

Joanna Wołoszyn
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn
e-mail: joanna.ol.91@gmail.com

Nakłonić a namówić – próba analizy semantycznej

Nakłonić (to persuade) and namówić (to convince) – an attempt of the semantic analysis

Artykuł jest próbą analizy semantycznej jednostek leksykalnych zawierających czasowniki *namówić* i *nakłonić*.

This article is an attempt of the semantic analysis of lexical items containing the verbs *namówić* and *nakłonić*.

Słowa kluczowe: językoznawstwo, semantyka formalna, jednostka językowa
Key words: linguistics, formal semantics, lexical item

1. Celem artykułu jest analiza semantyczna predykatów *ktoś nakłonił kogoś do czegoś* i *ktoś namówił kogoś do czegoś*. Na początku omówię definicje słownikowe badanych wyrażeń, następnie postaram się ustalić kształt jednostek językowych reprezentujących pojęcia nakłaniania i namawiania, a w końcowej części rozważań przystąpię do próby ich zdefiniowania.

Na wstępie chciałabym zaznaczyć, że badania prowadzę zgodnie z metodami semantyki strukturalnej¹, która traktuje znaczenie jako element systemu – to, co zostało powiedziane za pomocą danej jednostki na mocy konwencji językowych. Nakłanianie kogoś do czegoś jest zaś w językoznawstwie rozpatrywane zwykle jako zjawisko tekstowe, a nie systemowe: analizuje się zdania nakłaniające (Kleszczowa, Termińska 1983) czy takie sposoby wpływania na czyjąś decyzję, jak perswazja i manipulacja (np. Mamcarz 1996; *Manipulacja w języku* 2004), nie podejmując namysłu nad znaczeniem wyrażeń nazywających dane działanie. Powoduje to, że większość

¹ Podstawowe założenia omawiane są szerzej przede wszystkim w pracach Andrzeja Bogusławskiego (np. Bogusławski 1976, 1988), Anny Wierzbickiej (np. Wierzbicka 1969, 2006) i Macieja Grochowskiego (np. Grochowski 2008).

refleksji dotyczących znaczenia interesujących mnie predykatów znajdujemy w słownikach współczesnej polszczyzny. Analiza semantyczna wyrażenia *ktoś nakłonił kogoś do czegoś* oraz *ktoś namówił kogoś do czegoś* zajmuje również część rozprawy doktorskiej Moniki Czeakańskiej *Polskie czasowniki nakłaniania jako nazwy tzw. czynności perlokucyjnych* (Czeakańska 2015), z której tezami podejmę polemikę w dalszych rozważaniach (polemika ta będzie stanowiła ważny fragment mojej analizy).

2. Zanim jednak będę mogła przejść do namysłu nad znaczeniem interesujących mnie pojęć, trzeba ustalić kształt reprezentujących je jednostek języka. Przyjrzyjmy się więc kilku zdaniom z czasownikami *nakłonić* i *namówić*:

- (1) *Piotr nakłonił Adama do wyjazdu z Polski.*
- (2) *Szef nakłonił Krzyśka, żeby opublikował wyniki swoich badań.*
- (3) *Mama nakłoniła Agę do tego, żeby wyniosła śmieci.*
- (4) *Andrzej namówił Beatę do wzięcia udziału w konkursie.*
- (5) *Basia namówiła Anię na wspólne wakacje.*
- (6) *Nowak namówił żonę, żeby kupiła nowy telefon.*

Powyższe wypowiedzenia pokazują, że mówiąc o nakłanianiu, używamy struktur *ktoś_a nakłonił kogoś_b do czegoś_x* lub *ktoś_a nakłonił kogoś_b (do tego), żeby₋*, natomiast opisując namawianie, posługujemy się jednostkami *ktoś_a namówił kogoś_b do czegoś_x*, *ktoś_a namówił kogoś_b (do tego), żeby₋* oraz *ktoś_a namówił kogoś_b na coś_x*. Identyczne ustalenia co do łączliwości badanych czasowników zawiera praca Małgorzaty Marcjanik *Czasowniki modalno-kauzatywne we współczesnej polszczyźnie. Analiza łączliwości czasowników oznaczających rozkaz, prośbę, namowę, zakaz, pozwolenie* (1980), w której autorka, charakteryzując ograniczenia selekcyjne, wskazuje, iż w obu przypadkach ostatni argument badanych predykatów jest nieprzedmiotowy i oznacza pewną czynność, do wykonania której *ktoś_b* jest przez *kogoś_a* nakłaniany / namawiany (Marcjanik 1980: 27–28) („nie mogą w tej pozycji występować wyrażenia odpowiadające predykatom percepcyjnym, woluntatywnym i stawania się” (Czeakańska 2015: 94)). Najdogodniejsze do interpretacji są ciągi z frazą zdaniową, ponieważ zawierają one więcej informacji niż nominalizacje, a zatem właśnie jednostki *ktoś_a nakłonił kogoś_b (do tego), żeby₋* oraz *ktoś_a namówił kogoś_b (do tego), żeby₋* chciałabym poddać analizie.

3. Namysł nad znaczeniem badanych jednostek warto zacząć od przyjrzenia się powstałym do tej pory refleksjom na ten temat. Ustalenia leksykografów sugerują, iż znaczenie czasownika *nakłonić* pokrywa się – w zależności

od słownika – częściowo lub całkowicie ze znaczeniem wyrażenia *namówić* i właśnie dlatego uznałam za zasadne przyjrzenie się obu tym predykatom jednocześnie.

SWJP, na przykład, podaje prawie identyczne definicje badanych czasowników:

„**nakłaniać** ‘namawiać kogoś do zrobienia czegoś, podjęcia jakiejś decyzji, dokonania wyboru itp.; skłaniać, zachęcać, przekonywać’” (SWJP: 560)

„**namawiać** ‘nakłaniać kogoś do zrobienia czegoś, dokonania jakiegoś wyboru itp.; słownie wpływać na czyjeś decyzje’” (SWJP: 563),

które tworzą klasyczne błędne koło. Wydaje się bowiem, że badane predykaty synonimami nie są, a zatem objaśnianie znaczenia jednego z nich za pomocą drugiego jest nieuzasadnione, ale to wykaże dalsza ich analiza. SJPD i SJPSz proponują ciągi wyrażen bliskoznacznych w przypadku jednego z czasowników oraz definicję drugiego, przy czym w SJPD zdefiniowany został predykat *namawiać*, a w SJPSz – *nakłonić*:

„**nakłaniać** ‘namawiać, przekonywać, skłaniać’” (SJPD IV: 1082)

„**namawiać** ‘mówiąc starać się nakłonić kogo do czego; zachęcać’” (SJPD IV: 1105)

„**nakłonić** ‘wpłynąć na czyjąś decyzję; namówić, przekonać, zachęcić, skłonić’” (SJPSz II: 251)

„**namówić** ‘nakłonić, zachęcić kogoś do czegoś; przekonać, skłonić’” (SJPSz II: 257).

W definicjach tych wyrażen zawartych w WSJP wspomina się o argumentowaniu:

„**nakłonić** ‘za pomocą argumentów sprawić, że ktoś zdecydował się na coś’” (WSJP: http://www.wsjp.pl/do_druku.php?id_hasla=28538&id_znaczenia=4761783)

„**namówić** ‘doprowadzić do tego, że ktoś postanawia wykonać określoną czynność lub podjąć określoną decyzję, przedstawiając mu argumenty za tym, że jest to słuszne lub korzystne dla niego’” (WSJP: http://wsjp.pl/do_druku.php?id_hasla=28539&id_znaczenia=4552117),

co sygnalizowałyby, że oba badane czasowniki opisują działanie wymagające mówienia (choć w definicjach z WSJP komponent ten nie jest *explicite* wyrażony – implikuje go argumentowanie). Tymczasem objaśnienia znaczenia czasownika *nakłonić* zawarte w USJP i ISJP wyglądają nieco inaczej:

„**nakłonić** ‘wpłynąć na czyjąś decyzję; przekonać, zachęcić, skłonić’” (USJP II: 800)

„**namówić** ‘wpłynąć słowami, mową na czyjąś decyzję, nakłonić, zachęcić kogoś do czegoś; przekonać, skłonić’” (USJP II: 813)

„**nakłonić** ‘Jeżeli ktoś **nakłonił** nas do czegoś, to sprawił, że z własnej woli zrobiliśmy to’” (ISJP I: 932)

„**namawiać** ‘Jeśli **namawiamy** kogoś do jakiegoś postępowania czy zachowania, to przekonujemy go, że jest ono korzystne lub słuszne, gdyż chcemy, aby tak postępował lub zachowywał się’” (ISJP I: 937).

W ujęciu USJP mówienie jest konieczne jedynie w przypadku namawiania – namówić kogoś do czegoś można wyłącznie za pomocą słów, natomiast objaśnienia znaczenia pojęcia nakłaniania w obu słownikach zawierają sformułowania bardziej ogólne i nie precyzują, **w jaki sposób** można kogoś do czegoś nakłonić. Definicja namawiania w ISJP wykorzystuje czasownik *przekonywać*, który wydaje się wskazywać na konieczność mówienia, argumentowania, ale jednocześnie jest równie złożony semantycznie co definiowany predykat. Warto jeszcze zwrócić uwagę na sformułowania *podjęcie decyzji* i *dokonanie wyboru*, pojawiające się w większości słownikowych definicji, do których wrócę w dalszej części tekstu.

Jak już wspominałam, poza leksykografami znaczeniem czasowników *namówić* i *nakłonić* zajęła się w swojej rozprawie doktorskiej Monika Czekańska, która podaje następujące propozycje definicji badanych jednostek:

„*namówić* / *namawiać*:

I. W warstwie presuponowanej:

1. X wie, że nie jest tak, że Y chce (jest gotów) zrobić Z
2. X chce, aby Y zrobił Z
3. X wartościuje Z dodatnio
4. X myśli, że Y może zrobić Z ze względu na Q (Q to możliwe konsekwencje Z uzasadniające zrobienie Z, wskazane przez X-a)
5. X myśli, że Q odpowiada potrzebom Y-a i tym samym jest dobre dla Y-a

II. W warstwie asertorycznej:

X, dokonując wybranych przez siebie (ze względu na 1–5) czynności illokucyjnych, w tym celu, aby Y zmienił swoje mentalne nastawienie wobec Z i zgodził się zrobić Z, zrobił z Y-em poprzez te akty tak, że Y zmienił swoje mentalne nastawienie wobec Z i zgodził się na zrobienie Z” (Czekańska: 104–105).

„*nakłonić* / *nakłaniać*:

I. W warstwie presuponowanej:

1. X wie / zakłada, że Y nie chce zrobić Z
2. X chce, aby Y zrobił Z

3. Z jest dla X-a ważne ze względu na Q (normy, prawa, zasady, umowy, obietnice itp.)
4. X myśli, że Z jest zgodne z Q
5. X myśli, że Y powinien zrobić Z ze względu na Q

II. W warstwie asertorycznej:

X, dokonując wybranych przez siebie (ze względu na 1–5) czynności illokucyjnych, w tym celu, aby Y zmienił swoją postawę mentalną wobec Z i zgodził się zrobić Z, zrobił z Y-em poprzez te akty tak, że Y zmienił swoją postawę mentalną wobec Z i zgodził się na zrobienie Z” (Czekańska: 121).

Już przy pierwszym spojrzeniu na eksplikacje Czekańskiej widać, że są one zbudowane z nieco innej perspektywy badawczej niż podjęte w tym tekście rozważania – autorce chodziło przede wszystkim o wyeksponowanie płaszczyzny pragmatycznej. Nie tylko nie składają się wyłącznie z indefinibiliów, lecz także trudno je przyjąć bez dyskusji. Nie ze wszystkimi ustaleniami Czekańskiej byłabym skłonna się zgodzić, dlatego też będę z nimi dyskutować w kolejnej części tekstu.

4. Po przedstawieniu dotychczasowego stanu badań można przejść do analizy znaczenia badanych predykatów. Zarówno namawianie, jak i nakłanianie kogoś do czegoś mają na celu spowodowanie jakiegoś działania namawianego / nakłanianego – ktoś_a (z różnych względów) chce, aby ktoś_b zachował się w określony sposób, i usiłuje go do tego przekonać. Wydaje się więc, że jeżeli ktoś_a nakłonił lub namówił kogoś_b do zrobienia p, to spowodował, że ktoś_b zrobił p. Spójrzmy na dwa przykładowe zdania:

- (7) *?Michał nakłonił Piotra (do tego), żeby zmienił pracę, ale Michał nie spowodował, że Piotr zmienił pracę.*
- (8) *?Maria namówiła Jana, żeby założył różową koszulę, ale Maria nie spowodowała, że Jan założył różową koszulę.*

Jeżeli Michał nakłonił Piotra do zmiany pracy, to oczywiście wydaje się to, że Michał spowodował, że Piotr rzeczywiście pracę zmienił. Tak samo jest w przypadku zdania (8) – to, że Maria namówiła Jana do założenia różowej koszuli, zdaje się implikować, że spowodowała, że Jan założył różową koszulę. Wprowadzenie do wypowiedzeń (7) i (8) zaprzeczeń tych hipotez wywołuje wrażenie wewnętrznej sprzeczności obu zdań, co potwierdzałoby założenie, że jeżeli ktoś_a kogoś_b do p nakłonił, to spowodował, że ktoś_b zrobił p. Przykłady (7) i (8) oznaczyłam jednak znakiem zapytania, a nie gwiazdką, ponieważ dałoby się chyba dobudować do nich takie konteksty, w których wewnętrznej sprzeczności nie będzie, np.:

- (9) *Michał nakłonił Piotra, żeby zmienił pracę, ale Michał nie spowodował, że Piotr zmienił pracę, ponieważ kiedy Piotr chciał złożyć wypowiedzenie, dowiedział się, że dostał awans i podwyżkę.*
- (10) *Maria namówiła Jana, żeby założył różową koszulę, ale Maria nie spowodowała, że Jan założył różową koszulę, ponieważ okazało się, że ta koszula ma plamę.*

Zdania (9) i (10) wskazują na to, że nakłonienie / namówienie kogoś_p do p niekoniecznie oznaczają ‘spowodowanie, że ktoś_p zrobił p’ – zwykle tak jest (i zapewne stąd biorą się wątpliwości co do akceptowalności wypowiedzeń (7) i (8)), ale zawsze mogą zająć jakieś nieprzewidziane okoliczności, które uniemożliwią nakłanianemu / namawianemu dane działanie. Nakłonić lub namówić kogoś_p do p to zatem nie tyle ‘spowodować, że ktoś_p zrobił p’, ile – zgodnie z intuicjami leksykografów – ‘spowodować, że ktoś_p **zdecydował się** zrobić p’. Przykłady

- (11) **Michał nakłonił Piotra, żeby zmienił pracę, ale Michał nie spowodował, że Piotr zdecydował się zmienić pracę.*
- (12) **Maria namówiła Jana, żeby założył różową koszulę, ale Maria nie spowodowała, że Jan zdecydował się założyć różową koszulę.*

są już niewątpliwie sprzeczne wewnętrznie, co pozwala uznać powodowanie decyzji o zrobieniu p za jeden z komponentów znaczenia obu badanych jednostek. Czasownik *zdecydować się* jest jednak złożony semantycznie i również będzie wymagał rozłożenia go w projektowanej eksplikacji na wyrażenia prostsze.

5. Trzeba też zwrócić uwagę na to, że nie możemy namawiać czy nakłaniać kogoś do czegoś mimowolnie – jest to zawsze działanie celowe. To, że ktoś_a namówił / nakłonił kogoś_p, żeby coś zrobił, oznacza nie tylko, że spowodował podjęcie decyzji o zrobieniu tego, lecz także, że właśnie taki był jego cel, że to właśnie chciał osiągnąć. Poniższe zdania

- (13) **Mama nakłoniła Agę do tego, żeby wyniosła śmieci, ale robiąc to, mama nie chciała, żeby Aga wyniosła śmieci.*
- (14) **Mama nieumyślnie nakłoniła Agę do tego, żeby wyniosła śmieci.*
- (15) **Andrzej namówił Beatę do wzięcia udziału w konkursie, ale robiąc to, Andrzej nie chciał, żeby Beata wzięła udział w konkursie.*
- (16) **Andrzej nieumyślnie namówił Beatę do wzięcia udziału w konkursie.*

są sprzeczne wewnętrznie, co potwierdza, że nakłaniający / namawiający chce, żeby ktoś_p zrobił p.

6. Skoro jednak kogoś_p trzeba do jakiegoś działania namówić / nakłonić, to prawdopodobnie nie chce on tego zrobić – a przynajmniej tak zakłada ktoś_a. We wspomnianej już rozprawie doktorskiej Czekańska umieszcza w definicjach komponenty ‘X wie, że nie jest tak, że Y chce (jest gotów)

zrobić Z' (w przypadku namawiania) i 'X wie / zakłada, że Y nie chce zrobić Z' (w przypadku nakłaniania), ale nie wydaje się to dobrym rozwiązaniem. Pomiedzy 'wiedzą' a 'założeniem' (występującym w tej pracy w tym samym komponencie) jest duża różnica (por. Danielewiczowa 2002: 316–323), a mówienie o jakiejś wiedzy namawiającego czy nakłaniającego wymagałoby tzw. stuprocentowej pewności (a więc wiedzy właśnie), której przecież nie mamy. Lepiej byłoby zatem ująć ten element znaczenia jako 'ktoś_a sądzi, że ktoś_b może nie chcieć zrobić p '.

Przed sprawdzeniem, czy taki komponent rzeczywiście można zastosować w eksplikacjach obu badanych predykatów, dobrze byłoby przyjrzeć się jeszcze jednej możliwej sytuacji. Spójrzmy na dialog:

- (17) – *Chodź na piwo.*
– *Namówiłeś mnie.*

W rozmowach tego typu nie tylko raczej nie użylibyśmy czasownika *nakłonić*, lecz także nie możemy mówić ani o wiedzy, ani o założeniu namawiającego co do tego, czego nie chce odbiorca. W takiej sytuacji ktoś_a nie musi być świadomy tego, że ktoś_b ma jakieś opory przed zrobieniem p – to odbiorca nazwał działanie kogoś_a namawianiem, ponieważ to on wie, jakie miał powody, żeby na piwo nie iść – mógł np. planować naukę do egzaminu, pisanie artykułu czy porządku w mieszkaniu, ale pod wpływem propozycji kolegi uznał, że obowiązki mogą poczekać. Informację o tym, że to ktoś_a sądzi, że ktoś_b może nie chcieć zrobić p , pozostawiam więc tylko w proponowanej definicji nakłaniania, zaś w przypadku namawiania nie precyzuję, kto takie założenie przyjmuje. Wewnętrzna sprzeczność zdań

- (18) **Profesor nakłonił Marka, żeby pojechał na konferencję, ale profesor nie sądził, że Marek może nie chcieć jechać na konferencję.*
(19) **Nowak namówił żonę, żeby kupiła nowy telefon, ale nie było tak, że żona Nowaka mogła nie chcieć kupować nowego telefonu.*

potwierdza obecność komponentów: 'ktoś_a sądzi, że ktoś_b może nie chcieć zrobić p ' w znaczeniu jednostki *ktoś_a nakłonił kogoś_b, żeby p* i 'ktoś_b może nie chcieć zrobić p ' w znaczeniu jednostki *ktoś_a namówił kogoś_b, żeby p* .

7. Czeakańska wskazuje też, że namawiany z jakiegoś powodu (niekoniecznie znanego namawiającemu) nie jest gotów zrobić p , ale z innego może się na to zgodzić i dlatego namawia się ze względu na pewne zdarzenie q , które może uzasadnić wykonanie postulowanej czynności i jednocześnie jest jedną z jej możliwych konsekwencji – w zdaniu (4) (por. wyżej) np. Andrzej mógłby namawiać Beatę, żeby wzięła udział w konkursie ze względu na możliwość wygranej albo sposobność nauczenia się czegoś nowego.

Zostawiając na chwilę ustalenia Czekańskiej, chciałabym przypomnieć, że w definicjach namawiania zawartych w WSJP i ISJP wspomina się o tym, że namawia się kogoś do jakiegoś działania, przekonując go, że jest ono **słuszne lub korzystne** dla niego, natomiast w przypadku nakłaniania mówi się tylko o powodowaniu danego działania czy danej decyzji, bez wskazania, jakie miałyby być ich skutki. Do podobnych wniosków dotyczących namawiania doszła w *Kocha, lubi, szanuje* (1971) Anna Wierzbicka, która omawia ten predykat wraz z czasownikami *zachęcać* i *radzić*, zaznaczając, że łączy je obecność komponentu 'sądzę, że będzie dla ciebie dobrze'. Jej definicja namawiania brzmi następująco: „Namawiam cię, żebyś to zrobił = mówię, że chcę, żebyś zechciał to zrobić, bo sądzę, że to będzie dla ciebie dobrze” (Wierzbicka 1971: 191).

Czekańska w swojej pracy powtarza ustalenia Wierzbickiej, ale zaznacza, że to *q*, czyli możliwa konsekwencja postulowanego działania osoby namawianej, miałyby być dla niej dobra. Wydaje się to jednak błędnym założeniem – spójrzmy na wypowiedzenie, na przykładzie którego badaczka sprawdza swoją hipotezę:

(20) *Maria, planując namówić Annę do ścięcia włosów, myśli, że Annie będzie źle w krótkich włosach.*

Czekańska opatruje je gwiazdką, ponieważ według niej namawiamy wyłącznie do tego, co odpowiada potrzebom namawianego. Moim zdaniem jest to podejście niesłuszne, ponieważ łatwo możemy sobie wyobrazić, że Maria nie lubi Anny, chce, żeby Anna źle wyglądała, i właśnie dlatego namawia ją do ścięcia włosów. Oczywiście, żeby ją do tego przekonać, Maria musi ją zapewnić, że będzie wyglądała dobrze, ale nie oznacza to, że sama w to wierzy – ważne, żeby uwierzyła w to Anna.

Warto również zwrócić uwagę na zupełnie poprawne połączenie *namówić do złego* oraz na fakt, że można namówić kogoś do czegoś, wiedząc, że nie będzie to dla niego dobre, jak w zdaniu:

(21) *Michał namówił Krzysia, żeby polizał kłamkę na mrozie.*

Michał mógł sobie w takiej sytuacji po prostu nieładnie z Krzysia żartować, wiedząc, co się stanie, jeżeli ten go posłucha. Ale czy Krzysz uznał, że polizanie kłamki na mrozie będzie miało dla niego dobre skutki? Wydaje się, że chłopiec mógł być ciekawy tego, co się stanie, jeżeli to zrobi, i zdecydować się na takie działanie, żeby poznać odpowiedź na to pytanie, albo nawet po prostu wierzyć w typowe w takiej sytuacji zapewnienia „Zobaczysz, będzie fajnie!”, co raczej nie równa się uznaniu czegoś za dobre dla siebie.

Przykłady (20) i (21) pokazują, że namawiający nie musi sądzić, że proponowane przez niego działanie będzie dobre dla kogoś_p. Co więcej, nie jest nawet pewne, że namawiany musi w te dobre skutki uwierzyć – w zdaniu (21) Krzys mógł polizać klamkę z ciekawości bądź chęci eksperymentu. Wydaje się zatem, że ten komponent z definicji Czekańskiej należałoby odrzucić.

8. Nakłaniamy – zdaniem Czekańskiej – również odnosząc się do pewnego *q*, ale w tym przypadku to działanie nakłanianego (*p*) jest możliwą konsekwencją *q*, które „obejmuje zarówno zdarzenia pojedyncze, dotyczące indywidualnie X-a i Y-a [nakłaniającego i nakłanianego – J.W.], jak i normy, zwyczaje, zasady moralne, systemy wartości” (Czekańska 2015: 115). Z jednej strony brzmi to przekonująco, z drugiej – Czekańska sama przyznaje, że w dwóch przykładach raczej trudno to *q* zrekonstruować; np. zdanie *Jeden z mężczyzn nakłonił drugiego, żeby wyszukiwał chętnych do oddania głosów na wskazanego kandydata za pieniądze* komentuje „między bohaterami sytuacji jest zapewne jakaś relacja, która uzasadnia nakłanianie [...] może to być powołanie się na wzajemne zobowiązania, obietnice, wspólne poglądy itp.” (Czekańska 2015: 116)². Trudno jednak powiedzieć, na jakie normy czy zasady mielibyśmy się powoływać, nakłaniając np. do przemytu narkotyków – a taki przykład również podaje.

Twierdzi też, że celem nakłaniania jest to, żeby nakłaniany zrozumiał (lub przynajmniej zaakceptował), że powinien zrobić to, czego chce nakłaniający. Nie byłabym skłonna się z tym zgodzić, bo o ile w zdaniach:

(22) *Lekarz nakłonił pacjentkę, żeby poddała się leczeniu.*

(23) *Rodzice nakłonili syna, żeby przeprosił kolegę za swoje zachowanie.*

można mówić o jakiejś powinności, o tyle w przykładzie:

(24) *Bartek nakłonił Marka, żeby przemycał narkotyki.*

nie da się już jej wskazać. Wypowiedzenie:

(25) *Bartek nakłonił Marka, żeby przemycał narkotyki, ale Marek nie sądził / nie zaczął sądzić, że powinien przemycać narkotyki.*

wydaje się zupełnie sensowne. Co więcej, to, że ktoś został do czegoś nakłoniiony, nie musi pociągać za sobą powinności, np.:

(26) *Rodzice nakłonili syna, żeby przeprosił kolegę za swoje zachowanie, choć syn wcale nie sądził, że powinien przeprosić kolegę – zrobił to dla świętego spokoju.*

a zatem tę hipotezę też odrzucam.

² W definicji komponent ten figuruje w postaci dalekiej od indefinibiliów: ‘Z jest dla X-a ważne ze względu na Q (normy, prawa, zasady, umowy, obietnice itp.)’.

9. Czekańska pisze również, że „między namawiającym a namawianym nie ma różnicy w hierarchii: relacja jest partnerska, równorzędna. Przy nakłanianiu X znajduje się w pozycji nadrzędnej względem Y-a” (Czekańska 2015: 127). Spójrzmy jednak na kilka przykładów:

- (27) *Lena namówiła Martę, żeby poszła z nią do kina.*
- (28) *Marta namówiła Lenę, żeby poszła z nią do kina.*
- (29) *Dyrektor nakłonił pracownika, żeby sfałszował dokumenty.*
- (30) *Pracownik nakłonił dyrektora, żeby podrobił dokumenty.*
- (31) *Jaś namówił rodziców, żeby kupili mu psa.*
- (32) *Jaś nakłonił rodziców, żeby kupili mu psa.*

Czekańska zdania (30) i (32) uznałaby prawdopodobnie za nieakceptowalne, ponieważ nakłaniający jest według niej w jakiś sposób uprawniony do mówienia nakłanianemu, co ma zrobić (prawo to miałyby wynikać zarówno z pozycji rodzinnej, społecznej czy politycznej kogoś_a, jak i z sytuacji), czego nie można powiedzieć o namawiającym. Niemniej jednak gdyby założyć, że np. pracownik zna jakiś wstydlivy sekret dyrektora, a Jaś jest małym spryciarzem, można sobie wyobrazić i to, że byliby w stanie nakłonić do czegoś szefa czy rodziców, więc tę hipotezę również należałoby odrzucić.

10. Skoro różnice między badanymi predykatami wskazane przez Czekańską nie zostały właściwie określone, trzeba ich poszukać gdzie indziej. Na początek warto zwrócić uwagę na to, że w wielu kontekstach można zamienić czasownik *nakłonić* na *namówić* bez naruszania akceptowalności zdań, np.:

- (33) *Agnieszka nakłoniła rodziców, żeby spisali testament.*
- (34) *Agnieszka namówiła rodziców, żeby spisali testament.*
- (35) *Arek nakłonił Magdę, żeby poszła do lekarza.*
- (36) *Arek namówił Magdę, żeby poszła do lekarza.*
- (37) *Michał nakłonił Anię, żeby zjadła kanapkę.*
- (38) *Michał namówił Anię, żeby zjadła kanapkę.*

Możliwość wzajemnej substytucji badanych predykatów nie świadczy jednak o tożsamości ich znaczeń – spójrzmy chociażby na przykłady (37) i (38): oba są poprawne, a jednak przy interpretacji każdego z nich jako pierwszy przychodzi nam do głowy zupełnie inny scenariusz. W przypadku zdania (38) myśli się raczej o tym, że np. Michał coś jadł i chciał, żeby Ania zjadła z nim dla towarzysztwa, Ania nie miała specjalnej ochoty na jedzenie, ale dosyć szybko się zgodziła. Przykład (37) zaś wydaje się opisywać sytuację, w której np. Michał wiedział, że Ania powinna coś zjeść (bo jest chora / jest jej słabo), ale Ania nie chciała jeść, wymawiała się, że jej niedobrze czy

że nie chce zabierać mu kanapki, i dopiero po wielu argumentach Michała zdecydowała się na posiłek.

Kontekstów, które nie pozwalają na wzajemną substytucję badanych predykatów, jest stosunkowo niewiele. Możemy powiedzieć *daj się namówić*, ale nie **daj się nakłonić*, co może być spowodowane tym, że czasownik *namówić* jest potoczny, natomiast *nakłonić* zdecydowanie przynależy do stylu bardziej oficjalnego. Zapewne również ze względów stylistycznych możemy *namówić kogoś na coś*, ale nie da się **nakłonić kogoś na coś*, choć warto zauważyć, że namawiamy na rzeczy mniej poważne, mniej istotne – *na kieliszek wina, na ostatni taniec, na kino, na spacer*. Nakłanianie do takich działań wydaje się mniej prawdopodobne i – jak już wspominałam – użycie tego predykatu powoduje otwieranie się zupełnie innych scenariuszy opisywanej w zdaniu sytuacji niż w przypadku namawiania. Co więcej, o ile na pewno możemy powiedzieć

(39) *Namawiam cię, żebyś zrobiła prawo jazdy.*

o tyle podobna konstrukcja z predykatem *nakłaniać* byłaby nie tyle niepoprawna, ile nieempiryczna – chociaż można tak w pewnych kontekstach powiedzieć, raczej się tego nie robi. Zdanie

(40) *Nakłaniam cię, żebyś zrobiła prawo jazdy.*

brzmi już nieco dziwnie. Czasownik *nakłaniać* zachowuje się więc jak niektóre z predykatów nazywających akty mowy takie jak *grozić* czy *szantażować*: systemowo tworzy się dla nich formy pierwszej osoby liczby pojedynczej, ale w komunikacji one zasadniczo nie funkcjonują.

Zanim zwrócę uwagę na inne konteksty, w których nie można swobodnie zamieniać badanych predykatów, warto byłoby zastanowić się nad tym, w jaki sposób namawiamy i nakłaniamy kogoś_p do czegoś, czyli **co** robimy po to, żeby ktoś_p zrobił p. M. Marcjanik omawia czasowniki *namawiać* i *nakłaniać* jako składniki „grupy namowy”, dla której proponuje następujące objaśnienie: „X sądzi, że Y powinien to zrobić + X chce spowodować za pomocą słów, aby Y to zrobił” (Marcjanik 1980: 65). Wydaje się, że namawianie wymaga mówienia – wskazuje na to sama struktura badanego czasownika (cząstka *mów-* nawiązuje do *mówić*) – ale czy z nakłanianiem jest tak samo? Spójrzmy na dwa zdania:

(41) *Nakłonił ją, żeby poszła za nim, nic do niej nie mówiąc.*

(42) **Namówił ją, żeby poszła za nim, nic do niej nie mówiąc.*

O ile wypowiedzenie (41) dałoby się zaakceptować, o tyle (42) jest już zdecydowanie dewiacyjne, a więc ‘mówienie’ można uznać za komponent namawiania. Fakt, że przykład (41) jest akceptowalny, nie świadczy jed-

nak jeszcze o tym, że w nakłanianiu nie występuje mówienie, por. poniższe zdania:

- (43) *Ewelina nakłoniła mamę, żeby zapisała jej mieszkanie.*
 (44) *Kowalski łapówkami nakłonił pozostałych radnych, żeby głosowali za jego projektem.*
 (45) *Gestem nakłonił ją, żeby poszła za nim.*

Sytuacja, którą opisuje przykład (43), prawdopodobnie wymagała mówienia – czasownik *nakłonić* można by w tym kontekście zamienić na *namówić* bez naruszania akceptowalności zdania (choć wypowiedzenia (43) i (46) na pewno nie są synonimiczne):

- (46) *Ewelina namówiła mamę, żeby zapisała jej mieszkanie.*

Kolejne dwa przykłady nie pozwalają już na taką operację – nie da się nazwać wręczenia łapówki ani wykonania określonego gestu namawianiem, mimo że działaniom Kowalskiego towarzyszyły zapewne jakieś słowa. Zdania

- (47) **Kowalski łapówkami namówił pozostałych radnych, żeby głosowali za jego projektem.*
 (48) **Gestem namówił ją, żeby poszła za nim.*

są dewiacyjne, co pokazuje, że *namówić* kogoś do czegoś można wyłącznie za pomocą słów, ale *nakłonić* kogoś do czegoś – choć najczęściej również wiąże się z mówieniem – niekoniecznie go wymaga.

Akceptowalność przykładów (44) i (45) może być dyskusyjna, ponieważ gest czy łapówka są zdarzeniem jednorazowym, a nakłanianie kojarzy nam się z procesem, z wieloma czynnościami, które musi wykonać nakłaniający, żeby namawiany zgodził się coś zrobić. Wydaje się jednak, że wyrażenia *łapówkami* czy *gestem* w zdaniach takich jak (44) i (45) wskazują nie tyle na **wszystkie** działania nakłanianego, ile na **to jedno**, które ostatecznie spowodowało decyzję nakłanianego o zrobieniu czegoś, które jest niejako zwieńczeniem procesu nakłaniania. Uznawanie takich wypowiedzeń za poprawne nie oznacza, że uważam, że nakłanianie nie wymaga mówienia – w większości przypadków ktoś_a rzeczywiście mówi do kogoś_b, ale poza mówieniem robi coś jeszcze, co powoduje, że proces ten jest zdecydowanie bardziej skomplikowany niż namawianie, w którym czasami (ale też nie zawsze) wystarczy rzucić propozycję (jak w zdaniu (17)) albo powtórzyć ją po początkowej odmowie:

- (49) – *Chodź z nami!*
 – *Nie, nie idę.*
 – *No chodź, nie bądź taka!*
 – *No dobra...*

Działanie opisane w powyższym przykładzie nazwalibyśmy raczej namawianiem, tak samo jak większość sytuacji z udziałem dzieci (por. wypowiedzenie (21)), ponieważ dzieci nie dysponują zbyt wielkimi kompetencjami językowymi ani doświadczeniami pozajęzykowymi związanymi z mechanizmami wywierania na kogoś wpływu (nie wykluczam, że od tej reguły są wyjątki) i nakłanianie wydaje się procesem zbyt wysublimowanym jak na ich możliwości. Ciąg 'ktoś_a powiedział coś_y do kogoś_b po to, żeby ktoś_b zrobił p' byłby zatem komponentem semantycznym jednostki *ktoś_a namówił kogoś_b, żeby p*, natomiast jednostkę *ktoś_a nakłonił kogoś_b, żeby p* trzeba by eksplikować bardziej ogólnym sformułowaniem 'ktoś_a zrobił coś_y po to, żeby ktoś_b zrobił p'. Obecność tych komponentów w znaczeniach badanych jednostek możemy potwierdzić testem falsyfikacyjnym:

- (50) **Maria namówiła Jana, żeby założył różową koszulę, ale Maria nie powiedziała Janowi niczego, co miało spowodować, że Jan założy różową koszulę.*
- (51) **Andrzej namówił Beatę, żeby wzięła udział w konkursie, ale Andrzej nie powiedział Beacie niczego, co miało spowodować, że Beata weźmie udział w konkursie.*
- (52) **Kowalski łapówkami nakłonił pozostałych radnych, żeby głosowali za jego projektem, ale Kowalski nie zrobił niczego, co miałyby spowodować, że pozostali radni zagłosują za jego projektem.*
- (53) **Gestem nakłonił ją, żeby poszła za nim, ale nie zrobił niczego, co miałyby spowodować, że za nim pójdzie.*

Zdania (50)–(53) są dewiacyjne, a zatem można uznać ciągi 'ktoś_a powiedział coś_y do kogoś_b po to, żeby ktoś_b zrobił p' i 'ktoś_a zrobił coś_y po to, żeby ktoś_b zrobił p' za komponenty semantyczne badanych predykatów i to właśnie tę różnicę między nimi uznać za dystynktywną. Chciałabym jednak podkreślić raz jeszcze, że komponent 'ktoś_a zrobił coś_y po to, żeby ktoś_b zrobił p' obecny w znaczeniu predykatu *ktoś_a nakłonił kogoś_b, żeby p* zdaje sprawę nie tyle z wykluczenia możliwości wykorzystania słów, mówienia w procesie nakłaniania, ile z rozszerzenia zakresu możliwych działań o pozamowne środki wpływania na kogoś, co z kolei wskazuje na to, że nakłanianie jest działaniem bardziej złożonym niż stosunkowo proste namawianie.

Rozważania na temat znaczenia jednostek *ktoś_a nakłonił kogoś_b, żeby_* i *ktoś_a namówił kogoś_b, żeby_* warto zamknąć próbą ich zdefiniowania. Aby móc to zrobić, trzeba jeszcze zastąpić złożone semantycznie wyrażenie *zdecydował się*, występujące w jednym z ich komponentów semantycznych, jego definicją. Eksplikację tego czasownika opracował Maciej Grochowski w książce *Pojęcie celu. Studia semantyczne* (1980); brzmi ona następująco: „X zdecydował, że y p (o y-u p). ≈ X myślał o tym, czy y p, czy y nie-p, i wybrał, że y p (dla y-a p)” (Grochowski 1980: 56). Objasnienie znaczenia pojęcia wybierania, które się w tej definicji pojawiło, znajdujemy w tej samej pracy:

„ X wybiera y spośród v . $\approx X$ wie o tym, że może chcieć spowodować y albo z (należące do v), i x chce spowodować y ” (Grochowski 1980: 54).

W tej drugiej eksplikacji dyskusyjna wydaje się kwestia ‘chcienia spowodowania y ’. Grochowski zdania takie, jak

(54) **Jan wybiera spacer do lasu, ale nie chce iść na spacer do lasu.*

uważa za sprzeczne wewnętrznie (Grochowski 1980: 54). Gdyby jednak założyć, że Jan musi wybrać z kilku możliwości, z których żadna go nie zachwyca, a spacer do lasu jest po prostu najmniej niezachęcający, zdanie (54) można by było uznać za zupełnie sensowne. Grochowski twierdzi, że wyrażenie *chcę* jest niejednoznaczne – bywa bliskie znaczeniu ‘mam ochotę’ lub ‘jestem zdecydowany’ (Grochowski 1980: 32) – co prawdopodobnie przyczynia się do powstawania wątpliwości co do interpretacji tego przykładu. Chciałabym zatem zastąpić ‘chcienie’ ciągiem *jest gotów*, który nie tylko opisuje „stan wewnętrzny niższego poziomu (bardziej elementarny) niż stan wyrażany przez *chcę*” (Grochowski 1980: 39), lecz także jest składnikiem definicji wyrażenia *ktoś jest zdecydowany robić coś*³, które Grochowski uznał za bliskie jednemu ze znaczeń czasownika *chcieć*.

Znaczenia badanych jednostek można więc objaśniać następująco:

ktoś_a nakłonił kogoś_b (do tego), żeby p:

‘ktoś_a, sądząc, że ktoś_b może nie chcieć zrobić p,

zrobił q po to, żeby ktoś_b zrobił p,

i ktoś_a spowodował,

że po tym, jak ktoś_b myślał o tym⁴, czy zrobić p, czy nie zrobić p,

ktoś_b był gotów zrobić p’

ktoś_a namówił kogoś_b (do tego), żeby p:

‘ktoś_a powiedział coś_y do kogoś_b, żeby ktoś_b zrobił p,

i ktoś_a spowodował,

że po tym, jak ktoś_b myślał o tym, czy zrobić p, czy nie zrobić p,

ktoś_b był gotów zrobić p’

Przy czym *ktoś_a* oznacza nakłaniającego lub namawiającego, *ktoś_b* – nakłanianego lub namawianego, *p* – jakąś czynność, którą miałby wykonać ktoś_b, a *q* – pewne działanie kogoś_a, o którym nie jest powiedziane w zdaniu.

Trzeba tu jeszcze wyjaśnić, dlaczego proponowana definicja namawiania nie zawiera ostatecznie komponentu ‘ktoś_b może nie chcieć zrobić p’, choć

³ „ X jest zdecydowany robić A . $\approx X$ jest pewien, że chce robić A , i x jest gotów robić A ” (Grochowski 1980: 44).

⁴ „ X myśli o tym, czy SP. $\approx X$ wie, że x nie wie, czy SP, czy S nie-P, i w tym celu, by wiedzieć, czy SP, x zakłada: jeżeliby przyjął pewne sady, to SP, jeżeliby ich nie przyjął, to S nie-P” (Grochowski 1980: 58).

w eksplikacji nakłaniania znalazł się podobny do niego ciąg ‘ktoś_a sądzi, że ktoś_b może nie chcieć zrobić p’. Skoro w przypadku predykatu *ktoś_a namówił kogoś_b (do tego), żeby p* nie możemy – jak już wspominałam – przypisać sądu o tym, że ktoś_b może nie chcieć zrobić p konkretnemu uczestnikowi sytuacji, nie ma potrzeby zamieszczać tego komponentu w definicji, ponieważ na ten element znaczenia wskazuje ciąg ‘ktoś_b myślał o tym, czy zrobić p, czy nie zrobić p’. Nieco inaczej jest z nakłanianiem, gdyż czasownik ten implikuje, że nakłaniający zakłada możliwą niechęć nakłanianego do jakiegoś działania, i właśnie z tego założenia kogoś_a zdaje sprawę komponent ‘ktoś_a sądzi, że ktoś_b może nie chcieć zrobić p’.

Podsumowując, mimo że badane predykaty są do siebie dość podobne – oba opisują powodowanie decyzji kogoś_b o zrobieniu czegoś, czego chce od niego ktoś_a, występują między nimi istotne różnice: nakłaniany jest mniej skłonny zgodzić się na proponowane mu działanie niż namawiany, co powoduje, że nakłanianie wymaga więcej wysiłku i jest bardziej skomplikowane niż stosunkowo proste namawianie – o ile do namówienia wystarczy mówienie, o tyle w nakłonieniu temu mówieniu coś na pewno towarzyszy.

Skróty słowników

- ISJP – *Inny słownik języka polskiego*. Pod red. M. Bańko. T. I–II. Warszawa 2000.
PSWP – *Praktyczny słownik współczesnej polszczyzny*, 1994. Pod red. H. Zgólkowej. T. I–L. Poznań.
SJPD – *Słownik języka polskiego*. Pod red. W. Doroszewskiego. T. I–XI. Warszawa 1958–.
SJPSz – *Słownik języka polskiego*. Pod red. M. Szymczaka. T. I–III. Warszawa 2002.
SWJP – *Słownik współczesnego języka polskiego*. Pod red. B. Dunaja. Warszawa 1996.
USJP – *Uniwersalny słownik języka polskiego* Pod red. S. Dubisza. T. I–IV. Warszawa 2003.
WSJP – *Wielki słownik języka polskiego*. Pod red. P. Żmigrodzkiego (2012), [online:] <http://wsjp.pl/>.

Literatura

- Bogusławski A. (1976): *O zasadach rejestracji jednostek języka*. „Poradnik Językowy”, nr 8, s. 356–364.
Bogusławski A. (1988): *Język w słowniku. Desiderata semantyczne do wielkiego słownika polszczyzny*. Wrocław.
Czekańska M. (2015): *Polskie czasowniki nakłaniania jako nazwy tzw. czynności perlokucyjnych*. Uniwersytet Warszawski (mps).
Danielewiczowa M. (2002): *Wiedza i niewiedza. Studium polskich czasowników epistemicznych*. Warszawa.
Grochowski M. (1980): *Pojęcie celu. Studia semantyczne*. Wrocław.
Grochowski M. (2008): *Rola dewiacji w uzasadnianiu hipotez semantycznych. Wprowadzenie do problematyki*. „Biuletyn PTJ” LXIV, s. 25–36.

- Kleszczowa K., Termińska K. (1983): *Nakłaniające zdania aluzyjne*. „Język Polski” 63, z. 1–2, s. 33–41.
- Mamcarz A. (1996): *Metodologia badań nad językiem nakłaniania. Zarys problematyki*. „Poradnik Językowy”, z. 10, s. 14–24.
- Manipulacja w języku* (2004). Pod red. P. Krzyżanowskiego i P. Nowaka. Lublin.
- Marcjanik M. (1980): *Czasowniki modalno-kauzatywne we współczesnej polszczyźnie. Analiza łączliwości czasowników oznaczających rozkaz, prośbę, namowę, zakaz, pozwolenie*. Zielona Góra.
- Wierzbicka A. (1969): *Dociekania semantyczne*. Wrocław.
- Wierzbicka A. (1971): *Kocha, lubi, szanuje. Medytacje semantyczne*. Warszawa.
- Wierzbicka A. (2006): *Semantyka. Jednostki elementarne i uniwersalne*. Lublin.

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza semantyczna pojęć namawiania i nakłaniania. Na początku tekstu zostały wyodrębnione jednostki leksykalne zawierające czasowniki namówić i nakłonić: *ktoś_a nakłonił kogoś_b do czegoś_x*, *ktoś_a nakłonił kogoś_b (do tego), żeby₋*, *ktoś_a namówił kogoś_b do czegoś_x*, *ktoś_a namówił kogoś_b (do tego), żeby₋* oraz *ktoś_a namówił kogoś_b na coś_x*. Następnie omówiono dwie z nich – *ktoś_a nakłonił kogoś_b, żeby₋* i *ktoś_a namówił kogoś_b, żeby₋*. Analiza wykazała, że nie są one synonimami – namawiamy, używając wyłącznie słów, zaś do nakłaniania wykorzystujemy również działania innego rodzaju, co sprawia, że nakłanianie jest procesem bardziej złożonym. Rozważania zostały podsumowane próbą zdefiniowania badanych ciągów.

Summary

The predominant goal of this article is to perform a semantic analysis of the notions of convincing and persuading. The initial part of the text in question is oriented towards distinguishing lexical items incorporating the *nakłonić* and *namówić* verbs. They are as follows: *ktoś_a nakłonił kogoś_b do czegoś_x*, *ktoś_a nakłonił kogoś_b (do tego), żeby₋*, *ktoś_a namówił kogoś_b do czegoś_x*, *ktoś_a namówił kogoś_b (do tego), żeby₋* and *ktoś_a namówił kogoś_b na coś_x*. Afterwards, two of them are discussed in detail, namely – *ktoś_a nakłonił kogoś_b, żeby₋* and *ktoś_a namówił kogoś_b, żeby₋*. The conducted analysis has shown that they are not synonymous – we convince others to do something by using only words but persuading often requires different actions (besides talking to somebody) so it is a more complicated process. The aforementioned considerations are preceded by the attempt of the author to define the examined sequences.