

Grepl, Miroslav

## Porozumění komunikačním intencím

*Sborník prací Filozofické fakulty brněnské univerzity. A, Řada jazykovědná.* 1991, vol. 40, iss. A39, pp. [9]-17

ISBN 80-210-0362-6

ISSN 0231-7567

Stable URL (handle): <https://hdl.handle.net/11222.digilib/101487>

Access Date: 22. 02. 2024

Version: 20220831

Terms of use: Digital Library of the Faculty of Arts, Masaryk University provides access to digitized documents strictly for personal use, unless otherwise specified.

## POROZUMĚNÍ KOMUNIKAČNÍM INTENCÍM

MIROSLAV GREPL

1. Tento článek je dílčím příspěvkem k obecným úvahám o tom, na základě čeho interpret rozumí tomu, proč (s jakým záměrem, úmyslem, cílem) byl nějaký komunikát někým produkován, podle čeho poznává, co producent míní (sleduje) tím, co říká. Soustřeďujeme se přitom na výpovědi jako na elementární jednotky běžné komunikace. Důvody jsou dva: a) na úrovni výpovědi lze — přijmeme-li jako rámcové východisko teorii řečových (mluvních) aktů v pojetí J. L. Austina (1962) a J. R. Searla (1969) — relativně výstižně a diferencovaně pomocí tzv. ilokučních sloves charakterizovat (označit) výpověďmi realizované intence producenta, tj. pojmenovat jejich tzv. ilokuční síly neboli komunikační (výpovědní) funkce (KF); potvrzuje to i každodenní komunikační zkušenost: běžně říkáme např., reprodukuje něčí prvotní projev, „on mi vyčítal, vyhrožoval, sliboval, namítl, tvrdil, nabídl, děkoval..., že...; on mi radil, doporučoval, dovolil...; on mě prosil, varoval, naváděl, pozval..., abych...; jeho návrh, abychom..., nebyl přijat; jeho omluva, že..., nás nepřesvědčila; jeho souhlas s tím, že (aby)..., byl jen předběžný“ apod. a charakterizujeme tak těmito výrazy to, jak jsme pochopili komunikační záměry původce prvotních projevů; existence takových jazykových pojmenování by byla nepochopitelná a nevysvětlitelná, kdyby neoznačovaly to, co reálně existuje, co člověk jazykovými projevy skutečně „dělá“ a co v roli interpreta jako realitu poznává a v jazykové fixaci rozlišuje; b) na úrovni výpovědi je podle mého názoru možné a plodné klást lingvisticky závažnou otázku, zda a jak se intence a podmínky, za kterých se nějakým řečovým aktem realizují, „odrážejí“ ve formě výpovědi, odhalovat vztahy mezi intencemi a jazykovými (výrazovými) konvencemi. Pozitivní odpověď na tuto otázku má pro soudobou „funkční“ lingvistiku nemalý význam. Má-li totiž v rám-

ci současných interdisciplinárních teorií komunikace, zvýrazňujících sociální a psychologické podmínky a faktory úspěšné produkce a recepce jazykových komunikátů a dominujících pragmatické aspekty řečové komunikace, hrát důstojnou roli a neopakovat v podstatě jen to, co říkají filozofové, psychologové, sociologové aj., musí do těchto teorií přinést svůj specifický vklad.

2. Předpokladem porozumění tomu, co mluvčí míní tím, co říká, je správná interpretace toho, co se říká, tj. interpretace věcného (propozičního) obsahu výpovědi. Její podstatu můžeme charakterizovat jako identifikaci té „události“, o které se ve výpovědi mluví, která se v ní popisuje. Není to však vždy předpoklad nezbytný: u přísloví, rčení, frazeologismů (např. *Co tě nemá! To bych si vyprosil!*), reklamních sloganů (*Vitana vaří za vás!*), hesel (*Vodní toky nejsou stoky*) použitých jako výpovědi zpravidla s dost jednoznačnou intencí, lze stěží interpretovat nějaký propoziční obsah v naznačeném smyslu. Jsou výpovědi, které propoziční obsah prostě nemají, nicméně příjemce záměru, s jakým byly vysloveny, dobře rozumí; např. výpověď realizovaná výrazem *Tak dobrá* bývá zpravidla míněna a pochopena jako *souhlas*. „Klasická“ lingvistika nemůže na takových výpovědních výrazech analyzovat v podstatě nic.

3. Porozumění tomu, proč se něco říká, představuje podstatný aspekt úspěšnosti komunikačních aktů: je nezbytnou podmínkou dosažení zamýšleného cíle (efektu) u adresáta. Mezi porozuměním intencím, s jakými jsou výpovědi produkovány, a dosažením žádoucích efektů (např. změny v postojích, přijetí, adekvátní řečové nebo neřečové reakce aj.) je však třeba vždy rozlišovat. Svědčí o tom i jazyková praxe. Na neúspěšnost porozumění ukazují např. otázky typu „co tím míníš, chceš říct, sleduješ, máš na mysli; jak to myslíš...; to má být výhrůžka (nabídka, souhlas, výtka, odmítnutí...)?“ aj., neúspěšnost dosažení sledovaného cíle (efektu) bývá naopak komentována např. výrazy typu „jeho poznámka (řeč, projev, vystoupení...)“, nebo „jeho mínění (záměry...)“, anebo konkrétně „jeho námitka (argumentace, návrh, omluva...) nedosáhly svého cíle, nebyly akceptovány, minuly se svým účinkem, nechaly posluchače lhostejnými“ apod.

Vztah mezi porozuměním a jeho efekty (účinky, důsledky) u příjemce má objektivně povahu relace kauzální. Takto charakterizován může však být jen tehdy, bereme-li v úvahu jak možné efekty žádoucí, producentem zamýšlené, tak možné efekty nežádoucí, producentem nezamýšlené. U zamýšlených, tj. z hlediska producenta „pozitivních“, efektů zasahuje do objektivního kauzálního vztahu příčina (= porozumění) — účinek (= možný efekt jak pozitivní, tak negativní) s objektivní faktor lidské vůle (úsilí). Ten se velmi často na výrazové rovině projevuje v tzv. strategii řečového jednání, zdvořilosti aj. Přilíš mnoho jazykové strategie (diplomacie) a zdvořilosti však nejednou může jasněmu a jed-

noznačnému porozumění tomu, co vlastně mluví svým projevem sleduje, překážet: *Obávám se, že nebude bohužel v mých silách tu práci do středy dokončit.* Ani v konkrétní komunikační situaci (např. jako projev k spolupracovníkům) nemusí být z dané výpovědi zřejmé, zda je míněna jako prosté sdělení, rezignace, omluva nebo prosba o pomoc.

4. Často se úspěšností rozumí právě jen porozumění tomu, s jakým záměrem byla nějaká výpověď produkována, jakou má ilokuční sílu. Nechybějí však ani stanoviska odlišná. D. Wunderlich (1978) chápe úspěšnost jako několikastupňový proces zahrnující porozumění (Verstehen), přijetí (Akzeptieren) a splnění (Erfüllen). Uznává však, že tyto stupně neplatí pro všechny druhy mluvních aktů: „splnění“ je např. relevantní jen u iniciačních aktů jistého typu (otázka, výzvy aj.), kdežto u mnoha typů aktů reaktivních (poděkování, výčitka, odmítnutí aj.) tento aspekt odpadá.

Přes různé chápání pojmu úspěšnost je jeho základní (nezbytnou) složkou vždy porozumění tomu, proč (s jakým cílem, záměrem) se něco říká, co se daným komunikátem sleduje. Právě tento aspekt úspěšnosti je dominantní i z hlediska jazykového (vyjadřovacího): proces porozumění můžeme totiž ovlivnit prostředky jazyka (můžeme se podle potřeb v dané komunikační situaci vyjádřit explicitněji), kdežto dosažení zamýšlených efektů u adresáta nemůže zabezpečit žádný jazykový materiál sám o sobě, žádné vyjadřovací prostředky a konvence, respektování komunikačních norem ani strategie jazykového jednání. To vše může dosažení sledovaných efektů napomáhat, ale nemůže je garantovat.

5. Z obsáhlé a dnes už těžko přehlednutelné literatury, která se otázkami produkce a recepce komunikátů z různých pohledů (lingvistického, filozofického, psychologického, sociálně psychologického, sociologického, psychiatrického aj.) zabývá (sr. např. P. F. Strawson 1964, M. Frotzhand 1970, Osnovy teorii řečevy dejatel'nosti, red. A. A. Leont'jev 1974, D. Wunderlich 1978, J. Häfele 1979, T. B. Kolšanskij 1979, M. Bierwisch 1979, W. Zillig 1982, G. Hindenlang 1983, J. Janoušek 1984 aj.) je možné vyvodit vcelku jednoznačný závěr, že adresát rozumí především na základě komunikačních kontextů.

5.1. Kontexty — jazykové i mimojazykové (situace) — pomáhají odstraňovat sémantickou mnohoznačnost nebo vágnost výrazů a významně se podílejí na jednoznačné interpretaci obsahu výpovědi, zvláště pak identifikaci objektů, na které mluví ukazuje referenčními výrazy. Podle J. Lyonse (1977) závisí reference výpovědi vždy na kontextu.

5.2. Rozhodující význam však mají pro porozumění ilokučním záměrům mluvčího. Při absenci indikátorů jazykových jsou to vlastně jen kontexty, které podmiňují a dotvářejí smysl (komunikační funkci) výpovědi a umožňují jednoznačně pochopit, jako co bylo míněno a platí. Můžeme to doložit na čtyřech typech příkladů.

**Typ I: (1) Zítřa to řediteli ohlásím.**

V závislosti na různých kontextech může daný výraz platit jako „pouhé sdělení“, jindy jako nabídka (návrh), anebo slib, nebo výhrůžka. Jde pokaždé o jinou výpověď, třebaže má touž výpovědní formu (konstatační) a může mít i týž obsah. Adresát s pomocí kontextů bez potíží správně interpretuje, jaký záměr byl pronesením tohoto výrazu mluvčím uskutečněn, tj. jaký akt mluvčí tím, že v dané konkrétní komunikační situaci řekl *Zítřa to řediteli ohlásím*, v y k o n a l.

Typ II představuje (poněkud upravený) rozhovor mezi dvěma přáteli.

- (1) A: *Zajdu si teď na nádraží pro místenku.* (oznámení, sdělení)  
 (2) B: *Mám tady auto.* (nabídka)  
 (3) A: *Jsi hodný, ale já se raději projdu.* (poděkování za nabídku + odmítnutí nabídky)  
 (4) B: *To ale přijdeš pozdě na schůzi.* (varování, varovné upozornění)  
 (5) A: *Nemohl bys mě tam omluvit?* (žádost, prosba)  
 (6) B: *Tak dobrá.* (souhlas, slib)

Jde o text smysluplný, koherentní, přijatelný, nevzbuzující ani z hlediska norem jazykových, ani komunikačních námitky. Je tomu tak proto, že komunikanti respektují při své řečové činnosti obecně platné zásady, které jako konverzační postuláty (maximy) formuloval např. H. P. G r i c e (1975): repliky jsou adekvátní. Předpokladem je ovšem to, že si rozumějí, tj. že chápou nejen to, o čem partner mluví, ale i to, proč to říká, co tím v daném kontextu míní. Jen když A rozumí, že (2) platí jako návrh, nabídka B, je jeho výpovědní reakce (3) smysluplná a účelná. Kdyby (2) byla míněna jako pouhé oznámení, byla by (3) jako řečová reakce A na ni neadekvátní, nesrozumitelná. Náš příklad zároveň ukazuje, že mezi faktory koherence textu (zvl. dialogického) je třeba zahrnout zřetel k návaznosti KF replikami realizovaných.

V typu III je (1) míněna A jako nabídka a B ji tak chápe. Kterákoli z jeho řečových reakcí (2) bude mít proto v daném kontextu platnost odmítnutí a bude A jako odmítnutí pochopena.

- (1) A: *Naliju ti trochu vína.*  
 (2) B: *Mám tady auto / Bolí mě žaludek / Čeká na mne manželka / Doktor mi to zakázal / Beru penicilín / Nejsem dnes v kondici / Jsem od 1. ledna abstinent / Je dnes moc horko . . .*

Přes různost obsahů s p o j u j e výpovědi (2) to, že mají v daném kontextu touž ilokuční sílu: každá z nich platí (může platit) jako odmítnutí. Je třeba si všimnout i toho, že výraz *Mám tady auto* má v textu II funkci nabídky, kdežto v textu III funkci odmítnutí, tedy zcela opačnou.

V typu IV se demonstruje, že výpovědmi s různými f o r m a m i (při zachování obsahové totožnosti), tj. s formou imperativní, konstatační a otázkovou, mohou být realizovány tytéž intence, např. rada (doporučení): *Raději zavolej doktora / Měl bys raději zavolat doktora / Neměl bys raději zavolat doktora?*

Z příkladů je zřejmé, že téhož výpovědního výrazu (věty) může být —

jsou-li splněny relevantní interakční podmínky — použito pro realizaci různých ilokučných aktů, a naopak výrazy různé obsahově a svou formou mohou plnit touž funkci. Komunikační kontexty zabezpečují v takových případech jak úspěšnou realizaci, tak porozumění. Toto poznání vedlo některé lingvisty ke skepsi o smyslu tzv. systémové lingvistiky.

5.3. I když uznáme závažnost komunikačních kontextů a pragmatických presupozic komunikantů pro úspěšnou realizaci mluvních aktů a pro porozumění jejich produktům — výpovědím, bylo by přece jen nepochopitelné, že by jazyk neměl pro indikaci záměrů, s jakými byly produkovány, tj. pro signalizaci jejich komunikačních funkcí (ilokučných sil) také speciální prostředky, indikátory jazykové. Odporovalo by to principu vyjádřitelnosti. Ostatně je třeba zdůraznit, že J. R. Searle ve svém základním díle (1969) chápe teorii řečových aktů, včetně jejich ilokuční složky, jako teorii sémantickou, nikoli (ryze) pragmatickou: vychází z existence jazykových prostředků realizace a indikace ilokučných záměrů. Svědčí o tom i jeho rozlišování mezi podmínkami úspěšné realizace mluvních aktů a mezi „sémantickými pravidly užití výrazu, který slouží jako indikátor výpovědi realizované ilokuční síly“. Jako indikátory chápali J. Austin a J. Searle především explicitní performativní výpovědi. Nevylučovali však ani jiné jazykové prostředky (modus, částice, adverbia, spojky, intonaci, přízvuk) a upozorňovali na existenci dalších možných důležitých prostředků. Je jedním z aktuálních úkolů lingvistiky takové prostředky odhalovat.

5.3.1. Explicitní performativní výpovědi (výpovědní formule) nejsou běžnou složkou komunikační normy neoficiálních projevů (rozhovorů). Neříkáme běžně např. *Oznamuji ti, že . . . ; ptám se tě, zda . . . ; příkazuji ti, aby sis vzal čistou košili* apod. Patří spíše k normě projevů oficiálních, zvláště pak institucionalizovaných. V projevech neoficiálních jsou přirozené jen v jistých situacích: *Tak vám oznamuji, že jsem tu zkoušku udělal! Naposled se tě ptám, jestli budeš večeřet* apod. Využívá se jich rovněž pro odlišení různých druhů výzev, zejména nekategorických: *prosím tě; radím ti; navrhuji ti; zvu tě; nabízím ti; doporučuji ti (tímto), abys . . .* Pro realizaci a indikaci mnoha společensky „negativních“ záměrů je použití explicitních formulí tabu: *Navádím tě (tímto), abys tam nechodil; Vyhrožuju ti (tímto), že to povím matce.*

5.3.2. Bylo už naznačeno (5.3.), že je třeba kromě explicitních formulí počítat i s jinými jazykovými indikátory. Jde v podstatě o tři kategorie prostředků: lexikální (partikule v širokém smyslu a modální výrazy), gramatické (zejména členy morfologických kategorií modu, času, osoby a vidu) a fónické (intonace, umístění intonačního centra, tempo, frázování). Považuji za chybu, když je někteří lingvisté vykládají jako indikátory komunikačních záměrů izolovaně. Ve skutečnosti utvářejí ustálené a konvencionalizované konfigurace — (speciální) výpovědní formy (VFo), jakési „syntaktické mody“. Nelze je považovat za útvary

řečové, nýbrž za jednotky jazyka (jazykového systému). Představují jazykové konvence konstituované pro realizaci a indikaci jistých druhů (typů) ilokučních záměrů. Lze jim proto připsat nějaké ilokuční potenciály, a tím vlastně specifickou dimenzi sémantickou. Uznáváme-li, že existují Vfo pro otázku, oznámení, rozkaz a přání, musíme předpokládat existenci Vfo i pro jiné výrazné druhy komunikačních funkcí: návrh, námitka, odmítnutí, výtka, výhrůžka aj. Podrobně se jimi zabývají M. Grepl — P. Karlík (1986). Zde se proto omezíme pouze na několik příkladů: *Co si tak(hle) zahrát šachy? (návrh); Jako by se neučil! / Přece se učí...! / Stejně se neučí! (námitka); Co bych mu telefonoval!, Aby mi rozbolel zub! / Ještě by mi rozbolel zub (mohl rozbolet) (odmítnutí); Co ty mu máš co telefonovat? / Ty mu nemáš co telefonovat / Tos mu musel telefonovat? / Takys mu nemusel telefonovat (výtka, výčitka); Ne abys přišel pozdě / Běda jestli přijdeš pozdě (varování, výstraha); Jen abych tě neposlal klečet / Že tě pošlu klečet!, Já ti dám kouřit! (výhrůžka); Klidně si zakuřte (souhlas, dovolení) aj.*

5.3.3. Komunikačními funkcemi výpovědi mluvčí vždy něco vyjevuje o sobě: předně jimi „vypovídá“ o svých intencích, ale zároveň také o svých předpokladech o adresátovi a o svých postojích. Obojí bývají inherentní složkou mnoha výpovědních funkcí, a to jako reflex relevantních interakčních podmínek. Obojí mohou být nějak explicitně vyjádřeny. Takové výpovědi se pak stávají v odpovídajících kontextech nepřímým, ale idiomatizovaným indikátorem těch výpovědních funkcí, jejichž složkou jsou dané předpoklady nebo postoje.

(1) Většina druhů výzev např. zahrnuje předpoklad mluvčího o tom, že adresát „může (je schopen) vykonat x“, v nabídce, pozvání, ale i v návrhu je implikován předpokladem o tom, že adresát „chce (přeje si, má zájem) vykonat x / aby pro něho mluvčí vykonal x“ apod. Předpoklady se vyjadřují zpravidla modálními slovesy v širokém smyslu. Protože jde pouze o předpoklady (nikoli jistoty) mluvčího, mají výpovědi, o nichž jsou předpoklady specifikovány, buď formou konstativní — a pak obsahují vždy nějaký exponent jistotní modality, nebo formou interrogativní: *Ty mi patrně (asi, snad, zřejmě...) budeš moci půjčit 100 Kčs; Můžeš / Nemůžeš mi půjčit 100 Kčs? (nepřímá realizace výzvy); Možná (snad, patrně...) byste si chtěl (přál, měl zájem...) prohlédnout naši knihovnu, Chcete (chtěl byste) / Nechcete (Nechtěl byste) si prohlédnout naši knihovnu? (nepřímá realizace nabídky, pozvání).*

(2) Výzvy „obsahují“ preferenční postoje „zájmu (vůle, chtění)“; rada, doporučení preferenční postoje „žádoucnosti“; nabídka, slib postoje „ochoty“; poděkování postoje „emocionálně hodnotící“; výtka, výčitka negativní postoje „eticky hodnotící“; pochvala kladné postoje „eticky hodnotící“ apod. Jejich vyjádřením — většinou ve výpovědi s konstativní formou — bývají nepřímě indikovány odpovídající funkce: *Mám zájem (chci, přeji si...), aby ses mu omluvil (nepřímá výzva); Je (bylo*

by) *žádoucí (správné)*, *abyste denně cvičil* (nepřímá rada, doporučení); *Jsem o ch o t e n (připraven) uvařit vám kávu*; *Rád bych vám uvařil kávu* (nepřímá nabídka); *Jsem rád* (těší mě, jsi hodný, jsem ti vděčný...), *žeš přišel* (nepřímé poděkování); *Je špatné* (není dobré...), *žeš ho obtěžoval*; *Neměls ho obtěžovat* (nepřímá výtku, výčitka); *Je dobré* (správné...), *žeš / jak jsi mu to řekl*; *Řekls mu to dobře*; *Tvé vystoupení bylo dobré* (nepřímá pochvala). Kladné hodnocení nějakého objektu bývá často nepřímou realizací rady, doporučení: *Tento televizor (film) je dobrý*. O vztazích mezi komunikačními funkcemi, předpoklady a postoji viz podrobněji v M. Grepl — P. Karlík (1986).

6. Správnost (úspěšnost) porozumění je v praxi prověřována v podstatě dvěma způsoby: adekvátní neřečovou nebo řečovou reakcí adresáta, adekvátním pojmenováním ilokuční síly dané výpovědi, např. při její reprodukci.

(1) Adekvátní neřečovou reakcí např. na výzvy je to, že adresát vykoná, k čemu byl vyzván, adekvátní řečovou reakcí na otázku je odpověď. Jsou však i případy méně triviální. Jestliže je výpověď *Zítřa to řediteli povím* míněna a pochopena jako nabídka, může na ni adresát reagovat např. výpověďmi: *Děkuji*; *Jsem rád*; *Jsi hodný...*, ale také výpověďmi: *Nemám zájem*; *Co je ti do toho*; *Starej se o sebe...* (s funkcí odmítnutí). Je-li však míněna a pochopena jako slib (závazek), byly by výpovědi *Nemám zájem...* řečovou reakcí neadekvátní. Bude-li míněna jako oznámení nebo výhrůžka, nemůže být adekvátní reakcí žádná z uvedených výpovědí.

(2) Při reprodukci prvotních výpovědí užíváme často sloves, která pojmenovávají (označují) jejich komunikační funkci. Platí-li výpovědi *Co si tak zahrát šachy*; *Snad abychom si zahráli šachy*; *Možná bychom si mohli zahrát šachy*; *Nemohli bychom si zahrát šachy?* *Co kdybychom si zahráli šachy?* jako návrh, mohou být všechny reprodukovány pomocí slovesa *navrhovat*: *Navrhuje, abychom si zahráli šachy / zahrát si šachy*. Reprodukujeme tak spíše to, proč něco bylo řečeno, než to, co a jak něco bylo řečeno. Pěkně to ukazuje možná reprodukce výpovědi *Mám tady auto* v textu typu II (viz (2) B) míněná jako nabídka. Může být reprodukována takto: *Nabízels mi, že mě tam svezels*. V daném případě není vlastně reprodukován propoziční obsah. Při reprodukci pomocí ilokučních sloves (formou nepřímé řeči) se ztrácí většina ilokučních indikátorů. Nemůžeme „doslova“ reprodukovat návrhové výpovědi typu *Co si tak zahrát šachy?*; *Co kdybychom si zahráli šachy?*; způsobem *X navrhoval, co si tak zahrát šachy / ... co kdybychom si zahráli šachy*. Podobně výpověď *Abych ti nedal pár facek* s funkcí výhrůžky nemůže být reprodukována doslovně (*Vyhrožoval mi, abych ti nedal pár facek*), ale takto: *Vyhrožoval mi, že mi dá pár facek*. Je třeba zdůraznit, že tato slovesa vážou na sebe zpravidla vedlejší větu jen s j e d n o u ze tří možných spojek *že, aby, zda*. Často bývá ilokuční sloveso doprovázeno výrazem charakterizujícím po-



stoj mluvčího spjatý s daným typem komunikační funkce: *děkoval mi srdečně, že . . . ; sliboval ochotně, že . . . ; namítal rozhořčeně, že . . .*

Neilokuční, tzv. vlastní slovesa dicendi a scribendi typu *řict (říkat), povídat, telefonovat, psát . . .* mohou na sebe vázat vedlejší větu s jakoukoli ze zmíněných spojek: *telefonoval, že . . . , aby . . . , zda . . . (jestli)*. Je tomu tak proto, že nepojmenovávají ilokuční sílu prvotní výpovědi a že jich nemůže být použito performativně, a tak vlastně jen spojky ukazují rámcově na ilokuční sílu původní výpovědi. Těmito slovesy se tedy spíše reprodukuje propoziční obsah. Totéž platí i o jejich variantách charakterizujících způsob pronesení původního projevu: *křičet, mumlat, šeptat, drmolit, zahučet . . .*

Při reprodukci bývají tato slovesa nejednou doprovázena výrazy označujícími, s jakou komunikační funkcí byla původní výpověď produkována: *řekl vyčítavě, prosebně, pochvalně, výhrůžně, varovně, tázavě* aj. Ne vždy je to ovšem možné.

Z poznámek v 6. vyplývá závěr i pro deskriptivní syntax: bude třeba znovu prozkoumat otázky reprodukování prvotních výpovědí ve vztahu k jejich ilokučním silám a tím vůbec problematiku souvětí s tzv. větami obsahovými.

#### L I T E R A T U R A

- AUSTIN, J. L.: How to do things with words. Oxford 1962.
- BIERWISCH, M.: Satztyp und kognitive Einstellung. Slovo a slovesnost, 40, 1979, s. 194—199.
- GREPL, M.—KARLÍK, P.: Skladba spisovné češtiny. Praha 1986.
- GRICE, H. P.: Logic and Conversation. In: Syntax and Semantics 3, 1975, s. 41—58.
- FRITZHAND, M.: Głównie zagadnienia i kierunki metaetyki. Warszawa 1970.
- HÄFELE, J.: Der Aufbau der Sprachkompetenz. Tübingen 1979.
- HINDENLANG, G.: Auffordern. Die Untertypen des Aufforderns und ihre Sprachlichen Realisierungsformen. Göttingen 1978.
- JANOŮSEK, J.: Společenská činnost a komunikace. Praha 1984.
- KOLŠANSKIJ, G. V.: Kontekstnaja semantika. Moskva 1980.
- LYONS, J.: Semantics, vol. 2. Cambridge 1977.
- SEARLE, J.: Speech Acts. Cambridge 1969.
- STRAWSON, P. F.: Intention and convention in speech acts. Philosophical Review 1964, s. 439—460.
- WUNDERLICH, D.: Studien zur Sprechaktheorie. Frankfurt am Main 1978.
- ZILLIG, W.: Bewerten. Tübingen 1982.

## ПОНИМАНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ ЗАМЫСЛОВ

Автор статьи ставит себе вопрос, на основании чего собеседник понимает замысел, намерение, с каким было говорящим произнесено то или другое высказывание. В статье излагается роль контекстов в процессе понимания. Анализу подвергаются, однако, также разные типы языковых индикаторов коммуникативных функций высказывания. В заключение автор указывает, как успешность понимания отражается на адекватном речевом и неречевом поведении собеседника.

