

Joanna Wołoszyn¹
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn
joanna.ol.91@gmail.com

CZASOWNIKOWE WYKŁADNIKI NAKŁANIANIA KOGOŚ DO CZEGOŚ Z PERSPEKTYWY SEMANTYCZNEJ. REKONESANS BADAWCZY

Słowa kluczowe: językoznawstwo, semantyka strukturalna, jednostka językowa
Keywords: linguistics, formal semantics, lexical item

1. Celem artykułu jest prezentacja dotychczasowego stanu badań nad wykładnikami nakłaniania kogoś do czegoś oraz wyłonienie spośród wyrażen nazywających różne rodzaje wpływania na kogoś takich, które należą do badanej kategorii. Tekst będzie więc składał się z dwóch części – w pierwszej, sprawozdawczej, przywołam wybrane, najważniejsze prace językoznawcze dotyczące interesujących mnie wyrażen, w drugiej zaś, analitycznej, postaram się ustalić wstępną listę jednostek językowych reprezentujących badaną kategorię oraz wskazać rysujące się już na początku problemy badawcze. Na tym etapie badań nie podejmuję się szczegółowej charakterystyki właściwości składniowo-semantycznych poszczególnych predykatów. Celem niniejszej analizy jest jedynie wstępne rozpoznanie badanej grupy, wyznaczenie jej przybliżonych granic oraz wskazanie podstawowych reprezentantów. Dlatego chcę podkreślić, że hipotezy zawarte w tym artykule są – jako zapis pierwszych intuicji – jeszcze bardzo słabe, a ich weryfikacja będzie mogła nastąpić dopiero po szczegółowej analizie pojęcia nakłaniania.

¹ Autorka pozostaje pod opieką naukową dr hab. Marioli Wołk.

2. Na wstępie chciałabym zaznaczyć, że badania prowadzę zgodnie z metodami semantyki strukturalnej². Temat wykładników nakłaniania kogoś do czegoś był już, oczywiście, w językoznawstwie poruszany wielokrotnie pod różnymi etykietami kategoryzacyjnymi, a szczególnym zainteresowaniem cieszyły się zagadnienia perswazji i manipulacji. Jednak – o ile wiem – omawiano je głównie jako zjawiska tekstowe, a nie systemowe. Warto podkreślić, że powstała rozprawa doktorska o czasownikach nakłaniania – praca Moniki Czekańskiej *Polskie czasowniki nakłaniania jako nazwy tzw. czynności perlokucyjnych* (2015). Autorka zajmuje się znaczeniem takich predykatów, jak *namawiać* czy *nakłaniać*, zwracając szczególną uwagę na kwestie pragmatyczne (punktem wyjścia jest dla niej teoria Austina). Zdanie sprawy ze stanu badań nad wykładnikami nakłaniania kogoś do czegoś zacznę od prac, które dotyczą opisu zjawisk tekstowych nazywanych przez interesujące mnie wyrażenia, a następnie przywołam teksty, w których podjęto refleksję nad znaczeniem samych tych ciągów.

2.1. Perswazja najczęściej rozpatrywana jest jako realizacja impresywnej funkcji języka w różnych kontekstach. Dariusz Galasiński (1992) pokazuje m.in., że chwaląc się, możemy jednocześnie próbować kogoś do czegoś (lub też o czymś) przekonać. Z kolei artykuł Małgorzaty Kity (1993) zawiera tezę, że wprowadzanie do tekstu niepotocznego elementów kolokwialnych służy perswazji, ponieważ niweluje dystans pomiędzy nadawcą a odbiorcą. Zagadnieniu perswazji w języku reklamy poświęcona jest książka Jerzego Bralczyka (2000), która zawiera analizę wielu tekstów reklamowych i wskazuje, w jaki sposób ich autorzy nakłaniają nas do kupienia czegoś. Koncepcję badań nad perswazją próbuje opracować Artur Mamcarz (1996).

Zagadnieniom manipulacji został poświęcony jeden z tomów „Czerwonej serii” (Krzyżanowski, Nowak 2004). W większości zawartych w nim artykułów nad rozważaniami teoretycznymi przeważają jednak analizy tekstów: autorzy opisują zjawisko manipulacji w prasie (np. Ryszard Tokarski, *Manipulacja to zniewalanie. A cóż począć z „urodzonymi w niewoli”?*), w telewizji (Urszula Żydek-Bednarczuk, *Zmiany w zachowaniach komunikacyjnych a problem strategii i manipulacji*), w polityce (Katarzyna Kłosińska, *Rola procesów nominacyjnych w tworzeniu opozycji „my”, „oni” w języku polityki po 1989 roku*). Refleksje teoretyczne pojawiają się przede wszystkim w otwierającym tom teście Ireny Kamińskiej-Szmał *Propaganda, perswazja, manipulacja – próba uporządkowania pojęć*. Badaczka dokonuje przeglądu powstałych do tej pory definicji tytułowych terminów, aby ustalić, na czym właściwie polegają opisywane przez nią zjawiska, oraz wskazać różnice między nimi. Omawianymi pojęciami zajmuję się głównie jako

2 Podstawowe założenia omawiane są szerzej przede wszystkim w pracach Andrzeja Bogusławskiego (np. Bogusławski 1976, 1988), Anny Wierzbickiej (np. Wierzbicka 1969, 2006) i Macieja Grochowskiego (np. Grochowski 2008).

terminami naukowymi służącymi do opisania [...] odmiany funkcjonalnej języka ogólnego reprezentowanej przez teksty tworzone i stosowane przez polityków i ludzi z nimi związanych (Kamińska-Szmał 2004: 14),

choć opracowuje również swego rodzaju scenariusze manipulacji i perswazji, które mogą okazać się przydatne w analizowaniu tych wyrażeń. W całym tomie dominuje jednak koncentracja na zjawiskach tekstowych, a nie namysł nad samym pojęciem, nad znaczeniem wyrażenia nazywającego te zjawiska.

Krystyna Kleszczowa i Kamila Terminińska (1983) zajmują się tym, jak możemy nakłaniać kogoś do czegoś, nie mówiąc wprost, o co nam chodzi. Analizują zdania, które można nazwać nakłaniającymi, natomiast nie odnoszą się do samego pojęcia nakłaniania kogoś do czegoś. W późniejszym artykule (Kleszczowa, Terminińska 1999) autorki zarysowują pole działań nakłaniających, które według nich obejmują wszelkie celowe działania X-a, mające przez zrobienie czegoś spowodować, że Y zrobi coś innego. Zakreślona przez nie klasa jest bardzo szeroka, ponieważ obejmuje zarówno wypowiedzenia opisujące nakłanianie, jak i te, za pomocą których nakłanianie realizujemy (ibid.: 55). Ponadto autorki wprowadzają podział czasowników opisujących nakłanianie na dwie grupy: dotyczące działań wyłącznie werbalnych (jak np. *namawiać*) oraz obejmujące również działania niewerbalne (jak *nakłaniać*) (ibid.: 57).

W ustalaniu kształtu jednostek językowych reprezentujących pojęcia nakłaniania, namawiania i skłaniania kogoś do czegoś pomoże książka Małgorzaty Marcjanik (1980), w której autorka analizuje łączliwość m.in. interesujących mnie predykatów – *nakłonić*, *namówić* i *skłonić*. Ta sama badaczka w pracy nieco późniejszej wyodrębnia podgrupę czasowników adresatywnych, dla której proponuje ogólną eksplikację „mówię, że chcę spowodować, żebyś coś zrobił” (ibid.: 98) (zalicza do niej m.in. takie predykaty, jak: *namawiać*, *skłaniać*, *odwodzić*).

2.2. Dalsze przywoływane prace dotyczą już problemów znaczenia. Najpierw należałoby wspomnieć o dwóch klasyfikacjach semantycznych czasowników opracowanych przez Romana Laskowskiego (1999) i Zofię Zaron (2000, 2001, 2002). Według ustaleń Laskowskiego czasowniki „perswazyjne” (*przekonywać*, *nakłaniać*, *zachęcać*) należą do klasy czasowników działania, czyli takich, które opisują celowe powodowanie zmiany stanu obiektu. W semantycznym podziale orzeczeń dokonany przez Z. Zaron (2000, 2001, 2002) czasownikom nakłaniania najbliższą byłoby zapewne do grupy orzeczeń chcenia³. We wcześniejszej pracy (Zaron 1980) badaczka umieściła predykat *nakłonić* w jednej grupie z takimi wyrażeniami, jak: *namówić*, *agitować*, *kusić*, *podmawiać*, *podpuszczać*, *podburzać*, *skłaniać* czy *podjudzać*.

3 Monika Czeakańska w swojej rozprawie doktorskiej uznaje czasowniki nakłaniania za czasowniki werbalnych działań złożonych według klasyfikacji Zofii Zaron (Czeakańska 2015: 79), ale trzeba pamiętać, że w pracy tej rozpatrywane są wyłącznie czasowniki nazywające akty mowy.

Tekst Jadwigi Puzyniny (1992) poświęcony jest manipulacji jako wyrażeniu językowemu, jednak podana przez autorkę definicja

X manipuluje Y-em = X oddziałuje na Y-a w taki sposób, aby Y, poprzez swoją postawę i/lub zachowanie był narzędziem realizacji jakichś celów X-a. X działa bez użycia przemocy, ale tak, że Y nie wie, jaki jest cel działań X-a. Nadawca ocenia działanie X-a jako niemoralne (ibid.: 214)

zawiera wiele wyrażen równie złożonych semantycznie jak słowo definiowane, a zatem – z punktu widzenia założeń semantyki strukturalnej, która za cel stawia sobie redukcję pojęć złożonych do prostych i uniwersalnych – nie jest idealna.

Puzynina badała również czasownik *zmusić* oraz wyrażenia bliskoznaczne, czego wynikiem jest następująca eksplikacja pojęcia zmuszania: „*x* stara się spowodować, żeby *y* zachował się zgodnie z jego wolą, tj. żeby *y*, mimo że tego nie chce, P_2 ; *x* w tym celu P_n ” (Puzynina 1982/1983: 125). Jak zaznaczyła sama autorka, jej celem był „opis powierzchniowych struktur składniowych [...] predykatów oraz [...] opis ich znaczeń, bez próby sięgania do indefinibiliów” (ibid.: 123), co powoduje, że podawane przez nią definicje z całą pewnością nie wyczerpują tematu.

Artykuł Andrzeja Bogusławskiego (1994) jest zapisem przemówienia otwierającego sesję poświęconą zjawisku manipulacji. Bogusławski proponuje wstępną definicję manipulacji, zaznaczając, że ma świadomość jej niedoskonałości i że traktuje ją jedynie jako „punkt zaczepienia [...] myśli” (ibid.: 221) dla innych uczestników sesji:

osoba działająca D manipuluje inną osobą O

D tworzy sytuację S taką, że

- (1) S w rozumieniu D uprawdopodobnia to, że O znajdzie się w stanie mentalnym M, co do którego D przypuszcza, że O ze znacznym prawdopodobieństwem nie znalazłby się w M w przypadku spełnienia koniunkcji następujących warunków dotyczących O:

- a) ma możliwie pełną wiedzę o tym, co jest istotne dla M i czego częścią nie jest S
- b) nie znalazł się w S
- c) nie znalazł się w innej niż S sytuacji uprawdopodobniającej jego stan M

- (2) S nie polega na indywidualnie adresowanym do O wywołaniu adekwatnej i jednoznacznej świadomości O na temat tego, co jest istotne dla jego stanu M i co jest znane D lub w rozumieniu D może być znane D, przy czym (2) jest oceniane negatywnie (ibid.).

Na tym etapie nie podejmuję dyskusji z propozycjami Bogusławskiego ani z propozycjami innych badaczy, ograniczam się jedynie do zdania sprawy z zasadniczych tez i kierunków interpretacji. Do poszczególnych rozwiązań zamierzam odnieść się przy okazji szczegółowych analiz znaczenia poszczególnych predykatów, prawdopodobnie w odrębnych tekstach.

Powstały również dwie analizy czasownika *kusić*, do których będę się jeszcze w tym tekście odwoływać: M. Czekańskiej (2001) oraz Izabeli Duraj-Nowosielskiej (2007), przy czym ta druga praca realizuje założenia metodologiczne semantyki strukturalnej, a zatem może okazać się interesującym punktem odniesienia w analizach znaczenia innych jednostek.

Warto także wspomnieć o dwóch pracach, w których autorki analizują ciąg *ktoś jest przekonany, że*_. Anna Wierzbicka (1971: 119) poświęca tej jednostce zaledwie stronę, ale podaje jej definicję: „X jest przekonany, że Z = trudno byłoby spowodować, żeby X przestał sądzić, że Z”. Magdalena Danielewiczowa (2002) uznaje jednak, że fakt, iż własne przekonania niełatwo zmienić, nie może być cechą definicyjną predykatu *być przekonanym, że*_, i proponuje następującą eksplikację:

a jest przekonany, że p

[T] a,

[TD] który jest gotów powiedzieć, że wie coś_r takiego, że coś_r jest zgodne z p i ~p, i że wie coś_q takiego, że coś_q ≠ coś_r i coś_q ≠ p,

[R] jest gotów powiedzieć, że jeśli ktoś wie coś_p, to niemożliwe jest, żeby wiedział coś_q i nie był gotów powiedzieć, że p (ibid.: 237–238).

Bycie przekonanym jest jednak stanem, który, co prawda, może być rezultatem czynności przekonywania, ale sam czynnością nie jest, a zatem trudno na tym etapie badań powiedzieć, na ile ustalenia Wierzbickiej i Danielewiczowej wpłyną na analizę semantyczną pojęcia przekonywania.

Znaczenie czasowników nakłaniania stało się również przedmiotem, przywołanej na wstępie tego przeglądu prac, rozprawy doktorskiej M. Czekańskiej *Polskie czasowniki nakłaniania jako nazwy tzw. czynności perlokucyjnych* (2015), w której nakłanianie nie jest już traktowane tak szeroko jak w pracy Kleszczowej i Terminińskiej (1999). Autorka bierze pod uwagę wyłącznie czasowniki nazywające akty mowy implikujące osiągnięcie skutków perlokucyjnych. Czekańska definiuje kilkanaście z nich: *namawiać, nakłaniać, odwodzić, podburzać, podjudzać, podmawiać, poduszczać, podżegać, wyperswadować, buntować i werbować*. Jej praca zawiera wiele ciekawych refleksji na temat nakłaniania, ale z niektórymi z nich można by podjąć dyskusję, a ograniczenie przez autorkę czasowników nakłaniania wyłącznie do tych nazywających akty mowy powoduje, że pozostają do zanalizowania wyrażenia, które implikują nie tylko mówienie, ale też inne działania, jak np. *skłonić* czy *manipulować*.

Jak widać, wiele na temat nakłaniania już napisano, jednak kategoria czasowników nakłaniania jest bardzo pojemna i da się znaleźć w niej jeszcze pewne obszary, które można by zbadać.

3. Po zdaniu sprawy ze stanu badań nad wykładnikami nakłaniania kogoś do czegoś można przystąpić do ustalenia listy wyrażań, które to pojęcie reprezentują. Spójrzmy

na kilkanaście przykładowych zdań opisujących, zgodnie z założeniami Kleszczowej i Terminińskiej (1999), różne rodzaje nakłaniania:

- (1) Bartek poradził Zosi, żeby zabrała parasol.
- (2) Nowak zagroził Kowalskiemu, że zabije jego córkę.
- (3) Babcia ostrzegła Zuzię, że się przewróci, jeśli nie przestanie biegać.
- (4) Mama kazała Antkowi iść do sklepu.
- (5) Tata poprosił Anię o wyniesienie śmieci.
- (6) Michał szantażuje Pawła, że jeśli nie dostanie pieniędzy, powie żonie Pawła o jego romansie.
- (7) Andrzej namówił Beatę do wzięcia udziału w konkursie.
- (8) Piotr nakłonił Adama do wyjazdu z Polski.
- (9) Łomnicki skłonił Barańczaka do tłumaczenia Szekspira.
- (10) Ewa przekonała Marka do zmiany pracy.
- (11) Matka wyperswadowała Marii wyjazd do Tajlandii.
- (12) Dyrektor wymógł na Janie zgodę na publikację wyników jego badań.
- (13) Potocki manipuluje Nowakiem.
- (14) Mama przekupiła Agę czekoladą, żeby pomogła młodszej siostrze w lekcjach.

Już przy wstępnym przyjrzeniu się powyższym zdaniom można zauważyć, że przykłady (1)–(6) różnią się od (7)–(14). W pierwszej grupie mamy do czynienia z nazwami prostych dyrektywnych aktów mowy, które na ogół są krótkimi, jedno-razowymi wypowiedziami, zamykającymi się zwykle w granicach jednego zdania, w drugiej zaś – z nazwami działań bardziej złożonych. Choć nie można wykluczyć, że da się kogoś do czegoś nakłonić/namówić/przekonać itp. jednym zdaniem, najczęściej wymaga to większego wysiłku, np. użycia kombinacji kilku takich aktów mowy. Warto zauważyć, że wypowiedzenie

- (15) Tata poprosił Anię o wyniesienie śmieci, żeby nakłonić ją do wyniesienia śmieci.

jest poprawne, natomiast zdanie

- (16) *Tata nakłonił Anię do wyniesienia śmieci, żeby poprosić ją o wyniesienie śmieci.

jest sprzeczne wewnętrznie, co nie tylko wskazuje na to, że choć prośba może służyć temu, by kogoś do czegoś nakłonić, nakłanianie nie może mieć na celu poproszenia kogoś o coś, lecz także odsłania rodzaj skomplikowania/złożoności, o które tu idzie.

W tym miejscu warto zastanowić się – choćby wstępnie – nad znaczeniem predykatu *ktoś nakłonił kogoś do czegoś*. Szczegółowa analiza pojęcia nakłaniania będzie wymagała czasu, jednak na tym etapie badań chciałabym przyjąć przynajmniej wstępną definicję tego predykatu za redaktorami ISJP:

nakłonić ‘Jeżeli ktoś **nakłonił** nas do czegoś, to sprawił, że z własnej woli zrobiliśmy to’ (ISJP I: 932).

Wydawałoby się więc, że jeżeli ktoś_a kogoś_b do czegoś_x nakłonił, to nie tylko chciał, żeby ktoś_b coś_x zrobił, lecz także **spowodował**, że właśnie tak się stało. Spójrzmy na dwa przykładowe zdania:

- (17) ?Piotr nakłonił Adama do zmiany pracy, ale Piotr nie spowodował, że Adam zmienił pracę.
- (18) ?Maria nakłoniła Jana do założenia różowej koszuli, ale Maria nie spowodowała, że Jan założył różową koszulę.

Jeżeli – jak w wypowiedzeniu (17) – Piotr nakłonił Adama do zmiany pracy, to wydaje się oczywiste, że Piotr spowodował, że Adam zmienił pracę. Tak samo jest w przypadku zdania (18) – to, że Maria nakłoniła Jana do założenia różowej koszuli, zdaje się implikować to, że spowodowała, że Jan rzeczywiście tę koszulę założył. Wprowadzenie do wypowiedzeń (17) i (18) zaprzeczenia tych hipotez sprawia, że zdania wydają się sprzeczne wewnętrznie, co potwierdzałoby założenie, że jeżeli ktoś_a kogoś_b do czegoś_x nakłonił, to spowodował, że ktoś_b coś_x zrobił. Po dłuższym zastanowieniu dałoby się chyba jednak do wypowiedzeń (17) i (18) dobudować takie konteksty, w których wewnętrznej sprzeczności nie będzie (stąd poprzedzenie komentarzów wyżej przykładów znakiem zapytania, a nie gwiazdką), np.:

- (19) Piotr nakłonił Adama do zmiany pracy, ale Piotr nie spowodował, że Adam zmienił pracę, ponieważ kiedy Adam chciał złożyć wypowiedzenie, dowiedział się, że dostał awans i podwyżkę.
- (20) Maria nakłoniła Jana do założenia różowej koszuli, ale Maria nie spowodowała, że Jan założył różową koszulę, gdyż okazało się, że ta koszula ma plamę.

Zdania (19) i (20) wskazują więc na to, że nakłaniając kogoś_b do czegoś_x, niekoniecznie powodujemy to, że ktoś_b to_x zrobi – zwykle tak jest, jednak mogą zajść nieprzewidziane okoliczności, które uniemożliwią nakłanianemu dane działanie. Nakłanianie byłoby zatem nie tyle powodowaniem, że ktoś_b coś_x zrobi, ile – zgodnie z intuicjami redaktorów WSJP⁴ – powodowaniem, że ktoś_b **zdecyduje się** coś_x zrobić. Wypowiedzenia

- (21) *Piotr nakłonił Adama do zmiany pracy, ale Piotr nie spowodował, że Adam zdecydował się zmienić pracę.

4 WSJP podaje następującą definicję: **nakłonić** ‘za pomocą argumentów sprawić, że ktoś zdecydował się na coś’ (wsjp.pl/do_druku.php?id_hasla=28538&id_znaczenia=4761783).
 5 Mam świadomość, że wyrażenie to nie jest proste semantycznie i – jako kandydat na komponent semantyczny definicji – wymaga rozłożenia na elementy prostsze, najlepiej niedefiniowalne. Na obecnym etapie badań traktuję to jako zadanie na przyszłość.

- (22) *Maria nakłoniła Jana do założenia różowej koszuli, ale Maria nie spowodowała, że Jan zdecydował się założyć różową koszulę.

są sprzeczne wewnętrznie, co – na obecnym etapie badań – pozwala uznać powodowanie decyzji o zrobieniu czegoś za jeden z komponentów nakłaniania.

Wróćmy jednak do zdań (1)–(6). Wspominałam już, że nakłanianie jest prawdopodobnie bardziej złożone niż działania, o których mowa w tych przykładach. Kolejną istotną różnicę między predykatami występującymi w wypowiedzeniach (1)–(6) a nakłanianiem można zaobserwować przy porównywaniu zdań z czasownikami w aspekcie dokonanym, kiedy relacjonujemy czynności z perspektywy ich zakończenia, a nie trwania. Otóż jeżeli ktoś_a komuś_b coś_x poradził lub doradził, rozkazał coś_x zrobić, poprosił kogoś_b o coś_x, ostrzegł kogoś_b przed czymś_x..., to – upraszczając – powiedział coś do kogoś_b po to, żeby ten ktoś_b coś_x zrobił, ale niekoniecznie spowodował, że rzeczywiście ktoś_b zdecydował się to_x zrobić. Zauważona przeze mnie właściwość predykatów występujących w zdaniach (1)–(6) sugeruje, że jednostki te nie nazywają rodzajów nakłaniania kogoś do czegoś, a jedynie **próby spowodowania**, żeby ktoś zachował się w określony sposób.

- (23) Bartek poradził Zosi, żeby zabrała parasol, ale Bartek nie spowodował, że Zosia zdecydowała się zabrać parasol.
- (24) Nowak zagroził Kowalskiemu, że zabije jego córkę, ale Nowak nie spowodował, że Kowalski zdecydował się zrobić to, czego Nowak od niego chciał.
- (25) Babcia ostrzegła Zuzię, że się przewróci, jeśli nie przestanie biegać, ale babcia nie spowodowała, że Zuzia zdecydowała się przestać biegać.
- (26) Mama kazała Antkowi iść do sklepu, ale mama nie spowodowała, że Antek zdecydował się iść do sklepu.
- (27) Tata poprosił Anię o wyniesienie śmieci, ale tata nie spowodował, że Ania zdecydowała się wynieść śmieci.
- (28) Michał zaszantażował Pawła, że jeśli nie dostanie pieniędzy, powie żonie Pawła o jego romansie, ale Michał nie spowodował, że Paweł zdecydował się dać mu pieniądze.

Przykłady (23)–(28) są poprawne, co potwierdza, że wziętej pod uwagę grupy czasowników nazywających akty mowy nie można uznać za wykładniki nakłaniania.

W związku z tym, że w zdaniu (26) wystąpił czasownik *kazać*, mogą pojawić się wątpliwości dotyczące włączenia do badanej kategorii związanych z nim predykatów *rozkazać*, *nakazać* i *zakazać*, które wydają się wskazywać na większy stopień pewności co do tego, że ten, komu rozkazujemy coś_x zrobić, rzeczywiście to_x zrobi. Leksemy *rozkaz*, *nakaz* i *zakaz* sugerują, że rozkazujący jest uprawniony do kierowania zachowaniem danej osoby oraz że w razie jej nieposłuszeństwa ma do dyspozycji jakieś sankcje. Nie znaczy to chyba jednak, że ktoś_b, komu się rozkazuje, zawsze zrobi to_x, czego się od niego oczekuje. Zdanie

- (29) Kapral rozkazał szeregowemu strzelać, ale szeregowy odmówił wykonania rozkazu / nie zdecydował się wykonać rozkazu.

jest poprawne, a więc mimo że szeregowego mogłyby czekać (i zapewne czekałyby) poważne konsekwencje, ma on możliwość odmowy. Rozkazywanie, nakazywanie i zakazywanie należy zaliczyć do aktów mowy, które są jedynie próbami spowodowania czegoś – i tym samym wykluczyć je z kategorii wykładników nakłaniania kogoś do czegoś.

4. Wróćmy jednak do zdań (7)–(14). Wydaje się, że wszystkie występujące w nich czasowniki można uznać za wykładniki nakłaniania kogoś do czegoś. Jeżeli bowiem ktoś_a kogoś_b do czegoś_x namówił, skłonił, przekonał, ktoś_a kogoś_b czymś_y przekupił czy ktoś_a komuś_b coś_x wyperswadował, to rzeczywiście spowodował, że ktoś_b postanowił coś_x zrobić, co potwierdza wewnętrzna sprzeczność poniższych zdań:

- (30) *Andrzej namówił Beatę do wzięcia udziału w konkursie, ale Andrzej nie spowodował, że Beata zdecydowała się wziąć udział w konkursie.
 (31) *Łomnicki skłonił Barańczaka do tłumaczenia Szekspira, ale Łomnicki nie spowodował, że Barańczak zdecydował się tłumaczyć Szekspira.
 (32) *Ewa przekonała Marka do wyjazdu z Polski, ale Ewa nie spowodowała, że Marek zdecydował się wyjechać z Polski.
 (33) *Matka wyperswadowała Marii wyjazd do Tajlandii, ale matka nie spowodowała, że Maria zdecydowała się nie wyjeżdżać do Tajlandii.
 (34) *Dyrektor wymógł na Janie zgodę na publikację wyników jego badań, ale dyrektor nie spowodował, że Jan zdecydował się zgodzić się na publikację wyników swoich badań.
 (35) *Mama przekupiła Agę czekoladą, żeby pomogła młodszej siostrze w lekcjach, ale mama nie spowodowała, że Aga zdecydowała się pomóc młodszej siostrze w lekcjach.

W zdaniu (13) wystąpił leksem *manipulować*, który wydaje się nazywać dość szczególny rodzaj nakłaniania. Najczęściej pojawia się on właśnie w aspekcie niedokonanym, choć można, jak w przykładzie (36) (zob. poniżej), użyć go również w aspekcie dokonanym. Niemniej jednak nawet jako czasownik niedokonany predykat ten zawiera w swym znaczeniu komponent powodowania określonego działania – żeby można było mówić o manipulowaniu jakąś osobą, musi ona zacząć postępować zgodnie z planami manipulującego, o czym świadczy fakt, że zdanie (37) jest dewiacyjne.

- (36) Potocki zmanipulował Nowaka.
 (37) *Potocki manipulował Nowakiem, ale Potocki nie powodował, że Nowak zdecydował się robić to, czego chciał Potocki.

Nieakceptowalność przykładu (37) może budzić wątpliwości. Wydaje się jednak, że manipulowanie kimś_p polega na takim działaniu manipulującego, które powoduje, że ktoś_p postępuje zgodnie z jego wolą, a zatem dopóki ktoś_p nie robi tego, czego się od niego oczekuje, nie możemy mówić o manipulowaniu, a jedynie o **próbie** manipulowania. Jest to jednak niewątpliwie kwestia, nad którą trzeba się będzie głębiej zastanowić przy analizie predykatu *manipulować*.

Wydaje się, że do wykładników nakłaniania kogoś do czegoś można by zaliczyć również czasownik *kusić*. Zdanie

- (38) *Jan skusił Marię, żeby skoczyła na bungee, ale Jan nie spowodował, że Maria zdecydowała się skoczyć na bungee.

jest sprzeczne wewnętrznie, co potwierdza, że kuszenie można zaliczyć do kategorii wykładników nakłaniania kogoś do czegoś. Trzeba jednak będzie rozważyć to, czy wszystkie jednostki językowe reprezentujące to pojęcie rzeczywiście opisują powodowanie jakiejś decyzji odbiorcy, ponieważ – zgodnie z przywoływaną już pracą I. Duraj-Nowosielskiej (2007) – predykatu tego można użyć zarówno do opisu kuszenia jako aktu mowy, jak i do nazwania działania innego rodzaju powodującego wpływanie na kogoś. Co ciekawe, różnica znaczenia w przypadku tego czasownika nie musi pociągać za sobą zmiany struktury zdania, co widać w przykładzie:

- (39) Jan kusi Marię, żeby skoczyła na bungee.

Zdanie (39) możemy interpretować zarówno jako opis aktu mowy, w którym Jan mówi Marii, że na pewno spodobałoby się jej skakanie na bungee, jak i jako opis sytuacji, w której Jan jest tak zachwycony własnym skokiem, że Maria, widząc to, również zaczyna mieć na takie działanie ochotę. Według Duraj-Nowosielskiej czasownik *kusić* zawiera implikację kauzatywną jedynie w zdaniach drugiego typu (czyli w interpretacjach takich, jak przykład (40), zob. poniżej), natomiast nie ma jej w zdaniach opisujących akty mowy (takich jak przykład (41), zob. poniżej), por.:

- (40) Jan kusi Marię, żeby skoczyła na bungee, i Marię rzeczywiście kusi, żeby skoczyć na bungee.
 (41) Jan kusi Marię, żeby skoczyła na bungee (mówiąc jej, żeby to zrobiła), ale Marii wcale nie kusi, żeby skoczyć na bungee.

Innego zdania jest M. Czekańska (2001: 124), która zdania takie jak (41) uznaje za sprzeczne wewnętrznie, gdyż uważa, że bodziec w sytuacji kuszenia musi być odpowiednio atrakcyjny dla kuszonego, a jeżeli – jak w przykładzie (41) – taki nie jest, nie zachodzi sytuacja kuszenia. Wydaje się, że aby działanie można było nazwać kuszeniem, to, czym kusimy, powinno być dla kuszonego czymś atrakcyjnym, ale na tym etapie badań nie jestem w stanie rozstrzygnąć, czy rzeczywiście tak być musi, zwłaszcza że ciągi *ktoś kusi kogoś* i *kogoś kusi coś* występujące w zdaniu (41) prezentują dwie odmienne perspektywy – kuszenie jako intencję i jako skutek.

Wydaje się również, że nawet jeżeli kusimy czymś, co kuszonego rzeczywiście przyciąga, wówczas to, co miałby on zrobić, w jakiś sposób kłóci się z jego systemem wartości – na taką właściwość badanego predykatu zwraca uwagę Czekańska (ibid.: 121). Powszechnie znaną biblijną sytuację możemy opisać zdaniem (42), ale raczej nie zastosujemy do niej wypowiedzenia (43) (por. poniżej):

(42) Wąż skusił Ewę, żeby zerwała owoc.

(43) ?Wąż nakłonił Ewę, żeby zerwała owoc.

Co więcej, nakłanianie kogoś do czegoś prawdopodobnie jest działaniem intencjonalnym, podejmowanym świadomie, natomiast kusić kogoś można, zupełnie nie wiedząc, że nasze działanie sprawia, że coś kogoś kusi, na co wskazuje sama struktura predykatowo-argumentowa możliwych zdań z tym czasownikiem:

(44) Skusiło ją to ciastko.

(45) *Nakłoniło ją to ciastko.

Ciąg *coś skusiło kogoś* (jak w zdaniu (44)) jest poprawny, nieakceptowalny natomiast jest ciąg **coś nakłoniło kogoś* z argumentem lewostronnym odnoszącym się do bytów innych niż osoby oraz wyelidowanym prawostronnym argumentem nieprzedmiotowym (por. zdanie (45)). Trudno więc na tym etapie badań jednoznacznie rozstrzygnąć, na ile pojęcie kuszenia wpisuje się w kategorię wykładników nakłaniania kogoś do czegoś.

Bliskie kuszeniu wydaje się zachęcanie kogoś do czegoś, które – tak samo jak czasownik *kusić* – daje się w zdaniach interpretować dwójako. Przykład

(46) Tomek zachęcił Alę, żeby zamówiła kolejne ciastko.

może opisywać zarówno słowną zachętę do zamówienia ciastka, jak i np. taki sposób jedzenia go, że Ala nabiera ochoty na kolejny przysmak. W obu przypadkach Tomek jakoś na Alę wpłynął, ale czy do czegoś ją nakłonił? Ciąg zdaniowy

(47) Tomek zachęcił Alę, żeby zamówiła kolejne ciastko, ale Tomek nie spowodował, że Ala zdecydowała się zamówić kolejne ciastko. Mimo że miała na nie ogromną ochotę, powstrzymała się, bo była na diecie.

jest w moim odczuciu poprawny – można sobie relacjonowaną w nim sytuację wyobrazić, ponieważ czasownik *zachęcać* opisuje nie powodowanie jakiejś decyzji, ale powodowanie **chęci** zrobienia czegoś, a zatem nie może być wykładnikiem nakłaniania kogoś do czegoś.

Podobną właściwość można by przypisać predykatowi *zniechęcić*, opisującemu sytuację odwrotną – powodowanie niechęci zrobienia czegoś. Jest jeszcze jednak inny, zbliżony do ‘zniechęcania’ czasownik, który wydaje się wpisywać w badaną kategorię, mianowicie *odwieść*. Jeżeli ktoś odwiódł kogoś od czegoś, to – jak się

zdaje – spowodował, że tamten porzucił jakiś swój zamiar, zrezygnował ze zrobienia czegoś, co potwierdza wewnętrzna sprzeczność zdań:

- (48) *Karol odwiódł Anię od zamiaru wyjazdu, ale Karol nie spowodował, że Ania zdecydowała się nie wyjeżdżać.
- (49) *Tomek odwiódł Alę od zamiaru zamówienia kolejnego ciastka, ale Tomek nie spowodował, że Ala zdecydowała się nie zamawiać kolejnego ciastka.

Wprawdzie nakłanianie wydaje się oznaczać powodowanie, żeby ktoś coś **zrobił**, ale powstrzymanie się od zrobienia czegoś też jest działaniem, więc odwołanie kogoś od czegoś można chyba uznać za wykładnik nakłaniania kogoś do czegoś.

Należałoby tu wspomnieć o jeszcze dwóch czasownikach – *motywować* i *dopingować* [kogoś do czegoś] – które również można by chyba uznać za wykładniki nakłaniania kogoś do czegoś. Wydaje się, że motywując lub dopingując kogoś do czegoś, wpływamy na jego chęć zrobienia czegoś, co zbliżałoby te predykaty do omawianego powyżej zachęcania, a zatem i wykluczałoby je z badanej kategorii. Z drugiej jednak strony zdania (50) i (51) są sprzeczne wewnętrznie, co wskazywałoby na związek czasowników *motywować* i *dopingować* z predykatem *nakłaniać*.

- (50) *Michał zmotywował Maćka do udziału w konkursie, ale Michał nie spowodował, że Maciek zdecydował się wziąć udział w konkursie.
- (51) *Ola zdopingowała Zosię do startu w zawodach, ale Ola nie spowodowała, że Zosia zdecydowała się wystartować w zawodach.

Jest jeszcze kilka czasowników, które – choć mieszczą się w kategorii powodowania, że ktoś coś robi – od nakłaniania kogoś do czegoś zdają się dość znacząco różnić, choć Czeakańska (2015) włącza dwa z nich do grupy badanych wyrażań. Mam tu na myśli czasowniki *podburzać* i *podpuszczać* oraz *sprowokować*.

- (52) Najwyraźniej ktoś podpuścił studentów, żeby zrobili aferę.
- (53) Firlej podburzył dowódcę Tykocina, by odmówił wprowadzenia do zamku panów koronnych z trumną króla.
- (54) Młody sprowokował kumpla do bójki ze Zbyszkciem.

Nie da się zaprzeczyć, że podpuszczając, podburzając czy prowokując kogoś do czegoś, wpływamy na jego zachowanie, ale czy wpływamy na jego decyzję? Zdania:

- (55) ?Najwyraźniej ktoś podpuścił studentów, żeby zrobili aferę, ale nikt nie spowodował, że studenci zdecydowali się zrobić aferę.
- (56) ?Firlej podburzył dowódcę Tykocina, by odmówił wprowadzenia do zamku panów koronnych z trumną króla, ale Firlej nie spowodował, że dowódca Tykocina zdecydował się odmówić wprowadzenia do zamku panów koronnych z trumną króla.

- (57) ?Młody sprowokował kumpla do bójki ze Zbyszkciem, ale Młody nie spowodował, że jego kumpel zdecydował się pobić się ze Zbyszkciem.

w moim odczuciu budzą pewne wątpliwości, a podburzanie, podpuszczanie i prowokowanie wydają się odbiegać od czasowników omówionych powyżej. Różnicę między nimi trudno mi przy tym wstępnym rozpoznaniu sprecyzować, chociaż wydaje się, że może ona mieć związek z tym, że nakłanianie kogoś do czegoś oparte jest na przemyślanym, racjonalnie przeprowadzonym – nawet jeśli nieuczciwym, jak w przypadku manipulacji – działaniu, natomiast w przypadku prowokowania, podpuszczania i podburzania raczej działa się spontanicznie, może nawet żywiołowo, i gra na emocjach osoby czy też grupy osób, na które się wpływa. Trudno uznać podburzanie, podpuszczanie, a zwłaszcza prowokowanie za działania prowadzące do racjonalnego decydowania o czymś. Zaliczenie tych predykatów do wykładników nakłaniania kogoś do czegoś lub wykluczenie ich z tej kategorii wymagać będzie kolejnych, zapewne bardziej wnikliwych, analiz.

Wątpliwości pojawiają się również w przypadku czasownika *zmusić*, który od początku badań intuicyjnie włączałam do grupy wykładników nakłaniania. Zmuszanie na pewno jest powodowaniem tego, że ktoś coś robi, co potwierdza dewiacyjność zdań:

- (58) *Ojciec zmusił Jasia do zjedzenia warzyw, ale ojciec nie spowodował, że Jaś zjadł warzywa.
 (59) *Ciotka zmusiła Henia do włożenia pomarańczowego swetra, ale ciotka nie spowodowała, że Henio włożył pomarańczowy sweter.

Czy jednak ktoś, kto jest zmuszony do zrobienia czegoś, decyduje się to zrobić? Ten problem wymaga głębszego namysłu. Wydaje się jednak, że o ile nakłaniając kogoś do czegoś, pozostawiamy mu **możliwość wyboru** tego, co robi, o tyle zmuszając kogoś do czegoś, nie pozwalamy mu na samodzielną decyzję. Spójrzmy na kilka przykładów:

- (60) Ojciec nakłonił Jasia do zjedzenia warzyw, ale ojciec zakładał, że Jaś może odmówić zjedzenia warzyw / nie zjeść warzyw.
 (61) *Ojciec zmusił Jasia do zjedzenia warzyw, ale ojciec zakładał, że Jaś może odmówić zjedzenia warzyw / nie zjeść warzyw.
 (62) Ciotka nakłoniła Henia do włożenia pomarańczowego swetra, ale ciotka zakładała, że Henio może odmówić włożenia swetra / nie włożyć tego swetra.
 (63) *Ciotka zmusiła Henia do włożenia pomarańczowego swetra, ale ciotka zakładała, że Henio może odmówić włożenia swetra / nie włożyć tego swetra.

Powyższe zdania udowadniają, że pomiędzy zmuszaniem a nakłanianiem kogoś do czegoś rzeczywiście zachodzi różnica pozwalająca na wykluczanie czasownika

zmuszać z badanej kategorii – zmuszanie polega na spowodowaniu zamierzonego skutku ze świadomym pominięciem elementu decydowania, który jest bardzo istotny w nakłanianiu. Dodatkowo podkreśla to fakt, że o ile można powiedzieć, że *ktoś delikatnie / dyplomatycznie / z dużym taktem nakłonił kogoś do czegoś*, o tyle nie da się uznać ciągów **ktoś delikatnie / dyplomatycznie / z dużym taktem zmusił kogoś do czegoś* za poprawne.

5. Listę czasowników będących wykładnikami nakłaniania kogoś do czegoś prawdopodobnie trudno jeszcze uznać za zamkniętą. Na tym etapie gotowa byłabym do nich zaliczyć następujące wyrażenia:

- a) ktoś nakłonił kogoś do czegoś;
- b) ktoś namówił kogoś do czegoś;
- c) ktoś skłonił kogoś do czegoś;
- d) ktoś wyperswadował coś komuś;
- e) ktoś zmanipulował kogoś;
- f) ktoś przekonał kogoś do czegoś;
- g) ktoś wymógł coś na kimś;
- h) ktoś przekupił kogoś czymś;
- i) ktoś skusił kogoś czymś;
- j) ktoś zmotywował kogoś do czegoś;
- k) ktoś zdopingował kogoś do czegoś.

Zapewne można by umieścić tutaj również pewne wyrażenia nacechowane pragmatycznie, takie jak *ktoś molestuje kogoś o coś* czy *ktoś męczy kogoś o coś*⁶, oraz frazeologizmy, jak np. *ciosać komuś kołki na głowie* i *wiercić komuś dziurę w brzuchu*⁷. Przedstawiona lista wykładników nakłaniania ma jednak charakter wstępny, roboczy i – w wyniku kolejnych obserwacji – na pewno będzie podlegała selekcji. Z dalszych badań trzeba będzie zapewne wyłączyć jednostki leksykalne zbadane z dobrym skutkiem w rozprawie doktorskiej Czekańskiej. Niewykluczone jednak, że warto byłoby przyjrzeć się uważnie czasownikom *namówić* i *nakłonić*, które są podstawowymi reprezentantami grupy wykładników nakłaniania. Nie wydaje się również, żeby trzeba było zajmować się szczegółową analizą ciągu *ktoś skusił kogoś czymś*, skoro jednostki zawierające czasownik *kusić* zostały zadowalająco zdefiniowane przez Duraj-Nowosielską (2007: 256–268). Tak ograniczona lista wciąż jest dość obszerna, a zatem można chyba uznać, że mimo iż powstała cała praca poświęcona czasownikom nakłaniania, nadal pozostały pewne obszary i problemy badaw-

6 Wydaje się, że te dwa ciągi występują wyłącznie w aspekcie niedokonanym – raczej nie powiemy **ktoś zmolestował kogoś o coś* czy **ktoś zmęczył kogoś o coś*. Może to mieć związek z tym, że działania takie jak męczenie czy molestowanie kogoś o coś są długotrwałe i właśnie z tego powodu uciążliwe, co powoduje ujmowanie tych czynności z perspektywy ich trwania, a nie zakończenia (to sugerowałby aspekt dokonany).

7 Wyłącznie w aspekcie niedokonanym.

cze, które warto byłoby poddać szczegółowym obserwacjom. Chciałabym zwrócić uwagę na kilka z nich, mimo że rozwiązać je będzie można zapewne dopiero po szczegółowej analizie pojęcia nakłaniania kogoś do czegoś.

Po pierwsze, na pewno warto zastanowić się nad tym, czy – chociaż mówienie jest jednym z podstawowych sposobów nakłaniania – we wszystkich omawianych wyrażeniach będzie stanowiło komponent znaczenia. Wydaje się, że można kusić czy nawet manipulować, nic do kogoś nie mówiąc, ale problem ten wymaga dalszych analiz.

Po drugie, interesujące będzie spojrzenie na predykat *ktoś manipuluje kimś* jako na wyrażenie języka naturalnego właśnie, a nie określenie wykorzystywane do specjalistycznego opisu zjawisk językowych czy pewnych tendencji w polszczyźnie.

Po trzecie, niewątpliwie trzeba będzie też rozstrzygnąć wątpliwości, które pojawiły się przy okazji refleksji na temat kuszenia, oraz sprawdzić, czy również w przypadku innych czasowników możliwa jest dwojaka interpretacja zdań o takiej samej strukturze i czy rzeczywiście różnica ta wpływa na zaliczenie danej jednostki do kategorii wykładników nakłaniania kogoś do czegoś.

Podsumowując, grupa czasowników, którą chciałabym zbadać, choć była już analizowana, w tym także pod kątem znaczenia, wciąż zawiera predykaty, którym warto by się dokładnie przyjrzeć. Skłonna jestem zaliczyć do nich następujące jednostki: *ktoś_a skłonił kogoś_b do czegoś*, *ktoś_a przekonał kogoś_b do czegoś*, *ktoś_a zmanipulował kogoś_b*, *ktoś_a wymógł coś na kimś_b*, *ktoś_a zmotywował kogoś_b do czegoś*, *ktoś_a zdopingował kogoś_b do czegoś*. Mam nadzieję, że niniejszy tekst – mimo że przedstawia zaledwie wstępne hipotezy i kierunki dalszych badań – pokazuje, jak pojemna jest kategoria wykładników nakłaniania kogoś do czegoś oraz że warto je właśnie z semantycznego punktu widzenia szczegółowo przeanalizować.

Literatura

- BOGUSŁAWSKI A., 1976, *O zasadach rejestracji jednostek języka*, „Poradnik Językowy” nr 8, s. 356–364.
- BOGUSŁAWSKI A., 1988, *Język w słowniku. Desiderata semantyczne do wielkiego słownika polszczyzny*, Wrocław.
- BOGUSŁAWSKI A., 1994, *O manipulacji*, [w:] idem, *Sprawy słowa*, Warszawa, s. 219–223.
- BRALCZYK J., 2000, *Język na sprzedaż*, Gdańsk.
- CZEKAŃSKA M., 2001, *O strukturze predykatowo-argumentowej czasownika kusić*, „Prace Filologiczne” XLVI, s. 117–126.
- CZEKAŃSKA M., 2015, *Polskie czasowniki nakłaniania jako nazwy tzw. czynności perlokucyjnych*, Uniwersytet Warszawski, rozprawa doktorska.
- DANIELEWICZOWA M., 2002, *Wiedza i niewiedza. Studium polskich czasowników epistemicznych*, Warszawa.
- DURAJ-NOWOSIELSKA I., 2007, *Robić coś i coś powodować. Opozycja agentywności i kauzatywności w języku polskim*, Warszawa.

- GALAŚIŃSKI D., 1992, *Chwalenie się jako perswazyjny akt mowy*, Kraków.
- GROCHOWSKI M., 2008, *Rola dewiacji w uzasadnianiu hipotez semantycznych. Wprowadzenie do problematyki*, „Biuletyn Polskiego Towarzystwa Językoznawczego” LXIV, s. 25–36.
- ISJP: M. Bańko (red.), *Inny słownik języka polskiego*, Warszawa 2000.
- KAMIŃSKA-SZMAJ I., 2004, *Propaganda, perswazja, manipulacja – próba uporządkowania pojęć*, [w:] P. Krzyżanowski, P. Nowak (red.), *Manipulacja w języku*, Lublin, s. 13–27.
- KITA M., 1993, *Perswazyjne użycie języka potocznego w kontekście ogólnym*, [w:] A. Wilkoń, J. Warchała (red.), *Z problemów współczesnego języka polskiego*, Katowice, s. 33–41.
- KLESZCZOWA K., TERMIŃSKA K., 1983, *Nakłaniające zdania aluzyjne*, „Język Polski” LXIII, s. 33–41.
- KLESZCZOWA K., TERMIŃSKA K., 1999, *Werbalne i niewerbalne sposoby nakłaniania*, [w:] W. Banyś, L. Bednarczuk, S. Karolak (red.), *Studia lingwistyczne ofiarowane profesorowi Kazimierzowi Polańskiemu na 70-lecie Jego urodzin*, Katowice, s. 54–62.
- KRZYŻANOWSKI P., NOWAK P. (red.), 2004, *Manipulacja w języku*, Lublin.
- LASKOWSKI R., 1999, *Kategorie morfologiczne języka polskiego – charakterystyka funkcjonalna*, [w:] R. Grzegorzczkowska, R. Laskowski, H. Wróbel (red.), *Gramatyka współczesnego języka polskiego. Morfologia*, Warszawa, s. 151–224.
- MAMCARZ A., 1996, *Metodologia badań nad językiem nakłaniania. Zarys problematyki*, „Poradnik Językowy” nr 10, s. 14–24.
- MARCJANIK M., 1980, *Czasowniki modalno-kauzatywne we współczesnej polszczyźnie. Analiza łączliwości czasowników oznaczających rozkaz, prośbę, namowę, zakaz, pozwolenie*, Zielona Góra.
- PUZYNINA J., 1982/1983, *O polskich czasownikach zmuszać, zmusić i predykatkach wobec nich bliskoznacznych*, „Polonica” VIII, s. 123–146.
- PUZYNINA J., 1992, *Słowo manipulacja w języku polskim*, [w:] eadem, *Język wartości*, Warszawa, s. 203–223.
- WIERZBICKA A., 1969, *Dociekania semantyczne*, Wrocław.
- WIERZBICKA A., 1971, *Kocha, lubi, szanuje. Medytacje semantyczne*, Warszawa.
- WIERZBICKA A., 2006, *Semantyka. Jednostki elementarne i uniwersalne*, Lublin.
- WSJP: P. Żmigrodzki (red.), *Wielki słownik języka polskiego PAN*, [on-line:] wsjp.pl.
- ZARON Z., 1980, *Ze studiów nad składnią i semantyką czasownika. Polskie czasowniki z uzupełnieniem werbalnym oznaczające relację osobową z argumentem zdarzeniowym*, Wrocław.
- ZARON Z., 2000, *Właściwości semantyczne orzeczeń. Preparacje składniowe, cz. I*, „Prace Filologiczne” XLV, s. 681–691.
- ZARON Z., 2001, *Właściwości semantyczne orzeczeń. Preparacje składniowe, cz. II*, „Prace Filologiczne” XLVI, s. 673–682.
- ZARON Z., 2002, *Właściwości semantyczne orzeczeń. Preparacje składniowe, cz. III*, „Prace Filologiczne” XLVII, s. 443–460.

Verbal indicators of inducing someone to do something from the semantic perspective.

Research reconnaissance

Summary

The goal of this paper is to perform a preliminary investigation of the notion of inducing someone to do something. The first part of the text presents the state of research into indicators of inducing someone to do something, while the second is an attempt to compile a list of expressions which represent the notion in question.