

Jan Ōzdzyński

Staropolska Szkoła Wyższa, Kielce

Jolanta Góral-Pótroła

ORCID 0000-0002-9696-9945

Staropolska Szkoła Wyższa, Kielce

Mirostlaw Michalik

ORCID 0000-0002-9260-3014

Uniwersytet Pedagogiczny, Kraków

Strategie konwersacyjne w wypowiedziach osób jākających się

Słowa kluczowe: strategie konwersacyjne, jākanie, dialog, para przylegajāca**Key words:** conversational strategies, stuttering, dialogue, adjoining pairs

Wprowadzenie

Traktowanie jākania wyłācznie w kategoriach niepłynnoŹci mówienia, czyli zakłócenia realizacji ciągów fonicznych, problemu łāczonego wyłācznie z płaszczyznā suprasegmentalnā opisu języka, utrudnia – na co zwraca uwagę Tomasz Woźniak – dostrzeganie specyfiki i odrębnoŹci tego zaburzenia mowy (2015: 797). JeŹli zatem przyjāc, iŹ jākanie jest zaburzeniem płynnoŹci mówienia, w którym symptomy naleŹy opisywać z wielu rōżnych perspektyw (Woźniak 2015: 798), komunikacyjny i interakcyjny sposób analizy i deskrypcji przedstawiony poniŹej wydaje się być uzasadniony.

Za punkt wyjŹcia analizy przyjmujemy operatywnā jednostkē badania konwersacji w postaci okreŹlanej w angielskiej terminologii jako *adjacency pairs* – *pary przylegajācej* (sāsiadujācej, korespondujācej). Chodzi o minimalny, znaczący odcinek tekstu podporzādkowany wybranej (narzuconej i sugerowanej przez rozmówców) strategii konwersacyjnej w postaci wyrōżniajācych kroków [taktów] i segmentów, które rozstrzygajā o intencjonalnym kształcie tekstu mówionego. Tę mikrojednostkē konwersacji moŹna zdefiniować w sposób następujācy:

Def. 1.: „*Para przylegajāca* (... $r_n \rightarrow r_{n+1}$...) to dwuelementowy odcinek *strategii konwersacyjnej*, w którym element drugi jest reakcjā na zastosowanie jednostki poprzedzajācej, a element pierwszy ma charakter bodŹca” (Awdziejew 2004: 68)¹.

PoniŹej prezentujemy typowy przykłād pary przylegajācej typu ‘pytanie – odpowiedŹ’ z rozbudowanā odpowiedziā w postaci wyjaŹnienia:

¹ Proces taki zachodzi np. podczas wywiadu logopedycznego (diagnostycznego).

SL [Pytanie o rozstrzygnięcie:] *Czy utrzymujesz [TY] kontakty z kolegami ze szkoły?*

M. l. 25: [potwierdzam, przytakuję:] Reakcja: ... *tak, tak, utrzymuję* ... [JA] ... *znaczy* 'w pewnym sensie tak' 'konkretyzuję moją sytuację', 'przybliżam pojęcie kontaktowania się' 'na czym polega moje kontaktowanie się';

[wyjaśniam:] ... *znaczy* ['jakby to powiedzieć'] *tutaj akurat² noo geeeneralnie* ['w ogóle'] ... *kilku ko-ko-ko-kolegów jeszcze tu zostało, natomiast większość wy-wy-wyjechało... to, jjjak jeeedziemy gdzieś na weekend* [xyy-kend], *kieeedys tam do Ani brata, czy coś tam* ['coś podobnego'], *to za-zawsze się spotykamy...* (M. l. 25, NNM 11,83%)³.

Strategia konwersacyjna to taki świadomie kierowany przez nadawcę i interpretowany przez odbiorcę spójny ciąg (konfiguracja) aktów mowy, za pomocą którego dążą oni do osiągnięcia wspólnie akceptowanego celu komunikacyjnego (Awdiejew 2004: 69). Za Jolaną Góral-Półrolą należy podkreślić, iż strategia konwersacyjna nie jest konfiguracją algorytmiczną, w której każdy następny krok (takt) powoduje zastosowanie ściśle określonego typu reakcji. W praktyce postępowanie w strategii ma charakter heurystyczny (odkrywczy – w pewnym sensie – kreatywny), zależy nie tyle od zewnętrznie sterujących produkcją reguł, ile od woli i intencji twórczej uczestników konwersacji (Góral-Półrola 2016: 27).

Przegląd strategii konwersacyjnych

Z punktu widzenia funkcjonalnego, czyli w zależności od celów komunikacyjnych wszystkie strategie konwersacyjne można podzielić na cztery (wzajemnie przenikające się) podstawowe grupy:

- 1) strategie informacyjno-weryfikacyjne,
- 2) strategie aksjologiczno-emotywnie,
- 3) strategie behawioralne,
- 4) strategie metadyskursywne (Awdiejew 2004: 67–86; por. także Góral-Półrola 2016: 28).

Można też mówić o *antystrategiach* konwersacyjnych, kiedy partner (rozmowy) blokuje określone posunięcie oponenta lub w sposób ukryty dąży do celu sprzecznego z celem oponenta. W zależności od natężenia napięcia interakcyjnego antystrategia może przekształcić się w konflikt słowny lub spowodować przerwanie konwersacji.

Strategie konwersacyjne w dialogach z osobami jękającymi się

Strategie informacyjno-weryfikacyjne

Przy stosowaniu strategii informacyjno-weryfikacyjnych celem nadawcy jest uzyskanie informacji zawartej w wiedzy operacyjnej partnera (partnerów)

² *akurat* [akcent na ostatniej lub przedostatniej sylabie] wyraz modalny [modulant]:

1) 'tym słowem użytym w odniesieniu do określeń liczby, miary czegoś, usytuowania czegoś w przestrzeni ([tutaj] lub w czasie, mówiący zaznacza, że dane określenie liczby, ilości itd. ściśle zgadza się ze stanem faktycznym; dokładnie, nie w przybliżeniu' SWJP I, 8; wykładnik potwierdzania (ściśłości informacji); quasi-synonim: właśnie, dokładnie (Grochowski 1997: 49–50).

³ Por. Wykaz skrótów i znaków objaśniających.

w rozmowie lub zaproponowanie informacji, jaką sam dysponuje, oraz wspólne ustalenie prawdziwości lub stopnia pewności uzyskanej wiedzy. Takie strategie zawierają różnego typu asertywne relacje informacyjne oraz modalne akty mowy typu *pytanie, potwierdzenie, zaprzeczenie, przypuszczenie, pewność, wątpliwość, wykluczenie, wyjaśnienie* itd.

Zainteresuje nas szczególnie zamiana strategii informacyjno-weryfikacyjnej przez strategię behawioralną (zachowaniową), np.: Rozmowa z nastolatkiem (l. 15) (informacja o grze rzutkami do tarczy ang. *darts*) przekształca się w instrukcję (pouczenie).

Para przylegająca₁: w partnerskim mówieniu „na ty”

SL [proszę o informację:] [polecenie:] ... *Opowiedz⁴ o swoim hobby!*⁵ [por. w formie grzecznościowej (pytania): *Czy możesz opowiedzieć o swoim hobby?*]

OJ. (l. 15) [wyrażam zgodę:] ... *to jest dart* [‘moim hobby jest dart’⁶] ... [proponuję, sugeruję⁷:] ... *może o zzzasadach?* [‘coś powiem?’] [‘proszę o przyzwolenie’⁸];

Para przylegająca₂:

SL [‘wyrażam zgodę, zgoda, zgadzam się, przyzwalam, akceptuję’:] ... *dobrze, może być...*

OJ. [mówię, przedstawiam zasady gry w formie instrukcji⁹, pouczenia] [instruuje:] ... *więc tak ... [najpierw] tarcza [uzasadniam:] ... bo muszą być odpowiednie w-wymiary ...*

⁴ Opowiedz o swoim hobby (polecenie – prośba) w formie 2 os. lp. trybu rozkazującego; *opowiedzieć* dk. = ‘powiedzieć lub napisać o czymś co się zdarzyło’, ‘przedstawić ciąg zdarzeń’ (SWJP I, 689).

⁵ Hobby ‘aktywność prowadzona poza normalną pracą, nastawiona głównie na przyjemność’, ‘zainteresowania, którym poświęca się wolny czas’, ‘konik’, ‘pasja’ (SWJP I, 307).

⁶ *Dart* ‘rzucanie strzałką do tarczy w czasie gry zwanej ‘darts’ ‘rzucanie strzałkami do tarczy (gra); dart-board ‘tarcza do gry zwanej „darts”’ (WSAP, 192).

⁷ *Sugeruje*: ‘podsuwam komuś jakąś sugestię, poddaję pod rozwagę, podpowiadam’, ‘daję coś do zrozumienia nie wyrażając tego wprost’ (SWJP II, 369); *proponuję* (akt mowy); *propozycja* (gatunek, genre): *proponować* ndk. / *zaproponować* dk. 1. ‘przedstawić propozycję’: ‘zwracać się do kogoś z czymś’ (np. z pomysłem, projektem) w swoim przekonaniu korzystnym, z intencją, żeby podjął on decyzję, co do zrobienia lub niezrobienia (SWJP II, 154; *proponowanie*: ‘stosując j [akt proponowania] nadawca ma na celu nakłonić odbiorcę do wykonania (p), jego zdaniem korzystnego dla niego i dla odbiorcy, równocześnie pozostawia odbiorcy wolną wolę wyboru wykonania (p), niewykonania (p) lub wykonania czegoś innego’ (Awdiejew 2004: 79).

Sam charakter proponowania (form pośrednich) zakłada maskowanie korzyści JA i eksponowania korzystnego zdaniem nadawcy (dla TY) docelowego stanu rzeczy (p) (Charciarek 2001: 262).

⁸ Por. eksplikację *pozwolenia*: ‘Stosując Aj nadawca ma na celu umożliwienie działania korzystnego dla odbiorcy, kiedy to działanie nie może się odbyć bez zgody nadawcy’ (Awdiejew 2004: 140).

⁹ *Instrukcja* ‘opis kolejnych etapów postępowania, który pomaga w osiągnięciu zamierzonego celu’, ‘dokładne pouczenie, wskazówka’ (SWJP I, 324); por. eksplikację *przepisu* z książki kucharskiej: ‘Rozbij cztery jajka: ‘zakładając, że chcesz spowodować’, żebyś wiedział, jak to zrobić; wyobrażając sobie, że jesteś ze mną; mówię: chcę żebyś rozbił cztery jajka’ (Wierzbicka 1997/2004: 46).

[powtarzam:] ... *tarcza musi być, no t-t-to* [chodzi o to], że *środek tarczy mmmusi być [umieszczony] na wwwysokości metr si-sieeedemdziesiąt ooo-o-siem ... tylko śśśrodek tarczy jjjest troszkę m-m-mniejszy ... to jest tak, że yyy o-o-ooobręcz yyy ...* [proponuję; zgłaszam chęć prezentacji:] ... *może ja pokażę?* ... [objaśniam:] ... *ta-ta obręcz, ta osss-o-oo-ooostatnia to-to jest yyy p-podwojona yyy z każdego p[...]* Jola, ... *yyy n-następna obręcz to jest poootrojona, no i tyle...* [instruuje; pokazuję, jak się to robi:] *a - a ogólnie to się gra* [w ten sposób] *yyy* [przedstawiam zasady gry:] *że trze- trzeba* [powinno się, należy] *zejść yyy* [poniżej?] *p-pięćset punktów w dół, no i trzeba zzejść do zera w pię- piętnaście rund...*

– w kodzie mimicznym informacja: ‘czy mnie rozumiesz?’

SL [potwierdzam:] ... **Rozumiem**¹⁰ (Chł. l. 15, natężenie niepłynności NNM 22, 31%).

Podstawą przeprowadzenia strategii informacyjno-weryfikacyjnych jest fakt nieadekwatności między wiedzą operatywną nadawcy i odbiorcy. Nieantagonistyczna strategia informacyjno-weryfikacyjna zakłada współpracę informacyjną między interlokutorami, w wyniku której prowadzący strategię uzyskuje informację zawartą w pamięci operacyjnej partnera lub wspólnie z nim ustala stopień pewności dla informacji nieweryfikowalnej. Proces ten ma sens tylko wtedy, kiedy ta sama wiedza faktyczna ma różne stopnie pewności w pamięci operacyjnej interlokutorów: „Celem perswazyjnym takich strategii jest spowodowanie przyjęcia przez odbiorcę poziomu wiedzy i orientacji informacyjnej nadawcy lub uzyskanie przez nadawcę informacji, których nie posiada, lecz przewiduje, że posiada je odbiorca” (Awdziejew 2004: 73).

Strategie aksjologiczno-emotywne

Celem stosowania strategii aksjologiczno-emotywnych jest wypracowanie wspólnej z partnerem (partnerami) postawy emotywno-oceniającej w stosunku do znanych im lub hipotetycznych obiektów, faktów i stanów rzeczy podlegających wartościowaniu. Intensywność operatorów emotywno-oceniających stosowana w tych strategiach może być przedstawiona za pomocą skali: ‘dobry’, ‘bardzo dobry’, ‘nadzwyczajnie dobry’ >< ‘zły’, ‘bardzo zły’, ‘niesamowicie zły’, por. fragment emocjonalnego *zwierzenia* – w odpowiedzi na kwestionariuszowe pytanie:

SL ... W jaki sposób przebiegało [twoje / Pana] **jąkanie?** [...]

OJ. [osoba jąkająca się; M. l. 36]: [zwierzam się¹¹, dzielę się gorzką refleksją:] ... *n ... ato-miast im starszy człowiek* [im byłem starszy], [to] *coraz bardziej za- za zaczynam się*

¹⁰ Por. operator metatekstowy *rozumiem* ‘podtrzymuję kontakt między uczestnikami rozmowy stanowi w wypowiedzi mówionej pauzę wypełnioną’, ‘daje czas do namysłu, aby dobrze wybrać daną formę’ (składnik wypowiedzi) (SWJP II, 270).

¹¹ *Zwierzam się* (akt), *zwierzenie* (gatunek, genre) ‘to z czego ktoś się komuś zwierzył’; ‘poufne wyznanie’; *zwierzać się* ndk. / *zwierzyć się* dk. ‘opowiadać komuś o swoich osobistych sprawach, przeżyciach’, ‘wyznawać coś komuś w zaufaniu’ (SWJP II, 675).

[zaczynałem się] *jękać* ... [przyznaję, wyznaję¹² z żalem, z rezygnacją i goryczą] ... *tak no i nie moogę* [nie mogłem] *w żaden sposób powstrzymać* [jękania] ... – *w pejzażu akcji* [nagrywania wypowiedzi]: [‘nie kryję rozgoryczenia’]; wyrażam gorące pragnienie, [pragnę, życzę sobie – (efekt perlokucyjny:) ... *t- t- t-aaak bym bardzo chcia!* [mówić płynnie]; ‘wyrażam gorące pragnienie’!

Coda (efekt perlokucyjny, emocjonalne wyznanie, pesymistyczny dramatyczny gorzki „akord” rezygnacji; [por. *powracający muzyczny motyw przewodni w smutnej tonacji:*] [uzasadniam:] ... *bo w-w-w* [jękanie] *żżżycie mi-ni-ni-ni niszczy!!!*] JGP 114–115 (fragment nr 6).

Strategie behawioralne

Celem strategii behawioralnych jest sterowanie zachowaniem interlokutorów lub innych osób związanych z interlokutorami za pomocą działania werbalnego. W tym przypadku język staje się bezpośrednim narzędziem powodującym zmiany w układzie interakcyjnym.

Wśród podstawowych parametrów strategii behawioralnych wymienia się:

- a) *korzyść* jaką osiąga każdy z interlokutorów w przypadku skutecznego przeprowadzenia strategii oraz w wyniku zaproponowanego działania;
- b) *typowanie wykonawcy* danego działania;
- c) możliwość zastosowania różnego typu *sankcji* w przypadku odmowy przez odbiorcę wykonania zaproponowanego działania;
- d) stosunek ról społecznych (status) nadawcy i odbiorcy w trakcie przeprowadzenia strategii (Awdiejew 2004: 79).

Interesująco wyglądają przykłady zamiany strategii behawioralnej przez strategię aksjologiczno-emotywną (przekształcenie reklamy w antyreklamę / zachęty do kupna towaru – w krytyczną ocenę manipulatorskich zabiegów związanych z dystrybucją kaset filmowych):

Para przylegająca₁

[pytanie kwestionariuszowe o rozwinięcie informacji, w oficjalnej konwencji mówienia do starszego pacjenta (l. 30) jękającego się]:

SL ... Czym się Pan interesuje?

OJ. [swoją odpowiedź łączy z ofertą reklamową szczególnie interesującego filmu: / ... *zbi-bieeeram, k[...]* *Jolekjonuję fi-filmy i ssseriale... mam p-p-pokażną ilość...* [zgłaszam chęć, pragnienie posiadania i szczególne zainteresowanie filmem „Krzyk”₂:] (por. Góral-Półrola 2016: 98).

Para przylegająca₂

... *yyy g...dyby kt-t-toś miał „Krzrrzyk” dwa* [„Krzyk”₂ część drugą], [to] [zapewniam, gwarantuję, zgłaszam ofertę] *zzz-zzz-zzzrobię wszystko, żeby dooostać* [zdobyć] *t-ten film!!* (Góral-Półrola 2016: 98).

Para przylegająca₃

¹² *Wyznaję* (akt), *wyznanie* (genre) ‘wyjawienie czegoś w słowach’ ‘zwierzenie się’; ‘przyznanie się do czegoś’ (SWJP II, 589).

SL osoba prowadząca wywiad [prosi o uzupełnienie informacji:] ... **A „Krzyk” jeden o czym był?**, [skoro, jeśli] **że Pan tak** [bardzo] **chce „Krzyk” dwa?**

OJ. [wyjaśnia, ocenia superlatywnie:] ... *p-p-p-p ...ogólnie chchchodzi to to, że yyy k-k-krąży zzzabójca w mm masce halloween [χelouvin] ... [reklamują ten film:] ... d-d-d-d-druga część jest ta-aka ... kf...]*ultową [będącą obiektem kultu] wyszła w mm małej ilości egzemplarzy... (Góral-Półrola 2016: 98).

Para przylegająca₄

SL [proszę o informację, sugeruję (podpowiadam; zasięgam porady):] ... **A[czy] nie można tego znaleźć na „Allegro”?**

OJ. (l. 30) [nie kryje rozczarowania:] ... *na „Al-l-l-legro” kooo-osztuje [niestety] sisisie-demset, t-t-t-tyyysiąc zł-złoty...*

[argumentuję:] ... *t-tyle pieniędzy nininie wy-y-ydam [dlatego że] booo chcicę [chcę] mieć po p-p-p-p-polsku ...*(Góral-Półrola 2016: 98).

SL [przytakuje ‘rozumiem’, potwierdzam:] ... **No tak ...**

OJ. [powątpiewa, komentuje krytycznie na temat sytuacji w dystrybucji kaset filmowych:] ... – reklama przekształca się w antyreklamę! *w-www innych pf[...]* *añstwach większe il-łości w-wydali, a-a-a- tu?* [w Polsce] ... *t-t-t-t-teraz w-w ogole dysss-t-t-trybutorzy chcą zzzaro-obić [z oburzeniem w głosie] i ssseriale w-w-wydają w baaardzo mm małej il-illości egzemplarzy,* [- segment modalizowany imperceptywnie ze wskaźnikiem ‘rzekomo’:] *bo n-n-nnn di-di-wi-dz [DVD], bo im się niby [‘podobno, rzekomo ponoć’] nie opłaca!* [supozycja: ‘w co nie wierzę’] [M. l. 30, NNM 31, 71%] (Góral-Półrola 2016: 98).

Strategie behawioralne mają charakter stopniowalny, różnią się pod względem siły oraz intensywności oddziaływania, por. stosunkowo łagodne oddziaływanie w przypadku strategii *proponowania, rady czy sugestii*, kiedy akceptacja strategii przewiduje pozostawienie wolnej woli odbiorcy poprzez typowe skonwencjonalizowane przykłady reklamy (zachęty do oglądania programu TV) aż po przypadki drastycznego nacisku werbalnego w przypadku żądania (w formie konwencjonalizowanych zakazów i rozkazów oraz „łagodniejszych” poleceń), kiedy wolna wola odbiorcy jest ograniczona w sytuacji możliwości zastosowania wobec niego *sankcji* zarówno moralnych, jak i praktycznych (zwyczajowych, towarzyskich).

Ogólną tendencją w strategiach nakłaniających do działania jest markowanie własnych korzyści wówczas, gdy mogą one naruszać zasadę taktu (Leech 1983: 112; por. także Levinson 1980).

Zwracamy uwagę na swoistą „modulację” związaną ze zmianą hierarchii w obrębie strategii aksjologiczno-emotywniej: spowodowanej doświadczeniem życiowym lub brakiem doświadczenia związanym z wiekiem rozmówcy.

Kolejny fragment wywiadu ma charakter synkretyczny i kontaminacyjny: realizowany jest w nierównorzędnym (partnerskim) układzie ról społecznych – dotyczy jękającego się nastolatka (OJ., l. 13) – zaskoczonego stopniem komplikacji prywatności ocen i aksjologicznych wyborów sugerowanych w kolejnych pytaniach zależnych:

Para przylegająca₁

SL [pytanie zależne, w konstrukcji upodrzedniającej; prośba o odpowiedź:]

SL [polecenie – prośba:] ... **Odpowiedz mi, czy masz jakiegoś przyjaciela?**

OJ. [powątpiewam, nie jestem pewien, nie jestem w pełni (do końca) przekonany 'jakby to powiedzieć':]

... *nie, nie za-za bardzo...*

SL [poprawia, przedrzeźnia, ironizuje żartobliwie:]

... Za bardzo¹³ nie masz (?) [w tonacji powątpiewania i niedowierzania]:

SL [koryguje wcześniejsze pytanie:] ... **A powiedz mi, czy w ogóle chciałbyś mieć jakiegoś przyjaciela?**

OJ. [potwierdza:] ... *tak!*

Para przylegająca₂

SL [problematyzuje pytanie:] ... **A dlaczego warto¹⁴ mieć przyjaciela?** [radzi, zachęca do przemyśleń:] **Zastanów się chwilę.**

OJ. [uzasadnia stereotypowo (potocznie):]

... *yyy, bo-bo można mu się zawsze wy-gadać, wypłakać mu, zwierzyć...*

Para przylegająca₃

SL [pytanie modalizowane deontycznie:] ... **A jakim on powinien¹⁵ być człowiekiem?**

OJ. (l. 13) ... *dobrym, u-czynnym no iii sssprawiedliwym i ta-takim, co zachowa to wszystko d-dla siebie* [por. zachowa dyskrecję, zachowa się taktownie]...

Para przylegająca₄

SL [pytanie kwestionariuszowe (pomocnicze):] ... **Czy możliwa¹⁶ jest przyjaźń między dziewczyną a chłopakiem?** [por. Czy można się zaprzyjaźnić (z dziewczyną)] [w kontekście doświadczeń osób dorosłych:]

OJ. (Chł. l. 13) [potwierdza:] ... *tak* [?].

Para przylegająca₅

SL [koryguje wcześniejsze pytanie:] **A czy ty potrafiłbyś¹⁷ się zaprzyjaźnić z dziewczyną?**

¹³ *Bardzo* (nie *bardzo*) wyraz podkreślający intensywność cechy nazywającej w łączącym się z nim wyrazem (SWJP I, 41).

¹⁴ *Warto* czasownik nieosobowy: 'jest sens coś robić', 'wynikają dk. jakieś korzyści ze zrobienia czegoś', 'opłaca się' (SWJP II, 501).

¹⁵ *Powinien* w zn. 3 'podlegać konieczności odpowiadania pewnym warunkom', 'winien' (SWJP II, 127).

¹⁶ Por. definicję słownikową przymiotnika *możliwy* 1) taki, który 'da się zrobić, jest realny' (choć jest to trudne); 2) taki, który może się zdarzyć, którego zaistnienia nie można wykluczyć, 'potencjalny, ewentualny, prawdopodobny' (SWJP I, 538).

¹⁷ Por. *potrafić* czasownik modalizowany epistemicznie (w kategoriach umiejętności i dyspozycji): 'być w stanie zrobić coś', 'dokazać czegoś, umieć coś', 'posuwać się w swoim działaniu, postępowaniu do pewnych granic' (SWJP I, 122), (por. M. Danielewiczowa 2000).

OJ. [zapewniam¹⁸] ...*na-na-na pewno tak* ... [por. zapewniam, że tak] (Chł. l. 13, NNM 18, 13%).

Strategie metadyskursywne

Strategie metadyskursywne mają charakter wspomagający; zachodzą (przebiegają) na metapoziomie konwersacji i są wprowadzane zazwyczaj wówczas, gdy strategia właściwa została przerwana, należy więc w sposób operacyjny ustalić przyczynę zakłócenia narracji i w miarę możliwości wrócić do strategii właściwej. Jeżeli odbiorca nie jest zainteresowany uczestnictwem w danej strategii, to często przejmuje inicjatywę i przechodzi na metapoziom konwersacji, który ma cechy mówienia à propos, np. – w odpowiedzi na pytanie kwestionariuszowe (podchwytliwe) osoby przeprowadzającej wywiad:

SL ... A czy są sytuacje w których jąkanie pomaga? [ułatwia życie osobom jękającym się?];

- uczestniczący w wywiadzie mężczyzna (z zawodu kierowca, t. 30) zamiast reakcji na pytanie w postaci rozstrzygnięcia „tak”/„nie” zmienia wątek i ocenia żartobliwie samo podjęcie tematu zachowania policjantów wobec jękających się kierowców (ocena metatekstowa):

OJ. ... *o-o-o* [to jest] *ulubiony temacik!* [zdrobnienie i spieszczenie] ... [przyznaję, potwierdzam:] ... *tak* [się zdarza] ... *no niestety*¹⁹ *jestem z zawodu kierowcą...* [supozycja: 'i znam te sprawy z autopsji'] ... *żeby uniknąć mandatu to po prostu zaaaczynam się jękać...* (JGP Fr₃).

W strategiach behawioralnych stosowanie metastrategii dotyczy możliwości spełnienia lub niespełnienia określonych warunków pragmatycznych (żartobliwego mówienia). Celem negocjacji na metapoziomie jest więc osiągnięcie porozumienia między interlokutorami co do realności warunków, bez których wykonanie danej akcji byłoby niemożliwe.

Przerwanie strategii aksjologiczno-emotywnej (*Ulubiony temacik!*) następuje przy nieukrywanej rozbieżności ocen między interlokutorami i ma na celu umotywowanie własnego wartościowania (na metapoziomie konwersacji) 'ocenię tego rodzaju tematy jako ciekawe, chociaż kontrowersyjne'.

Przyczyny przerwania różnych strategii mogą dotyczyć braku akceptacji przez odbiorcę całej strategii prowadzonej przez nadawcę lub konkretnego „kroku”, który nie jest zrozumiały lub nie może być zaakceptowany przez odbiorcę (A. Awdiejew 2004: 85–86).

¹⁸ *Zapewniam* 'przekonuję' kogoś o prawdziwości czegoś; utwierdzam kogoś w przekonaniu, 'upewniam' (SWJP II, 622).

¹⁹ *Niestety* (modulant) 'tym słowem mówiący wyraża swoje niezadowolenie z danego stanu mowy i sygnalizuje, [swoje rozczarowanie] że spodziewał się bardziej pomyślnego rozwoju wypadków', 'żałuję' [wyrażam żal] (SWJP I, 607).

Można więc założyć, że istnieją konwencjonalnie połączone pary przylegające typu: pytanie–odpowiedź, pytanie o zgodę – zgoda (lub odmowa) itd. Ustalenie całego repertuaru takich par wymaga oczywiście szczegółowych badań materiałowych, np. w konwencji gatunkowej wywiadu diagnostycznego czy terapeutycznego – w nierównorzędnym układzie ról społecznych typu nauczyciel–uczeń.

Zakończenie

Analiza konwersacji zakłada co najmniej trzy płaszczyzny badania: płaszczyznę gramatyki interakcyjnej, socjo- i psychologiczną.

Płaszczyzna psycholingwistyczna daje możliwości wyjaśnienia subiektywnej motywacji interlokutorów. Płaszczyzna socjolingwistyczna daje gwarancję określenia motywacji społecznej określonego typu zachowania werbalnego (status społeczny interlokutorów, określenie dystansu ról społecznych, cel komunikacyjny uczestników interakcji oraz innych parametrów) komunikacji, do których dąży nadawca i odbiorca.

Podstawowym obiektem badań gramatyki interakcyjnej jest konwersacja, czyli ciąg realnie wyprodukowanych przez mówiących wypowiedzi dialogowych lub polilogowych, które można sprowadzić do struktury dialogowej. Zakładamy w dużym uproszczeniu, że ciąg każdej konwersacji można przedstawić jako sekwencje (konfiguracje) aktów mowy, które mają na celu realizację intencji strategicznej każdego z interlokutorów, którzy utrzymując daną strategię dążą do osiągnięcia swoich własnych celów komunikacyjnych (Awdziejew 2004: 67–87).

Taka orientacja metodologiczna i poznawcza pozwala postrzegać fenomen jąkania w perspektywie szerszej niż logopedyczna.

Rozwiązanie skrótów i znaków objaśniających

dz. – dziewczyna

chł. – chłopiec nastolatek

Fr – fragment tekstu mówionego

JGP – Jolanta Góral-Półrola, *Rozmowa z osobą jąkającą się*, Kielce 2014 (stron 128)

K – kobieta

l. – wiek

M. – mężczyzna

NM – nie płynności mówienia

NNM – natężenie nie płynności mówienia

OJ – udzielająca wywiadu, osoba jąkająca się

PK – partner komunikacyjny osoby jąkającej się

SL – student logopedii przeprowadzający wywiad terapeutyczny z osobą jąkającą się

SWJP – *Słownik współczesnego języka polskiego*, red. B. Dunaj, t. 1–2, Warszawa 2001

WK – wkład komunikacyjny

WSAP – J. Stanisławski, *Wielki słownik angielsko-polski*, red. W. Jassem, Wyd. „Wiedza Powszechna”, Warszawa 1964

Oznaczenie objawów niepełności mówienia

m [...] blokowanie głosek

yyy – embolofazje

... pauzy

m–m powtarzanie głosek

mo–mo powtarzanie sylab

mowa–mowa powtarzanie słów

mmm – przeciąganie głosek

mowa – **movie** – rewizje (poprawki) form wyrazowych

Bibliografia

Awdziejew A., 2004, *Gramatyka interakcji werbalnej*, Kraków.

Charciarek A., 2001, *O grzecznościowych funkcjach pragmatycznych wypowiedzeń pytajnych (na materiale języka rosyjskiego i polskiego)*, [w:] *Język w komunikacji*, t. 1, red. G. Habrajska, Łódź.

Danielewiczowa M., 2000, *Główne problemy opisu i podziału czasownikowych predykatów mentalnych*, [w:] *Studia z semantyki porównawczej (nazwy barw, wymiarów, predykaty mentalne)*, cz. I, red. R. Grzegorzczkowska, K. Waszakowa, Warszawa.

Góral-Półrola J., 2016, *Jąkanie. Analiza procesu komunikacji słownej*, Kraków.

Grochowski M., 1997, *Wyrażenia funkcyjne. Studium leksykograficzne*, Kraków.

Leech G., 1983, *Principles of Pragmatics*, London.

Levinson S., 1980, *Pragmatics*, Cambridge.

Wierzbicka A., 1973/2004, *Akty mowy*, [w:] *Semiotyka i struktura tekstu*, praca zbiorowa pod red. M.R. Mayenowej, Wrocław 1973, s. 201–219. Przedruk: Wydawnictwo UMCS, Lublin 2004, s. 33–50.

Woźniak T., 2015, *Diagnoza i terapia osób z zaawansowanym jąkaniem*, [w:] *Logopedia. Standardy postępowania logopedycznego*, red. S. Grabas, J. Panasiuk, T. Woźniak, Lublin, s. 797–835.

Conversational strategies of people who stutter

Abstract

The article presents the research into the interaction within the specific discourse based around the dialogue of people with stuttering disorder. The analysis of the dialogues was performed with the use of the theory of conversational strategies created by Aleks Awdziejew (2004). The dialogues were therefore analysed in terms of four (mutually dependent) basic conversational strategies: informational- verificative, axiological-emotive, behavioral, and meta discursive.