

Univerzita Karlova v Praze

Filozofická fakulta

Ústav českého jazyka a teorie komunikace

Bakalářská práce

Tereza Belingerová

Griceův kooperační princip ve vztahu k Leechovu principu zdvořilosti

Grice's Cooperative Principle in Relation to Leech's Politeness Principle

Praha, 2011

vedoucí práce:

PhDr. Jasňa Pacovská, CSc.

Poděkování

Ráda bych poděkovala všem, kteří se podíleli na vytvoření této bakalářské práce, zejména její vedoucí, paní PhDr. Jasně Pacovské, CSc., za veškeré rady, postřehy a koordinaci. Rovněž děkuji ostatním pedagogům Filozofické fakulty Univerzity Karlovy za snahu, kterou mi během studia věnovali.

Za spolupráci také děkuji redaktorům oficiálních internetových stránek HC Slavia Praha, zaměstnancům realitní kanceláře Union Partners a dalším osobám, které mi poskytly cenný materiál pro vznik této práce.

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracovala samostatně, že jsem řádně citovala všechny použité prameny a literaturu a že práce nebyla využita v rámci jiného vysokoškolského studia či k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze dne 27.5.2011

podpis

Griceův kooperační princip ve vztahu k Leechovu principu zdvořilosti

Abstrakt: Cílem bakalářské práce je konfrontovat teoretické poznatky o kooperačním principu H. P. Grice a zdvořilostního principu G. Leech s praktickými ukázkami rozhovorů z různých komunikačních situací. Práce zahrnuje charakteristiku obou principů založenou na prostudované literatuře a je doplněn o odborné komentáře. Materiál pro praktickou část práce obsahuje úryvky z nahrávek rozhovorů v soukromých i veřejných komunikačních situacích. Následná analýza nahrávek ukazuje tendence, které se v akceptaci a neakceptaci kooperačního a zdvořilostního principu běžně objevují. Výsledky průzkumu ukázaly na vysokou míru porušování obou zmiňovaných principů.

Klíčová slova: ilokuční akt, implikatura, kooperační princip, pragmatika, princip zdvořilosti, strategie verbální komunikace

Grice's Cooperative principle in Relation to Leech's Politeness Principle

Abstract: The purpose of this work is to confront the theoretical knowledge of the cooperative principle of H. P. Grice and the politeness principle of G. N. Leech with practical examples from the interviews of various communication situations. The work includes characteristic of both principles based on review of the literature and is supplemented by expert commentaries. Material for practical work contains excerpts from recordings of conversations in private and public situations. Subsequent analysis of records shows tendencies which normally appear in accepting and not accepting cooperative and politeness principle. The survey results showed a high level of violation of both mentioned principles.

Key words: illocutionary act, implicature, cooperative principle, pragmatics, politeness principle, strategies of verbal communication

Obsah	
1. Úvod	7
2. Cíle a postupy práce	8
3. Strategie verbální komunikace	9
4. Konverzační implikatura	11
5. Griceův kooperační princip	13
5.1 Maximy kooperačního principu	13
5.2 Porušování kooperačního principu	15
6. Leechův princip zdvořilosti	19
6.1 Ilokucní akty a cíle	20
6.2 Maximy zdvořilostního principu	21
6.3 Další principy	25
7. Kooperační a zdvořilostní princip z pohledu dalších autorů	27
8. Analýza mluvených projevů – charakteristika výzkumu	29
8.1. Analýza soukromých hovorů	32
8.1.1 Analýza rozhovorů v rodině	32
8.1.2 Analýza rozhovorů mezi přáteli	35
8.1.3 Analýza rozhovorů mezi kolegy	39
8.2. Analýza veřejných rozhovorů	40
8.2.1 Analýza rozhovorů v úředním prostředí	40
8.2.2 Analýza rozhovorů v pracovním prostředí	42
8.2.3 Analýza rozhovorů se sportovci	45

9. Závěr	49
10. Literatura	51
11. Seznam příloh	53
12. Přílohy	I

1. Úvod

Každodenní život přináší množství komunikačních situací, které se odlišují. Ať už se jedná o rozhovory, které vedeme s rodinou a přáteli nebo o rozhovory s kolegy, nadřízenými či úředníky. Řídí se různými strategiemi, které se projevují volbou komunikačních a jazykových prostředků. Můžeme zde vyzorovat určité tendence. Těchto tendencí si všimli i dva lingvisté, kterým se tato práce věnuje – Geoffrey Leech a Herbert Paul Grice. Leech i Grice se věnovali pravidlům komunikace, pro niž vytvořili dva principy, zdvořilostní (Leech) a kooperační (Grice).

Oba principy, zejména jejich vzájemné vztahy, se staly inspirací pro tuto bakalářskou práci, která se zabývá jak zmiňovanými autory a jejich přístupy k mezilidské komunikaci, tak i srovnání jejich přístupů s praxí. V tomto směru mne velmi ovlivnily přednášky a následně i semináře Dr. Pacovské, které se věnovaly právě kromě teorie i praktickým poznatkům.

Práce tvoří podobný přístup, kdy se část práce bude zabývat teoretickou částí, tedy nutným základem pro část praktickou. Po uvedení základních postupů se práce věnuje strategiím verbální komunikace a konverzačním implikaturám. Následují kapitoly o kooperačním a zdvořilostním principu (ta se zabývá i ilokučními akty a cíly), které na oba principy nahlíží jak z hlediska jejich akceptace, tak i jejich porušování. V další části práce jsou uvedeny komentáře českých a zahraničních autorů, kteří se těmito tématy zabývali. Praktická část je založena na pozorování principů H. P. Grice a G. N. Leech v každodenní komunikaci, a to formou analýzy autentických rozhovorů. Závěr práce shrnuje získané poznatky z jednotlivých analýz a vyvozuje z nich závěry.

Věřím, že má snaha bude úspěšná a podaří se mi dosáhnout vytýčených cílů.

2. Cíle a postupy práce

Tato práce si klade za svůj hlavní cíl porovnání dvou komunikačních principů. Za prvé kooperačního principu komunikace Herberta Paula Grice, který je postaven na maximách pro úspěšnou komunikaci. Za druhé se zdvořilostním principem Geoffreyho Leech. Ten je založen na zdvořilé komunikaci. Oba principy jsou z hlediska pragmatiky velmi důležité a v době svého vzniku byly poměrně převratné. Porovnání těchto dvou pragmalingvistických pojetí bude dále konfrontováno s analýzou autentických rozhovorů.

Na základě studia pragmalingvistické (domácí i zahraniční) literatury, která se vztahuje k tématu práce, budou shromážděny podstatné teoretické poznatky a bude stanoven taxativní výčet základních charakteristik pro oba typy komunikačních strategií. Základem budou stěžejní práce H. P. Grice a G. Leech, které budou doplněny o komentáře a poznatky jiných autorů, kteří se věnovali kooperační komunikaci a zdvořilosti, ale i konkrétně Griceovi a Leechovi.

Následně budou z hlediska akceptace kooperačního a zdvořilostního principu analyzovány autentické rozhovory. Tyto rozhovory pochází jak z prostředí neformálního (jedná se o rozhovory mezi přáteli, rozhovory v rodině, kolegů v kanceláři), tak i prostředí formálního (rozhovory na formálních obchodních jednáních, poradách či na úřadech, ale i rozhovory se sportovci). Nahrávky rozhovorů pak budou analyzovány s ohledem na různé komunikační situace. Tyto nahrávky byly shromažďovány v průběhu několika týdnů v různých prostředích.

V závěru práce budou usouvztažněny teoretické poznatky s reálnou komunikační praxí. Dále se pak stanoví základní tendence, které z analýz rozhovorů vyplývají.

Tato bakalářská práce si klade za cíl stanovení poznatků ohledně aplikace teoretických principů pragmatické lingvistiky na každodenní komunikační situace, se kterými se setkává v průběhu svého života každý z nás.

3. Strategie verbální komunikace

Na úvod je třeba uvést definici, která vysvětluje obsah této kapitoly o strategiích verbální komunikace. Komunikační strategie verbální komunikace je tedy možno chápat jako:

„[...]rozumové/kognitivní i emocionální zpracování záměru, jak dosáhnout komunikačního cíle, jako komunikační postupy (komunikační plán), které určují obsahovou i formální strukturu konkrétního textu, resp. výpovědí (zahrnující výběr tématu, kompozici, tektoniku/výstavbu textu a volbu jazykových prostředků), tedy to, jak je text vystavěn" (Machová; Švehlová, 2001, s. 111).

Tyto strategie jsou zaměřeny především na adresáta, souvisí jak s recepcí a interpretací, tak i s produkcí textu. Mluvčí si totiž může tyto strategie rozmyslet ještě před začátkem komunikace, ovšem může je měnit i v průběhu interakce. Na druhou stranu si mluvčí většinou všimnou, že nezvolili optimální strategii až tehdy, dojde-li k nějaké interakční chybě. Mnohdy si teprve uvědomí nutnost zvolit si nějakou komunikační strategii.

Výběr strategií souvisí s komunikační situací a může být ovlivněn mnoha faktory. Těmito faktory mohou být jednak psychosociální faktory (např. věk, pohlaví, vzdělanost, kultura), jednak faktory, které souvisí s prostředím (před náročnou zkouškou, během rodinné večeře, při komunikaci s nadřízeným, s úředníkem, atp.). Jsou to jazykové a komunikační dovednosti, které ovlivňují výběr komunikačních strategií.

Kooperační a zdvořilostní princip patří mezi základní strategie verbální komunikace (stejně tak sem ale patří i negativní chování). Zároveň se ale za tyto strategie považují různé způsoby, které tyto principy porušují (např. porušování maximy relevance pomocí aluze, zastírání nebo komplikovaného vyjádření). Mezi tyto strategie patří také asertivita, neboli dovednost prosadit vlastní zájem nebo názor. Asertivní chování se opírá o maximy kooperativního principu. Machová a Švehlová (Machová; Švehlová, 2001, s. 98) uvádí: „Je to chování nemanipulativní, asertivně jednajícího člověka nevede záměr druhého přelstít, sám nechce podlehnout manipulátorovi, který jedná buď agresivně, nebo pasivně. Ví, co chce, ale i co nechce, a umí to jasně formulovat bez úzkosti, nejistoty a napětí, ale také bez urážek, přehlížení a psychického terorizování partnera; vyžaduje to, co mu patří, zároveň druhé nepoškozuj".

Následující text vysvětluje strategie kooperačního a zdvořilostního principu a situace, v nichž dochází k jejich porušování. Na autentických příkladech z praxe uvidíme konkrétní způsoby porušování zdvořilostního a kooperačního principu, ale i příklady, ve kterých se mluvčí těchto principů drželi.

4. Konverzační implikatura

Ke komunikaci, která funguje tak, že spolu partneři kooperují, je potřeba implikatur. Ve stati Gricean Maxims and Politeness Strategies (Ingilish, 2006, s. 6) jsou implikatury zjednodušeně vysvětleny takto: „Konverzační implikatura je zpráva, která není nalezena v prostém významu věty. Mluvčí ji implikuje“.

Pomocí implikatur můžeme pochopit význam komunikace, aniž by tento význam byl explicitně sdělen. Mluvčí a příjemce spolu kooperují, příjemce pomocí vyvozování (inferenčního procesu) konstituuje význam komunikace. Tento proces začíná vždy ve chvíli, když adresát pochopí, že mluvčí určitým způsobem porušuje některé komunikační zásady. „[...] v partnerově výpovědi dochází k rozporu mezi tím, co se od něj adekvátně očekává, a tím, co skutečně (doslova) říká“¹ (Hirschová, 2006, s. 139).

Důležitým předpokladem pro to, aby se oba komunikační partneři úspěšně domluvili, a aby byla jejich komunikace úspěšná, je jejich kooperace. Mnohdy se totiž stává, že člověk musí vyvozovat z již řečeného nějaké závěry a nějaký smysl, i když to není přímo explicitně vyjádřeno. Tento význam totiž jde nad rámec slov, slova nejsou vždy chápána v souladu s jejich lexikálním významem, mohou být chápána dokonce opačně, než je jejich primární význam.

H. P. Grice, který dal základ principům smysluplné a efektivní komunikace, ve své práci *Logic and Conversation* (Grice, 1991, s. 306) uvádí hned v úvodu kapitoly o implikaturách jeden příklad, který zde cituji. Vystihuje tím podstatu implikatury.

Předpokládejme, že A a B hovoří o společném příteli C, který nyní pracuje v bance. A se ptá B, jak to jde C v práci a B odpoví ‚docela dobře, myslím, líbí se mu kolegové a ještě nebyl ve vězení‘. V tomto bodě se A může dobře ptát, co B implikoval, nebo co lastně myslel tím, že C ještě nebyl ve vězení. Odpovědí může být jedna z následujících věcí, jako že C je ten typ osoby, která by mohla podlehnout pokušení, které nabízí jeho

¹ V originálním Griceově (Grice, 1991, s. 307) znění pak: „Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged.“

povolání, že kolegové C jsou opravdu velmi nepříjemní a zrádní lidé, a tak dále. Nemuselo by, samozřejmě, být nutné, aby A udělal takové šetření o B, odpověď je z kontextu jasná dopředu. Je jasné, že cokoli B implikoval, myslel tímto příkladem, je odlišné od toho, co B řekl, což bylo to, že C ještě nebyl ve vězení.

Z tohoto příkladu můžeme usoudit, že některé věci mohou být zkrátka pochopitelné jen v určitém kontextu. V tomto případě se dva lidé baví o společném příteli. Je jim tedy oběma jasné, co znamená poznámka o tom, že ještě nebyl ve vězení. Zatímco nezaujatý pozorovatel by mohl tuto poznámku chápat zcela odlišně a chybně.

Stephen C. Levinson, který se implikaturami ve své práci Pragmatics také zabývá, vysvětluje implikaturu na příkladu věty *Vlajka je bílá*. Pokud mluvčí nedodá žádné další informace o ostatních barvách vlajky, je možné implikovat, že vlajka už žádné další barvy nemá (Levinson, 1985, s. 106).

Shrňme-li tyto informace, můžeme říci, že implikatura je vlastně moment, kdy: „je víc komunikováno než vysloveno“ (Machová; Šámalová, 2007, s. 16). Mohlo by se zdát, že tím dochází k porušování kooperačního principu, nicméně účastníci komunikace mají možnost pochopit řečené na základě vlastních znalostí a zkušeností, a to pomocí inferencí. Inference, jak vysvětlují Machová a Šámalová (Machová; Šámalová, 2007, s. 16), je: „myšlenkový proces usuzování“. Inferencí se dále zabývá například Machová a Švehlová (Machová; Švehlová, 2001), Nebeská (Nebeská, 2002) či Hirschová (Hirschová, 2000).

Závěrem uvádím ještě příklad z knihy Machové a Šámalové: „Představte si následující situaci: dva pracovníci pomlouvají firmu, u níž pracují. Najednou jeden z nich zpozoruje příchod podřízeného. Aby přiměl svého kolegu nenápadně k mlčení, pronese: *Pojď, raději si dáme kávu*. Přestože navenek tato věta s kontextem nijak nesouvisí, je druhý pracovník schopen tuto výpověď pochopit. Z kontextu vysoudil, že se jedná o implikaturu“ (Machová; Šámalová, 2007, s. 16).

Implikaturami se dále zabývají i jiní autoři, např. Gazdar (Gazdar, 1979), Leech (Leech, 1983) nebo Hirschová (Hirschová, 2000).

5. Griceův kooperační princip

Komunikanti, kteří mají zájem na bezkonfliktním průběhu komunikace, musí usilovat o vzájemné pochopení vlastních myšlenek, návrhů, názorů, atd. Zároveň je však třeba, aby komunikační partneři jednali mezi sebou přímo a vyvarovali se tak jakémukoli nedorozumění.

Kooperační princip verbální komunikace zformuloval H. P. Grice již ve druhé polovině 60. let. Grice ho tehdy představil na svých přednáškách na Harvard University, přičemž v tištěné podobě se kooperační princip poprvé objevil v roce 1975 v článku *Logic and Conversation*. Tímto principem se podle Grice mají řídit účastníci konverzace (ale ne vždy tak činí). Kooperační princip se týká především informační stránky interakce mezi účastníky dané komunikace. „Nejde o nějaké přesné zásady, kterými se řídí průběh rozhovoru, spíše jde o zásady (pravidla), kterými se řídí každá z replik“ (Machová, Švehlová, 2001, s. 93). Jde tedy o určité vodítko, které navádí účastníky komunikace k vzájemné spolupráci – kooperaci. Kooperační princip zní tedy v českém překladu takto: „Tvůj příspěvek k rozhovoru má být takový, jak to v daném bodě (okamžiku) vyžaduje přijatý (zřejmý) účel nebo zaměření rozhovoru, jehož se účastníš“ (Hirschová, 2006, s. 139).

„V titulech typu Jak získávat přátele a jak působit na lidi (Carnegie 1992, kniha vyšla poprvé ve 30. letech 20. stol.) se kooperativní jednání vymezuje takto: nedevalvujte druhé, neponižujte je, nekritizujte je, protože by mohli nechtít dál komunikovat: neodsuzujte je. Naopak je kladně hodnotěte, snažte se jim dokázat, že jsou důležití, že si jich vážíte, že pro vás něco znamenají – chvalte je. Podněcujte druhé k tomu, aby měli odvahu do něčeho se pustit, aby se nebáli rizika“ (Machová, Švehlová, 2001, str. 97).

5.1 Maximy kooperačního principu

Kooperační princip tak, jak ho H. P. Grice zformuloval, obsahuje čtyři základní maximy, které nám říkají, co a kdy máme říci (podle Grice, 1991, s. 309):

1. Maxima kvantity (Maxim of Quantity) – nabádá k tomu, aby byl mluvčí tak informativní jak je v daném momentu třeba

2. Maxima kvality (Maxim of Quality) – mluvčí by měl sdělovat pouze informace, které jsou pravdivé (nebo má pro taková tvrzení dostatek důkazů)
3. Maxima relevance (Maxim of Relation) – účastníci komunikace jsou nabádáni, aby mluvili k věci, se zřetelem k celkovému účelu konverzace
4. Maxima způsobu (Maxim of Manner) – mluvčí by se měl vyjadřovat jasně a uspořádaně, tedy vyhýbat se vágnímu vyjadřování či víceznačnosti

Machová a Švehlová (Machová, Švehlová, 2001, s. 93) to shrnují: „Kooperační princip požaduje na každém partnerovi, aby formuloval svou repliku tak, jak je to v dané fázi rozhovoru třeba se zřetelem jak k jeho dosavadnímu průběhu, tak očekávanému bezkonfliktnímu pokračování“.

Maxima kvantity navádí k tomu, aby mluvčí podával přiměřené množství informací. Pokud by zahrnul adresáta zbytečně mnoha informacemi, mohlo by to adresátovi být nejen nepříjemné, ale také by mohl ztratit zájem o dané téma. Na druhou stranu, pokud mluvčí sdělí adresátovi jen část informací, může dojít k tomu, o čem mluví Machová s Šámalovou (Machová; Šámalová, 2007 s. 14): „Pokud podáme pouze částečnou informaci, náš posluchač může z této promluvy vyvodit zcela milné závěry (např. věta *Zemřel ve svém domě* zamlžuje skutečnost, že byl ve svém domě zavražděn)“.

Maxima kvality se zaměřuje na nutnost sdělování takových informací, o kterých je mluvčí přesvědčen, že jsou pravdivé. „Tato maxima zakazuje lhaní, polopravdy a zamlžování informací. Také bychom se měli vyhýbat informacím neověřeným, informacím typu: *jedna paní povídala*“, dodávají Machová a Šámalová (Machová, Šámalová, 2007, s. 14). Navíc by předávaná informace měla být přesná, jinak také dojde k porušení této maximy. Ta je zde navíc v konfliktu se zdvořilostním principem (Leech, 1983). Mluvčí se tedy musí rozhodnout, zda dá přednost maximě kvality nebo zdvořilosti. Toto rozhodnutí je pak ovlivněno různými faktory, především pak prostředím, ve kterém má být daná promluva pronesena.

Třetí z Griceových maxim – maxima relevance – nabádá mluvčího k tomu, aby se vždy vyjadřoval k danému tématu. Neměl by se tedy vracet k tématům, která již byla uzavřena, odbíhat k jiným tématům a stejně tak by neměl opakovat takové informace, které už

jsou komunikačním partnerům známé. Mluvčí by měl svoje sdělení pronést tak, aby obsahovalo pro příjemce jen informace zajímavé, důležité.

Především formální stránky projevu mluvčího se týká maxima způsobu. Maxima způsobu zahrnuje vyjádření nejednoznačná, nesrozumitelná, nepřesná nebo jiným způsobem nejasná. Jde tedy o to, aby příjemce měl šanci správně pochopit vyjádření mluvčího. Navíc mohou být víceznačná vyjádření využívána k manipulaci, protože díky nim dochází k nedorozumění.

Grice však zmiňuje, že by zde mohly být ještě další maximy, z nichž jedna by mohla být maxima zdvořilosti. Hovoří o tom Watts (Watts, 2003, s. 58): „Kromě toho, Grice také zmiňuje, skoro jako povrchní poznámku, že kooperační princip může být rozšířený přidáním dalších maxim, jednou z nich, jak navrhuje, by mohla být maxima zdvořilosti“. Maxima zdvořilosti a zdvořilostní principy ale byly později formulovány dalšími lingvisty (zejména Geoffreym Leechem, Robin Lakoffovou a dalšími). Připouští ale i možnou existenci např. maximy estetické a maximy morální.

5.2 Porušování kooperačního principu

K porušování kooperačního principu dochází tehdy, je-li porušena jedna nebo více maxim. Ty jsou porušovány poměrně často, a to z několika hlavních příčin. Nyní se tedy podíváme na to, jak mohou být jednotlivé maximy porušovány.

Nejprve si řekneme, jakými komunikačními strategiemi je porušována maxima kvantity. Jak již vyplývá ze samotné charakteristiky této maximy, dochází k jejímu porušení tehdy, když mluvčí užívá redundantní (nadbytečné) informace, užívá jich příliš nebo naopak málo (redukované množství informací). Machová a Švehlová (Machová, Švehlová, 2001, s. 96) dodávají, že mluvčí porušuje maximu kvantity, když: „užívá tautologie u vět typů *Růže jsou růže-Kluci jsou kluci*“. Zde tato logika neplatí, interpretace těchto vět závisí na kontextu a příjemce musí hledat, co větou mluvčí zamýšlel.

Maxima kvality je porušována například v případě, že mluvčí ve své promluvě používá ironii: „Jde o jemný výsměch vyjádřený výrazem (slovem, větou či delším textovým úsekem), který má při interpretaci jiný, často opačný smysl (v mluvené řeči bývá ironie signalizována příznakovou intonací); v tomto posunutém významu má kladné hodnocení

pejorativní smysl, např.: *Ukázal se jako věrný kamarád (jako zrádce) [...]*“ (Machová; Švehlová, 2001, s. 95).

Dále to může být tehdy, když mluvčí lže (neguje tím maximu kvality), užívá polopravdy nebo předstírá. „Mluvčí tvrdí něco, co neodpovídá skutečnosti, ale adresát tento smysl výpovědi nepřisuzuje [...]" (Machová; Švehlová, 2001, s. 95). Jako příklad polopravdy si můžeme uvést např. rozhovor dvou přátel: *Ty už nepracuješ v bance? Ne, skončil jsem minulý měsíc.* Tato odpověď není nepravdivá, avšak tázaný člověk zastřel skutečnost, že z práce neodešel dobrovolně, ale dostal výpověď.

Maxima kvality může být dále porušena užíváním metafor, hyperbol, a podobných prostředků, protože tím mluvčí přidává nějakou informaci navíc. Metafory jsou navíc často víceznačné a existuje u nich více možností přípustných interpretací.

Ale to může být také užíváním protimluv (vzájemně si odporujících výpovědí, kontradikce). Machová a Šámalová (Machová; Šámalová, 2007, s. 15) uvádí jako příklad toto: *Jsi naštvaný? Ano i ne.* Adresát sám musí hledat přijatelnou interpretaci“.

Porušování maximy relevance je způsobováno třemi hlavními příčinami. Jednak jde o aluze/narážky, čili promluvy typu: *Začíná mi být zima – to znamená: zavři to okno.* Aluze navíc porušují zároveň i maximu kvality. Autor výpovědi vlastně jen naznačí část informace, ale nevyjádří ji explicitně celou. Mnohdy se také jedná o posměšné nářky, které něco napodobují.

Často je také porušování maximy relevance zapříčiněno rezervovaným sdělením, kdy si mluvčí jakoby vytváří odstup od toho, co sám vyřkl. Snaží se tak opatrně vyjádřit nějakou myšlenku či vlastní názor, ale takovým způsobem, že si vytváří zadní vrátka pro případ, že by s ním někdo nemusel souhlasit. Díky této strategii se tak může autor od dané promluvy distancovat.

Posledním jevem, kvůli němuž je maxima relevance mnohdy porušována, je zastírání informace, snaha ji utajit, případně může jít i o komplikované vyjádření dané informace. Příkladem budiž imaginární výměna mezi redaktorem a politikem: *Mohl byste našim čtenářům vysvětlit, co pro ně v praxi znamená zvýšení sazby DPH? Obávám se, že tato problematika je velice složitá na to, abych ji zde mohl důkladně vyložit.*

Porušování čtvrté maximy – maximy způsobu – je způsobeno pěti hlavními příčinami. První z nich nastává tehdy, jestliže se mluvčí vyjadřuje dvojznačně. Jeho výpověď tak může být interpretována dvojitým způsobem, což způsobuje nedorozumění. Jak již bylo dříve řečeno, při užití dvojznačnosti porušuje mluvčí i další maximu – maximu kvality. Machová a Švehlová (Machová; Švehlová, 2001, s. 97) říkají: „Jde o verbální podvod“.

Druhá strategie, kterou mluvčí porušuje maximu způsobu, je zevšeobecnování (generalizace) výpovědi. Cílem této strategie je zamlžit některé podstatné informace tím, že se mluvčí vyhne jasné výpovědi. Tato strategie je velmi oblíbená u tiskových mluvčích, kteří tak sdělí médiím jakousi informaci, ale zároveň neprozradí nic, co by mohlo dané instituci uškodit.

Mluvčí může také maximu způsobu porušit, jestliže se vyjadřuje nejasně, až vágně: „[...] nejasnost, nepřehlednost, neurčitost, aluze se považují za nekooperativní [...]“ (Machová; Švehlová, 2001, s. 96). Tato nejasnost se může týkat jak lexikální stránky, tak i stránky tematické či formální. Jedná se o výpovědi typu: *Viděla jsi takový ten nový film, jak tam hrál ten herec, co hrál v takovém tom seriálu o těch vojácích?* a jim podobné. Často se s touto strategií setkáváme i tehdy, když se snažíme neurazit svého komunikačního partnera. K tomuto typu porušení maximy způsobu uvádí Machová a Švehlová (Machová; Švehlová, 2001, s. 96) příklad této repliky: „Zeptá-li se osoba A: *Chutná ti to víno?* a osoba B odpoví: *připomíná to trochu šampaňské* – lze ji hodnotit jako vágní, protože její produktor nedává najevo, zda nabízené víno hodnotí kladně nebo záporně (účastník A totiž neví, zda osobě B chutná šampaňské)“.

Poslední strategií, kvůli které může dojít porušení maximy způsobu, je vyjadřování mluvčího v paradoxech, „tzn. formou protismyslných a běžným soudům odporujících výpovědí“ (Machová; Švehlová, 2001, s. 97). Paradox v praxi užíváme např. tehdy, když vyzveme někoho, aby se choval přirozeně. Tím, že ho k tomu vyzveme, se ale ztrácí přirozenost chování dotyčného.

Jak upozorňují Machová a Švehlová, porušování maxim kooperačního principu může být někdy žádoucí, dokonce úmyslné. „Na porušování či popírání maxim kooperace jsou založeny jednak stylistické postupy (opakování, řečnické otázky, ironie, hyperbola, litotes aj.) a s nimi související indirektní způsoby vyjadřování komunikačních funkcí. Jednotlivé

strategie využívají mluvčí, jejichž primárním cílem je manipulovat s adresátem“ (Machová; Švehlová, 2001, s. 97).

6. Leechův princip zdvořilosti

G. Leech ve své práci reaguje na H. P. Grice a Austinovu teorii řečových aktů (Austin., 2000): Řečový akt je nejmenší jednotka, na kterou můžeme řečové jednání rozložit. Může se jednat např. o nabídky, pozvánky, žádosti či gratulace. Yule zdůrazňuje (Yule, 1985, s. 100), že užíváme typické formy k vyjádření konkrétní funkce, tedy např. funkce otázky se vyjadřuje pomocí typické formy (*Snědl jsi to jídlo?*). Pokud je tato forma užitá k položení otázky, můžeme tento řečový akt nazvat přímým. Pokud ale tuto formu použijeme například pro požadavek (např. *Podala bys mi cukr?*), jedná se o nepřímý řečový akt. Řečové akty se dále dělí na lokuční, ilokuční a perlokuční. Konkrétněji se tomu věnuje kapitola 6.1.

Cílem Leechovy strategie je především bezproblémový průběh komunikační situace. Zdvořilost nás tedy svým způsobem nutí k užívání dvou technik, hedging a mitigation, čili zmírnění, oslabení vlastních výpovědí. Projevuje se to například v takových situacích, kdy nechceme svému komunikačnímu partnerovi přímo odporovat, ale zároveň chceme vyjádřit svou myšlenku. Machová a Švehlová uvádějí tento příklad (Machová; Švehlová, 2001, s. 101): „*Nerada to říkám, ale...*“.

Princip zdvořilosti ale také svým způsobem doplňuje Griceův kooperační princip. Interakce mezi kooperačním principem a principem zdvořilosti je jedním z témat Leechovy publikace *Principles of Pragmatics* (Leech, 1983, s. 7). Zítková (Zítková, 2008, s. 21) to shrnuje slovy: „Princip zdvořilosti hraje podle autora (Leech, 1983, s. 82) vyšší regulativní úlohu nežli princip spolupráce, který usměrňuje to, co máme říkat, abychom dosáhli svého záměru, tj. ilokučního cíle“. M. Hirschová (Hirschová, 2000, s. 157) dodává: „Podle Leech je zdvořilostní princip až na výjimky důležitější než princip kooperační, protože bez toho, že jsou mluvčí navzájem zdvořilí, dochází k selhání komunikace a kooperace se nemůže uplatnit“.

Leech (Leech, 1983, s. 104) uvádí, co ho vedlo k formulování zdvořilostního principu takto: „[...]zdvořilost je důležitým chybějícím článkem mezi kooperačním principem a problémem, jak spustit smysl k donucování [...]. Musím se nyní více soustředit na heuristické

strategie interpretace nahlížením na zdvořilost spíše z hlediska adresát než z hlediska mluvčího".²

Právě jeho zaměření na adresáta (a ne na mluvčího, jak tomu je u Grice) vede k úvahám o zdvořilosti, jako možném funkčním principu pro komunikační interakci. Nicméně Leech si je vědom různých druhů a stupňů zdvořilosti, které odpovídají konkrétním situacím. Zítková (Zítková, 2008, s. 22) upozorňuje na faktory, které se podílí na výběru stupně zdvořilosti:

Autor (Leech, 1983, s. 123) předpokládá, že pro každou maximu existují určité stupnice, na jejichž základě se mluvčí rozhoduje, kterou maximu v dané situaci použít. Mezi tyto stupnice patří cena a přínos jednání pro mluvčího a adresáta, kde hraje klíčovou úlohu autorita adresáta (Cost-Benefit Scale), dále možnost volby, kterou mluvčí adresátovi dává (Optionality Scale), rovněž nepřímost (Indirectness Scale), tj. inferenční proces sloužící k tomu, aby se adresát dobral záměru mluvčího, a sociální odstup (Social distance scale), který představuje to, nakolik se mluvčí s adresátem zná.

Leech ve své knize rozlišuje dva druhy zdvořilosti – relativní a absolutní. Relativní zdvořilost (Relative Politeness) závisí na kontextu, zatímco absolutní zdvořilost (Absolute Politeness) je na něm nezávislá. Samozřejmě tato závislost platí i pro relativní a absolutní nezdvořilost. Podle již zmiňovaných různých stupňů by tak na jedné straně byla absolutní zdvořilost (např. nabídka) a na druhé straně absolutní nezdvořilost (rozkaz). S tím souvisí i takzvané ilokuční akty a ilokuční cíle.

6.1 Ilokuční akty a cíle

Ilokuční akt je takový řečový akt, který má nějakou účinnost v okamžiku, kdy je pronesen. Na adresáta vytváří určitý tlak. Jaromír Janoušek (Janoušek, 2007, s. 95) k tomu dodává: „U ilokuční aktu hovoří J. L. Austin dále o platnosti na rozdíl od významu.

² „[...]],politeness is an important missing link between the CP and the problem of how to release sense to force [...]. I shall now concentrate more on the heuristic strategies of interpretation, looking at politeness from the addressee's rather than from the speaker's end.”

K ilokučnímu aktu tedy patří výpovědi, které mají jistou konvencionální platnost". Výpovědi, které mají konvencionální platnost, jsou například prosby, varování, žádosti, příkazování a jiné. Každá z těchto aktivit má určitou ilokuční sílu a platnost. Podle Austina je můžeme rozdělit na (Austin, 2000, s. 45-160) verdiktivy (odhadovat), exercitivy (jmenovat, sesadit), komismy (přisahat, svolit), behavitivy (blahopřát, omlouvat se), expozitivy (tvrdit, ptát se).

Ilokuční akt je vlastně spojením aktu lokučního (tzn. jakéhokoli pronášení slov) a performativního významu (tzn. právě žádost, otázka, atd.). Performativní význam udávají performativní slovesa. To jsou taková slovesa, která výslovně indikují ilokuční sílu a platnost. Ilokuční cílem je správná realizace ilokučního aktu. K tomu, jak ilokuční akty souvisí se zdvořilostí, Leech říká (Leech, 1983, s. 104-106), že některé formy ilokučních aktů jsou považovány za zdvořilé, zatímco jiné nikoliv. Některé ilokuční akty přímo (pozitivní) zdvořilost zahrnují, například pozvánky nebo nabídky.

6.2. Maximy zdvořilostního principu

Součástí zdvořilostního principu jsou samozřejmě i jeho maximy, jejichž výčet nyní následuje. Tento výčet cituje Leech (Leech, 1983, s. 132).

- 1) *Maxima taktu (Tact maxim) – a) minimalizujte neprospěch druhého
b) maximalizujte prospěch druhého*
- 2) *Maxima šlechetnosti (Generosity maxim) – a) minimalizujte svůj prospěch
b) maximalizujte svůj neprospěch*
- 3) *Maxima ocenění (Approbation maxim) – a) minimalizujte kritiku druhého
b) maximalizujte pochvalu druhého*
- 4) *Maxima skromnosti (Modesty maxim) – a) minimalizujte pochvalu sebe sama
b) maximalizujte kritiku sebe sama*
- 5) *Maxima souhlasu (Agreement maxim) – a) minimalizujte nesouhlas mezi sebou a druhým
b) maximalizujte souhlas mezi sebou a druhým*
- 6) *Maxima účasti (Sympathy maxim) – a) minimalizujte antipatie mezi sebou a druhým
b) maximalizujte sympatie mezi sebou a druhým*

Leech (Leech, 1983, s. 132) pod výčtem těchto maxim uvádí, že byly pro přehlednost a srozumitelnost zjednodušeny a například maxima taktu (část a) by měla být chápána takto: „minimalizujte vyjádření nebo myšlenky, které vyjadřují nebo implikují náklady druhého“. Ostatní maximy by tedy měly být vnímány takovýmto způsobem. Hirschová (Hirschová, 2000, s. 157) to doplňuje takto: „Z dvojice pokynů podřízených každé maximě je důležitější (silnější) člen a), který reprezentuje negativní zdvořilost, tj. to, čemu je vhodné se vyhnout (co se nedělá)“.

Maxima taktu minimalizuje neprospěch našeho komunikačního partnera, a zároveň maximalizuje jeho prospěch. V praxi to můžeme udělat pomocí určitých výrazů, které udělají náš výrok zdvořilejší. Watts (Watts, 2003, s. 66) uvádí příklad: „Víš, opravdu si myslím, že bys měl prodat to staré auto. Jeho opravy stojí stále více a více peněz a spotřebovává čím dál více benzínu“. V tomto případě se jedná o prostředky: *víš* (vyjádření solidarity), *opravdu*, *myslím si a měl bys*. Tato rada se tedy díky užití prostředků, které vyjadřují zdvořilost, stane odpovídající maximě taktu.

Základní myšlenkou maximy šlechtnosti, jak jsme již naznačili výše, je minimalizace prospěchu mluvčího a maximalizace jeho neprospěchu. Obvykle je spojena s maximou taktu. Ukažme si tedy na konkrétních příkladech, které uvádí Geoffrey Leech (Leech, 1983, s. 133), jak v praxi mohou tyto maximy fungovat:

- 1) *Můžeš mi půjčit své auto. (nezdvořilé)*
- 2) *Můžu ti půjčit svoje auto.*
- 3) *Musíš přijít a dát si s námi večeři.*
- 4) *Musíme přijít a povečeřet s vámi. (nezdvořilé)*

V případě věty 2) jde o nabídku, zatímco v případě věty 3) jde o pozvánku. Tyto dvě věty jsou považovány za zdvořilé, protože v obou případech mluvčí minimalizuje svůj prospěch (maximalizuje tak prospěch adresáta a tím i svůj neprospěch). Věty 1) a 4) jsou naopak považovány za nezdvořilé, jelikož v nich (jak je jasné z předchozího odstavce) naopak mluvčí maximalizuje svůj prospěch, a tedy i maximalizuje neprospěch adresáta. Tyto dvě věty tedy neodpovídají tomu, na čem jsou postaveny maxima taktu a šlechtnosti.

Samozřejmě ale existují i výpovědi (například rady), které mají přinést prospěch adresátovi, ale zároveň neznamenají neprospěch pro mluvčího. Jedná se o výpovědi typu: *V zelenině na rohu můžeš koupit meruňky za polovinu toho, co bys zaplatila v supermarketu na náměstí*. Mluvčí se zde evidentně snaží o co největší prospěch pro adresáta, ale jediné, co by mohlo být chápáno jako neprospěch mluvčího, je vyřčení této rady, ale to není neprospěch v pravém slova smyslu.

V mnoha dalších případech se maxima šlechetnosti může objevovat i bez přítomnosti maximy taktu. Leech (Leech, 1983, s. 134) říká, že je to v případech, jako je žádost o přidání další porce jídla. Daná bude žádost zdvořilejší, pokud role adresáta jako dobrodince bude potlačena. Leech (Leech, 1983, s. 134) uvádí příklad: *Mohl bych dostat ještě X?*. Ještě zdvořilejší je však tehdy, pokud je vynechaná i role příjemce jako beneficienta, jak to uvádí Leech (Leech, 1983, s. 134): *Je tam ještě trochu X?*

Maxima ocenění, čili minimalizace kritiky druhého a maximalizace pochval druhého, má za úkol vyhnout se nepříjemným věcem, které by mohly být o ostatních proneseny, obzvláště pak o příjemci. Vzhledem k této maximě jsou pak na místě tvrzení typu: *to je ale krásné miminko*, i přes to, že ho považujeme za ošklivé, nicméně není vhodné to sdělit jeho rodičům.

Tuto maximu (někdy označovanou jako maximu uznání) je možné vysvětlit i jako minimalizaci názorů, které by nějakým způsobem mohly vyjadřovat odsuzování myšlenek jiných, případně odsuzování jich samotných a maximalizace těch, které vyjadřují souhlas s ostatními. Souvisí to samozřejmě s lidskou solidaritou, neboť obvykle nechceme, aby se kvůli nám někdo cítil špatně, i když to někdy může znamenat nevinnou malou lež. Např. věta: *Ano, viděla jsem tě tančit, opravdu jsi vypadala, že si to náramně užíváš!* může pomoci mluvčí vyjádřit se tak, aby pochválila (neurazila) svou přítelkyni, aniž by lhala nebo naopak přiznala, že se jí vystoupení nelíbilo.

Maxima skromnosti znamená pro mluvčího maximalizovat kritiku a minimalizovat pochvalu sebe sama. Leech (Leech, 1983, s. 136) uvádí tento příklad:

A: Byl jsi k nám opravdu milý. B: Ano, byl, nemyslíš?

Leech (Leech, 1983, s. 136) to komentuje: „[...] prolomit první submaximu skromnosti znamená dopustit se společenského přestupku shazování”.³ Tato maxima funguje zvláště v případech, kdy se něco hodnotí. Je například nemyslitelné, abychom na větu: *Já už jsem se opravdu zbláznila!* odpověděli: *Ano, zbláznila!* Jde o to, abychom omezili nesoulad mezi komunikačními partnery, čili abychom maximalizovali soulad mezi nimi, čemuž uvedená replika odporuje. Existují ale jisté společensky přijatelné způsoby, kterými můžeme vyjádřit nedostatek našeho komunikačního partnera, aniž bychom ho urazili: *Řídil jste výborně, bohužel jste si nevšiml zákazu zastavení při parkování, ale příště to určitě zvládnete bez problému.*

Následující maxima, maxima souhlasu, jak naznačuje název, se zaměřuje na nabádání k co největšímu souhlasu a k omezování nesouhlasu mezi námi a komunikačním partnerem. Pokud přesto chceme vyjádřit nesouhlas, měli bychom to udělat zdvořile, to znamená jako souhlas s určitými výhradami (*ano, ale...*). Možnost vyjádřit nesouhlas a způsob, jak to udělat, se liší v různých kulturách. Více k tomu říká publikace Machové a Šámalové (Machová; Šámalová, 2007, s. 22): „Vyjádřit odmítnutí či nesouhlas je nemyslitelné např. v Thajsku. V naší kultuře je vyjadřování nesouhlasu běžným jevem, zpravidla však nedáváme nesouhlas najevo přímo [...]“.

Richard J. Watts uvádí příklad k maximě souhlasu ve své knize *Politeness* (Watts, 2003, s. 67): Představme si situaci, kdy mluvčí a příjemce společně vedou politickou debatu. Mluvčí chce pronést nějaké tvrzení o své politické straně, ale zároveň se snaží zmenšit nesouhlas s partnerem: „Vím, že jsme spolu v minulosti vždy nesouhlasili a nechci tvrdit, že vláda jednala jinak, než bychom jednali, kdybychom byli u moci, ale věříme, že tato aféra byla v podstatě od samého počátku nezvládnutá“ Mluvčí v tomto případě užije zdvořilostní frázi, aby jeho výrok (ač je kritický) nevyzněl tak zle.

Maxima účasti, aneb minimalizujte antipatie a maximalizujte sympatie mezi sebou a druhým účastníkem komunikace. Neboli, jak Machová a Šámalová (Machová; Šámalová, 2007, s. 23) říkají: „Maximalizuj účast s komunikačním partnerem, projevuj mu sympatie, dej najevo zájem o jeho osobu a záležitosti s ní spojené“. Samozřejmě člověk spíše projevuje sympatie a účast, pokud je mu jeho komunikační partner bližší, případně sympatičtější. Účast se může projevovat jak verbálně, tak neverbálně (např. pomocí úsměvů). Zahrnuje takové

³„[...] to break the first submaxim of modesty is to commit the social transgression of casting“.

řečové akty, které využíváme ve společenském styku, např. kondolenci, gratulaci, kompliment a podobně. Tyto řečové akty označují zmiňované autorky (Machová; Šámalová, 2007, s. 23) jako: „nepředstírané vyjádření účasti“. Austin (Austin, 2000) je nazývá behavitivy. Tato maxima posiluje vztahy mezi účastníky komunikace.

Leech (Leech, 1983, s. 141) ve své práci také mluví o maximě fatické. Považuje ji za něco, co by mohlo patřit mezi maximy zdvořilostního principu, ačkoli ji do přehledu maxim nezařazuje. Tato maxima může být podle Leecheho chápána negativně nebo pozitivně. V negativním pojetí nás fatická maxima nabádá, abychom se vyvarovali ticha, čili v pozitivní formě říká, abychom pokračovali v hovoru. Abychom se nedostali do fáze ticha, pobízí Leech k tomu, abychom pro průběh konverzace (raději na triviální úrovni) použili témata jako je počasí. Jelikož sám autor nezařazuje maximu fatickou do základního přehledu maxim, ani v této práci jí nebude nadále věnována pozornost.

6.3 Další principy

Geoffrey Leech si je vědom toho, že existují některé další principy. Uvádí to tím, že i když se nedají přímo nazývat maximy, existují určité tendence, které se v komunikaci objevují. Některé z nich nazývá principy a vytváří k nim zásady pro hladký průběh komunikace. Může to být například přehnaná snaha s někým souhlasit nebo zmírňování nesouhlasu vyjádřením lítosti, částečným souhlasem apod. (Leech, 1983, s. 138). K částečnému souhlasu uvádí Leech (Leech, 1983, s. 138) tento příklad pro maximu souhlasu:

A: Angličtina je jazyk složitý na naučení.

B: Pravda, ale gramatika je celkem jednoduchá.

Mluvčí B stoprocentně nesouhlasí s mluvčím A, ale vyjádří se pomocí částečného souhlasu. Nejprve uzná, že má mluvčí A pravdu, ale zároveň dodá, že ne úplně. Respektive, že s mluvčím A nesouhlasí ve všem. Tento způsob vyjádření částečného nesouhlasu je často používaný a zdvořilý. Leech (Leech, 1983, s. 138) dále uvádí ještě některé příklady (třeba k maximě sympatie) například při vyjadřování kondolencí, gratulací, apod.

Nicméně pro účely této práce je podstatná i zmínka Zítkové (Zítková, 2008, s. 23), která říká: „Kromě principu zdvořilosti uvádí autor (Leech, 1983, s. 145 nn.) i další princip,

např. princip ironie (Irony principle), princip žertování či škádlení (Banter principle), princip zájmu (Interest Principle) a princip optimismu (Polyanna Principle)."⁴ Ačkoli je tato práce zaměřena (co se Geoffreyho Leech týče) především na zdvořilostní princip, zmíním se krátce o principu ironie a principu škádlení, jakožto dvou nejzajímavějších vedlejších principech.

Ohledně principu ironie: sám Leech (Leech, 1983, s. 142) ho vidí jako princip, který tzv. jde podél principu zdvořilosti a kooperačního principu, svým způsobem na nich parazituje. Tvoří součást interpersonální rétoriky. Princip ironie je princip, který umožňuje mluvčímu být nezdvořilý, ale způsobem, který zdvořilý je, případně způsobem, který se jako zdvořilý na první pohled jeví. Leech dále tvrdí, že princip ironie povrchně porušuje princip kooperace, ale vlastně ho nakonec dodržuje. G. Leech (Leech, 1983, s. 142) uvádí tento příklad: „Tohle je všechno, co jsem chtěl“ a vysvětluje, že jeho pravý význam je: „Tohle je přesně to, co jsem nechtěl“.

Vedle principu ironie staví Leech princip škádlení. Zatímco ironie je podle Leech (Leech, 1983, s. 144) přátelským způsobem, jak být ofenzivní, škádlení znamená ofenzivní způsob, jak být přátelský. Leech také říká, že stejně jako ironie, musí být škádlení bráno s nadhledem, tedy ne vážně. K principu škádlení také jeden Leechův příklad: během partie šachů mezi dvěma blízkými přáteli to může být věta: „Jaký zbabělý trik!“. V tomto případě se příjemce nemá urazit, neboť jde přeci jen o škádlení, které nemá být bráno vážně.

⁴ Grice také připouští další maximy, mezi nimi i maximu estetickou, morální či maximu zdvořilosti.

7. Kooperační a zdvořilostní princip z pohledu dalších autorů

K tomu, aby mohly být poznatky vztahující se ke kooperačnímu a zdvořilostnímu principu kompletní, je třeba si říci, co o těchto principech říkají jiní čeští a zahraniční lingvisté. Na domácím poli se to například týká již citovaných autorek Mileny Švehlové a Svatavy Machové, podívejme se tedy nejprve na jejich pohled.

M. Švehlová a S. Machová v publikaci *Sémantika a pragmatická lingvistika* (Machová; Švehlová, 2001, s. 102) porovnávají kooperační princip se zdvořilostním principem a docházejí k tomu, že tyto principy mohou být vzájemně protichůdné, až konfliktní: „Maximy kooperace a zdvořilosti snadno fungují konfliktně, často považujeme za nezdvorné to, co je kooperativní, opačně to platí také. Maxima taktu a šlechtnosti (velkomyslnosti) vybízí adresáta, aby odmítl vlídné výpovědi, maxima souhlasu (ono obecně platné: neprotestuj, nenamítej nic proti partnerově výpovědi) vždy vyžaduje, aby adresát výpověď přijal“.

M. Švehlová a S. Machová naznačují, (Machová; Švehlová, 2001, s. 103), že sám Leech v tomto ohledu nevidí konflikt, ale spíše doplnění: „Leech nadřazuje princip zdvořilosti principu kooperace: zdvořilost totiž zajišťuje fungování komunikace, zatímco kooperace umožňuje její zdárný průběh: nechová-li se mluvčí slušně, svého cíle nemusí dosáhnout (partner nemusí do dialogu vstoupit), není-li kooperativní, cíle dosáhnout může, dialog může probíhat, aniž dojde ke konsenzu“.

Ostatně i z ostatních prací, jejichž autory jsou právě čeští lingvisté, je patrný stejný názor. Pro absolutní fungování jednoho principu je evidentně nutné porušování principu druhého. Milada Hirschová dokonce říká, že porušování maxim kooperačního principu je přímo motivováno maximami zdvořilostního principu a naopak (Hirschová, 2000, s. 158).

Daniela Zítková (Zítková, 2008, s. 23) vidí nedostatek Leechova principu ještě jinde, jak se vyjadřuje ve své publikaci: „Za hlavní problém Leechova modelu považujeme to, že autor, který vychází z teorie řečových aktů, chápe některé řečových automaticky jako absolutně zdvořilé či absolutně nezdvorné. Kromě toho G. N. Leech neříká, jak má účastník konverzace zjistit, jaký stupeň a druh zdvořilosti je pro vykonání daného řečového aktu zapotřebí“.

Určité nedostatky jsou pozorovány i v Griceově modelu. Machová a Šámalová (Machová; Šámalová, 2007, s. 15) explicitně říkají, že někdy je nemožné dodržet maximy kooperačního principu vždy a všude: „Dodržování maxim kooperačního principu není samozřejmě možné ve všech situacích. V oficiální komunikaci a v kontaktu s cizími lidmi je někdy vhodnější upřednostnit zdvořilost před přímostí a jednoznačností, naopak v kontaktu s lidmi blízkými je často lépe vyjadřovat se přímo a nezastírat pravdu“.

Autorská dvojice Brown – Levinson (Brown; Levinson, 1987, s. 5-6) se vyjadřuje v tom smyslu, že zatímco být nezdvořilý je poměrně snadné, být nekooperativní je složitější. Vysvětlují to tím, že nezdvořilost je zjevná a jakékoli porušení maxim zdvořilosti je tedy naprosto zřejmé, ale u maxim kooperace je tomu jinak. I zjevné porušení maxim kooperace je totiž posuzováno kooperativně, za což může univerzální očekávání, že budou tyto maximy dodržovány.

Robert E. Frederking (Frederking, 1996, s. 1) vidí problém především v maximách, přesněji jejich striktním oddělování, které podle něj není vůbec tak důležité, jak se mnozí lingvisté domnívají. Problém vidí i v jeho pojetí implikatur. „Pojmy konverzační implikatura a kooperační princip byly užitečné a důležité pro některé vědce, kteří uvažovali o tom, jak funguje jazyk při reálném užívání. Ale jakkoli jsou užitečné pro vedení vědcova myšlení, nejsou užitečné jako skutečná součást implementace“.⁵

Jak je z výše zmiňovaného zřejmé, domácí i zahraniční lingvisté upozorňovali na nedokonalost jak kooperačního, tak zdvořilostního principu. I tak je ale nutno říci, že tyto přístupy hrály velkou roli v dalším lingvistickém zkoumání a jsou důležitou součástí pragmatické lingvistiky. Veškeré tyto komentáře jsou zde pro ilustraci dalších názorů, které mohou doplnit teoretické poznatky vztahující se k dané problematice.

⁵ „The notion of conversational implicature, and the Cooperative Principle, have been useful and important to some researchers in thinking about how language works in real use. But however useful they are for guiding a researcher's thinking, they are not useful as an actual part of an implementation.“

8. Analýza mluvených projevů – charakteristika výzkumu

Cílem této práce je aplikovat teoretické poznatky v praxi, a proto se nyní dostáváme k části, v níž budou nabyté informace porovnány s autentickými rozhovory. Jde o to, zda jsou v nich dodržovány nebo porušovány maximy kooperačního a zdvořilostního principu.

Tyto rozhovory můžeme rozdělit na několik skupin a podskupin. První skupinou jsou soukromé, neformální rozhovory, jejichž audiozáznamy byly pořízeny na různých místech a v rozmanitých situacích. Jednak jde o rozhovory mezi členy rodiny, při nichž se účastníci baví o soukromých tématech. Dále pak rozhovory mezi dlouholetými přáteli, kteří k sobě mají blízko, a baví se spolu tedy naprosto otevřeně, bez nějakých zábran. Mezi neformální rozhovory pak řadím i ty, které se uskutečnily mezi pracovníky, jejichž vztah je opravdu přátelský. Tito kolegové jsou v hierarchii firmy na stejné pozici, tudíž nikdo z nich není společensky nadřazen a tito kolegové udržují soukromé vztahy i mimo pracoviště. Jde o symetrické vztahy. Jejich rozhovory byly získávány sice během pracovní doby, ale jsou to rozhovory, které probíhaly během přestávek na oběd. Tematicky se tak často týkají pracovních záležitostí, ale přesto mají povahu soukromých rozhovorů.

Druhou základní skupinou jsou pak rozhovory formální, které nezahrnují každodenní komunikaci s blízkými osobami, většinou nezasahují do soukromých témat a je u nich patrná jistá míra odstupů mezi komunikačními partnery (nesymetrické vztahy). Tato skupina dialogů také obsahuje vícero podskupin. Jsou to například rozhovory na obchodních jednáních a pracovních poradách, kde je patrná společenská hierarchie mezi nadřízenými a podřízenými. Zajímavou podskupinou pak budou rozhovory redaktorů s hokejisty a trenérem klubu HC Slavia Praha. Tyto nahrávky mi poskytli sami redaktoři oficiálních internetových stránek pražského hokejového klubu v původní podobě. Poslední podskupinou budou nahrávky rozhovorů komunikace na úřadech a podobných institucích, např. na poště.

V každé ze zmiňovaných skupin a podskupin bylo vybráno vždy několik osob tak, aby bylo zahrnuto co nejširší spektrum mluvčím, a tím i zajištěna rozmanitost získaného materiálu. V případě soukromých rozhovorů se jedná o nahrávky mých rozhovorů s příbuznými, ale i rozhovorů mé kolegyně s její rodinou, kterých jsem se osobně zúčastnila. Celkem bylo zapojeno osm různých osob.

Do výzkumu rozhovorů mezi přáteli bylo zapojeno sedm různých osob (některé byly nahrány vícekrát). V tomto případě byly nahrávky někdy pořizovány v případě, kdy se sešlo

na jednom místě více osob, které se do rozhovorů zapojovaly, ale nakonec je v této práci zapojen jen jeden.

Rozhovory mezi kolegy, kteří jsou zároveň i přáteli, jsem získala od čtyř osob. Zde bylo nutné, abych byla přesvědčena o tom, že tito lidé mezi sebou mají opravdu přátelské vazby, a zároveň jsem se mohla do těchto hovorů zapojit.

Nahrávky formální komunikace, tedy nahrávky obchodních jednání a firemních porad, byly získány ve známém prostředí, díky čemuž se mi podařilo zapojit větší množství lidí, než je na poradách obvyklé (o povaze mého výzkumu nebyli z důvodu autenticity informováni). Nahrávány byly porady a schůzky, kterých se zúčastnilo celkem čtrnáct různých osob, avšak ne všechny se zapojily do rozhovorů.

Rozhovory úřední povahy byly získávány (jak je u každého z nich zřejmé) na poště a na úřadech, kde bylo nutno vyřídit pracovní i soukromé záležitosti. Celkem tedy bylo nahráno pět různých úředních kontaktů (šest osob).

Poslední skupinou jsou rozhovory s hokejisty. Jejich záznamy jsem získala od tří redaktorů, aby byla zachována rozmanitost zde analyzovaných dialogů. Od každého z nich jsem vybrala tři konkrétní rozhovory, jejichž části jsou zde uvedeny. V tomto případě se tedy přímo zapojilo devět osob. Pro přehlednost uvádím tabulku, která uvádí počty analyzovaných osob a počty.

Typ rozhovorů	Osob
Rozhovory v rodině	8
Rozhovory mezi přáteli	7
Rozhovory mezi kolegy	4
Rozhovory v úředním prostředí	6
Rozhovory v pracovním prostředí	14
Rozhovory se sportovci	9

Všechny nahrávky byly do psané podoby přepsány podle knihy Mluvená čeština v autentických textech (Müllerová aj. , 1992). Pouze jsem si pro potřeby práce upravila použité značky, které se v prepisech objevují. Napomáhají tomu, aby si kdokoli mohl utvořit představu o tom, jak konkrétní rozhovor reálně vypadal. Značky slouží ke zvýraznění těch jevů, které jsou svou povahou pro tuto práci relevantní (například skákání do řeči, hezitace), tudíž byly vynechány například značky pro stoupání a klesání melodie (jevy, které jsou pro tuto práci nepodstatné), které Müllerová a spol. uvádí. V prepisech jsou zachována propria (s původním pravopisem). Dále je důležité upozornit na to, že v mluvených projevech není vždy možné jednoznačně určit začátek a konec větného celku, proto jsou v začátcích replik použita malá písmena. Zde je uveden přehled značek použitých při prepisech mluvených projevů:

- pauza (•• delší pauza)
- @ hezitační zvuk
- ? otázka
- :-) smích
- _____ nesrozumitelné slovo
- = překotné navázání na repliku partnera, případně skočení do řeči

U všech analyzovaných skupin lze očekávat tendence, které jsou určeny povahou komunikačních situací, ve kterých byly dané rozhovory vedeny. Můžeme například očekávat, že v úředním styku bude více dbáno na zdvořilost než v rozhovorech soukromých. V soukromých rozhovorech lze zase díky jejich spontánnosti očekávat vyšší míru porušování maxim kooperačního principu (každý z vlastní zkušenosti asi ví, že ne vždy dostane na otázku, která by mohla být zodpovězena ano/ne, jednoslovnou odpověď).

Během jednotlivých analýz rozhovorů však budou tyto jevy přesněji vyznačeny, pojmenovány, podrobněji vysvětleny a celkově zhodnoceny z hlediska kooperačního a zdvořilostního principu.

Je však na místě upozornit, že ve vlastních analýzách nebude v jednotlivých rozhovorech rozebrán každý případ porušování nebo dodržování maxim principů

kooperačního a zdvořilostního. Spíše se bude jednat o charakteristiku dané skupiny rozhovorů s tím, že budou uváděny příklady dodržování nebo porušování jednotlivých maxim. Tato práce si neklade za cíl postihnout naprosto všechny tyto jevy.

8.1. Analýza soukromých hovorů

8.1.1 Analýza rozhovorů v rodině

Nejprve jsou analyzovány rozhovory soukromé, konkrétně rozhovory rodinné. Tyto rozhovory byly získány během několika návštěv u příbuzných v průběhu roku 2010. Mluvčí samozřejmě netušili, že jsou nahráváni, takže získaný materiál je opravdu autentický. V těchto rozhovorech jsou probírána čistě soukromá témata. Je zde proto vyžadována vysoká míra implikatur. Dá se předpokládat, že mluvčí se budou snažit více kooperovat a méně dbát na zdvořilost, která není v soukromí tak striktně dodržována (ale jistá míra je samozřejmě nutná vždy).

Například v rozhovoru NR 1 mluvčí A vyřkl větu *A jak se ty dva snášej?* Mluvčí B ví, že tato otázka byla pronesena v situaci, kdy mluvčí A hladí psa a dívá se na fotografii papouška (a ví, že obě zvířata žijí ve společné domácnosti). Díky tomuto pochopení tak mluvčí B může odpovědět na otázku tak, že se odpověď týká právě vztahu psa a papouška. V této situaci by si nezasvěcený pozorovatel mohl myslet, že se jedná například o děti.

Podívejme se ale na tyto rozhovory z hlediska kooperačního a zdvořilostního principu. Na následujících řádcích hodlám u obou principů ukázat na příkladech, jak jsou nebo nejsou dodržovány. Také připojím některé obecnější charakteristiky soukromých rozhovorů.

Začněme dodržováním maxim kooperace, nejdříve maximou kvantity, která nabádá k tomu, aby byl mluvčí dostatečně informativní, a zároveň neříkal zbytečně více, než je třeba. Tato maxima je porušována ve všech rodinných rozhovorech, nejvýrazněji pak v rozhovoru č. 8, kdy se mluvčí A vyjadřuje rozvlekle, aniž by byl dotazován na informace, které oběma svým komunikačním partnerům sdělí.

Z hlediska maximy kvality jsou na tom tyto rozhovory lépe. Například v rozhovoru NR 5 mluvčí A raději nezakončí svou výpověď konkrétní informací, jelikož ji nemůže pravdivě dokončit a přizná neznalost stavu situace (*v Praze byl hroznej vichr, hroznej,*

dopoledne vichr a @ vodpoledne už teda nevím, to sem tam nebyla). Přesto se v některých případech objevuje jistá nejistota mluvčího (NR 8: *Tam sme tankovali v úterý?*).

S maximou relevance už jsou na tom vybrané rozhovory zase o něco hůře. Ne vždy jsou mluvčí schopni se vyjadřovat k věci, aniž by odbíhali od témat, střídali je a vraceli se k již zmiňovaným.

Jako příklad zde uvedu část jednu repliku z rozhovoru NR 5: *Né, odpoledne už ne, já sem všela prádlo...kolik bylo hodin....asi půl desátý, nebo kdy to bylo, to foukalo jako blázen...já sem tam dávala tudletu (ukazuje na deku)...ta uschla za chvíli... .* Mluvčí během hovoru o tom, zda foukal odpoledne vítr, začne hovořit o věšení prádla a vrátí se k části rozhovoru, kde se hovoří o tom, zda foukal vítr dopoledne. Tím maximu relevance porušuje.

Rozhovor číslo 9 (NR 9) je pak ukázkou téměř neustálého porušování této maximy. Nejlépe je to vidět na této části rozhovoru:

B takže se dete pěkně @ bublat a:

A = vybublat sou tam dvě ty vířivky

C = třicet jedna třicet dva voda

A = třicet tři byla taky •

C no •

A no a taky je tam ten protiproud kolem tý jedny vířivky @ pak děda chodil do páry •

C jo? pára je fajn •

A my tam chodíme • chodíme na ty dvě hodiny za @ za padesát pět korun pro jednoho •

Rozhovor začíná tím, že mluvčí B nadhodí téma „bublání se“ v komplexu bazénu, načež mluvčí A doplňuje, že v tomto komplexu se nachází dvě vířivé vany. V tu chvíli ale mluvčí C začne mluvit o teplotě těchto van. Po dalších replikách se ale mluvčí A rozhodne mluvit o době, kterou v bazénu s mluvčím C tráví a o ceně vstupného, která vůbec nebyla předmětem rozhovoru.

Naopak je maxima relevance dodržována u rozhovoru NR 7. Mluvčí A se táže: *Máš volno takový malý, Jo?* a mluvčí B mu odpovídá: *No, já mám volno v pátek ve škole, tak sem si říkala, že vyjedu.* Drží se tématu a odpovídá na to, na co se mluvčí A ptal.

Maxima způsobu, která mluvčího nabádá k tomu, aby se vyjadřoval jasně, stručně a uspořádaně, může být, jak již bylo zmíněno v odpovídající kapitole (kapitola o Griceových maximách), porušována víceznačností vyjádření, generalizací, vágností vyjádření a vyjadřováním se v paradoxech. Z pohledu rodinných rozhovorů se nejčastěji setkáme s vágním vyjádřením. Za vágní lze považovat například výpověď mluvčího A z rozhovoru NR 8: *benzínu • ___tam taky to bylo @ to stálo když sme tam byli spolu já nevim • von říkal to to @ natankuješ pomalu sto litrů do toho •*. Toto vyjádření je nejasné a neurčité a v podstatě nic konkrétního neříká. Podobné je to i u rozhovoru NR 9:

B a tam je jenom bazén nebo sou tam eště nějak ty:

C = tam je ta ralexachní

A = bazén • pak je tam ten • ta sjezdovka • takový to •

V zde publikovaných rodinných rozhovorech se z hlediska zdvořilosti nejvíce projevují maxima účasti a maxima souhlasu. Maxima účasti pomáhá udržovat rozhovor v chodu, jako je tomu například v této replice z rozhovoru NR 9 (ostatně celý tento rozhovor je plný vyjádření účasti):

A my tam chodíme • chodíme na ty dvě hodiny za @ za padesát pět korun pro jednoho •

C té krásný •

Mluvčí, který účast vyjadřuje (C), si tím vlastně v tomto případě ulehčuje situaci, pokud neví, jak jinak by zareagoval a jeho komunikační partner je spokojen, že hovoří o něčem zajímavém. Někteří mluvčí také zkrátka nemají chuť na některé výroky vůbec reagovat, a proto se uchýlí k prostému vyjádření účasti, které jim pomůže se s touto situací vypořádat. Podobně je to i s maximou souhlasu, která napomáhá hladkému průběhu komunikace, viz příklad níže (NR 7):

B když je takle krásně •

A *bylo krásně •*

B *bylo •*

Jedním ze způsobů chápání maximy ocenění je i užití malé lži nebo nepravdy pro to, abychom minimalizovali výroky, které by mohly způsobit konflikt v komunikaci tím, že by odsoudily myšlenky komunikačních partnerů. V následující výměně (NR 9) se mluvčí C díky užití níže přepsané repliky vyhne malému konfliktu (neboť parní lázeň považuje za něco nehygienického).

A *no a taky je tam ten protiproud kolem tý jedný výřivky @ pak děda chodil do páry •*

C *jo? pára je fajn •*

Jak vyplývá z uvedených příkladů, spontánnost a neformálnost soukromých rozhovorů vede k tomu, že jsou maximy kooperačního principu často porušovány. Maximy zdvořilostního principu jsou dodržovány o něco více, nicméně ani tady není jejich užívání stoprocentní, například maxima skromnosti zde nebyla užitá ani jednou. Předpoklad, že se mluvčí budou snažit v rodinné komunikaci více o kooperaci než o zdvořilost, se nepotvrdil, protože často dostala přednost právě zdvořilost.

8.1.2 Analýza rozhovorů mezi přáteli

Soukromé rozhovory mezi přáteli jsou svou charakteristikou velice specifické. Z hlediska dodržování kooperačního a zdvořilostního principu lze očekávat, že se mluvčí budou snažit o kooperaci, ale i o určitou míru zdvořilosti. Dá se předpokládat, že tato míra nebude tak vysoká jako u formálních rozhovorů, ale měla by být patrná.

Opět je nejvíce porušována maxima kvantity, jak se dalo očekávat. Mluvčí se v přátelském styku chovají spontánně a uvolněně, většina těchto hovorů je vedena převážně k utužování společenských vazeb, tudíž se mluvčí nehlídají. Příklad porušení maximy kvality je již v prvním rozhovoru (NP 1):

A *no a už máš hotový zkoušky?*

*B no • hele @ jako • mám čtyry z třinácti takže dobrý • ale čeká mě to: to správkno
no: na tom se prej nejvíc vyhazuje • polovina lidí to vůbec nedá •*

I v dalších rozhovorech je na jednoduché otázky odpovídáno příliš informativním způsobem. Málokdy je mluvčí méně informativní, než by měl být. Ale i takový příklad v rozhovorech najdeme. Tento je z rozhovoru NP 4:

B a co ti je?

A ted' to nebudem řešit • ti to někdy povim

Další maxima, maxima kvality, je porušena nejvýrazněji v rozhovoru, kdy dva bývalí spolužáci ze střední školy hovoří o dívce, kterou oba znají právě ze školy (NP 7). Mluvčí A přichází s informací, že se tato spolužačka bude vdávat, ale teprve ve své další replice dá najevo, že nejde o ověřenou informaci, ale o informaci, kterou získal zprostředkováním od dalších známých. Přesně užívá formulaci *ale říkala to prej holkám*, což se nedá považovat za informaci, o jejíž pravdivosti by někdo mohl být stoprocentně přesvědčen. Podobně je to u rozhovoru NP 8, kdy se dvě dívky zaobírají botami a jejich cenou. Ani v tomto případě si není mluvčí (A) vědoma toho, kolik přesně zmiňované boty stály, takže užije vícero možností, které naznačují přibližnou cenu, ale není jisté, že tomu tak opravdu je.

V případě maximy relevance také docházelo k porušování. Jedním ze způsobů porušování maximy relevance je zastírání informace, snaha ji utajit či užití komplikovaného způsobu jejího vyjádření. Tento způsob porušování maximy relevance se objevil ve čtvrtém rozhovoru (NR 4):

B tys byla nemocná?

A nene ••

B a co ti je?

A ted' to nebudem řešit • ti to někdy povim

Jelikož byl tento hovor veden na veřejném místě, nechce A přesně říci, jaké zdravotní problémy má, a proto slíbí mluvčí B, že se k tomuto tématu vrátí jindy. Zároveň však toto vyjádření může znamenat, že mluvčí A doufá, že tímto bylo téma uzavřeno a komunikační partner se již nebude v budoucnu domáhat dalších podrobností o zdravotním stavu. Mnohdy

byla také maxima relevance porušována tím nejběžnějším způsobem, tedy tím, že ne vždy se účastníci vyjadřovali přímo k věci.

Porušování maximy způsobu bylo nejčastěji zapříčiněno vágním vyjadřováním účastníků komunikace. Konkrétně rozhovor NP 6 lze označit za perfektní ukázkou porušování maximy způsobu pomocí vágního vyjádření (zejména v případě mluvčího A). U přátelských rozhovorů nebývá obvyklé vyjadřovat se komplikovaně s cílem zastírání informace. Jedná se o typ komunikace, která je soukromá, a pokud tedy chtějí přátelé utajit nebo zastřít nějaké informace, není přirozené, aby užili tohoto způsobu. Zkrátka jasné, stručné a srozumitelné vyjádření není, jak se z rozhovorů zdá, příliš časté, pokud jde o spontánní a soukromé hovory, v tomto případě rozhovory mezi přáteli.

Celkově tedy byly proti původním předpokladům porušeny všechny maximy kooperace, tudíž i celý kooperační princip.

U zdvořilostního principu, jak již bylo řečeno, se příliš neočekává jeho dodržování. Začněme maximou taktu, tedy maximalizací prospěchu svého komunikačního partnera, a zároveň maximou šlechtnosti, tedy maximalizací vlastního neprospěchu. V pátém rozhovoru (NP 5) se oba účastníci vyjadřují nezdvořile (pro úplnost nutno podotknout, že tento úryvek pochází z rozhovoru dvou partnerů, které jsem zastihla těsně po hádce, jak později přiznali).

A *co děláš zas večer?*

B *jedu k Ondrovi • musíme dodělat to: to video no • hele a pučíš mi auto?*

A *nepučim • potřebuju bejt v sedum v Písnici •*

B *co budeš dělat v Písnici?*

A *jedu za Michalou • to není podstatný • podstatný je to: že prostě ti to auto nepučim a ty si zas zkusíš jet sockou*

Už samotná žádost o půjčení auta je nezdvořilá. Důkaz nezdvořilosti můžeme najít u Leech (Leech, 1983, s. 133), který používá téměř stejné věty jako příkladu nezdvořilé žádosti. Ale ani odpověď *nepučim* nemůže být považována za zdvořilou. V tomto případě tedy oba komunikační partneři porušují maximy taktu a šlechtnosti, a to v průběhu celého rozhovoru.

V přátelském rozhovoru by se dalo předpokládat, že maxima ocenění bude alespoň někdy dodržována, nicméně získané nahrávky hovoří o opaku. V rozhovoru NP 2, kdy

tématem je ukončení studia jednoho z komunikačních partnerů, v žádném případě nebyla minimalizována kritika druhého, naopak byla maximalizována, a to navíc poměrně nevybíravým způsobem (*Ondro: ty seš blázen ne?*). Kritizovaný mluvčí ovšem porušil i maximu skromnosti, když se snažil minimalizovat kritiku sebe sama takto: *no jako vono @ voni mě nevyhodili že jo • já sem ukončil studium.*

Maxima souhlasu byla v analyzovaných rozhovorech střídavě dodržována a porušována. Příklad jejího dodržování je například v rozhovoru NP 8, kdy partneři pomocí souhlasných vyjádření dospějí k názoru, že cena za diskutované boty je přiměřená. Naopak nedodržení maximalizace souhlasu mezi komunikačními partnery se objevilo v již citovaném druhém rozhovoru ohledně ukončení studia. Tam se ani jeden z partnerů nepokouší o minimalizaci nesouhlasu, ale spíše o prosazení vlastního názoru, což je považováno za nezdvořilé.

Maxima účasti pak byla dodržena například zde, v rozhovoru NP 1:

*B no • hele @ jako • mám čtyry z třinácti takže dobrý • ale čeká mě to: to správko
no: na tom se prej nejvíc vyhazuje • polovina lidí to vůbec nedá •*

A fakt? té šílený ne?

*B no: @ kámoš říkal že se na to učil dva tejdny a měl za tři jenom • jenom
zázrakem •*

A hnus todleto

Mluvčí A vyjadřuje účast se svým komunikačním partnerem tím, že mu dá najevo, jak obtížná musí zkouška být, jak svého partnera lituje, že se na tuto konkrétní zkoušku musí učit a musí se jí zúčastnit. Dává tím najevo zájem o jeho osobu. Podobně v rozhovoru číslo osm se mluvčí B neustále pokládá doplňující otázky, projevuje účast a zajímá se o diskutované téma. Naopak porušení je zřejmé znovu u rozhovoru číslo dvě. Mluvčí A se nesnaží vyjádřit účast, lítost nebo zájem o osobu partnera, naopak ho kárá za jeho činy.

Stejně jako maximy kooperačního principu, i maximy zdvořilostního principu byly mnohdy porušovány. Z toho může vyplývat, že se přátelé mezi sebe nemusí nutně chovat zdvořile, uctivě.

8.1.3 Analýza rozhovorů mezi kolegy

Rozhovory mezi kolegy jsou svou povahou vzhledem k principům kooperace a zdvořilosti totožné jako přátelské rozhovory. Mění se jen témata jejich hovorů, což ale není předmětem této práce. Stejně jako v přátelských rozhovorech dochází k porušování všech maxim kooperačního principu, tudíž není nutné se tomuto jevu dále věnovat.

S dodržováním zdvořilostního principu se to má také stejně. Kolegové, přestože se seznámili v prostředí, které je poměrně formální, si mezi sebou vytvořili přátelské vztahy a nic je tedy nenutí, aby se chovali formálněji, než se chovají ke svým jiným přátelům (samozřejmě se tak chovají ke kolegům, kteří jsou na stejné pracovní pozici nebo na stejné úrovni v hierarchii konkrétní firmy, nechovají se tak k nadřízeným). Přesto hodlám uvést jeden příklad, protože v přátelských rozhovorech nebyl žádný jemu podobný.

Příklad číslo tři je z pohledu zdvořilostního principu ukázkou, jak má vypadat například dodržování maximy skromnosti (*dyť v pohodě, v klidu simtě:*) či maximy ocenění (*seš zlato*):

A *Alčo myslíš že by sis to teda se mnou mohla prohodit v ten pátek?*

B *no jasně: dyť s tím počítám ne:*

A *no my právě máme to divadlo vod sedmi a já bych to musela zrušit*

B *dyť v pohodě*

A *seš zlato ___ si to někdy prohodim zas s tebou fa:kt*

B *v klidu simtě:*

Mluvčí A zdvořile žádá mluvčí B, zda by si nemohly proměnit směny. Mluvčí B vyjádří souhlas a poté, co mluvčí A podá vysvětlení (i když spíše jen takové formální a zdvořilé), mluvčí B skromně vyjádří samozřejmost vyhovění takové žádosti. Tento rozhovor lze tedy označit za zdvořilý.

Maximy zdvořilostního principu byly tedy také až na jedinou výjimku porušovány, lze tedy říci, že ani princip zdvořilost nebyl akceptován.

8.2. Analýza veřejných rozhovorů

8.2.1 Analýza rozhovorů v úředním prostředí

U oficiálních rozhovorů, které jsou vedeny na úřadech, na poště a jiných státních institucích, lze očekávat větší akceptaci zdvořilostních maxim, celkově by tedy měly být zdvořilejší než hovory soukromé, osobní. Ohledně kooperačního principu je předpoklad obdobný, přeci jen by mělo oběma účastníkům jít o jeden společný cíl, tedy úspěšné splnění konkrétního úředního úkonu.

Příklad, kdy je dodržována maxima kvantity, je ve třetím rozhovoru (FU 3). Mluvčí A informuje o tom, co potřebuje vyřídit a není ve svých výročích zbytečně méně nebo více informativní. Stejně je tomu i ve čtvrtém rozhovoru:

A já bych potřebovala vědět kde se ověřujou podpisy •

B to musíte do stopětky • to je v prvním patře

Mluvčí B zde podává přesné informace, které dostačují k nalezení požadovaného místa, podává jich přiměřené množství. V rozhovoru FU 5 je ale maxima kvantity porušována, neboť na otázku, co konkrétně mluvčí B potřebuje, vyřkne tato osoba nejen předmět její návštěvy na úřadě, ale i okolnosti s tím spojené, které úřednice nepotřebuje vědět. Následující výměna je prakticky totéž:

A počkejte to je teda vaše ta plná moc pro bratra nebo jí bratr napsal vám?

*B no on jí napsal a já potřebuju za něj vyřídit něco a právě tam chtěj abych @
aby byla ta moc ověřená*

Dodržování nebo porušování maximy kvantity je tedy zhruba na stejné úrovni.

Maxima kvality je v těchto rozhovorech dodržována. Je to dána především povahou dialogů, které jsou oficiální. Lze tedy usuzovat, že zainteresovaní mluvčí používají jen takové informace, o jejichž pravdivosti jsou přesvědčeni (na rozdíl od soukromých dialogů, které jsou plné vyjádření typu: *jedna paní povídala*).

Stejně tak byla převážně dodržována maxima relevance. V úředních rozhovorech šlo především o to, aby byl splněn daný úřední úkon, čili mluvčí se vyjadřovali k věci. Jen ve čtvrtém rozhovoru (FU 4) mluvčí B někdy zopakovala již řečené informace.

Maxima způsobu, pokud byla vůbec porušována, byla porušena opět nejasnou až vágní výpovědí, což je zřetelná hlavně u pátého dialogu (FU 5), kdy se mluvčí B nevyjadřuje jasně a stručně, ani nikterak uspořádaně. V ostatních dialozích je, díky jejich formalitě, snaha tuto maximu dodržovat.

S akceptací zdvořilostních maxim by to v případě této skupiny rozhovorů mohlo také vypadat lépe, než u rozhovorů neoficiálních. Takt je pro úřední hovory charakteristický. Úřední osoba má za úkol maximalizovat prospěch žadatele o konkrétní úkon. Zároveň tím získává také prospěch (je finančně ohodnocena), ale v tomto ohledu to není prospěch v tom pravém slova smyslu. Minimálně splnění požadovaného úkolu nepřináší úřední osobě neprospěch.

Příklady dodržování maxim skromnosti a ocenění se v analyzovaných rozhovorech neobjevují. Neobjevují se však ani příklady jejich porušování. V případě běžných úředních rozhovorů, to znamená v klidných a nevyhrocených situacích, se ani nedá očekávat kritika či pochvala. Samozřejmě je možné, že při vyšším počtu a širším záběru těchto dialogů by se něco takového objevit mohlo.

Maxima souhlasu se také přímo neobjevuje, ani jako maxima akceptovaná, ani jako maxima porušovaná. Vzhledem k povaze úředního styku je zřejmé, že se mluvčí nemohou snažit o to, aby spolu za každou cenu souhlasili se svým komunikačním partnerem. Nicméně se oba účastníci komunikace musí nějakým způsobem dohodnout na řešení téhož problému.

Zato maxima účasti byla explicitně vyjadřována. Zvláště ve třetím rozhovoru (FU 3) je ze strany úřednice (B) projeována účast. Zřejmé to je v průběhu celého dialogu, nejvíce v této části:

A *dobrý den*

B *dobrý den • posad'te se*

A *děkuju • já potřebuju zařídít dvě ty parkovací karty • jednu pro rezidenty a jednu pro firemní auto •*

B *tak se na to podíváme •*

A *jo @ tady sou věci k tomu soukromýmu autu • malej techničák velkej techničák a moje občanka •*

B výborně ••• jo tady vás mám • chcete to zas na rok?

Úřednice vyjadřuje účast (tedy dodržuje maximu účasti) už tím, že nabídne místo k sezení a užívá verbálních prostředků typu *tak se na to podíváme*.

Obecněji tedy můžeme říci, že úřední rozhovory nejsou v tomto případě důkazem pro porušování maxim zdvořilostního principu (kromě maximy kvantity). Splnil se tedy daný předpoklad, že díky povaze rozhovorů, budou účastníci komunikace k sobě navzájem zdvořilí.

8.2.2 Analýza rozhovorů v pracovním prostředí

Následující část se bude zabývat ne/dodržováním principů zdvořilosti a kooperace na pracovních poradách. Všechny zde přepsané úryvky porad pochází z pražské realitní kanceláře, tudíž se zde objevují slova, která jsou pro tento obor specifická (např. topování – výběr nejlepších nabídek, eska – označení inzertního serveru), ale to není tématem tohoto rozboru.

Z hlediska Griceova kooperačního principu byly porušovány všechny maximy kromě maximy kvality. V obchodních záležitostech by neměla mít ironie a další prostředky, které jsou příčinou porušování této maximy, místo. Maxima kvantity by kvůli samotné povaze pracovních porad být porušována neměla, ale přesto se to stávalo. V rozhovoru číslo FP 2 mluvčí nepodal dostatečné mluvčí informace, a tak se příjemci museli dodatečně zeptat, aby mohli pochopit jeho sdělení, protože toho mluvčí řekl příliš málo. Týká se to této výměny:

A @ včera sme ráno řešili s Milanem @• vono jak je teřkon ta situace špatná tak hledáme něco kde by se dalo ušetřit • takže s-reality: tam to není poznat kdo kde je •

B s topováním?

A s topováním protože ta kombinace která tam pak je tak to jde do topek

Bez dalšího dotazu by přítomní nepochopili, že *tam to není poznat kdo kde je* se týká právě topování. Nicméně maxima kvantity bývá mnohem častěji porušována opačně, tedy že mluvčí podává více informací, než je nutné. Krátký příklad z rozhovoru FP 4:

A *za sedum jo: ?*

B *za sedum • začínalo se na vosmi a ted' už sou tam vlastně ____*

S maximou kvality jsou na tom tyto rozhovory mnohem lépe, je ve vlastním zájmu všech, aby řekli vše na rovinu, bez zastírání jakýchkoli důležitých informací. Dodržování maximy kvality je například dobře vidět v celém rozhovoru číslo FP 4.

Maxima relevance může být porušována několika hlavními příčinami (zastíráním informace, komplikovaným vyjádřením, aluzí/narážkami nebo rezervovaným sdělením). V případě těchto pracovních porad se neobjevilo nic konkrétního.

S maximou způsobu jsou na tom pracovní porady mnohem hůře. Ačkoli jsem předpokládala, že právě formální prostředí napomůže tato porušování eliminovat. Největším problémem jsou vágní a nejasná vyjádření, nicméně ani stručnost a jasnost vyjádření nejsou zrovna charakteristikou těchto rozhovorů. Dá se předpokládat, že vzhledem k tomu, že poradu vede jeden člověk a snaží se vyjádřit velké množství myšlenek, dochází k nejasným výpovědím. Za všechna porušování zde uvedu tento příklad (FP 1):

A *vám @ jakoby udělat @ udělat jakoby školení o tom jak to prostě je jo: dyž se ty lidi na něco zeptaj jo: • samozřejmě máte všechno vědět •*

První z maxim Goeffreyho Leech, na kterou jsem při pracovních poradách narazila, je maxima taktu. Osoba, která vedla poradu, se vždy snažila o maximalizaci prospěchu svých podřízených, jelikož to pak přináší prospěch celé firmě. Následující příklad maximalizace prospěchu komunikačního partnera je z rozhovoru FP 4:

D *= já bych to tam da:l*

A *já bych to tam taky dal no: •*

D *dyž už to máš rozpracovaný •*

B *tak za šest devět už to tam teda dám •*

A *no: zkuste to:*

Zde se dva kolegové snaží pomoci své kolegyni tím, že jí poradí, zatímco sama je nerozhodná, ale ona z toho bude mít prospěch. Tento příklad zároveň také dodržuje maximu

souhlasu, která se na mnou navštívených poradách objevovala často, ale přesto se objevily výjimky. Příkladem nedodržování maximy souhlasu je rozhovor FP 2, kdy se nadřízený rozhodne změnit zaběhnutou situaci, nesouhlasí se svou podřízenou, ale dává jí pokyn k jinému jednání. Tím také maximalizuje její neprospěch, ale maximalizuje svůj prospěch (čili porušuje maximy taktu a šlechetnosti).

Maxima účasti byla většinou dodržována (jak již bylo řečeno, všem jde – nebo by mělo jít – o dobro firmy, čili mají všichni komunikující společný cíl). Příkladem může být třeba začátek rozhovoru FP 4, kdy nadřízený ukončí svou část promluvy a ptá se ostatních přítomných, zda i oni nemají nějaké dotazy nebo připomínky. Během celého rozhovoru pak naslouchá své kolegyni a vyjadřuje jí účast (např. souhlasným pokyvováním, souhlasnými citoslovci, atd.).

Co se maximy skromnosti týče, dovolím si říci, že nemá šanci být v této situaci stoprocentně dodržována. Pracovníci se sami těžko budou před ostatními kritizovat, naopak se většinou snaží dát najevo své úspěchy a spíše minimalizovat své neúspěchy, případně o nich tolik nemluvit. Nicméně je to pouze má domněnka, konkrétní příklad v tomto případě nemám.

Maximy ocenění se v získaných rozhovorech neuplatnila vůbec, příkládám to za vinu tématům porad, v těchto případech šlo spíše o informativní porady, kdy se jednalo hlavně o předání informací podřízeným, nikoli o hodnocení výkonů všech zúčastněných pracovníků.

Celkově je třeba říci, že pokud by byly všechny maximy zdvořilosti dodržovány na pracovních poradách, určitě by na pracovišti vzniklo příjemné pracovní prostředí, avšak ne vždy by bylo obchodně efektivní. Nedodržování některých maxim si vysvětluji jako nutnost zachování autority (v případě nadřízeného, který poradou vedl). Zároveň se domnívám, že by na tom mohl zapracovat, protože díky některým maximám by mohl získat autoritu jiným způsobem.

8.2.3 Analýza rozhovorů se sportovci

Rozhovory s hokejisty (a trenérem) HC Slavia Praha byly získány a nahrány redaktory internetových stránek tohoto pražského klubu. Jedná se o rozhovory z různých období z posledních let, které byly většinou získávány jako reakce na právě odehrané zápasy (i když často redaktori zabrousili i na jiná témata). Jedinou výjimku tvoří nahrávka z tiskové konference trenéra Vladimíra Růžičky, který se vyjadřuje k reprezentaci. V případě těchto rozhovorů jsem při jejich přepisu užila jako označení mluvčího iniciály daného redaktora a hráče, pokud mi to bylo známo, jindy jsem užila značení H (hokejista) + další písmeno, R(redaktor) + další písmeno (kvůli poukázání na rozmanitost charakteristik rozhovorů jednotlivých redaktorů a hráčů).

S některými hráči si redaktori vykají, s jinými si tykají, přestože je s nimi nepojí jakýkoli vztah mimo vztah redaktor – zpovídáný. Nicméně redaktori se vyjadřují odlišně, v závislosti na tom, zda si s daným hráčem tykají či vykají.

I zde je značná míra implikatur, jelikož se často odkazuje k bodu v právě odehraném zápase, který nezasvěcený posluchač nemůže dobře identifikovat. Například v rozhovoru FH 6 se to týká této výměny:

OK jak je to s tou zraněnou nohou cejtíš to?

HB ne: jako už • už to necejtím vůbec @ vlastně je to pevný takže na ledě úplně v pohodě

Já jako nezasvěcený posluchač jsem se mohla jen domýšlet, o jaké zranění šlo, po jaké době hráč zase hraje, atd. Ale zasvěcení redaktori vědí, kdy se co jakému hráči přihodilo a mohou se tedy o tom s hráči bavit.

Z hlediska kooperačního principu je třeba říci, že všichni dotazovaní zde porušovali především maximu kvantity. Často na naprosto jednoduchou otázku, která se týkala jedné informace, odpověděli zdlouhavě. Příklad z rozhovoru FH 3 je dostatečně výmluvný:

TH udělal byste něco jinak?

VR ne •• to vim stoprocentně že ne •• úplně stoprocentně že ne a samozřejmě bylo tam určitý rozhodování třeba s téma bekama že jo • ale jako toleto: @ ___sme vlasně nějak rozhodli • byla směla že se tam Michal zranil a ___byla škoda ale

já si myslím že • to co sem říkal to nemá cenu vopakovat že • že zkrátka my sme • my sme zklamali v útočný fázi a hlavně v přesilovkách že jo • protože @ já dyž vezmu všechny zápasy co sme prohráli právě s těma mužstvama ať to bylo Finsko Kanada a z tý špičky a my sme všechno prohráli v přesilovkách • my sme pět na pět neprohráli že jo: my sme prohráli v přesilovkách tím že sme nedali góly •

Trenér na jednoduchou otázku nejprve odpověděl jedním slovem, dvakrát svou odpověď potvrdil, ale přesto se jal dále pokračovat v dalším vyjadřování. I na tomto příkladu je vidět, že dalším problémem bylo při odpovědích dodržovat maximu relevance, jelikož se trenér Růžička dostal k tématům, která nebyla předmětem původní otázky. Maxima relevance byla v těchto rozhovorech celkově porušována často, neboť se dotazovaní hráči často buď dostali k jinému tématu, které nebylo předmětem otázky redaktora, nebo se někdy také vraceli k už řečenému, například v této odpovědi jednoho z hráčů v rozhovoru FH 8:

OK přičítáš to tomu že seš nerozhejbanej nebo to @ nešlo vůbec?

HD tak jeli dva na jednoho a já sem viděl že • Tomáš Micka dobrušluje toho hráče co si najížděl do prázdný • tak sem prostě hlídal toho střelce a: @ nechal nechal klukům ___nahrávku a ___musel to dát prostě do prázdný •

V již citovaném rozhovoru s trenérem Růžičkou se nám naskytla další možnost, na které si můžeme ukázat jiný způsob porušení maximy relevance, a to je užití rezervovaného sdělení. Na redaktorovu výpověď o tom, že brankáři byli považováni za největší slabinu reprezentačního týmu, ale nakonec dopadli velmi dobře, řekl toto:

jo tak jako já: já bych nechtěl říct jako co: vono je těžký říct co byla slabina já si nemyslím že to byla slabina vono to bylo bylo to: • ale tahle zkušenost byla například v tý vobraně třeba že jo • byli tam klucí kerý hráli poprvně reprezentační zápas poprvně že jo: mně překvapil • hrál výborně @ Němec Blaťák že jo: nedá se říct ___

Rezervovanost tohoto vyjádření je dána především tím, že není vhodné, aby trenér kritizoval svůj tým, respektive jednotlivé hráče. Právě spojení jako *já bych nechtěl říct* nebo *vono je těžký říct co byla slabina* znamenala určitou možnost, jak vyhybavě odpovědět, ale přesto uspokojit dotazy redaktorů. Konkrétně toto vyjádření by ale mohlo být stejně tak posuzováno jako vyjádření vágní, čili vyjádření porušování maximy způsobu.

Takto byla maxima způsobu porušena vlastně v každém rozhovoru. Jako vágní by tedy mohlo být považováno následující vyjádření (FH 7):

tak určitě @ Míra je hodně silovej @ silovej hráč • hodně byl na koutoči a: @ Michal • Michal je: je: levý křídlo dobře brání zezadu a: já si s ním v pětce rozumím @ určitě • určitě pro mě dobrý a @ uvidíme jak se to poskládá potom v sezóně a určitě @ sme si vyhověli •

případně i toto z FH 6:

ne: • to bylo • to bylo vlastně @ von tam měl skoro prázdnou bránu tak já sem ho jenom jakoby zahákoval aby to nemohl zakončit no: jako já sem tam nic jinýho nemoh dělat • jako trenér mi nic neřek

Celkově byla maxima způsobu v této skupině formálních rozhovorů porušována velmi často, což může být způsobeno jednak nepřípravou odpovědí, jednak také tím, že hráči nejsou zvyklí vyjadřovat se uhlazeným způsobem do médií (pro tuto svou „schopnost“ jsou dokonce velmi populární), ani se to od nich (jakožto od sportovců, jejichž hlavním úkolem je fungovat na hřišti) neočekává.

S maximou kvality nejspíš žádný problém nenastal, ani hráči, ani samotní redaktori neuzili žádného prostředku k porušení této maximy. Neobjevily se prostředky jako ironie, hyperbola či kontradikce. Zároveň však nemůžeme říci, zda se objevily vědomé polopravdy či lži, a tudíž nemůžeme s jistotou říci, že tato maxima byla stoprocentně dodržena.

Shrneme-li dodržování maxim kooperace u této skupiny rozhovorů, zjistíme, že kromě maximy kvality, u které nemůžeme s jistotou určit její dodržování, byly všechny maximy porušovány.

Zdvořilostní princip, potažmo jednotlivé maximy v rozhovorech redaktorů s hokejisty, jsou předmětem následujících řádků. Výrazná je především maxima ocenění, a to jak ze strany redaktorů, tak i ze strany sportovců. Pochvalu ze strany redaktora můžeme vidět třeba v rozhovoru FH 2: *když se ještě vrátím k tomu derby tak ty si chytal velmi dobrej zápas*. Tato pochvala zároveň splňuje i maximu účasti. Tyto pochvaly jsou samozřejmě dány povahou interview, nicméně i přesto se tu objevilo několik vyjádření, která spíše kritizovala výkony hráčů (ze strany redaktorů), tudíž odporovala maximě ocenění. Jedná se o slovní spojení jako:

že ste byli na vodpis (FH 4), přičítáš to tomu že seš nerozhejbanej nebo to nešlo vůbec? (FH 8).

Vraťme se ale ještě na chvíli k maximě účasti, která byla ze strany hráčů často dodržována díky jejich oblíbenému slovnímu spojení *no tak určitě*, které se objevovalo v několika formách neustále. Například v rozhovoru číslo sedm vidíme hned dva takové úvody promluv: *tak určitě, tak já si myslim že určitě*.

Maximy taktu a šlechtnost se neobjevily v žádné míře. Pokud samozřejmě na tyto rozhovory nehledíme jako na jednu velkou maximalizaci prospěchu redaktora (napíše článek) a minimalizaci prospěchu hokejisty (věnuje svůj čas). V tom případě by samotnou realizací tohoto rozhovoru byly maximy taktu a šlechtnosti dodrženy.

Příklad maximy skromnosti lze nalézt v rozhovoru FH 8, kdy redaktor podal neutrální otázku, ale hráč odpověděl v tom smyslu, že jeho výkon nebyl tak důležitý, že šlo o tým:

OK @ tys tam nastoupil v druhý půlce • jak si byl se svým výkonem spokojen?

HD tak na mě toho ani moc nešlo a myslim si že to důležitý co na mě šlo tak to sem pochytal a: @ pak sme vyrovnali @ a pak to dopalo •

V případě rozhovorů hráčů a redaktorů však můžeme vesměs příklady dodržování maxim v jednotlivých dialozích vidět (v kontextu všech rozhovorů této skupiny) jako víceméně okrajové, snad jen vyjma maximy účasti, která se jeví jako populární a tudíž i dodržovaná.

9. Závěr

Cílem této práce bylo ukázat, do jaké míry jsou dodržovány principy kooperační a zdvořilostní, respektive jednotlivé maximy obou těchto principů. Po prostudování základní literatury a vybudování teoretického základu, tak byly analyzovány autentické rozhovory z hlediska akceptace zmiňovaných komunikačních principů.

Z analýzy několika skupin rozhovorů vyplývá několik poznatků. V rovině soukromých rozhovorů, tedy těch, které byly vedeny v neformálním prostředí mezi blízkými osobami (rodinou, přáteli, kolegy), ve všech se objevily podobné tendence. Co se týče Griceova kooperačního principu, tak ten byl v soukromých rozhovorech (jak vyplývá z samotných analýz) velmi často porušován, dokonce více než dodržován. Je to dáno spontánností rozhovorů, tím, že se jedná o každodenní komunikaci, ale především jejich emocionálním aspektem komunikace. Často byla například porušována maxima relevance, což bylo dáno tím, že mluvčí se (díky zmiňované spontánnosti) vraceli k různým tématům a neustále vymýšleli nová..

Z hlediska akceptace Leechova principu zdvořilosti se soukromé rozhovory také jeví poměrně negativně. Jak vyplývá z analýzy soukromých dialogů, mluvčí mnohdy ani žádost nepodávají zdvořilým způsobem. Je však pravda, že v přátelských a soukromých rozhovorech byla poměrně často dodržována maxima účasti. To je možné vysvětlit tím, že tyto rozhovory byly vedeny mezi lidmi, kterým na sobě záleží, tudíž si vzájemně projevovali účast. V některých případech bylo projevoování účasti jednoduchým prostředkem, jak pokračovat v komunikaci, udržovat ji plynule v chodu.

V rodinných rozhovorech se nepotvrdil předpoklad, že bude mít přednost kooperace před zdvořilostí. Stejně tomu bylo i v rozhovorech mezi přáteli, tam byla ale ještě více porušována zdvořilost. V rozhovorech mezi kolegy nebyl dodržován ani jeden z principů až na výjimky ve formě některých konkrétních replik.

Ve formálních a veřejných rozhovorech bylo více dbáno na zdvořilá vyjádření, ale často také na maximy kooperačního principu (např. v případě úředních rozhovorů). Toto dodržování je způsobeno funkcí (formální – pracovní či úřední styky). Nicméně v případě pracovních porad se také jednalo o porušování maxim obou principů, největší problém dělala v případě kooperačního principu maxima kvality. Její porušování bylo způsobeno rozdílnou

hierarchií, a to jak společenskou, tak komunikační. Vedoucí, který vede poradou, má zkrátka více prostoru pro komunikaci než jeho podřízení.

Zvláštní skupinu formálních rozhovorů tvořila interview s hokejovými hráči. V daném případě se jednalo o zdvořilost především ze strany redaktorů, ale ze strany sportovců nikoli. Z hlediska akceptace Griceova kooperačního principu byl opět problém s maximou relevance (hráči často neodpovídali na původní otázku), stejně jako ve všech skupinách rozhovorů. Dodržování maxim zdvořilostního i kooperačního principu se tedy víceméně neobjevilo, zato porušování bylo časté.

Jak již bylo řečeno dříve, dodržovat maximy kooperace nelze ve všech komunikačních situacích. Totéž platí i o maximách zdvořilé komunikace (a obojí se v analýzách rozhovorů potvrdilo). Díky tomu, že si princip zdvořilosti a princip kooperace mnohdy konkurují, bylo v některých případech motivováno porušování jednoho principu tím druhým. Především šlo o to, kdy dostala zdvořilost přednost před kooperací. Nutno říci, že ani v jednom z rozhovorů nešlo u porušování maxim kooperačního principu o stylistický záměr, který mnohdy motivuje porušování maxim kooperace.

Shrneme-li tedy poznatky získané porovnáním teoretických poznatků s praktickými ukázkami mezilidské komunikace, můžeme říci, že ať už zde šlo o rozhovory formální či neformální, vždy se jednalo o spontánní a nepřipravená vyjádření. Následkem toho jak Griceův, tak Leechův princip neměl šanci být stoprocentně dodržován.

Literatura

Seznam citované literatury

- Austin, J. L. Jak udělat něco se slovy. Praha : Filosofia, 2000. 172 s. ISBN 80-7007-133-8.
- Brown, P.; Levinson, S. C. Politeness. Some Universals in Language Usage. Cambridge : Cambridge University Press, 1987. 352 s. ISBN 978-0521313551.
- Frederking, R. E. Grice's maxims : ''Do the right thing'' [online]._ Pittsburgh : Carnegie Mellon University, 1996 [cit. 2010-09-13]. 6 s. (PDF). Dostupný z WWW: < <http://www.cs.cmu.edu/~ref/grice-final.pdf> >.
- Grice, P. *Logic a Conversation*, In Davis, S. *Pragmatics : A reader*. New York : Oxford University Press, 1991, s. 305-315. ISBN 0195058984.
- Hirschová, M. Pragmatika v češtině. Olomouc : Univerzita Palackého, 2006. 243 s. ISBN 80-244-1283-7.
- Ingilish. Gricean Maxims and Politeness Strategies [online]. [Ingilish, Leden 2006](http://www.ingilish.com/GriceanMaximsandPoliteness.mht) [cit. 2011-01-10]. 17 s. (PDF). Dostupný z WWW: < <http://www.ingilish.com/GriceanMaximsandPoliteness.mht> >.
- Janoušek, J. *Verbální komunikace a lidská psychika*. Praha : Grada publishing, 2007. 169 s. ISBN 978-80-247-1594-0.
- Leech, G. N. Principles of Pragmatics. New York : Longman, 1983. 250 s. ISBN 0-582-55110-2.
- Levinson, S. C. *Pragmatics*. Cambridge : Cambridge University Press, 1985. 420 s.
- Machová, S.; Šámalová, M. Výuka pragmatických aspektů řečové komunikace ve vyšších třídách gymnázií. Praha : Pedagogická fakulta Univerzity Karlovy, 2007. 2. vydání. 200 s. ISBN 978-80-7290-316-0.
- Machová, S.; Švehlová, M. Sémantika a pragmatická lingvistika. Praha : Pedagogická fakulta Univerzity Karlovy, 2001. 159 s. ISBN 80-7290-061-7.
- Müllerová, O.; Hoffmannová, J.; Schneiderová, E. Mluvená čeština v autentických textech. Jinočany : H&H, 1992. 236 s. ISBN 80-85467-96-8.

- Nebeská, I. Inference. In: Encyklopedický slovník češtiny. Praha : NLN, 2002. 604 s. ISBN 80-7106-484-X.
- Watts, R.J. Politeness. Cambridge : Cambridge University Press, 2003. 304 s. ISBN 0-521-79406-4.
- Yule, G. The study of language : an introduction. Cambridge : Cambridge University Press, 1985. 220 s. ISBN 0-521-31877-7.
- Zítková, D. *Komunikační přístup ke zdvořilosti a jeho aplikace na reklamní texty*. Liberec : Bor, 2008. 303 s. ISBN 978-80-86807-84-3.

Seznam prostudované literatury

- Gazdar, G. *Pragmatika : Implicature, Persupposition and Logical Form*. New York : Academic Press, 1979. 186 s. ISBN 0-12-278450-2.
- Watts, R. J. (ed.); Ide, S. (ed.); Ehlich, K. (ed.) *Politeness in Language : studies in its history, theory and practice*. Berlin : Gruyter, 2005. 2.vydání. 404 s. ISBN 3-11-018300-5.
- Yule, G. *Pragmatics*. Oxford : Oxford University Press, 1998. 4. vydání. 138 s. ISBN 0-19-437207-3.

Seznam příloh

- Neformální rozhovory (N) I
 - Rozhovory v rodině (NR) I
 - NR 1 I
 - NR 2 I
 - NR 3 I
 - NR 4 II
 - NR 5 II
 - NR 6 III
 - NR 7 III
 - NR 8 IV
 - NR 9 IV
 - Rozhovory mezi přáteli (NP) VI
 - NP 1 VI
 - NP 2 VI
 - NP 3 VI
 - NP 4 VII
 - NP 5 VII
 - NP 6 VIII
 - NP 7 VIII
 - NP 8 IX

○ rozhovory mezi kolegy (NK)	X
▪ NK 1	X
▪ NK 2	X
▪ NK 3	XI
▪ NK 4	XI
● Formální rozhovory (F)	XII
○ Pracovní porady a schůzky (FP)	XII
▪ FP 1	XII
▪ FP 2	XIII
▪ FP 3	XIV
▪ FP 4	XIV
○ Komunikace na úřadech (FU)	XVI
▪ FU 1	XVI
▪ FU 2	XVI
▪ FU 3	XVII
▪ FU 4	XVIII
▪ FU 5	XVIII
○ Rozhovory s hokejisty (FH)	XX
▪ FH 1	XX
▪ FH 2	XXI
▪ FH 3	XXII
▪ FH 4	XXIII

▪ FH 5	XXIV
▪ FH 6	XXIV
▪ FH 7	XXV
▪ FH 8	XXVI
▪ FH 9	XXVII

