

Pragmaatika ja keelelise suhtlemise teooria

HALDUR ÕIM

1. Sissejuhatus

Tänapäeval on keelelist suhtlemist ja sellele vastavaid intellektuaalseid protsesse uurivais teadusharudes keskse koha omandanud pragmaatika. Keeleteooria vaatevinklist on tal praegu samasugune populaarsus ja prestiiž nagu 1970-ndail aastail semantikal.

See, et erialajakirjades on sõna *semantika* asemel üha enam näha sõna *pragmaatika*, tundub paljudele kindlasti lihtsalt terminite vahetusena: mida varem nimetati semantikaks, seda nimetatakse nüüd pragmaatikaks. Tegelikult peitub muutuse taga põhimõtteline nihe keele ja suhtlemise uurimises. Ehkki pragmaatika pakub praegu võrdlemisi kirjut pilti, kus põimuvad mitmesugused kontseptsioonid, meetodid, lähenemisviisid, on see suurel määral siiski väline mulje. Kui vaadata pragmaatikat «seestpoolt», võib leida üsnagi kindlad printsiibid ja põhiideed, mille ümber väline kaleidoskoop pöörleb. Pealegi on viimase paari aasta jooksul pragmaatika olukord märgatavalt stabiliseerunud: on ilmunud mitmeid monograafiaid, milles lisaks probleemide ja eri lähenemisviiside ülevaatele on püütud sünteesida tervikkontseptsiooni.¹

Käesoleva artikli eesmärk on esile tuua pragmaatika kesksed printsiibid ja ideed ning neid analüüsida, aga ühtlasi arutleda selle üle, mis-sugune koht peaks kuuluma pragmaatikale inimeste keelelist suhtlemist ja mõtlemisprotsesse uurivas teaduste kompleksis.

2. Lühidalt ajaloost

Termini *pragmaatika* tänapäevane kasutus lähtub semiootikast. Juba Charles Peirce, semiootika üks rajajaid, eristas märkide uurimises kolme aspekti: süntaktikat, mis uurib märkide suhteid, semantikat, mis uurib märkide ja nendega tähistatava tegelikkuse suhteid, ning lõpuks prag-

¹ S. C. Levinson, *Pragmatics*. Cambridge, 1983; G. N. Leech, *Principles of pragmatics*. London, 1983.

maatikat, mis uurib märkide ja nende kasutajate — autori ja adressaadi — suhteid. Ehkki pragmaatika selline määratlus peab põhimõtteliselt paika praegugi, pole sugugi õige esitada asja nii, nagu oleks tänapäeva keelilise suhtlemise pragmaatika ka sisulises mõttes semiootika ideede loogiline arendus. Tänapäeva pragmaatika lähted on hoopis tihedamalt seotud loomuliku (inim)keelega, keelefilosoofiaga, keele loogiliste, psühholoogiliste ja sotsioloogiliste uuringutega ning lõpuks lingvistika endaga.

Juri Stepanov on osutanud, et semiootilise kolmikjaotuse juured võib leida juba keskaja *trivium*'ist — teaduste ühendusest, mis hõlmas grammatikat, loogikat ja retoorikat.² Teiste sõnadega, *trivium* esindas oma aja «kompleksteadust», mis uuris keele, mõtlemise ja suhtlemise seaduspärasusi. Ehkki semiootika pidi esialgsete kujutelmade järgi haarama enam-vähem sama uurimisvaldkonda, ei ole semiootikuil õnnestunud seda programmi kuigivõrd realiseerida. Semiootika on hajunud eri uurimisaladeks, mis pole omavahel eriti tihedasti seotud. See-eest on viimastel aastatel semiootikast sõltumatult uuesti üles kerkinud eespool mainitud probleeme uuriva kompleksteaduse idee.

Kümme-viisteist aastat tagasi võis keeleteaduses märgata kahesugust suhtumist pragmaatikasse. Suurema osa lingvistide silmis kujutas pragmaatika endast ähmast ja piiritlemata uurimisala, kuhu võis lükata kõigi niisuguste keelenähtuste käsitlemise, millega ei saadud hakkama üldakt-septeeritud meetodite abil. Teine lähenemine oli formaalloogiline ja valdav enamik selle suuna töid kuulubki pigem loogikasse kui lingvistikasse.³

Siiski pandi just sel ajal, 1970-ndate aastate alguses, alus neile protsessidele, mis lõpuks viisid pragmaatikani tänapäevases sisus. Lingvistid — generativistide uue põlvkonna esindajad George Lakoff, John Ross jt. — näitasid, kuidas mitmeid keelilise suhtlemisega (s.o. mitte grammatika ega sõnastikuga) seostuvaid nähtusi on võimalik kirjeldada lingvistikas.⁴ Olulisemad uute ideede allikad olid seejuures keelefilosoofia ja filosoofiline loogika. Niisugused tänapäeva pragmaatika kesksed mõisted nagu presupositsioon, kõneaktid ja suhtlusprintsiihid ning -maksiihid on lingvistid üle võtnud loogikutelt ja filosoofidelt. Näiteks sai kõneakti mõiste lingvistide seas laiemalt tuntuks ja populaarseks John Searle'i raamatu «Kõneaktid» kaudu⁵, ehkki kõneakti mõiste üle olid filosoofid diskuteerinud juba ammu. Suhtlusprintsiiptide ja -maksiiptide mõisted pärinevad aga esmajoones H. P. Grice'i loengutest⁶, mis trükkis ilmusid märksa hiljem⁷. Seejuures käsitasid lingvistid esialgu neid uusi mõisteid kui semantika loomulikku arendust. Sellest arusaamiseks, et tegu pole üksiklisandustega semantikale, vaid uue distsipliiniga, millel on oma uurimisobjekt ja omad uurimismeetodid, oli tarvis mitme teise teadusharu paralleelarengut ning nende teaduste ja teoreetilise lingvistika üha tihenevat jaostust. Nii rõhutasid psühholingvistika ja kognitiivne psühholoogia vajadust uurida keeleväljendite mõistmise ja moodustamise protsesse, mitte ainult nende struktuuri.⁸ Sotsiolingvistika ja hiljem konversatsioonianalüüs (uurimissuund, mis tekkis sotsiolingvistika, teks-

² Ю. Степанов, В поисках прагматики. «Известия АН СССР. Серия литературы и языка» 1981, nr. 4, lk. 324—328.

³ Vt. näit. töid kogumikus: Proceedings of the Texas Conference on Performatives, Presuppositions and Implicatures. Toim. R. Thomason. Washington, 1973.

⁴ D. Gordon, G. Lakoff, Conversational postulates. Rmt.: Papers from the Seventh Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society. Chicago, 1971, lk. 63—84; J. R. Ross, On declarative sentences. Rmt.: Readings in English transformational grammar. Toim. R. A. Jacobs, P. S. Rosenbaum. Waltham Mass., 1970, lk. 222—272.

⁵ J. R. Searle, Speech acts. Cambridge, 1969.

⁶ H. P. Grice, Logic and conversation. Unpublished William James lectures. Harvard, 1968.

⁷ H. P. Grice, Logic and conversation. Rmt.: Syntax and semantics 3: Speech acts. Toim. P. Cole, J. Morgan. New York, 1975, lk. 41—58.

⁸ Vt. näit.: А. Леонтьев, Высказывание как предмет лингвистики, психолингвистики и теории коммуникации. Rmt.: Синтаксис текста. Москва, 1979, lk. 18—36.

titeooria ja kognitiivse psühholoogia lõikumisalal) taotlesid keelise suhtlemise seaduspärasuste uurimist, rõhutades seejuures nende seaduspärasuste sotsiaalset iseloomu.⁹ Oma osa oli ka lingvistikaga tihedalt seotud tekstilingvistikal ja nn. diskursuseanalüüsil.¹⁰ Ja lõpuks, aga sugugi mitte kõige väiksema tähtsusega mõjutajana mainitagu tehiskognitiivset — tunnetus- ja mõtlemisprotsesse uurivat uut teadusharu, mille eesmärgiks on nende protsesside modelleerimine arvutil.¹¹ Just tehiskognitiivset edendajad on rõhutanud ja propageerinud vajadust välja töötada terviklik meetod, mis võimaldab integraalselt vaadelda uuritavaid nähtusi — mõtlemist, tunnetust ja suhtlemist (keelt).

Situatsioonis, mis kujunes lingvistika ja eespool mainitud teaduste lähenemise tulemusena, on eriti oluline esile tuua kaks asjaolu. Esiteks, generatiivne grammatika lakkas teoreetilises keeleteaduses lõplikult etendamast kesket ja juhtivat osa, mida ta pikka aega oli etendanud. Abstraktse ja autonoomse keelepädevuse (ehk lihtsalt grammatika) asemel tunnustatakse lingvistika uurimisobjektina üha laiemalt keele kasutamise — suhtlemise — seaduspärasusi. Struktuurne lähenemisviis asendub järkjärgult funktsionaalsega.¹² Teiseks omandas pragmaatika iseseisva (all)distiipliini staatuse keele ja keelise suhtlemise uurimises. Pragmaatika ei vaatle õigete ja mõttekate keelekonstruktsioonide moodustamise reegleid — seda uurib grammatika; ta ei vaatle ka küsimust, kuidas inimesed omistavad tähendusi keeleväljenditele, sõnadele, lausetele — see on semantika ülesanne. Pragmaatika jälgib seda, kuidas inimesed kasutavad mõttekaid ja tähendust omavaid keeleväljendeid oma kommunikatiivsete eesmärkide saavutamiseks, ning peab looma ka vastava mõistestiku.

Tõsi küll, need muutused tõid paratamatult kaasa metodoloogilisi probleeme, mis puudutasid eelkõige semantika ja pragmaatika suhteid, üldisemalt aga lingvistika ja naaberteaduste piire. Ehkki pragmaatika iseseisvumine toimus põhiliselt lingvistika rüpes, on selge, et tervikuna ei saa teda vaadelda keeleteaduse osana. Pragmaatika problemaatika on märksa laiem, haarates ka suhtlemise psühholoogilisi ja sotsiaalseid aspekte. Ning asi pole niivõrd selles, et kõrvuti lingvistilise pragmaatikaga tuleks rääkida ka näiteks psühholoogilisest ja sotsioloogilisest pragmaatikast. Oluline on see, et eksisteerib — või vähemalt peaks eksisteerima — üldine pragmaatika kui ala, mis uurib inimsuhtlemise seaduspärasusi abstraktsemal tasandil, sünteesides ja üldistades konkreetsete uurimisalade (näit. lingvistilise pragmaatika) andmeid ning lootes välja oma kategooriate ja printsiipide süsteemi. Tänaasi pole aga kirjeldatud piirid eriti selged ja ma ei püüa neid ka vägisi selgeks rääkida. Suurem osa sellest, millest allpool juttu tuleb, peaks kuuluma üldise pragmaatika alale, kuigi näited on keelise suhtlemise vallast.¹³

⁹ Vt. näit.: J. J. Gumperz, *Discourse strategies*. Cambridge, 1982.

¹⁰ T. A. van Dijk, *Text and context*. London, 1977; G. Brown, G. Yule, *Discourse analysis*. Cambridge, 1983. Vt. ka: T. Hennoste, *Tekstigrammatikast tekstiteooriani*. «Keel ja Kirjandus» 1986, nr. 1, lk. 26—34.

¹¹ Vt. näit.: H. Oim, *Inimene, keel ja arvuti ehk kompuuterlingvistika*. Tallinn, 1983.

¹² А. Кибрик, *Лингвистические постулаты*. Рmt.: Механизмы вывода и обработки знаний в системах понимания текста. Труды по искусственному интеллекту V. Тарту, 1983, lk. 24—29; А. Кибрик, *К построению лингвистической модели коммуникативного взаимодействия*. Рmt.: Методологические проблемы искусственного интеллекта. Труды по искусственному интеллекту VI. Тарту, 1983, lk. 5—24; H. Oim, *Teoreetilise keeleteaduse vanast ja uuest paradigmast*. «Keel ja Kirjandus» 1981, nr. 7—8, lk. 385—391, 456—464.

¹³ Üsna vastuvõetava käsitlese lingvistikasisestest ja ka lingvistika ning teiste teaduste vahelistest piiridest on esitanud: G. N. Leech, *Principles of pragmatics*. Ka «Keeles ja Kirjanduses» on need piirid olnud otsesemalt või kaudsemalt kõne all: J. Allik, *Teoreetilise keeleteaduse paradigma nihkest*. «Keel ja Kirjandus» 1984, nr. 4, lk. 201—209; H. Rajandi, *Keel: protsess ja süsteem*. «Keel ja Kirjandus» 1977, nr. 2—3, lk. 75—87, 133—141. Vt. ka: T. Help, *Linguistic competence and morphology*. Tallinn, 1985. (Preprint KKI-38.)

3. Pragmaatika printsiibid ja kategooriad

Kui kasutada modelleerimise termineid, on pragmaatika eesmärgiks inimese kui «suhtluseksperdi» teadmiste ja oskuste modelleerimine. Iga inimene kui inimühikonna ja mingi keelekollektiivi liige on selline ekspert. Pragmaatika jõupingutused on suunatud tema nende teadmiste ja oskuste väljaselgitamisele, mis a) võimaldavad tal kõnelejana igas suhtlussituatsioonis otsustada, missugused väljendid on parajasti võimalikud, efektiivsed ning sobivad, ja b) võimaldavad tal kuulajana selgusele jõuda suhtluspartneri väljendite mõttes (selles, mida partner öelduga silmas pidas) ning ühtlasi otsustada, kuivõrd need väljendid on tolles situatsioonis sobivad ja õigustatud.

Konkreetsemalt on pragmaatika kesksed uurimisteed järgmised.

1) Nende üldprintsiipide väljaselgitamine, millele allub inimeste omavaheline suhtlemine. Pragmaatika-alases kirjanduses käsitletakse praegu aktiivselt niisuguseid printsiipe, nende tüüpe ning funktsioone, lähtudes põhiliselt H. P. Grice'i suhtlusprintsiipidest ja -maksimidest (vt. 3.1).

2) «Suhtlusüksuste», s. o. selliste spetsiifiliselt pragmaatiliste üksuste väljaselgitamine ning määratlemine, millest konstrueeritakse partnerite vastastikused pöördumised (repliigid) suhtlemisel. Niisuguseid üksusi, nende olemust ning tüüpe uuritakse pragmaatikas samuti intensiivselt. Peamiselt toimub uurimistöö nn. kõneaktide teooria vaimus, kuid esile on kerkinud teisigi huvitavaid lähenemisviise (vt. 3.2).

3) Pragmaatiliste strateegiate ja reeglite väljaselgitamine, mis seletaksid, kuidas üldised suhtlusprintsiibid seostuvad konkreetsete suhtlusüksustega ja nende kombinatsioonidega mingis konkreetsetes suhtlussituatsioonis — seda nii kõneleja (repliigi konstrueerija) kui ka kuulaja (repliigi interpreteerija) seisukohalt. Siia kuuluv küsimuste ring on kõige vähem süstemaatiliselt läbi töötatud, kuid see-eest võib just sel alal viimasel ajal täheldada kõige suuremat aktiivsust nii teoreetiliste käsitluste kui ka konkreetsete empiiriliste uuringute osas.

3.1. Pragmaatilised printsiibid, maksimumid, implikatuurid. Inimsuhtlemise üks iseloomulikke jooni on see, et suhtluses kasutatud keeleväljendite mõte ei pruugi ühtida nende otsese, vahetult väljendatud tähendusega, nende semantilise sisuga. Kõneleja, s. o. pöördumise autor, võib oma pöördumisega silmas pidada hoopis selle kindlal viisil modifitseeritud sisu. Nimetagem niisugust sisu väljendi **p r a g m a a t i l i s e k s m õ t t e k s**. Seejuures arvestab kõneleja, et kuulaja — väljendi vastuvõtja — saab pragmaatilisest mõttest aru ning reageerib just nimelt sellele, mitte väljendi otsesele semantilisele sisule. Toome näiteks mõned pöördumised, mille otsene tähendus on kõigil juhtudel küsimus, pragmaatiline mõte on aga iga kord erinev.

- (1a) Ega sul ei leidu mõni leht korralikku valget paberit? (→ Palve.)
- (b) Me läheme õhtul teatrisse. Kas sa ei taha kaasa tulla? (→ Ettepanek.)
- (c) Kas sa hakkad rääkima või ei? (→ Nõudmine, käsk.)
- (d) Kuidas siis nii? (→ Imestus, arusaamatus.)

Kõigi toodud küsimuste puhul ootab kõneleja kuulajalt rohkem kui ainult otsest vastust küsimusele. Näiteks küsimuse (1a) esitab kõneleja eelkõige **p a l v e n a a n d a** talle paberit, kui kuulajal seda on, mitte aga selleks, et saada vastuseks lihtsalt «jah» või «ei». Kuulaja, kelle poole on niisuguse küsimusega pöördutud, peab arutluse läbi jõudma küsimuse pragmaatilise mõtteni. Sellist arutlusprotsessi võib nimetada väljendi pragmaatiliseks interpretatsiooniks. Älati ei pea arutluste tulemuseks olema väljendi sisu muutmine, selle üleviimine ühest kommunikatiivsest kategooriast teise (küsimus → palve, küsimus → käsk jne.). Arutluste tulemuseks võib olla ka lihtsalt partneri pöördumise varjatud aspektide väljaselgitamine (partneri vaikimisi tehtud eeldused, millest ta lähtub

oma pöördumises; selles mainitud sündmuste või tegevuste tagajärjed jne.). Vaatleme näiteks järgmist dialoogi (olgu A laps ja B tema ema):

- (2) A: Keegi on mu kommid ära söönud!
B: Ma panin nad kööki kappi.

Siin on B vasturepliigi otseseks sisuks teade selle kohta, kuhu ta kommid pani. Selle A-poolne interpretatsioon, mille kaudu A peab mõistma, mis mõttes B teade on tema repliigi vastus, ei muuda repliigi sisus midagi, küll aga peab interpretatsioon esile tooma B-poolsed varjatud lisateated: A eksib, arvates, et ta kommid on kadunud, ning ta eksib eriti selles, et keegi on need ära söönud.

Vajadus nii- või teistsuguste arutlusprotsesside järele on vastuvõtivate teadete interpreteerimisel inimeste loomuliku suhtlemise universaalne omadus. Ehk teisiti öeldes: inimsuhtlemises kehtib üldprintsip «suhtlemine arutlemise kaudu».

Tekib küsimus, missugustest üldprintsipidest ja reeglitest inimesed juhenduvad, kui nad kõnelejatena kavandavad oma repliigid niimoodi, et nende mõistmine nõuab vastuvõtjalt kindlate muudatuste ja täienduste tegemist repliigi sisus, või kui nad kuulajate-vastuvõtjatena muudavad vastuvõetud repliiki just nõnda, nagu kõneleja on silmas pidanud.

Pragmaatikas kirjeldatakse vaadeldavat tüüpi suhtlusregulaarsusi nn. kommunikatiivsete printsipidena. Nende abil püütakse fikseerida kõige üldisemaid seaduspärasusi, mille järgi suhtlemine toimub. Kõige üldisemal tasandil on seni põhjalikumalt käsitletud üht printsipi — koostööprintsipi. Sellele võib lisada nn. viisakusprintsipi, mille sisu ja funktsioone ning vahekorda koostööprintsipiga on hiljuti üsna põhjalikult jälginud näiteks Geoffrey Leech.¹⁴ Teisi printsipi, nagu huvitatusprintsip, ironiaprintsiip, Pollyanna printsip jts., on kirjanduses vaadeldud rohkem illustreerivalt. Et jutt on kõige üldisematest suhtlemist reguleerivatest printsipidest, siis neid muidugi ei pea olema ega saagi olla eriti palju. Pealegi on üsna selge, et koostööprintsibile kuulub loetletud printsipide hulgas eriasend. Teised printsibiid saavad mängu tulla alles koostööprintsipi raames, s. o. sedavõrd, kui võrd suhtluspartnerid üritavad end üksteisele arusaadavaks teha.

Iga printsipi sisu konkretiseerub spetsiifilisemates printsipides ja allprintsipides. H. P. Grice'i eeskujul on selliseid konkreetsemaid printsipi hakatud nimetama *maksiimideks*, sest need printsibiid sõnastatakse tavaliselt üldiste reeglite-juhtnõõridena: kui soovid saavutada nii- ja niisugust eesmärki, siis käitu nii- ja niimoodi (*maksiim* üldises mõttes tähendabki elutarkust sisaldavat käitumisreeglit). Koostööprintsipi sisu kirjeldatakse järgmise nelja maksimikategooria abil:

- 1) **kvantiteedimaksiim:** edasta õige kogus informatsiooni, s. t.
 - a) ole nii informatiivne, nagu tarvis;
 - b) ära ole informatiivsem, kui on tarvis;
- 2) **kvaliteedimaksiim:** püüa anda partnerile ainult tõest/paikapidavat infot, s. t.
 - a) ära räägi seda, mis sinu arust ei ole tõsi;
 - b) ära väida seda, mille kehtivuse kohta sul puuduvad tõendid;
- 3) **relevantsusmaksim:** esita oma lausungid-pöördumised üksnes siis, kui nad on kehtiva suhtlussituatsiooni seisukohalt relevantset, s. t. kui nad aitavad kaasa mingi selles situatsioonis aktiveeritud eesmärgi saavutamisele;
- 4) **meetodimaksiim:** püüa olla väljendites adressaadile selge ja arusaadav, s. t.
 - a) väldi oma lausungeis laialivalguvust;
 - b) väldi mitmemõttelisust;
 - c) räägi lühidalt;
 - d) räägi asjalikult.

Neist maksimidest on kõige rohkem tähelepanu pööratud esimesele kolmele. Nn. meetodimaksiim kuulub suuremalt jaolt juba pragmaatika sellesse ossa, mida Geoffrey Leech nimetab tekstiretoorikaks,

¹⁴ G. N. Leech, Principles of pragmatics.

Toodud maksime võib ühelt poolt käsitada kui reegleid, mis piiravad kõneleja käitumist (mida ja kuidas ta võib rääkida, kui soovib käituda kooperatiivse partnerina). Teiselt poolt moodustavad maksimid kuulaja jaoks baasi, millest lähtudes võib «välja arvutada» partneri lausungi pragmaatilise mõtte, kui partner käitub kooperatiivse suhtluspartnerina.

Selleks et maksime saaks suhtlussituatsioonides rakendada, tuleb neid konkretiseerida üha spetsiifilisemate reeglitenäi kuni selle tasandi kategooriateni, mida inimesed kasutavad igapäevasuhtlemises. Mõned näited niisuguste konkretiseeringute kohta esitan allpool. Kuid juba siin on asjakohane osutada kirjeldatud reguleerivate reeglite põhimõttelisele erinevusele grammatika- ja loogikareeglitest, eriti näiteks loogilistest (deduktiivsetest) järeldusreeglitest.

— Maksimide rakendamine sõltub kontekstist, s. o. eri kontekstides võivad nad anda erinevaid tulemusi. Näiteks küsimust (1a) ei saa interpreteerida palvena sugugi mitte igal pool, vaid ainult mõnes kontekstis.

— Maksimid on reeglid, mida eri situatsioonides saab rakendada erineval määral, s. t. neid ei kasutata põhimõttel «kõik või mitte midagi» (vt. näit. kvantiteedimaksiimi sisu).

— Maksimide rakendamine mingis konkreetsetes situatsioonis võib viia maksimide konfliktini. Näiteks kvaliteedimaksim, mis nõuab ühemõtteliselt, et kõneldaks ainult tõtt, ja mõned viisakprintsipi alla kuuluvad maksimid (vt. allpool), mis nõuavad, et partnerile põhjustataks võimalikult vähe ebameeldivusi, satuvad tihti konflikti. Kuid sellisel puhul ei hüljata üht maksimi teise kasuks, vaid otsustatakse, k u i v õ r d üht või teist maksimi arvestada (vrd. näit. selliseid erinevaid suhtlussituatsioone nagu kõne kellegi juubelil ja prokuröri kõne kohtus).

Suhtlusprintsipi ja -maksime kasutatakse lausungite pragmaatilisel interpreteerimisel põhiliselt pragmaatiliste järelduste — i m p l i k a t u r i d e — alusena. Implikatuurid on järeldused, mida retsipient partneri repliiki interpreteerides teeb, tuginedes asjaolule, et repliik oma otseses tähenduses rikub mõnda suhtlusprintsipi või -maksimi, aga miski ei anna alust oletada, et neid on rikunud meelega. Niisuguses situatsioonis hakkab retsipient konstrueerima hüpoteese-järeldusi, mis viiksid teda lausungi sellise interpretatsioonini, mis rahuldab kõnealust maksimi; kui vastupidised tõendid puuduvad, oletab retsipient, et tema interpretatsioon on seesama, mida pidas silmas partner. Vaatleme konkreetset näidet.

(3) A: Kus Peeter võiks olla?

B: Ma nägin ta autot raamatukogu juures.

Partner B vastus oma vahetus tähenduses rikub kvantiteedi- ja relevantsumaksiimi: ta ei anna A-le nõutud infot Peetri asukohast, vaid teatab andmeid, mida A pole küsinud. Aga kui A-l pole alust arvata, et B on meelega ebakooperatiivne, hakkab ta otsima B repliigi kaudset mõtet. Tungimata A-poolsete arutluste üksikasjadesse (mis sisuliselt on ilmsed), osutan vaid nende tulemusele, s. t. A järeldustele, mis toovad ta B vastuse õige tõlgenduse juurde: 1) B ei tea täpselt, kus Peeter on (muidu oleks ta kvantiteedi- ja relevantsumaksiimi järgides seda ütelnud); 2) ometi B oletab, et Peeter on raamatukogus, sest Peetri auto seisab raamatukogu juures; 3) püüdes olla maksimaalselt kooperatiivne (anda võimalikult palju informatsiooni, mis võib küsimuse seisukohalt olla relevantne ja mille tõesuses B on ka kindel), teatab B A-le fakti, millele ta ise on rajanud oletuse selle kohta, kus Peeter on. Need kolm järeldust ongi implikatuurid, millest A võib konstrueerida B repliigi pragmaatilise interpretatsiooni. See on lühidalt järgmine: «Ma ei tea täpselt, kus Peeter on. Kuid ma nägin tema autot raamatukogu juures, ja kuna selle fakti põhjal võib oletada, et Peeter on raamatukogus, siis teatan sulle selle fakti relevantsetena; lõpliku otsuse selle kohta, missugused järeldused võib faktist tuletada, jätan sinu enda teha.»

Implikatuuride tuletamise üldskeemi võib kujutada järgmiste sammude abil (K — kõneleja, teate autor).

(4a) K ütles/teatas p .

(b) kehtivas situatsioonis pole alust oletada, et K on teadlikult rikkunud mõnd suhtlusprintsiipi (eelkõige koostööprintsiipti);

(c) selleks et K väline käitumine (lausung p) viia vastavusse punktiga (b), tuleb teha järeldus, et öeldes p , pidas K silmas (ka) mõtet q ;

(d) K peab ka ise taipama, et kehtivas situatsioonis mina kui retsipient teen järelduse, et ta öeldes p , pidas silmas ka q ;

(e) K ei ole midagi ette võtnud, et takistada mind seda järeldust tegemast;

(f) niisii teen järelduse, et öeldes p , pidas K teadlikult silmas, et ma implikaaturina sellest järeldaksin q .

Niisii on implikaatuurid järeldused, mida tehakse suhtlussituatsiooni teatavaist aspektidest lähtudes [vt. punkte (4b) ja (4c)] selliste andmete puudumisel, mis räägiks vastu tuletatavale implikaaturile [vt. punkti (4e)]. Siit tulenevad ka implikaaturide kui järelduste peamised eriomadused. Neist kõige olulisem on võimalus implikaature tühistada, näiteks asjakohase osutusega tekstis. See omadus muudab implikaatuurid deduktiivsetest järeldustest põhimõtteliselt erinevaiks. Näiteks neutraalses suhtlussituatsioonis järeldatakse väitest (5a) implikaaturina (5b):

(5a) Mõned meie klassi poisid olid eile kinos.

(5b) Kõik meie klassi poisid polnud eile kinos.

Deduktiivselt (5b) ei järeldu (5a)-st: loogika seisukohalt kehtib «mõned A-d» ka siis, kui kehtib «kõik A-d». Implikaaturialuseks on aga kvantiteedimaksiim: kui kõnelejale on teada, et mingi omadus p kehtib kõigi A-de kohta, siis p kehtivusest ainult mõnede A-de kohta teatada tähendaks tema seisukohalt anda vähem asjakohast infot, kui on tema käsutuses.

Kuid implikaatur (5b) võib «ära hoida». Näiteks kui (5a) asemel oleks (5c), siis (5b) enam ei järelduks:

(5c) Mõned, aga võib-olla isegi kõik meie klassi poisid olid eile kinos.

Skeemi (4) aluseks võttes võib öelda, et järeldust (5b) ei saa siin teha seetõttu, et pole täidetud punkt (e).

Vaatleme nüüd lühidalt ka teisi suhtlusprintsiipe. Nagu öeldud, on koostööprintsiiibi kõrval põhjalikumalt käsitletud nn. viisakusprintsiipti. Geoffrey Leech iseloomustab selle sisu järgmiselt: minimeeri — muude võrdsete asjaolude korral — ebaviisakust partneri suhtes.¹⁵ Nii nagu koostööprintsiipt, konkretiseerub ka viisakusprintsiipt mitmes maksimis:

1) **taktimaksiim:** ole oma direktiivsetes taotlustes partneri suhtes võimalikult vähe pealetükkiv, s. t. vormista oma pöördumised võimalust mööda nii, et need põhjustaksid partnerile kõige vähem ebamugavust ja annaksid talle suurema vabaduse vastusreaktsiooni valikuks; väliend «võimalust mööda» peab siin osutama asjaolule, et autoril tuleb valik teha selliste vahendite hulgast, mis põhimõtteliselt garanteeriks tema taotluse täitmise;

2) **aprobatsioonimaksiim:** oma hinnangulistes lausungites minimeeri võimalust mööda laimuse/hukkamõistu väljendamist teiste suhtes, maksimeeri kiitusi teiste aadressil;

3) **tagasihoidlikkusmaksiim:** oma hinnangulistes lausungites minimeeri kiitusi ja suurenda laimusi enda aadressil.

Nagu näha, on viisakusprintsiipt spetsiifilisem ja konkreetsem kui koostööprintsiipt. Viisakusprintsiipti alla kuuluvad maksimiid rakenduvad lausungile, mille sisu on modaalse varjundiga: taktimaksiim taotlusi väljendavale lausungile (palved, käsud, keelud jms.), aprobatsiooni- ja tagasihoidlikkusmaksiim aga hinnangulise sisuga lausungitele.

Lisaks sellele on viisakusprintsiipt mõnevõrra teistsuguse suunitlusega

¹⁵ G. N. Leech, Principles of pragmatics.

kui koostööprintsiipt. Need kaks printsiipt toimivad otsekui erinevates, kuid teineteisega lõikuvates dimensioonides, täiendades ja ühtlasi kitsendades nõnda teineteise mõju. Just viisakusprintsiiptist lähtudes saab seletada mitmeid suhtluseesmärkide kaudse väljendamise tüüpe. Näiteks peaksime alljärgnevas dialogis ainuüksi koostööprintsiiptist lähtudes (6b)-le eelistama (6a)-d kui lühemat, selgemat ja ühemõttelisemat. Kuid viisakusprintsiipt, konkreetsemalt taktimaksiim, eelistab kahtlemata (6b)-d: selles esitatud taotlus, ehkki sisult sama kui (6a), on vormistatud vähem peale-tükkivalt ning jätab kuulajale suurema vabaduse vastust valida, tehes muu hulgas ka keeldumise lihtsamaks:

(6a) Anna mulle paberit!

(6b) Kas sul leidub minu jaoks paar lehte paberit?

Vaadeldud pragmaatika haru — «interaktsiooniteooria» — on veel kaugel lõplikkusest ja vajab teorianat täiendavat läbitöötamist. Eriti tasub esile tõsta järgmisi uurimissuundi.

— Printsiiptide ja maksiiptide formuleeringud vajavad täpsustamist, kasutatavate mõistete sisu eksplitseerimist ning ühtse terminoloogia väljatöötamist. Samuti pole lõplikku selgust selles, milline peaks olema suhtlusprintsiiptide üldsüsteem — missugused printsiiptid siia kuuluvad ja missugused on nende suhted.

— Ka implikatuuride teooria vajab edasiarendamist — järeldusmehhanismi rangemat käsitlemist, samuti implikatuuri mõiste täpsustamist. On tarvis välja selgitada implikatuuride tüübid ja nende aluseks olevad «loogikad». Mingi baas on selleks juba olemas. Pean silmas ühelt poolt teoreetilisi uuringuid «loomuliku arutluse» loogikate alal, mida on tehtud eelkõige tehisintellekti raames¹⁶, teiselt poolt töid, mille eesmärgiks on loomuliku keele mõistmisprotsesside modelleerimine vastavais keeletöötlussüsteemides¹⁷.

— Samuti on tarvis süstemaatiliselt uurida muid pragmaatiliste faktorite tüüpe, mis aitavad suhtlusprotsessi organiseerida. Suhtlusprintsiiptide ja neil põhinevate implikatuuride puhul on olemas mingisugunegi selgus, kuid on tarvis terviklikku ettekujutust kogu faktorite süsteemist, mis määrab loomuliku suhtlemisprotsessi kulu, suhtlemise strateegia ja taktika valiku igal konkreetset juhul. Pean silmas selliseid mõisteid nagu näiteks suhtlejat «sotsiaalne distant» ja sellega seotud autoriteedi, võimu ja solidaarsuse mõisted; kommunikatiivselt määratletud õiguste ja kohustuste mõisted jms.

3.2. Suhtlusüksused. Küsimus, milliste üksuste abil kirjeldada inimsuhtlemist, moodustab suhtlusprintsiiptide ja -reeglite kõrval teise aktuaalse teema pragmaatikas. Peamised tulemused selles valdkonnas seostuvad seni kõneaktide teooriaga. See enam kui kaksikümne aastat tagasi John Austini poolt¹⁸ algatatud suund keele loogilis-filosoofilises uurimises elas 1970-ndail aastail üle suure buumi. Kõneaktide teooria ideid rakendati nii keeleteaduses kui ka keele õppimise ja õpetamise käsitlemisel. Lingvistilisse pragmaatikasse jõudis teooria põhiliselt selles vormis, mille talle andis John Searle raamatus «Kõneaktid».¹⁹

Klassikalise tõlgenduse järgi on kõneaktid tegevused, mida partnerid sooritavad suhtlemisprotsessis ning millest suhtlemine lõppkokkuvõttes koosneb. Kõneakte kirjeldatakse kõneleja intentsioonide (eesmärkide) ja nende sooritamise edukus- (e. õnnestumis-) tingi-

¹⁶ Näit. T. Winograd, Extended inference modes in reasoning. «Artificial Intelligence» 1980, kd. 15, nr. 1/2, lk. 5–26; samuti teised tööd samas väljaandes.

¹⁷ J. F. Allen, C. R. Perreault, Analyzing intention in utterances. «Artificial Intelligence» 1980, kd. 15, nr. 3, lk. 189–206; A. Joshi, B. Webber, R. Weischedel, Preventing false inferences. Pennsylvania, 1984. (MS-Cis-84.)

¹⁸ J. L. Austin, How to do things with words. Oxford, 1962.

¹⁹ J. R. Searle, Speech acts.

muuste seisukohalt, kusjuures viimased omakorda esitatakse tavaliselt kõneleja nn. episteemiliste seisunditena (teadmistena, oletustena, hinnangutena). Edukustingimused võib nende funktsiooni põhjal liigitada mitmesse tüüpi. Näiteks John Searle eristab kõneakti struktuuris järgmisi komponente: 1) kõneakti propositsionaalne sisu, 2) eeltingimused (e. ettevalmistavad tingimused), 3) siirustingimus(ed), 4) kommunikatiivne taotlus, intentsioon (mida nimetatakse ka olemuslikuks tingimuseks). Esitan illustratsioonina kahe kõneakti — palve ja hoiatuse — kirjelduse John Searle'i järgi (A — kõneakti autor, R — retsipient, adressaat).

Komponendid-tingimused	Palve	Hoiatus
Propositsionaalne sisu	R-i tulevane tegu T	Tulevane sündmus S
Eeltingimused	1) A eeldab, et R on võimaline tegema T 2) A oletab, et R ise ei kavatse teha T	1) A oletab, et S on võimalik, kuid S ei ole R-i huvides 2) A oletab, et R ise ei tea S-i võimalikust toimumisest
Siirustingimus	A soovib, et R teeks T	A usub, et S-i toimumine ei ole R-i huvides
Olemuslik tingimus (kommunikatiivne taotlus)	A püüab saavutada, et R teeks T	A püüab R-ile selgeks teha, et S-i toimumine on võimalik, kuid S ei ole tema huvides

Teised autorid on tingimusi liigitanud ka teistmoodi, kuid põhimõte on sama: loetleda tingimused, mis peavad olema täidetud, et A poolt sooritatud suhtlusakti võiks nimetada nii- või teistsuguseks kõneaktiks. On hakatud intensiivselt uurima nn. performatiivverbe — sõnu, mis selliseid akte tähistavad.

Aegamööda hakkas pragmaatikas vaimustus kõneaktide kui suhtlusprotsessi kirjeldamise üksuste vastu siiski vähenema, ja seda enam, mida enam pragmaatika-alaste uuringute raskuspunkt kandus ühe autori (kõneleja) lausungite ja monoloogtekstide kirjeldamiselt tegeliku suhtlemise, dialoogi (või ka mitme inimese vestluse) kirjeldamisele.²⁰

Kõneaktide teooria lähenemisviis ei rahulda pragmaatika nõudeid vähemalt kahes kriitilises punktis. Esiteks õnnestub kõneaktide abil tegelikult esitada vaid osa suhtlemisprotsessi moodustavaid üksusi ja struktuure. Teiseks jätab kõneaktide teooria kirjeldusmeetod — esitada kõneaktide struktuurid mitmesuguste tingimuste loenditena — teooriast välja nende mehhanismide uurimise, mis kannavad suhtlemise dünaamikat. Dünaamika on aga kahtlemata suhtlemise olulisemaid omadusi. Viimase puudusega seostub otseselt ka asjaolu, et kirjeldatud kaht pragmaatika põhilist uurimissuunda — suhtlusprintsipiide, -maksimide ja implikatuuride käsitlust ühelt poolt ning kõneaktide käsitlust teiselt poolt — pole õnnestunud liita orgaaniliseks tervikuks. Suhtlusprintsipiidid ja -maksimid taotlevad kirjeldada suhtlemise kui protsessi kulgu, kõneaktid aga fikseerivad selle protsessi üksikhetki, üritamata selgitada, mis nende suhtlusaktide tulemusel vastavas situatsioonis muutub, missuguseid tagajärgi, kommunikatiivseid õigusi, kohustusi jms. mingi akti sooritamine selle autorile ja adressaadile kaasa toob. Vaatleme suhtlusüksuste ja suhtluse dünaamika kajastamise küsimust veidi lähemalt.

Dialoog ei ole sama tüüpi keelekonstruktsioon kui lause (või ka konkreetne monoloogtekst), vaid esitab kahe või enama indiviidi interaktsiooni tulemusel, kusjuures iga indiviidi järgib oma eesmärgi ning suhtluspartnerite huvid võivad olla üksteisele vastandlikud. Seetõttu ei saa ka repliike, mis on dialoogi reaalsed üksused (ehkki mitte tingimata elementaarüksused), kirjeldada lihtsalt kõneaktide järjenditena. Veel enam peab õeldu paika partnerite repliikidest moodustuvate struktuuride puhul.

²⁰ Vt. näit.: S. C. Levinson, *Pragmatics*.

Repliikides võib harilikult eristada osastruktuure, mis pole vahetult taandatavad kõneaktidele, aga repliiigid ise rühmituvad mitmesuguse suuruse ja iseloomuga lokaalseteks ning globaalseteks struktuurideks, millede ammendamaks kirjeldamiseks samuti ei piisa kõneaktidest.

Vaatleme illustratsiooniks keelduva repliigi struktuuri. Keelduva repliigi autor keeldub midagi tegemast vastusena partneri palvele, käsule, nõudmisele vms. Sellist repliiki võib kirjeldada näiteks järgmiste struktuuriosiste ja nende kombinatsioonide abil.

(7) KEELDUV REPLIIK

(a) KEELDUMINE

(b) KEELDUMINE + (KEELDUMISE) PÕHJENDUS

(c) KEELDUMINE + PÕHJENDUS + ALTERNATIIVI PAKKUMINE

(d) PÕHJENDUS (s. o. keeldumine ise on järeldatav)

(e) PÕHJENDUS + ALTERNATIIVI PAKKUMINE

jne.

Näiteks A palvele tulla talle pärast tööd appi midagi tegema võib B vastata repliigiga:

(7') Ma ei saa tulla, mulle tulevad endale külalised. Kuid räägi C-ga, ta peaks vaba olema.

See realiseerib struktuuri (7c) või (7e), sõltuvalt sellest, kuidas tõlgendada osalauset «Ma ei saa tulla» — kas vahetu keeldumisena või keeldumise põhjendusena.

Tegelikult võib komponente PÕHJENDUS ja ALTERNATIIVI PAKKUMINE nimetada ka kõneaktideks. Kuid sel juhul on selge, et nad pole sama tasandi kõneaktid nagu näiteks väide, küsimus, käsk vms. Nad on konkreetsete, repliigis vahetult sisalduvate kõneaktide (näit. väidete) pragmaatilised interpretatsioonid. Ei saa ju öelda, et näiteks väljend «Mulle tulevad külalised» iseenesest ja alati, kontekstist sõltumatult midagi põhjendab.

Eelkirjeldatu on repliikide struktureerimise üks võimalik tüüp. Lisaks kehtivad repliikides omad, neile kui dialoogirepliikidele (ja mitte näiteks monoloogtekstidele) iseloomulikud funktsionaalse organisatsiooni seaduspärasused. Need võivad sõltuda dialoogi ja repliigi tüübist, kuid leidub ka üsna universaalseid seaduspärasusi. Näiteks pole loomuliku dialoogi tüüpiline repliik lihtsalt kas initsieeriv pöördumine või reaktsioon partneri initsieerivale pöördumisele (vrd. küsimus-vastus), vaid sisaldab nii initsieerivat kui ka reageerivat osa, ehkki konkreetsetel juhtudel võib neist emb-kumb puududa:

(8) REPLIIK → REAGEERIV OSA + INITSIEERIV OSA

Initsieeriva osa funktsiooniks on kutsuda partneris esile reaktsioon, reageeriva osa funktsiooniks — vastata partneri initsieeringule. Eespool kirjeldatud keelduvas repliigis näiteks kuuluvad KEELDUMINE ja PÕHJENDUS reageerivasse ossa, ALTERNATIIVI PAKKUMINE aga on juba omapoolne initsieering. Sõltuvalt sellest, kumb osa repliigist domineerib, on repliik tervikuna initsieeriv või reageeriv. Näiteks keelduv repliik on selles mõttes tüüpiline reageeriv repliik, seda isegi siis, kui selle koosseisu kuulub initsieerivaid komponente. Domineeriva ja mittedomineeriva (ehk «teenindava») rolli eristamine lisab repliikide kirjeldusse uue dimensiooni. Sellelgi on mõtet üksnes dialoogi kui partnerite vastastikustest «käikudest» koosneva protsessi kirjeldamise kontekstis.

Veel selgemini ilmneb üksnes kõneaktidega opereerimise piiratus ja kõlbmatus dialoogi analüüsi puhul, kui minnakse repliikide ehituse juurest edasi ja üritatakse kirjeldada repliikide suhteid. Puudutan siin ainult kaht selle keerulise probleemi aspekti.

Loomulikus dialoogis on pigem reegel kui erand see, et reageeriv partner B vastab eksplitsiitselt ainult osale A initsieerivast repliigist, kuna ülejäänud repliigi osad jäävad otsekui tähele panemata. Tegeli-

kult aga saab ka neile osadele vastused tuletada eksplitsiitset vastusest või siis määratletakse nende sisu «vaikimisi» (loetakse kehtivaks see reaktsioon, mis on parajasti ootuspärane, loomulik, markeerimata). Võtame sellise näite:

(9) A: Ma vist lähen linna end natuke tuulutama. Siin istumine on ära tüüdanud.
Ja õhtul lähen võib-olla kinno.

B: Räägitakse, et «Konvoi» on täitsa vahva film.

Selles dialoogis reageerib B eksplitsiitset — positiivset, heakskiitvalt — ainult A kolmanda lause sisule. Kahes esimeses lauses esitatud puhul ei väljenda B mingit seisukohta. Kuid intuiitiivselt on selge, et ka vaikimine on üsna ühemõtteliselt tõlgendatav tähenduses: «Mul ei ole selle vastu midagi.» Teistes situatsioonides võib vaikimine sama ühemõtteliselt väljendada nõustumatust. Näiteks:

(10) A: Sa ju usud mind?

B: vaikib (= eitav vastus).

Juba need lihtsad näited osutavad, et dialoogis kehtivad kindlad seaduspärasused. Need piiritlevad repliikide seoste võimalikke tüüpe, vorme, mudeleid, mis muu hulgas määravad, millest võib vaikida, ilma et vastuse ühemõttelisus selle all kannataks. Neid seaduspärasusi saab sõnastada esmajoones repliikide funktsionaalsetele omadustele ja suhtluskontekstidele tuginedes, neid ei ole võimalik seletada ainuüksi kõneaktide abil.

Teine meid siin huvitav repliikide seoste aspekt on asjaolu, et repliigid koonduvad dialoogis tüüpiliselt suuremateks rühmitusteks kui lihtsad paarid (initsieering — reaktsioon). Nagu on osutanud mitmed autorid, on juba suhtlemise minimaalsete üksustena õigem vaadelda repliigikolmikuid, mitte repliigipaare:

(11) A: INITSIEERING

B: REAKTSIOON

A: REAKTSIOONI AKTSEPTEERIMINE/MITTEAKTSEPTEERIMINE

Näiteks:

(12) A: Millal sa homme tuled?

B: Vist kell kümme.

A: Ahah.

«Ahah» ei ole mingi tühi hääliitus A poolt. Sellel on B jaoks kindel tähendus, näiteks osutab see B-le, et kõnealusel teemal talle A poolt rohkem küsimusi ei tule ning ta võib ühe «suhtlustsükli» lõppenuks lugeda (ja millegi muuga tegelema hakata). Üldiselt on suhtlustsükli lõpetamise õigus ja kohustus sellel, kes suhtlemist alustas.

Tüüpiline dialoogitsükkel algab sellega, et partner A formuleerib ülesande (eesmärgi), mille lahendamiseks ta vajab B abi. Tsükkel lõpeb, kui eesmärk saavutatakse (ülesanne lahendatakse), või vastupidi, kui eesmärk jääb saavutamata ja A aktsepteerib selle fakti. Tsüklid võivad olla üksteisesse sisestatud, kui lähteülesande täitmisel tekivad uued allülesanded. Sisestatud tsüklite moodustamise põhjuseks on eelkõige see, et A poolt antud esialgse ülesande lahendamine ei ole B-le millegipärast selge või vastuvõetav (tal ei jätku ressursse, ta ei taipa, milleks seda vaja on, talle ei ole selged ta õigused ja kohustused jne.). Toon näiteks ühe dialoogi, mis võib toimuda toidukaupluses:

(13) A: Pakk «Priimat»!

B: Kui vana te olete?

A: Viisteist.

B: Sel juhul ma teile sigarete müüa ei tohi.

A: lahkub (= aktsepteerib keelduva pöördumise).

Tsüklid on dialoogi «makrostruktuurid». Nende seaduspärasuste selgitamine, mis juhivad tsüklite sündi ja kulgu, on pragmaatika üks olulisemaid ülesandeid.

Repliikide konstrueerimise ja nende seostes kehtivate seaduspärasuste

käsitlemine viib dialoogi dünaamika kirjeldamise probleemi juurde, aga ühtlasi probleemi juurde, kuidas pragmaatikas kirjeldada intellektuaalseid protsesse — arutlusprotsesse, «mõtte liikumise» protsesse —, mis on dialoogi ja üldse suhtlemise aluseks.

Struktuurid, mis moodustuvad vastastikku seotud suhtlusaktidest ja repliikidest, ei ole valmisstruktuurid. Nad moodustatakse dialoogi käigus. Seetõttu on niisuguseid repliikide ühendusi mõttekas kirjeldada nii, et esitatakse seaduspärasused ja reeglid, mille järgi repliikide ja repliigi-tsüklite moodustamise protsess kulgeb.

Mõnikord on kõneaktide vastavusi kirjeldatud nõnda, et on osutatud, missugused kõneaktid moodustavad loomulikke paare (näiteks KÜSIMUS ja VASTUS). Eeldusel, et kõneaktide loend on lõplik, on niisuguste paaride loendi koostamine täiesti mõeldav: näiteks võib iga initsieeriva akti puhul loetleda need reageerivad aktid, mis sobivad initsieeriva akti vastuseks. Kuid dialoogi arengu seaduspärasuste väljaselgitamise seisukohalt pakub selline registreeriv lähenemine väga vähe. Tähtis pole mitte ainult loetleda, vaid ka seletada suhtlusaktide seoseid dialoogis. Vaatleme nüüd lähemalt üht dialoogi kirjeldamise võimalust, mis ühendab orgaaniliselt struktuurse ja dünaamilise käsitluse põhimõtted.²¹

Iga suhtlusakti võib vaadelda struktuurina, mis sünnitab retsiipiendis küsimusi, millele tal on tarvis leida vastused, et adekvaatselt interpreteerida pöördumisakti ja töötada välja oma reaktsioon. Nende küsimuste genereerimise mehhanism moodustab kõneakti kirjelduse loomuliku osa. Näiteks võib eeldada, et niisuguse akti puhul nagu KAHTLUSE VALJENDAMINE sünnivad retsiipiendis vähemalt järgmised küsimused:

- mille üle minu (eelnenud) repliigis väljendab partner kahtlust?
- mis on selle kahtluse esile kutsunud?
- mida partner selle kahtluseavaldusega taotleb?

Nendest küsimustest sõltub, millele suundub suhtlusakti vastuvõtja tähelepanu, mille vastu ta huvi tunneb ja — lõppkokkuvõttes — kuidas ta reageerib. Iga suhtlusaktiga võib siduda küsimused, mis on iseloomulikud just nimelt sellele aktile. Reegleid, mis juhivad niisuguste küsimuste moodustumist, võib nimetada «huvi liikumise reegliteks» ehk lihtsalt «huvi-reegliteks»: need kirjeldavad huvireaktsioonide sündimist retsiipiendis sõltuvalt talle adresseeritud kõneaktidest kui stiimuleist, «huvilähetest».

Reeglite üldkuju on:

HUVILAHE → KÜSIMUS (= HUVI)

Esitan mõned konkreetset näited.

- | | | |
|--|---|--|
| (14 a) A: KEELDUMINE täita mingit B taotlust | → | B: Miks A keeldus, s.o. mis on keeldumise MOTIIV? |
| (b) A: Väljendab C kohta HINNANGUT, mis ei ühti B hinnanguga | → | B: Mis on niisuguse hinnangu ALUS? |
| (c) A: Esitab B-le KÜSIMUSE C kohta | → | B: Milleks A vajab seda informatsiooni C kohta, s.o. mis on A EESMARK? |
| (d) A: Esitab B-le ÜLESANDE, PALVE vms. teha C | → | B: Kas mul on OIGUS teha C? |

Iga A-poolse pöördumise puhul on siin toodud ainult üks küsimus, mille A pöördumine eeldatavasti B-s tekitab. Üldjuhul seostub aga iga suhtlusaktiga terve kompleks selliseid küsimusi. Ning teiseks ei sünnita küsimusi ainult suhtlusaktid, vaid huvilähteks võivad olla näiteks ka faktid, milles jõutakse selgusele, kui otsitakse vastuseid vahetult mingist suhtlusaktist lähtunud küsimustele. Seega võib nende reeglite abil kirjel-

²¹ Vt. H. Oim, M. Koit, S. Litvak, T. Roosmaa, M. Saluveer, Reasoning and discourse. Rmt.: Принципиальные вопросы теории знаний. Труды по искусственному интеллекту VII. Тарту, 1984, lk. 176—190.

dada ka mitmesammulisi arutluskäike. Näiteks reegel (14b) kirjeldabki tegelikult küsimust, mille lähteks pole mitte A-poolne hinnangu väljendamise akt ise, vaid juba B teadmine, et väljendatud hinnang ei ühti tema hinnanguga C kohta, s. t. reegli kasutamine eeldab, et enne on rakendatud reeglit (14e):

(14e) A: Väljendab C kohta hinnangut H → B: Kas hinnang H ühtib minu hinnanguga C kohta?

ning et selle reegluga kirjeldatud küsimusele vastust otsides on B jõudnud selgusele, et A hinnang C-le ei ühti tema omaga.

Kirjeldatud reeglite süsteem illustreerib ainult üht osa vahendeist, mis on tarvilikud dialoogi dünaamika kirjeldamiseks. Kuid ka niisuguste reeglite põhjal saab juba seletada mitmeid loomulikus dialoogis kehtivaid seaduspärasusi. Nii võib seletada mõningaid repliikide moodustamise tüüpudeleid. Eespool on näiteks märgitud, et keelduvas repliigis liitub otsese keeldumisega tüüpiliselt keeldumise põhjendus, motiveering [vt. (7)]. Seda võib seletada reeglit (14a) kasutades: keelduva repliigi autor, kelle suhtlemisalaste teadmiste hulka kuulub ka reegel (14a), lisab koostööpartnerina oma keeldumisele motiveeringu, et anda ennetav vastus küsimusele, mis tema keeldumise puhul partneril tekib.

Samuti võib kirjeldatud tüüpi reeglite abil seletada mitmesuguste üksteisesse sisestatud tsüklite sündi dialoogis. Näiteks dialoogi (13) puhul võime küsimuse «Kui vana te olete?» tekkimist müüjal — see küsimus sünnitab sisestatud küsimuse-vastuse tsükli — (osaliselt) seletada reegli (14d) abil: enne kui ostja poolt esitatud taotlust täita, peab müüja endale selgeks tegema, kas tal on õigus taotlust täita; ja asjaomasel olukorras on vastuse leidmiseks ühe faktina tarvis teada saada ostja vanust.

Dialoogi ja selle aluseks olevate mõtlemisprotsesside tervikliku käsitluse huvides on lisaks kirjeldatud reeglitele tarvis muidki tüüpi reegleid — eriti selliseid, mis kirjeldaksid, mida inimene (tüüpiliselt) ette võtab ja kuidas arutleb mingis probleemsituatsioonis, mille sünnitavad huvireeglid (14), aga samuti olukorras, mis kujunevad, kui mingile küsimusele tüübist (14) on leitud nii- või teisugune vastus. Siinses ülevaates pole põhjust üksikute reeglitüüpide olemusse süveneda. Usutavasti annab seni esitatud piisava ettekujutuse kirjeldatud lähenemisviisi põhimõttest.

4. Lõpetuseks

Esmalt tahaksin tagasi pöörduda selle juurde, millega alustasin viimast alapunkti: kõneaktide ja nende paaride kataloogidest üksi ei piisa ettekujutuse saamiseks sellest, mis on suhtlusüksused ning kuidas nendes võivad realiseeruda infovahetus- ja arutlusprotsessid, mis moodustavad suhtlemise olemuse. Lisaks kõneaktide kirjeldustele on tarvis niisuguste mehhanismide kirjeldusi, mis seletaksid suhtlemise dünaamikat. Nagu selgus, on nende mehhanismide kirjeldamine tegelikult «mõtte liikumise» mehhanismide kirjeldamine, nende intellektuaalsete protsesside kirjeldamine, mis leiavad aset suhtlevates indiviidides. Niisuguse lähenemise korral osutuvad kõneaktid üheaegselt nii sotsiaalseteks aktideks kui ka mõtlemisaktideks, millede funktsiooniks on järk-järgult muuta suhtlussituatsiooni (millesse kuuluvad ka partnerite teadmised, vajadused, huvid, kavatsused), kuni see rahuldab üht või mõlemat partnerit.

Niimoodi vaadeldavate protsesside üldraamid on määratud pragmaatiliste suhtlusprintsipidega (vt. 3.1). Üks pragmaatika ees seisvaid aktuaalsemaid ülesandeid ongi välja selgitada need mehhanismid, mille kaudu mainitud üldised printsüübid seostuvad konkreetsete intellektuaalsete protsessidega, mis leiavad aset kõneaktide tasandil. See problemaatika on ühtlasi ala, kus pragmaatikas on enim kokkupuutepunkte teiste suhtlemist uurivate teadusaladega — kognitiivse psühholoogiaga ja sotsiaalpsühholoogiaga, mitmesuguste loogika harudega, tehisintellektiga.