

JOANNA WOŁOSZYN

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn

Co zrobił ktoś, kto przekonał kogoś do czegoś? Próba analizy semantycznej

1. Celem artykułu jest analiza jednostki leksykalnej z czasownikiem *przekonać* wpisującej się w kategorię wykładników nakłaniania kogoś do czegoś. Na początku podejmę próbę ustalenia kształtu jednostek językowych¹ zawierających interesujący mnie predykat, a następnie scharakteryzuję tę z nich, którą można uznać za reprezentanta pojęcia nakłaniania kogoś do czegoś. Na wstępie chcę zaznaczyć, że badania prowadzę zgodnie z założeniami semantyki strukturalnej², która traktuje znaczenie jako element systemu, czyli to, co zostało powiedziane za pomocą danej jednostki na mocy konwencji językowych.

2. Analizę znaczenia interesującego mnie czasownika trzeba zacząć od ustalenia liczby i kształtu jednostek języka, które go zawierają. Spójrzmy zatem na przykładowe zdania:

- (1) *Mock wykręcił kolejny numer i szybko przekonał młodego człowieka, aby ten prze-rwał radcy Domagalli ważne zebranie.*
- (2) *Przekonał więc gosposię Gardnera do tego, by sprzedała mu zdjęcie sędziego i pukiel jego włosów.*
- (3) *Przekonał sejm do uchwalenia podatków na prawie 100-tysięczną armię, po czym startł się z wojskami tatarsko-tureckimi pod Żórawnem, znów odnosząc zwycięstwo.*
- (4) *Niejeden grzesznik przekonał się, że odpuszczenie grzechów oczyściło mu duszę.*
- (5) *Przekonał nas o tym, że w Jasieniu nie mamy nic do roboty.*
- (6) *Przekonał bowiem przełożonych, że dokonał świadomego wyboru.*

¹ Terminu *jednostka języka* używam w znaczeniu nadanym mu przez Andrzeja Bogusławskiego (1976).

² Podstawowe założenia omawiane są szerzej przede wszystkim w pracach Andrzeja Bogusławskiego (np. 1976, 1988) czy Macieja Grochowskiego (np. 2008).

(7) *Tymi zachowaniami premier przekonał do siebie całkiem sporą część prawicy.*

(8) *Dopiero po uważnym przeczytaniu konstytucji przekonałem się do niej.*

Już po pobieżnym przejrzaniu tych wypowiedzeń można zauważyć, że mówiąc o przekonywaniu, używamy wielu różnych konstrukcji: *ktoś przekonał kogoś (do tego)*, *żeby_* (wypowiedzenia (1) i (2)), *ktoś przekonał kogoś do czegoś* (przykład (3)), *ktoś przekonał się (o tym)*, *że_* (zdanie (4)), *ktoś przekonał kogoś (o tym)*, *że_* (wypowiedzenia (5) i (6)) *ktoś przekonał kogoś do kogoś* (przykład (7)) oraz *ktoś przekonał się do czegoś* (zdanie (8)).

Zgodnie z wcześniejszą zapowiedzą w niniejszym tekście interesować mnie będą wyłącznie te jednostki leksykalne z czasownikiem *przekonać*, które można uznać za należące do kategorii czasowników nakłaniania. Jako pierwszą wskazówkę do wyodrębnienia takich wyrażen należałoby potraktować porównanie struktur predykatowo-argumentowych czasowników *nakłonić* i *przekonać*: do opisywania nakłaniania wykorzystujemy jednostkę *ktoś_a nakłonił kogoś_b (do tego)*, *żeby_* przyłączając dwa argumenty osobowe i jeden nieprzedmiotowy, co sugeruje, że — ze względu na taką samą strukturę — prawdopodobnie najlepszym kandydatem na jej odpowiednik z wyrażeniem *przekonać* będzie ciąg *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego)*, *żeby_*.

Realizowanie identycznego schematu składniowego to jednak za mało, aby uznać tę właśnie jednostkę za jeden z wykładników nakłaniania, trzeba więc przyjrzeć się nieco bliżej wszystkim jednostkom z wyrażeniem *przekonać*. Jak ustaliłam, czasowniki nakłaniania wyróżnia to, że jeżeli ktoś_a nakłonił kogoś_b, żeby coś_x zrobił, to ktoś_a spowodował, że ktoś_b zdecydował się to_x zrobić (Wołoszyn 2017: 297–298). Decyzja o zrobieniu czegoś wiąże się zaś z zastanowieniem się nad tym, co zrobić, i z pojawieniem się gotowości do zrobienia tego, co wybieramy, czyli pociąga za sobą zmiany w sferze nie tylko myślenia, lecz także woli³. Sprawdźmy więc, czy również w znaczeniu poszczególnych jednostek z czasownikiem *przekonać* da się wyróżnić taki komponent:

(9) **Mock wykręcił kolejny numer i szybko przekonał młodego człowieka, aby ten przerwał radcy Domagalli ważne zebranie, ale Mock nie spowodował, że młody człowiek zdecydował się przerwać radcy ważne zebranie.*

(10) **Przekonał więc gospozię Gardnera, by sprzedała mu zdjęcie sędziego i pukiel jego włosów, ale nie spowodował, że gospośnia Gardnera zdecydowała się sprzedać mu zdjęcie i pukiel włosów sędziego.*

(11) **Przekonał sejm do uchwalenia podatków na prawie 100-tysięczną armię, ale nie spowodował, że sejm zdecydował się uchwalić podatki na armię.*

(12) *Przekonał nas o tym, że w Jasioniu nie mamy nic do roboty, ale nie spowodował, że zdecydowaliśmy się na coś.*

³ W tej kwestii zgadzam się z Moniką Czekańską, która w swojej rozprawie doktorskiej podkreśla, że zamierzonym skutkiem działań, z których zdają sprawę czasowniki nakłaniania, „jest zmiana stanu mentalno-wolitywnego odbiorcy co do zrobienia czegoś” (Czekańska 2015: 86).

(13) *Przekonał bowiem przełożonych, że dokonał świadomego wyboru, ale nie spowodował, że przełożeni zdecydowali się na coś.*

(14) *Tymi zachowaniami premier przekonał do siebie całkiem sporą część prawicy, ale nie spowodował, że spora część prawicy zdecydowała się na coś.*

Zdania (9)–(11) są sprzeczne wewnętrznie, co potwierdza obecność komponentu ‘ktoś_a spowodował, że ktoś_b zdecydował się coś_x zrobić’ w znaczeniu jednostki *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego), żeby*_. Z kolei przykłady (12)–(14) pokazują, że dla większości pozostałych ciągów przeprowadzenie podobnego testu jest dość trudne, gdyż nie da się wskazać działania, na które ktoś_b miałby się zdecydować (stąd dosyć enigmatyczne sformułowanie *zdecydował się na coś*, kończące te testy); większość jednostek z predykatem *przekonać* opisuje zmiany wyłącznie w obszarze myślenia o czymś lub o kimś, niepociągające za sobą gotowości do zrobienia czegoś.

Jednostka *ktoś_a przekonał kogoś_b (o tym), że*_ (por. wypowiedzenia (12) i (13)) służy właśnie do opisywania sytuacji, w której zmienia się opinia przekonywanego na jakiś temat, ale niekoniecznie decyduje się on coś w związku z tym zrobić, dlatego też żaden z przykładów nie pozwala na dobudowanie fragmentu na temat działań, jakich przekonywany miałby się podjąć. Najbliżej takiego ujęcia, które pozwalałoby wskazać na jakąś proponowaną odbiorcy czynność, byłyby zdania z wyrażeniami np. *powinien* lub *musi* (por. poniżej):

(15) *Jan przekonał Annę, że powinna wyjechać.*

(16) *Piotr przekonał matkę, że musi iść do lekarza.*

jednak nawet w takich kontekstach predykat *ktoś_a przekonał kogoś_b (o tym), że*_ nie implikuje tego, że przekonany zdecydował się zrobić to, o czym w zdaniu mowa.

(17) *Jan przekonał Annę, że powinna wyjechać, ale Jan nie spowodował, że Anna zdecydowała się wyjechać — owszem, przyznała mu rację, ale uznała, że nie może zostawić swoich schorowanych rodziców.*

(18) *Piotr przekonał matkę, że musi iść do lekarza, ale Piotr nie spowodował, że matka zdecydowała się iść do lekarza — wiedziała, że w końcu będzie musiała to zrobić, ale odwlekała decyzję o umówieniu się na wizytę w nieskończoność.*

Jak widać w zdaniach (17)–(18), które pozwalają na dobudowanie kontekstu obejmującego jakieś proponowane przekonywanemu działanie, ktoś_b przekonany o czymś przez kogoś_a przyznaje mu rację, zgadza się z nim, natomiast nie musi w związku z tym decydować, że coś zrobi, co pozwala wykluczyć jednostkę *ktoś_a przekonał kogoś_b (o tym), że*_ z kategorii wykładników nakłaniania kogoś do czegoś.

Ponadto nakłanianie wymaga dwóch różnych osób, z których jedna wywiera wpływ na drugą; wyrażenie **Nakłaniam / nakloniłem się do wyjścia z domu* jest dewiacyjne, natomiast — jak pokazują wypowiedzenia (4) i (8) — czasownik *przekonać* tworzy poprawne połączenia z *się*, co sprawia, że w przypadku jednostek *ktoś przekonał się o tym*,

że *p* i *ktos* przekonał się do czegoś nie da się nawet zbudować poprawnego gramatycznie testu falsyfikacyjnego pozwalającego sprawdzić, czy w ich znaczeniu obecny jest komponent ‘*ktos_a* spowodował, że *ktos_b* zdecydował się coś zrobić’ — *kogoś_b* po prostu w tych ciągach nie ma. Co więcej, obie jednostki zawierające czasownik *przekonać się* znaczą nie tyle ‘*ktos* przekonał samego siebie, żeby coś zrobić’, ile ‘*ktos* w wyniku czegoś, co się stało, zaczął sądzić, że *p*’ w przypadku *ktos* przekonał się o tym, że *p* i ‘*ktos* zaczął myśleć o czymś inaczej niż wcześniej’ w przypadku *ktos* przekonał się do czegoś. Tak więc również te dwa ciągi nie wpisują się w grupę wykładników nakłaniania.

Podobnie jest z jednostką *ktos_a* przekonał *kogoś_b* do *kogoś_c*, występującą w zdaniu (14): przekonujący może być w tej sytuacji także przekonywanym (nie widzę potrzeby wydzielania odrębnej jednostki *ktos_a* przekonał się do *kogoś_b*, a takie połączenia też występują) lub kimś_c, do kogo *ktos_a* się przekonuje, a skutkiem przekonywania jest zmiana stosunku przekonywanego do jakiejś osoby, która wcześniej nie budziła jego sympatii. Znowu mamy tu więc do czynienia ze zmieniającą się opinią, niekoniecznie wywołującą decyzję o jakichś dalszych działaniach *kogoś_b*, co wyklucza i tę jednostkę z kręgu wykładników nakłaniania.

Powyższe ustalenia wskazują, że moja pierwsza intuicja wynikająca z podobieństw struktury predykatowo-argumentowej jednostek *ktos_a* nakłonił *kogoś_b* do czegoś / (do tego), żeby_ i *ktos_a* przekonał *kogoś_b* (do tego), żeby_ była słuszna, gdyż jedynie w znaczeniu ciągu *ktos_a* przekonał *kogoś_b* (do tego), żeby_ dało się zaobserwować obecność komponentu będącego podstawowym wyznacznikiem kategorii wykładników nakłaniania *kogoś* do czegoś, a zatem w dalszej części tekstu badać będę już wyłącznie tę jednostkę.

Ze względu na to, że Izabela Duraj-Nowosielska w swojej pracy „Robić coś i coś powodować. Opozycja agentywności i kauzatywności w języku polskim” (2007) wymienia predykat *przekonać do czegoś* wśród wielu czasowników, które tworzą trzy typy jednostek (1) kauzatywne, z podmiotem nieosobowym, np. *coś_a* kusi *kogoś* do *czegoś_b*; 2) obiektywno-agentywne, ujmujące sytuację z perspektywy odniesionego skutku, np. *ktos_a* kusi *kogoś_b* *czymś_x* do *czegoś_y*; 3) subiektywno-agentywne, opisujące celowe działanie agensa, niekoniecznie zakończone osiągnięciem zakładanego celu, np. *ktos_a* kusi *kogoś_b* (żeby_), należałoby przyjrzeć się ciągowi *ktos_a* przekonał *kogoś_b* (do tego), żeby_ nieco bliżej, aby sprawdzić, czy mamy tu do czynienia z jedną jednostką języka, czy — jak sugeruje Duraj-Nowosielska — z trzema jednostkami. Spójrzmy na kilka zdań:

(19) *Jan przekonał Annę, żeby wyjechała.*

(20) *Jan swoim zachowaniem przekonał Annę do wyjazdu.*

(21) *Zachowanie Jana przekonało Annę do wyjazdu.*

(22) *Marek przekonał Ewę, żeby została dłużej w pracy i pomogła mu skończyć projekt.*

(23) *Marek (swoim mizernym wyglądem i smutnym spojrzeniem) przekonał Ewę do zostania dłużej w pracy i pomocy przy skończeniu projektu.*

(24) *Mizerny wygląd Marka i jego smutne spojrzenie przekonały Ewę do pozostania dłużej w pracy i pomocy przy skończeniu projektu.*

Przykłady (19)–(24) pokazują, że przekonać do zrobienia czegoś może nie tylko ktoś, lecz także coś (por. wypowiedzenia (21) i (24)) — czasownik *przekonać* może przyłączać również argumenty nieprzedmiotowe nazywające stany rzeczy związane z osobą. Mamy więc do czynienia z dwiema jednostkami: agentywną *ktoś_a przekonał kogoś_b do czegoś / (do tego), żeby₋* oraz kauzatywną *coś_a przekonało kogoś do czegoś_b*. Zdania (19) i (22) w pierwszym odruchu interpretujemy raczej jako opisy sytuacji, w których przekonywanie jest działaniem celowym, niż jako obiektywnie ujmowane wpływanie na to, że ktoś się na coś decyduje, jak w wypowiedzeniach (20) i (23).

(25) **Jan przekonał Annę, żeby wyjechała, ale Jan wcale nie chciał spowodować, żeby Anna wyjechała.*

(26) *Jan swoim zachowaniem przekonał Annę do wyjazdu, ale Jan wcale nie chciał spowodować, żeby Anna wyjechała. Nie zdawał sobie nawet sprawy z tego, że jego zachowanie ma jakikolwiek wpływ na jej decyzję.*

(27) **Marek przekonał Ewę, żeby została dłużej w pracy i pomogła mu skończyć projekt, ale Marek wcale nie chciał spowodować, żeby Ewa została dłużej i mu pomogła.*

(28) *Marek swoim mizernym wyglądem i smutnym spojrzeniem przekonał Ewę do zostania dłużej w pracy i pomocy przy kończeniu projektu, ale Marek wcale nie chciał spowodować, żeby Ewa została dłużej w pracy i mu pomogła.*

W przykładach takich jak (25) i (27) opisujemy (typowo) sytuacje, w której przekonujący rzeczywiście chciał spowodować jakieś działanie przekonywanego, natomiast w wypowiedzeniach podobnych do (26) i (28) zawieramy raczej informację o tym, co nadawca osiągnął, niekoniecznie zgodnie z własnym zamierzeniem.

Różnicę pomiędzy tymi dwiema perspektywami widać wyraźniej przy porównywaniu zdań z czasownikiem w aspekcie niedokonanym. Przeanalizujmy poniższe przykłady:

(29) *Jan przekonywał Annę, żeby wyjechała, ale ona wcale nie chciała wyjeżdżać.*

(30) *Marek przekonywał Ewę, żeby została dłużej w pracy i pomogła mu skończyć projekt, ale Ewa wcale nie chciała zostawać dłużej i mu pomagać.*

(31) *Jan (swoim zachowaniem) przekonywał Annę do wyjazdu i Anna rzeczywiście zaczęła mieć ochotę wyjechać.*

(32) *Marek (swoim mizernym wyglądem i smutnym spojrzeniem) przekonywał Ewę do pozostania dłużej w pracy i pomocy przy skończeniu projektu i Ewa rzeczywiście zaczęła mieć ochotę zostać dłużej i mu pomóc.*

Zdania (29)–(32) pokazują, że mamy tu do czynienia z dwiema różnymi perspektywami ujmowania sytuacji, które w jednym zdaniu współlistnieć nie mogą: albo opisujemy przekonywanie z perspektywy podmiotu, jako jego celowe działanie, które nie

musi odnosić zakładanego skutku (jak w wypowiedzeniach (29) i (30)), albo z perspektywy odbiorcy, zwracając uwagę na wywołanie w nim pewnego stanu bez wnikania w chęci nadawcy, jak w wypowiedzeniach (31) i (32). Warto zauważyć, że w tym drugim przypadku na pojawienie się chęci czy też gotowości zrobienia czegoś wskazuje już nawet czasownik w aspekcie niedokonanym (aspekt dokonany niweluje tę różnicę). Te dwie perspektywy przekładają się zaś na istnienie dwóch różnych jednostek językowych: subiektywno-agentywnej *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego), żeby₋* i obiektywno-agentywnej *ktoś_a przekonał kogoś_b czymś_x do czegoś_y*.

Wydaje się, że tylko jeden z tych dwóch ciągów wpisuje się w kategorię czasowników nakłaniania. Jak ustaliłam w jednym z poprzednich tekstów, nakłanianie jest działaniem celowym: nadawca chce spowodować, żeby odbiorca coś zrobił (Wołoszyn 2018: 124), a więc odpowiadać mu może wyłącznie subiektywno-agentywna jednostka *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego), żeby₋*.

3. Predykat *przekonać* nie był — o ile mi wiadomo — do tej pory przedmiotem zbyt wielu językoznawczych refleksji, niemniej jednak w kilku pracach można znaleźć uwagi na jego temat. W rozprawie doktorskiej Moniki Czekańskiej „Polskie czasowniki nakłaniania jako nazwy tzw. czynności perlokucyjnych” (2015) autorka wykluczyła interesujący mnie czasownik ze swoich badań ze względu na to, że według niej wskazuje on na osiągnięcie skutków wyłącznie w sferze intelektualnej adresata, „odnosi się przede wszystkim do wpływania na stany mentalne, a nie wolitywne” (Czekańska 2015: 94). Wydaje się, że stwierdzenie to nie odnosi się do wszystkich jednostek języka z predykatem *przekonać* — można się zgodzić, że tak właśnie funkcjonuje wspomniany przez Czekańską ciąg *przekonać kogoś o czymś*, ale warto pamiętać, że — jak wykazała już dotychczasowa analiza — nie jest to jedyna jednostka zawierająca badany czasownik (o istnieniu ciągu *ktoś_a przekonał kogoś_b, żeby₋* autorka nie wspomina).

Małgorzata Marcjanik w swojej pracy na temat polskich czasowników adresatywnych również podaje tylko jedną z możliwych konstrukcji z predykatem *przekonać*: *przekonać (o tym), że₋* (Marcjanik 1980: 179).

Trzeba też wspomnieć o dwóch pracach, w których autorki analizują ciąg *ktoś jest przekonany, że₋*. Anna Wierzbicka w „Kocha, lubi, szanuje...” poświęca mu zaledwie stronę, ale podaje jego definicję: „X jest przekonany, że Z = trudno byłoby spowodować, żeby X przestał sądzić, że Z” (Wierzbicka 1971: 119). Danielewiczowa w książce „Wiedza i niewiedza. Studium polskich czasowników epistemicznych” uznaje jednak, że fakt, iż własne przekonania niełatwo zmienić, nie może być cechą definicyjną predykatu *być przekonanym, że₋* i proponuje następującą eksplikację:

„*a jest przekonany, że p*

[T] *a*,

[TD] który jest gotów powiedzieć, że wie coś_r takiego, że coś_r jest zgodne z *p* i $\sim p$, i że wie coś_q takiego, że coś_q \neq coś_r i coś_q $\neq p$,

[R] jest gotów powiedzieć, że jeśli ktoś wie coś_r, to niemożliwe jest, żeby wiedział coś_q i nie był gotów powiedzieć, że *p*” (Danielewiczowa 2002: 237–238).

Ktoś jest przekonany, że _ to jednak jednostka bliższa ciągowi *ktoś_a przekonał kogoś_b (o tym), że* _ (choć można być o czymś przekonany bez czyjegoś wpływu), a zatem jej znaczenie może się różnić od znaczenia interesującego mnie tu przede wszystkim wyrażenia *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego), żeby* _.

Wierzbicka w jednej ze swoich prac podaje również taką definicję angielskiego czasownika *to convince* (który na polski tłumaczony jest właśnie jako *przekonać*):

„I assume that you are thinking of someone saying ‘X is Y’

I assume that you are not sure if you should think this

I say: you should think this

I think I can cause you to be sure of this

I want to do / say something that could cause you to be sure of this

I say this because I want to cause you to think this” (Wierzbicka 1987: 65).

Łatwo zauważyć, że eksplikacja ta odpowiada jednostce *ktoś_a przekonał kogoś_b (o tym), że* _ . Co ciekawe, badaczka zastanawia się też nad tym, czy w języku angielskim istnieje konstrukcja *convince somebody to do something* (która odpowiadałaby polskiej jednostce *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego), żeby* _), ale ze względu na to, że — jak pisze — Australijczycy takie zdania uważają za nieakceptowalne, nie omawia ich szerzej (Wierzbicka 1987: 66). Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że autorka uznaje, że przekonywać możemy nie tylko za pomocą słów, lecz także poprzez działanie — ‘I want to do / say something’. Wierzbicka zaznacza również, że czasownik *convince* opisuje nie tyle powodowanie, że w odbiorcy rodzi się jakieś przekonanie, ile sprawianie, że pozbywa się on wątpliwości, które już co do czegoś miał (Wierzbicka 1987: 65).

Czasownik *przekonać* jako predykat opisujący głównie zmiany mentalne traktują również autorzy jego słownikowych definicji — w większości eksplikacji pojawia się element ‘dowieść prawdziwości, słuszności czegoś’, np.:

przekonać ‘dowieść komuś słuszności, prawdziwości czegoś’ (SJPSz II: 935);

przekonać ‘wpływając na kogoś, wykazać, że coś powinno się zrobić (lub że czegoś nie powinno się robić); obalić, zlikwidować czyjąś wątpliwość, niepewność co do czegoś; dowieść komuś słuszności, prawdziwości czegoś’ (PSWP XXXIII: 300).

W ISJP i USJP wyróżniono także drugie znaczenie badanego predykatu, objaśniane jako ‘przewyciężanie początkowej niechęci wobec czegoś’; podobną definicję zawiera również WSJP, por.:

przekonać 2. Jeśli **przekonaliśmy się** do jakiejś rzeczy, osoby, sytuacji itp. lub jeśli ktoś **przekonał** nas do niej, to zyskała ona naszą akceptację, mimo że początkowo mieliśmy do niej negatywny stosunek (ISJP II: 309–310);

przekonać 2. ‘sprawić (sprawiać), że ktoś przewyciężył (przewycięża) w sobie niechęć, wstręt do kogoś lub do czegoś, zmienił (zmienia) na korzyść zdanie, opinię o kimś lub o czymś; nakłonić (nakłaniać)’ (USJP III: 678);

przekonać do czegoś ‘spowodować, że jakaś osoba zmieniła opinię o kimś lub o czymś’ (WSJP: http://wsjp.pl/do_druku.php?id_hasla=28541&id_znaczenia=0).

W żadnym ze słowników nie została zawarta informacja o istnieniu jednostki *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego), żeby* _ ani odpowiadająca jej definicja. WSJP, co prawda,

podaje jako definiens ciąg *przekonać do czegoś*, ale objaśnienie jego znaczenia sugeruje, że redaktorzy słownika mieli tu na myśli raczej jednostkę *ktoś przekonał kogoś do czegoś / kogoś* niż *ktoś przekonał kogoś do czegoś / (do tego), żeby*_: zmiana opinii na temat czegoś lub kogoś jest zmianą wyłącznie mentalną i nie musi pociągać za sobą gotowości zrobienia czegoś. Podobnie jest w przypadku ISJP — to, że coś zyskało naszą akceptację, nie oznacza, że zdecydowaliśmy się to zrobić, akceptacja również jest zmianą wyłącznie w sferze myślenia, nie woli.

4. Po ustaleniu, która z jednostek leksykalnych z czasownikiem *przekonać* wchodzi w skład kategorii wykładników nakłaniania oraz zdaniu sprawy ze stanu badań nad tym predykatem, można przystąpić do analizy znaczenia ciągu *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego), żeby*_. W punkcie 2. ustaliłam już, że jeżeli ktoś_a przekonał kogoś_b, żeby coś zrobił, to spowodował, że ktoś_b zdecydował się to zrobić. Wspomniałam także, że nakłanianie jest działaniem celowym (nakłaniający nie tylko chce, żeby nakłaniany zachował się w określony sposób, lecz także próbuje do tego doprowadzić) i że z tego powodu odpowiadać może mu wyłącznie jednostka subiektywno-agentywna, ujmująca przekonywanie z perspektywy przekonującego i jego chęci spowodowania podjęcia pewnej decyzji, nie zaś z perspektywy odniesionego skutku. Spójrzmy na przykłady:

- (33) **Mock wykręcił kolejny numer i szybko przekonał młodego człowieka, aby ten przerwał radcy Domagalli ważne zebranie, ale Mock nie chciał spowodować, żeby młody człowiek przerwał radcy ważne zebranie.*
- (34) **Przekonał więc gosposię Gardnera, by sprzedała mu zdjęcie sędziego i pukiel jego włosów, ale nie chciał spowodować, żeby gosposia Gardnera sprzedała mu zdjęcie i pukiel włosów sędziego.*
- (35) **Przekonał sejm do uchwalenia podatków na prawie 100-tysięczną armię, ale nie chciał spowodować, żeby sejm uchwalił podatki na armię.*
- (36) **Michał przekonał Agę, żeby kupiła tę sukienkę, ale Michał nie chciał spowodować, żeby Aga kupiła tę sukienkę.*

Zdania (33)–(36) są sprzeczne wewnętrznie, co pokazuje, że w znaczeniu jednostki *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego), żeby*_ znajduje się komponent ‘ktoś_a chciał spowodować, żeby ktoś_b zrobił p’.

5. Przekonujący chce, żeby ktoś_b coś zrobił, i podejmuje pewne działanie, żeby tak się właśnie stało. Wydaje się, że tym działaniem jest przede wszystkim mówienie, gdyż — jak zaznacza Duraj-Nowosielska — „konstrukcje «włącznikowe» [z dopełnieniem zdaniowym wprowadzanym przez *że* lub *żeby* — dop. J.W.] są wyraźnie cytacyjne, zakładają działania mowne, za którym stoi odpowiednia intencja podmiotu” (2007: 139). Zdania, w których wspomina się o czynności innej niż mówienie, takie jak:

(37) *Jan, pokazując wszystkim zdjęcia znad morza, przekonał Annę, żeby wyjechała*⁴.

badaczka interpretuje dwojako: „albo w ten sposób, że pokazywanie zdjęć spełnia funkcję jakby pomocniczego narzędzia w ramach aktu mowy [...]; albo tak, że ów akt mowy jest zastępczo realizowany w sposób inny niż mowny — przez pokazywanie zdjęć” (2007: 139), ale sytuację taką uznaje za wtórną w stosunku do działania mownego.

Innego zdania jest Wierzbicka, która — jak już wspominałam — twierdzi, że przekonać można kogoś nie tylko mówieniem, lecz także jakimś innym działaniem, co według niej stanowi różnicę między przekonywaniem a perswadowaniem, gdyż to drugie odbywa się wyłącznie za pomocą słów. Spójrzmy na przykłady:

(38) *Jan, nic nie mówiąc do Anny na temat jej wyjazdu do Kanady, przekonał ją, żeby wyjechała do Kanady.*

(39) *Marek przekonał Ewę, żeby została dłużej w pracy i pomogła mu skończyć projekt, nie mówiąc do niej nic na temat zostawiania dłużej w pracy i pomagania mu w kończeniu projektu.*

Powyższe zdania mogą się wydawać nieco dziwne, ale skoro możliwe jest zaistnienie aktu mowy inną czynnością (por. przykłady (26) i (28)), nie uznaję ich za dewiacyjne, zwłaszcza że wypowiedzenia w rodzaju

(40) *Jednym spojrzeniem przekonał ją, żeby zamilkła.*

czy podobne do (37) wątpliwości zasadniczo nie budzą. Przychyliam się tu raczej do rozwiązania Wierzbickiej — choć mówienie jest najbardziej typowym środkiem przekonywania, nie możemy wykluczyć również innych sposobów, więc w znaczeniu jednostki *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego), żeby* obecny jest raczej komponent ‘ktoś_a zrobił coś po to, żeby ktoś_b zrobił p’ niż ‘ktoś_a powiedział coś do kogoś_b po to, żeby ktoś_b zrobił p’. Przyjrzyjmy się kilku przykładom:

(41) **Jan przekonał Annę, żeby wyjechała, ale Jan nie zrobił nic w tym celu, żeby Anna wyjechała.*

(42) *Jan przekonał Annę, żeby wyjechała, ale Jan nie powiedział Annie nic, co miałyby spowodować, że ona wyjedzie. Pokazywał jej zdjęcia ze swoich wakacji, przynosił do domu katalogi biur podróży, ale nie powiedział na ten temat ani słowa.*

(43) **Marek przekonał Ewę, żeby została dłużej w pracy i pomogła mu skończyć projekt, ale Marek nie zrobił nic w tym celu, żeby Ewa została dłużej w pracy i pomogła mu skończyć projekt.*

(44) *Marek przekonał Ewę, żeby została dłużej w pracy i pomogła mu skończyć projekt, ale Marek nie powiedział Ewie nic, co miałyby spowodować, że ona zostanie dłużej i mu pomoże. Patrzył na nią smutnym wzrokiem, ciężko wdychał i znacząco spoglądał na zegarek, ale nie odezwał się ani słowem.*

⁴ Zdanie analogiczne do przykładu Duraj-Nowosielskiej z czasownikiem *zasugerować* (2007: 139).

- (45) **Jednym spojrzeniem przekonał ją, żeby zamilkła, ale nie zrobił nic w tym celu, żeby zamilkła.*
- (46) *Jednym spojrzeniem przekonał ją, żeby zamilkła, ale nie powiedział nic, co miało by spowodować, że zamilknie.*

Jak widać, zdania (41), (43) i (45) są sprzeczne wewnętrznie, natomiast przykłady (42), (44) oraz (44) zupełnie sensowne i akceptowalne, co potwierdza, że w znaczeniu jednostki *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego), żeby_* obecny jest komponent ‘*ktoś_a zrobił coś po to, żeby ktoś_b zrobił p*’. Pod tym względem przekonywanie przypomina więc raczej nakłanianie niż namawianie, ponieważ w przypadku tego ostatniego mamy do czynienia z wpływaniem na kogoś wyłącznie za pomocą słów, natomiast przekonywanie i nakłanianie wymagają nierzadko podjęcia jakichś działań poza mówieniem (Wołoszyn 2018, 129–131). Chciałabym przy tym jeszcze raz podkreślić, że typowe przekonywanie wymaga użycia słów, ale ze względu na fakt, że często słowa te są wsparte jakimś działaniem czy zachowaniem przekonującego, a zdania (42), (44) i (46) są akceptowalne, umieszczam w proponowanej eksplikacji komponent ‘*ktoś_a zrobił coś po to, żeby ktoś_b zrobił p*’ nie po to, żeby wykluczyć ‘mówienie’, ale żeby zdać sprawę z tego, że **nie jest ono wyłączną metodą** przekonywania.

6. Skoro przekonujący musi zrobić coś po to, żeby przekonywany zdecydował się zrobić p, to prawdopodobnie istnieje coś, co kogoś_b przed taką decyzją powstrzymuje — a przynajmniej tak zakłada ktoś_a. Warto przypomnieć, że Wierzbicka w przypadku czasownika *to convince* zwraca uwagę na założenie agensa o istnieniu w odbiorcy jeszcze przed rozpoczęciem przekonywania wątpliwości, które przekonujący stara się rozwiązać. Wydaje się, że również w przypadku interesującej mnie jednostki jest to słuszna hipoteza, ponieważ gdyby ktoś_a sądził, że ktoś_b zamierza zrobić p, zapewne nie podejmowałby wysiłku mającego spowodować, że tak się właśnie stanie, gdyż z jego punktu widzenia nie byłoby potrzeby przekonywania. Wyrażenie *ktoś ma zamiar coś zrobić* jest złożone semantycznie, dlatego w testach sprzecznościowych posłużę się jedynie ciągiem *ktoś jest gotów coś zrobić*, który jest częścią definicji pojęcia zamiaru opracowanej przez Macieja Grochowskiego⁵, a przy tym — co istotne — jest wyrażeniem nie-definiowalnym. Przeanalizujmy więc kilka zdań:

- (47) **Michał przekonał Agę, żeby kupiła tę sukienkę, ale przekonując ją do tego, Michał sądził, że Aga już wcześniej była gotowa ją kupić.*
- (48) **Ola przekonała Zosię, żeby poszła na węgry, ale przekonując ją do tego, Ola sądziła, że Zosia już wcześniej była gotowa to zrobić.*
- (49) **Jan przekonał Annę, żeby wyjechała, ale przekonując ją do tego, Jan sądził, że Anna już wcześniej była gotowa to zrobić.*

⁵ „X ma zamiar robić A. ≈ X chce robić A i x sądzi, że jest gotów robić A” (Grochowski 1980: 45).

(50) *Marek przekonał Ewę, żeby została dłużej w pracy i pomogła mu skończyć projekt, ale przekonując ją do tego, Marek sądził, że Ewa już wcześniej była gotowa to zrobić.

Przykłady (47)–(50) są sprzeczne wewnętrznie, co pozwala potwierdzić obecność komponentu ‘ktoś_a sądził, że ktoś_b nie jest gotów zrobić p’ w znaczeniu jednostki *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego), żeby* _.

7. Trzeba by jeszcze zwrócić uwagę na fakt, że przekonanie kogoś_b, żeby coś zrobił, to nie tylko spowodowanie, żeby podjął taką właśnie decyzję, ale też powiązane z tym wywołanie zmiany jego opinii na temat proponowanego mu działania. Wydaje się, że ktoś, kto został przekonany, żeby coś zrobić, decyduje się na to nie po to, żeby ktoś_a przestał mu wreszcie o tym mówić — co jest możliwe w przypadku namawiania i nakłaniania (Wołoszyn 2018: 127) — ale dlatego, że zmienia zdanie na temat tej postulowanej czynności, zaczyna sądzić, że byłoby dobrze, gdyby to zrobił. Można by uznać, że przekonanie kogoś, żeby coś zrobił, wiąże się z wywołaniem u przekonywanego myśli, że to rzeczywiście byłoby dla niego korzystne albo przynajmniej słuszne w danej sytuacji. Spójrzmy na kilka zdań:

(51) *Jan przekonał Annę, żeby wyjechała, ale Jan nie spowodował, że Anna zaczęła sądzić, że byłoby dobrze, gdyby wyjechała.

(52) *Rodzice przekonali Maćka, żeby przeprosił kolegę, ale rodzice nie spowodowali, że Maciek zaczął sądzić, że byłoby dobrze, gdyby przeprosił kolegę.

(53) *Marek przekonał Ewę, żeby została dłużej w pracy i pomogła mu skończyć projekt, ale Marek nie spowodował, że Ewa zaczęła sądzić, że byłoby dobrze, gdyby została dłużej w pracy i pomogła Markowi skończyć projekt.

Wypowiedzenia (51)–(53) są sprzeczne wewnętrznie, co potwierdza, że w znaczeniu badanego predykatu obecny jest komponent ‘ktoś_a spowodował, że ktoś_b zaczął sądzić, że byłoby dobrze, gdyby zrobił p’. Trzeba tu jednak zaznaczyć, że nie mam tu na myśli moralnej oceny proponowanego działania, a jedynie to, że ktoś_b zaczyna uważać, że w tej konkretnej sytuacji jest ono dla niego korzystne bądź po prostu słuszne. Być może proponowany komponent nie zdaje w pełni sprawy z tego rozróżnienia, niemniej jednak na obecnym etapie badań nie znajduję właściwszego, równie prostego semantycznie sformułowania, toteż znalezienie go pozostaje zadaniem na przyszłość.

8. Rozważania na temat znaczenia jednostki *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego), żeby* _ warto zamknąć próbą jej zdefiniowania, jednak zanim to nastąpi, należy zastąpić złożony semantycznie ciąg *ktoś zdecydował się coś zrobić*, co — na podstawie propozycji objaśnienia znaczenia z pracy Grochowskiego (1980) — zrobiłam w jednym z wcześniejszych tekstów, uzyskując taką eksplikację: ‘po tym, jak ktoś myślał o tym⁶, czy zrobić p, czy nie zrobić p, ktoś był gotów zrobić p’ (Wołoszyn 2018: 131–132).

⁶ „X myśli o tym, czy SP. ≈ 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 sądy, to SP, jeżeliby ich nie przyjął, to S nie-P” (Grochowski 1980: 58).

Na obecnym etapie badań chciałabym więc zaproponować następującą definicję badanej jednostki:

ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego), żeby p:

‘ktoś_a, sądząc, że nie jest tak, że ktoś_b jest gotów zrobić p,

i chcąc spowodować, żeby ktoś_b zrobił p,

zrobił coś,

czym spowodował,

że ktoś_b zaczął sądzić, że byłoby dobrze, gdyby zrobił p,

i dlatego 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 przekonującego, *ktoś_b* — przekonywanego, a *p* — działanie, które miałyby podjąć ktoś_b.

Warto zauważyć, że przekonywanie kogoś do zrobienia czegoś z pewnością jest działaniem złożonym, na co wskazuje fakt, że można przekonywać innych nie tylko za pomocą słów, lecz także przy pomocy innych działań. Mówienie pozostaje — podobnie jak w przypadku nakłaniania (por. Wołoszyn 2018: 130–131) — podstawowym sposobem przekonywania, niemniej jednak definicja musi obejmować również możliwości zastąpienia aktu mowy innym działaniem.

Chciałabym na koniec zaznaczyć, że mam świadomość tego, że przedstawione w tym tekście rozwiązanie jest jedynie tymczasowe. Moim celem jest analiza semantyczna pewnej części grupy czasowników nakłaniania, a zatem jest prawdopodobne, że po przyjęciu się innym predykatom o podobnym znaczeniu proponowana definicja badanej jednostki okaże się nieadekwatna i będzie musiała zostać odpowiednio zmodyfikowana.

Wykaz skrótów

ISJP: Inny słownik języka polskiego, 2000, red. M. Bańko, t. I–II, Warszawa.

PSWP: Praktyczny słownik współczesnej polszczyzny, 1994, red. H. Zgórkowa, t. I–L, Poznań.

SJPD: Słownik języka polskiego, 1958, red. W. Doroszewski, t. I–XI, Warszawa.

SJPSz: Słownik języka polskiego, 2002, red. M. Szymczak, t. I–III, Warszawa.

SWJP: Słownik współczesnego języka polskiego, 1996, red. B. Dunaj, Warszawa.

USJP: Uniwersalny słownik języka polskiego, 2003, red. S. Dubisz, t. I–IV, Warszawa.

WSJP: Wielki słownik języka polskiego, 2012, red. P. Żmigrodzki [online: <http://wsjp.pl/>].

Literatura

Bogusławski A., 1976, O zasadach rejestracji jednostek języka, *Poradnik Językowy* 8, s. 356–364.

— 1988, *Język w słowniku. Desiderata semantyczne do wielkiego słownika polszczyzny*, Wrocław.

Czekańska M., 2015, *Polskie czasowniki nakłaniania jako nazwy tzw. czynności perlokucyjnych*, Uniwersytet Warszawski (maszynopis rozprawy doktorskiej).

Danielewiczowa M., 2002, *Wiedza i niewiedza. Studium polskich czasowników epistemicznych*, Warszawa.

- Duraj-Nowosielska I., 2007, Robić coś i coś powodować. Opozycja agentywności i kauzatywności w języku polskim, Warszawa.
- Grochowski M., 1980, Pojęcie celu. Studia semantyczne, Wrocław.
- 2008, Rola dewiacji w uzasadnianiu hipotez semantycznych. Wprowadzenie do problematyki, Biuletyn PTJ LXIV, s. 25-36.
- 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.
- 1971, Kocha, lubi, szanuje. Medytacje semantyczne, Warszawa.
- 1987, English speech act verbs. A semantic dictionary, Sydney.
- 2006, Semantyka. Jednostki elementarne i uniwersalne, Lublin.
- Wołoszyn J., 2017, Czasownikowe wykładniki nakłaniania kogoś do czegoś z perspektywy semantycznej. Rekonesans badawczy, LingVaria 2, s. 291–307.
- 2018, Nakłonić a namówić — próba analizy semantycznej, Prace Językoznawcze XX/1, s. 119–134.

SUMMARY

What did someone who convinced somebody to do something do? An attempt of the semantic analysis

Keywords: linguistics, formal semantics, lexical item, *przekonać*.

Słowa kluczowe: językoznawstwo, semantyka formalna, jednostka językowa, *przekonać*.

The predominant goal of this article is to perform a semantic analysis of the notion of convincing. The initial part of the text in question is oriented towards distinguishing lexical items incorporating the *przekonać* verb. They are as follows: *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego)*, *żeby₋*, *ktoś_a przekonał kogoś_b czymś_x do czegoś_y*, *coś_a przekonało kogoś do czegoś_b*, *ktoś_a przekonał kogoś_b (o tym)*, *że₋*, *ktoś_a przekonał kogoś_b do kogoś_c*, and *ktoś przekonał się (o tym)*, *że₋*. Afterwards, one of them is discussed in detail, namely — *ktoś_a przekonał kogoś_b (do tego)*, *żeby₋*. The analysis is preceded by the attempt of the author to define the examined sequences.