalne (związane z instynktem życia - erotyczne) i nie służące życiu (związane z instynktem śmierci - tanatologiczne). Ponieważ w tym ostatnim wypadku

życie przeciwstawiono śmierci, a jest to dychotomia, wprowadzone rozróżnienie ma konteksty ograniczone do dwóch, za to często symetrycznych, np. w określeniach życie po śmierci czy śmierć za życia, będące metaforycznym opisem stanów ducha ludzkiego.

[6] Referuję na podstawie: K. Mudyń, *O niektórych warunkach skutecznej komunikacji w ujęciu NLP*, "Prakseologia", nr 139, 1999, s. 46-47.

[7] D. Tannen, *Ty nic nie rozumiesz! Kobieta i mężczyzna w rozmowie*, Warszawa, 1994.

[8] J. Maciuszek, *Komunikacja jako wywieranie wpływu na ludzi*, "Prakseologia", nr 139, 1999, s. 69-70.

[9] Tamże, s. 68.

[10] Tamże, s. 69.

[11] Janusz Maciuszek, *Komunikacja...* op. cit. s. 71-72.

[12] Autorzy książki o podstawach językoznawstwa kognitywnego rozważają lukę, jaka w badaniach nad językiem istnieje na temat wieloznaczności homonimicznej: "O ile wiemy, nikt nie przyznaje się otwarcie do tego, że głosi silną wersję pozycji homonimicznej, według której pojęcia wyrażane przez ten sam wyraz (jak dwa sensy wyrazu "podpierać", czy też wiele sensów przyimka "w") są od siebie niezależne i nie mają żadnych istotnych związków. Chociaż dosłownie wszyscy teoretycy homonimii są zwolennikami słabej wersji, w praktyce wydaje się, że istnieją tylko silne wersje teorii homonimii, gdyż nikt nie próbował dokładnie opisać podobieństwa potrzebnego do podtrzymania słabej wersji teorii. A istnieje poważna przyczyna, dla której nie uczyniono dotąd próby, aby dokonać dokładnego opisu takich przykładów, jakie omawialiśmy. Przyczyną jest fakt, że taki opis wymagałby ustosunkowania się do problemu, jak pojmujemy i rozumiemy te obszary doświadczenia, które nie są dobrze zdefiniowane we własnych terminach, lecz można je uchwycić jedynie w terminach innych obszarów doświadczenia. Na ogół ani filozofowie, ani językoznawcy nie zajmowali się dotychczas takimi zagadnieniami" (G. Lakoff, M. Johnson, *Metafory w naszym życiu*, s. 141).

### **Jerzy Kolarzowski**

Doktor, adiunkt w Instytucie Historyczno-Prawnym Uniwersytetu Warszawskiego (Wydział Prawa i Administracji). Współzałożyciel i rzecznik prasowy PPS (1987 - luty 1988), zwolniony z pracy w IPIP PAN (styczeń 1987), współredagował Biuletyn Informacyjny Ruchu Wolność i Pokój (1986-1987), sygnatariusz platformy Wolność i Pokój (1985), przekazywał i organizował przesyłanie m.in. do Poznania, Krakowa, Gdańska, Lublina i Puław wielu wydawnictw podziemnych. Posiada certyfikat „pokrzywdzonego” wystawiony przez IPN w 2003 r. Master of Art of NLP. Pisze rozprawę habilitacyjną "U podstaw europejskiej filozofii praw człowieka. Narodziny jednostki w sferze publicznej i prywatnej w pismach Braci Polskich". Zainteresowania: historia instytucji życia publicznego i prywatnego, myśl etyczna i religijna Europy (zwłaszcza okresu reformacji). Bada nieoficjalne nurty i idee inspirujące kulturę europejską. Hobby: muzyka poważna, fotografia krajobrazowa. Autor książki [Filozofowie i mistycy](#)



[Pokaż inne teksty autora](#)

(Publikacja: 17-07-2006 Ostatnia zmiana: 17-07-2006)

[Oryginał.](http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,4925) (<http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,4925>)

Contents Copyright © 2000-2008 by Mariusz Agnosiewicz

Programming Copyright © 2001-2008 Michał Przech

Autorem tej witryny jest Michał Przech, zwany niżej Autorem.  
Właścicielem witryny są Mariusz Agnosiewicz oraz Autor.

Żadna część niniejszych opracowań nie może być wykorzystywana w celach komercyjnych, bez uprzedniej pisemnej zgody Właściciela, który zastrzega sobie niniejszym wszelkie prawa, przewidziane w przepisach szczególnych, oraz zgodnie z prawem cywilnym i handlowym, w szczególności z tytułu praw autorskich, wynalazczych, znaków towarowych do tej witryny i jakiegokolwiek ich części.

Wszystkie strony tego serwisu, wliczając w to strukturę podkatalogów, skrypty JavaScript oraz inne programy komputerowe, zostały wytworzone i są administrowane przez Autora. Stanowią one wyłączną własność Właściciela. Właściciel zastrzega sobie prawo do okresowych modyfikacji zawartości tej witryny oraz opisu niniejszych Praw Autorskich bez uprzedniego powiadomienia. Jeżeli nie akceptujesz tej polityki możesz nie odwiedzać tej witryny i nie korzystać z jej zasobów.

Informacje zawarte na tej witrynie przeznaczone są do użytku prywatnego osób odwiedzających te strony. Można je pobierać, drukować i przeglądać jedynie w celach informacyjnych, bez czerpania z tego tytułu korzyści finansowych lub pobierania wynagrodzenia w dowolnej formie. Modyfikacja zawartości stron oraz skryptów jest zabroniona. Niniejszym udziela się zgody na swobodne kopiowanie dokumentów serwisu Racjonalista.pl tak w formie elektronicznej, jak i drukowanej, w celach innych niż handlowe, z zachowaniem tej informacji.

Plik PDF, który czytasz, może być rozpowszechniany jedynie w formie oryginalnej, w jakiej występuje na witrynie. **Plik ten nie może być traktowany jako oficjalna lub oryginalna wersja tekstu, jaki zawiera.**

Treść tego zapisu stosuje się do wersji zarówno polsko jak i angielskojęzycznych serwisu pod domenami Racjonalista.pl, TheRationalist.eu.org oraz Neutrum.eu.org.

Wszelkie pytania prosimy kierować do [redakcja@racjonalista.pl](mailto:redakcja@racjonalista.pl)