

Kraków

# Teorie pragmalingwistyczne a przyswajanie języka drugiego/obcego

## 1. Teorie językoznawcze a glottodydaktyka

Przemocny wpływ badań językoznawczych na formułowanie rozmaitych teorii glottodydaktycznych i rozwój metod nauczania języków obcych widać w historii nauczania prawie od początku XX wieku. Jednym z najbardziej oczywistych przykładów roli, jaką teorie językoznawcze odegrały w nauczaniu języków obcych, jest metoda audiolingwalna, dla której podbudowę teoretyczną stanowił strukturalizm. Inną metodą nauczania języków obcych, która zainspirowana została dokonaniem na gruncie językoznawstwa, jest metoda kognitywna, oparta na istotnych postulatach językoznawstwa transformacyjno-generatywnego (por. Komorowska 2003: 22–23).

O ile jednak znaczenie modeli *sensu stricto* językoznawczych – takich jak wymieniony wyżej strukturalizm czy gramatyka transformacyjno-generatywna Chomsky'ego – jest powszechnie dostrzegane i doceniane w kontekście powstawania i rozwoju różnych koncepcji glottodydaktycznych, o tyle znaczenie koncepcji pragmalingwistycznych w teorii i praktyce nauczania języków obcych jest mniej eksponowane.

Głównym celem niniejszego artykułu jest, w pierwszym rzędzie, podkreślenie istotnej funkcji, jaką teorie pragmalingwistyczne mogą pełnić podczas tworzenia modeli przyswajania języka drugiego, wyjaśniania mechanizmów leżących u podstaw kompetencji w języku drugim czy obcym i formułowania zasad skutecznego oddziaływania na te procesy w trakcie pracy z uczniem. Drugim celem jest krótkie przedstawienie i porównanie dwóch teorii pragmalingwistycznych, które zajmują się opisem i eksplikacją zachowań językowych człowieka i jako takie mogą w istotny sposób przyczynić się do wyjaśnienia i lepszego zgłębienia procesów właściwego lub – co może ważniejsze – niewłaściwego użycia języka przez ucznia w różnych kontekstach sytuacyjnych i aktach mowy. W tym krótkim opracowaniu zostaną zestawione: teoria relewancji (Sperber, Wilson 1986/1995) oraz komunikacyjny model działania społecznego Clarka (1996). Porównując obie teorie, postaram się pokazać, że teoria relewancji posiada pewne właściwości, które dają szansę na bardziej uniwersalne, lepiej umotywowane i psycholingwistycznie wiarygodne wyjaśnianie zjawisk z zakresu pragmatyki interję-

zykowej, a nawet procesów dydaktycznych kluczowych dla nauczania w klasie (por. Gozdawa-Gołębiowski 2004; Niżegorodcew 2004, 2007). Teoria działania zaś, przez opis mechanizmów komunikowania i interpretacji wypowiedzi na różnych poziomach (co Clark określa jako *layering*), eksplicytne odwołanie się do kontekstu kulturowego i socjologicznych parametrów komunikacji oraz rozróżnienie rozmaitych kategorii znaków używanych w dyskursie, pozwala na bardziej adekwatny z punktu widzenia pragmatyki interjęzyka opis parametrów wypowiedzi istotnych w aktach mowy, a w konsekwencji staje się podstawą do przewidywania trudności natury pragmalingwistycznej, związanych z poprawnym posługiwaniem się formami języka w konkretnych sytuacjach komunikacyjnych oraz ułatwia diagnozę błędów pragmatycznych popełnianych przez uczniów w interakcji w języku drugim/obcym.

## 2. Rola teorii pragmalingwistycznych w nauczaniu języków obcych

Właściwie od chwili, kiedy w dydaktyce języków obcych pojawiło się pojęcie „kompetencji komunikacyjnej”, czyli od słynnego artykułu autorstwa Hymesa (1972), uwaga teoretyków i praktyków w nauczaniu języków zwróciła się w kierunku zagadnień związanych z pragmatyką językową. Jako dziedzina nauki zajmująca się badaniem „reguł społecznie akceptowanego użycia oraz interpretacji języka w danym kontekście” (Ratner i inni 1998/2005: 22) pragmatyka dostarcza opisów różnych aktów mowy (Austin 1962/1993) i wyjaśnia, jak dobór pewnych słów i uzewnętrznianie intencji mówiącego przez konkretną wypowiedź w danym kontekście komunikacyjnym, pozwala na osiąganie określonych celów perlokucyjnych przez nadawcę komunikatu. Współczesne badania pragmajęzykoznawcze, zapoczątkowane przez Austina (1962/1993) i jego analizy różnych aktów mowy, które następnie zostały rozwinięte w pracach Searle’a (1969), a potem Grice’a (1969, 1989), koncentrują się między innymi na opisywaniu konwencji językowych, związanych z użyciem określonych form językowych w różnych sytuacjach społecznych, oraz na odkrywaniu zasad dostosowywania wypowiedzi do różnego typu odbiorcy, kontekstu i parametrów sytuacji komunikacyjnej oraz medium dyskursu.

Ta ogólna definicja pragmatyki językoznawczej jednoznacznie wskazuje, że nowoczesna dydaktyka języka obcego/drugiego, koncentrująca swe zainteresowania na osobie ucznia (który powinien zdobyć kompetencję komunikacyjną w języku docelowym) i stawiająca sobie za cel sformułowanie zasad dydaktycznych i przedstawienie praktycznych działań, które mają mu w tym zadaniu pomóc, musi czerpać z analiz i wyników badań językoznawców pragmatyków. Nic więc dziwnego, że już od ponad ćwierćwiecza badacze zagadnień związanych z przyswajaniem i używaniem języka drugiego/obcego zajmują się kompetencją pragmatyczną uczących się (między innymi Canale, Swain 1980; Bachman 1990; Barron 2003). W latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku nastąpił prawdziwy rozkwit badań nad pragmatycznym komponentem interjęzyka ucznia, które skupiają się na „przyswajaniu i wykorzystywaniu przez uczących się wiedzy pragmalingwistycznej dotyczącej języka docelowego” (Kasper, Rose 1999: 81, tłum. M.J.).

W kontekście takich badań wydaje się nieodzowne sięgnięcie do modeli językoznawczych, które zajmują się eksplikacją podobnych zjawisk na gruncie użycia języka pierwszego, mówiąc ogólniej, języka naturalnego. Innymi słowy wydaje się, że opis i próby wyjaśnienia procesów odnoszących się do pragmatyki języka drugiego powinny opierać się na teorii tworzenia i rozumienia wypowiedzi językowych w komunikacji werbalnej jako takiej.

Szczególnie dwie teorie psycholingwistyczne wzbudziły żywe zainteresowanie badaczy lingwistyki stosowanej, mianowicie wspomniane już wcześniej, teoria działania społecznego Clarka i teoria relewancji. W tym krótkim artykule skupię się na zasadniczych podobieństwach i różnicach między tymi modelami, wskazując na najistotniejsze elementy każdej z teorii, zastrzegając jednakże na samym wstępie, że nie omawiam w sposób wyczerpujący i dogłębny ani teorii Clarka, ani koncepcji Sperbera i Wilsona.

### 3. Teoria działania społecznego i teoria relewancji: podobieństwa i różnice

Wspólnym mianownikiem obu teorii jest to, że obydwa modele stawiają sobie za cel wyjaśnienie procesów mentalnych towarzyszących procesowi porozumiewania się, czy raczej leżących u podstaw zachowań komunikacyjnych człowieka, czyli zajmują się eksplikacją tego, jak znaczenia są przekazywane i odbierane w sytuacjach komunikacyjnych. Podobnie, zarówno teoria relewancji, jak i model społecznego działania wychodzą z założenia, że komunikacja werbalna jest pewną specyficzną formą komunikacji międzyludzkiej, której inne formy, jak język ciała czy język migowy, również pozwalają na przekazywanie znaczeń w kontekście. Jak wskazują Sperber i Wilson (Wilson, Sperber 2002: 584, 2004: 613), zamierzone milczenie, czyli brak odpowiedzi na postawione pytanie, może znaczyć równie dużo, co złożona wypowiedź.

W modelu Clarka (1996: roz. 6) istotną rolę w komunikacji odgrywiają znaki i system sygnałów, którymi posługują się użytkownicy języka, wykorzystując trzy zasadnicze metody sygnalizacyjne: opisywanie (na przykład przez użycie słów i zdań), wskazywanie (między innymi przez wyrażenia deiktyczne) i demonstrowanie (na przykład przez wyrażenia onomatopieczne czy intonację). Porównywalną rolę przypisują kodowi językowemu twórcy teorii relewancji, dla których dekodowany w trakcie interpretacji mowy ciąg foniczny jest jedynie schematem semantycznym (Wilson, Sperber 2002: 612), który na drodze inferencji zostaje odpowiednio wzbogacony pragmatycznie, stanowiąc punkt wyjścia do odczytania znaczenia jawnie i intencjonalnie przekazanego przez mówiącego, posługującego się daną realizacją językową.

W obu teoriach pojawia się także zbieżna konstatacja, że ludzie, funkcjonując w kontekstach komunikacyjnych, kierują się zasadą minimalizacji poniesionych nakładów. Clark (1996: 224) pisze o najmniejszym wysiłku ponoszonym wspólnie przez nadawcę i odbiorcę komunikatu (*least collaborative effort*). U Sperbera i Wilsona (1986/1995: roz. 3) chodzi nie tyle o zminimalizowanie wysiłku, ile o uzyskanie odpowiedniej równowagi pomiędzy włożonym wysiłkiem mentalnym i osiągniętym efektem kognitywnym. Ponadto obie teorie skupiają się na analizowaniu procesu od-

krywania przez odbiorcę znaczenia zamierzonego przez nadawcę w danej interakcji, twórcom obu modeli chodzi więc o analizę procesów związanych z rozumieniem nie tyle znaczenia wypowiedzi jako takiej, ile dojścia przez odbiorcę do znaczenia intencjonalnie przekazanego przez nadawcę komunikatu w danej sytuacji.

Między omawianymi modelami istnieje jednak wiele różnic. W niniejszym opracowaniu zostaną wypunktowane tylko te najbardziej fundamentalne i zasadnicze. Po pierwsze, teoria relewancji koncentruje się na analizie zjawisk związanych z przekazywaniem i interpretacją znaczeń w kontekście komunikacyjnym z punktu widzenia procesów mentalnych użytkownika języka, podczas gdy teoria działania skupia się na analizie procesów przekazywania i interpretacji znaczeń w kontekście komunikacyjnym, w którym dwaj użytkownicy języka (nadawca i odbiorca) funkcjonują jako współdziałająca para. Teoria relewancji jest więc *sensu stricto* modelem psycholingwistycznym, a teoria działania społecznego modelem socjokognitywnym, jak zresztą określa ją Foster-Cohen (2004). Oznacza to, że w ujęciu teorii relewancji kluczową rolę w komunikacji odgrywają procesy mentalne, które w podejściu Clarka są podporządkowane rozważaniom o charakterze społecznym. Innymi słowy, Sperber i Wilson podchodzą do procesu formułowania i przetwarzania wypowiedzi w kategoriach zadania mentalnego, które musi rozwiązać zarówno nadawca, jak i odbiorca. Nadawca świadom znaczenia, które chce przekazać, używa języka, aby zakodować znaczenie w formie na przykład sygnału fonicznego, który – jak powyżej wspomniano – staje się dla odbiorcy materiałem do interpretacji pragmatycznej. W swej interpretacji odbiorca opiera się z jednej strony na znajomości kodu językowego, dekodując ciąg foniczny, a z drugiej, na przekonaniu, że wypowiedź mówiącego jest zgodna z zasadą relewancji i przypisując jej pierwsze znaczenie, które spełnia wymóg zgodności z tą zasadą. Zasada relewancji głosi, że każdy akt komunikacji jawnej i zamierzonej zawiera przesłankę o swej własnej relewancji. Oznacza to, że przy interpretacji wypowiedzi odbiorca przetwarza ją w przeświadczeniu, że jest to najbardziej relewantna wypowiedź, jaką nadawca był w stanie i miał ochotę sformułować (Wilson, Sperber 2004: 612–613). Założenie to nie oznacza, że mówiący w świadomy sposób analizuje różne możliwości przekazania interesujących go treści i wybiera wariant, który wydaje się najlepszy z punktu widzenia odbiorcy; zasada relewancji jest prawidłowością, którą kieruje się interpretator wypowiedzi, przyjmując, że ma ją odczytać jako z założenia optymalnie relewantną.

W teorii działania natomiast nadawca i odbiorca podejmują w trakcie komunikacji skoordynowane działania, w których nadany sygnał jest rozpoznawany przez odbiorcę jako działanie ukierunkowane na osiągnięcie określonego celu. Jak podkreśla Clark, „aby mówiący mogli przekazać swoje znaczenia, muszą działać wspólnie z adresatami swych wypowiedzi” (1996: 153, tłum. M.J.). Parametry określające i – w znacznym stopniu – determinujące wspólne działania uczestników komunikacji, stanowią w tym ujęciu podstawę modelu opisującego i wyjaśniającego mechanizmy porozumiewania się ludzi.

Chociaż więc dwie omawiane koncepcje podobnie podchodzą do opisywanych zjawisk pragmatycznych, z punktu widzenia metodologicznego są to podejścia zasadniczo różne. Teoria relewancji zakłada, że działanie jednostki jest ukierunkowane na maksymalizowanie relewancji, czyli, mówiąc krótko, osiągnięcie jak najlepszych efektów

poznawczych przy jak najmniejszych kosztach przetwarzania informacji (por. Mióduszevska 2006). Jest to zasadniczo odmienne założenie, od tego na jakim opiera się Clark, dla którego kamieniem węgielnym modelu komunikacji jest przesłanka, że „użycie języka jest formą wspólnego działania” (1996: 3, tłum. M.J.). Jak pisze Clark (1996: 3–4), „nie można zrozumieć użycia języka bez rozpatrywania go przez pryzmat wspólnych działań, opartych na czynnościach indywidualnych [każdego z partnerów w komunikacji]” (tłum. M.J.). Raczej realizacja wspólnych celów, niż dążenie jednostki do osiągnięcia celów własnych, wysuwa się w teorii działania na plan pierwszy.

Chociaż, odnosząc się do podobieństw między teorią relewancji i teorią działania, wskazałam wcześniej, że obie analizują znaczenie jako znaczenie nadawcy, czyli to, które na przykład w toku komunikacji ustnej słuchacz interpretuje jako zamierzone przez mówiącego, w podejściu do tej kwestii są pewne rozbieżności pomiędzy postulatami twórców omawianych tu modeli pragmatyngwistycznych. Clark zakłada, że znaczenie, które mówiący chce przekazać, powinno być rozpatrywane w kontekście tego, co obie strony, biorące udział w komunikacji, uznają wspólnie za zamierzone znaczenie, przy czym użyta przez nadawcę konkretna realizacja językowa jest inicjacją wspólnego działania, które obejmując wiele poziomów, wyznacza „drabinę działań” (1996: 154), po której komunikujący i interpretator przemieszczają się w trakcie nadawania i odbierania znaczeń.

Ten punkt szczególnie przesądza o nieprzystawalności teorii Clarka do analizy procesów użycia języka drugiego/obcego. Jak słusznie podkreśla Foster-Cohen (2004: 295), założenie, że przekazywane w interakcji znaczenie jest tworem mentalnym wspólnym nadawcy i odbiorcy, jest – w oczywisty sposób – z gruntu fałszywe w komunikacji typu uczący się języka–rodzimy użytkownik. Postulowana przez Clarka symetria działań nadawcy i odbiorcy jest trudna do osiągnięcia w dialogu partnerów, między którymi – niejako z definicji – zaburzona jest równowaga sił. Ze względu na ograniczenia w opanowaniu znajomości języka i brak pełnej świadomości u uczącego się języka, jak kod funkcjonuje w danej sytuacji komunikacyjnej, jego możliwości i umiejętności są w istotny sposób ograniczone w porównaniu z tymi, jakie ma *native speaker*.

Kontrastując w tej kwestii wyraźnie z modelem Clarka, teoria relewancji, w której komunikacja jest rozpatrywana jako proces asymetryczny, przyjmuje, że rozkład sił i odpowiedzialności uczestników interakcji wcale nie jest równomierny (Sperber, Wilson 1986/1995: 43). Teoretycy relewancji zakładają, że mówiący, zmieniając otoczenie poznawcze odbiorcy przez wysłany świadomie i intencjonalnie sygnał, dostarcza interlokutorowi materiału do interpretacji pragmatycznej. Interpretacja wypowiedzi w teorii relewancji to inferencyjny proces dochodzenia do znaczenia zamierzonego przez nadawcę na podstawie sygnału językowego, którego użył nadawca, w oparciu o zasadę relewancji, na której niezmiennie – zgodnie z postulatami Sperbera i Wilson – polegają użytkownicy języka. Podczas interpretacji odbiorca formułuje hipotezę co do zamierzonego przez nadawcę znaczenia, adekwatnie do kryterium zgodności z zasadą relewancji. Interpretacja ta, chociaż jest złożonym procesem inferencyjnym, odbywa się automatycznie i natychmiastowo, dzięki wyposażeniu umysłu ludzkiego w tak zwany inferencyjny moduł rozumienia (por. między

innymi Sperber, Wilson 2002; Wilson, Sperber 2004; Wilson 2005). W interpretowaniu znaczeń odbiorca polega też na odczytywaniu intencji nadawcy i często koryguje znaczenie wypowiedzi w oparciu o stany intencjonalne, które mu przypisuje w danym kontekście komunikacyjnym (Sperber 1994, Wilson 1999). W ten sposób można wytłumaczyć, jak niepoprawne czy nieakceptowane kontekstowo wypowiedzi uczącego się języka, są odczytywane w kontekście czy to przez rodzimego użytkownika języka, czy nauczyciela, czy innego uczącego się (por. Niżegorodcew 2007: 18).

Niejako odpowiednikiem zasady relewancji w teorii Clarka jest zasada wzajemnej wyrazistości (*the principle of joint salience*, Clark 1996: 67). O ile jednak zasada relewancji wypływa z wyjściowej przesłanki przyjętej przez Sperbera i Wilson, że ogólnym celem kognitywnym jednostki jest lepsze poznanie otaczającego ją świata, o tyle zasada wyrazistości nie ma takiego filogenetycznego umotywowania. Jak przekonująco argumentują twórcy teorii relewancji, w toku ewolucji, „w wyniku dążenia do coraz lepszej wydolności poznawczej, system kognitywny człowieka rozwinął się w taki sposób, że nasze mechanizmy percepcji automatycznie wybierają najbardziej relewantne (istotne) bodźce, mechanizmy pozyskiwania informacji z banku pamięci automatycznie aktywują potencjalnie relewantne (istotne) informacje, a nasze mechanizmy inferencyjne automatycznie procesują je w najbardziej efektywny (czyli relewantny) sposób” (Wilson, Sperber 2004: 610, tłum. M.J.). Zasada wspólnej wyrazistości w systemie Clarka ma wynikać z intencji i przekonań uczestników komunikacji, które działając na różnych planach i poziomach, zapewniają koordynację działań nadawcy i odbiorcy. Nie jest jasne, jaką motywację można by znaleźć dla takich działań, gdyż trudno postulować – analogicznie do argumentacji Sperbera i Wilson – że jednym z celów jednostki, który rozwinął się w toku ewolucji, jest owocna współpraca komunikacyjna z innymi przedstawicielami gatunku.

Oto tabela zestawiająca główne podobieństwa i różnice pomiędzy przedstawionymi powyżej teoriami pragmatyngwistycznymi:

Teoria relewancji	Teoria działania
– analiza zjawisk związanych z przekazywaniem i interpretacją znaczeń w kontekście komunikacyjnym z punktu widzenia procesów mentalnych użytkownika języka	– analiza procesów przekazywania i interpretacji znaczeń w społecznym kontekście komunikacyjnym, w którym dwaj użytkownicy języka (nadawca i odbiorca) funkcjonują jako współdziałająca para
– formułowanie i interpretacja wypowiedzi w oparciu o zasadę relewancji stanowiącej, że każdy akt komunikacji jawnej i zamierzonej zawiera założenie swej o własnej relewancji	– formułowanie i interpretacja wypowiedzi w oparciu o przeświadczenie, że nadawca i odbiorca są współdziałającymi partnerami, podejmującymi działanie z zamiarem osiągnięcia określonego wspólnie celu
– podstawowe założenie: zasada „wydajności poznawczej”	– podstawowe założenie: zasada wspólnego działania partnerów występujących w określonych rolach
– znaczenie wypowiedzi = znaczenie zamierzone przez nadawcę (inherentna asymetria ról)	– znaczenie wypowiedzi = znaczenie uznane za zamierzone wspólnie przez nadawcę i odbiorcę, z których każdy jest równoprawnym uczestnikiem dyskursu

– zasada relewancji	– zasada zbieżnej/wspólnej wyrazistości
– podejście rozwijające jedno z podstawowych założeń Grice'a (1969, 1989): komunikacja polega na wyrażaniu i rozpoznawaniu intencji	– podejście wynikające z integracji teorii aktów mowy (Austin 1962, Searle 1969) z teorią dyskursu i konwersacji (Reichmann 1985, Grosz, Sidner 1986, cyt. w: Clark 1996)

#### 4. Wnioski podsumowujące

W podsumowaniu tej skrótovej prezentacji porównawczej dwóch znanych i cenionych teorii pragmatyngwistycznych, należy podkreślić, że teoria relewancji jest to model psycholingwistyczny rozwijający jedno z podstawowych założeń Grice'a (1989), a mianowicie tezę, że komunikacja polega na wyrażaniu i rozpoznawaniu intencji. W tym sensie teoria relewancji jest modelem uniwersalnym, opisującym mechanizmy mentalne, interpretacyjne, a ściślej rzecz biorąc, inferencyjne wynikające, jak podkreślają Sperber i Wilson, z „architektury ludzkiego mózgu” (Wilson, Sperber 2004: 623–625, por. także: Wilson 1999: 130; Carston, Powell 2005: 280).

Co się tyczy komunikacyjnego modelu działania społecznego, wynikającego z integracji teorii aktów mowy (między innymi Austin 1962, Searle 1969) z teorią dyskursu i konwersacji (Reichmann 1985; Grosz, Sidner 1986, obydwa źródła cyt. w: Clark 1996), to pozwala on na porównanie i skonstrastowanie konkretnych działań komunikacyjnych podejmowanych przez użytkowników posługujących się różnymi kodami, funkcjonującymi w obrębie różnych konwencji językowych i należących do odmiennych kultur.

Oznacza to, że każdy z omawianych modeli ma do zaoferowania coś innego w kontekście badań nad przyswajaniem języka docelowego, kompetencji pragmatycznej czy pragmatyki interjęzyka. Teoria relewancji daje bardzo mocny aksjom w postaci zasady relewancji, który pozwala na uzupełnienie pewnych luk w istniejących modelach akwizycji języka drugiego, dając im tym samym mocną podbudowę psycholingwistyczną. Jak przekonywająco dowodzą Paiva (2003), Paiva, Foster-Cohen (2004) oraz Foster-Cohen (2004), odwołanie się do zasady relewancji uzupełnia w istotny sposób psycholingwistyczny model kompetencji pragmatycznej w języku drugim, którego twórczynią jest Bialystok i daje teoretyczne uzasadnienie dla postulatów Schmidta (1990), sformułowanych, jako tak zwana hipoteza zauważania (*noticing hypothesis*). Zgodnie z postulatami Niżegorodcew (2007), zastosowanie modelu relewancji pozwala wyjaśnić istotne procesy związane z kierowaniem uwagą ucznia w pracy na lekcji, co potwierdza przydatność narzędzi analitycznych modelu relewancji dla glottodydaktyki.

Natomiast teoria Clarka dostarcza aparatu pojęciowego do analizy pragmatycznie niepoprawnych zachowań językowych, może wyjaśnić zasady transferu międzyjęzykowego na poziomie pragmatycznym i posłużyć do wnikliwych badań nad interjęzykiem na poziomie kompetencji pragmatycznej.

Formułując wnioski końcowe w nieco szerszej perspektywie, należy podkreślić, że teorie pragmatyngwistyczne nie powinny być traktowane po macoszemu przez teorety-

ków i praktyków zajmujących się procesami nauczania i uczenia się języka drugiego/obcego. Co za tym idzie, przyszli nauczycieli języków obcych, a więc studenci neofilologii i kolegiów językowych, powinni poznawać je na kursach językoznawstwa lub/i metodyki nauczania języków obcych, tymczasem, niestety, bardzo często nie poświęca się im wystarczająco dużo uwagi, a niejednokrotnie zupełnie pomija w programach kolegiów czy uniwersytetu.

## Bibliografia

- Austin, J.L. (1962). *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press. [Wyd. pol. 1993: *Jak działać słowami*, tłum. B. Chwedeńczuk. W: *Mówienie i poznawanie. Rozprawy i wykłady filozoficzne*, Warszawa: PWN, 543–708].
- Bachman, L. (1990). *Fundamental Considerations in Language Testing*. Oxford: Oxford University Press.
- Barron, A. (2003). *Acquisition in Interlanguage Pragmatics. Learning how to Do Things with Words in a Study Abroad Context*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.
- Canale, M., Swain, M. (1980). *Theoretical Bases of Communicative Approaches to Second Language Teaching and Testing*. „Applied Linguistics” 1(1), 1–47.
- Carston, R., Powell, G. (2005). *Relevance Theory – New Directions and Developments*. „UCL Working Papers in Linguistics” 17, 279–299.
- Clark, H. (1996). *Using Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Foster-Cohen, S. (2004). *Relevance Theory, Action Theory Second Language Communication Strategies*. „Second Language Research” 20(3), 289–302.
- Gozdawa-Gołębiowski, R. (2004). *Relevance Defocus in Teaching the L2 System*. W: E. Mioduszewska (red.), *Relevance Studies in Poland*, t. 1. Warszawa: Institute of English Studies, University of Warsaw, 285–305.
- Grice, H.P. (1969). *Utterer’s Meaning and Intentions*. „Philosophical Review” 78, 147–177.
- Grice, H.P. (1989). *Studies in the Way of Words*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hymes, D. (1972). *On Communicative Competence*. W: J.B. Pride, J. Holmes (red.), *Sociolinguistics*. Harmondsworth: Penguin, 269–293.
- Kasper, G., Rose, K.R. (1999). *Pragmatics and SLA*. „Annual Review of Applied Linguistics” 19, 81–104.
- Komorowska, H. (2003). *Metodyka nauczania języków obcych*. Warszawa: Fraszka Edukacyjna.
- Mioduszewska E. (2006). *Teoria relewancji*. W: P. Stalmaszczyk (red.), *Metodologie językoznawstwa*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 155–173.
- Niżegorodcew, A. (2004). *L2 Classroom Discourse in the Light of Input Theory and Relevance Theory*. W: E. Mioduszewska (red.), *Relevance Studies in Poland*, t. 1. Warszawa: Institute of English Studies, University of Warsaw, 306–315.
- Niżegorodcew, A. (2007). *Input for Instructed L2 Learners: The Relevance of Relevance*. Clevedon: Multilingual Matters.
- Paiva, B.M. de (2003). *Pragmatic Interaction in a Second Language*. W: C. Grant (red.), *Rethinking Communicative Interaction: New Interdisciplinary Horizons*. Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins.
- Paiva, B.M. de, Foster-Cohen S. (2004). *Exploring the Relationships Between Theories of Second Language Acquisition and Relevance Theory*. „Second Language Research” 20(3), 281–288.
- Ratner, N.B., Berko Gleason, J., Narasimhan, B. (1998/2005 tłum. pol.). *Wprowadzenie do psycholingwistyki – wiedza użytkowników języka*. W: J. Berko Gleason, N.B. Ratner (red.), *Psycholingwistyka*. Gdańsk: Wydawnictwo Psychologiczne, 15–64.



- Schmidt, R. (1990). *The Role of Consciousness in Second Language Learning*. „Applied Linguistics” 11, 129–158.
- Searle, J.R. (1969). *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sperber, D. (1994). *Understanding Verbal Understanding*. W: J. Khalfa (red.), *What is Intelligence?* Cambridge: Cambridge University Press, 179–198.
- Sperber, D., Wilson, D. (1986/1995). *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.
- Sperber, D., Wilson, D. (2002). *Pragmatics, Modularity and Mind-reading*. „Mind and Language” 17, 3–23.
- Wilson, D. (1999). *Metarepresentation in Linguistic Communication*. „UCL Working Papers in Linguistic” 11, 127–161.
- Wilson, D. (2005). *New Directions for Research on Pragmatics and Modularity*. „Lingua” 115, 1129–1146.
- Wilson, D., Sperber, D. (2002). *Truthfulness and Relevance*. „Mind” 111, 583–632.
- Wilson, D., Sperber, D. (2004). *Relevance Theory*. W: L. Horn, G. Ward (red.), *The Handbook of Pragmatics*. Oxford: Blackwell, 607–632.